

DELÅRSRAPPORT JULI - SEPTEMBER 2021

SAAS-AFFÄREN VÄXER OCH FINANSIERINGEN SÄKRAD

JULI TILL SEPTEMBER 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 11,0 MSEK (13,3)
- Nettoomsättningen*¹ uppgick till 11,9 MSEK (11,5)
- Återkommande intäkter* uppgick till 9,5 MSEK (9,0)
- Rullande tolv månaders återkommande intäkter* uppgick till 35,3 MSEK (32,7)
- Användningsintäkterna* uppgick till till 4,2 MSEK (2,5)
- Bruttomarginalen minskade till 69% (71)
- Justerad EBITDA uppgick till -13,9 MSEK (-17,9)
- Resultat per aktie uppgick till -0,4 SEK (-0,7)

JANUARI TILL SEPTEMBER 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 29,1 MSEK (44,1)
- Nettoomsättningen*¹ uppgick till 34,9 MSEK (37,0)
- Återkommande intäkter* uppgick till 27,2 MSEK (25,8)
- Användningsintäkterna* uppgick till till 12,2 MSEK (6,9)
- Bruttomarginalen ökade till 69% (67)
- Justerad EBITDA uppgick till -45,6 MSEK (-62,8)
- Resultat per aktie uppgick till -0,8 SEK (-2,2)

HÄNDELSE UNDER KVARTALET

- Artificial Solutions utnämnd till Azure IP Co-Sell Partner till Microsoft
- Avtalat om LUIS^Teneo SaaS-affär tillsammans med vår partner Microsoft med telekomoperatören A1 Bulgaria
- En av våra partners, en stor systemintegratör, har avtalat om och rullar ut LUIS^Teneo för dess egen affär
- Stort globalt, amerikanskt techföretag har genom vår partner beställt fortsatt expansion av Teneo för USA och Japan
- Tecknat förnyade avtal med en amerikansk myndighetsorganisation och Circle K
- Nicolas Köllerstedt utnämnd till Chief Revenue Officer
- Gavriella Schuster, tidigare Corporate Vice President, Microsoft, One Commercial Partner, utnämnd till ordförande för Advisory Board

HÄNDELSE EFTER KVARTALET

- Framgångsrikt säkrat 5-årig kreditfacilitet om 250 MSEK för återbetalning av existerande lån och fortsatt tillväxt
- Tecknat förnyat avtal med Scania, en världsledande leverantör av transportlösningar
- Återbetalning av obligation om 52 MSEK

NYCKELTAL (För definitioner se sidan 18 samt * justerade intäkter som redogörs för på sid 4-5)

MSEK	JUL-SEP 2021	JUL-SEP 2020	JAN-SEP 2021	JAN-SEP 2020	JAN-DEC 2020
Justerad nettoomsättning*	11,9	11,5	34,9	37,0	47,3
Justerade återkommande intäkter*	9,5	9,0	27,2	25,8	33,9
Rullande 12 månaders återkommande intäkter*	35,3	32,7	35,3	32,7	33,9
Justerade användningsintäkter*	4,2	2,5	12,2	6,9	10,4
Nettoomsättning	11,0	13,3	29,1	44,1	53,8
Bruttomarginal %	69%	71%	69%	67%	66%
Justerad EBITDA	-13,9	-17,9	-45,6	-62,8	-78,3
Resultat per aktie, SEK	-0,4	-0,7	-0,8	-2,2	-3,2
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-16,8	-28,3	-47,1	-57,5	-75,9

¹ Bolaget har omräknat dess historiska Användningsintäkter för att harmonisera med den nya SaaS-modellens "pay as you go"-principer. Se sid. 4-5 för beskrivning av omräkningen av intäkterna.

VD ORD



Per Ottosson
CEO

Bästa aktieägare, kollegor, kunder och partners, I skrivande stund sitter jag på flyget till München, där en av våra kunder har gått live på rekordtid. Det har ett stort symbolvärde. Vår transformation är klar. Världen är nästan som vanligt igen och vi har fantastiska kunder.

Transformation

På mindre än nio månader har vi gått från en modell med licens + professionella tjänster till en Kubernetes-baserad SaaS-modell. Vi har uppnått vår första kundmilstolpe med några av de bästa referenserna på marknaden och vi har lagt i en ny växel i vårt samarbete med Microsoft. Utöver det har vi omstrukturerat kostnadsbasen och även refinansierat befintliga lån.

Jag är otroligt stolt över vad teamet har lyckats åstadkomma på rekordtid. Det har kostat blod, svett och tårar. Det har inneburit sena kvällar och projekt som har gått live på helgerna. Tiden har alltid varit knapp – men vi klarade det. Marknaden återhämtade sig och för att ta vara på den nya efterfrågan behövde vi en ny bas att växa från. Där är vi nu.

Våra kunder

Vi är på rätt spår och ett bevis för detta är att vi i slutet av tredje kvartalet tecknat avtal med sex nya kunder och utökade våra avtal med fyra befintliga kunder. Alla dessa var anbud som vi vann i hård konkurrens. Många av kunderna är dessutom referenser för såväl oss som Microsoft.

A1 Bulgaria är ett mycket bra exempel på hur Microsofts väl beprövade Cloud Azure och vår utvecklingsmiljö och motor i LUIS^Teneo gör det möjligt att bygga banbrytande lösningar. Scania utökade nyligen sitt samarbete med oss. Circle K förlängde sitt avtal och kom upp på scenen tillsammans med oss på London AI Summit, för att berätta

om hur de ska gå vidare med bolagets lansering i nya länder. En stor nordisk detaljhandelskedja fattade beslutet att införa vår teknik inom alla sina varumärken och verksamheter. Dessutom kunde två av de stora nya kunderna som vi tecknade avtal med under andra kvartalet gå live tre månader före utsatt tid, tack vare den nya skalbara SaaS-plattformen.

Fortsatt tillväxt

Vår justerade nettoomsättning fortsätter att växa och består nu huvudsakligen av återkommande intäkter eftersom vi fokuserar på försäljning av mjukvara för att skapa långsiktigt värde för aktieägarna. De nya kunder som vi ser kommer att utgöra basen på vår SaaS-plattform bidrar än så länge inte i någon betydande utsträckning till intäkterna, då de fortfarande är i ett uppskalningsskede. Rent generellt är intäktsutvecklingstrenden positiv trots begränsad effekt på intäkterna från de nya kunderna som vi vunnit under året. Vi uppvisar tillväxt jämfört med föregående kvartal för alla intäktsmått och justerad nettoomsättning ökade med 11 procent. Under tredje kvartalet utgjorde återkommande intäkter från SaaS-kunder 14 procent av totala justerade återkommande intäkter. Den här andelen förväntas öka när vi lägger till fler SaaS-kunder och i takt med att deras API-anropsvolymerna växer.

Investeringar

I nuläget gör vi noggrant planerade investeringar för att expandera utifrån den bas vi har byggt upp. Vi började med marknadsföring och sparkade igång kvartalet med två starka kampanjer – en i Nordamerika och en i Europa. Vår nya Chief Revenue Officer Nicolas Köllerstedt kom från Snowflake i september för att bygga upp ett starkt säljteam. Nicolas har byggt upp Snowflakes verksamhet i Norden och Baltikum från grunden och ser fram emot att göra samma expansion med vår försäljning. En annan väg till marknaden som vi investerar i är att göra det enkelt för kunderna att börja bygga lösningar i vår plattform. Idag kan alla börja använda LUIS^Teneo och utan kostnad få tillgång till resurser och dokumentation. Det är inte förrän kunderna börjar med produktionen som de behöver kontakta oss. Allt tack vare SaaS-modellen.

Finansiering

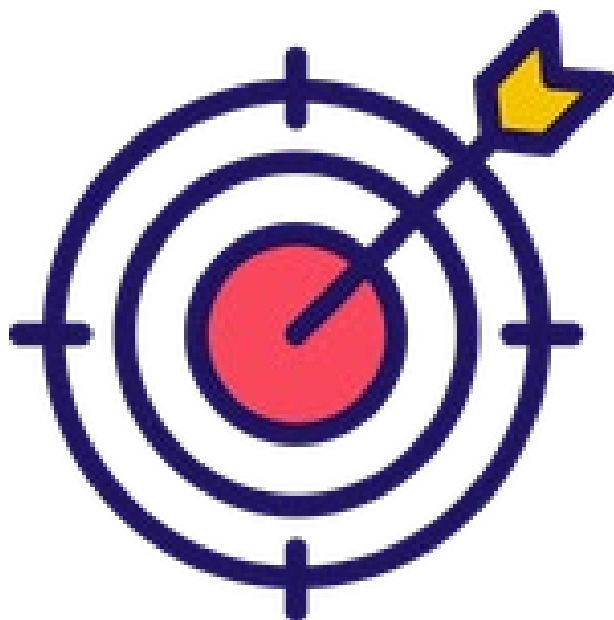
Eftersom vi var tidiga inom Conversational AI-området har vi de tekniska grunder som många av våra konkurrenter och partners bygger på idag, och dem har vi tagit patent på. Dessa patent har fått allt större betydelse under de senaste två åren när de framtida citeringarna har ökat med flera hundra procent – det största antalet citeringar på patent inom området. Det innebär två saker: att patenten har ett värde i sig och det faktum att tekniken står i centrum för vad branschen bygger nu är ett erkännande av vår metod.

Vi har använt värdet i de här patenten som en plattform för att säkra våra finanser med en riktad emission som tillförde 120 MSEK under andra kvartalet 2021 och en ny 5-årig kreditfacilitet om 250 MSEK som löper med PIK-ränta (inga räntekostnader kontant förrän lånet löper ut) i oktober 2021. Därmed är det inte längre ett problem för oss att finansiera underskottet medan vi ökar intäkterna från nya kunder inom SaaS. Till vår kassa i slutet av september 2021 om 96 MSEK kommer att läggas ytterligare cirka 50 MSEK exklusive transaktionskostnader (netto efter återbetalning av vår skuld på cirka 200 MSEK). Det innebär att vi i bolaget kan lägga ännu mer fokus på att genomföra vår strategi och det gynnar i sin tur kunderna.

Vår tid är nu

Tiden har aldrig varit mer rätt för Conversational AI. Swisscoms Roger Dill kom upp på scenen tillsammans med oss i London vid AI Summit och visade hur Swisscoms Net Promoter Score ökade när deras system, byggt på vår mjukvara Teneo, svarade på 1,8 miljoner telefonsamtal. Tänk er vilken ROI en sådan lösning ger! Våra fantastiska partners och kunder bygger användbara lösningar utifrån vår teknik och det ger mig verkligen framtidstro!

Per Ottosson, VD



FÖRSÄLJNINGsutveckling

NY INTÄKTSMODELL OCH FÖRÄNDRINGAR AV NYCKELTAL

Under det fjärde kvartalet 2020 kommunicerade vi att som en konsekvens av introduktionen av den nya affärs- och leveransmodellen (SaaS), kommer orderingång och orderstock inte längre att användas som nyckeltal. För den nya SaaS-affärsmodellen kommer fokus att vara på återkommande intäkter från 1 och 2 nedan samt anskaffning av nya kunder.

Den nya SaaS-affärsmodellen betyder även att intäkter kommer att intäktsföras när tjänsterna används. Således kommer intäkterna att intäktsföras när faktisk användning/konsumtion av produkterna/tjänsterna sker framgent. Detta är tillämpligt för alla intäktstyper i punkterna 1-4 nedan.

Intäktströmmarna från den nya affärs- och leveransmodellen består av:

1. Abonnemangintäkter från **Teneo Studio** – baserat på antal användare.
2. API-anrop som genereras i **Teneo Engine** – baserat på antal API-anrop.
3. **Teneo Data** – analysplattform för att utvärdera användarkonversationer och förbättra konversationella AI-lösningar. Intäkter baseras på sökbar data.
4. **Expert Services** – huvudsakligen utbildning och konsulttjänster.

Abonnemangintäkterna i 1. ovan är i viss utsträckning kopplade till det som bolaget tidigare har rapporterat som Licensintäkter. API-anropsintäkter i 2. är i viss utsträckning kopplade till det som bolaget har rapporterat som Användarintäkter, men som framgent kommer vara direkt kopplade till de faktiskt genererade API-anropen. Teneo Data-intäkterna i 3. är baserade på sökbar data. Expert services-intäkter i 4. är baserade på intäkter från utbildning och eventuella andra konsulttjänster baserat på dagstaxor för personal.

FRAMTAGANDE AV JUSTERADE SIFFROR FÖR ANPASSNING TILL DEN NYA AFFÄRSMODELLEN

För att anpassa den gamla affärsmodellen och historiskt rapporterade försäljningssiffror med den nya SaaS-affärsmodellen och intäktsredovisning som hänför sig till tillfället för användande/konsumtion av produkten/tjänsten – dvs. tillämpa intäktsföring över livslängden av ett kontrakt eller utifrån det faktiska nyttjandet av tjänsten – har vi tagit fram justerade intäkter. Syftet med det är ge bättre vägledning av våra underliggande kontrakt och intäkter samt att anpassa det tidigare sättet att intäktsföra intäkter på med den nya SaaS-modellen.

Den enda skillnaden i intäktsredovisning uppkommer vid redovisningen av användningsintäkter. Historiskt har ett bindande kundåtagande för Användande vid faktureringsstillfället intäktsförts till 100% - oaktat längden på kundkontraktet. Appliceras i stället den nya SaaS-modellens principer innebär det att sådant Användande skulle intäktsföras i takt med att det konsumeras eller proportionellt över livslängden av kontraktet.

I nedan tabell presenteras historiskt rapporterade kvartalsvisa intäkter fördelade på Licens & Support, Användande och Övrigt från tredje kvartalet 2020 till och med tredje kvartalet 2021, och de justerade intäkterna för samma kategorier och tidsperioder. Skillnaden mellan faktiskt rapporterade intäkter och justerade intäkter kan endast identifieras för kategorin Användningsintäkter.

MSEK	JUL-SEP	OCT-DEC	JAN-MAR	APR-JUN	JUL-SEP
	2020	2020	2021	2021	2021
Licens och Support	6,5	4,6	4,6	5,0	5,3
Användningsintäkter	4,4	3,0	1,9	1,3	3,2
Övrig	2,4	2,1	3,3	1,9	2,4
Nettoomsättning	13,3	9,7	9,8	8,2	11,0
Licens och Support	6,5	4,6	4,6	5,0	5,3
Justerade Användningsintäkter	2,5	3,5	4,3	3,8	4,2
Övrig	2,4	2,1	3,3	1,9	2,4
Justerade Nettoomsättning	11,5	10,2	12,2	10,7	11,9

JUSTERADE ÅTERKOMMANDE INTÄKTER CENTRALA FÖR ÖVERGÅNG TILL SAAS-MODELLEN

Justerade återkommande intäkter – licens-, support- och användarintäkter – är centrala för alla mjukvaruföretag. Trots ett utmanande år 2020 i termer av försäljning till nya kunder, har de återkommande intäkterna fortsatt att växa.

De justerade återkommande intäkterna (Användning, Licens och Support) för det tredje kvartalet 2021 uppgick till 9,5 MSEK (9,0), motsvarande 80% (79) som andel av justerad nettoomsättning. De justerade Användningsintäkterna för det tredje kvartalet 2021 uppgick till 4,2 MSEK (2,5), motsvarande 35% (22) som andel av justerad nettoomsättning och en ökning om 64% jämfört med motsvarande period föregående år.

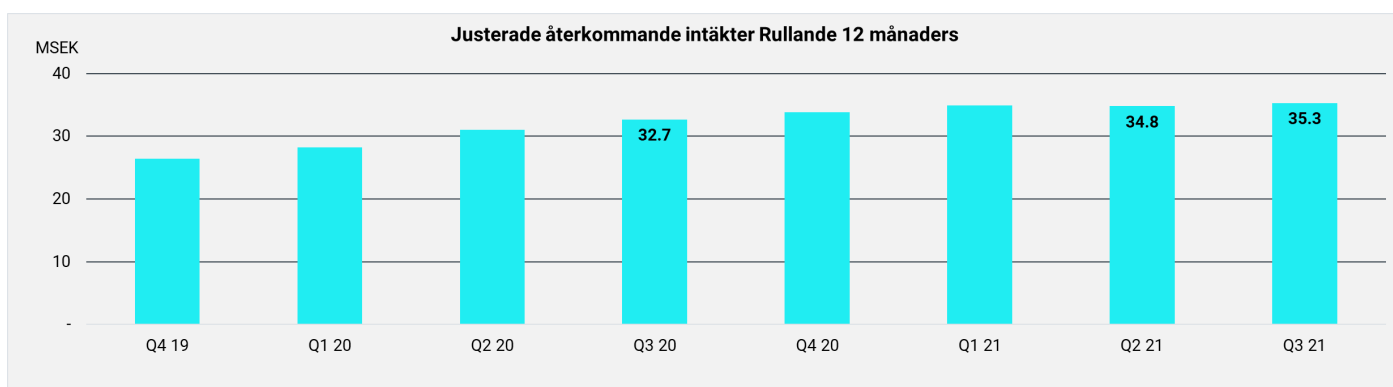
De justerade återkommande intäkterna (Användning, Licens och Support) för de första nio månaderna 2021 uppgick till 27,2 MSEK (25,8), motsvarande 78% (70) som andel av justerad nettoomsättning och en ökning om 5% jämfört med motsvarande period föregående år. De justerade Användningsintäkterna för de första nio månaderna 2021 uppgick till 12,2 MSEK (6,9), motsvarande 35% (19) som andel av justerad nettoomsättning och en ökning om 77% jämfört med motsvarande period föregående år.

På rullande 12-månadersbasis uppgick de justerade återkommande intäkterna (Användning, Licens och Support) för det tredje kvartalet 2021 till 35,3 MSEK (32,7), motsvarande 78% (66) som andel av justerad nettoomsättning och en ökning om 8% jämfört med motsvarande period föregående år. De jämförbara siffrorna för de justerade återkommande intäkterna på rullande 12-månadersbasis det andra kvartalet 2021 uppgick till 34,8 MSEK.

På rullande 12-månadersbasis uppgick de justerade användningsintäkterna (Användning) i det tredje kvartalet 2021 till 15,7 MSEK (8,4), en ökning om 87% jämfört med motsvarande period föregående år. De jämförbara siffrorna för de justerade användningsintäkterna på rullande 12-månadersbasis det andra kvartalet 2021 uppgick till 14,1 MSEK.

De justerade återkommande intäkterna påvisar styrkan i vår installerade bas av kunder och de underliggande kundkontrakten. De justerade återkommande intäkterna är även en god proxy av vad vår ARR (årligen återkommande intäkter) från våra existerande kundkontrakt (exklusive tillväxt i API-anrop (Användande) och antal sk. use cases). Effekten från nya avtalade kundkontrakt på den nya SaaS-affärsmodellen 2021 och 2020 är begränsade i det tredje kvartalet 2021. Under tredje kvartalet 2021 utgjorde återkommande intäkter från SaaS-kunder 14 procent av totala justerade återkommande intäkter. Den här andelen förväntas öka när vi lägger till fler SaaS-kunder och i takt med att deras API-anropsvolymerna växer.

Våra existerande kunder och de justerade återkommande intäkterna tillsammans med nya kunder på den nya SaaS-modellen kommer att vara centrala i Artificial Solutions övergång till ett fullskaligt SaaS-bolag.



JULI TILL SEPTEMBER 2021

Nettoomsättningen för det tredje kvartalet 2021 uppgick till 11,0 MSEK (13,3), motsvarande en minskning om 17% jämfört med samma period föregående år. De återkommande intäkterna (Användande+Licens+Support) för det tredje kvartalet 2021 uppgick till 8,6 MSEK (10,9), motsvarande 78% (82) som andel av nettoomsättningen. En hög andel återkommande intäkter som andel av nettomsättningen ger stabilitet och förutsägbarhet och utgör en solid grund för vår övergång till en fullskalig SaaS-modell. För ytterligare information om de justerade återkommande intäkterna som framräknats för att bättre överensstämja med den principerna för våra SaaS-intäkter se avsnittet Försäljningsutveckling i denna rapport på sidorna 4 och 5.

Personalkostnaderna det tredje kvartalet 2021 uppgick till -16,7 MSEK (-24,2), en minskning om 31% jämfört med samma period föregående år. Antalet anställda har minskat från 111 vid slutet av det tredje kvartalet 2020 till 66 vid slutet av det tredje kvartalet 2021. Minskningen av antalet anställda är ett resultat av den förändrade affärs- och leveransmodellen och den relaterade organisationsanpassningen som bolaget genomfört under det fjärde kvartalet 2020.

Avskrivningar för det tredje kvartalet 2021 uppgick till -3,1 MSEK (-2,8). Aktiverade utvecklingskostnader för motsvarande period uppgick till 3,0 MSEK (2,2).

Totala rörelsekostnader, inklusive avskrivningar, för det tredje kvartalet 2021 uppgick till -29,6 MSEK (-37,6). Minskningen beror på de kostnadsbesparingsåtgärder som bolaget genomfört under det fjärde kvartalet 2020. De årliga löpande rörelsekostnaderna exklusive avskrivningar under tredje kvartalet har minskat från -139,2 MSEK förra året till -106,0 MSEK i år.

JANUARI TILL SEPTEMBER 2021

Nettoomsättningen för de första nio månaderna 2021 uppgick till 29,1 MSEK (44,1), motsvarande en minskning om 34% jämfört med samma period föregående år. De återkommande intäkterna (Användande+Licens+Support) för de första nio månaderna 2021 uppgick till 21,4 MSEK (32,8), motsvarande 74% (74) som andel av nettoomsättningen. För ytterligare information om de justerade återkommande intäkterna som framräknats för att bättre överensstämja med principerna för våra SaaS-intäkter se avsnittet Försäljningsutveckling i denna rapport på sidorna 4 och 5.

Övriga rörelseintäkter för de första nio månaderna 2021 uppgick till 0,2 MSEK (2,0), varav 0,1 MSEK relaterar till det s.k. US Pay-check Protection Programmet (COVID-19) i USA som bolaget deltog i och nu fått full konfirmation om att erhållet lån om 2,6 MSEK helt har efterskänkts. Föregående år uppgick erhållet permitteringsstöd för COVID-19, som redovisades som övriga rörelseintäkter, till 0,6 MSEK.

Personalkostnaderna de första nio månaderna 2021 uppgick till -52,9 MSEK (-83,9), en minskning om 37% jämfört med samma period föregående år. Antalet anställda har minskat från 111 vid slutet av det tredje kvartalet 2020 till 66 vid slutet av det tredje kvartalet 2021.

Avskrivningar för de första nio månaderna 2021 uppgick till -9,4 MSEK (-9,5). Aktiverade utvecklingskostnader för motsvarande period uppgick till 7,8 MSEK (8,7). Minskningen om 0,9 MSEK beror på färre antal anställda och därmed färre rapporterade timmar för utveckling av plattformen.

Totala rörelsekostnader, inklusive avskrivningar, för de första nio månaderna 2021 uppgick till -91,5 MSEK (-127,1). Minskningen beror på de kostnadsbesparingsåtgärder som bolaget genomfört under det fjärde kvartalet 2020. De årliga löpande rörelsekostnaderna för de första nio månaderna har minskat från -156,7 MSEK föregående till -109,5 MSEK detta år.

FINANSIELLA POSTER OCH SKATT

Till följd av värdet på ackumulerade skattemässiga underskott betalas ingen skatt hänförligt till 2020 eller 2021. Finansnettot för det tredje kvartalet 2021 uppgick till -8,7 MSEK (-12,4). Räntekostnaderna för det tredje kvartalet 2021 uppgick till -11,1 MSEK (-12,1). Det förbättrade finansnettot jämfört med motsvarande period förra året är ett resultat av positiva valutakursförändringar och lägre räntekostnader.

Finansnettot för de första nio månaderna 2021 uppgick till 3,4 MSEK (-34,0). Räntekostnaderna för de första nio månaderna 2021 uppgick till -23,5 MSEK (-25,1). Det förbättrade finansnettot jämfört med motsvarande period förra året är ett resultat av positiva valutakursförändringar och den positiva effekten av den frivilliga likvidationen av engelska dotterbolaget om 21,4 MSEK.

KASSAFLÖDE, RÖRELSEKAPITAL OCH FINANSIELL STÄLLNING

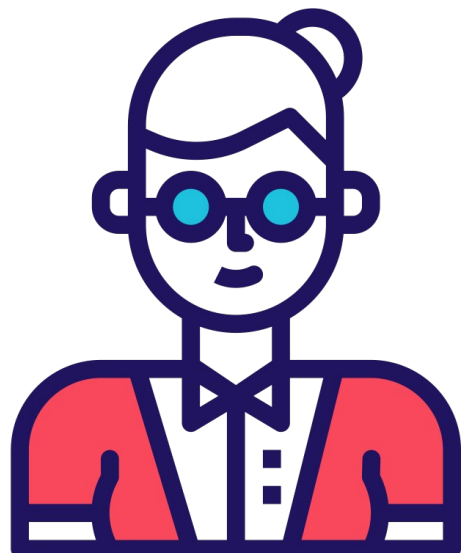
Kassaflöde från den löpande verksamheten för det tredje kvartalet 2021 uppgick till -16,8 MSEK (-28,3) och -47,1 MSEK (-57,5) för de första nio månaderna 2021. Det högre kassaflödet från den löpande verksamheten i kvartalet beror främst på högre nivå på inbetalningar från kunder. Minskningen av användningen av likvida medel under 2021 relativt 2020 är främst hänförligt till de kostnadsreduktioner bolaget genomförde i december 2020. Detta är i linje med den nya SaaS-modellen, där kunder betalar i takt med konsumtion framför årliga inbetalningar innan konsumtion sker.

I januari 2021 erhöll bolaget betalning om 7,3 MSEK (5,5) från den spanska skattemyndigheten för genomfört R&D-arbete under 2018.

För att finansiera det negativa kassaflödet från den löpande verksamheten för de första nio månaderna 2021 har bolaget kallat på 20 MSEK från dess konvertibla låneprogram under det första kvartalet 2021 och under det andra kvartalet 2021 erhöll bolaget 112,5 MSEK (efter avdrag för transaktionskostnader) från den riktade nyemissionen.

Bolagets kassa och bank uppgick 30 september 2021 till 96,3 MSEK (16,5). Den 30 september 2021 hade bolaget även outnyttjade konvertibler om upp till 15 MSEK som bolaget själv kan välja att utnyttja eller ej.

I och med de ovannämnda handlingarna är det styrelsens förväntan att koncernens likviditetsbehov har hanterats på ett korrekt sätt.



ÖVRIG INFORMATION

REDOVISNINGSPRINCIPER

Delårsrapporten för koncernen och moderbolaget har upprättats med tillämpning av de redovisningsprinciper, format osv. som föreskrivs i årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Moderbolaget tillämpar samma redovisningsprinciper som koncernen, om inte annat anges. Redovisningsprinciperna är oförändrade från föregående år.

MODERBOLAGET

Moderbolaget är Artificial Solutions International AB.

För det tredje kvartalet 2021 respektive de första nio månaderna 2021 uppgick nettoomsättningen till 0,3 MSEK (0,5) respektive 1,7 MSEK (2,1). Detta är intäkter från ett enda kundkontrakt som ingåtts med moderbolaget. För det tredje kvartalet 2021 uppgick rörelsekostnaderna till -3,6 MSEK (-4,2) och -10,2 MSEK (-10,8) för de första nio månaderna 2021.

Finansnettot för det tredje kvartalet 2021 uppgick till 0,6 MSEK (0,7), varav 1,0 MSEK (1,2) är relaterat till realiserade valutakursförändringar.

Finansnettot för de första nio månaderna 2021 uppgick till 2,8 MSEK (-1,8). Den positiva effekten på finansnettot är relaterat till realiserade valutakursförändringar om 2,0 MSEK (0,2) och upplösningen av en avsättning för en koncernintern fordran som var bokförd till ett värde om 2,9 MSEK vid slutet av 2020.

FINANSIERING

Den 5 oktober 2021 meddelade bolaget undertecknandet av en femårig kreditfacilitet om 250 MSEK med en räntemarginal om 9,5% och med kapitaliserad ränta (s.k. PIK-ränta), dvs. räntekostnaden ackumuleras till det underliggande lånevärdet och det kommer inte ske några kontanta räntebetalningar under lånets löptid. Likviden kommer att användas till att refinansiera bolagets existerande lån och konvertibla skuldebrev. Efter avbetalning av existerande lån men exklusive tillhörande transaktionsavgifter, kommer cirka 50 MSEK av likviden att vara tillgänglig för att stödja den fortsatta tillväxten och genomföra den nya strategin bolaget byggt runt erbjudandet LUIS^Teneo.

Bolaget avser återbetala alla övriga räntebärande lån, inklusive konvertibla skuldebrev, som återfinns på balansräkningen den 30 september 2021.

Den 8 oktober 2021, som del av låneåterbetalningsplanen efter undertecknandet av den nya kreditfaciliteten om 250 MSEK, återbetalde bolaget den utestående obligationen med förfall den 5 oktober 2021 om 52 MSEK och tillhörande räntekostnader.

Den 30 september 2021 har bolaget utnyttjat 45 MSEK av det konvertibla låneavtalet med N&G och av detta har 33,5 MSEK konverterats till aktier och 11,5 MSEK är ett kortfristigt lån. Efter konvertering till ytterligare 2 168 021 aktier är N&G den andra största aktieägaren i bolaget.

Den 6 maj 2021, kommunicerade bolaget en riktad emission som tillförde bolaget 112,5 MSEK (120 MSEK före avdrag för transaktionskostnader). Den riktade emissionen var övertecknad och breddade vår aktieägarkrets med ett antal nya renommerade aktieägare.

VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Genom sin verksamhet exponeras koncernen för ett antal operativa och finansiella risker. Dessa risker, inklusive dem hänförliga till den pågående Covid-19-krisen, skulle också kunna få en väsentlig negativ påverkan på Artificial Solutions verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat. För mer information om risker och osäkerhetsfaktorer, se sidan 41–42 i årsredovisning, som återfinns på [on https://www.investors.artificial-solutions.com](https://www.investors.artificial-solutions.com).

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Under det tredje kvartalet 2021 har Artificial Solutions avslutat del av ett hyresavtal avseende sitt huvudkontor med Vencom Property Partners AB. Villkoren i den kvarvarande delen av hyresavtalet är 0,6 MSEK per år. Slutdatum för kvarvarande del av hyresavtalet är april 2022. Avtalet anses vara på marknadsmässiga villkor.

Bolaget fortsatte ett avtal om konsulttjänster med ASH&Partners AB till en kostnad om 30 000 SEK per månad. Konsultavtalet med med JUTechnology LLC har avslutats per den 1 juli 2021.

ANSTÄLLDA

Antal anställda i slutet av september 2021 uppgick till 66 (111). Antalet heltidsanställda i koncernen uppgick per den 30 september 2021 till 64 (89).

HÄNDELSER UNDER KVARTALET

ORGANISATION

Paloma Ramirez Diaz-Monis utsågs till Chief People Officer i juli 2021. Hon har tidigare varit chef för Human Resources and Organisation i bolaget och blir nu en del av ledningsgruppen.

Nicolas Köllerstedt utsågs till Chief Revenue Officer i september 2021. Han tillför en bred erfarenhet från mjukvaruförsäljning, ledarskap och snabb tillväxt i mjukvaruorganisationer.

Gabriella Schuster, tidigare Corporate Vice President, Microsoft, One Commercial Partner, utsågs till ordförande för Advisory Board.

Ett antal nyckelrekryteringar inom front-end och försäljningsorganisation med lång erfarenhet av att driva framgångsrik SaaS-försäljning har rekryterats, och fler kommer att ansluta till bolaget.

KUNDER

Artificial Solutions har avtalat om ett LUIS^Teneo SaaSkontrakt med A1 Bulgaria, del av A1 Group och ägd av América Móvil (med 400 miljoner abonnenter). Detta kontrakt för den bulgariska marknaden har slutits i samarbete med vår partner Microsoft och med det gemensamma erbjudandet LUIS^Teneo.

En partner till Artificial Solutions, en stor amerikansk systemintegrator, har ingått avtal för och rullar ut LUIS^Teneo för dess egen affär.

Ett stort globalt, amerikanskt techföretag har genom en av våra partners avtalat om expansion av Teneo för USA och Japan.

Circle K, ägd av Global Fortune 500-återförsäljaren Alimentation Couche-Tard, har avtalat om ett flerårigt avtal med Artificial Solutions.

Ett förlängningsavtal för ytterligare ett år har tecknats med en amerikansk myndighetsorganisation.

-

HÄNDELSER EFTER KVARTALET UTGÅNG

ORGANISATION

Bolaget kommer att fortsätta rekrytera nyckelpersoner för att stödja the nya affärs- och leveransmodellen och vår strategi. Huvudfokus just nu är att förstärka säljteamet för att stödja vår SaaS-tillväxt.

KUNDER

Artificial Solutions har tecknat ett förnyat avtal med Scania, en världsledande leverantör av transportlösningar.

ÅTERBETALNING AV OBLIGATION

Den 8 oktober 2021 återbetalde bolaget en obligation om 52 MSEK och tillhörande räntekostnader. Obligationen förföll för betalning den 5 oktober 2021.

5-ÅRIG KREDIT OM 250 MSEK SÄKRAD

Den 5 oktober 2021 har bolaget undertecknat ett s.k. term sheet avseende en femårig kreditfacilitet med en fond rådgiven av Capital Four, en av Nordens största kreditförvaltningsrådgivare med totalt 15 miljarder EUR under förvaltning. Den femåriga kreditfaciliteten om 250 MSEK har en räntemarginal om 9,5% och med kapitaliserad ränta (s.k. PIK-ränta), dvs. räntekostnaden ackumuleras till det underliggande lånevärdet och det kommer inte ske några kontanta räntebetalningar under lånets löptid.

Likviden kommer att användas till att refinansiera gruppens existerande lån och konvertibla skuldebrev. Efter avbetalning av existerande lån men exklusive tillhörande transaktionsavgifter, kommer cirka 50 MSEK av likviden att vara tillgänglig för att stödja den fortsatta tillväxten och genomföra den nya strategin bolaget byggt runt erbjudandet LUIS^Teneo.

Före transaktionens slutförande, som uppskattas ske omkring mitten av november 2021, har bolaget återbetalt den obligation emitterad av Artificial Solutions Holding ASH AB om 52 MSEK, som förföll den 5 oktober 2021, med bolagets likvida medel. Bolagets kassa och bank uppgick den 30 september 2021 till 96 MSEK. Med tillägg för de cirka 50 MSEK, exklusive avdrag för transaktionskostnader, som bolaget tillförs för den fortsatta tillväxten, skulle bolagets kassa och bank den 30 september 2021 uppgå till cirka 146 MSEK.

LANSERAT #BECOME RAMVERKET

Artificial Solutions har lanserat ett partnerskap med Gavriella Schuster avseende #BeCOME #ALLIES, för att accelerera arbetet med inkludering och jämställdhet mellan kön. Artificial Solutions arbetar aktivt för mångfald och jämställdhet och har redan idag en andel om 38% kvinnor på seniora positioner i bolaget. Bolaget kommer fortsatt arbeta aktivt med mångfald på alla nivåer, olika avdelningar och funktioner genom att värdera jämställdhet, mångfald och integritet.

BOLAGETS STÖRSTA AKTIEÄGARE

Artificial Solutions-aktien är noterad på Nasdaq First North Growth Market Stockholm under symbolen "ASAI". Antal aktier per den 30 september 2021 var 65 705 389 aktier.

	30 SEP 2021	30 SEP 2020	31 DEC 2020
Antal aktier vid periodens utgång	65 705 389	47 543 663	48 565 512
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	56 312 439	40 869 788	42 642 124
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	60 369 320	42 363 229	44 641 965

De 10 största aktieägarna per 30 september 2021:

Aktieägare	Kapital %
Scope	25,6%
Nice & Green	5,6%
AFA Insurance	5,0%
SEB-Stiftelsen	4,4%
C WorldWide Asset Management	2,6%
Avanza Pension	2,6%
Johan A. Gustavsson	2,4%
Ulf Johansson	2,3%
Nordnet Pension Insurance	1,5%
John Brehmer	1,4%

AKTIEBASERADE INCITAMENTSPROGRAM

SAMMANFATTNING AV INCITAMENTSPROGRAM

Det finns fem existerande incitamentsprogram med följande villkor:

Program	Antal TO	Teckningskurs (SEK)
2019/2022	195 628	49,30
2019/2024	824 709	32,87
2020/2025:1	229 000	17,70
2020/2025:2	126 966	17,70
2021/2024:1	2 011 581	8,70

GRANSKNING AV REVISORER

Delårsrapporten har inte varit föremål för översiktlig granskning av bolagets revisorer.

FINANSIELL KALENDER

- Delårsrapport fjärde kvartalet 2021: 17 februari 2022
- Delårsrapport första kvartalet 2022: 29 april 2022

Stockholm, 28 oktober 2021

Per Ottosson, VD

Artificial Solutions finansiella rapporter finns tillgängliga på bolagets hemsida, <https://www.investors.artificial-solutions.com/sv/finansiella-rapporter>

Denna information är sådan information som Artificial Solutions International AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 28 oktober 2021 kl. 07:30 CET.

Artificial Solutions International är listat på Nasdaq First North Growth Market i Stockholm under kortnamnet ASAI. Certified Adviser är Erik Penser Bank AB (www.penser.se, tfn +46 (0) 8-463 83 00, e-post certifiedadviser@penser.se).

FINANSIELL ÖVERSIKT KONCERNEN

MSEK	JUL-SEP 2021	JUL-SEP 2020	JAN-SEP 2021	JAN-SEP 2020	JAN-DEC 2020
Nettoomsättning	11,0	13,3	29,1	44,1	53,8
Bruttomarginal	7,6	9,5	20,1	29,4	35,7
Bruttomarginal %	69%	71%	69%	67%	66%
EBITDA	-13,9	-17,9	-46,6	-62,8	-91,6
<i>Justerad EBITDA</i>	-13,9	-17,9	-45,6	-62,8	-78,3
Rörelseresultat	-15,6	-20,7	-54,4	-72,4	-97,8
<i>Justerat rörelseresultat</i>	-15,6	-20,7	-52,7	-72,4	-84,2
Resultat per aktie, SEK	-0,4	-0,7	-0,8	-2,2	-3,2
Soliditet	-	-	-0,7	-2,0	-2,2

MEUR	JUL-SEP 2021	JUL-SEP 2020	JAN-SEP 2021	JAN-SEP 2020	JAN-DEC 2020
Nettoomsättning	1,1	1,3	2,9	4,2	5,1
Bruttomarginal	0,7	0,9	2,0	2,8	3,4
Bruttomarginal %	69%	71%	69%	67%	66%
EBITDA	-1,4	-1,7	-4,6	-5,9	-8,7
<i>Justerad EBITDA</i>	-1,4	-1,7	-4,5	-5,9	-7,4
Rörelseresultat	-1,5	-2,0	-5,4	-6,8	-9,3
<i>Justerat rörelseresultat</i>	-1,5	-2,0	-5,2	-6,8	-8,0
Resultat per aktie, EUR	-0,0	-0,1	-0,1	-0,2	-0,3
Soliditet	-	-	-0,7	-2,0	-2,2

KONCERNENS FINANSIELLA RAPPORTER

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

MSEK	JUL-SEP 2021	JUL-SEP 2020	JAN-SEP 2021	JAN-SEP 2020	JAN-DEC 2020
Nettoomsättning	11,0	13,3	29,1	44,1	53,8
Aktiverat arbete för egen räkning	3,0	2,2	7,8	8,7	9,7
Övriga rörelseintäkter	0,0	1,4	0,2	2,0	10,4
Summa övriga rörelseintäkter	14,0	16,9	37,0	54,7	73,9
Personalkostnader	-16,7	-24,2	-52,9	-83,9	-116,1
Övriga externa kostnader	-9,8	-10,6	-29,2	-33,6	-43,5
Avskrivning av materiella anläggningstillgångar	-3,1	-2,8	-9,4	-9,5	-12,1
Övriga rörelsekostnader	0,0	-0,0	0,0	-0,0	-0,0
Summa rörelsens kostnader	-29,6	-37,6	-91,5	-127,1	-171,7
Rörelseresultat	-15,6	-20,7	-54,4	-72,4	-97,8
Finansnetto	-8,7	-12,4	3,4	-34,0	-56,4
Resultat efter finansiella poster	-24,3	-33,1	-51,1	-106,4	-154,2
Skatt på periodens resultat	0,0	-0,0	0,0	-0,2	-0,2
PERIODENS RESULTAT	-24,3	-33,1	-51,1	-106,6	-154,4

KONCERNENS BALANSRÄKNING

MSEK	30 SEP 2021	30 SEP 2020	31 DEC 2020
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för licensierad mjukvara och utveckling av innehåll	28,9	32,1	29,8
Inventarier och installationer	1,0	1,4	1,3
Övriga långfristiga fordringar	1,1	5,6	3,3
Summa anläggningstillgångar	31,0	39,2	34,4
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar	12,0	19,4	22,5
Kassa och bank	96,3	16,5	20,1
Summa omsättningstillgångar	108,2	35,9	42,6
SUMMA TILLGÅNGAR	139,2	75,1	77,0
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	118,3	85,6	87,4
Överskottsreserv	1 311,2	1 197,9	1 206,1
Övrigt eget kapital inklusive periodens resultat	-1 525,9	-1 435,2	-1 466,2
Summa eget kapital	-96,5	-151,7	-172,7
Långfristiga skulder			
Skulder till andra långgivare	127,6	119,2	115,7
Summa långfristiga skulder	127,6	119,2	115,7
Kortfristiga skulder			
Skulder till andra långgivare	71,5	57,4	70,4
Kortfristiga skulder	7,8	13,4	11,9
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	28,8	36,8	51,6
Summa kortfristiga skulder	108,1	107,6	134,0
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	139,2	75,1	77,0

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

MSEK	JUL-SEP 2021	JUL-SEP 2020	JAN-SEP 2021	JAN-SEP 2020	JAN-DEC 2020
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat	-15,6	-20,7	-54,4	-72,4	-97,8
Avskrivningar	3,1	2,8	9,4	9,5	12,1
Justerings för poster som inte ingår i kassaflödet	-1,0	-0,1	24,5	16,4	-10,9
Operativt kassaflöde	-11,6	-18,0	-20,6	-46,5	-96,6
Betalda och erhållna räntor	-2,4	-6,4	-12,5	-11,8	-17,4
Betald/erhållen inkomstskatt	-	-0,1	7,1	4,9	5,3
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet	-13,9	-24,6	-25,9	-53,4	-108,7
Förändringar i rörelsekapitalet	-2,8	-3,8	-21,2	-4,2	32,8
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-16,8	-28,3	-47,1	-57,5	-75,9
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3,3	-2,6	-10,5	-9,4	-10,4
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-	-0,4	133,7	79,0	102,0
Förändring av likvida medel	-20,0	-31,4	76,2	12,0	15,6
Likvida medel vid periodens början	116,3	47,9	20,1	4,4	4,4
Likvida medel vid periodens slut	96,3	16,5	96,3	16,5	20,1

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

MSEK	30 SEP 2021	30 SEP 2020	31 DEC 2020
Ingående balans	-172,7	-190,4	-190,4
Nyemission	143,5	147,3	157,3
Transaktionskostnader	-7,5	11,4	-11,4
Teckningsoptionspremier	2,8	1,4	2,5
Periodens resultat	-51,1	-106,6	-154,4
Omräkningsdifferens	-11,4	8,0	23,7
Utgående balans	-96,5	-151,7	-172,7

NYCKELTAL

MSEK	JUL-SEP 2021	JUL-SEP 2020	JAN-SEP 2021	JAN-SEP 2020	JAN-DEC 2020
Nettoomsättning	11,0	13,3	29,1	44,1	53,8
Justerad nettoomsättning*	11,9	11,5	34,9	37,0	47,3
Justerade återkommande intäkter*	9,5	9,0	27,2	25,8	33,9
Justerade återkommande intäkter %*	80%	79%	78%	70%	72%
Justerade användningsintäkter*	4,2	2,5	12,2	6,9	10,4
Justerade användningsintäkter%*	35%	22%	35%	19%	22%
Bruttovinst	7,6	9,5	20,1	29,4	35,7
Bruttomargin %	69%	71%	69%	67%	66%
Justerad EBITDA	-13,9	-17,9	-45,6	-62,8	-78,3

FINANSIELLA RAPPORTER FÖR MODERBOLAGET

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

MSEK	JUL-SEP 2021	JUL-SEP 2020	JAN-SEP 2021	JAN-SEP 2020	JAN-DEC 2020
Nettoomsättning	0,3	0,5	1,7	2,1	2,4
Övriga rörelseintäkter	0,0	-	0,0	-	0,7
Summa övriga rörelseintäkter	0,3	0,5	1,7	2,1	3,1
Övriga externa kostnader	-3,6	-4,2	-10,2	-10,8	-17,8
Övriga kostnader	-	-	-	-	-
Summa rörelsens kostnader	-3,6	-4,2	-10,2	-10,8	-17,8
Rörelseresultat	-3,3	-3,7	-8,5	-8,8	-14,6
Finansnetto	0,6	0,7	2,8	-1,8	-10,8
Resultat efter finansiella poster	-2,6	-3,0	-5,7	-10,5	-25,4
Skatt på periodens resultat	-	-	-	-0,2	-0,2
PERIODENS RESULTAT	-2,6	-3,0	-5,7	-10,8	-25,7

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

MSEK	30 SEP 2021	30 SEP 2020	31 DEC 2020
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Fordringar hos koncernföretag	231,2	168,6	176,4
Finansiella anläggningstillgångar	283,0	281,0	281,7
Övriga långfristiga fordringar	0,5	-	-
Summa anläggningstillgångar	514,7	449,6	458,1
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar	1,2	0,7	1,2
Kassa och bank	77,4	3,0	7,4
Summa omsättningstillgångar	78,6	3,7	8,6
SUMMA TILLGÅNGAR	593,3	453,2	466,7
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	118,3	85,6	87,4
Överskottsreserv	1 311,2	1 197,9	1 206,1
Övrigt eget kapital inklusive periodens resultat	-868,2	-850,0	-863,9
Summa eget kapital	561,2	433,5	429,6
Långfristiga skulder			
Skulder till andra långgivare	14,3	13,6	13,2
Summa långfristiga skulder	14,3	13,6	13,2
Kortfristiga skulder			
Skulder till andra långgivare	14,3	2,9	17,6
Kortfristiga skulder	0,7	0,6	3,6
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2,8	2,5	2,6
Summa kortfristiga skulder	17,8	6,1	23,9
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	593,3	453,2	466,7

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDESANALYS

MSEK	JUL-SEP 2021	JUL-SEP 2020	JAN-SEP 2021	JAN-SEP 2020	JAN-DEC 2020
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat	-3,3	-3,7	-8,5	-8,8	-14,6
Avskrivningar	-	-	-	-	-
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	-0,0	0,7	0,1	1,4	-1,8
Operativt kassaflöde	-3,3	-3,0	-8,4	-7,4	-16,4
Betalda och erhållna räntor	-0,2	-0,2	-4,8	-0,6	-1,8
Betald/erhållen inkomstskatt	-	-	-	-0,2	-0,2
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet	-3,5	-3,2	-13,2	-8,2	-18,4
Förändringar i rörelsekapitalet	-16,6	-15,3	-49,3	-65,6	-76,7
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-20,1	-18,5	-62,5	-73,8	-95,1
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-	-	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0,0	-0,5	132,5	76,1	101,8
Förändring av likvida medel	-20,1	-19,0	69,9	2,3	6,7
Likvida medel vid periodens början	97,4	22,0	7,4	0,7	0,7
Likvida medel vid periodens slut	77,4	3,0	77,4	3,0	7,4

MODERBOLAGETS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

MSEK	30 SEP 2021	30 SEP 2020	31 DEC 2020
Ingående balans	429,6	308,4	308,4
Nyemission	143,5	147,3	157,3
Transaktionskostnader	-7,5	-11,4	-11,4
Teckningsoptioner	1,3	-	1,0
Periodens resultat	-5,7	-10,8	-25,7
Utgående balans	561,2	433,5	429,6

DEFINITIONER AV NYCKELTAL SOM INTE HAR DEFINIERATS ENLIGT BFNAR

FINANSIELLT MÅTT	BESKRIVNING
Justerade användningsintäkter	Intäkter hänförliga enbart till användning av Teneo-plattformen. Justering av användningsintäkterna presenteras på sid. 4-5.
Justerade användningsintäkter i % av totala intäkter	Beräknas som de totala användningsintäkterna under perioden som en procentandel av de totala intäkterna från verksamheten under perioden.
Justerade återkommande intäkter	Summan av intäkter från användar-, licens- och supportintäkter. Justering av återkommande intäkter presenteras på sid. 4-5.
Justerade återkommande intäkter i % av totala intäkter	Beräknas som de totala återkommande intäkterna under perioden som en procentandel av de totala intäkterna från verksamheten under perioden.
Bruttomarginal, % av intäkter	Bruttomarginal uttryckt som en procent av totala intäkter, Bruttomarginal beräknas genom att kostnaden för levererade professionella tjänster beräknas utifrån den genomsnittliga kostnaden för hela dagar som faktureras till kunden.
Nettoomsättning	Intäkter härledda direkt från leverans av kundprojekt. Rapporterad nettoomsättning. ,
EBITDA	Resultat före ränta, skatt, avskrivningar och nedskrivningar.
Justerad EBITDA	Resultat före ränta, skatt, avskrivningar och nedskrivningar, justerat för omstruktureringskostnader av engångskaraktär.
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	Vägt genomsnittligt antal aktier under perioden.
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	Vägt genomsnittligt antal aktier under perioden inklusive antal aktier vid full utspädning.

TELEFONKONFERENS

Rapporten presenteras av Per Ottosson, VD samt Fredrik Törgren, CFO, vid en telefonkonferens den 28 oktober 2021 klockan 10:00 CET.

För att delta i konferensen, använd något av följande telefonnummer:

Denmark:	+45 32714988
United Kingdom:	+44 (0) 203 059 58 69
United States:	+1 760 294 16 74
Norway:	+47 23960036
France:	+33 170918701
Spain:	+34 917699494
Sweden:	+46 (0)8 505 100 39

Vänligen ring in 5–10 minuter innan konferenssamtalet börjar, eftersom en kort registrering är nödvändig,

KONTAKT

Per Ottosson, VD

Tel: +46 (0)8 663 54 50

Huvudkontor: Artificial Solutions International AB SE-111 45 Stockholm, Sverige, Besöksadress: Stureplan 15, Stockholm, Tel: +46 8 663 54 50

www.artificial-solutions.com

Org nr 556256-4657



ABOUT ARTIFICIAL SOLUTIONS

DIVERSE WORKFORCE

38%

Percentage of **female** employees in managing positions; 38% in the whole company



24

Employees from 21 different **nationalities**

22

Languages spoken in-house



PATENTS & IP



\$152M

Amazon, Apple, Baidu, Google, Microsoft, Nuance, and IBM all have made forward citations of our pioneering **patents**

PARTNERSHIPS



LUIS^Teneo combines Teneo with MS Azure to help companies speed up the development of **MS LUIS bots**, increase productivity of their teams, and ensure scalability of their solutions

MULTILINGUAL



8

Teneo, allows companies to build multilingual solutions in **86 official languages covering close to 40% of the world's population**

SUSTAINABILITY

82%

By enabling our customers to move from server-based to cloud deployments, we can achieve an average of **82% reduction in CO2**



Artificial Solutions® (SSME:ASAI) is the leading specialist in Conversational AI. We enable communication with applications, websites, and devices in everyday, humanlike natural language via voice, text, touch, or gesture input.

Artificial Solutions' advanced conversational AI Teneo®, allows business users and developers to create sophisticated, highly intelligent applications that run across 86 languages and dialects, multiple platforms, and channels in record time. The ability to analyse and make use of the enormous quantities of conversational data is fully integrated within Teneo, delivering unprecedented levels of data insight that reveal what customers are truly thinking.

Artificial Solutions' conversational AI technology makes it easy to implement a wide range of natural language applications such as virtual assistants, conversational bots, speech-based conversational UIs for smart devices and more. It is already used daily by millions of people across hundreds of private and public sector deployments worldwide.

Artificial Solutions International is listed on Nasdaq First North Growth Market in Stockholm with short name ASAI. Erik Penser Bank is the Company's Certified Adviser (www.penser.se, tel. +46 (0) 8-463 83 00, e-mail certifiedadviser@penser.se). For more information, please visit www.artificial-solutions.com



/artificial-solutions



@ArtiSol



/artificialsolution



/artificialsolutions