

# DELÅRSRAPPORT JANUARI - DECEMBER 2020

## STARK KUNDRESPONS PÅ NY SAAS-AFFÄRSMODELL

### JANUARI - DECEMBER 2020

- Orderingången\* uppgick till 44,9 MSEK (62,7)
- Orderstocken\* uppgick till 35,2 MSEK (49,9)
- Nettoomsättningen uppgick till 53,8 MSEK (49,1)
- Återkommande intäkter uppgick till 40,4 MSEK (27,1)
- Användningsintäkterna ökade till 31% (16)
- Bruttomarginalen ökade till 66% (61)
- Justerad EBITDA uppgick till -78,0 MSEK (-112,8)
- Resultat per aktie uppgick till -3,2 SEK (-7,4)

### OKTOBER - DECEMBER 2020

- Orderingången\* uppgick till 9,4 MSEK (17,0)
- Nettoomsättningen uppgick till 9,7 MSEK (11,0)
- Återkommande intäkter uppgick till 7,6 MSEK (5,9)
- Användningsintäkterna ökade till 30% (4)
- Bruttomarginalen uppgick till 65% (55)
- Justerad EBITDA uppgick till -15,1 MSEK (-30,6)
- Resultat per aktie uppgick till -1,0 SEK (-1,5)

### HÄNDELSER UNDER KVARTALET

- Per Ottosson ny VD från och med 2 november
- Beslut om implementation av ny SaaS affärs- och leveransmodell
- Genomfört åtgärder för att anpassa organisationen till den nya affärsmodellen och för lönsam tillväxt
- Rörelsekostnader reducerade med 40%
- SelectQuote – en amerikansk försäkringsmäklare – första kunden i det nya SaaS-erbjudandet
- HelloFresh utökar sin investering i Teneo-plattformen
- Ingick ett konvertibelt låneavtal om upp till 60 MSEK
- Förlängning av lånefacilitet om 117 MSEK från den 31 mars 2021 till den 31 mars 2023

### HÄNDELSER EFTER KVARTALET

- Daniel Eriksson ansluter som Chief Innovation & Customer Success Officer
- Ett flertal rekryteringar inom försäljningsorganisationen för att accelerera den nya affärs- och leveransmodellen
- Erhöll 7.3 MSEK i skatteåterbäring i januari 2021 relaterat till R&D-utveckling som bolaget gjort 2018

### NYCKELTAL (För definitioner se sidan 20 samt \*för klargörande på sid 5)

MSEK	OKT-DEC 2020	OKT-DEC 2019	JAN-DEC 2020	JAN-DEC 2019
Orderingång	9,4	17,0	44,9	62,7
Orderstock	35,2	49,9	35,2	49,9
Nettoomsättning	9,7	11,0	53,8	49,1
Återkommande intäkter	7,6	5,9	40,4	27,1
Användningsintäkter %	30%	4%	31%	16%
Bruttomarginal %	65%	55%	66%	61%
Justerad EBITDA	-15,1	-30,6	-78,0	-112,8
Resultat per aktie, SEK	-1,0	-1,5	-3,2	-7,4
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-18,6	-32,4	-75,9	-144,4

## VD ORD



**Per Ottosson**  
CEO

**Mitt första kvartal blev ett förändringens kvartal för Artificial Solutions. När vi inledde kvartalet i oktober 2020 hade vi långtgående diskussioner med många stora intresserade kunder, men diskussionerna ledde inte till kontrakt. Det var dags för förändring. Vår teknologi är en av de bästa på marknaden, en av de få som kan leverera en komplett lösning. Vi har också fantastiska kunder i USA och Europa. Kunder som satsar hårt på Teneo plattformen och som vi är mycket tacksamma för och beroende av i vår utveckling. Vi är övertygade om att Artificial Solutions nu är mycket väl positionerat att ta marknadsandelar.**

Jag tillträdde som VD i början av fjärde kvartalet med styrelsens uppdrag att modernisera och vitalisera Artificial Solutions affärsmodell och leveransmodell. Marknadens efterfrågan på ny affärs- och leveransmodell hade pådriven av pandemin ändrats snabbare än förutsett. Kunder kräver låga inträdeskostnader och leverans som en tjänst och Artificial Solutions tidigare licensbaserade affärsmodell fångade inte upp kundernas behov i tillräckligt hög grad. Idag vill kunder i allt högre utsträckning inte heller sköta sin plattform själva. Vi bestämde oss för att accelerera ett förändringsarbete maximalt – ett strategibyte som borde tagit ett år genomförde vi på ett kvartal. Våra existerande kunder älskar förändringen och nya intresserade kunder tillkommer varje dag. Vi är nu mycket starkt positionerade att ta marknadsandelar under de kommande åren.

## Nya affärsmodellen - SaaS

I början av december kommunicerade vi den strategiska förflyttningen till affärs- och leveransmodellen SaaS (software as a service). Denna modell ökar kraftigt i preferens i våra kundsegment då kundens kostnad (våra intäkter) i högre utsträckning än tidigare baseras på kundernas tillväxt. Med SaaS minskar den finansiella

tröskeln för nya kunder att snabbt och enkelt kunna komma igång och använda vår unika teknologi för att stärka produktivitet och potentiell försäljning.

Genom att fler och fler av aktörerna på marknaden vilar på SaaS-modellen skapas en konkurrensfördel då kunden inte förbinder sig till åtaganden innan deras verksamhet är mogen. Med den nya modellen får Artificial Solutions mycket bättre visibilitet på framtida och återkommande intäkter. Vår ambition att öka transaktionsvolymerna sammanfaller väl med kundernas egna ambitioner – de vill styra över så många transaktioner som möjligt till automatiska system, inklusive konversationell AI, för att effektivisera sin verksamhet och öka kvaliteten.

## Cloud leveransmodell för framtiden

I företagskritiska applikationer är Microsofts cloud Azure den ledande plattformen. Microsoft kan stora organisationers behov bättre än någon annan. När vi nu tar ett snabbt steg in i en SaaS leverans är det naturligt att göra det baserat på Microsoft Azure. Vill man i sin Azure-strategi bygga snabbare konversationell AI än med någon annan lösning så gör man det med Teneo samtidigt som man utnyttjar de verktyg som finns i Azure. Ett Center of Excellence på en av de "Stora Fyra" (en av de fyra revisionsgiganterna) har fått testa Teneo i Azure och konstaterar att kombinationen med Teneo, Azure och Microsofts tjänst LUIS gör att man bygger dubbelt så snabbt och med hälften så många resurser med ööverträffad ROI som följd. Vi ser enbart fördelar och möjligheter att följa Microsoft LUIS genom att erbjuda de 1700 kunder globalt som påbörjat sin resa med LUIS att antingen bygga allting själva eller att använda Teneo®.

## Customer Success ersätter Professional Services

Efter 20 års utveckling och oerhört fokus på konversationell AI erbjuder vår Teneo® plattform en bred och djup funktionalitet för att bygga lösningar för konversationell AI. Våra kunder kommer från offentlig sektor, bank, försäkring, handel och telekom i USA och Europa. Vi har en horisontell lösning i en marknad som idag i huvudsak är organiserad efter bransch eller funktion. Där konkurrenterna jobbar i en viss industri och erbjuder branschspecifik kompetens kan vi jobba horisontellt.

Slutgiltiga användningsområdet för en kund styrs av kunden eller en integratör. Vår roll blir att stödja kunden eller partnern – det gör vi i en Customer Success modell på samma sätt som de flesta framgångsrika SaaS-bolag gör.

## LUIS^Teneo®

Vi kallar vår cloudtjänst LUIS^Teneo® (LUIS to the power of Teneo). Alla de 1700 organisationer som idag använder MS Azure och MS LUIS kan omedelbart dra nytta av fördelarna som våra kunder sett med Teneo.

Andra kunder kommer välja Azure och LUIS för att få fördelarna som kombinationen LUIS^Teneo® ger. Vi har redan fått en första sådan kund i SelectQuote. Genom att leverera en komplett utvecklingsmiljö, en stabil driftsplattform samt möjligheten att effektivt bygga på 36 språk och dialekter samtidigt så gör vi Microsoft AZURE och LUIS ännu starkare. Våra fantastiska kunder kan välja att ligga kvar i den leveransmodell de är i idag eller flytta till LUIS^Teneo®. Flera har redan bestämt sig för att byta men många kommer också vara kvar och stödjas lika bra framöver.

## Betydande marknadspotential

Vi har haft ett uttalat mål att nå ett positivt kassaflöde under ett flertal år. Då detta är prioriterat är det också viktigt att analysera marknaden. Marknaden växer 20-25% per år och är värd 350 miljarder kronor (IDC: WorldWide Artificial Intelligence Spending Guide 2020). Med vår starka teknologi, starka globala kunder samt de förändringar vi nu genomfört har vi alla förutsättningar på plats att ta del av den tillväxten. Kassaflöde kommer att styras av den tillväxttakt vi väljer.

## Vår teknologi

Teneo är en integrerad utvecklingsmiljö som möjliggör för organisationer att bygga botten medan man maximerar sina resurser genom snabb utveckling, snabb driftsättning, ökad funktionalitet och större skalbarhet. Vårt erbjudande är idag som följer:

- **Teneo Studio**, ett grafiskt gränssnitt för att utveckla konversationell AI.
- **Teneo Engine**, en driftsmiljö som förbättrar modeller för Machine Learning med lingvistiska regler och kunskap.

- **Teneo Data**, en analysplattform som gör det möjligt att analysera kundernas konversationer och förbättra AI-lösningen.
- **Teneo Languages** - över 30 inhemska språkpaket som gör att man kan lansera flera språk i AI-lösningen snabbare än med någon annan teknik.

## Intern omställning och organisationsutveckling ger kostnadsbesparingar

En helt ny affärsmodell kräver en genomgripande förändring av bolagets interna organisation, struktur och sätt att arbeta. Fokus framåt ligger på utveckling och en ny försäljningsinriktning. Vi är övertygade om att de förändringar vi genomfört inte bara kommer att ge effekt på kort sikt genom kostnadsbesparingar utan även göra bolaget mer snabbriktigt.

Vi har avyttrat den asiatiska rörelsen till vår tidigare VD där och som nu är ny partner till oss i regionen. Vi har förenklat vår organisationsstruktur med färre chefer samt fokuserat på att förenkla de interna processerna och vår legala struktur för att få ned våra operativa kostnader. Vi har också inlett ett samarbete med vår före detta konsultchef som anställt flera av de duktiga konsulter som lämnat oss för att kunna stödja kunderna.

Inom ramen för vårt nya partnerprogram har vi fokuserat på Cognizant, Deloitte, CSGi, Accenture och TechMahindra för att kunna leverera lösningar. Våra partners är viktigare än någonsin då vi själva inte levererar konsulttjänster och mycket värdefulla för oss i vår ambition att nå nya kunder.

Vi har de senaste månaderna rekryterat personer till ledande befattningar, med stor erfarenhet av SaaS och AI.

Anpassningen av organisationen har fått ett starkt positivt mottagande internt. Vi kan redan nu se effekterna av vår lägre kostnadsbas och vi kommer få full effekt av anpassningen i Q1 2021. Vi bedömer att våra operativa kostnader i Q1 2021 kommer ha en årstakt på cirka 105 MSEK. Detta kan jämföras med våra operativa kostnader i Q1 2020, det enda kvartalet utan påverkan av permitteringsstöd och liknande stöd relaterat till Covid-19, om 44,4 MSEK, motsvarande en årstakt om nästan 178 MSEK. Kostnadsanpassningen leder till att bolaget kan fortsätta självfinansierat eller öka investeringstakten för att följa med marknaden.



## Vår teknologi mångdubblar kraften inom konversationell AI

Artificial Solutions lösningar gör att man snabbare kan utveckla avancerade lösningar för konversationell AI, oavsett plattform. Lösningar baserade på vår teknologi är också vida överlägsna i fråga om skalbarhet, antal språk och transaktionsvolym. Det är fantastiskt att få jobba med det starka och internationella utvecklingsteam som gör detta möjligt och de närmaste åren har vi en verklig möjlighet att etablera oss som en accelerator hos ledande aktörer inom konversationell AI, däribland Microsoft.

Vår teknologi kan skala från en enkel chatbott till att hantera hundratusentals sessioner varje dag på olika språk, som dessutom kan tillämpas horisontellt vilket öppnar upp en än större marknad.

Med en av de mest tekniskt avancerade plattformarna på marknaden står vi mycket starka i den globala konkurrensen. Med en SaaS-baserad modell kommer vi att hjälpa våra kunder att bli produktiva och konkurrenskraftiga. Artificial Solutions teamet kommer att accelerera den tillväxt som Teneo förtjänar.

Jag och hela ledningen känner att vi med dessa kraftiga förändringar står väldigt starka för framtiden. Vi märker det redan i de alltfler kunddiskussioner vi har och jag hoppas att snart kunna återkomma med flera nya spännande LUIS^Teneo kundengagemang.

**Per Ottosson, VD**

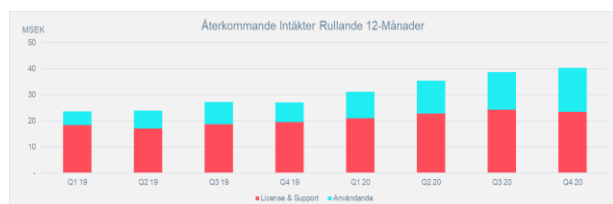
## FÖRSÄLJNINGsutveckling

### ÅTERKOMMANDE INTÄKTER CENTRALA FÖR ÖVERGÅNG TILL SAAS-MODELLEN

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 återkommande intäkterna (Användning+Licens+Support) för det fjärde kvartalet 2020 uppgick till 7,6 MSEK (5,9), motsvarande 78% (53) som andel av nettoomsättningen och en ökning om 29 % jämfört med motsvarande period föregående år.

De återkommande intäkterna (Användning+Licens+Support) för helåret 2020 uppgick till 40,4 MSEK (27,1), motsvarande 75% (55) som andel av nettoomsättningen och en ökning om 49 % jämfört med motsvarande period föregående år.



Detta påvisar styrkan i våra underliggande kunder och existerande kundkontrakt. Våra existerande kunder och de återkommande intäkterna kommer att vara centrala i Artificial Solutions övergång till ett fullskaligt SaaS-bolag.

### NY INTÄKTSMODELL OCH FRAMTIDA FÖRÄNDRINGAR AV NYCKELTAL

Med introduktionen av den nya affärs- och leveransmodellen (SaaS), kommer orderingång och orderstock inte längre att vara viktiga nyckeltal med start från **första kvartalet 2021**.

Framgent kommer fokus snarare att vara på återkommande intäkter från 1 och 2 nedan samt anskaffning av nya kunder. Intäktsströmmarna från den nya affärs- och leveransmodellen kommer att bestå av:

1. Abonnemangsintäkter 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

konversationell AI-lösningar. Intäkter baseras på använd data.

4. **Expert Services** – huvudsakligen utbildning och begränsade konsulttjänster.

Abonnemangsintäkterna i 1. ovan är i viss utsträckning kopplade till det som bolaget 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 per månad. Teneo Data-intäkterna i 3. är baserade på använd data. Expert services-intäkter i 4. är baserade på intäkter från utbildning och eventuella andra konsulttjänster baseras på dagstaxor för personal.

I kvartalsrapporten för första kvartalet 2021 kommer företaget att komma tillbaka med mer information om nya och relevanta nyckeltal för vår nya affärs- och leveransmodell.

### ORDERINGÅNG OCH ORDERSTOCK

Orderingång mäter det totala värdet av kundernas kontraktssenliga åtaganden under kvartalet. Orderstock avser det samlade värdet på kontraktuellt ingångna ordrar, som ännu inte redovisats som intäkter.

Vid analys av orderstocken bör tre huvudpunkter beaktas:

1. Orderstockens art – vilken slags intäkt representerar den, det vill säga Licens, Användning eller Tjänster?
2. Tidpunkt – när ska tjänsten utföras? Den är inte alltid helt exakt, eftersom det beror på kundens utrustningsplan, vilken kan vara föremål för förändringar.
3. Lönsamhet och marginal – utvärdering av mixen av transaktioner, där licens och användning har högre lönsamhet än tjänster.

Värdet på ny orderingång under fjärde kvartalet 2020 uppgick till 9,4 MSEK (17,0), motsvarande en minskning om 45 % jämfört med samma period föregående år som var exceptionell då den innehöll långa kundåtaganden som fortsatt är del av orderstocken.

MSEK	JAN - DEC 2020	JAN - DEC 2019
Licenser & Användning	35.9	40.2
Tjänster	9.0	22.5
<b>Summa orderingång</b>	<b>44.9</b>	<b>62.7</b>
Licenser & Användning	31.6	40.4
Tjänster	3.7	9.5
<b>Summa orderstock</b>	<b>35.2</b>	<b>49.9</b>

## UTVECKLING AV ORDERSTOCKEN

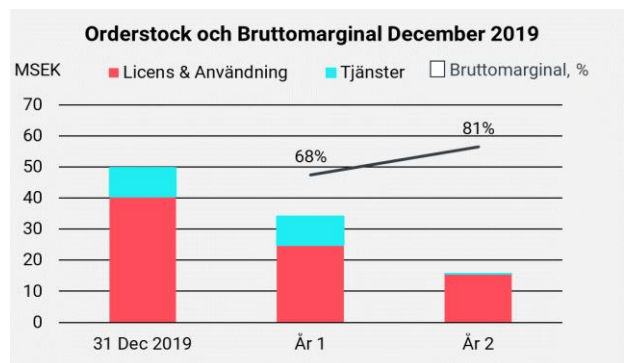
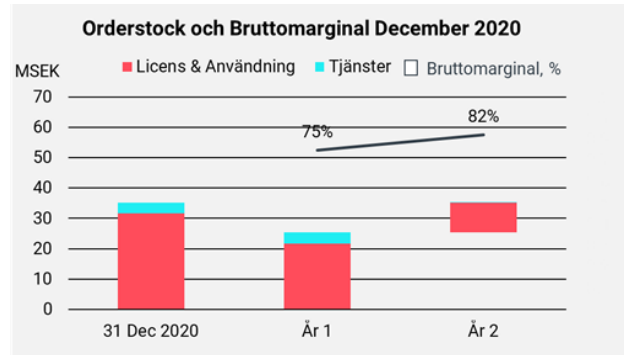
I graferna redovisas intäktsmixen av orderstocken och när orderstocken förväntas ge intäkter, därefter jämförs detta med samma tidpunkt föregående år. Orderingången för kvartalet var lägre än värdet på de levererade intäkterna och därmed minskade värdet på orderstocken.

Orderstocken i det fjärde kvartalet 2020 uppgick till 35,2 MSEK (49,9), motsvarande en minskning om 29 % jämfört med samma period föregående år.

## INTÄKTSMIXEN FÖRBÄTTRAR ORDERSTOCKENS LÖNSAMHET

En annan viktig faktor i orderstocken är bruttomarginalen på de kontrakt som ingår i orderstocken. Linjen i graferna är en uppskattning av den bruttomarginal som är upplåst i orderstocken. Grafen visar att under livstiden på ett kontrakt så ökar den totala lönsamheten, när den initiala tjänstedelen har slutförts som ett resultat av de betydligt högre bruttomarginalerna som är tillämpliga på Licens- och användningsintäkter.

Observera att typen av avtal med respektive kund varierar på så sätt att vissa tecknar avtal som genererar användning eller tjänsteintäkter "up-front", medan andra tecknar avtal som genererar licensintäkter "up-front" men där användning- och tjänsteintäkterna kommer "vid förbrukning". Framtida intäkter från befintliga kunder kan därmed betydligt överstiga dem som är inkluderade i orderstocken.



## OKTOBER TILL DECEMBER 2020

Orderingången för det fjärde kvartalet 2020 uppgick till 9,4 MSEK (17,0), en minskning med 45% jämfört med samma period föregående år. Orderingången för det fjärde kvartalet 2020 har påverkats av effekterna från Covid-19-pandemin och den förändrade marknaden där kunder i ökande utsträckning önskar göra löpande investeringar (SaaS) framför stora initiala investeringar (s.k. capex-investeringar).

Nettoomsättningen uppgick till 9,7 MSEK (11,0), motsvarande en minskning om 12% jämfört med samma period föregående år. Än viktigare var att de återkommande intäkterna (Användande+Licens+Support) för det fjärde kvartalet uppgick till 7,6 MSEK (5,9), motsvarande 78% (53) som andel av nettoomsättningen och en ökning om 29% jämfört med samma period föregående år. Användningsintäkterna uppgick till 3,0 MSEK (0,5), motsvarande en ökning om 546% jämfört med samma period föregående år, och Användnings-intäkterna som andel av nettomsättningen uppgick till 30% (4). Den ökande andelen återkommande intäkter, i synnerhet användarintäkterna, som andel av nettomsättningen, ger stabilitet och förutsägbarhet och utgör en solid grund för vår övergång till en fullskalig SaaS-modell.

Personalkostnaderna det fjärde kvartalet 2020 uppgick till -31,9 MSEK (-31,2), en ökning om 0,7 MSEK jämfört med samma period föregående år. Antalet anställda har minskat från 113 vid slutet av december 2019 till 63 per 31 december 2020. Minskningen av antalet anställda är ett resultat av den förändrade affärs- och leveransmodellen och den relaterade organisationsanpassningen som bolaget genomfört. De ökade rapporterade personalkostnaderna i det fjärde kvartalet 2020 jämfört med motsvarande period föregående år innehåller avsättningar av engångskaraktär relaterat till de organisatoriska förändringarna, inklusive personalminskningar om -13,3 MSEK. Effekten av dessa uppvägs av faktiska kostnadsbesparingar om 12,6 MSEK. Besparingarna med den nya organisationen kommer ge full effekt från januari 2021.

Erhållet permitteringsstöd om 2,2 MSEK och skatteåterbetalning för R&D 2019 om 6,2 MSEK har redovisats som övriga intäkter i det fjärde kvartalet 2020.

Avskrivningar för det fjärde kvartalet 2020 uppgick till -2,6 MSEK (-2,8). Aktiverade utvecklingskostnaderna för fjärde kvartalet 2020 uppgick till 1,0 MSEK (4,5).

Totala rörelsekostnader för det fjärde kvartalet 2020 uppgick till -44,6 MSEK (-49,0), varav -13,6 MSEK är rörelsekostnader direkt kopplade till de kostnadsbesparingsåtgärder som bolaget genomfört under kvartalet. Åtgärderna för att anpassa organisationen som bestämdes i december 2020, i anslutning till beslutet att introducera en ny affärs- och leveransmodell. I princip alla legala enheter, med och utan anställda, har påverkats. I tillägg till att anställda friställts, har kostnadsminskningar uppnåtts genom att förenkla den legala strukturen, minska antalet chefer, minska IT-kostnader relaterat till antalet anställda samt reducerat kostnader för kontor bland mycket annat.

Med anledning av den betydande omorganisationen av bolaget, vill bolaget ge vägledning kring de löpande rörelsekostnadernas årstakt med full effekt från första kvartalet 2021. Bolaget förväntar sig att rörelsekostnaderna i det första kvartalet 2021 kommer att uppgå till cirka 105 MSEK i årstakt. Detta kan jämföras med rörelsekostnaderna i det första kvartalet 2020, det enda kvartalet 2020 utan påverkan av permitteringsstöd, andra statliga stöd under Covid-19-pandemin och liknande, om 44,4 MSEK, motsvarande en årstakt om cirka 178 MSEK för rörelsekostnaderna. Minskningen av rörelsekostnaderna relativt första kvartalet 2020 kommer således uppgå till cirka 70 MSEK i första kvartalet 2021.

## JANUARI TILL DECEMBER 2020

Orderingången för helåret 2020 uppgick till 44,9 MSEK (62,7), en minskning med 28 % jämfört med samma period föregående år. Orderingången för 2020 har påverkats av effekterna från Covid-19-pandemin och den förändrade marknaden där kunder i ökande utsträckning önskar göra löpande investeringar (SaaS) framför stora initiala investeringar (s.k. capex-investeringar).

Nettoomsättningen för helåret uppgick till 53,8 MSEK (49,1), motsvarande en ökning om 9% jämfört med samma period föregående år. Än viktigare var att de återkommande intäkterna (Användande+Licens+Support) för helåret 2020 uppgick till 40,4 MSEK (27,1), motsvarande 75% (55) som andel av nettoomsättningen och en ökning om 49% jämfört med samma period föregående år. Användningsintäkterna uppgick till 16,9 MSEK (7,7), motsvarande en ökning om 121% jämfört med samma period föregående år och att användningsintäkterna som andel av nettomsättningen uppgick till 31% (16).



Den ökande andelen återkommande intäkter, i synnerhet användarintäkterna, som andel av nettomsättningen, ger stabilitet och förutsägbarhet och utgör en solid grund för vår övergång till en fullskalig SaaS-modell. Våra existerande kunder som använder Teneo-plattformen är centrala i vår fortsatta resa som mjukvaruföretag.

Personalkostnader för helåret 2020 uppgick till -116,1 MSEK (-117,8), en minskning om 1% jämfört med samma period föregående år. Antal anställda har minskat från 113 vid slutet av december 2019 till 63 den 31 december 2020. Minskningen av antalet anställda är ett resultat av den organisationsjusteringen som bolaget genomfört. Avseende personalkostnader innefattar de en minskning om -13,8 MSEK hänförligt till permitteringsstöd under sex månader och de minskade personalkostnaderna med anledning av organisationsanpassningen i december 2020. Minskningen i kostnaderna uppvägs av avsättningar av engångskaraktär relaterade till organisationsanpassningen (13,3 MSEK). Besparingarna med den nya organisationen kommer ge full effekt från januari 2021.

Från och med maj 2020 och till och med oktober 2020 har bolaget dragit nytta av diverse statliga stödprogram för permitterade anställda. Erhållet permitteringsstöd om 4,1 MSEK och förväntad skatteåterbetalning för R&D 2019 om 6,2 MSEK har redovisats som övriga intäkter för helåret 2020.

Avskrivningar för helåret 2020 uppgick till -12,1 MSEK (-11,6). Ökningen är en effekt av ökade aktiverade utvecklingskostnader. Aktiverade utvecklingskostnaderna för helåret 2020 uppgick till 9,7 MSEK (12,0).

Totala rörelsekostnader för helåret 2020 uppgick till -171,7 MSEK (-214,5) och justerade totala rörelsekostnader till -158,1 MSEK (208,1). Åtgärderna för att anpassa organisationen bestämdes i december 2020, i anslutning till beslutet att introducera en ny affärs- och leveransmodell. Som en del av den organisatoriska anpassningen har antalet anställda minskat från 111 i slutet av det tredje kvartalet 2020 till 63 anställda vid utgången av det fjärde kvartalet 2020. I princip alla legala enheter, med och utan anställda, har påverkats. I tillägg till att anställda friställts, har kostnadsminskningar uppnåtts genom att förenkla den legala strukturen, minska antalet chefer, minska IT-kostnader relaterat till antalet anställda samt reducerat kostnader för kontor bland mycket annat.

Med anledning av den betydande omorganisationen av bolaget, vill bolaget ge vägledning kring de löpande rörelsekostnadernas årstakt med full effekt från första kvartalet 2021. Bolaget förväntar sig att rörelsekostnaderna i det första kvartalet 2021 kommer att uppgå till cirka 105 MSEK i årstakt. Detta kan jämföras med rörelsekostnaderna i det första kvartalet 2020, det enda kvartalet 2020 utan påverkan av permitteringsstöd, statligt under Covid-19-pandemin och liknande, om 44,4 MSEK, motsvarande en årstakt om cirka 178 MSEK för rörelsekostnaderna. Minskningen av rörelsekostnaderna relativt första kvartalet 2020 kommer således uppgå till cirka 70 MSEK i första kvartalet 2021.

Under 2019 redovisade bolaget kostnader av engångskaraktär med anledning av det omvända förvärvet, som negativt påverkade de totala rörelsekostnaderna med cirka -28,5 MSEK. Exklusive dessa engångskostnader, uppgick de totala rörelsekostnaderna 2019 till -186,0 MSEK.

## FINANSIELLA POSTER OCH SKATT

Till följd av värdet på ackumulerade skattemässiga underskott betalas ingen skatt hänförligt till 2019 eller 2020. Finansnettot för det fjärde kvartalet 2020 uppgick till -22,4 MSEK (-11,1) och till -56,4 MSEK (-35,8) för helåret 2020. Av detta var -3,3 MSEK i fjärde kvartalet 2020 kostnader utan kassapåverkan relaterade till försäljningar och likvidation av dotterföretag, -8,3 MSEK var räntekostnader och relaterade kostnader för lån till tredje parter och resterande var främst relaterat till realiserade valutakursförändringar.

## KASSAFLÖDE, RÖRELSEKAPITAL OCH FINANSIELL STÄLLNING

Kassaflöde från den löpande verksamheten för det fjärde kvartalet 2020 uppgick till -18,6 MSEK (-32,4) och till -75,9 MSEK (-144,4) för helåret 2020. Minskningen av användningen av likvida medel under 2020 relativt 2019 är främst hänförligt till kostnader av engångskaraktär för det omvända förvärvet som uppkom under 2019 och effekten av de besparingar av rörelsekostnader som genomförts som ett resultat av Covid-19-pandemin.



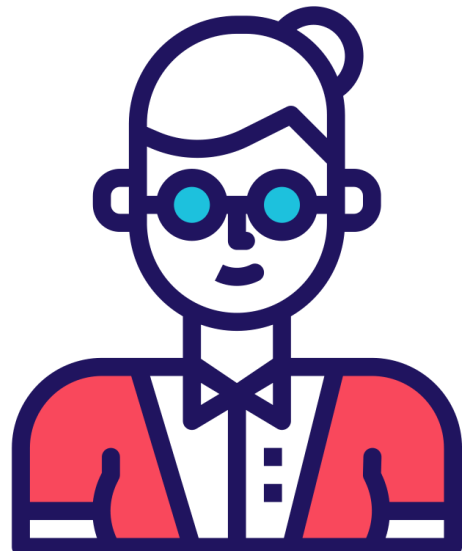
Åtgärderna som tagits för att reducera bolagets rörelsekostnader i fjärde kvartalet 2020 kommer att ha en materiell positiv påverkan på bolagets kassaavflöde för helåret 2021. Rörelsekostnaderna i det första kvartalet 2021 förväntas uppgå till cirka 105 MSEK i årstakt, motsvarande en sänkning av mer än 70 MSEK relativt rapporterade rörelsekostnader om 44,4 MSEK första kvartalet 2020, motsvarande 178 MSEK i årstakt. Första kvartalet 2020 är det enda normaliserade kvartalet 2020 på grund av olika permitteringsstöd, frivilliga löneuppskjutanden av anställda och andra statliga stöd relaterat till Covid-19-pandemin från maj till oktober 2020.

För finansiera de negativa kassaflödena från verksamheten för helåret 2020 har bolaget emitterat nya aktier genom företrädesemission, en riktad emission och genom konvertering av konvertibler till aktier under konvertibelprogrammet. Bolaget har emitterat aktier för totalt 157,3 MSEK (145,9 netto efter transaktionskostnader) genom två emissioner, båda som genomförts under första halvåret, och konvertering till aktier under konvertibelprogrammet som skett under fjärde kvartalet 2020.

Bolagets kassa och bank uppgick 31 december 2020 till 20,1 MSEK (4,4). Den 31 december 2020 hade bolaget även outnyttjade konvertibler om upp till 35 MSEK som bolaget själv kan välja att utnyttja eller ej. I januari 2021 har bolaget även erhållit betalning om 7,3 MSEK från den spanska skattemyndigheten för genomfört R&D-arbete under 2018. Denna skattebetalning från spanska skattemyndigheten stärker bolagets kassaposition med ytterligare 7,3 MSEK.

Som också kommunicerats, har Artificial Solutions ingått avtal med nuvarande långivare om att förlänga återbetalningsdatum av existerande kreditfaciliteter om 117,4 MSEK och från mars 2021 till mars 2023. Artificial Solutions har gett ut en obligation som förfaller den 5 juni 2021. Bolaget för diskussioner med obligationsinnehavarna och intentionen är att förlänga och omfinansiera obligationen.

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, tidigare Indentive AB. Den 28 januari 2019 ingick Artificial Solutions (tidigare Indentive AB) ett avtal om att förvärva samtliga aktier och teckningsoptioner i Artificial Solutions Holding genom en apportemission ("Omvända Förvärvet"). Omedelbart efter det omvända förvärvets genomförande hade Artificial Solutions Holdings aktieägare ett innehav om cirka 97,75% av aktierna och rösterna i Artificial Solutions (tidigare Indentive AB), och de befintliga aktieägarna i Indentive AB hade ett innehav om cirka 2,25% av aktierna och rösterna i Artificial Solutions (tidigare Indentive AB). För jämförelse utesluter moderbolaget alla Incentives värdepapperstransaktioner.

För det fjärde kvartalet 2020 uppgick nettoomsättningen till 0,3 MSEK (0,5) och för helåret 2020 till 2,4 MSEK (2,4). Detta är intäkter från ett enda kundkontrakt som ingicks med moderbolaget. För det fjärde kvartalet 2020 uppgick rörelsekostnaderna till -6,9 MSEK (-5,5), varav 0,3 MSEK är direkt hänförliga till den organisatoriska förändringen. Rörelsekostnaderna för helåret 2020 uppgick till -17,8 MSEK (-21,0). Minskningen av kostnaderna relativt 2019 är huvudsakligen relaterade till det omvända förvärvet under 2019, justerat för ökade kostnader för marknadsföringskampanjer i svensk media.

Finansnettot för det fjärde kvartalet 2020 uppgick till -9,0 MSEK (-281,1), varav -8,2 MSEK är relaterat till realiserade valutakursförluster och resterande del främst hänförligt till räntekostnader på lån. Under 2019 bokfördes -274,8 MSEK på grund av genomförd nedskrivning av värde i dotterbolag.

För helåret 2020 uppgick finansnettot till -10,8 MSEK (-856,3), varav 7,0 MSEK avser finansiella intäkter och -17,8 MSEK avser finansiella kostnader. På intäktssidan avser 3,8 MSEK ränteintäkter för koncerninterna lån och

resterande del avser realiserade valutakursjusteringar. Kostnaderna avser -9,0 MSEK i realiserade valutakursjusteringar och resterande del avser räntekostnader och avsättning för koncernintern fordran. Under 2019 redovisades -840,5 MSEK på grund av nedskrivning av värde på dotterbolag.

Under året har bolaget emitterat aktier för totalt 157,3 MSEK (145,9 MSEK netto efter transaktionskostnader) genom två emissioner, båda som genomfördes under första halvåret 2020, samt i samband med konvertering till aktier under det konvertibla låneprogrammet under det fjärde kvartalet 2020.

### 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 2–12 i Bolagsbeskrivningen, som återfinns på [www.artificial-solutions.com](http://www.artificial-solutions.com).

### TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Under kvartalet fortsatte Artificial Solutions ett hyresavtal avseende sitt huvudkontor med Vencom Property Partners AB. Villkoren i hyresavtalet är 1,5 MSEK per år för en period om 2 år till och med april 2021. Avtalet anses vara på marknadsmässiga villkor.

Bolaget fortsatte ett avtal om konsulttjänster med ASH&Partner AB till en kostnad om 30 000 per månad och ett avtal om konsulttjänster med JUTechnology LLC till en kostnad om 21 660 SEK per månad.

### ANSTÄLLDA

Antal anställda i slutet av december 2020 uppgick till 63 (113). Antalet heltidsanställda i koncernen uppgick per den 31 december 2020 till 78 (109).

## HÄNDELSE UNDER KVARTALET

### ORGANISATION

Per Ottosson, ny VD, påbörjade anställning den 2 november 2020.

### KUNDER

SelectQuote, en amerikansk börsnoterad försäkringsmäklare, är första kund som bolaget kontrakterar för dess nya SaaS-erbjudande.

### FINANSIERING

Den 4 oktober 2020 ingick företaget ett konvertibelt låneavtal med Nice & Green S.A. ("N&G"). Finansieringen tillhandahålls av N&G, ett schweiziskt företag specialiserat på skräddarsydda finansieringslösningar för börsnoterade tillväxtföretag.

Enligt det konvertibla låneavtalet åtar sig N&G att teckna konvertibler med ett nominellt värde på sammanlagt upp till 60 MSEK, i trancher om upp till 10 MSEK vardera för de två inledande månaderna och därefter i trancher om maximalt 5 MSEK per månad. Artificial Solutions har åtagit sig att utnyttja 20 MSEK av åtagandet, med möjlighet att utnyttja ytterligare upp till 40 MSEK. Efter utnyttjande av de initiala 20 MSEK, kan Artificial Solutions bestämma om och när de kvarvarande trancherna kan dras. Styrelsen i Artificial Solutions beslutade den 4 oktober 2020 att utnyttja den första tranchen om 10 MSEK.

Respektive konvertibel-tranche har en löptid på tolv månader, löper utan ränta, är icke säkerställda och ej överlåtbara. Konvertiblerna kan konverteras till aktier med 7 procents rabatt i förhållande till Artificial Solutions aktiekurs vid tidpunkten för konvertering enligt en överenskommen plan. Artificial Solutions har rätt att istället lösa in konvertiblerna kontant mot en avgift om 3 procent av det nominella beloppet. Beloppen som N&G har rätt att konvertera till aktier är begränsade vid varje given månad för att begränsa utspädningseffekten och undvika ett överutbud av aktier. De 20 MSEK som bolaget har förbundit sig att utnyttja kommer att leda till en utspädning om cirka 4 procent baserat på aktiens stängningskurs (11,15 SEK) den 1 oktober 2020.

De nya aktier som emitteras vid konvertering kommer att ha samma rättigheter som övriga stamaktier och de kommer att tas upp till handel på Nasdaq First North Growth Market. Antalet nya aktier som emitteras i

samband med konverteringar av konvertiblerna kommer att meddelas av Artificial Solutions på bolagets webbplats i Investerarsektionen.

Artificial Solutions har även ingått ett avtal om förlängning av sin nuvarande kreditfacilitet på 117,4 MSEK från den 31 mars 2021 till den 31 mars 2023. Dessutom har teckningsoptioner emitterats till kreditgivarna, med rätt för dem att teckna 1 562 500 nya aktier i Artificial Solutions till kursen 32 SEK per aktie fram till den 31 mars 2023.

### LEGALA BOLAGSFÖRÄNDRINGAR

Den 9 december 2020 kommunicerade bolaget sitt beslut att förenkla sin legala struktur med färre operativa/icke-operativa dotterbolag och anpassa antalet anställda organisationen till den nya affärs- och leveransmodellen Software as a Service (SaaS). Det huvudsakliga målet med dessa åtgärder är att minska våra rörelsekostnader liksom att förenkla vår organisation och verksamhet.

Den totala kostnadspåverkan, inklusive avsättningar, från dessa legala förändringar och omstruktureringar för berörda enheter under det fjärde kvartalet 2020 uppgick till 31,2 MSEK, varav 10,7 MSEK redovisas som rörelsekostnader och 20,5 MSEK som finansiella kostnader.

Den 23 december 2020 sålde Artificial Solutions det helägda singaporianska dotterbolaget Artificial Solutions PTE.Ltd. till VD (VP Sales Asia) för 1 singaporeansk dollar. I samband med avyttringen av företaget tecknade Artificial Solutions ett partneravtal med bolaget för att agera som Artificial Solutions partner på den asiatiska marknaden. Transaktionen förväntas inte ha någon påverkan på intäkterna och positiv effekt på våra rörelsekostnader 2021.

Artificial Solutions France SAS, vårt helägda franska dotterbolag, likviderades vid årsskiftet 2020. Enheten har inga intäkter och inga anställda och likviderades frivilligt i slutet av 2020 för att sänka våra driftskostnader. Transaktionen förväntas inte ha någon påverkan på intäkterna och positiv effekt på våra rörelsekostnader 2021.

I Artificial Solutions UK Ltd., vårt helägda dotterbolag i Storbritannien, blev samtliga anställda uppsagda i december 2020. Verksamheten har upphört och är i processen att genomgå frivillig likvidation i likhet med vårt franska dotterbolag. Transaktionen förväntas inte ha någon påverkan på intäkterna och positiv effekt på våra rörelsekostnader 2021.

## HÄNDELSE EFTER KVARTALET UTGÅNG

Daniel Eriksson utsågs till Chief Innovation & Customer Success Officer i januari 2021.

Ett antal nyckelrekryteringar inom front-end och försäljningsorganisation med lång erfarenhet av att driva framgångsrik SaaS-försäljning rekryterats, och fler kommer att ansluta till bolaget, för att accelerera den nya affärs- och leveransmodellen.

## BOLAGETS STÖRSTA AKTIEÄGARE

Artificial Solutions-aktien är noterad på Nasdaq First North Growth Market Stockholm under symbolen "ASAI". Antal aktier per den 31 december 2020 var 48 565 512 aktier. Den största ägaren är Scope, som innehar 34,6% av det totala antalet aktier.

	31 DEC 2020	31 DEC 2019
Antal aktier vid periodens utgång	48 565 512	24 710 665
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	42 642 124	19 506 456
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	44 641 965	20 329 744

## AKTIEINCITAMENTSPROGRAM

Det finns två befintliga incitamentsprogram ("Incitamentsprogram 2019/2022" och "Incitamentsprogram 2019/2024").

På årsstämman som hölls i juni 2020 godkändes ett tredje program i enlighet med nedanstående. Med bemyndigande från årsstämman den 17 juni 2020, har styrelsen beslutat och genomfört tilldelning av teckningsoptioner till anställda och styrelsemedlemmar på ett styrelsemöte efter utgången av tredje kvartalet 2020.

## INCITAMENTSPROGRAM 2020/2025

På årsstämman den 17 juni 2020 beslutades att införa ett långsiktigt incitamentsprogram i form av ett optionsprogram, Incitamentsprogram 2020/2025. Beslut fattades att utge högst 769 280 optioner av serie 2020/2025:1 och högst 149 372 optioner av serie 2020/2025:2 till Artificial Solutions Holding ASH AB. Det beslutades att Artificial Solutions Holding ASH AB ska

disponera över teckningsoptionerna för att kunna fullgöra sina åtaganden, i enlighet med följande från Incitamentsprogram 2020/2025:1, och överföra de emitterade teckningsoptionerna till ledningen och andra nyckelmedarbetare i bolaget eller dess dotterföretag. Det beslutades vidare att Artificial Solutions Holding ASH AB, efter teckning och emission, ska disponera över teckningsoptionerna för att kunna fullgöra sina åtaganden, i enlighet med vad som följer av Incitamentsprogram 2020/2025:2, och överföra de emitterade teckningsoptionerna till bolagets styrelse.

## GRANSKNING AV REVISORER

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

## ÅRSSTÄMMA

Artificial Solutions International AB:s (publ) årsstämma kommer att hållas i Stockholm den 19 maj 2021.

Årsredovisningen kommer att publiceras senast tre veckor före årsstämman 2021.

## FINANSIELL KALENDER

- Delårsrapport första kvartalet 2021: 6 maj 2021
- Delårsrapport andra kvartalet 2021: 10 augusti 2021
- Delårsrapport tredje kvartalet 2021: 28 oktober 2021

Stockholm, 18 februari 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 18 februari 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](http://www.penser.se), tfn +46 (0) 8-463 83 00, e-post [certifiedadviser@penser.se](mailto:certifiedadviser@penser.se)).

## FINANSIELL ÖVERSIKT KONCERNEN

MSEK	OCT-DEC 2020	OCT-DEC 2019	JAN-DEC 2020	JAN-DEC 2019
Nettoomsättning	9,7	11,0	53,8	49,1
Bruttomarginal	6,3	6,1	35,6	29,8
Bruttomarginal %	65%	55%	66%	61%
EBITDA	-28,7	-30,6	-91,6	-119,2
<i>Justerad EBITDA</i>	<i>-15,1</i>	<i>-30,6</i>	<i>-78,0</i>	<i>-112,8</i>
Rörelseresultat (EBIT)	-25,5	-26,1	-97,8	-146,0
<i>Justerat rörelseresultat</i>	<i>-11,9</i>	<i>-26,1</i>	<i>-84,2</i>	<i>-117,5</i>
Resultat per aktie, SEK	-1,0	-1,5	-3,2	-7,4
Soliditet	-2,2	-2,5	-2,2	-2,5

MEUR	OCT-DEC 2020	OCT-DEC 2019	JAN-DEC 2020	JAN-DEC 2019
Nettoomsättning	0,9	1,0	5,1	4,6
Bruttomarginal	0,6	0,6	3,4	2,8
Bruttomarginal %	65%	55%	66%	61%
EBITDA	-2,8	-2,8	-8,7	-11,3
<i>Justerad EBITDA</i>	<i>-1,5</i>	<i>-2,8</i>	<i>-7,4</i>	<i>-10,6</i>
Rörelseresultat (EBIT)	-2,5	-2,9	-9,3	-15,1
<i>Justerat rörelseresultat (EBIT)</i>	<i>-1,1</i>	<i>-2,9</i>	<i>-8,0</i>	<i>-12,3</i>
Resultat per aktie, EUR	-0,1	-0,1	-0,3	-0,7
Soliditet	-2,2	-2,5	-2,2	-2,5

## KONCERNENS FINANSIELLA RAPPORTER

### KONCERNENS RESULTATRÄKNING

MSEK	OCT-DEC 2020	OCT-DEC 2019	JAN-DEC 2020	JAN-DEC 2019
Nettoomsättning	9,7	11,0	53,8	49,1
Aktiverat arbete för egen räkning	1,0	4,5	9,7	12,0
Övriga rörelseintäkter	8,4	7,3	10,4	7,3
<b>Summa övriga rörelseintäkter</b>	<b>19,1</b>	<b>22,9</b>	<b>73,9</b>	<b>68,5</b>
Personalkostnader	-31,9	-31,2	-116,1	-117,8
Övriga externa kostnader	-10,1	-14,9	-43,5	-62,7
Avskrivning av materiella anläggningstillgångar	-2,6	-2,8	-12,1	-11,6
Övriga rörelsekostnader	-0,0	-	-0,0	-22,4
<b>Summa rörelsens kostnader</b>	<b>-44,6</b>	<b>-49,0</b>	<b>-171,7</b>	<b>-214,5</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-25,5</b>	<b>-26,1</b>	<b>-97,8</b>	<b>-146,0</b>
Finansnetto	-22,4	-11,1	-56,4	-35,8
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-47,8</b>	<b>-37,2</b>	<b>-154,2</b>	<b>-181,7</b>
Skatt på periodens resultat	-	-	-0,2	-
<b>PERIODENS RESULTAT</b>	<b>-47,8</b>	<b>-37,2</b>	<b>-154,4</b>	<b>-181,7</b>

## KONCERNENS BALANSRÄKNING

MSEK	31 DEC 2020	31 DEC 2019
<b>TILLGÅNGAR</b>		
<b>Anläggningstillgångar</b>		
Balanserade utgifter för licensierad mjukvara och utveckling av innehåll	29,8	31,7
Inventarier och installationer	1,3	1,8
Övriga långfristiga fordringar	3,3	5,4
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>34,4</b>	<b>39,0</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>		
Kortfristiga fordringar	22,5	31,8
Kassa och bank	20,1	4,4
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>42,6</b>	<b>36,3</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>77,0</b>	<b>75,3</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		
<b>Eget kapital</b>		
Aktiekapital	87,4	44,5
Överskottsreserv	1 206,1	1 103,1
Övrigt eget kapital inklusive periodens resultat	-1 466,2	-1 337,9
<b>Summa eget kapital</b>	<b>-172,7</b>	<b>-190,4</b>
<b>Långfristiga skulder</b>		
Skulder till andra långgivare	115,7	12,1
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>115,7</b>	<b>12,1</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>		
Skulder till andra långgivare	70,4	210,8
Kortfristiga skulder	11,9	9,9
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	51,6	32,8
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>134,0</b>	<b>253,6</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>77,0</b>	<b>75,3</b>

## KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

MSEK	OCT-DEC 2020	OCT - DEC 2019	JAN-DEC 2020	JAN-DEC 2019
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Resultat efter finansiella poster	-47,8	-37,2	-154,2	-181,7
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	10,3	6,7	40,2	48,8
Betald/erhållen inkomstskatt	0,4	0,1	5,3	3,7
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet</b>	<b>-37,1</b>	<b>-30,4</b>	<b>-108,7</b>	<b>-129,2</b>
Förändringar i rörelsekapitalet	18,5	-2,0	32,8	-15,2
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-18,6</b>	<b>-32,4</b>	<b>-75,9</b>	<b>-144,4</b>
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1,4	-5,3	-10,4	-13,6
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	23,6	26,5	102,0	115,7
<b>Förändring av likvida medel</b>	<b>3,6</b>	<b>-11,2</b>	<b>15,6</b>	<b>-42,4</b>
Likvida medel vid periodens början	16,5	15,6	4,4	46,8
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>20,1</b>	<b>4,4</b>	<b>20,1</b>	<b>4,4</b>

## KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

MSEK	31 DEC 2020	31 DEC 2019
<b>Ingående balans</b>	<b>-190,4</b>	<b>-86,4</b>
Nyemission	157,3	89,1
Teckningsoptionspremier	2,5	3,0
Transaktionskostnader	-11,4	-8,4
Periodens resultat	-154,4	-181,7
Omräkningsdifferens	23,7	-5,9
<b>Utgående balans</b>	<b>-172,7</b>	<b>-190,4</b>

## NYCKELTAL

MSEK	OCT-DEC 2020	OCT-DEC 2019	JAN-DEC 2020	JAN-DEC 2019
Orderingång	9,4	17,0	44,9	62,7
Orderstock	35,2	49,9	35,2	49,9
Nettoomsättning	9,7	11,0	53,8	49,1
Bruttomarginal	6,3	6,1	35,6	29,8
Bruttomarginal %	65%	55%	66%	61%
Justerad EBITDA	-15,1	-30,6	-78,0	-112,8
Återkommande intäkter	7,6	5,9	40,4	27,1
Återkommande intäkter %	78%	53%	75%	55%
Användningsintäkter	3,0	0,5	16,9	7,7
Användningsintäkter, %	30%	4%	31%	16%
Orderingång, partners, %	44%	63%	69%	46%
Intäkter från partners, %	52%	54%	56%	45%



## FINANSIELLA RAPPORTER FÖR MODERBOLAGET

### MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

MSEK	OCT-DEC 2020	OCT-DEC 2019	JAN-DEC 2020	JAN-DEC 2019
Nettoomsättning	0,3	0,5	2,4	2,4
Övriga rörelseintäkter	0,7	0,6	0,7	0,6
<b>Summa övriga rörelseintäkter</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>3,1</b>	<b>3,0</b>
Övriga externa kostnader	-6,9	-5,5	-17,8	-21,0
Övriga kostnader	-	-	-	-
<b>Summa rörelsens kostnader</b>	<b>-6,9</b>	<b>-5,5</b>	<b>-17,8</b>	<b>-21,0</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-5,9</b>	<b>-4,4</b>	<b>-14,6</b>	<b>-18,1</b>
Finansnetto	-9,0	-281,1	-10,8	-856,3
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-14,9</b>	<b>-285,5</b>	<b>-25,4</b>	<b>-874,3</b>
Skatt på periodens resultat	-	-	-0,2	-
<b>PERIODENS RESULTAT</b>	<b>-14,9</b>	<b>-285,5</b>	<b>-25,7</b>	<b>-874,3</b>

## MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

MSEK	31 DEC 2020	31 DEC 2019
<b>TILLGÅNGAR</b>		
<b>Anläggningstillgångar</b>		
Fordringar hos koncernföretag	176,4	103,6
Finansiella anläggningstillgångar	281,7	281,0
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>458,1</b>	<b>384,6</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>		
Kortfristiga fordringar	1,2	5,7
Kassa och bank	7,4	0,7
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>8,6</b>	<b>6,4</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>466,7</b>	<b>391,1</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		
<b>Eget kapital</b>		
Aktiekapital	87,4	44,5
Överskottsreserv	1 206,1	1 103,1
Övrigt eget kapital inklusive periodens resultat	-863,9	-839,2
<b>Summa eget kapital</b>	<b>429,6</b>	<b>308,4</b>
<b>Långfristiga skulder</b>		
Skulder till andra långgivare	13,2	-
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>13,2</b>	<b>-</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>		
Skulder till andra långgivare	17,6	75,0
Kortfristiga skulder	3,6	6,1
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2,6	1,6
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>23,9</b>	<b>82,7</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>466,7</b>	<b>391,1</b>

## MODERBOLAGETS KASSAFLÖDESANALYS

MSEK	OCT-DEC 2020	OCT-DEC 2019	JAN-DEC 2020	JAN-DEC 2019
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Resultat efter finansiella poster	-14,9	-285,5	-25,4	-874,3
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	5,4	280,2	7,3	853,6
Betald/erhållen inkomstskatt	-	-	-0,2	-
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet</b>	<b>-9,5</b>	<b>-5,3</b>	<b>-18,4</b>	<b>-20,8</b>
<i>Förändringar i rörelsekapitalet</i>	-11,1	16,1	-76,7	-86,8
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-20,6</b>	<b>-21,4</b>	<b>-95,1</b>	<b>-107,6</b>
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	25,0	21,2	101,8	108,3
<b>Förändring av likvida medel</b>	<b>4,4</b>	<b>-0,2</b>	<b>6,7</b>	<b>0,7</b>
Likvida medel vid periodens början	3,0	0,9	0,7	-
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>7,4</b>	<b>0,7</b>	<b>7,4</b>	<b>0,7</b>

## MODERBOLAGETS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

MSEK	31 DEC 2020	31 DEC 2019
<b>Ingående balans</b>	<b>308,4</b>	<b>24,7</b>
Nyemission	157,3	1,178,1
Transaktionskostnader	-11,4	-
Distribuerat till aktieägarna/Indentive Värdepapper	-	-21,8
Optionspremier	1,0	1,7
Periodens resultat	-25,7	-874,3
<b>Utgående balans</b>	<b>429,6</b>	<b>308,4</b>

## DEFINITIONER AV NYCKELTAL SOM INTE HAR DEFINIERATS ENLIGT BFNAR

FINANSIELLT MÅTT	BESKRIVNING
<b>Orderingång</b>	Värdet av kontraktuellt ingångna ordrar erhållna från kunder under perioden,
<b>Orderstock</b>	Värdet av kontraktuellt ingångna ordrar erhållna från kunder som ännu inte har redovisats som intäkter,
<b>Användningsintäkter</b>	Intäkter hänförliga enbart till användning av Teneo-plattformen,
<b>Användningsintäkter i % av totala intäkter</b>	Beräknas som de totala användningsintäkterna under perioden som en procentandel av de totala intäkterna från verksamheten under perioden,
<b>Återkommande intäkter</b>	Summan av intäkter från användar-, licens- och supportintäkter,
<b>Återkommande intäkter i % av totala intäkter</b>	Beräknas som de totala återkommande intäkterna under perioden som en procentandel av de totala intäkterna från verksamheten under perioden,
<b>Bruttomarginal, % av intäkter</b>	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,
<b>Andel av orderingång från partners (%)</b>	Värdet av orderingång mottaget från partners uttryckt som en procent av det totala värdet av orderingången under perioden,
<b>Intäkter från partners, %</b>	Värdet av intäkter hänförliga till partners uttryckt som en procent av det totala värdet av intäkterna under perioden,
<b>Nettoomsättning</b>	Intäkter härledda direkt från leverans av kundprojekt,
<b>EBITDA</b>	Resultat före ränta, skatt, avskrivningar och nedskrivningar,
<b>Genomsnittligt antal aktier före utspädning</b>	Vägt genomsnittligt antal aktier under perioden,
<b>Genomsnittligt antal aktier efter utspädning</b>	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 18 februari 2021 klockan 10:00 CET,

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

Sverige	+46 8 505 100 39
Spanien	+34 91 769 94 94
Storbritannien	+44 203 059 5869
USA	+1 760 294 16 74

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](http://www.artificial-solutions.com)

Org nr 556256-4657



## OM ARTIFICIAL SOLUTIONS

# 63



## anställda

# 6



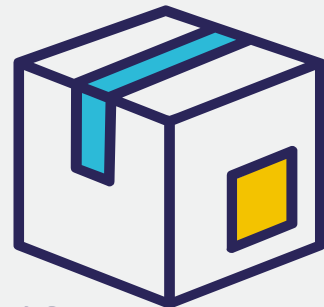
## kontor

# 8



## industrier

# 27



## partners

Artificial Solutions® är det ledande bolaget inom konversationsbaserad AI. Vi möjliggör för människor att kommunicera med applikationer, webbplatser och uppkopplade saker i vardagliga, människolika naturliga språk via röst, text, beröring eller gester.

Vår produkt Teneo®, gör det möjligt för organisationer att, tillsammans med utvecklare, skapa sofistikerade och mycket intelligenta konversationsbaserade AI-lösningar på 36 språk och dialekter för flera plattformar och kanaler. Möjligheten att analysera och dra nytta av enorma mängder konversationsdata är helt integrerad i Teneo, vilket ger överträffade insikter om kundernas beteende.

Artificial Solutions AI-teknologi gör det enkelt att implementera ett brett spektrum av konversationsbaserade AI-lösningar, såsom virtuella assistenter, konversationsbottar, talbaserade konversationsgränssnitt för smarta uppkopplade saker med mera.

Teknologin används dagligen av miljontals människor i hundratals implementeringar inom såväl privat som offentlig sektor över hela världen.

För mer information, se [www.artificial-solutions.com](http://www.artificial-solutions.com).