

DELÅRSRAPPORT
Januari – september 2021

Comintelli AB (Publ.)

ORG NR 556593-4907



Finansiell sammanfattning

(Belopp i tkr)	Juli - september		Januari - september		Helår
	2021	2020	2021	2020	2020
Rörelsens nettoomsättning	3 368	8 001	10 740	14 614	18 255
Rörelsens intäkter	3 513	8 287	11 684	15 628	19 282
Rörelsens kostnader	-5 110	-4 443	-16 072	-14 090	-18 916
Rörelseresultat efter avskrivningar, EBITA	-1 597	3 844	-4 388	1 538	366
Resultat efter finansiella poster, EBT	-1 671	3 658	-4 542	1 267	-269
Räntebärande skulder vid periodens utgång	3 799	4 375	3 799	4 375	4 188
Periodens kassaflöde	-2 803	2 637	-2 554	3 145	2 181
Soliditet, %, 1)	56,3%	66,1%	56,3%	66,1%	65,2%
Vinst per aktie efter skatt, kr, 2)	-0,22	0,49	-0,61	0,17	-0,04
ARR periodslut, mkr	19,2	18,6	19,2	18,6	18,8

1) Eget kapital i relation till balansomslutningen.

2) Nyckeltalet har beräknats utifrån antalet aktier vid periodens utgång; 7 490 000 både september 2021 och september 2020.

Kommentarer till Bolagets resultat och finansiella ställning

Bolagets totala intäkter för det tredje kvartalet uppgick till 3,5 mkr (8,3 mkr). Periodens intäkter har påverkats av att en låg nivå av licensavtal förföll till förlängning. I föregående års tredje kvartal intäktsfördes ett förlängt och utökat licensavtal med en befintlig kund med 7 mkr. Under "Övriga rörelseintäkter" finns 0,1 mkr (0,3 mkr) hänfödda till valutakursvinster av rörelsekaraktär.

Rörelseresultatet efter avskrivningar, EBITA, uppgick i det tredje kvartalet till -1,6 mkr (+3,8 mkr). Resultatet i det tredje kvartalet har påverkats av att en låg nivå av licensavtal förföll till förlängning och ökade resurser till marknadsföring och försäljning. Bland "Övriga rörelsekostnader" finns 0,0 mkr (0,6 mkr) hänfödda till valutakursförluster av rörelsekaraktär.

Årets ackumulerade totala intäkter uppgick till 11,7 mkr (15,6 mkr). Det ackumulerade rörelseresultatet efter avskrivningar, EBITA, är 5,9 mkr lägre än föregående år, -4,4 mkr versus +1,5 mkr. Det lägre ackumulerade resultatet beror främst på föregående års förlängda och ökade licensavtal med 7 mkr och ökade resurser till marknadsföring och försäljning.

Avskrivningarna av IT-infrastrukturen för SaaS, vilken utvecklades under 2019 och 2020, påbörjades 1 januari 2021. I kvartalet uppgick avskrivningarna till 0,1 mkr (0,0 mkr).

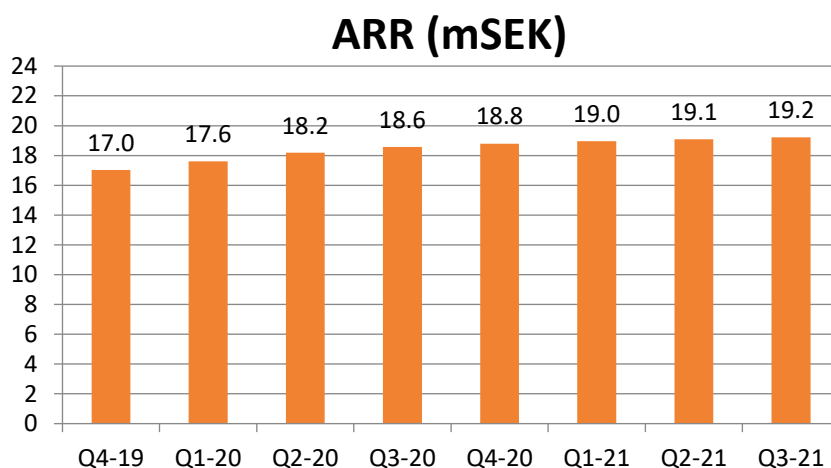
"Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter" har från det andra kvartalet 2021 minskat från 12,1 mkr till 10,0 mkr. Balansposten består mestadels av resultatförda, men ännu inte fakturerade intäkter, vilket är i enlighet med bolagets redovisningsprinciper för licensförsäljning.

Kassaflödet under årets tredje kvartal blev -2,8 mkr (+2,6 mkr), till följd av ett negativt resultat och ökat rörelsekapital.

Totala räntebärande skulder uppgick vid det tredje kvartalets utgång till 3,8 mkr (4,4 mkr). Den checkkredit på 2,0 mkr som Bolaget erhöll under 2020 är outnyttjad.

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisor.

Bolagets ARR (årligen återkommande intäkter) ökade i det tredje kvartalet marginellt från 19,1 mkr till 19,2 mkr. Den låga nivån för nykundsförsäljningen under pandemiåret 2020 har medfört en reducerad ökningstakt för ARR. För definition av ARR, se sid 14.



En marginell ökning av årligen återkommande intäkter (ARR) till 19,2 mkr.

Väsentliga händelser under perioden juli – september 2021

- 0,3 mkr i intäkter för en ny europeisk kund inom kemi/energi med potential för utökning.
- 0,7 mkr i intäkter genom att en befintlig, europeisk, kund inom kemi/energi knoppat av en verksamhet med ett nytt kundkonto för oss som följd.
- Avtal påskrivet med den första danska kunden.
- Uppdaterad website på franska (<https://intelligence2day.fr/>).

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Tillsammans med vår tyska partner, SVP, lanserat en hemsida på tyska för Intelligence2day®, (<https://intelligence2day.com/de>).
- Ett ökat intresse från de stora IT-analyshusen för marknadssegmentet M&CI (Market and Competitive Intelligence) och dess aktörer där det märks en ökad efterfrågan från kunder.

VD har ordet

Den rådande osäkerheten i omvärlden medför ett ökat behov av omvärldsanalys och därmed för Intelligence2day®. Det märker vi genom att de stora IT-analyshusen visar allt större intresse för detta marknadssegment, M&CI (Market and Competitive Intelligence). Både Gartner och Forrester har pågående branschstudier för detta marknadssegment och dess aktörer. Här är vår programvara Intelligence2day® för avancerad omvärldsbevakning och -analys väl positionerat i premiumsegmentet.

Fokus på leadsgenerering

Vårt fortsatta fokus är att bygga och utveckla en systematisk process för leadsgenerering som ökar antalet leads i de kundsegment och geografier där vi redan är starka. Även det tredje kvartalet blev resursintensivt vad gäller operativ marknadsföring med ett stort antal aktiviteter för att säkerställa rätt typ av leads. Under året har vi genomfört regelbundna, branschriktade webinarer, där vi når en målgrupp som har ett genuint intresse av en avancerad lösning för omvärldsbevakning och -analys.

I september publicerades boken "Gardens of Intelligence" där jag är medförfattare. Den beskriver hur man praktiskt går till väga för att bygga en M&CI-funktion. Boken gavs ut av ett amerikanskt förlag och befäster vår position som ledande experter inom området, vilket i sin tur skapat flera nya kontakter.

Vi ser nu också resultaten från våra aktiviteter i form av antal genererade leads. Antalet SQL (Sales Qualified Leads) är mångfaldigt fler än föregående år och fortsätter stadigt att öka. Vårt kontinuerliga inflöde av SQL utgör ett avgörande underlag för att öka nykundsförsäljningen.

Från leads till försäljningsmöjlighet

Arbetet med att öka förutsättningarna att förflytta bolagets kvalificerade leads till försäljningsmöjligheter ("from leads to opportunities") har intensifierats. Flera branschriktade standarddemos tas fram. En ny erfarenhet efter pandemin är att presumtiva kunder i högre grad än tidigare är riskaverta. Därför underlättas steget att gå från demo till kund genom att erbjuda att kunna bli betalad pilotkund samt olika utvärderingspaket.

Försäljning och intäkter

Nettoomsättningen under årets tredje kvartal uppgick till 3,4 mkr (8,0 mkr). Ackumulerat är därmed omsättningen 10,7 mkr (14,6 mkr).

Under det tredje kvartalet fortsätter vi att vinna nya B2B-kunder. Totalt sex nya kunder vanns under kvartalet vilket därmed ger 14 nya kunder för de tre första kvartalen. Som jämförelse nåddes totalt fem nya kunder under pandemiåret 2020.

Nykundsförsäljningen, mätt i antal nya kunder, har successivt tagit fart under året. Det har samtidigt efter pandemin blivit vanligare både med piloter, utvärderingsperioder och exitoptioner. Detta hänger ihop med en kvarvarande allmän osäkerhet och en mindre benägenhet att vilja ta affärsrisk. Denna försiktighet har medfört lägre initiala snittvärden per kund och kortare avtalsperioder. När vi har avtalat med en ny kund i en testperiod så är sannolikheten däremot hög att kunden både förlänger och ökar sitt engagemang.

I vår försäljningsstrategi utvärderar vi kontinuerligt om bolagets kunder har expansionsmöjligheter eller passar in i våra fokussegment. Om så inte är fallet renodlar vi och fokuserar på de kunder som vi bedömer har mest potential till merförsäljning. Detta har fört med sig att några avtal med mindre kunder har avslutats. Churn mätt i pengar är dock fortsatt på en låg nivå.

Fortfarande står licensavtal (ofta löptid 12 eller 36 månader) för den största delen av våra intäkter. Dessa licensavtal löper ut oregelbundet för förlängning, vilket därmed påverkar vilket kvartal

som "träffas" intäktsmässigt. Bolagets redovisningsprincip kan medföra intäktssvängningar mellan kvartalen och åren. Den successiva övergången till prenumerationsförsäljning (SaaS) reducerar dessa svängningar. Under det tredje kvartalet var det generellt sett en lägre nivå för licensavtal som förföll till förlängning.

Migration till SaaS-plattformen fortsätter

Omvandlingen till att bli ett mer renodlat SaaS-företag intensifieras för att kunna dra nytta av fördelarna med SaaS, både för kunderna och för Comintelli. Alla nya kunder läggs nu upp på SaaS och under de senaste kvartalen har flera befintliga kunder migrerat till den nya plattformen med positiva erfarenheter. Denna migration fortsätter och kommer att accelerera när avtal med längre avtalstider löper ut till förlängning.

Sammanfattningsvis

Fortfarande råder viss eftersläpning från pandemiåret med mindre riskvilliga kunder. Men Comintelli har ett kompetent, erfaret team med en avancerad, välbeprövad och prisbelönt mjukvaruplattform som hjälper våra kunder med omvärldsanalys och att fatta säkrare beslut om framtiden.

Vi bedömer att vårt erbjudande ligger rätt i tiden för att möta kundernas behov och fortsätter att följa vår marknadsstrategi som bygger på:

- Digitaliserad marknadsföring med totalt fokus på att generera kvalificerade leads och försäljning av Intelligence2day®.
- Fokus på utvalda branscher och geografier.
- Merförsäljning till en stabil kundbas
- Fortsatt migrering till den fullt utvecklade AI-baserade SaaS-plattformen

Jag kan konstatera att resultaten av vårt hårda arbete nu börjar synas, med ett markant ökat antal leads och nykundsförsäljningen som har kommit igång med hittills 14 nya kunder. Vi märker ett klart ökande intresse från marknaden, även om initialaffärerna är något mindre än vi är vana vid. För att möta den efterfrågan som finns söker Comintelli nu två nya säljare, en för Europa och en för USA.

Med denna grund lagd ser jag med tillförsikt fram emot att kunna återuppta vår tillväxtresa.



Med vänlig hälsning,
Jesper Martell,
VD Comintelli AB

Om Bolaget

Comintelli är ett mjukvaruföretag som erbjuder en SaaS-tjänst (Software as a Service) för avancerad omvärldsbevakning och -analys kallad Intelligence2day®.

Intelligence2day®

Intelligence2day® används av företag för att lättare navigera och upptäcka omvärldsinsikter i en snabbt växande mängd information. Intelligence2day® är en insiktsmotor för avancerad omvärldsbevakning och -analys. Den erbjuder fyra lösningar inom ramen för ett och samma system:

1. Media Monitoring - automatisk mediabevakning och nyhetsalerts.
2. Intelligence Management - sök och klassificering mm.
3. Insight Generation - urval och rapportskapande.
4. Early Warning Radar – AI-baserade visualiseringar och trend cluster.



Kunder

Comintelli har en stark bas av nöjda kunder och har en låg churn. Idag finns drygt 60 kunder, mestadels i Europa och i USA. Kunderna är ofta multinationella där snittkunden betalar ca 300–350 tkr per år.

Tjänsten används idag av såväl mindre företag som större globala organisationer såsom till exempel AkzoNobel, Ericsson, Essity, Exxon och Interpol. Dessa kunder använder Intelligence2day® för att lättare navigera i, och skapa mening och insikter ur, en allt snabbare växande informationsmängd. Information som ofta är ostrukturerad och härleds från ett stort antal källor.

Intelligence2day® är synnerligen lämpad för företag som är verksamma inom branscher präglade av hög förändringstakt och omfattande volymer av ostrukturerad information. För dessa företag är det av stor vikt att tidigt identifiera till exempel trender, hot och möjligheter, och att anpassa den egna affärsstrategin därefter.

Comintellis kunder återfinns särskilt inom branscher som kemi/energi, läkemedel/sjukvård och IT/telekom. Där efterfrågas tjänsten framför allt av användare inom Marknad & Sälj, Strategi & Affärsutveckling och Innovation & Forskning.



CSR

Comintelli vidtar etiska och hållbara åtgärder i alla aspekter av affärsprocesserna och med hänsyn till alla inblandade parter. Att driva bolaget på ett ansvarsfullt sätt är grunden för bolagets strategi för hållbarhet och företagsansvar. Comintelli arbetar kontinuerligt med att stärka sitt ansvarstagande inom områdena mänskliga rättigheter, antikorruption, ansvarsfulla inköp, hälsa och säkerhet.

Varje år donerar Comintelli en summa till en välgörenhetsorganisation. Förra året adopterades en gepard vid namn Juba. Juba bor på Emdoneni Lodge i Sydafrika, som är en del av projektet Zululand Cat Conservation Project. Målet med projektet är att ta hand om geparder, servalkatter, afrikanska vild- och lokatter som har blivit föräldralösa eller skadade i det vilda och behöver vård och rehabilitering.



IN A WORLD THAT MOVES FAST,
YOU NEED TO RUN WITH IT.

Aktien

Bolaget är noterat på Spotlight Stock Market.

Kortnamn: COMINT
ISIN-kod: SE0011751569

Antal utestående aktier per rapportdatum: 7 490 000 (7 490 000).

Finansiell kalender

Bokslutskommuniké för 2021 offentliggörs onsdagen den 23 februari 2022.

COMINTELLI AB
Adress: Kista Science Tower, Färögatan 33, 164 51 Kista
Telefon: 08-663 76 00
E-post: ir@comintelli.com
Hemsida: www.comintelli.com/IR

Resultaträkning - koncernen

(Belopp i kr)	2021-07-01	2020-07-01	2021-01-01	2020-01-01	2020-01-01
	2021-09-30	2020-09-30	2021-09-30	2020-09-30	2020-12-31
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	3 368 332	8 001 231	10 740 015	14 613 821	18 255 141
Övriga rörelseintäkter	144 975	286 063	944 095	1 014 135	1 026 994
Summa rörelsens intäkter	3 513 308	8 287 294	11 684 110	15 627 956	19 282 135
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	-290 147	-63 473	-525 009	-838 962	-1 270 993
Övriga externa kostnader	-1 973 136	-1 758 386	-5 367 671	-5 067 084	-6 362 754
Personalkostnader	-2 737 893	-2 026 313	-9 383 250	-6 852 199	-9 069 786
Övriga rörelsekostnader	-14 914	-595 105	-513 474	-1 331 603	-2 212 855
Avskrivningar	-94 250	0	-282 750	0	0
Summa rörelsens kostnader	-5 110 339	-4 443 277	-16 072 154	-14 089 848	-18 916 388
Rörelseresultat	-1 597 032	3 844 017	-4 388 043	1 538 108	365 747
Resultat från finansiella poster					
Ränteintäkter och liknande poster	0	0	0	0	0
Räntekostnader och liknande poster	-74 245	-185 871	-153 973	-271 148	-634 334
Summa finansiella poster	-74 245	-185 871	-153 973	-271 148	-634 334
Resultat efter finansiella poster	-1 671 277	3 658 146	-4 542 016	1 266 960	-268 587
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	37 363
Periodens resultat	-1 671 277	3 658 146	-4 542 016	1 266 960	-305 950

Balansräkning - koncernen

(Belopp i kr) 2021-09-30 2020-09-30 2020-12-31

TILLGÅNGAR

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar

Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	1 602 250	1 503 000	1 885 000
Summa immateriella anläggningstillgångar	1 602 250	1 503 000	1 885 000

Finansiella anläggningstillgångar

Uppskjuten skattefordran	2 157 765	2 185 717	2 157 765
Summa finansiella anläggningstillgångar	2 157 765	2 185 717	2 157 765

Summa anläggningstillgångar	3 760 015	3 688 717	4 042 765
------------------------------------	------------------	------------------	------------------

Omsättningstillgångar

Kortfristiga fordringar

Kundfordringar	4 136 522	1 454 371	2 922 265
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	10 008 294	15 742 792	12 774 622
Övriga kortfristiga fordringar	390 316	273 095	321 958
Summa kortfristiga fordringar	14 535 133	17 470 258	16 018 845

Kassa och bank	1 076 983	4 595 935	3 631 258
-----------------------	------------------	------------------	------------------

Summa omsättningstillgångar	15 612 116	22 066 193	19 650 103
------------------------------------	-------------------	-------------------	-------------------

SUMMA TILLGÅNGAR	19 372 131	25 754 911	23 692 868
-------------------------	-------------------	-------------------	-------------------

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital

Aktiekapital	674 100	674 100	674 100
Övrigt eget kapital	10 241 547	16 354 416	14 783 562
Summa eget kapital	10 915 647	17 028 516	15 457 662

Långfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut	2 594 050	3 625 000	1 437 500
Summa långfristiga skulder	2 594 050	3 625 000	1 437 500

Kortfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut	1 205 355	750 000	2 750 000
Förskott från kunder	782 538	712 431	795 552
Leverantörsskulder	634 971	246 830	183 577
Övriga kortfristiga skulder	1 978 007	1 691 428	1 686 220
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 261 563	1 700 706	1 382 357
Summa kortfristiga skulder	5 862 434	5 101 395	6 797 706

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	19 372 131	25 754 911	23 692 868
---------------------------------------	-------------------	-------------------	-------------------

Kassaflödesanalys - koncernen

(Belopp i kr)	2021-07-01 2021-09-30	2020-07-01 2020-09-30	2021-01-01 2021-09-30	2020-01-01 2020-09-30	2020-01-01 2020-12-31
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	-1 671 277	3 658 146	-4 542 016	1 266 960	-268 586
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	54 458	269 705	-157 352	558 982	1 635 937
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	-1 616 819	3 927 851	-4 699 367	1 825 942	1 367 351
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	-848 262	-2 889 221	1 923 814	243 928	620 443
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	-199 936	-30 312	609 672	-5 997	-319 097
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	-1 048 198	-2 919 533	2 533 486	237 931	301 346
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-2 665 017	1 008 317	-2 165 881	2 063 873	1 668 697
Investeringsverksamheten					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	0	-309 000	0	-856 000	-1 238 000
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	-309 000	0	-856 000	-1 238 000
Finansieringsverksamheten					
Upptagande av lån	0	2 000 000	0	2 000 000	2 000 000
Amortering av låneskulder	-138 394	-62 500	-388 394	-62 500	-250 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-138 394	1 937 500	-388 394	1 937 500	1 750 000
Periodens kassaflöde	-2 803 411	2 636 817	-2 554 275	3 145 374	2 180 697
Likvida medel vid periodens början	3 880 395	1 959 117	3 631 258	1 450 562	1 450 562
Likvida medel vid periodens slut	1 076 983	4 595 935	1 076 983	4 595 935	3 631 258

Resultaträkning - moderföretaget

(Belopp i kr)	2021-07-01	2020-07-01	2021-01-01	2020-01-01	2020-01-01
	2021-09-30	2020-09-30	2021-09-30	2020-09-30	2020-12-31
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	3 323 816	7 898 473	10 600 064	13 467 740	20 724 816
Övriga rörelseintäkter	144 975	286 063	944 095	1 014 135	1 026 994
Summa rörelsens intäkter	3 468 791	8 184 536	11 544 159	14 481 875	21 751 810
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	-805 181	-27 448	-1 426 677	-134 268	-5 634 406
Övriga externa kostnader	-1 833 600	-1 509 216	-4 939 530	-4 619 079	-5 799 033
Personalkostnader	-2 215 591	-1 698 286	-7 844 251	-5 865 826	-7 791 010
Övriga rörelsekostnader	-14 914	-595 105	-513 474	-1 331 603	-2 212 855
Avskrivningar	-94 250	0	-282 750	0	0
Summa rörelsens kostnader	-4 963 536	-3 830 055	-15 006 682	-11 950 776	-21 437 304
Rörelseresultat	-1 494 745	4 354 481	-3 462 523	2 531 099	314 506
Resultat från finansiella poster					
Ränteintäkter och liknande poster	0	0	0	0	0
Räntekostnader och liknande poster	-74 245	-185 162	-160 348	-271 319	-627 787
Summa finansiella poster	-74 245	-185 162	-160 348	-271 319	-627 787
Resultat efter finansiella poster	-1 568 990	4 169 319	-3 622 872	2 259 780	-313 281
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	-27 952
Periodens resultat	-1 568 990	4 169 319	-3 622 872	2 259 780	-341 233

Balansräkning - moderföretaget

(Belopp i kr)	2021-09-30	2020-09-30	2020-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	1 602 250	1 503 000	1 885 000
Summa immateriella anläggningstillgångar	1 602 250	1 503 000	1 885 000
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	91 808	91 808	91 808
Uppskjuten skattefordran	2 157 765	2 185 717	2 157 765
Summa finansiella anläggningstillgångar	2 249 573	2 277 525	2 249 573
Summa anläggningstillgångar	3 851 823	3 780 525	4 134 573
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	3 093 596	1 394 283	1 496 037
Fordringar hos koncernföretag	2 128 919	4 100 241	1 378 195
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	10 093 730	12 844 751	12 774 622
Övriga kortfristiga fordringar	388 776	271 633	320 415
Summa kortfristiga fordringar	15 705 021	18 610 908	15 969 269
Kassa och bank	659 780	3 762 997	3 229 036
Summa omsättningstillgångar	16 364 801	22 373 905	19 198 305
SUMMA TILLGÅNGAR	20 216 624	26 154 431	23 332 878
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
<i>Eget kapital</i>			
Aktiekapital	674 100	674 100	674 100
Övrigt eget kapital	11 101 386	17 325 271	14 724 257
Summa eget kapital	11 775 486	17 999 371	15 398 357
<i>Långfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut	2 594 050	3 625 000	1 437 500
Summa långfristiga skulder	2 594 050	3 625 000	1 437 500
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut	1 205 355	750 000	2 750 000
Förskott från kunder	782 538	626 882	795 552
Leverantörsskulder	634 971	180 330	184 150
Skulder till koncernföretag	48 497	56 497	53 497
Övriga kortfristiga skulder	1 969 317	1 658 039	1 665 581
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 206 411	1 258 312	1 048 241
Summa kortfristiga skulder	5 847 089	4 530 060	6 497 021
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	20 216 624	26 154 431	23 332 878

Kassaflödesanalys - moderföretaget

(Belopp i kr)	2021-07-01	2020-07-01	2021-01-01	2020-01-01	2020-01-01
	2021-09-30	2020-09-30	2021-09-30	2020-09-30	2020-12-31

Den löpande verksamheten

Resultat efter finansiella poster	-1 568 990	4 169 319	-3 622 872	2 259 780	-313 281
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	54 458	253 903	-151 146	559 154	1 629 390
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-1 514 532	4 423 222	-3 774 018	2 818 934	1 316 109
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	-123 386	-3 553 260	740 801	-1 387 535	183 868
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	-141 376	351 491	852 355	95 067	62 028
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	-264 763	-3 201 769	1 593 155	-1 292 468	245 896
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 779 295	1 221 453	-2 180 862	1 526 466	1 562 005

Investeringsverksamheten

Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	0	-309 000	0	-856 000	-1 238 000
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	-309 000	0	-856 000	-1 238 000

Finansieringsverksamheten

Upptagande av lån	0	2 000 000	0	2 000 000	2 000 000
Amortering av låneskulder	-138 394	-62 500	-388 394	-62 500	-250 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-138 394	1 937 500	-388 394	1 937 500	1 750 000

Periodens kassaflöde -1 917 689 2 849 953 -2 569 256 2 607 966 2 074 005

Likvida medel vid periodens början	2 577 469	913 044	3 229 036	1 155 032	1 155 032
Likvida medel vid periodens slut	659 780	3 762 997	659 780	3 762 997	3 229 036

Redovisningen är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen och koncernredovisning, BFNAR 2012:1 (K3).

Koncernredovisning har upprättats för samtliga kvartal och jämförelseperioder.

Övriga tillgångar och skulder har upptagits till anskaffningsvärden där inget annat anges.

Intäkter:

Licensintäkter redovisas som en intäkt när avtal signeras med kund och leverans skett. De periodiseras inte över avtalstiden, utan intäktsförs direkt som upplupna intäkter.

Följande villkor skall vara uppfyllda:

- De väsentliga risker och förmåner som är förknippade med varornas ägande har överförts till köparen.
- Bolaget behåller inte något engagemang i den löpande förvaltningen och utövar inte heller någon reell kontroll över de varor som sålts.
- Inkomsten kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.
- Det är sannolikt att de ekonomiska fördelar som bolaget skall få av transaktionen kommer att tillfalla bolaget.
- De utgifter som uppkommit eller som förväntas uppkomma till följd av transaktionen kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.
- Normalt sker äganderättsövergång av mjukvara i samband med att köparen får tillgång till nyttjanderätt av licensnyckel.

Detta är ett förfarande som har förordats av Bolagets revisor. Intäkter från övrig försäljning intäktsförs löpande i samband med leverans.

Immateriella anläggningstillgångar:

Utgifter för forskning, dvs. planerat och systematiskt sökande i syfte att erhålla ny vetenskaplig eller teknisk kunskap och insikt, redovisas som kostnad när de uppkommer. Bolagets forskningskostnader kostnadsförs i den period de uppkommer. I Bolaget redovisas utgifter för utveckling som immateriell tillgång endast under förutsättning att det är tekniskt och finansiellt möjligt att färdigställa tillgången, avsikten är och förutsättning finns att tillgången kan användas i verksamheten eller säljas samt kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. I Bolagets balansräkning är utvecklingskostnaderna upptagna till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar.

ARR (Årligen återkommande intäkter):

Bolaget definierar ARR som den årliga tillväxten av återkommande och avtalade intäkter där varje angivet värde avser den senaste tolv månadersperioden. De återkommande intäkter som medtagits är (i) licensavtal, (ii) maintenance (underhåll) samt (iii) SaaS-jämförbara prenumerationsintäkter. De intäkter som inte är återkommande och därmed exkluderats är (i) engångsintäkter för tjänster samt (ii) kunders engångsutköp av licensen.

I ARR-beräkningarna fördelas licensintäkterna under hela avtalets livslängd. Detta innebär att vid t ex ett tvåårigt licensavtal fördelas den totala licensintäkten med 1/24 per månad t ex i perioden juli 2020 till och med juni 2022. På motsvarande sätt har bolagets övriga återkommande intäkter (maintenance/underhåll) och SaaS-jämförbara intäkter) hanterats.



comintelli.com
intelligence2day.com