

Pressmeddelande från Comintelli AB
Stockholm den 21 november 2019

Delårsrapport, januari – september 2019.

Finansiell sammanfattning

Sammandrag av koncernens finansiella utveckling	Juli - september		Januari - september		Helår
	2019	2018	2019	2018	2018
Rörelsens intäkter, tkr	6 526	2 687	14 746	12 357	21 300
Rörelsens kostnader, tkr	5 614	4 235	16 913	13 014	18 063
Rörelseresultat efter avskrivningar, EBITA, tkr	912	-1 548	-2 167	-657	3 237
Resultat efter finansiella poster, EBT, tkr	1 175	-1 945	-1 654	-405	3 123
Räntebärande skulder vid periodens utgång	2 438	4 053	2 438	4 053	3 419
Soliditet 1)	68,2%	47,9%	68,2%	47,9%	69,0%
Vinst per aktie efter skatt 2)	0,16	-0,25	-0,22	-0,06	0,33

1) Eget kapital som andel av balansomslutningen.

2) Nyckeltalet har beräknats utifrån antalet aktier vid periodens utgång; 7 490 000 september 2019 och 6 490 000 september 2018.

Kommentarer till bolagets resultat och finansiella ställning för det tredje kvartalet

Rörelsens totala intäkter för det tredje kvartalet blev 6,5 mkr (2,7 mkr) och resultatet efter finansiella poster +1,2 mkr (-1,9 mkr), 18,0 % (neg.). Intäkterna under kvartalet har påverkats positivt av både förlängda kundavtal, merförsäljning till existerande kunder samt nykundsförsäljning. Även årets tredje kvartal har präglats av tillväxtfrämjande satsningar i syfte att skapa långsiktig tillväxt och skalbarhet.

Periodens kassaflöde blev positivt, +0,4 mkr. Balansposten "Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter" har under det tredje kvartalet ökat från 13,4 mkr till 16,4 mkr. Årets ackumulerade kassaflöde är -1,8 mkr inberäknat 1,0 mkr amortering av lån.

Vid eventuellt negativt resultat gör bolaget för kvartalen 1-3 ingen värdering av behovet för förändring av uppskjuten skattefordran. Översyn görs däremot i samband med helårsbokslutet.

Koncernredovisning har upprättats för samtliga kvartal och jämförelseperioder.

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisor

Pressmeddelande från Comintelli AB
Stockholm den 21 november 2019

Väsentliga händelser under perioden april - juni 2019

- En nyrekryterad säljare, som kommer från branschen, har börjat.
- I samarbete med kunder har en ny programrelease av Intelligence2day® färdigställts med bl. a förbättrat användargränssnitt och fler AI-baserade funktioner såsom trendklusters.
- Vidareutveckling av mjukvaruplattformen Intelligence2day® till en ren SaaS-miljö.
- Styrelseledamot Mats Almgren lämnade styrelsen på egen begäran, till följd av tillträdandet av en ny tjänst.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Etablering av försäljningskontor i Chicago, USA, och Christian Bjersér utsedd som VD för det amerikanska dotterbolaget.
- Comintelli's Intelligence2day® blev utnämnd till en av de mest betydelsefulla plattformarna för omvärldsbevakning- och analys i en utvärdering genomförd av Forrester Research, ett av världens ledande IT-analysföretag.
- Roine Gabrielsson har föreslagits för inval som styrelseledamot på extra bolagsstämma den 2 december 2019.

VD har ordet

Koncernens nettoomsättning uppgick under det tredje kvartalet till 6,5 mkr att jämföra med 2,5 mkr under det tredje kvartalet 2018, en ökning med 158 %.

Fler försäljningsavslut än vanligt realiserades under årets tredje kvartal. Det rörde sig både om förlängningar av licensavtal och utökning av antal användare för existerande kunder, samt nyförsäljning av licensavtal och SaaS prenumerationer.

För närvarande arbetar vi enligt en hybridmodell där vi både har en stor andel nuvarande kunder med traditionella licensavtal och samtidigt en växande andel kunder med prenumurationsavtal, s.k. SaaS. Det är troligt att licensförsäljningen kommer att fortleva en tid parallellt med övergången till SaaS-modellen. Intäktsmodellen för licensavtalen är att hela licensintäkten redovisas i resultaträkningen när avtal signeras med kund och leverans skett. Intäkterna periodiseras alltså inte över avtalstiden, utan istället har vi en balanspost med upplupna intäkter (för närvarande på 16,4 mkr) som kommer faktureras till kunderna gradvis under kommande licensperioder (dvs närmaste 2-3 åren). Kvartalssvängningarna till följd av licensförsäljningen kommer att minska i takt med högre andel prenumurationsförsäljning (SaaS).

En positiv nyhet under kvartalet var att Comintelli's mjukvara Intelligence2day® har utnämnts till en av de mest betydelsefulla aktörerna (s.k. "Strong Performer") i världen för omvärldsbevakning- och analys ("Market and Competitive Intelligence Platforms") av det inflytelserika IT analysföretaget Forrester Research. Bara det faktum att Forrester för första gången har identifierat denna typ av programvara som en marknad med växande



Pressmeddelande från Comintelli AB
Stockholm den 21 november 2019

efterfrågan är en milstolpe i sig. Att Intelligence2day® dessutom räknas som en av de mest betydelsefulla plattformarna på marknaden är en extra morot för oss.

Intelligence2day® har utvecklats under 20 år och våra kunder, såsom Bayer, AkzoNobel, Essity, Ericsson, SCA och Tetra Pak, bekräftar att plattformen fortsätter vara av världsklass. Andelen kunder som väljer att avsluta sina licenser (s.k. Churn rate) är fortsatt låg. Detta bidrar till en hög andel underliggande årliga intäkter (s.k. Annual Recurring Revenue).

Forrester noterar vidare i sin rapport att plattformar utvecklade med textanalys, Artificiell Intelligens, Machine Learning och integrationsmöjligheter kommer att vara viktiga för omvärldsanalytiker inom marknads-, strategi- och forskningsavdelningar. Det rymmer väl med vår framtidsvision och hittills i år har redan flera viktiga innovationer lanserats, såsom AI-baserade Trend Cluster och API-integration.

Utvecklingsarbetet med att skala upp verksamheten har påverkat bolagets rörelsekostnader jämfört med 2018. Kostnaderna innefattar framtagandet av en mer renodlad SaaS-lösning, utökade marknadsförings-insatser, uppbyggnad av verksamheten i Nordamerika och att flera återförsäljare med rörlig ersättning har knutits till bolaget.

I oktober offentliggjordes att vårt försäljningskontor etablerats i Chicago, USA, och att Christian Bjersér utsetts till VD för Comintelli's amerikanska dotterbolag, Comintelli Inc. Christian har arbetat på Comintelli i över tio år och har varit medlem i ledningsgruppen med ansvar för försäljning. Han har en lång erfarenhet av internationella affärer och har ett stort nätverk i USA, vilket gör honom mycket väl lämpad för att öka våra marknadsandelar där. USA är en snabbväxande marknad och utgör redan c:a 1/3 av vår kundbas, så etableringen där är helt i linje med vår kommunicerade strategiska plan.

Vårt absoluta fokus fortsätter vara att förbättra vår säljkapacitet. Detta sker på bred front där interna resurser omallokerats och ledarskapet förstärkts för att stödja försäljningsprocessen. Försäljningsorganisationen har utökats med en ny säljare som kommer från branschen, vilket medför en kort startsträcka. Vi fortsätter också att genomföra våra populära webinars och konferenser (såsom www.intelli-summit.com), där det märks att intresset för både omvärldsanalys och Intelligence2day® är starkt.

Nästa rapport

Bokslutskommuniké för 2019 offentliggörs tisdagen den 25:e februari, 2020.

För ytterligare information

Jesper Martell
VD, Comintelli AB
Telefon: 070 622 98 31
E-post: jesper.martell@comintelli.com

Peter Mörsell
CFO, Comintelli AB
Telefon: 070 543 73 95
E-post: peter.morsell@comintelli.com

Web: www.comintelli.com/IR (här finns samtliga rapporter).



Pressmeddelande från Comintelli AB
Stockholm den 21 november 2019

Om Comintelli AB

Comintelli AB är ett svenskt mjukvaruföretag som grundades 1999 som en spin-off från Ericsson. Bolaget är noterat på Spotlight Stock Market med kortnamn: COMINT.

Bolagets affärsidé är att utveckla och licensiera en molnbaserad tjänst för omvärldsbevakning och -analys kallad Intelligence2day®. Tjänsten används idag av såväl mindre företag som större globala organisationer. 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, till exempel AkzoNobel, DSM, Essity och Tetra Pak.