



DELÅRSRAPPORT

I januari–3 I mars 2023

IMINT Image Intelligence AB
556730-9751



Delårsrapport

IMINT Image Intelligence AB 1 januari - 31 mars 2023

Första kvartalet 1 januari - 31 mars 2023

- Nettoomsättningen för kvartalet uppgick till 11,7 Mkr (17,8 Mkr)
- Rörelsens kostnader för kvartalet uppgick till 20,9 Mkr (16,5 Mkr)
- Resultat efter finansnetto för kvartalet uppgick till -4,3 Mkr (4,3 Mkr)
- Resultat efter skatt för kvartalet uppgick till -4,0 Mkr (5,1 Mkr)
- Resultat per aktie uppgick till -0,44 kr (0,56 kr)
- Kassaflödet efter investeringsverksamheten för kvartalet uppgick till -6,6 Mkr (3,7 Mkr)

Väsentliga händelser 1 januari - 31 mars 2023

- Den 5 januari meddelar Bolaget att Vidhance Selfie Mode och Infinite Horizon Corrections lanseras för Qualcomms plattform för "wearables", Snapdragon W5 och W5+.
- Den 18 januari meddelar Bolaget att Imints Vidhance Video Stabilization Gen 4 kommer finnas i Asus flaggskepp, Asus Zenfone 9.
- Den 8 februari 2023 meddelar Uppsala universitet att Andreas Lifvendahl, Johan Svensson och Harald Klomp, som alla spelat stor roll i framväxandet av Imint, tilldelas Uppsala universitets innovations- och entreprenörpris 2023.
- Den 13 februari meddelar valberedningen att de föreslår nyval av Yvonne Mårtensson och Erik Axelsson till bolagets styrelse. Jonas Fridh och Öjvind Norberg har meddelat att de avböjer omval.
- Den 3 mars meddelar Bolaget att man tecknat avtal med en ny kinesisk smartphone-tillverkare. Avtalet inkluderar bland annat Vidhance Gen 4.

Väsentliga händelser efter rapportperioden

- Den 20 april kallas aktieägarna i mjukvarubolaget Imint till årsstämma. Årsstämman skall hållas tisdagen den 23 maj i Uppsala.

VD har ordet



Försvagningen i försäljningen fortsätter, och nettoomsättningen för första kvartalet 2023 landade på 11,7 mkr (17,8 mkr). Imints huvudmarknad är alltjämt smartphones, där kräftgången från tidigare kvartal fortsatte. Årets första kvartal brukar dessutom vara årets svagaste. Nedgången i volymer för smartphones var 14% år-över-år, och 7% jämfört med fjärde kvartalet 2022. Samtidigt får de investeringar som succesivt togs under 2022 nu full effekt på kostnaderna, där personalkostnader landade på 9,5 mkr (8,3 mkr). Vi fortsätter att succesivt överföra resurser och därmed kapacitet till det nya affärsområdet Professional, som nu har 42% andel av totala kostnaderna. Nyutveckling av produkter anpassade för Professional gör att balanserade utvecklingskostnader ökar något, vilket resulterade i ett EBIT för Imint som helhet på -4,3 mkr, och ett negativt kassaflöde om 6,6 mkr. Kassen är fortsatt stark, och utgående balans den 31 mars 2023 var 71,4 mkr. För affärsområdet Consumer stängdes kvartalet med ett EBIT om 2 mkr, vilket ger en EBIT-marginal om 18%.

Under kvartalet har arbetet i affärsområdet Professional tagit viktiga kliv framåt, i takt med att kapaciteten ökar både inom försäljning och produktutveckling. Den marknadsvertikal vi initialt prioriterat kallas ”remote assistance”, där smarta glasögon eller huvudburna kameror används för att i realtid låta personer på distans se de det som personen i fält ser. Användningsområdena är många; det kan röra sig om att få hjälp av en expert på distans, för att utbilda, kvalitetskontrollera, och så vidare.

”Under kvartalet har arbetet i affärsområdet Professional tagit viktiga kliv framåt, i takt med att kapaciteten ökar både inom försäljning och produktutveckling.”

Vi samarbetar här med de ledande tillverkarna av denna typ av kameran system. I detta ekosystem finns också bolag som är systemintegratörer och oberoende mjukvaruleverantörer (ISVer) och som kan ha djup vertikal och geografisk specialisering. Även här pågår långtgående samtal med några utvalda möjliga pilotkunder. För den anpassade videoförbättring som behövs, kan en mycket stor del av Vidhance-portföljen för smartphones återanvändas med mindre anpassningar. De nya förutsättningarna på denna typ av marknad, har också bidragit positivt till ny produktutveckling, där funktioner i Vidhance inte behöver integreras kameranära på varje enhet, utan kan göra nytta även på app-nivå. Den flexibilitet i hur Vidhance-algoritmerna kan levereras ger goda skalningsmöjligheter. Integration djupt på kameraenheterna skapar skyddsmurar mot konkurrens, och exekvering på högre nivå ger möjlighet att snabbare nå nya kunder. Detta kan ge oss ”skyddad skalbarhet”.

På samma sätt som fördjupad affärsutveckling inom detta segment har gett ny kunskap som lett till nya produkter och tekniska leveransmöjligheter, så har vi också öppningar till helt nya affärsmodeller. Förutom betalningsmodeller som licensrätt för vår IP per enhet eller produktfamilj (som är det vanligaste inom vår gamla huvudmarknad för smartphones), kan vi här också erbjuda tilläggstjänster som del av partners prenumerationsmolntjänster, eller direkt som prenumeration till de oberoende mjukvaru- och systemintegratörerna som levererar egna mjukvarulösningar. Vi har goda förhoppningar om att kunna ta det viktiga steget från noll till ett vad gäller kommersiella avtal byggda på dessa nya affärsmodeller. Våra nya produkter inom denna vertikal har dessutom genomgått skarpa fälttester, med positiva resultat.

För att nämna två exempel; inom den nordiska marknaden testad av ambulanspersonal för att få stöd och förbereda en akutmottagning, och för läkarutbildning i Afrika. Marknaden för ”remote support software” förväntas enligt FNFResearch växa med 17% per år, och nå ett värde om 5,4 miljarder USD 2026. Helheten är inte adresserbar för oss, men marknader med hög investeringstakt och där vi kan använda längre och återkommande affärsmodeller är givetvis av högt intresse.

Vi har även fortsatt vår marknadsbearbetning och analys av segmentet säkerhet- och övervakning. Vår dörröppnarprodukt här är runt anpassad videostabilisering för kroppsburna kameror, en marknad i sig med god tillväxtpotential enligt marknadsanalytiker. I ekosystemet för detta segment är även så kallade Video/Evidence Management Solution-bolag centrala, som står för systemintegration av videoströmning och videolagring. På samma sätt som inom Remote Assist, finns alltså möjligheter till olika leveransformer av våra algoritmer, anpassade för detta segments specifika behov. För att ta ett konkret exempel; för video från kroppsburna kameror av rättsvårdande myndighetspersoner, finns ett dubbelt behov – dels av bästa möjliga stabiliserade video i live-situationer, och dels av originalvideo som bevismaterial för efterföljande rättsprocesser.

Här är arkitekturen bakom Vidhance väl lämpad för att lösa båda dessa krav samtidigt. Därtill upptäcker vi löpande nya kundproblem i takt med att vi fördjupar våra samtal, som till exempel kan röra personlig integritet och GDPR, där vi också har lösningskoncept.

Vår huvudmarknad inom konsumentelektronik, där smartphones är helt dominerande, fortsätter att vara stagnerande. Vi ser nu en kombinerad intäktseffekt där våra kunders besparingsprogram börjar ge genomslag, både genom minskade design-ins i telefonmodeller, men även utdesign av specifika Vidhance-funktioner för att nå krav på lägre kostnad per telefon. Samtidigt sjunker skeppade volymer, och de stora kinesiska tillverkarna ser störst volymfall.

Smartphonemarknaden är mycket volatil, men vi förutser ytterligare några kvartal med intäkter på en lägre nivå än rekordåren 2020-2021. En samlad bild av marknaden är dock inte enbart negativ; vi har nu kunnat börja resa igen och kan träffa våra kunder i fysiska möten. Nya produktidéer presenteras, och en ny sorts produkt har redan designats in hos en av våra kunder, och kommer att lanseras inom kort. Den produkten utvärderas nu av många av våra kunder, med gott intresse. De naturliga ledtiderna gör dock att detta inte nämnvärt väntas förändra intäktsprognosen för 2023.

Vi hade i kvartalet ett negativt kassaflöde. Till del beror det på naturliga årscykler när vi fakturerar och får betalt av våra större kunder, men det är en delförklaring. Vi har de senaste tre åren byggt upp en mycket stark kassa, och den ska vi förvalta väl, och rikta våra investeringar på klokast möjliga sätt. Samtidigt så sker en översyn av våra kostnader då vi förväntar oss ytterligare några kvartal med lägre intäkter från vår huvudmarknad än åren 2020-2021, för att långsiktigt vara rustade att kunna genomföra våra planer för långsiktig tillväxt, inte minst inom Professional. Vi vet att dessa marknader har långsammare cykler, så vi anpassar kostnadsnivåerna med försiktighet, så att vi kan optimera genomförandet av det som blir det nya Imint med långsiktigt god tillväxt. I en tid av global lågkonjunktur, höga räntor och brist på riskvilligt kapital, har vi en ovanligt bra situation, där vi vågar fortsätta investera, när många andra bolag behöver göra mer tvära inbromsningar. Det möjliggör ett starkare Imint med tekniska och marknadsmässiga försprång när vi är på andra sidan av denna recession.

2023 blir på många sätt ett tufft år, men det ger oss också ökad energi att fortsätta den transformation som bolaget nu har startat.

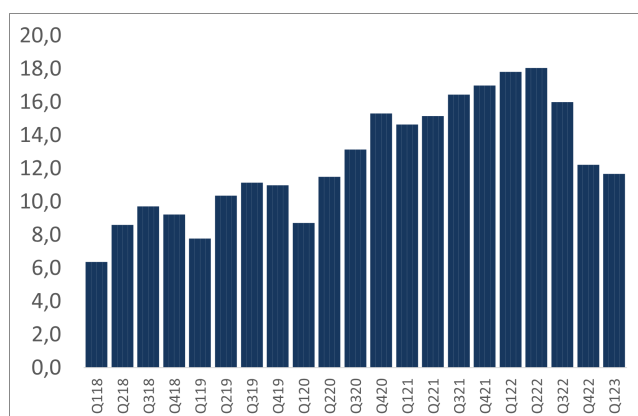
Uppsala i maj 2023

Andreas Lifvendahl, VD

Imints utveckling

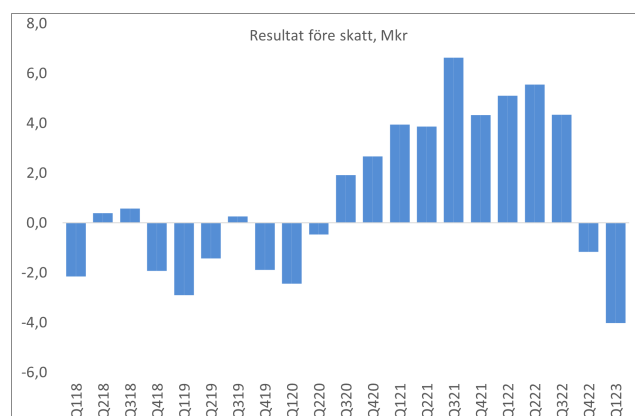
Intäktsutveckling

Nettoomsättningen uppgick till 11,7 Mkr, en minskning med 34% jämfört med Q1 2022 (17,8 Mkr).



Resultatutveckling

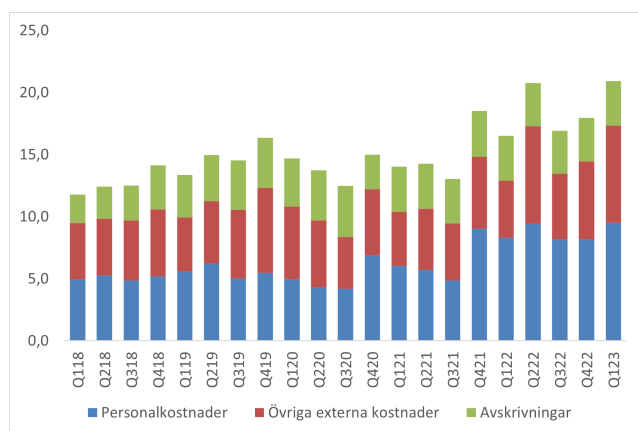
Kvartalets rörelseresultat blir -4,3 Mkr jämfört med 4,3 Mkr Q1 2022.



Kostnadsutveckling

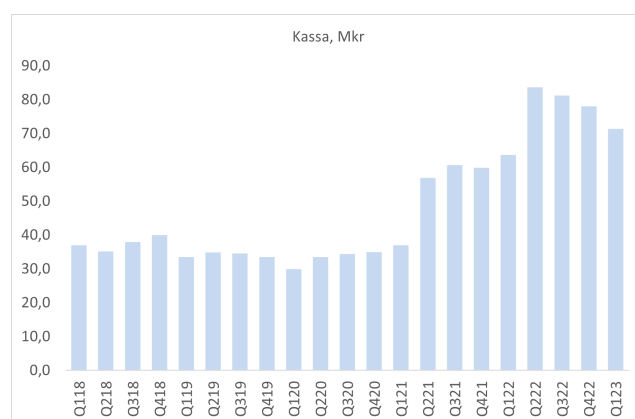
De operativa kostnaderna ökar i kvartalet och uppgick till 20,9 Mkr (16,5 Mkr). Övriga externa kostnader ökar främst på grund av ökade konsultkostnader samt ökade resekostnader.

Avskrivningar av balanserade utvecklingsutgifter är fortsatt stabila i kvartalet och uppgår till 3,6 Mkr (3,6 Mkr).



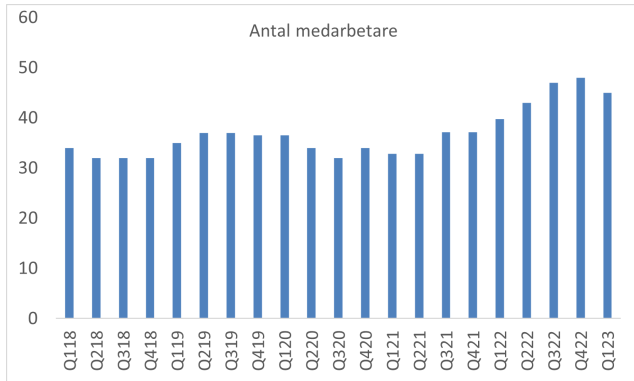
Kassaflöde och likviditet

Likvida medel uppgick vid utgången av det första kvartalet 2023 till 71,4 Mkr, jämfört med 63,6 Mkr vid utgången av Q1 2022.



Antal medarbetare

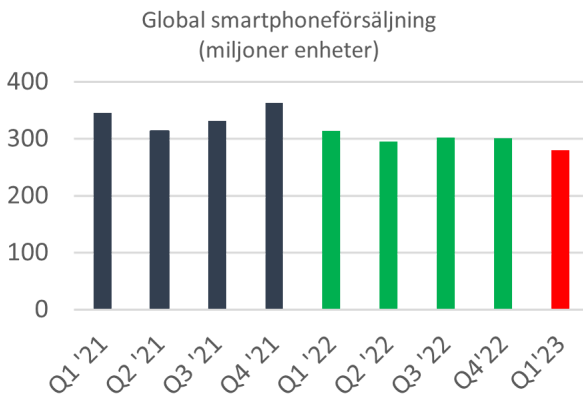
Personalstyrkan inklusive konsulter var i slutet av perioden 45 personer jämfört med 33 föregående år.



AFFÄRSOMRÅDET CONSUMER

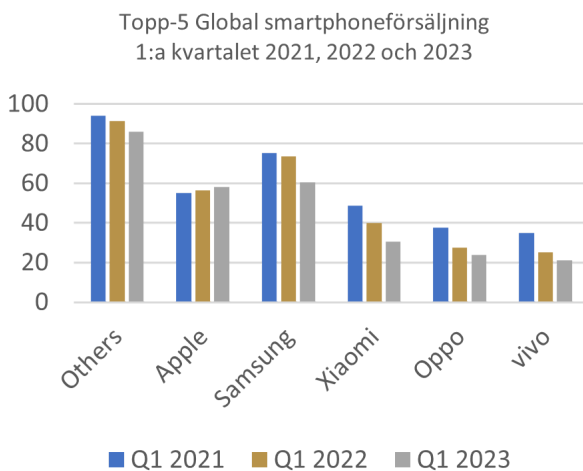
Marknadsutveckling Smartphones

Kräftgången inom global smartphoneförsäljningen fortsätter, vilket påverkar affärsområdet Consumer. Första kvartalet är vanligtvis svagt, och denna årscykeltrend är extra förstärkt under den globala recessionen. Volymerna föll med 10% över 1:a kvartalet 2022, och med 18% jämfört med 1:a "coronakvartalet" 2021.



Smartphoneförsäljning, topp 5 under 1:a kvartalet

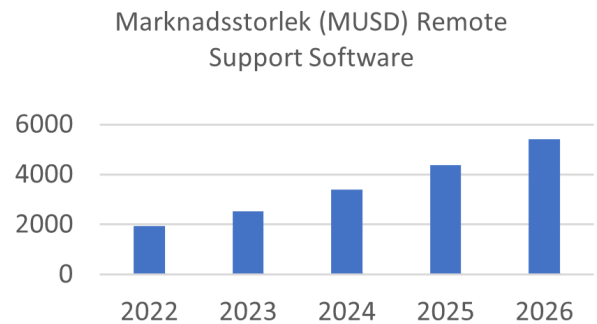
Apple har historiskt ett svagt första kvartal, men är den enda tillverkaren som åstadkommit tillväxt sedan 2021. Volymfall över förra årets 1:a kvartal är extra stora hos Samsung och Xiaomi, den senare en viktig kund till Imint.



AFFÄRSOMRÅDET PROFESSIONAL

Vidhance in "Remote Support"

Remote Support är ett brett begrepp, som över de senaste 5-10 åren vuxit kraftigt, främst för att underlätta kundsupport mot konsumenter. Digitalisering, AI och allt bättre videostöd, ökar både för effektivare problemlösning för konsumenter och inom B2B. Pandemin och de begränsningar av resor som följde, gav extra fart åt videodigitalisering av "remote assistance" för professionella användare, där stora effektivitetsvinster är möjliga. Tabellen nedan visar den totala mjukvarumarknaden, där videomjukvara är en del.



Källa: FNFResearch

Kroppsburna kameror växer och "går live"

Marknadsanalysbolaget Market Research Futures spår i en rapport från 2023 en fortsatt stark tillväxt inom marknaden för kroppsburna kameror, med en årlig ackumulerad tillväxttakt om 16,9% fram till 2030. Den ökande digitaliseringen inom rättsvårdande myndigheter är en stark drivkraft. Starkast tillväxt förväntas ske med kameraenheter som också kan liveströmma video vilket sätter nya krav på bra och tolkningsbar video direkt från enheten.



Imints värdeskapande strategi

Affärsrecept

Vi bygger produkter där både nya innovativa lösningar och ständigt växande branschexpertis byggs in på ett skalbart sätt. Långsiktig tillväxtpotential för Imint bygger långsiktigt aktieägarvärde, och det kräver en ständig innovativ nyfikenhet.

Personal med egenmakt och tillit skapar den kreativitet som behövs, och vi knyter till oss de smartaste och frimodigaste talangerna i industrin.

Vi är en världsledande leverantör av videoförbättringsmjukvara, och vi kommer snart att ha integrerat vår mjukvaruplattform Vidhance i över en miljard produkter. Detta är ändå bara början på Imints resa. Nu återgår vi till våra rötter, och bygger upp ett nytt affärsområde för professionella användare, med delvis nya produkter och lösningar, och med mer hållbara och långsiktiga affärsmodeller.

Affärsområde Consumer

Konsumentmarknaden kan stå inför nästa stora tekniksprång, under det ännu ganska otydliga samlingsnamnet Metaverse. Oavsett hur framtiden kommer se ut, så är vi övertygade om detta: Kameran kommer att fortsätta vara en nyckelsensor, och nya produkter och lösningar kommer att uppfinnas. Den mänskliga drivkraften att berätta historier är ostoppar, och det visuella mediet har en särskild attraktionskraft. Imint kommer att både bevara och förstärka sin plats på första parkett i denna marknad, och vi är drivna av samma passion: att möjliggöra och frigöra mänskligt visuellt berättande.

Nettoomsättning - första kvartalet

Nettoomsättning för Consumer uppgick till 11 205 tkr.

Kostnader – första kvartalet

Rörelsekostnaderna under kvartalet uppgick till 12 075 tkr, fördelat på övriga externa kostnader 5 075 tkr, personalkostnader 5 207 tkr och avskrivningar 1 793 tkr.

EBIT – första kvartalet

Resultatet före finansiella poster blev 2 006 tkr. EBIT-marginalen uppgick till 18%.

Affärsområde Professional

Många megatrender stödjer stigande användning av kameradrivna system för professionella marknader. Hög kapacitet i telecom-nätverk som 5G möjliggör transmission av stora mängder data med mycket låg fördröjning. Många IoT-system är redan kameracentriska, eller kan utöka sin förmåga genom att addera kameror. De stora volymerna inom konsumentelektronik, framförallt smartphones, driver fram standardiserade hård- och mjukvaruplattformar, som möjliggör väsentligt lägre produktionskostnader. Vägen mot en fossilfri framtid gynnas också av att expertis kan vägleda på distans eller utföra arbete på distans, antingen med hjälp av kollegor eller robotar. Video blir i allt fler domäner en central del i kritiskt beslutsfattande, där stora värden kan stå på spel. Hög videokvalitet och videofunktioner anpassade för ändamålet blir därför verksamhetskritiskt. Imint avser att leverera dessa lösningar, och under affärsmodeller som skapar långsiktighet och större förutsägbarhet.

Nettoomsättning - första kvartalet

Nettoomsättning för Professional uppgick till 471 tkr.

Kostnader – första kvartalet

Rörelsekostnaderna under kvartalet uppgick till 8 857 tkr, fördelat på övriga externa kostnader 2 757 tkr, personalkostnader 4 307 tkr och avskrivningar 1 793 tkr.

EBIT – första kvartalet

Resultatet före finansiella poster blev -6 318 tkr.

Finansiell utveckling

Perioden 1 januari - 31 mars 2023

Nettoomsättning

Nettoomsättning för perioden uppgick till 11 676 tkr (17 806 tkr).

Kostnader

Rörelsekostnaderna under perioden uppgick till 20 931 tkr (16 503 tkr), fördelat på övriga externa kostnader 7 831 tkr (4 576 tkr), personalkostnader 9 514 tkr (8 320 tkr) och avskrivningar 3 586 tkr (3 606 tkr).

Resultat

Resultatet efter finansiella poster blev -4 021 tkr (5 101 tkr) och resultat efter skatt för perioden blev -4 021 tkr (5 101 tkr), eller -0,44 kr (0,56 kr) per aktie.

Kassaflöde och likviditet

Periodens kassaflöde uppgick till -6 623 tkr (3 738 tkr) eller -0,72 kr (0,41 kr) per aktie. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -1 658 tkr (6 588 tkr), eller -0,18 kr (0,72 kr) per aktie och kassaflödet efter investeringsverksamheten uppgick till -6 623 tkr (3 738 tkr) eller -0,72 kr (0,41 kr) per aktie.

Imints likviditet var vid periodens slut 71 399 tkr (63 636 tkr).

Investeringar

Under perioden har Imint investerat 110 tkr (131 tkr) i materiella anläggningstillgångar och 4 855 tkr (2 720 tkr) i immateriella anläggnings-tillgångar.

Eget kapital

Eget kapital i Imint uppgick vid periodens slut till 95 473 tkr (90 616 tkr) eller 10,43 kr (9,90 kr) per aktie. Fond för utvecklingsutgifter i bundet eget kapital uppgår till 20 846 tkr (17 317 tkr). Soliditeten var vid periodens slut 84% (85%).

Skattemässiga underskott

Imints tidiga verksamhet innebar enligt plan negativa resultat och skattemässiga underskott.

Även om positiva resultat nu uppvisas, gör den fortsatta expansionen i affärsområdet Professional att styrelsen av försiktighetsskäl väjer att inte redovisa någon uppskjuten skattefordran.

Per den 31 december 2022 uppgick de skattemässiga underskotten till 2 981 tkr.

Personal

Antalet anställda per den 31 december 2022 uppgick till 35 (32) och under kvartalet har även konsulter anlåtats motsvarande 10 (8) heltidstjänster. Företaget sysselsatte därmed totalt, inräknat anställda och konsulter, 45 (40) personer.

Aktiekapital

Imints aktiekapital uppgår till 9 157 563 kronor fördelat på 9 157 563 utestående aktier. Aktiernas kvotvärde är 1 krona.

Aktien

IMINT Image Intelligence AB:s aktie är listad på Spotlight under kortnamnet IMINT. Aktien har ISIN-kod SE0007692124. Bolaget hade per den 31 mars 2023 ca 2 900 aktieägare. De 10 största ägarna per den 31 mars 2023 anges nedan.

Namn	Innehav
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	14,06%
Nordnet Pensionsförsäkring AB	6,10%
Bank Julius Baer & Co Ltd	4,99%
Quniary Investment AB	2,68%
Caecis Bank Spain SAU	2,31%
Peter Ekerling	2,31%
Andreas Lifvendahl	1,73%
Nevrokiro Invest AS	1,71%
SEB Life International Assurance	1,59%
Alexander Ullman	1,52%

Finansiell utveckling

Perioden 1 januari - 31 mars 2023

Optionsprogram

Vid ordinarie bolagsstämma i maj 2022 beslutade stämman att emittera 480 000 teckningsoptioner. Varje teckningsoption är berättigad till teckning av en ny aktie i bolaget fram t o m 31 december 2025. Teckningskursen är 50,38 kronor.

Under perioden har Imint tecknat och tilldelats samtliga 480 000 optioner. Av dessa 480 000 optioner har 38 000 överlåtits till företagsledningen samt 47 000 till övrig personal. Överlåtelsen har skett till marknadsvärde.

Vid periodens slut fanns 480 000 emitterade och tilldelade optioner.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Imint är genom sin verksamhet exponerat för risker och osäkerhetsfaktorer. Information om bolagets risker och osäkerhetsfaktorer återfinns i årsredovisningen för 2022. Dessa överensstämmer med de risker bolaget identifierar idag.

2022/2025	
Emitterade vid årets början	0
- Emitterade under perioden	480 000
Emitterade vid periodens slut	480 000
Antal tilldelade vid årets början	0
- Tilldelade under perioden	480 000
- Inlösta under perioden	0
- Förfallna	0
Antal tilldelade vid periodens slut	480 000

Löper till och med 2025-12-31	
-------------------------------	--

Finansiell utveckling i sammandrag

tkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 mar	1 jan - 31 mar	1 jan-31 dec
	2023	2022	2022
Nettoomsättning	11 676	17 806	64 068
Aktiverat arbetet för egen räkning	4 855	2 720	13 932
Rörelsens kostnader	-20 931	-16 503	-72 145
Rörelseresultat	-4 312	4 253	8 609
Resultat efter finansiella poster	-4 021	5 101	13 829
Resultat efter skatt	-4 021	5 101	13 829
Nettokassaflöde efter investeringar	-6 623	3 738	13 078
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0,0	0	150
Likvida medel på balansdagen	71 399	63 636	78 022
Eget kapital på balansdagen	95 473	90 616	99 494

Nyckeltal	1 jan - 31 mar	1 jan - 31 mar	1 jan-31 dec
	2023	2022	2022
Avkastning på eget kapital, %	-4,21%	5,63%	13,90%
Avkastning på sysselsatt kapital, %	-4,52%	4,69%	8,65%
Soliditet	84%	85%	85%
Nettoinvesteringar i materiella anläggningstillgångar	110	131	1 567
Nettoinvesteringar i immateriella anläggningstillgångar	4 855	2 720	13 932
Antal anställda vid periodens slut (inkl konsulter)	45	33	48
Resultat per aktie, kr	-0,44	0,56	1,53
Eget kapital per aktie, kr	10,43	9,90	10,86
Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie, kr	-0,18	0,72	3,26
Kassaflöde efter investeringar per aktie, kr	-0,72	0,41	1,45
Kassaflöde per aktie, kr	-0,72	0,41	1,46

Resultaträkning

Resultaträkning tkr (om ej annat anges)	1 jan - 30 mar 2023	2022	1 jan-31 dec 2022
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	11 676	17 806	64 068
Övriga rörelseintäkter	89	230	2 755
Aktiverat arbete för egen räkning	4 855	2 720	13 932
Summa Intäkter	16 619	20 756	80 754
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-7 831	-4 576	-24 024
Personalkostnader	-9 514	-8 320	-34 074
Avskrivningar och nedskrivningar	-3 586	-3 606	-14 048
Summa rörelsens kostnader	-20 931	-16 503	-72 145
Rörelseresultat	-4 312	4 253	8 609
Resultat från finansiella investeringar			
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	321	847	5 220
Övriga räntekostnader och liknande resultatposter	-29	0	0
Finansnetto	291	847	5 220
Resultat efter finansiella poster	-4 021	5 101	13 829
Bokslutsdispositioner			
Mottagna koncernbidrag	0	0	0
Summa bokslutsdispositioner	0	0	0
Skatt på årets resultat	-	-	-
Periodens resultat	-4 021	5 101	13 829
Genomsnittligt antal aktier, tusental, före utspädning	9 158	9 158	9 039
Genomsnittligt antal aktier, tusental, efter utspädning	9 158	9 158	9 039
Antal aktier utestående på balansdagen, tusental	9 158	9 158	9 158
Resultat per aktie före utspädning	-0,44	0,56	1,53
Resultat per aktie efter utspädning	-0,44	0,56	1,53

Balansräkning

Balansräkning	31 mar		31 dec
tkr (om ej annat anges)	2023	2022	2022
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Immateriella, balanserade utvecklingsutgifter	22 199	19 606	20 761
Materiella anläggningstillgångar			
Maskiner och inventarier	1 426	434	1 485
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	0	50	0
Långfristiga fordringar	2 554	1 648	2 554
Summa anläggningstillgångar	26 179	21 738	24 800
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar och andra fordringar	16 608	21 216	14 354
Likvida medel	71 399	63 636	78 022
Summa omsättningstillgångar	88 007	84 852	92 375
TOTALA TILLGÅNGAR	114 186	106 590	117 176
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	9 158	9 158	9 158
Fond för utvecklingsutgifter	20 846	17 317	19 174
Periodens resultat	-4 021	5 101	13 829
Övrigt fritt eget kapital	69 490	59 041	57 333
Summa eget kapital	95 473	90 616	99 494
Avsättningar och skulder			
Långfristiga skulder	0	0	0
Kortfristiga skulder	18 713	15 974	17 682
Summa avsättningar och skulder	18 713	15 974	17 682
TOTALT EGET KAPITAL och SKULDER	114 186	106 590	117 176

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalys tkr (om ej annat anges)	1 jan -31 mar		1 jan-31 dec
	2023	2022	2022
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat efter finansiella poster	-4 021	5 101	13 829
Avskrivningar	3 586	3 606	14 048
Övrigt ej kassaflödespåverkande	0	0	-4 896
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet	-435	8 707	22 981
Förändringar i rörelsekapitalet	-1 223	-2 119	6 451
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 658	6 588	29 432
Investeringsverksamheten			
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-110	-131	-1 567
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-4 855	-2 720	-13 932
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	0	0	-855
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 965	-2 850	-16 354
Kassaflöde efter investeringsverksamheten	-6 623	3 738	13 078
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	0	0	150
Nyupptagna lån	0	0	0
Amorteringar på lån	0	0	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	0	150
PERIODENS KASSAFLÖDE	-6 623	3 738	13 228
Likvida medel vid periodens början	78 022	59 898	59 898
Valutakursdifferens i likvida medel			4 896
Likvida medel vid periodens slut	71 399	63 636	78 022

Rapport över förändring eget kapital

tkr (om ej annat anges)	Aktiekapital	Fond för utvecklingsutgifter	Överkursfond	Ansamlad förlust	Totalt eget kapital
Ingående balans 2022-01-01	9 158	17 900	99 086	-40 628	85 515
Resultat					
Periodens resultat				5 101	5 101
Omföring till fond för utvecklingsutgifter reducerat med årets avskrivningar		-584		584	0
Transaktioner med aktieägare					0
Nyemissioner	0		0		0
Erhållna optionspremier				0	0
Emissionskostnader			0		0
Utgående balans 2022-03-31	9 158	17 317	99 086	-34 944	90 616
tkr (om ej annat anges)	Aktiekapital	Fond för utvecklingsutgifter	Överkursfond	Ansamlad förlust	Totalt eget kapital
Ingående balans 2023-01-01	9 158	19 174	99 236	-28 073	99 494
Resultat					
Periodens resultat				-4 021	-4 021
Omföring till fond för utvecklingsutgifter reducerat med årets avskrivningar		1 672		-1 672	0
Transaktioner med aktieägare					0
Nyemissioner	0				0
Erhållna optionspremier				0	0
Emissionskostnader			0		0
Utgående balans 2023-03-31	9 158	20 846	99 236	-33 766	95 473

Imints verksamhet

Affärsidé

Imint är ett svenskt mjukvarubolag som genom intelligent sensor och dataanalys utmanar marknadens befintliga koncept för kvalitativbild och video. Genom att kombinera världsledande algoritm kunskap med innovation och modern mjukvaruutvecklingsmetodik utvecklar Imint visionära produkter och lösningar i teknikens framkant.

Vision

Imints vision är att genom innovativ mjukvara tänja gränserna för vad som är möjligt med ett kamerasystem, och på så sätt möjliggöra en överlägsen upplevelse (kvalitativt och kreativt) för användaren. Inom marknadssegmentet för konsumentelektronik vill bolaget ge användaren verktygen att släppa lös all sin kreativitet och bli en filmskapare på riktigt. På den industriella marknaden vill Imint med överlägsen bild och videokvalitet ge både maskiner och människor de bästa möjliga förutsättningarna för att utföra sina uppdrag som exempelvis kan bestå i att orientera sig eller att snabbt fatta riktiga beslut.



Marknad

Bolagets verksamhet är huvudsakligen fokuserad på att nå ut till marknaden för smartphones. Samtidigt ökar satsningen alltmer för att nå andra industrier där rörliga kameror, video och datorseende är centrala komponenter. Två av många intressanta områden är smarta glasögon och kroppsburna kameror och Imint är övertygade om att bolagets samlade år av erfarenhet och expertis kan skapa mervärde inom dessa områden.

Erbjudande

Kärnan i Imints erbjudande är produktportföljen Vidhance som består av ett antal produkter och algoritmer för olika typer av bild och videoförbättringar. Bolaget erbjuder även ett utvecklingsverktyg (Software Development Kit), som behövs för en lyckad integration. Bolaget har under över ett decennium i tätt samarbete med världens ledande bolag inom konsumentelektronik byggt upp en unik och världsledande expertis inom integration, kalibrering och optimering av kamerasystem vilket starkt bidrar till bolagets konkurrenskraft. Baserat på dessa byggstenar erbjuder Imint turn-key lösningar i absolut världsklass. Till erbjudandet tillkommer oftast också ett längre supportkontrakt.

Affärsmodell

Imint har en affärsmodell där Vidhance och tillhörande tjänster och support i huvudsak säljs direkt till tillverkaren utan några mellanhänder. Avtalsmodellen bygger framför allt på licensavgifter för rätten att sälja telefoner med Vidhance mjukvara inbyggd, men även på avgifter för ett Software Development Kit, integrationstjänster och bildkvalitetsoptimering samt underhåll och support.

Patentstrategi

Imint arbetar med en patentstrategi som bygger på att noga följa marknaden för att utvärdera nya möjligheter för patent. Patentstrategin går främst ut på att söka patent på koncept och systemnivå, då för detaljerade patent inom mjukvarualgoritmer i praktiken kan vara svåra att skydda från närliggande lösningar.

Redovisningsprinciper och noter

Not 1: Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1. Årsredovisning och koncernredovisning (K3) är oförändrade jämfört med föregående

Not 2: Transaktioner med närstående

Inga transaktioner med närstående har skett under perioden annat än vad som redovisas under punkten ”Optionsprogram” på sidan 10 i denna delårsrapport.

Not 3: Övriga externa kostnader

I övriga externa kostnader ingår bland annat kostnader för konsulter, lokal och personal i Kina via Business Sweden, patentkostnader, marknadsföring, IT & telefoni, källskatter i Kina, lokalhyra och resor.

Not 4: Royaltyintäkter

Delar av bolagets intäkter utgörs av royaltiesbaserat på antal sålda enheter. Avtalen med mobiltelefonföretag innehåller i vissa fall parametrar som gör att intäkten per såld telefon beror av såld volym. Bolaget gör bedömningar rörande de antal telefoner som kommer säljas och bolagets genomsnittliga intäkt baseras på denna estimerade volym. Verklig volym kan komma att avvika från den bedömningen som bolaget gör med effekten att även genomsnittlig intäkt per såld telefon kan avvika.

Not 5: Definitioner och nyckeltal

- **Avkastning på eget kapital:** Resultat före skatt i relation till eget kapital.
- **Avkastning på sysselsatt kapital:** Rörelseresultat i relation till sysselsatt kapital.
- **Eget kapital per aktie:** Eget kapital dividerat med antal aktier på balansdagen.
- **Genomsnittligt antal aktier:** Det genomsnittliga antalet aktier i Imint har beräknats utifrån en viktning av det historiska antalet utestående aktier i Imint efter varje genomförd nyemission gånger antal dagar som respektive antal aktier varit utestående.
- **Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie:** Kassaflöde från den löpande verksamheten dividerat med genomsnittligt antal aktier.

- **Kassaflöde efter investeringar:** Kassaflöde från den löpande verksamheten minus investeringar i materiella, immateriella och finansiella tillgångar.
- **Kassaflöde per aktie:** Periodens kassaflöde dividerat med genomsnittligt antal aktier.
- **Resultat per aktie:** Nettoresultat dividerat med genomsnittligt antal aktier.
- **Soliditet:** Eget kapital i förhållande till balansomslutningen (totala tillgångar).
- **Sysselsatt kapital:** Totala tillgångar minus ej räntebärande skulder.

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att denna delårsrapport ger en rättvisande bild av bolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som bolaget står inför. Denna delårsrapport har inte granskats av bolagets revisor.

Uppsala den 17 maj 2023

Andreas Lifvendahl, Verkställande Direktör

Kommande information

2023-05-23 Årsstämma 2022, Uppsala
2023-08-18 Delårsrapport för kvartal 2, 2023
2023-11-17 Delårsrapport för kvartal 3, 2023
2024-02-16 Bokslutskommuniké för 2023

För ytterligare information, kontakta:

Jonathan Ekman, Växel: 018-474 99 90

Postadress: Kungsängsgatan 12, 3 tr. 753 22 Uppsala, Sverige
info@imint.se
www.weareimint.com