

Nyhetsbrev, Göteborg den 5 februari 2021

Komplettering till nyhetsbrev publicerat 210205 kl 07:39 med uppdatering av bilagd pdf av nyhetsbrev: Uppdatering av nyckeltal

I senaste Bokslutskommunikén 2021-01-18 rapporterade bolaget nyckeltal i sin pågående värningskampanj. Nedan redovisas en uppföljning på nyckeltal för januari samt ger mer information om genomsnittligt antal appar per avtal.

När resultatet av den pågående värningskampanjen mäts för januari visar denna att statistiken från november och december, med 11,5 stycken signerade kundavtal i snitt på en (1) säljare och månad, fortsatt håller i sig. Under januari, som är två veckor i effektivt säljarbete p g a julleddighet och uppstart på året, blev snittet 5 stycken signerade kundavtal på en (1) säljare.

Totalt har nu den pågående värningskampanjen under november till januari givit 28 stycken signerade kundavtal mätt på en (1) säljare. Genomsnittet av antal appbundles* (iOS/Android/PWA) per avtal är 16 stycken appar.

Dessa 28 stycken avtal innehåller en av kunden avtalad estimerad behovsvolym av appar de närmaste 12 månaderna som totalt representerar en potentiell månatlig återkommande licensintäkt (MRR**) på 352 199 kronor vid 100% utfall av estimerad volym. Detta ger en potentiell årligt återkommande licensintäkt (ARR***) på 4 226 388 miljoner kronor förutsatt att avtalens behovsvolym av appar inlöses till 100%. MRR och ARR växer ackumulerat för varje månad enligt SaaS affärsmodellen som bolaget arbetar efter.

Att avtalens behovsvolym av appar inlöses till 100% påverkar bolaget till stor del själva resultatet av genom Customer Development & Success organisationen som hjälper kunderna att uppnå sina mål i avtalen.

Kommentar från vd, Appspotr Patric Bottne:

- Vi har fortsatt mycket bra nyckeltal när vi mäter antalet avtal och genomsnittsvolymer av appar i avtalen som vi producerar på en säljare per månad. Statistiken från att mäta en (1) säljare ger oss viktig data på vilken ARR en säljare hypotetiskt kan skapa på ett år. Nu har vi verklig data för 3 månader och det ger oss värdefull statistik att räkna på. Håller vi samma snittvolym av avtal och appbundles per kund och en (1) säljare fortsatt framåt så blir det höga siffror i ackumulerat potentiellt värde som en säljare skapar månad för månad. Detta är ju styrkan i SaaS-affärsmodellen, värden växer snabbt när nyckeltalen i försäljningen är rätt. Detta följer vår plan, vi är till och med något över de mål vi satt upp. Uppstarten av februari är stark och det stärker vår tes om att vi har en stabil ökande trend i våra nyckeltal. Avtalen i denna värningskampanj baseras på en så kallad Pay-as-you-go modell där kunden betalar ett fast pris per app baserat på en total behovsvolym efterhand som dom börjar leverera appar på vår plattform. Volymkunder åtnjuter alltså en viss rabatt på standardpriset för en appbundle beroende på vilken estimerad volym man väljer till skillnad från direktköpande SME kunder på vår plattform som betalar standardpriser på appbundles. Ett ökat



användande av vår plattform hos kund ger oss alltså ökande månatliga återkommande licensintäkter månad för månad. Vi är trygga i att Customer Development & Success kommer att hjälpa våra kunder att uppnå sitt uttalade behov av appar i varje avtal. Tillförseln av fler och fler partners gör också att våra kunder snabbt kan få hjälp med produktion och leverans via dessa om så önskas. Sammantaget skall våra kampanjer mot volymkunder likt denna, plus vår onlineförsäljning mot SME kunder som vill bygga enstaka appar själva samt förhoppningsvis framtida storvolymsaffärer tillsammans med strategiska samarbetspartner ge oss ett ökat ARR i koncernen.

*Appbundle är ett paket av totalt tre (3) olika appar, en (1) för iOS + en (1) för Android + en (1) för PWA som man bygger och publicerar på Appspotr 3.

**Monthly Recurring Revenue

***Annual Recurring Revenue

För ytterligare information, kontakta:

Patric Bottne, VD Appspotr AB (publ)

Mobil: +46 701 46 61 89

E-post: patric@appspotr.com

Om Appspotr AB

Appspotr är ett IT-bolag som utvecklar, säljer och marknadsför mjukvarulösningar för utveckling av mobila appar med fokus på Low Code som innebär att användaren kan skapa mobila appar utan förkunskaper inom kodning. Via bolagets plattform Appspotr 3 erbjuds tjänster relaterade till formgivning, innehåll och publikation som innebär snabbare, effektivare produktion av appar till en väsentligt lägre kostnad. Kunderna återfinns bland annat inom IT bolag, webbutvecklare och andra företag vilka utvecklar mobila applösningar till slutkund samt inom företag och organisationer med behov av apputveckling inom organisationen. Moderbolaget Appspotr AB har sitt säte i Göteborg. Dotterbolaget Appsales Sweden AB har sitt säte i Stockholm.