



DELÅRSRAPPORT

FÖRSTA KVARTALET 1 JAN 2021 - 31 MAR 2021

APPSPOTR.COM

Appspotr

Väsentliga händelser för första kvartalet

Koncernen:

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2021-03-31 till 5 515 TSEK (inga jämförelsesiffror finns för motsvarande period förra året då det är första gången koncernen rapporterar ARR)
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 1311 TSEK (1 536 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 98,1 % (94,8 %)
- Nettoomsättningen uppgick till 1 337 TSEK (1 621 TSEK)
- Resultatet uppgick till -6 388 TSEK (-5 401 TSEK)
- Resultatet per aktie blev -0,03 SEK (-0,10 SEK)

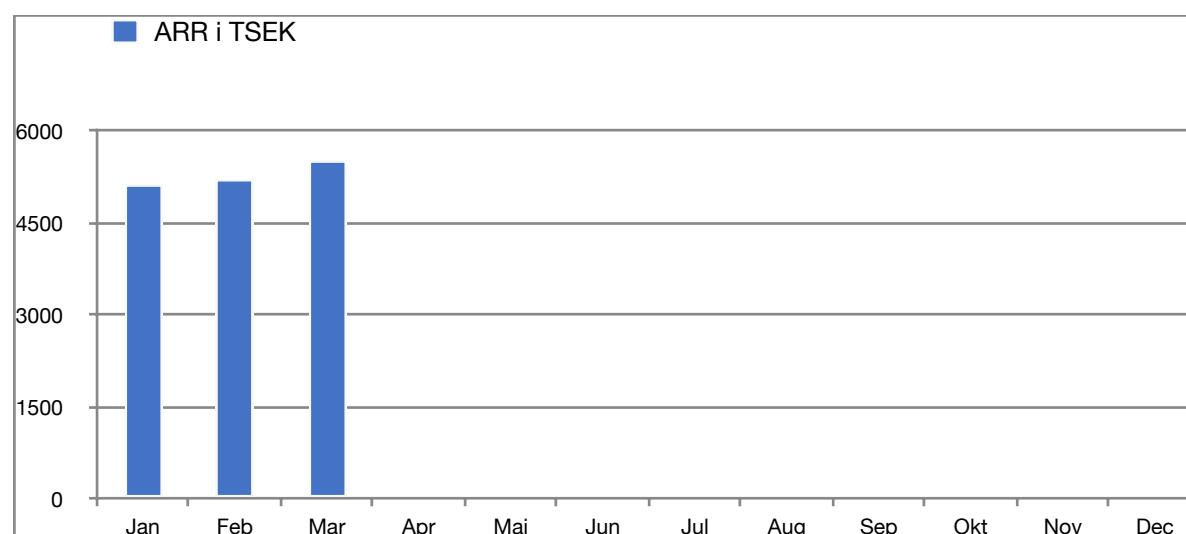
Moderbolaget:

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2021-03-31 till 214 TSEK (inga jämförelsesiffror finns för motsvarande period förra året då det är första gången moderbolaget rapporterar ARR)
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 6 TSEK (0 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 100 % (0 %)
- Nettoomsättningen uppgick till 6 TSEK (0 TSEK)
- Resultatet uppgick till -4 981 TSEK (-4 301 TSEK)
- Resultatet per aktie blev -0,03 SEK (-0,08 SEK)

Annual Recurring Revenue (ARR) koncernen

ARR är Appspotrs viktigaste finansiella nyckeltal. Det visar värdet av de fasta och rörliga avtalsintäkterna de kommande 12 månaderna. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje ny ARR-krona ett högt värde.

ARR uppgick per 2021-03-31 till 5,5 MSEK (ingen jämförelsesiffror finns för motsvarande period förra året). Illustrationen nedan visar ARR för de senaste 3 månaderna.



Väsentliga händelser under perioden

- I mars meddelade bolaget att man lanserat ett flertal nya funktioner i Appspotr 3 som utökar möjligheten att skapa än mer avancerade appar för iOS, Android och PWA än vad som tidigare erbjudits i plattformen [Läs mer om Storage, State, Variables, Logic blocks, Versions, Navigering i avsnittet "Närmare produktbeskrivning"].
- I februari meddelade bolaget att man tillförs cirka 55 MSEK genom teckningsoptionerna av serie TO1.
- I januari meddelade bolaget att man öppnar upp för onlineförsäljning av appar mot SME marknaden och att man fortsätter växa starkt inom marknadsvertikalerna offentlig sektor samt fastighetsbranschen.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- N/A

VD har ordet

Omsättningen för första kvartalet landar på 1,3 miljoner, vilket är enligt plan. Intäkterna baseras till 98,1% på repetitiva abonnemangintäkter, vilket är en styrka då vårt primära affärsfokus är att skapa repetitiva intäkter som ökar vår ARR. Värningskampanjerna som genomförts under fjärde kvartalet 2020 och första kvartalet i år kommer successivt att generera ökat ARR i takt med att dessa konverteras till betalande kunder. Under andra kvartalet inleds nya kampanjer där vi övergår till att enbart teckna direktbetalande kundavtal. Skiftet väntas resultera i ett snabbare växande ARR i jämförelse med värningskampanjer i Q4/Q1 som baseras på framtida volymer av appleveranser i Appspotr 3.

Vår customer development avdelning befinner sig i en intensiv uppbyggnadsfas. Avdelningen driver kundavtal mot ökande repetitiva intäkter. Här pågår förutom mycket kundkontakt och dialog nu också mycket arbete med att upprätta och erbjuda manualer, utbildningar och träning i Appspotr 3 för kunder i plattformen.

Under Q1 2021 har vi haft ett omsättningstapp jämfört med tidigare år. Det är helt enligt plan och en naturlig konsekvens av vårt strategiska vägval att minska fokus på app-som-en-tjänst och engångsintäkter för att i stället kraftsamla kring att sälja plattform-som-en-tjänst med repetitiva intäkter.

Sälj och marknad

Under kvartalet har arbetet med att lansera nya kampanjer och paketera ett utökat erbjudande till våra marknadsvertikaler dominerat bolagets samlade verksamhet. Säljorganisa-

tionen växer med nya medarbetare, vilket är resurskrävande samtidigt som vi ställer krav på en hög förmåga att öka antalet kundavtal. Vår säljorganisation kraftsamlar på marknadsvertikaler som anses ha en hög adaptionsförmåga för low-code och i synnerhet kunder som anses kunna skapa större och mer långsiktigt skalbara affärer. Som vi tidigare har kommunicerat, så är det ytterst strategiskt att vi bygger och säkerställer att vår distributionsstrategi stöttar vår ambition om att bli en globalt ledande low-code plattform. Vi är i skrivande stund fullt engagerade med att ta den marknadspositionen.

Vi blir i allt större omfattning uppmärksammade på och får förfrågningar om hur vi kan erbjuda vår plattform inom ramarna för GDPR / Cloud Act från både befintliga och potentiella kunder inom främst offentlig sektor.

Till denna typ av kunder har vi starka säljargument i att vår plattform möjliggör produktion av appar som inte bara uppfyller krav för GDPR/Cloud Act utan även uppfyller kraven för det europeiska tillgänglighetsdirektivet WACG (Web Content Accessibility Guidelines). Fr o m 23 juni i år gäller WACG utöver webben även för publika appar i hela EU för myndigheter, landsting, kommuner och andra offentlighetsrättsliga organ.

Under andra kvartalet ökar organisationen fokus i vår försäljning på den transaktionella affären som är snabbare med kortare beslutsprocesser. Vi kraftsamlar kortsiktigt på några få utvalda prioriterade målgrupper, exempelvis offentlig sektor, för att öka ARR snabbare. Efterhand som vi blir fler ökar vi tempot ytterligare med mer kapabilitetsdrivna affärer och strategiska kreativa samarbetsaffärer med partners och tjänsteleverantörer. Den långsiktiga dialogen med flera strategiska samarbetspartners fortgår som planerat. Vår ambition är att under hösten slutföra dessa dialoger och inleda försäljning via strategiska partners som återförsäljare av vår tjänst. Med rätt fokus och rätt ordning i affärerna ökar vi vårt ARR månad för månad.

Organisation

Mycket resurser investeras just nu på att on-boarda nya medarbetare, få i gång våra olika avdelningar och bygga upp en större organisation. Fortsatt rekrytering av nya medarbetare fortgår och är framgent en kontinuerlig process för bolaget att hantera. Organisationen behöver successivt expandera efterhand som antalet kundavtal ökar och vi positionerar oss inom fler marknadsvertikaler.

Emission

Under första kvartalet genomfördes inlösen av teckningsoptioner av serie TO1. Resultatet blev en teckningsgrad på 99 %, vilket genererade ett tillskott till kassan på 55 MSEK före emissionskostnader. Dessa medel i kombination med intäkter investeras nu i ökad försäljning och fortsatt produktutveckling. Bolaget har också betalat tillbaka lån till SEB och Tillväxtverket samt reglerat sista earn-out betalningen till HPC Sales Company AB för förvärvet av Appsales AB, vilket innebär att bolaget nu är skuldfritt.

ARR rapportering

I denna delårsrapport rapporterar vi för första gången ARR som ett nyckeltal. Vi rapporterar inte längre resultat i enstaka kampanjer eller nyckeltal baserat på säljare. Samtliga kampanjer och säljinsatser resulterar i vårt nya nyckeltal ARR. Vår ambition är att uppnå en kontinuerligt ökad tillväxttakt månad för månad i vår ARR. Denna tillväxttakt kommer att bli mer stabil och förutsägbar efterhand som vi får en högre redundans i en större organisation samt en större kritisk massa av betalande kunder.

Produktnyheter

Vi har under mars månad lanserat ett antal nya funktioner i Appspotr 3. Dessa nya funktioner är i mångt och mycket revolutionerande inom branschen för low code plattformar.

De nya funktionerna State, Storage och Variables samt uppdateringarna i Logic Blocks gör det möjligt att bygga avancerad logik i appar som drar nytta av och använder de händelser och variabler som påverkas när användaren gör olika val i appen. Det rör sig om banbry-

tande funktioner som tidigare inte varit möjliga att skapa i low-code plattformar för mobila appar till iOS och Android.

Uppdateringar i verktygen för att bygga navigeringen i appar gör att vi nu supportar samtliga navigeringsmönster som är möjliga i operativsystemen för iOS och Android.

Uppdateringar har också gjorts i versionshanteringen av appar i Appspotr 3 så vi nu stödjer två versioner av appen parallellt, vilket gör att administratören av en app när som helst kan uppdatera sin live app med en ny version som byggts klar med hjälp av en knapptryckning.

Vi agerar nu också på Cloud act och kommer att erbjuda Appspotr 3 Cloud act säkrat för europeiska kunder. Appspotr kommer att bli en av få europeiska low-code aktörer som kan leverera en Cloud act säker low-code plattform (LCAP) inom EU, och detta kan utvecklas till en väsentlig framtida konkurrensfördel för bolaget.



Vänliga hälsningar,

Patric Bottne

VD Appspotr

Bolaget i sammandrag

Apputveckling

Gartner förutspår att:

- År 2023, kommer antalet utvecklare utan programmeringskunskap (s k citizen developers) inom större företag vara fyra gånger fler än antalet professionella programmerare.
- År 2024, kommer 65% av de appar som byggs utvecklas med hjälp av s k low code verktyg för apputveckling¹. Marknadsstorleken globalt för low code verktyg bedöms växa från 7,8 miljarder dollar (2018) till 46,2 miljarder dollar 2023, med en årlig tillväxttakt på 42,9% under perioden².

Research and Markets förutspår att:

- Marknadsstorleken globalt för low code verktyg bedöms växa från 10,3 miljarder (2019) till 187 miljarder dollar (2030) med en årlig tillväxttakt på 31,1% under perioden 2019 till 2030.³

Marknaden för apputveckling med low code verktyg är inne i en standardiseringsfas. Kraven på low code verktygens funktionalitet har ökat efterhand som efterfrågan ökat. Det finns ett brett utbud av low code verktyg där ute men enbart ett fåtal klarar av att stödja low code utveckling av mobila applikationer till både appbutiker och webben.

De aktörer som haft råd att investera i utvecklingen av nya generationens mer avancerade low code verktyg och som klarar av att möta marknadens efterfrågan och lyckas i sin distributionsmodell har stora möjligheter att ta en omfattande del av den expansiva för low code marknaden under de kommande åren.

Parallellt med att verktygen blir mer avancerade vänder de sig till två olika användargrupper. Både professionella utvecklare samt användare utan kunskap inom programmering, s

k citizen developers, har behov av dessa verktyg. Just nu visar statistiken att gruppen citizen developers ökar stort. En citizen developer är en användare som skapar appar som ska användas av dem själva eller av andra, och som använder appverktyg som har sanktionerats av en central IT avdelning eller affärsenhet.

Undersökningar från Gartner visar på flera fördelar hos de organisationer som valt att införa citizen development:

Fördelar för IT-avdelningen

Genom att skapa förutsättningar för citizen developers inom en organisation får IT-avdelningen flera fördelar bl a att man:

- Möjliggör en förmåga till självservice av affärsinnovation inom organisationen.
- Skapar en bättre inriktning i arbetet mellan affärsverksamheten och IT-avdelningen.
- Reducerar kön av appar som det finns behov av inom organisationen.
- Möjliggör ökat fokus på mer strategisk utveckling av appar hos IT-avdelningen.
- Minskar risken av s k shadow IT, dvs appar som används i en organisation men som inte stöds av IT-avdelningen.
- Möjliggör skapandet av prototyper, proof of concepts som IT-avdelningen kan ta över och vidareutveckla.

Fördelar för affärsenheten

- Ökad förmåga och rörlighet i affärerna
- Ökad produktivitet och effektivitet
- Mer engagerade medarbetare
- En ökad grad av affärsinnovation från enskilda medarbetare
- Affärsenheter kan skapa appar på egen hand eller med stöd av professionella utvecklare

¹ <https://www.computerworld.com.au/mediareleases/35472/low-code-is-the-future-outsistemas-named-a-leader/>

² https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/rapid-application-development-market-252654522.html?gclid=EA-lalQobCh-MI_LCTulbD5AlVyLYYCh0QdA3nEAAyAAEgILsPD_BwE

³ <https://www.researchandmarkets.com/reports/5184624/low-code-development-platform-market-research>

Affärsmodellen

Appspotr koncernen har opererat med två olika affärsmodeller som beskrivs närmare nedan men där fokus nu vrids mot plattform-affären.

Affärsmodell plattformaffären

Appspotrs plattform finns på servrar hos Amazon och kundens publicerade appar i plattformen finns på kundens egna utvecklarkonton på publika eller privata appbutiker hos Apple och Google, eller på webben (s k Progressive Webb Apps) som publiceras på Appspotrs eller kundens domän.

Kunderna abonnerar på plattformen genom en återkommande månadskostnad enligt SaaS affärsmodell. Support ingår i priset.

Appspotr gör kontinuerliga säkerhetskopieringar och tillser att kunden med automatik kontinuerligt får de uppgraderingar som görs i iOS och Android operativsystem samt i mobila webbläsare med jämna mellanrum.

Abonnemangsmodellen innebär en långvarig relation mellan kunden och Appspotr där båda parter är vinnare. Kunden får en stor trygghet och kan med hög exakthet förutsäga sina IT-kostnader för appar. Appspotr får en regelbunden och förutsägbar intäkt med förutsägbara kostnader.

Appspotr erbjuder en kvalificerad programvara till ett förhållandevis lågt pris och får en mycket hög lönsamhet när kundvolymerna ökar.

Affärsmodell återförsäljaraffären

Partners och kunder som opererar på Appspotrs plattform fungerar som experter på plattformen och återförsäljare av Appspotrs applicenser till interna eller externa kunder. Dessa säljer skräddarsydda appar och färdiga appkoncept som en tjänst (SaaS affärsmodell) till slutkunder. Slutkunderna abonnerar på sina appar genom att betala återkommande månads-, kvartals- eller årsavgifter till dessa experter som själva prissätter sin tjänst som en marginal ovanpå kostnaden för Appspotrs applicenser. Utöver intäkter från app som en tjänst erbjuder man ofta även tilläggstjänster såsom engångsavgifter för produktion av appar samt löpande abonnemangsinträder för

återkommande support, uppdateringar och utbildning. Dessa experter erbjuder kvalificerade apptjänster med kundnyttigt mervärde som ger hög marginal och lönsamhet redan vid mindre kundvolym. Relationen mellan dessa experter och deras kunder är långvarig. Möjligheten att öka genomsnittlig intäkt per kund är stor genom återkommande nyförsäljning av nya appar, anpassningar, funktioner, integrationer, design mm i apparna.

Inom Appspotr koncernen har Appsales tidigare fokuserat helt på att erbjuda app som en tjänst (AAAS) till slutkunder. Appsales omstrukturerar nu verksamheten med fokus på att skala upp nyförsäljning av plattformen mot partners och organisationer med behov av att leverera appar internt inom organisationen eller externt till kunder. Satsningen sker parallellt med bibehållen hantering av befintliga kundrelationer inom AAAS.

Konkurrensfördelar

Jämfört med traditionell apputveckling med programmerare erbjuder Appspotr ett snabbare och effektivare sätt att utveckla appar.

Appar i plattformen kan utvecklas parallellt för både iOS, Android och PWA (Progressive Web App) av personal utan programmeringskunskaper, s k citizen developers.

Möjligheten att kunna duplicera appar och funktioner spar tid, multistöd för såväl native appar som PWA förenklar, möjligheten att skräddarsy appar utifrån appanvändarens unika behov ifråga om design, integrationer, flöde och funktioner ger användaren i det närmaste obegränsade kreativa möjligheter.

Plattformen ger en unik möjlighet att koppla skapade appar mot befintliga system och skapa egen logik.

Automatiserad publicering och uppdatering av appar spar tid och nödvändiga uppdateringar av appar när systemuppdateringar av operativsystem hos iOS och Android lanseras med jämna mellanrum, hanteras sömlöst.

Plattformen stödjer både PWA och iOS & Android native appar och ger kunden möjlighet att hantera och få kontroll över alla organisationens appar.

Jämfört med konkurrensen från andra template-baserade apputvecklingplattformar, erbjuder Appspotr idag en modernare och öppnare plattform baserad på ramverket React Native, med en mycket högre flexibilitet i skapandet av appar med avancerade verktyg och lösningar för hantering av data, vyer, logik, integrationer och möjligheten att hantera användarbehörigheter i appar och plattformen för olika målgrupper.

Branschen

Hur vi interagerar med datorer har förändrats över tiden. Utvecklingen började med hålkort, passerade textbaserade terminaler och stannade vid grafiska gränssnitt och mus med PC-eran på 80- och 90-talet. Sedan den första Iphonen lanserades 2007 har dock appar på mobila enheter slagit ut allt annat. Appar är idag gränssnittet för interaktion mot internet. Det är där vi konsumerar mest skärmtid dagligen i vår smartphone, mer tid än i den mobila webben. I den digitaliseringsvåg som just nu pågår anpassar varje företag och organisation sig för att bli mer digital i sin service mot anställda, leverantörer, kunder och konsumenter.

En del av denna digitalisering är att efterfrågan på appar och mobil webb/PWA fullständigt exploderar hos företag och organisationer. Utvecklingsplattformar som erbjuder möjligheten för människor utan programmeringskunskap att bygga appar är enda sättet att möta denna efterfrågan. Resurserna för traditionell apputveckling räcker inte till och är för långsam, oflexibel och kostsam för att klara av att möta efterfrågan.

Den ökade efterfrågan drivs också av det ökade behovet inom organisationer att strama åt, snabba upp och förenkla samarbeten mellan IT och affärsteam inom olika affärsavdelningar. IT-avdelningar vill ha kontroll men samtidigt öppna upp möjligheten för innovation och självservice av apputveckling inom organisationens affärsenheter. Genom att demokratisera apputvecklingen och tillhandahålla appverktyg till personal utan programmeringskunskap som därigenom kan utveckla appar för sin affärsenhets behov skapar stora tidsvinster och får ner backloggen på appar hos IT. Samtidigt har IT kontroll att kunna administrera organisationens alla appar från en plattform, och möjligheten att kunna ge rättig-

heter inom organisationen att snabbt omsätta och omvandla affärsprocesser digitalt till appar utan att tappa i säkerhet och interna ramverk.

På samma sätt som det finns ett enormt behov inom stora organisationer av att kunna producera fler appar finns samma efterfrågan hos mindre och medelstora företag som inte vill hantera sina appar själva. Man köper hellre appen som en tjänst av en extern expert. Här är det istället appbyråer, konsultbyråer och app-expertiser som tillhandahåller tjänster för produktion, distribution, support, uppdateringar, utveckling till dessa företag. Med hjälp av low-code plattformar kan dessa appexperter leverera appar till sina kunder till en rimlig kostnad, snabbt och flexibelt som ett konkurrenskraftigt alternativ till traditionell apputveckling.

Marknadsstrategi

Appspotrns affärsmodell bygger på volym där antalet nya applicenser ökar genom att plattformen säljs med färdiga paket av förskotts-betalda applicenser som ger kunden rätt att bygga och publicera det antal appar som licenserna avser.

Försäljningen sker i huvudsak på tre sätt:

- Genom partnerförsäljning med partners som distribuerar eller säljer applicenser till organisationer på sin marknad eller i sin branschvertikal.
- Genom direktförsäljning till organisationer som levererar appar till sina kunder internt eller externt.
- Genom integrationer och samarbeten med systemleverantörer och digitala tjänsteleverantörer som öppnar upp kanaler mot sina egna kunder.

Nya kunder och partners värvas genom en kombination av uppsökande försäljning fysiskt och via telefon, online och marknadskommunikation via e-post samt sociala medier.

Framtidsvision

Appspotrns vision är en framtid där vem som helst, var som helst kan bygga en app.

Appspotrs mission är att bli den främsta plattformen för low-code appar och göra högkvalitativ apputveckling tillgänglig, prisvärd och tekniskt hanterbar för vem som helst med en idé.

Plattformen är tillgänglig globalt oberoende av geografiska gränser.

Produktbeskrivning

Appspotrs plattform har ett brett utbud av funktioner som anpassats utifrån marknadens behov.

De olika funktionerna finns samlade i en och samma plattform och är alltså fullständigt integrerade. Data, vyer och logik för appen är separerade vilket exempelvis gör att data i en app inte behöver uppdateras på mer än ett ställe och samma data kan användas i flera appar.

Flödet, strukturen och navigeringen i appen kan skräddarsys genom att koppla ihop data, vyer, logik i en visuell drag-and-drop miljö vilket, enligt vår vetskap, skapar marknadens mest flexibla och snabba sätt att utveckla skräddarsydda appar på.

Användarbehörigheter kan sättas med olika rättigheter, vilket skapar fördelen att man kan ha appar där olika användare kan se och göra olika saker både i appen och i plattformen.

Andra fördelar är att en kund kan erbjuda en app med olika användarupplevelser beroende på kund. En slutanvändare får efter inloggning i appen ett utseende och funktioner som är unikt för den organisation som slutanvändaren tillhör. Därmed upplevs appen som unik och skräddarsydd.

Kunder kan komma åt administrationsgränssnittet för appen från vilken PC- eller Mac-dator som helst eller uppdatera appen direkt från appen i sin smartphone eller surfplatta. Genom sin adminbehörighet har alla administratörer ett extra menyval i appen, dold för övriga användare, varifrån de kan skicka push-notiser, göra uppdateringar i databaser, vyer etc. Det är ofta så att olika appar internt på ett företag har olika administratörer som sköter uppdateringar i appen vid sidan av sina huvudsakliga arbetsuppgifter. Appspotrs plattform underlättar arbetet avsevärt för ett före-

tag att uppdatera appar och kommunicera med apparnas användare. Administrationen av appen kan skötas var som helst, oberoende av plats.

Plattformen levereras med ett basutbud av komponenter, logik och verktyg för integration med externa datakällor och REST-API:er som går att konfigurera och skräddarsy för egna behov. Vill kunden ha hjälp med att få byggt fler komponenter, logik eller kundspecifika integrationer kan kunden beställa dessa via Appspotr och nätverket av partners.

Närmare produktbeskrivning

Plattformen innehåller en mängd olika funktioner och verktyg som beskrivs närmare här:

Patchwork (Visuell appbyggare), används för att konfigurera hur hela appen ska fungera. Olika vyer och logikblock kopplas samman med varandra genom så kallade "patches". Dessa patches möjliggör att konfigurera Input egenskaper (ta in data) och Output egenskaper (visa upp data), skapa hela appens flöde, sammansättning och funktionalitet genom visuell programmering i den kraftfulla visuella appbyggaren aka "Patchwork". Det är också möjligt att koppla ihop olika meny-, datasetvy- och logikblock genom "patches" för att bestämma appens egenskaper.

Datasets, lagra data i din app genom att använda datasets som kan uppdateras genom appens logik. Du kan också importera data från extern datakälla.

Integrationer, integrera snabbt och enkelt din app byggd i plattformen med JSON, REST API:er.

State, möjliggör att ha skiftande innehåll i dina vyer i appen från logik som händer i appen, exempelvis validera ett formulär, visa/dölj en spinner när någonting annat laddas i appen, uppdatera text eller filtrera en lista när användaren skriver in text etc.

Storage, möjliggör att lagra data till smartphone/surfplattans minne. Detta är användbart om du behöver använda datan igen även efter att appen är nedstängd.

Variables, möjliggör att lagra värden för att användas senare. Detta är användbart för att kombinera data från olika logikblock eller vyer.

Vyer, använd färdigbyggda eller skräddarsydda komponenter för att skapa appar som är just så enkla, användarvänliga eller komplexa som du vill att de ska vara.

Logik, kombinera vilken logik du vill i den visuella appbyggaren, genom att använda färdigbyggda logikblock eller skräddarsy dina egna.

Appmallar (templates), sätt ihop och bygg dina egna appmallar som du kan återanvända eller modifiera för att använda i dina framtida app-projekt.

Stilmallar, ändra look-and-feel i din apps vy från en plats.

Translations (Översättningar), möjliggör att skapa och mappa synlig text (translation keys) mellan olika språk som stöds i din app.

Languages (Språk), möjliggör att skapa språk och addera specifika s k language locales.

Förhandsgranskning, man kan hela tiden när man bygger på appen titta på resultatet i realtid via förhandsgranskningsvyn som kan läggas som ett eget fönster bredvid webbläsaren på skärmen. Där ser du exakt hur appen ser ut och fungerar efterhand som du bygger appen.

Media, spara alla dina filer som är kopplade till appen på en och samma plats.

Native & PWA, bygg React Native appar för iOS och Android samt Progressive Web Apps (PWA) för mobilwebben.

Push, skicka direkta eller schemalagda push notifieringar till alla app användare eller utvalda grupper av användare.

Statistik, håll dig informerad och få kontroll med en översikt av relevant statistik över dina appars användande.

Administration, sätt roller på alla administratörer som skall kunna göra ändringar i dina appar.

Behörigheter, ett komplext men mycket kraftfullt behörighetssystem. Organisera dina appar i grupper, organisationer och en top-level organisation. Användare i systemet och i appar får access till roller i grupper kopplade till appar och organisationer.

Publicering, distribuera din app till Apple och Googles appbutiker, både publika och företagsinterna, och publicera din PWA till en subdomän på webben.

Versioner, bygg och ha en ny version av din app med nya funktioner och förbättringar redo att bli publicerad vid behov.

Partner plattform, partners får sin egen partnermiljö av plattformen där de fritt kan distribuera applicenser till så många organisationer som dom önskar under sitt eget varumärke.

Ekonomisk översikt koncernen

| <i>Alla belopp i TSEK</i> | 2021 3M (jan-mars) | 2020 3M (jan-mars) | 2020 12M (jan-dec) | 2019 12M (jan-dec) |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Nettoomsättning | 1 337 | 1 621 | 7 040 | 8 999 |
| Periodens resultat | -6 388 | -5 401 | -18 541 | -20 996 |
| Resultat per aktie | -0,03 | -0,10 | -0,15 | -0,40 |
| | | | | |
| Antal aktier (i tusental) | 191 422 | 51 999 | 121 333 | 51 999 |
| Genomsnittligt antal ak- tier (i tusental) | 144 794 | 51 999 | 92 080 | 33 497 |

Antalet aktier

På balansdagen uppgick antalet aktier till 191 421 886 stycken.

Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 50 513 TSEK (IB 7 160 TSEK). Soliditeten var 91,9 % (IB 57,1 %).

Resultaträkning - koncernen

| | 1 jan-31 mar 2021 3M | 1 jan-31 mar 2020 3M | 1 jan-31 dec 2020 12M | 1 jan-31 dec 2019 12M |
|---|----------------------------|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <i>Alla belopp i TSEK</i> | | | | |
| Rörelsens intäkter | | | | |
| Nettoomsättning | 1 337 | 1 621 | 7 040 | 8 999 |
| Summa intäkter | 1 337 | 1 621 | 7 040 | 8 999 |
| Rörelsens kostnader | | | | |
| Råvaror och förnödenheter | -164 | -142 | -680 | -705 |
| Övriga externa kostnader | -3 299 | -3 847 | -12 457 | -9 242 |
| Personalkostnader | -2 995 | -1 491 | -6 739 | -8 594 |
| Av- och nedskrivningar | -1 219 | -1 223 | -4 873 | -5 781 |
| Övriga rörelsekostnader | -4 | -1 | -14 | -64 |
| Summa kostnader | -7 681 | -6 704 | -24 763 | -24 386 |
| Rörelseresultat | -6 344 | -5 083 | -17 723 | -15 387 |
| Finansiella poster | -44 | -381 | -795 | -6 076 |
| Resultat efter finansiella poster | -6 388 | -5 401 | -18 518 | -21 463 |
| Skatt på periodens resultat | 0 | 0 | -23 | 467 |
| Periodens resultat | -6 388 | -5 401 | -18 541 | -20 996 |
| Resultat per aktie, räknat på resultatet hänförligt till Appspotr AB:s aktieägare under året (uttryckt i kr per aktie) | | | | |
| Resultat SEK per aktie | -0,03 | -0,10 | -0,15 | -0,40 |
| Antal aktier på balansdagen | 191 421 886 | 51 999 998 | 121 333 326 | 51 999 998 |
| Genomsnittligt antal aktier på balansdagen | 144 793 847 | 51 999 998 | 92 080 360 | 33 497 365 |

Balansräkning - koncernen

| <i>Alla belopp i TSEK</i> | 2021-03-31 | 2020-03-31 | 2020-12-31 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|
| TILLGÅNGAR | | | |
| Anläggningstillgångar | | | |
| Immateriella anläggningstillgångar | 12 136 | 16 992 | 13 351 |
| Materiella anläggningstillgångar | 7 | 35 | 10 |
| Övriga finansiella tillgångar | 97 | 70 | 97 |
| Summa anläggningstillgångar | 12 240 | 17 097 | 13 458 |
| Omsättningstillgångar | | | |
| Kundfordringar | 537 | 567 | 2 094 |
| Övriga fordringar | 477 | 1 212 | 559 |
| Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter | 930 | 594 | 862 |
| Summa omsättningstillgångar | 1 944 | 2 373 | 3 515 |
| Likvida medel | 50 513 | 4 247 | 7 160 |
| Summa omsättningstillgångar | 52 457 | 6 620 | 10 675 |
| SUMMA TILLGÅNGAR | 64 697 | 23 717 | 24 133 |

Balansräkning - koncernen, forts

| <i>Alla belopp i TSEK</i> | 2021-03-31 | 2020-03-31 | 2020-12-31 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|
| EGET KAPITAL OCH SKULDER | | | |
| Eget kapital | 59 446 | 994 | 13 780 |
| Summa eget kapital | 59 446 | 994 | 13 780 |
| Långfristiga skulder | | | |
| Långfristiga lån | 0 | 6 254 | 1 685 |
| Övriga långfristiga skulder | 0 | 686 | 1 266 |
| Summa långfristiga skulder | 0 | 6 940 | 2 951 |
| Kortfristiga skulder | | | |
| Leverantörsskulder | 1 441 | 1 855 | 1 227 |
| Kortfristiga lån | 0 | 7 252 | 2 252 |
| Övriga kortfristiga skulder | 911 | 4 049 | 905 |
| Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter | 2 899 | 2 627 | 3 018 |
| Summa kortfristiga skulder | 5 251 | 15 783 | 7 402 |
| SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER | 64 697 | 23 717 | 24 133 |

Koncernens förändring i eget kapital

| | Aktiekapital | Ej registrerat aktiekapital | Övrigt tillskjutet kapital | Andra reserver | Balanserat resultat | Summa |
|---|---------------|--------------------------------|-------------------------------|-------------------|------------------------|---------------|
| <i>Alla belopp i TSEK</i> | | | | | | |
| Summa transaktioner med innehavare utan bestämmande inflytande | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ingående eget kapital 2018-05-01 | 2 460 | | 51 036 | 0 | -46 938 | 6 558 |
| Nyemission | 3 241 | | 21 701 | | | 24 942 |
| Årets resultat 2018/2019 | - | | - | - | -24 331 | -24 331 |
| Utgående eget kapital 2019-04-30 | 5 701 | | 72 737 | | -71 269 | 7 169 |
| Ingående eget kapital 2019-05-01 | 5 701 | | 72 737 | 0 | -71 269 | 7 169 |
| Totalresultat | | | | | | |
| Nyemission | 4 699 | | 3 387 | | | 8 086 |
| Periodens resultat maj - dec 2019 | - | | - | - | -8 860 | -8 860 |
| Summa totalresultat | 4 699 | | 3 387 | | -8 600 | -744 |
| Utgående eget kapital 2019-12-31 | 10 400 | | 76 124 | 0 | -80 129 | 6 395 |
| Ingående eget kapital 2020-01-01 | 10 400 | | 76 124 | 0 | -80 129 | 6 395 |
| Nyemission | 13 867 | | 10 666 | | | 24 533 |
| Kvittningsemission | | 309 | 1 083 | | | 1 392 |
| Periodens resultat jan-dec 2020 | - | | - | - | -18 540 | -18 540 |
| Utgående eget kapital 2020-12-31 | 24 267 | 309 | 87 873 | | -98 669 | 13 780 |
| Ingående eget kapital 2021-01-01 | 24 267 | 309 | 87 873 | 0 | -98 669 | 13 780 |
| Nyemission | 14 017 | -309 | 38 346 | | | 52 054 |
| Periodens resultat jan-mars | - | | - | - | -6 388 | -6 388 |
| Utgående eget kapital 2021-03-31 | 38 284 | 0 | 126 219 | | -105 057 | 59 446 |
| Ingående eget kapital 2021-04-01 | 38 284 | 0 | 126 219 | | -105 057 | 59 446 |

Kassaflödesanalys - koncernen

| | 1 jan-31 mar 2020 3M | 1 jan-31 mar 2020 3M | 1 maj-31 dec 2020 12M |
|---|----------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| <i>Alla belopp i TSEK</i> | | | |
| Den löpande verksamheten | | | |
| Rörelseresultat | -6 344 | -5 083 | -17 723 |
| Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet | 1 218 | 1 223 | 4 849 |
| Erlagd ränta | -44 | -318 | -795 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital | -5 170 | -4 178 | -13 669 |
| Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar | 1 571 | -417 | -1 559 |
| Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder | 101 | 5 611 | 2 587 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten | -3 498 | 1 016 | -12 641 |
| Investeringsverksamheten | | | |
| Förvärv av materiella och immateriella tillgångar | - | -26 | -9 |
| Investering i finansiella anläggningstillgångar | - | - | -27 |
| Kassaflöde från investeringsverksamheten | 0 | -26 | -36 |
| Finansieringsverksamheten | | | |
| Förändring räntebärande skulder (ökning+) | -5 203 | -5 229 | -14 575 |
| Nyemission | 52 054 | - | 25 926 |
| Kassaflöde från finansieringsverksamheten | 46 851 | -5 229 | 11 351 |
| Förändring likvida medel | 43 353 | -4 239 | -1 326 |
| Likvida medel vid periodens början | 7 160 | 8 486 | 8 486 |
| Likvida medel vid periodens slut | 50 513 | 4 247 | 7 160 |

Resultaträkning - moderbolaget

| | 1 jan-31 mar 2021 3M | 1 jan-31 mar 2020 3M | 1 jan-31 dec 2020 12M | 1 jan-31 dec 2019 12M |
|--|----------------------------|-------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <i>Alla belopp i TSEK</i> | | | | |
| Rörelsens intäkter | | | | |
| Nettoomsättning | 6 | 0 | 122 | 2 505 |
| Övriga rörelseintäkter | 0 | 0 | 0 | 2 |
| Summa intäkter | 6 | 0 | 122 | 2 507 |
| Rörelsens kostnader | | | | |
| Råvaror och förnödenheter | -164 | -143 | -680 | -849 |
| Övriga externa kostnader | -2 958 | -3 279 | -10 584 | -7 218 |
| Personalkostnader | -1 851 | -590 | -3 151 | -4 722 |
| Av- och nedskrivningar | -4 | -9 | -18 | -668 |
| Övriga rörelsekostnader | -4 | 0 | -6 | -51 |
| Summa kostnader | -4 981 | -4 021 | -14 439 | -13 508 |
| Rörelseresultat | -4 975 | -4 021 | -14 317 | -11 001 |
| Finansnetto | -6 | -280 | -627 | -5 852 |
| | -6 | -280 | -627 | -5 852 |
| Resultat efter finansiella poster | -4 981 | -4 301 | -14 944 | -16 853 |
| Skatt på periodens resultat | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Periodens resultat | -4 981 | -4 301 | -14 944 | -16 853 |

Balansräkning - moderbolaget

| <i>Alla belopp i TSEK</i> | 2021-03-31 | 2020-03-31 | 2020-12-31 |
|--|---------------|---------------|---------------|
| TILLGÅNGAR | | | |
| Anläggningstillgångar | | | |
| Immateriella anläggningstillgångar | 0 | 0 | 0 |
| Materiella anläggningstillgångar | 7 | 35 | 10 |
| Aktier i koncernföretag | 12 983 | 12 983 | 12 983 |
| Andelar i intresseföretag | 0 | 0 | 0 |
| Andra långfristiga fordringar | 77 | 50 | 77 |
| Summa anläggningstillgångar | 13 067 | 13 068 | 13 070 |
| Omsättningstillgångar | | | |
| Fordringar hos koncernföretag | 14 224 | 5 446 | 9 163 |
| Övriga fordringar | 518 | 804 | 528 |
| Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter | 861 | 458 | 795 |
| Summa omsättningstillgångar | 15 603 | 6 708 | 10 486 |
| Likvida medel | 46 857 | 1 812 | 4 847 |
| Summa omsättningstillgångar | 62 460 | 8 520 | 15 333 |
| SUMMA TILLGÅNGAR | 75 527 | 21 588 | 28 403 |

Balansräkning - moderbolaget, forts

| <i>Alla belopp i TSEK</i> | 2021-03-31 | 2020-03-31 | 2020-12-31 |
|--|---------------|---------------|---------------|
| EGET KAPITAL OCH SKULDER | | | |
| Eget kapital | | | |
| Bundet eget kapital | 38 284 | 10 400 | 24 576 |
| Fritt eget kapital | 34 604 | -1 227 | 1 279 |
| Summa eget kapital | 72 888 | 9 173 | 28 855 |
| Långfristiga skulder | | | |
| Långfristiga lån | 0 | 4 300 | 180 |
| Övriga långfristiga skulder | 0 | 269 | 0 |
| Summa långfristiga skulder | 180 | 4 569 | 180 |
| Kortfristiga skulder | | | |
| Leverantörsskulder | 1 373 | 1 619 | 1 166 |
| Skatteskulder | 20 | 0 | 1 |
| Övriga kortfristiga skulder | 321 | 5 080 | 158 |
| Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter | 925 | 1 147 | 1 043 |
| Summa kortfristiga skulder | 2 639 | 7 846 | 2 368 |
| SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER | 75 527 | 21 588 | 28 403 |

Moderbolagets förändring i eget kapital

| | Aktiekapital | Ej registrerat aktiekapital | Reservfond | Överkursfond | Balanserat resultat | Summa |
|--|---------------|--------------------------------|------------|----------------|------------------------|---------------|
| <i>Alla belopp i TSEK</i> | | | | | | |
| Ingående eget kapital 2018-05-01 | 2 460 | | 0 | 51 036 | -46 935 | 6 561 |
| Periodens resultat maj - april 2018/2019 | | | | | -20 478 | -20 478 |
| Nyemission | 3 241 | | | 21 701 | | 24 942 |
| Utgående eget kapital 2019-04-30 | 5 701 | | 0 | 72 737 | -67 413 | 11 025 |
| Ingående eget kapital 2019-05-01 | 5 701 | | 0 | 72 737 | -67 413 | 11 025 |
| Periodens resultat maj - dec 2019 | | | | | -8 145 | -8 145 |
| Nyemission | 4 699 | | | 3 194 | | 7 893 |
| Koncernbidrag | | | | | 2 700 | 2 700 |
| Utgående eget kapital 2019-12-31 | 10 400 | | 0 | 75 931 | -72 858 | 13 474 |
| Ingående eget kapital 2020-01-01 | 10 400 | | 0 | 75 931 | -72 858 | 13 474 |
| Periodens resultat jan - dec 2020 | | | | | -14 944 | -14 944 |
| Nyemission | 13 867 | | | 10 666 | | 24 533 |
| Kvittningsemission | | 309 | | 1 083 | | 1 392 |
| Koncernbidrag | | | | | 1 400 | 1 400 |
| Utgående eget kapital 2020-12-31 | 24 267 | 309 | 0 | 87 680 | -86 402 | 25 855 |
| Ingående eget kapital 2021-01-01 | 24 267 | 309 | 0 | 87 680 | -86 402 | 25 855 |
| Periodens resultat jan - mars 2021 | | | | | -4 981 | -4 981 |
| Nyemission | 14 017 | -309 | | 38 306 | | 52 014 |
| Utgående eget kapital 2021-03-31 | 38 284 | 0 | 0 | 125 986 | -91 383 | 72 888 |
| Ingående eget kapital 2021-04-01 | 38 284 | 0 | 0 | 125 986 | -91 383 | 72 888 |

Kassaflödesanalys - moderbolaget

| | 1 jan-31 mar 2021 3M | 1 jan-31 mar 2020 3M | 1 maj-31 dec 2020 12M |
|---|----------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| <i>Alla belopp i TSEK</i> | | | |
| Den löpande verksamheten | | | |
| Rörelseresultat | -4 975 | -4 021 | -14 317 |
| Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet | 3 | 9 | 9 |
| Erlagd ränta | -6 | -280 | -627 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital | -4 978 | -4 292 | -14 935 |
| Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar | -4 910 | -1 650 | -5 428 |
| Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder | 64 | 1 574 | 1 095 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten | -9 824 | -4 368 | -19 268 |
| Investeringsverksamheten | | | |
| Investeringar i materiella anläggningstillgångar | - | -26 | - |
| Investeringar i finansiella anläggningstillgångar | - | - | -27 |
| Försäljning av materiella anläggningstillgångar | - | - | - |
| Kassaflöde från investeringsverksamheten | 0 | -26 | -27 |
| Finansieringsverksamheten | | | |
| Nyemission | 52 014 | - | 25 925 |
| Koncernbidrag | - | - | 1 400 |
| Förändring räntebärande skulder | -180 | -102 | -9 491 |
| Kassaflöde från finansieringsverksamheten | 51 834 | -102 | 17 834 |
| Förändring likvida medel | 42 010 | -4 496 | -1 461 |
| Likvida medel vid periodens början | 4 847 | 6 308 | 6 308 |
| Likvida medel vid periodens slut | 46 857 | 1 812 | 4 847 |

Övrig information

Finansiell kalender

- Årsredovisning 2020, publiceras den 2021-04-29
- Årsstämma genomförs 2021-05-31
- Delårsrapporten för Q2 2021, perioden apr-jun, publiceras den 9 augusti 2021
- Delårsrapporten för Q3 2021, perioden jul-sep, publiceras den 18 oktober 2021
- Bokslutskommuniké för 2021, perioden okt-dec, publiceras den 18 januari 2022

Ägardata

Antalet aktier vid periodens slut, den 31:e mars, uppgick till 191 421 886 stycken.

De 10 största ägarna per 2021-03-31.

| Namn | Antal | Andel, % |
|--|--------------------|---------------|
| Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension | 37 720 751 | 19,71 |
| Nordnet Pensionsförsäkring AB | 12 565 330 | 6,56 |
| Northern Capsek Ventures AB* | 12 073 850 | 6,31 |
| Futur Pension | 5 818 808 | 3,04 |
| Cocolabel AB | 5 030 349 | 2,63 |
| HPC Sales Company AB | 4 934 783 | 2,58 |
| Junot Delcomyn | 4 100 000 | 2,14 |
| Sid Holding AB | 3 382 427 | 1,77 |
| Anders Lydén | 2 900 000 | 1,51 |
| Novel Unicorn | 2 689 538 | 1,41 |
| Övriga aktieägare | 100 206 050 | 52,34 |
| Totalt | 191 421 886 | 100,00 |

*Northern Capsek Ventures AB har lånat ut 700 000 stycken aktier till Mangold Fondkommission som är likviditetsgarant för bolagets aktie på Spotlight Stock Market, se pressmeddelande 2020-02-11.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från de förutsedda. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat den generella marknadsutvecklingen för appar, konkurrenssituationen, effekten av ekonomiska omständigheter, teknisk utveckling, valutakurs- och räntefluktuationer samt politiska risker.

Redovisningsprincip

Appspotr AB tillämpar BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Granskningsrapport

Den här rapporten har inte granskats av bolagets revisor.

Göteborg den 31 mars 2021

Appspotr AB (publ)

Peter Wendel
Styrelseordförande

Anders Moberg Lissåker
Styrelseledamot

Jim Nilsson
Styrelseledamot

Göran Wolff
Styrelseledamot



Appspotr

APPSPOTR AB (PUBL)
KUNGSPORTSAVENYN 32
411 36 GÖTEBORG

TELEFON: 031-16 13 33
E-POST: INFO@APPSPOTR.COM
HEMSIDA: WWW.APPSPOTR.COM