

# appspotr

## **BOKSLUTSKOMMUNIKÉ**

RÄKENSKAPSÅRET 1 JAN 2022 – 31 DEC 2022

FJÄRDE KVARTALET 1 OKT 2022 – 31 DEC 2022

[appspotr.com](https://appspotr.com)

# Sammanfattning av Appspotrkoncernen för verksamhetsåret 2022-01-01 - 2022-12-31

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick till 6 455 TSEK (6 908 TSEK)
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 6 611 TSEK (5 270 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 84,0 % (96,6 %)
- Nettoomsättningen för koncernen uppgick till 7 872 TSEK (5 454 TSEK)
- Rörelseresultatet för koncernen uppgick till -25 342 TSEK (-29 272 TSEK)
- Moderbolaget redovisar ett rörelseresultat på -22 647 TSEK (-25 183 TSEK)
- Resultat efter skatt uppgick till -25 350 TSEK (-29 323 TSEK) för koncernen och -22 655 TSEK (-24 328 TSEK) för moderbolaget
- Styrelsen föreslår ingen utdelning

## Väsentliga händelser för det fjärde kvartalet

### Koncernen:

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-12-31 till 6 455 TSEK (6 908 TSEK)
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 1 755 TSEK (1 405 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 77,3 % (94,4 %)
- Omsättningen uppgick till 2 270 TSEK (1 489 TSEK)
- EBITDA uppgick till -4 755 TSEK (-7 514 TSEK)
- Resultatet uppgick till -6 163 TSEK (-8 788 TSEK)
- Resultat per aktie blev -3,15 SEK (-0,05 SEK)
- Resultat per aktie före sammanläggningen blev -0,03 SEK (-0,05 SEK)

### Moderbolaget:

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-12-31 till 6 455 TSEK (72 TSEK)
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 1 755 TSEK (21 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 77,3 % (100 %)
- Omsättningen uppgick till 7 800 TSEK (21 TSEK)
- Resultatet uppgick till -6 928 TSEK (-6 050 TSEK)
- Resultat per aktie blev -3,54 SEK (-0,03 SEK)
- Resultat per aktie före sammanläggningen blev -0,04 SEK (-0,03 SEK)
- Bolagsverket meddelade 2022-12-30 att fusionen mellan Appspotr AB och det tidigare dotterbolaget Appspotr Studios AB hade registrerats. Appspotr Studios AB:s balans- och resultaträkning har i och med fusionens registrering överförts till Appspotr AB.

- Bolagsverket meddelade 2022-12-14 att de aktier som emitterats som kvittning för betalning av (slutlig del av) köpeskillingen på 500 000 kronor hänförligt till det tidigare förvärvet av APTR SL AB har registrerats.
- Bolaget meddelade 2022-11-03 att man tecknar ramavtal med Elon Group för vidareförsäljning av Appspotr-baserade mjukvarulicenser och tjänster.

## Väsentliga händelser efter periodens utgång

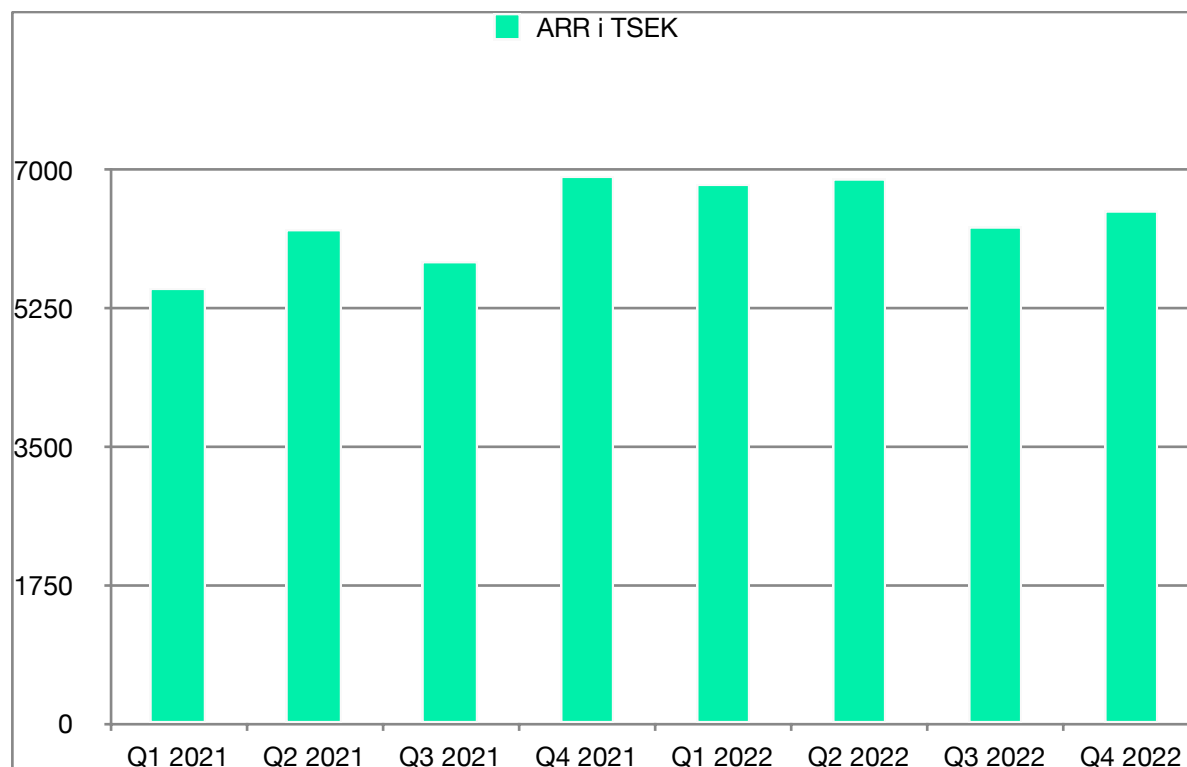
- N/A

## 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 2022-12-31 till 6,5 MSEK (6,9 MSEK). Illustrationen nedan visar ARR för de senaste fyra kvartalen.

NOT: Från och med att Appspotr Studios AB har fusionerats upp i Appspotr AB övergår vår ARR rapportering till att inte längre räkna med CARR (Contracted Annual Recurring Revenue) som det gjordes i Appspotr Studios AB.



# VD har ordet

Under det fjärde kvartalet ökade Appspotrs nettoomsättning med cirka 52 procent jämfört med samma period föregående år, och för helåret 2022 (1 januari–30 december) ökade den med cirka 44 procent jämfört med helåret 2021.

2022 blev således bolagets hittills starkaste år, trots de utmaningar som pandemin, kriget i Ukraina och försämrade marknadsvillkor för noterade teknikbolag har fört med sig, vilket framför allt berodde på en stabilt ökande orderingång för fullserviceaffären under hela året. Att vi lyckats leverera fyra kvartal i rad med ökande försäljning är extra glädjande. Vi är samtidigt inte nöjda med den tillväxt och omsättning som Appspotr har idag utan siktar betydligt högre.

Under hela kvartalet märktes en fortsatt positiv trend för de appkoncept som vi erbjuder inom fullserviceaffären, med betydande efterfrågan från kunder inom primärt fastighetsmarknaden, handelsplatser samt offentlig sektor. Dessutom tecknade vi ett första ramavtal med en större återförsäljare under perioden. Vår multikanalstrategi att öppna fler kanaler mot kunder och öka antalet säljpunkter via återförsäljare har potential att fungera som en katalysator för ytterligare försäljningstillväxt. Vi anser därmed att bolaget har utmärkta förutsättningar att fortsätta leverera starka siffror under de kommande kvartalen.

## Distribution

Genom att använda oss av en multikanalstrategi blir det möjligt att erbjuda och leverera produkter och tjänster via flera olika kanaler. Denna strategi inkluderar både direktförsäljning i egen regi samt försäljning i samarbete med återförsäljare som förfogar över egna säljnätverk samt merförsäljning till existerande kunder.

Under kvartalet tecknade Appspotr ett mycket spännande ramavtal med en första större återförsäljare. Vi genomför nu löpande utbild-

ningsinsatser för att ge våra avtalspartners optimala förutsättningar att fungera som återförsäljare av Appspotrs produkter och tjänster. Vi kommer även att finnas med som stöd till återförsäljare under deras säljprocesser gentemot slutkunder.

Samarbeten med återförsäljare har tillsammans med vår egen direktförsäljning en stark potential att bidra till vår tillväxt under 2023. Vi arbetar aktivt med att teckna fler samarbetsavtal med nya återförsäljare parallellt med att vi ska växa vår egen direktförsäljning.

## Erbjudandet

Vi har fortsatt arbetet med att förstärka vårt kunderbjudande under perioden, och särskilt när det gäller att öka vår egen och våra kunders produktivitet i vår plattform för att leverera appar. För att bättre kunna utvärdera och optimera olika processer har vi börjat att mäta produktionstiden i vår plattform, bland annat när det gäller utveckling från appkoncept till färdig applikation. Analysföretaget McKinsey talar om en 90% minskning av produktionstiden vid användning av low code jämfört med traditionell apputveckling, och vi ser i många fall ännu större effektivitetsvinster då vår plattform till huvuddel inte kräver någon programmering alls (no code). Konkret innebär dessa förbättringar att vi får en högre marginal och kan arbeta med fler parallella kundprojekt inom vår fullserviceaffär, samtidigt som våra kunder med egen utveckling blir mer benägna att fortsätta använda oss och utöka sina abonnemang.

## Organisationen

Appspotrs organisation har idag en god leveransförmåga kombinerat med en kostnadseffektiv och skalbar struktur med möjlighet att rekrytera personal både i Sverige och Sri Lanka. Detta innebär att vi känner oss trygga med fortsatta satsningar på att öka antalet säljpunkter, både internt och via återförsäljare, utan att vara oroliga för att inte kunna leverera i tid eller med tillräckligt hög kvalitet. Under kvartalet slutfördes också fusionen av Appspotr Studios AB i Appspotr AB vilket

skapat flera synergier i organisation och kundrelationer.

### **Försäljning**

Vi har fortsatt att förstärka våra egna försäljningsresurser under kvartalet, och vi ser en successiv förbättring när det gäller vår förmåga att nå avslut. Ett exempel på detta är att vi tecknade sju avtal under det fjärde kvartalet som var av tillräcklig storlek för att kommunicera via separata pressmeddelanden. Vår förhoppning är att våra förstärkta interna försäljningsresurser ska fortsätta att bidra positivt till vår tillväxt i form av nettoomsättning och ARR även under 2023.

### **Produkter**

Som nämnts under punkten Erbjudande så har vi arbetat framgångsrikt med produktivetsförbättringar som inverkar klart positivt på användarupplevelsen och resultatet vid användning av vår plattform. Arbetet fortlöper även med att löpande addera mer funktionalitet ut efter kundernas önskemål och därmed göra vår plattform till en alltmer attraktiv och kraftfull lösning för utveckling och hantering av appar. Vi är stolta över att plattformen idag har nått en betydande mognadsgrad som skapar stort värde för oss själva och våra kunder.

Sammanfattningsvis har 2022 varit ett både utmanande och framgångsrikt år för Appspotr, och vi har tagit stora steg framåt när det gäller såväl vårt erbjudande och våra produkter som bolagets leveransförmåga. Vår multikanalstrategi inklusive satsningen på att börja samarbeta med större återförsäljare gör samtidigt att vår potential för fortsatt tillväxt är god. Detta gör att vi står väl rustade inför 2023, och vi kommer att göra vårt yttersta för att bli en ännu starkare och mer attraktiv partner inom leverans av värdeskapande applösningar. 2023 ser onekligen ut att bli ett spännande år för Appspotr!

Med 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 apputveckling<sup>1</sup>. 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 perioden<sup>2</sup>.

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.<sup>3</sup>

Marknaden för apputveckling med low code verktyg är inne i en standardiseringsfas. Kraven på low code verktygens funktionalitet har ökat - och fortsätter att öka - efterhand som efterfrågan ökar. 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 har råd att investera i utvecklingen av 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 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 an-

vändare 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

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

<sup>2</sup> [https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/rapid-application-development-market-252654522.html?gclid=EA-lalQobCh-MI\\_LCTulbD5AlVyLYYCh0QdA3nEAAYAAAEgILsPD\\_BwE](https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/rapid-application-development-market-252654522.html?gclid=EA-lalQobCh-MI_LCTulbD5AlVyLYYCh0QdA3nEAAYAAAEgILsPD_BwE)

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

- Affärsenheter kan skapa appar på egen hand eller med stöd av professionella utvecklare

## Affärsmodellen

Appspotr koncernen opererar med tre olika affärsmodeller som beskrivs närmare nedan.

### Affärsmodell självserviceaffären

Appspotrs plattform finns på servrar hos Amazon och kundens publicerade appar i plattformen finns på kundens egna utvecklar-konton 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 fullserviceaffären

Appspotr erbjuder också möjligheten för kunder att överlåta hela produktionen och underhållet av sina appar till koncernens professionella apputvecklingsteam i Appspotr Studios.

Appspotr Studios är experter inom low code och kan snabbt och effektivt skapa skräddarsydda lösningar med färdigbyggda koncept eller sätta samman nya koncept genom att kombinera existerande komponenter till nya unika lösningar. Detta skapar snabba processer och lägre pris för kunden.

Appspotr Studios säljer skräddarsydda appar och färdiga appkoncept som en tjänst (SaaS affärsmodell) till slutkunder - s k app som en tjänst.

Slutkunderna abonnerar på sina appar genom att betala återkommande kvartals- eller årsavgifter till Appspotr Studios.

Utöver intäkter från app som en tjänst erbjuder Appspotr Studios även tilläggstjänster såsom engångsavgifter för produktion av appar samt löpande abonnemangsintäkter för återkommande support, uppdateringar och utbildning.

Appspotr Studios erbjuder kvalificerade app-tjänster med kundunikt mervärde som ger hög marginal och lönsamhet redan vid mindre kundvolymmer.

Relationen mellan Appspotr Studios kunderna är långvarig. Möjligheten att öka genomsnittlig intäkt per kund är stor genom återkommande nyförsäljning av nya appar, Anpassningar, funktioner, integrationer, design mm i apparna.

### Affärsmodell återförsäljaraffären

Vid sidan av Appspotr Studios finns också användare i Appspotrs plattform som är experter på plattformen. Dessa kan bli utvalda partners och agera som 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 abonnemangsintäkter för återkommande support, uppdateringar och utbildning.

Dessa experter erbjuder kvalificerade app-tjänster med kundunikt mervärde som ger hög marginal och lönsamhet redan vid mindre kundvolymmer.

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.

## Konkurrensfördelar

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

Appar kan utvecklas och levereras parallellt för både iOS, Android och PWA (Progressive Web App) av personal utan programmeringskunskaper, så som citizen developers.

Möjligheten att kunna duplicera appar och funktioner spar tid, multistöd för såväl native appar som PWA förenklar, möjligheten att skraddarsy 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 apputvecklingsplattformar, 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 rättigheter 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-experter 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

Appspotrs 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

Appspotrs 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 vetenskap, 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 företag 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 skräddarsydda 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 så kallade language locales.

**Förhandsgranskning**, man kan hela tiden när man bygger på appen titta på resultatet i realtid via förhandsgranskningsvy 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 appar användande.

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

**Behörigheter**, ett 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 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>	<b>2022 3M (okt-dec)</b>	<b>2021 3M (okt-dec)</b>	<b>2022 12M (jan-dec)</b>	<b>2021 12M (jan-dec)</b>
Nettoomsättning	2 270	1 489	7 872	5 454
Periodens resultat	-6 163	-8 788	-25 350	-29 323
Resultat per aktie	-3,15	-0,05	-12,97	-0,15
*Resultat per aktie före sammanläggning	-0,03	-	-0,13	-
EBITDA	-4 755	-7 514	-19 768	-24 349
Antal aktier (i tusental)	1 954	191 422	1 954	191 422
Genomsnittligt antal aktier (i tusental)	1 926	191 422	81 360	179 925

\*Under årsstämman 2022-05-25 beslutades det om en sammanläggning av aktier med förhållandet 1:100. I resultat per aktie före sammanläggning uppvisas periodens resultat per aktie efter skatt baserat på det antal aktier som hade förekommit utan sammanläggningen.

### Antalet aktier

På balansdagen uppgick antalet aktier till 1 954 369 stycken.

### Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 8 743 TSEK (IB 11 550 TSEK). Soliditeten var 65,6 % (IB 80,2 %).

# Resultaträkning - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 okt-31 dec 2022 3M	1 okt-31 dec 2021 3M	1 jan-31 dec 2022 12M	1 jan-31 dec 2021 12M
<b>Rörelsens intäkter</b>				
Nettoomsättning	2 270	1 489	7 872	5 454
Övriga rörelseintäkter	0	0	15	7
<b>Summa intäkter</b>	<b>2 270</b>	<b>1 489</b>	<b>7 887</b>	<b>5 461</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>				
Råvaror och förnödenheter	-628	-225	-1 516	-710
Övriga externa kostnader	-2 435	-4 763	-10 178	-15 848
Personalkostnader	-3 959	-4 013	-15 901	-13 224
Av- och nedskrivningar	-1 401	-1 267	-5 574	-4 923
Övriga rörelsekostnader	-3	-2	-60	-28
<b>Summa kostnader</b>	<b>-8 426</b>	<b>-10 270</b>	<b>-33 229</b>	<b>-34 733</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-6 156</b>	<b>-8 781</b>	<b>-25 342</b>	<b>-29 272</b>
Finansiella poster	-7	-1	-8	-45
<b>Summa finansiella poster</b>	<b>-7</b>	<b>-1</b>	<b>-8</b>	<b>-45</b>
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-6 163</b>	<b>-8 782</b>	<b>-25 350</b>	<b>-29 317</b>
Skatt på periodens resultat	0	-6	0	-6
<b>Periodens resultat</b>	<b>-6 163</b>	<b>-8 788</b>	<b>-25 350</b>	<b>-29 323</b>
<b>Resultat per aktie, räknat på resultatet hänförligt till Appspotr AB:s aktieägare under året (uttryckt i kr per aktie)</b>				
Resultat SEK per aktie	-3,15	-0,05	-12,97	-0,15
Resultat SEK per aktie före sammanläggningen	-0,03	-	-0,13	-
Antal aktier på balansdagen	1 954 369	191 421 886	1 954 369	191 421 886
Genomsnittligt antal aktier på balansdagen	1 925 712	191 421 886	81 360 424	179 924 561

# Balansräkning - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	<b>2022-12-31</b>	<b>2021-12-31</b>
<b>TILLGÅNGAR</b>		
<b>Anläggningstillgångar</b>		
Immateriella anläggningstillgångar	5 991	11 441
Materiella anläggningstillgångar	589	2
Övriga finansiella tillgångar	135	126
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>6 715</b>	<b>11 569</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>		
Kundfordringar	1 323	1 491
Övriga fordringar	457	589
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	673	765
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>2 453</b>	<b>2 845</b>
<b>Likvida medel</b>	<b>8 743</b>	<b>30 263</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>11 196</b>	<b>33 108</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>17 911</b>	<b>44 677</b>

# Balansräkning - koncernen, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	<b>2022-12-31</b>	<b>2021-12-31</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		
Eget kapital	11 751	36 537
<b>Summa eget kapital</b>	<b>11 751</b>	<b>36 537</b>
<b>Långfristiga skulder</b>		
Långfristiga lån från kreditinstitut	917	0
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>917</b>	<b>0</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>		
Leverantörsskulder	586	1 632
Kortfristiga lån	1 000	0
Övriga kortfristiga skulder	1 027	2 055
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 630	4 453
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>5 243</b>	<b>8 140</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>17 911</b>	<b>44 677</b>

# 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
<b>Ingående eget kapital 2020-01-01</b>	<b>10 400</b>		<b>76 124</b>		<b>0</b>	<b>-80 129</b>
Nyemission	13 867		10 666			24 533
Kvittningsemission		309	1 083			1 392
Periodens resultat jan-dec 2020	-		-	-	-18 541	-18 541
<b>Utgående eget kapital 2020-12-31</b>	<b>24 267</b>	<b>309</b>	<b>87 873</b>		<b>-98 669</b>	<b>13 780</b>
<b>Ingående eget kapital 2021-01-01</b>	<b>24 267</b>	<b>309</b>	<b>87 873</b>	<b>0</b>	<b>-98 669</b>	<b>13 780</b>
Nyemission	14 017	-309	39 372			52 080
Periodens resultat jan - dec 2021	-		-	-	-29 323	-29 323
<b>Utgående eget kapital 2021-12-31</b>	<b>38 284</b>	<b>-</b>	<b>126 245</b>		<b>-127 992</b>	<b>36 537</b>
<b>Ingående eget kapital 2022-01-01</b>	<b>38 284</b>	<b>-</b>	<b>126 245</b>		<b>-127 992</b>	<b>36 537</b>
*Minskning av aktiekapital	-28 713				28 713	0
Kvittningsemissioner	201		363			564
Periodens resultat jan-dec 2022					-25 350	-25 350
<b>Utgående eget kapital 2022-12-31</b>	<b>9 772</b>	<b>-</b>	<b>126 607</b>		<b>-124 628</b>	<b>11 751</b>

\*Bolaget har efter årsstämmobeslut 2022-05-25 genomfört en minskning av aktiekapitalet för avsättning till fritt eget kapital.

# Kassaflödesanalys - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 okt-31 dec 2022 3M	1 okt-31 dec 2021 3M	1 jan-31 dec 2022 12M	1 jan-31 dec 2021 12M
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Rörelseresultat	-6 156	-8 781	-25 342	-29 272
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	1 401	1 267	5 574	4 924
Erlagd ränta	-7	-1	-8	-45
Betald skatt	0	-6	0	-6
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>	<b>-4 762</b>	<b>-7 521</b>	<b>-19 776</b>	<b>-24 399</b>
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	49	-847	392	670
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	863	2 427	-2 897	2 990
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-3 850</b>	<b>-5 941</b>	<b>-22 281</b>	<b>-20 739</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Förvärv av materiella och immateriella tillgångar	-88	0	-711	-6
Investering i finansiella anläggningstillgångar	0	-3 029	-9	-3 029
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-88</b>	<b>-3 029</b>	<b>-720</b>	<b>-3 035</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>				
Förändring räntebärande skulder (ökning+)	917	0	917	-5 203
Nyemission	214	0	564	52 080
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>1 131</b>	<b>0</b>	<b>1 481</b>	<b>46 877</b>
Förändring likvida medel	-2 807	-8 970	-21 520	23 103
Likvida medel vid periodens början	11 550	39 233	30 263	7 160
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>8 743</b>	<b>30 263</b>	<b>8 743</b>	<b>30 263</b>



# Resultaträkning - moderbolaget

	1 okt-31 dec 2022 3M	1 okt-31 dec 2021 3M	1 jan-31 dec 2022 12M	1 jan-31 dec 2021 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>				
<b>Rörelsens intäkter</b>				
Nettoomsättning	7 800	21	7 872	128
Övriga rörelseintäkter	0	0	15	6
<b>Summa intäkter</b>	<b>7 800</b>	<b>21</b>	<b>7 887</b>	<b>134</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>				
Råvaror och förnödenheter	-628	-226	-1 516	-711
Övriga externa kostnader	-4 137	-4 655	-11 135	-16 446
Personalkostnader	-5 094	-2 390	-12 957	-8 127
Av- och nedskrivningar	-4 858	-2	-4 866	-13
Övriga rörelsekostnader	-3	3	-60	-20
<b>Summa kostnader</b>	<b>-14 720</b>	<b>-7 270</b>	<b>-30 534</b>	<b>-25 317</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-6 920</b>	<b>-7 249</b>	<b>-22 647</b>	<b>-25 183</b>
Finansnetto	-8	-1	-8	-45
<b>Summa finansiella poster</b>	<b>-8</b>	<b>-1</b>	<b>-8</b>	<b>-45</b>
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-6 928</b>	<b>-7 250</b>	<b>-22 655</b>	<b>-25 228</b>
Koncernbidrag	0	1 200	0	900
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0
<b>Periodens resultat</b>	<b>-6 928</b>	<b>-6 050</b>	<b>-22 655</b>	<b>-24 328</b>

Med anledning av registreringen av fusionen mellan Appspotr AB och det tidigare helägda dotterbolaget Appspotr Studios AB 2022-12-30, har Appspotr Studios AB:s resultaträkning övergått till Appspotr AB.

# Balansräkning - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	<b>2022-12-31</b>	<b>2021-12-31</b>
<b>TILLGÅNGAR</b>		
<b>Anläggningstillgångar</b>		
Immateriella anläggningstillgångar	3 641	0
Materiella anläggningstillgångar	35	2
Aktier i koncernföretag	3 000	28 319
Andra långfristiga fordringar	106	77
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>6 782</b>	<b>28 398</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>		
Kundfordringar	1 323	3
Fordringar hos koncernföretag	2 777	351
Övriga fordringar	456	588
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	662	618
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>5 218</b>	<b>1 560</b>
<b>Likvida medel</b>	<b>8 590</b>	<b>27 871</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>13 808</b>	<b>29 431</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>20 590</b>	<b>57 829</b>

# Balansräkning - moderbolaget, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	<b>2022-12-31</b>	<b>2021-12-31</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		
<b>Eget kapital</b>		
Bundet eget kapital	9 772	38 284
Fritt eget kapital	4 697	14 841
<b>Summa eget kapital</b>	<b>14 469</b>	<b>53 125</b>
<b>Långfristiga skulder</b>		
Långfristiga lån	917	0
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>917</b>	<b>0</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>		
Leverantörsskulder	586	1 492
Skatteskulder	185	112
Övriga kortfristiga skulder	1 841	1 184
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 592	1 916
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>5 204</b>	<b>4 704</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>20 590</b>	<b>57 829</b>

Med anledning av registreringen av fusionen 2022-12-30, mellan Appspotr AB och det tidigare helägda dotterbolaget Appspotr Studios AB, har Appspotr Studios AB:s balansräkning övergått till Appspotr AB.

# Moderbolagets förändring i eget kapital

	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Summa
<i>Alla belopp i TSEK</i>						
<b>Ingående eget kapital 2020-01-01</b>	<b>10 400</b>		<b>0</b>	<b>75 931</b>	<b>-72 858</b>	<b>13 474</b>
Periodens resultat jan - dec 2020					-14 944	
Nyemission	13 867			10 666		
Kvittningsemision		309		1 083		1 392
Koncernbidrag					1 400	1 400
<b>Utgående eget kapital 2020-12-31</b>	<b>24 267</b>	<b>309</b>	<b>0</b>	<b>87 680</b>	<b>-86 402</b>	<b>25 855</b>
<b>Ingående eget kapital 2021-01-01</b>	<b>24 267</b>	<b>309</b>	<b>0</b>	<b>87 680</b>	<b>-86 402</b>	<b>25 855</b>
Periodens resultat jan - dec 2021					-25 228	-25 228
Nyemission	14 017	-309		38 307		52 015
Koncernbidrag					900	900
Fusionsresultat					-417	-417
<b>Utgående eget kapital 2021-12-31</b>	<b>38 284</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>125 987</b>	<b>-111 147</b>	<b>53 125</b>
<b>Ingående eget kapital 2022-01-01</b>	<b>38 284</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>125 987</b>	<b>-111 147</b>	<b>53 125</b>
Periodens resultat jan - dec 2022						-22 655
*Minskning av aktiekapital	-28 713				28 713	0
Kvittningsemisioner	201			265		466
Fusionsresultat					-16 467	-16 467
<b>Utgående eget kapital 2022-12-31</b>	<b>9 772</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>126 252</b>	<b>-121 556</b>	<b>14 469</b>

\*Bolaget har efter årsstämmobeslut 2022-05-25 genomfört en minskning av aktiekapitalet för avsättning till fritt eget kapital.

# Kassaflödesanalys - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 okt-31 dec 2022 3M	1 okt-31 dec 2021 3M	1 jan-31 dec 2022 12M	1 jan-31 dec 2021 12M
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Rörelseresultat	-6 920	-7 249	-22 647	-25 183
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	4 858	2	4 866	11
Erlagd ränta	-8	-1	-8	-45
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>	<b>-2 070</b>	<b>-7 248</b>	<b>-17 789</b>	<b>-25 217</b>
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-1 390	-465	-3 658	-3 403
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	2 059	1 154	500	2 336
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-1 401</b>	<b>-6 559</b>	<b>-20 947</b>	<b>-26 284</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-20	-3 000	-29	-3 010
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	356	0	312	0
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>336</b>	<b>-3 000</b>	<b>283</b>	<b>-3 010</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>				
Nyemission	0	0	0	52 015
Kvittningsemission	116	0	466	0
Koncernbidrag	0	1 200	0	900
Fusionsresultat	0	0	0	-417
Förändring räntebärande skulder	917	0	917	-180
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>1 033</b>	<b>1 200</b>	<b>1 383</b>	<b>52 318</b>
Förändring likvida medel	-32	-8 359	-19 281	23 024
Likvida medel vid periodens början	8 622	36 230	27 871	4 847
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>8 590</b>	<b>27 871</b>	<b>8 590</b>	<b>27 871</b>

# Övrig information

## Finansiell kalender

- Årsredovisning för 2022, publiceras den 7 mars 2023
- Årsstämma genomförs onsdagen den 12 april 2023
- Delårsrapporten för Q1 2023, perioden januari-mars, publiceras den 20 april 2023
- Delårsrapporten för Q2 2023, perioden april-juni, publiceras den 20 juli 2023
- Delårsrapporten för Q3 2023, perioden juli-september, publiceras den 20 oktober 2023

## Ägardata

Antalet aktier vid periodens slut, den 31:e december, uppgick till 1 954 369 stycken.

De 10 största ägarna per 2022-12-30.

Namn	Antal	Andel, %
Avanza Pension	392 039	20,06
Northern Capsek Ventures AB	140 484	7,19
Nordnet Pensionsförsäkring AB	71 487	3,66
Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag	54 190	2,77
Swedbank Försäkring	51 374	2,36
Joel Hervén	44 064	2,25
Spencer Ventures AB	40 150	2,05
Sid Holding AB	33 825	1,73
Anders Lydén	30 168	1,54
Försäkringsbolaget Skandia	29 982	1,53
Övriga aktieägare	1 066 606	54,57
<b>Totalt</b>	<b>1 954 369</b>	<b>100,00</b>

## 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).

## **Certified Adviser och likviditetsgarant**

Mangold Fondkommission AB

Tel: 08-503 015 50

## **Granskningsrapport**

Den här rapporten har inte granskats av bolagets revisor.

Göteborg den 20 januari 2023

Appspotr AB (publ)

**Peter Wendel**  
*Styrelseordförande*

**Anders Moberg Lissåker**  
*Styrelseledamot*

**Göran Wolff**  
*Styrelseledamot*

# appspotr. ●

APPSPOTR AB (publ)  
Kämpegatan 6  
411 04 Göteborg

031-16 13 33  
info@appspotr.com  
appspotr.com