

## VD PATRIC BOTTNE HAR ORDET

### Bästa teckningsoptionsägare,

**Omsättningen för fjärde kvartalet landade på 2,4 miljoner kronor vilket är det näst bästa kvartalet mätt i omsättning i koncernens historia. I December månad slog vi också försäljningsrekord med bästa faktureringen på en månad i koncernens historia och detta visar på styrkan och trenden i vår försäljning. Vi har under fjärde kvartalet genomfört kampanjer med befintliga avtalskunder som gått över till Appspotr 3 plattformen samt värvningskampanjer för nya Appspotr 3 kunder. Resultaten från dessa kampanjer visar på starka nyckeltal i försäljningen. Starkare än vi förutspått vilket vi med glädje tar med oss in i försäljningsarbetet för 2021. Det omsättningstapp vi ser för helåret jämfört med tidigare år är helt enligt plan och följer det vi kommunicerat under 2020; vårt strategiska vägval att minska fokus på app-som-en-tjänst och istället kraftsamla på att sälja plattform-som-en-tjänst gör att bolaget får ett planerat intäktstapp under omställning jämfört med 2019.**

### Starka nyckeltal

När vi mäter resultatet av värvningskampanjen kan vi se att snittet ligger på 23 signerade kundavtal för en säljare på två månader. Dessa kundavtal innehåller en av kunden avtalad estimerad behovsvolym av appar de närmaste 12 månaderna som totalt representerar en potentiell månatligt återkommande licensintäkt (MRR) på 326 000 kronor under den andra månaden vid 100% utfall av estimerad volym. Detta ger en potentiell årligt återkommande licensintäkt (ARR) på 3,9 miljoner, motsvarande 1,95 miljoner kronor per månad förutsatt att avtalens behovsvolym av appar inlöses till 100%. Något vi till stor del själva påverkar resultatet av genom vår Customer Development & Success organisation som hjälper kunderna att uppnå sina mål i avtalen. Dessa nyckeltal visar den enorma potentialen i vår affär.

### Bred marknad

Genom att kontinuerligt öka vår säljstyrka i organisationen och också knyta till oss samarbetspartners i försäljningen så kommer vi kontinuerligt att öka vår kundtillväxt.

Framgångsfaktorn ligger i att på bredden genomföra kampanjer som ökar antalet kundavtal i olika marknadsvertikaler med hög adaptionsförmåga för low code samt aktivt hjälpa kunderna att nå framgång i sina appleveranser via vår plattform.

Vi bearbetar i nuläget över tjugo utvalda marknadsvertikaler och subvertikaler, bl a offentlig sektor (kommuner och kommunala fastighetsbolag), handeln (köpcentrum, butikskedjor, e-handeln) och fastighetsbranschen (fastighetsförvaltare, fastighetsägare) för att nämna några.

### Globalt bred marknad

När vi har en bevisad och etablerad marknadsvertikal går det att bredda försäljningen till nya geografiska marknader. Bara inom EU finns över en halv miljon kommuner. Självklart skall vi bearbeta denna marknad, både själva och tillsammans med samarbetspartners. Exemplet med offentlig sektor visar vilken global bredd det finns inom försäljningen av low code verktyg. Alla de tjugo branscher vi just nu valt ut att bearbeta innehåller samma potentiella skalbarhet likt exemplet med offentlig sektor. Med en bred försäljning understödd av en generell standardisering av low code på marknaden, får vi hög kundtillväxt, och med ett ökat kundanvändande av Appspotr 3 får vi ökade intäkter. Denna tillväxt kommer inte enbart baseras på vår kundtillväxt och produkt, utan också på vår egen Customer Development & Success organisation som hela tiden hjälper kunderna tillsammans med våra certifierade produktionspartners som vi knyter till plattformen som våra kunder. Produktionspartners kommer inte bara bygga appar för egna behov utan också erbjudas möjligheten att hjälpa våra kunder att leverera appar via plattformen. Viktigt här är att vi skapar en stor bredd av partners på olika geografiska marknader. I skrivande stund har vi partners i åtta länder, något vi ska se till att fortsätta bredda under 2021.

## Stabil produkt

Ju mer vår produkt nu börjar användas av våra kunder och partners under 2021 desto mer kommer det att visa sig i ökade månadsintäkter per kund och en totalt ökad ARR, men också i fantastiska appar som används av slutanvändare. Flera års investeringar i Appspotr 3 gör att vi idag har en stabil, kvalitetssäkrad produkt med leveransförmåga och konkurrensfördelar. Denna produkt fortsätter vi utveckla kontinuerligt för att se till så att vi ständigt revolutionerar sättet man bygger appar på och resultatet av detta. Nästa pusselbit i plattformen blir att Apple och Googles företagslösningar stödjer Appspotr 3 så vi erbjuder sk Enterprise Distribution av appar. Det vill säga intern app-distribution för företag vid sidan av att publicera appar på Apple App Store och Google Play till konsumenter. En partnerversion lanseras snart som erbjuder partners en totallösning för att själv driva low code apputveckling under eget varumärke på vår plattform mot sin egen målgrupp. Vi erbjuder också snart ytterligare utökad stöd för hantering av logik och data lokalt i appar samt dynamiska vyer i appar. Dessa avancerade funktioner gör att det i praktiken inte längre finns någon anledning att bygga en app på traditionellt sätt. Low code utveckling i Appspotr 3 demokratiserar då apputvecklingen totalt. Vi satsar nu också ännu mer på användarupplevelsen och gränssnittet i plattformen i apparna där vår nyrekryterade chefsdesigner redan satt tänderna i det arbetet.

## Stabil bransch

Vi ser inga som helst effekter av att pandemin slår negativt mot low code branschen. Tvärtom. Low code standardisering slår igenom allt fortare och pandemin snabbar upp behovet. Nya siffror visar att low code år 2030 omsätter 180 miljarder dollar och att tillväxttakten fram tills dess är +30% årligen. Det är inte bara imponerande siffror utan något som Appspotr som bolag måste förhålla sig till. Vi talar om en stark stabil tillväxtmarknad under tio år framöver. Detta skapar enorma tillväxtpotentialer för en low code plattform, vilket ställer krav på en väl vald tillväxtstrategi för att ta marknadsandelar. Här arbetar vi fokuserat med vår strategi för att uppnå bästa möjliga effekt av varje investerad krona. Appspotr har med sådana prognoser på tillväxt för den globala low code marknaden, alla förutsättningar till en mycket ljus framtid.



Vänliga hälsningar,

**Patric Bottne**

VD Appspotr

## SÅ HÄR GÖR DU FÖR ATT UTNYTTJA TECKNINGSOPTIONER

<b>VILLKOR</b>	För varje en (1) teckningsoption av serie TO1 i Appspotr AB kan innehavaren teckna en (1) ny aktie i Appspotr AB
<b>TECKNINGSKURS</b>	0,80 SEK per aktie
<b>TECKNINGSPERIOD</b>	1 februari till och med den 17 februari 2021
<b>SISTA DAG FÖR HANDEL</b>	15 februari 2021
<b>BETALNING</b>	Genom samtidig betalning

### TECKNING GENOM UTNYTTJANDE AV TECKNINGSOPTIONER

#### 1. Du innehar teckningsoptioner av serie TO1

För varje en (1) teckningsoption av serie TO1 som du innehar kan du teckna en (1) ny aktie

En (1)  
teckningsoption  
av serie TO1



Berättigar till  
teckning av en (1)  
ny aktie

#### 2. Så här utnyttjar du teckningsoptionen

En (1) teckningsoption + 0,80 SEK ger en (1) ny aktie i Appspotr

En (1) TO1 +  
0,80 SEK



En (1) ny aktie i  
Appspotr

### Är du direktregistrerad teckningsoptionsinnehavare eller har du teckningsoptionerna hos din förvaltare?

#### FÖRVALTARREGISTRERAD TECKNINGSOPTIONSINNEHAVARE (DEPÅ HOS T.EX. MANGOLD/AVANZA/NORDNET)

Teckning för förvaltarregistrerade teckningsoptionsinnehavare sker i enlighet med instruktioner från respektive förvaltare. Notera att förvaltarna behöver din anmälan om nyttjande av TO1 i god tid innan utnyttjandeperioden avslutas



Betalning sker i enlighet med instruktioner från förvaltare

#### DU HAR ETT VP-KONTO (D.V.S. DIREKTREGISTERERAD TECKNINGSOPTIONSINNEHAVARE)

De teckningsoptionsinnehavare som har TO1 på ett VP-konto tecknar sig direkt via anmälningssedel till Mangold ([www.mangold.se/aktuella-emissioner](http://www.mangold.se/aktuella-emissioner)). Anmälan skickas via mail till [emissioner@mangold.se](mailto:emissioner@mangold.se) eller per post enligt instruktion på anmälningssedel. Anmälningssedel skall vara Mangold tillhanda senast 15:00 den 17 februari 2021



Teckningslikviden ska vara Mangold tillhanda senast den 17 februari 2021

Om du är osäker på om dina teckningsoptioner är förvaltarregistrerade eller direktregistrerade kontakta värdepappersinstitutet där du har ditt innehav.

**NOTERA ATT DE TECKNINGSOPTIONER SOM INTE AVYTTRAS ELLER UTNYTTJAS FÖR TECKNING AV NYA AKTIER KOMMER ATT FÖRFALLA VÄRDELÖSA. FÖR ATT DINA TECKNINGSOPTIONER AV SERIE TO1 INTE SKA FÖRFALLA KRÄVS ATT DU AKTIVT TECKNAR AKTIER ALTERNATIVT SÄLJER DINA TECKNINGSOPTIONER I GOD TID INNAN UTNYTTJANDEPERIODEN AVSLUTAS.**