



DELÅRSRAPPORT

RÄKENSKAPSÅRET 1 MAJ 2018 - 30 APRIL 2019

FÖRSTA KVARTALET 1 MAJ 2018 - 31 JULI 2018

APPSPOTR.COM

Appspotr[●]

Väsentliga händelser för det första kvartalet (maj-juli)

- Omsättningen för det första kvartalet uppgick till 60 KSEK (60).
- Resultatet för kvartalet hamnade på -4 159 KSEK (-3 388)
- Resultat per aktie för kvartalet blev -0,32 SEK (-0,29)
- I maj bildade Appspotr en strategisk allians med University & College Designers Association (UCDA) som innebär att Appspotrs verktyg kommer att användas under designutbildningar vid de universitet och högskolor i USA och Kanada där UCDA:s 1 000 medlemmar är verksamma.
- Novel Unicorn utnyttjade teckningsoptioner som tilldelats efter att de första milstolparna samarbetsavtalet nåtts och flaggade för ett ägande på 13,2 procent, vilket gör dem till största ägare.
- Modelio Equity AB och Sonny Johansson påkallade kvittning av sammanlagt 1 MSEK i lån mot 284 090 aktier vid kursen 3,52 SEK.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Den 31 augusti meddelades att Appspotr stärker sin säljkompetens och sitt erbjudande med ett strategiskt förvärv av Appsales. Appsales är ett framgångsrikt appförsäljningsbolag som säljer "app som tjänst" till företag och organisationer. Bolaget har också utvecklat Cyan, en GDPR (General Data Protection Regulation)-anpassad tjänst för internkommunikation. Läs mer om förvärvet på sidan 5–6.
- Samma dag meddelades att Appspotr ämnar göra en nyemission som vid full teckning tillför 23 MSEK före kostnader. Emissionen är säkerställd till 98 procent. Emissionen innehåller även en övertilldelningsoption som kan tillföra ytterligare som mest 3,15 MSEK före kostnader. Läs mer om emissionen på sidan 5–6.
- Appspotr omförhandlade samtidigt lånen från Modelio Equity AB och Sonny Johansson. Se pressmeddelande från 31 augusti för detaljer.
- I september meddelades att efterfrågan på Appsales Cyan är stark. Under den första veckan i september passerade ordervärdet för bara uppstartsavgifterna 1 MSEK. Det totala ordervärdet är 2,7 MSEK och inkluderar uppstartsavgifter, som avser anpassning av appen för kundens behov, utöver löpande abonnemangsavgifter. Se pressmeddelande från den 7 september för mer detaljer.

VD har ordet

Det har snart gått två år sedan vi först noterade oss på Aktietorget. Det är dessutom lite drygt ett år sedan vi tecknade ett samarbetsavtal med det Hongkongbaserade investmentbolaget Novel Unicorn. Genom deras kontakt började vi bygga, en för västerländska bolag, unik position på den svåråtkomliga kinesiska marknaden.

På Appspotr har vi alltid spänt bågen och haft höga ambitioner. Vår ledstjärna har varit de dubbla övertygelserna att appar på mobila enheter kommer fortsätta växa och tränga ut andra sätt att interagera med datorer, samt att apputveckling kommer göra samma resa som webbutveckling en gång gjorde. Det vill säga domineras av plattformar som Wordpress där kreatörer utan programmeringskunskaper bygger hemsidor för kunder till en bråkdel av både kostnaden och tiden som det brukade ta.

Det vi har sett, åstadkommit och byggt upp under de här knappa två åren sedan vi noterades gör att vi nu har starkare framtidstro än någon gång tidigare. Nyckelordet bakom vår optimism är plattform. Det går dels att förstå som en affärsmodell som när den är etablerad ger en väldigt stark marknadsposition och dels som en tekniskt väldigt skalbar lösning.

Det finns många verktyg där ute för att utveckla appar. Det som särskiljer Appspotr från mängden är att vi från början tänkte stort och byggde en plattform som är helt öppen. Med utvecklarportalen som vi lanserade i våras lade vi den sista byggstenen på plats och därmed har vi ett unikt erbjudande till marknaden.

Andra apputvecklingsverktyg som har satsat på en nisch märker efter ett tag en tydlig begränsning för sin tillväxt. Bara för att behålla kunderna de har måste de satsa allt mer utvecklingsresurser på att tillfredsställa kundernas nya behov. Kunder som tidigare hade samma kravbild börjar med feedback från sina kunder nu få en mängd olika behov. Detta innebär mycket höga utvecklingskostnader bara för att hålla jämna steg med sina kunders behov.

Appspotr är med utvecklarportalen en öppen plattform, vilket betyder att ingen kund är beroende av att Appspotr frigör utvecklingsresurser för att de ska kunna tillgodose sina kunders krav. Det är bara att anlita en utvecklare via plattformen för att få sina behov uppfylla. Det var det som Appsales, som vi förvärvade den sista augusti 2018, fann så lockande med oss.

För oss är Appsales ett perfekt förvärv. Vi kan göra dem bättre med vår tekniska kompetens och styrkan i vår plattform, samtidigt som de kan göra oss bättre med sin starka säljkompetens. Appsales kommer även bli en viktig referens för att locka över återförsäljare som dem, som säljer app som tjänst till företag, till vår plattform. Fler återförsäljare kommer locka in fler utvecklare som lockar in fler SaaS-tjänster som lockar in flera kreatörer i en positiv spiral.

Skalbarheten i vår tekniska plattform kommer med andra ord göra att vi kan bygga upp en plattformsaffär med en mycket stark marknadsposition. Vi kan dessutom göra det i Kina där vi via vårt samarbete med Novel Unicorn just nu jobbar med tre SaaS-bolag – iReserve som riktar sig mot restauranger, Yuxin som riktar sig mot förskolor och dagis, och EZ Cloud som riktar sig mot småföretag – som kommer att ge oss en bra bas för att bygga samma starka marknadsposition där. Som våra vänner på Novel Unicorn säger: i Kina saknas det aldrig skalbarhet.

Vi är med andra ord i ett mycket spännande skede. Vi har lagt alla tekniska pusselbitar på plats och med förvärvet av Appsales och samarbetet med Novel Unicorn börjar vi nu lägga de kommersiella bitarna på plats för den oerhört skalbara och starka plattformaffären som det hela tiden varit vårt mål att skapa. Jag hoppas att du vill vara med på vår resa.

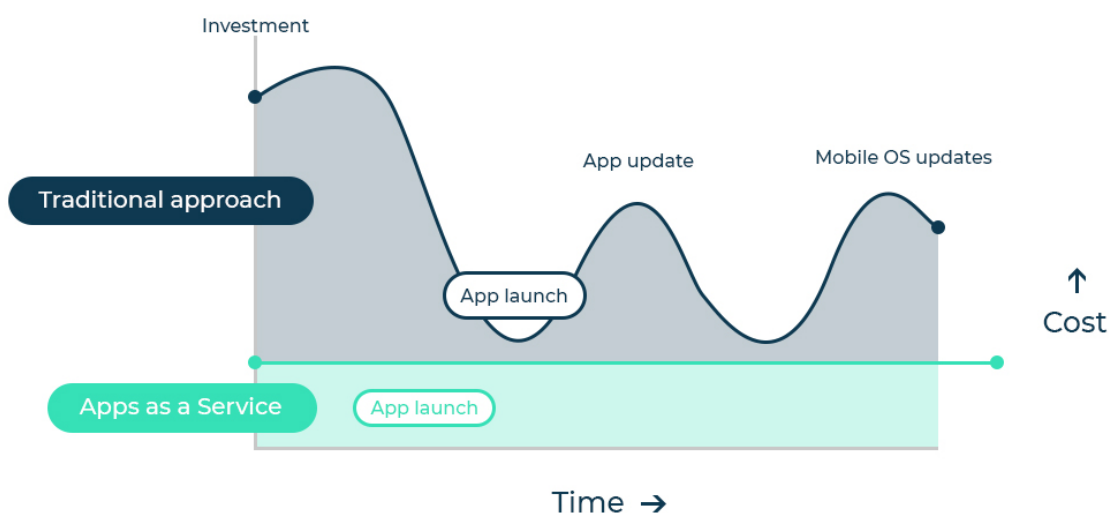
Med hälsningar från Göteborg,

Patric Bottne
VD Appspotr AB

Bolaget i sammandrag

Apputveckling

Appspotr grundades med övertygelsen att apputveckling kommer att göra samma resa som webbutveckling. Där har plattformar som Wordpress dramatiskt sänkt kostnaderna och tiden som det tar att bygga en hemsida. Som ett Wordpress för appar sänker Appspotr på samma sätt kostnaden för apputveckling.



Bilden ovan visar att man, genom att använda en plattform som erbjuder App as a Service, har en känd framtida kostnad för sin app, istället för en osäker variabel kostnad som traditionell apputveckling innebär.

Affärsmodellen

Appspotrs affärsmodell bygger på återkommande intäkter. I grunden är det Software as a Service (SaaS) eller App as a Service (app som tjänst) för egenägda SaaS-tjänster och själva plattformen. Därutöver tillkommer en plattformsmo­dell där Appspotr får en provision på SaaS-tjänster och moduler som säljs via plattformens marknadsplats.

Plattformen och dess marknadsposition

Appspotrs plattform för samman grupperna kodare och icke-kodare. Kodare bygger moduler i utvecklarportalens React Native-baserade SDK för icke-kodare som bygger appar i portalens kraftfulla CMS. När appen är klar kan den publiceras till alla relevanta appbutiker som Apple App Store och Google Play.

Utvecklarportalen och möjligheten att fritt bygga egna moduler och erbjuda dem till försäljning på plattformens marknadsplats, är vad som gör Appspotr unikt. Ingen annan plattform har den möjligheten. Arbete pågår dessutom med att addera funktioner i utvecklarportalen som gör det möjligt att bygga kompletta SaaS-tjänster¹. Med den öppna plattformen är Appspotr konkurrenskraftiga utan att behöva avsätta egna utvecklingsresurser för att fylla marknadsplatsen med moduler och SaaS-tjänster, vilket gör bolagets strategi skalbar.

Marknaden för appar

Appmarknaden är under stadig tillväxt, inte minst hos företag. Idag kommer det ut en grupp

¹ Arbete pågår med att addera funktioner som gör det möjligt att bygga databaser (Dataset) och köra kod (Cloud Code) i Appspotrs plattform utan behov av en extern servermiljö. På så vis kommer alla byggstenar för att bygga kompletta i SaaS-tjänster finnas i portalen.

människor på arbetsmarknaden som är för unga för att upplevt PC-eran. Det naturliga sättet för denna grupp att interagera med datorer är via appar på en telefon eller surfplatta. Den verkligheten påverkar IT-utvecklingen i allt större utsträckning där företagen väljer appar för nya projekt.

Stora delar av världen, som till exempel Kina, fick aldrig uppleva en PC-era och där har utvecklingen istället gått direkt på appar. Det är en viktig orsak till att den kinesiska appekonomin i vissa avseenden anses ha kommit längre än den västerländska. Appspotr är genom samarbetet med Novel Unicorn redan etablerat på det slutna kinesiska nätet.

Förvärv av Appsales och nyemission

Bakgrund till förvärvet

Appspotr är nu i ett läge där utvecklingen av alla viktiga beståndsdelar av den tekniska plattformen närmar sig sitt slutskede och därmed går bolaget in i nästa utvecklingsfas vilket innebär att bygga marknad. Genom sitt distributionsnätverk och sin försäljningskompetens säkerställer Appsales en bra ingång till den globala marknaden av återförsäljare och slutkunder. Förvärvet av Appsales följer Appspotrs strategi att accelerera bolagets resa med hjälp av förvärv.

Appsales

Appsales är ett appförsäljningsbolag som väldigt framgångsrikt säljer app som tjänst till företag och organisationer. Erbjudandet till kunderna är en problemfri leverans av en app som fyller ett viktigt behov. För att leverera app som tjänst använder sig Appsales av en apputvecklingsplattform och är ur plattformens perspektiv en återförsäljare av appar.

Appsales har även utvecklat Cyan, en GDPR-anpassad SaaS-tjänst för internkommunikation som har tilldragit sig stort intresse. Avtalen består av en uppstartsavgift och en löpande abonnemangsavgift. Värdet av uppstartsavgifterna för avtalen som har tecknats hittills överstiger redan 1 MSEK. Appspotr kommer att ta över produktägandet över Cyan.

Utöver ett starkt kunderbjudande för Appsales med sig en stor kompetens inom försäljningsarbete. Personerna bakom, Carsten Sparr och de andra, har lång erfarenhet av att leda och utveckla stora försäljningsorganisationer och har ett stort nätverk i branschen.

Affären

Appspotr förvärvar således Appsales för 16 MSEK, varav 10,4 MSEK kontant (efter justering baserad på bolagets resultat vid tillträdet) och 5,6 MSEK med egna aktier till kursen 2,30 kronor, vilket blir 2 434 782 aktier. Därutöver finns det en prestationsbaserad earnout på 6,4 MSEK som betalas under tre år baserat på intäkter från den befintliga kundstocken. Affären delfinansieras med ett förvärvslån från en bank på 6 MSEK.

Appspotr och Appsales tillsammans

Appspotrs erbjudande till målgruppen återförsäljare är starkt. Eftersom plattformen med utvecklarportalen är öppen kan de skaffa sig större kontroll över sin affär. De är inte beroende av deras valda apputvecklingsplattform utvecklar det deras kunder efterfrågar. De kan göra det själva via utvecklarportalen.

Appsales kommer nu att flytta över sina tjänster till Appspotrs plattform och kan därifrån växla upp sitt försäljningsarbete till en ny nivå. Appspotr får in tjänster på plattformen vilket blir en stark referens för liknande bolag att också välja Appspotr som sin apputvecklingsplattform. Kort sagt kompletterar Appspotr och Appsales varandra och förstärker varandras styrkor.

Flera intäktsben att stå på

Kärnan i Appspotr är den unika och öppna plattformen. Ovanpå den kommer Appspotr att äga ett

antal egna SaaS-tjänster, som till exempel Cyan. Utanför de egna SaaS-tjänsterna kommer andra att använda plattformen för att bygga appar till sina SaaS-tjänster. Tre sådana exempel finns bolagets kinesiska partners iReserve, Yuxin och EZ Cloud. Målet är att det i framtiden ska finnas hundratals SaaS-tjänster på plattformen.

Intäkterna i plattformen kommer således att komma från egna SaaS-tjänster, från provision på SaaS-tjänster som säljs som moduler via plattformens marknadsplats och från själva plattformen, dvs app som tjänst.

Nyemission

För att finansiera upp bolaget och realisera all den potential som finns i Appspotrs unika plattform, i Appsales erbjudande av SaaS-tjänster och i samarbetena och positionen på det slutna nätet i Kina genomförs en nyemission på 23 MSEK som är säkerställd till 98 %. Därutöver finns en övertilldelningsoption som vid fullt utnyttjande tillför 3,15 MSEK.

En (1) befintlig aktie ger rätten att teckna en (1) ny aktie till kursen 1,75 SEK. Teckningsperioden löper mellan den 14 september till den 28 september.

Ekonomisk översikt

<i>Alla belopp i KSEK</i>	2018/2019 Q1 (maj-jul)	2017/2018 Q1 (maj-jul)	2017/2018 12M
Nettoomsättning	60	60	115
Rörelseresultat	-3 970	-3 386	-15 687
Resultat per aktie	-0,32	-0,29	-1,33
Antal aktier (i tusental)	13 143	11 840	11 840

Antalet aktier

På balansdagen uppgick antalet aktier till 13 143 292 stycken. Efter perioden har en nyemission på lika många aktier aviserats med en övertilldelningsoption på ytterligare 1 800 000 aktier.

Därutöver har sedan tidigare samarbetspartnerna Icantel och Novel Unicorn rätt att teckna aktier om milstolpar i respektive avtal uppnås.

Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 5 033 KSEK (8 571). Soliditeten var 31 % (79).

Efter perioden har nyemission som är säkerställd till 98 % aviserats. Vid full teckning tillförs 23 MSEK före kostnader. Därutöver finns en övertilldelningsoption som kan tillföra ytterligare 3,15 MSEK.

Resultaträkning

<i>Alla belopp i SEK</i>	2018/2019 Q1 (maj-jul)	2017/2018 Q1 (maj-jul)	2017/2018 12M
Nettoomsättning	60	60	115
Övriga rörelseintäkter			
Summa intäkter	60	60	115
Råvaror och förnödenheter	-740	-587	-3 640
Övriga externa kostnader	-1 039	-1 406	-4 440
Personalkostnader	-2 121	-1 329	-7 216
Av- och nedskrivningar	-130	-125	-506
Rörelseresultat	-3 970	-3 386	-15 687
Finansnetto	-190	-1	-25
Resultat före skatt	-4 159	-3 388	-15 712
Periodens resultat	-4 159	-3 388	-15 712
Antal aktier (i tusental)	13 143	11 840	11 840
Resultat per aktie	-0,32	-0,29	-1,33

Balansräkning

Tillgångar

<i>Alla belopp i KSEK</i>	2018-07-31	2017-07-31	2018-04-30
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	749	1 177	857
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	293	321	315
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	5 050	50	5 050
Summa anläggningstillgångar	6 092	1 548	6 222
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar		53	
Fordringar hos koncernföretag	2	2	2
Övriga fordringar	38	639	541
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	67	15	117
Kassa och bank	5 033	8 571	8 004
Summa omsättningstillgångar	5 140	9 281	8 663
Summa tillgångar	11 232	10 829	14 885

Eget kapital och skulder

<i>Alla belopp i KSEK</i>	2018-07-31	2017-07-31	2018-04-30
Bundet eget kapital	2 629	6 898	2 460
Fritt eget kapital	866	1 648	4 100
Summa eget kapital	3 494	8 546	6 560

Långfristiga skulder			
Övriga långfristiga skulder	286	298	293
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	372	666	584
Skatteskulder	92	29	103
Övriga kortfristiga skulder	5 867	237	6 322
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 121	1 053	1 023
Summa skulder	7 738	2 283	8 325
Summa eget kapital och skulder	11 232	10 829	14 885

Kassaflödesanalys

<i>Alla belopp i KSEK</i>	2018/2019 Q1 (maj-jul)	2017/2018 Q1 (maj-jul)	2017/2018 12M
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-4 159	-3 388	-15 712
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	129	124	506
Betald inkomstskatt		-8	
Kassaflöde före förändringar i rörelsekapital	-4 030	-3 272	-15 206
Ökning(-)/Minskning(+) av rörelsefordringar	418	-234	-184
Ökning(+)/Minskning(-) av rörelseskulder	-453	440	524
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 065	-3 066	-14 866
Investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-53	-107
Avyttring av materiella anläggningstillgångar			
Förvärv av finansiella tillgångar		-50	-5 050
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	-103	-5 157

Finansieringsverksamheten			
Inlösta aktieoptioner	1 000		
Nyemission	94	5 000	14 651
Upptagna lån		-687	5 950
Amortering av lån		-2	-4
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1 094	4 311	20 597
Årets kassaflöde	-2 971	1 141	574
Likvida medel vid periodens början	8 004	7 430	7 430
Likvida medel vid periodens slut	5 033	8 571	8 004

Övrig information

Finansiell kalender

Appspotr har ett brutet räkenskapsår som börjar första maj och slutar sista april.

Delårsrapporten för Q2 2018/2019, perioden aug–okt, publiceras den 21 december.

Ägardata

Nedan är de 10 största ägarna per 2018-07-31.

<i>Namn</i>	Innehav, %
Novel Unicorn	13,2
Almi Invest Västsverige AB	10,9
Starbright	6,7
Ekapaif	6,0
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	3,9
Nordea Bank AB	3,6
Benolin Holding AB	3,4
Nordnet Pensionsförsäkring AB	3,2
Lissåker Consulting AB	3,2
Patric Bottne	3,1
Övriga	42,7

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.

Granskningsrapport

Den här rapporten har inte granskats av bolagets revisor.

Göteborg den 20 september 2018

Appspotr AB (publ)

Peter Wendel
Styrelseordförande

Anders Moberg Lissåker
Styrelseledamot

Hans Börjesson
Styrelseledamot

Göran Wolff
Styrelseledamot

Michael Bergman
Styrelseledamot



Appspotr

APPSPOTR AB (PUBL)

SKÅNEGATAN 29

412 52 GÖTEBORG

TELEFON: 031-16 13 33

E-POST: INFO@APPSPOTR.COM

HEMSIDA: WWW.APPSPOTR.COM