



appSpotr™

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ

RÄKENSKAPSÅRET 1 MAJ 2016 – 30 APRIL 2017

FJÄRDE KVARTALET 1 FEBRUARI 2017 – 30 APRIL 2017

Information till aktieägare

APPSPOTR.COM

Bolaget i sammandrag

AppSpotr intensifierade under perioden diskussioner och förhandlingar med partners som resulterade i ett antal partneravtal samt fortsatta dialoger med Novel Unicorn. Resultatet av dessa partneravtal och fortsatta diskussioner med Novel Unicorn blev att bolaget under perioden tog beslut att fokusera sina resurser och kassa på att kortsiktigt landa partneraffären med framförallt Novel Unicorn.

Denna prioritering resulterade i att vi bygger om vårt betalningssystem, prismodell och hemsida så att partneraffärerna kan fungera parallellt med den befintliga onlineaffären. Den nya prismodellen kommer att bli free trial och det innebär att freemium försvinner. I övergångsperioden har vi medvetet begränsat marknadsföringen då vi bedömt det som kontraproduktivt att locka in nya användare och driva konvertering på en prismodell som är på väg att försvinna. Som en konsekvens av det har det skett inbromsning i tillväxten av framför allt antalet nya användare och publicerade appar men också premiumabonnemang.

En ny premiumfunktion Social Feed har också lanserats under perioden, denna utvecklades klart under förra perioden.

Målen för perioden har uppfyllts:

- Öka användarbasen, antalet publicerade appar, antalet premiumabonnemang dock i begränsad omfattning pga prioritering av partneraffärer.
- Lansera nya funktionen Social Feed.
- Skriv avtal med partners.
- Fortsätt dialog med potentiella partners för att skriva ytterligare partneravtal.
- Påbörja ombyggnation av betalningssystem, prismodell och hemsida för att stödja framtida partneraffärer.

För det fjärde kvartalet (feb-apr)

- Antalet användare av plattformen ökade med 30% jämfört med föregående kvartal till 366 631 stycken. Det är en betydligt lägre tillväxttakt än tidigare kvartalet, vilket beror på en medveten nedprioritering av arbetet med att bearbeta nya användare. Antal användare vid utgången av räkenskapsåret 2015/2016 var 33 467 stycken.
- Antalet publicerade appar steg med 14% jämfört med föregående kvartal till totalt 4 588 stycken. Även det är en lägre tillväxttakt än föregående kvartal, vilket beror på en lägre ökningstakt i antalet nya användare.
- Vi har ökat antalet premiumabonnemang med 23% jämfört med föregående kvartal. Det är en något lägre tillväxttakt än föregående kvartal. Siffran har påverkats negativt av nedprioriteringen av konverteringsarbetet.
- Omsättningen blev på 73 TSEK (33)
- Resultatet för perioden hamnade på -3 230 TSEK (-1 906)
- Periodens resultat per aktie blev -0,34 SEK (-2,23)
- Eget kapital vid periodens slut uppgick till 7 621 TSEK (3 057) och till 0,80 SEK/aktie (3,58)
- Skrivit avtal med PayPal som Solution partner.
- Skrivit avtal med Icantel som säljkonsult för bearbetning av teleoperatörer i Latinamerika, Afrika och Mellersta Östern.
- AppSpotr var en av vinnarna i Red Herring Top 100 Europe Award.

För helåret 2016/2017 (maj-apr)

- Antalet användare har ökat med 1096% jämfört med föregående år till 366 631 stycken.
- Antalet publicerade appar har ökat med 353% jämfört med föregående år till 4 588 stycken.
- Antalet premiumabonnemang har ökat med 919%.
- Omsättningen blev 137 TSEK (10 TSEK)
- Periodens resultat blev -17 155 TSEK (-5 189)
- Resultatet per aktie -1,81 SEK (-6,08)
- Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas.
- Bolaget noterades på Aktietorget den 19 december 2016 och tog i samband med det in 11 MSEK i nytt kapital efter avdrag för emissionskostnader på 1,2 MSEK.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Samarbetsavtal skrivet med Novel Unicorn för bearbetning av marknaderna i Asien. Mer information om avtalet går att finna på AppSpotrs hemsida och på Aktietorget's hemsida. För att finansiera satsningen genomförs nyemissioner, en riktad till Novel Unicorn och en med företräde för befintliga ägare.

VD har ordet



Jag är glad att äntligen kunna berätta om de spännande samarbeten som vi under våren kunnat etablera. Det har varit en intensiv period för AppSpotr och min förhoppning är att det kommer att förbli intensivt framöver när vi tar tillvara på möjligheterna som vi har skapat. Som ni har sett i pressmeddelanden har vi tecknat avtal med flera samarbetspartners – Paypal, Icantel för Sydamerika, Afrika och Mellanöstern och Novel Unicorn för Asien – och jag tänkte i det här vd-ordet utveckla de strategiska motiven till avtalen och vägen framåt för bolaget.

Målet för AppSpotr har hela tiden varit att få in så många betalande användare som möjligt i plattformen för att sedan koppla ihop dessa med ett community av tredjepartsutvecklare i vad som då blir ett ekosystem för apputveckling. Den strategin ligger fast.

Det som ändras är hur vi får in betalande användare. Där har vi nu fått möjligheten att

arbeta med partner och det för med sig flera fördelar. Stora etablerade varumärken skänker kredibilitet till ett ännu litet bolag som AppSpotr. De har oftast goda ekonomiska resurser och kan betala för sig. De har redan idag stora volymer av köpvilliga kunder. I de dialoger vi haft med partners framkommer tydligt att de bedömer att deras kunder efterfrågar möjligheten att få egna appar. Oberoende marknadsundersökningar om marknaden för appar bekräftar dessutom att tillväxtregioner som Kina och Indien växer explosionsartat.

Vi är mycket stolta över att på kort tid ha lyckats skriva avtal med Paypal, Icantel och Novel Unicorn. De två sistnämnda avtalen har potential att öppna upp försäljningskanaler i Latinamerika, Afrika, Mellanöstern och Asien och innehåller milstolpar som, om de infrias, resulterar i återkommande intäkter på mer än 360 MSEK.

Vi är fortfarande ett litet bolag med begränsade resurser. I och med att vi skapat oss möjligheten att få in väldigt många betalande användare via partnersamarbeten så har vi under våren riktat våra resurser till att ta tillvara på den. Bland annat har vi börjat utreda och bygga ett nytt betalningssystem och en ny hemsida, vilket har varit helt nödvändigt för vår nya partnermodell.

Konsekvensen av dessa prioriteringar är att utvecklarportalen vid lanseringsskedet förmodligen inte kommer att vara så omfattande som det tidigare planerats för. Initialt kommer portalen innehålla verktyg för utvecklare att kunna utveckla egna lösningar till sin app samt ett kvalitetssäkrat community av utvecklare. Efterhand kommer portalen utökas med stöd för att kunna sälja egenutvecklade moduler.

Vi har under perioden fortsatt jobbat med freemium-modell, men har sedan februari dragit ned på marknadsföringen mot

potentiella gratisanvändare då vi bedömt att de pengarna gör större nytta i att utveckla vår partneraffär. Partneraffären innebär också att vi kommer att överge freemium för en free trial-modell, där man efter en gratis testperiod måste betala om man vill fortsätta, vilket är ytterligare en förklaring till att vi inte marknadsfört oss lika hårt. I framtiden kommer vi att marknadsföra oss online parallellt med partneraffären, men på ett lite annorlunda sätt än tidigare.

De framväxande affärerna med partner innebär således stora förändringar för AppSpotr. Efter sommaren 2017 kommer vi att påbörja arbetet med en ny budget och affärsplan som är bättre anpassad för den nya verkligheten. Det är dock viktigt att poängtera att AppSpotrs ursprungliga strategi, att vara en onlinetjänst för apputveckling riktad till icke-kodare, ligger fast. Vårt fokus att nå fler betalande användare gäller alltså, vilket förmodligen kommer att innebära justeringar både i affärs- och prismodeller framgent. Vi kommer att lyssna lyhört på den feedback som marknaden lämnar.

Vi genomför under juli månad en kapitalisering om totalt 15,3 MSEK där 5 MSEK sker i en riktad emission till vår partner i Asien, Novel Unicorn. Allmänheten erbjuds att teckna aktier i en företrädesemission om 10,3 MSEK. Kapitalet kommer användas till att upprätthålla det höga momentum vi byggt upp senaste halvåret och vi kommer rekrytera personal och göra tekniska anpassningar av vår plattform för att etablera AppSpotr i framförallt Asien. Jag hoppas att alla vill vara med på den spännande resa vi står inför.

Avslutningsvis tycker jag Dave Q. Wu på Novel Unicorn sammanfattar möjligheterna vi nu står inför bra:

”Appkulturen blir alltmer populär på både konsument och företagsidan i Kina och Asien-Stillahavsregionen och därför bedömer vi att AppSpotrs erbjudande är synnerligen lämpad för att möta en enorm marknadsefterfrågan samtidigt som bolaget har en god potential att växa kraftigt på den här marknaden. Vi är

förväntansfulla inför vårt samarbete med AppSpotr och kommer bidra till att lägga en solid grund för tillväxt och därigenom kapitalisera på den här fantastiska marknadsmöjligheten. Tillsammans med AppSpotr kommer vi sträva efter att bygga ett långsiktigt hållbart aktieägarvärde.”

Sommarhälsningar från Göteborg,

Patric Bottne
VD AppSpotr AB

Produktuppdateringar

I början av februari lanserades den sedan länge efterfrågade premiummodulen Social Feed som gör det möjligt att bygga interaktiva community-appar i plattformen och därmed öka engagemanget hos användarna. Det var den andra stora lanseringen på kort tid efter e-handelsmodulen som vi lanserade i januari. För att läsa mer om hur Social Feed fungerar kan man besöka vår blogg på AppSpotr.com.

Vårt fokus har därefter legat på att bygga om vårt betalningssystem, vår prismodell och hemsida för att säkerställa så att vår framtida partneraffär kan fungera parallellt med vår onlineaffär. Det innebär att vi lämnar freemium som modell och kommer att övergå till free trial, dvs användaren kan under en period använda AppSpotr.com gratis men när tiden gått ut måste användaren betala för tjänsten. Denna modell är inte bara nödvändig för att kunna bedriva en affär tillsammans med partners utan kommer också sannolikt driva en bättre konvertering på vår onlineaffär. I nuläget pågår fortfarande utveckling för att slutföra detta arbete men när det är klart så står vi mycket väl rustade för att kunna kicka igång våra samarbeten med partners.

Summering och framåtblick

Det fjärde kvartalet har präglats av intensiva diskussioner med olika partners, vilket resulterat i ett antal skrivna avtal både under och efter perioden. Parallellt med dessa diskussioner har vi arbetat med att förbereda vår plattform för partneraffären vilket medfört att arbetet med utvecklarportalen tillfälligt lagts lite åt sidan. När förberedelserna för partnersamarbetet med Novel Unicorn är klara kommer vi att fortsätta bygga på vår utvecklarportal som ska stå klar i början av nästa år. Den kommer sannolikt att ha något mindre funktioner vid lanseringen än det var tänkt från början, men fler funktioner kommer att byggas på löpande. Att vi börjar jobba med partners för att få in betalande användare i plattformen innebär flera förändringar och att vi har en intensiv period framför oss.

Till att börja med ska vi anpassa plattformen för att också kunna hantera partneraffärer, vilket bland annat innebär att freemium-modellen försvinner och att vi bygger ett nytt betalningssystem. I och med att vi kommer att frångå freemium-modellen kommer vi framöver inte att fokusera på och kommunicera antalet nya användare. Avtalet med Novel Unicorn innebär att vi kommer att göra en riktad emission på 5 MSEK till Novel Unicorn och en företrädesemission på 10,3 MSEK för att finansiera arbetet som behöver göras. Vår ordförande Hans Börjesson kommer under perioden att tillsammans med VD Patric Bottne ansvara för att det gemensamägda bolaget med Novel Unicorn och allt runt det kommer på plats i Hong Kong.

Om samarbetet med Novel Unicorn, som vi både hoppas och tror, faller väl ut under de kommande 24 månaderna så kommer vi ha en stark kombination av en aktiv utvecklarccommunity och över 100 000 betalande användare som gör att vi från Asien kan ta oss vidare ut i världen.

Inledningsvis, kommer vi att sätta upp ett gemensamtägt bolag AppSpotr Asia i Hong Kong tillsammans med Novel Unicorn.

Därefter, kommer AppSpotr Asia skriva avtal med en teknikpartner i regionen. Med teknikpartnern säkerställer vi hosting av vår lösning inne i Kina, översättning till de språk och gränssnitt som krävs

för Kina och de olika länderna i regionen samt nödvändiga integrationer för att bli kunna publicera appar via de app stores som används i Kina. Vidare kommer vi skriva avtal med en betalningssystemleverantör i Kina så vi kan ta betalt i vår lösning. Och vi kommer också att skriva avtal med institutionella partners inne i Kina som sitter på befintliga kunder i stor volym och som vill erbjuda appar till sina kunder med AppSpotr.

Slutligen, när vi har alla förutsättningar på plats för teknik, betalningstransaktioner samt försäljning kommer vi att arbeta in betalande kunder via våra institutionella partners. Målet är att vi efter 12 månader når upp till 30 000 st inbetalda 12-månaders abonnemang värda 3600 kr styck som återkommande årsabonnemang. Efter 18 månader skall vi nått upp till 60 000 st löpande årsabonnemang och efter 24 månader nått upp till 100 000 st löpande årsabonnemang. Vid denna tidpunkt kommer också AppSpotr AB äga AppSpotr Asia till 100% samt att Novel Unicorn vid full leverans av uppsatta mål blir ny storägare i AppSpotr AB med ett ägande på 27,55%. Novel Unicorns ägande i AppSpotr AB ökar successivt efterhand som AppSpotr Asia når de uppsatta målen.

Parallellt med att denna utrullning sker i Kina och Asien kommer vi att utveckla klart vår utvecklarportal och har fortsatt som mål att lansera denna i en första version i början av 2018. Initialt med målet att samla utvecklare som själva kan utveckla funktioner till appar dom bygger i AppSpotr till sig själva eller andra. Successivt som antalet betalande kunder i appspotr.com ökar och det finns en marknad och betalningsvilja för tredjepartsutvecklade moduler, adderas ytterligare funktionalitet i utvecklarportalen så att utvecklare kan bygga och sälja funktioner och integrationer till dessa kunder. Målet är att denna uppskalning av utvecklarportalen sker successivt under 2018.

Under hela perioden tills vi når 100 000 st betalande kunder i Kina och Asien kommer vi också bearbeta övriga världen både via andra partners och online likt tidigare. Och vårt mål är att använda de ekonomiska muskler vi bygger upp i AppSpotr Asia för att växa internationellt.

Ekonomisk översikt

<i>Alla belopp i SEK</i>	2016/2017 Q4	2015/2016 Q4	2016/2017 12M	2015/2016 12M
Nettoomsättning	72 887	32 875	136 627	9 592
Periodens resultat	-3 230 026	-1 905 909	-17 155 300	-5 189 383
Periodens resultat per aktie	-0,34	-2,23	-1,81	-6,08

<i>Alla belopp i SEK</i>	2017-04-30	2016-04-30
Balansomslutning	9 475 545	4 189 900
Eget kapital	7 620 979	3 056 541
Eget kapital/aktie	0,80	3,58
Antal aktier	9 489 050	853 794

FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 7 430 TSEK (2 213). Soliditeten var 80 % (72).

Notera att posten Fordringar Kontokort i samråd med revisor har klassificerats om och flyttats från Övriga fordringar till Likvida medel och att jämförelsesiffrorna från i fjol har uppdaterats för att reflektera den förändringen. Kontokortsfordran är en fordran som uppstår när vi betalar in ett förskott för framtida kortbetalningar.

Övrig information

FINANSIELL KALENDER

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

Årsstämman kommer att äga rum den 29 september och årsredovisningen för 2016/2017 kommer att finnas tillgänglig senast tre veckor före stämman.

Delårsrapporten för Q1 2017/2018, perioden maj-juli, publiceras den 29 september.

Delårsrapporten för Q2 2017/2018, perioden aug-okt, publiceras den 20 december.

ÄGARDATA

Per den sista april hade AppSpotr 1 310 aktieägare.

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 räntefluktationer samt politiska risker.

GRANSKNINGSRAPPORT

Den här rapporten har inte granskats av bolagets revisor.

Göteborg den 30 juni 2017

AppSpotr AB (publ)

Hans Börjesson
Styrelseordförande

Anders Moberg Lissåker
Styrelseledamot

Klas Dahlöf
Styrelseledamot

Roger Cederberg
Styrelseledamot

Patric Bottne
Styrelseledamot och VD

Resultaträkning

<i>Alla belopp i SEK</i>	2016/2017 Q4	2015/2016 Q4	2016/2017 12M	2015/2016 12M
Nettoomsättning	72 887	32 875	136 627	9 592
Övriga rörelseintäkter	0	0	56 971	
Summa intäkter	72 887	32 875	193 598	9 592
Råvaror och förnödenheter	-1 512 378	-289 389	-5 268 172	-920 140
Övriga externa kostnader	-506 748	-335 720	-7 914 324	-1 488 980
Personalkostnader	-1 164 381	-879 334	-3 699 955	-2 349 881
Av- och nedskrivningar	-118 218	-431 843	-461 446	-431 843
Rörelseresultat	-3 228 838	-1 903 412	-17 150 299	-5 181 252
Finansiella intäkter	-52	56	179	105
Finansiella kostnader	-1 136	-2 553	-5 180	-8 236
Resultat före skatt	-3 230 026	-1 905 909	-17 155 300	-5 189 383
Periodens resultat	-3 230 026	-1 905 909	-17 155 300	-5 189 383
Antal aktier	9 489 050	853 794	9 489 050	853 794
Resultat per aktie	-0,34	-2,23	-1,81	-6,08

Balansräkning

Tillgångar

<i>Alla belopp i SEK</i>	2017-04-30	2016-04-30
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	1 285 123	1 713 497
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier, verktyg och installationer	285 043	25 926
Summa anläggningstillgångar	1 570 166	1 739 423
Omsättningstillgångar		
Kundfordringar	35 070	82 500
Övriga fordringar	400 415	99 557
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	40 201	55 069
Kassa och bank	7 429 693	2 213 351
Summa omsättningstillgångar	7 905 379	2 450 477
Summa tillgångar	9 475 545	4 189 900

Balansräkning, forts

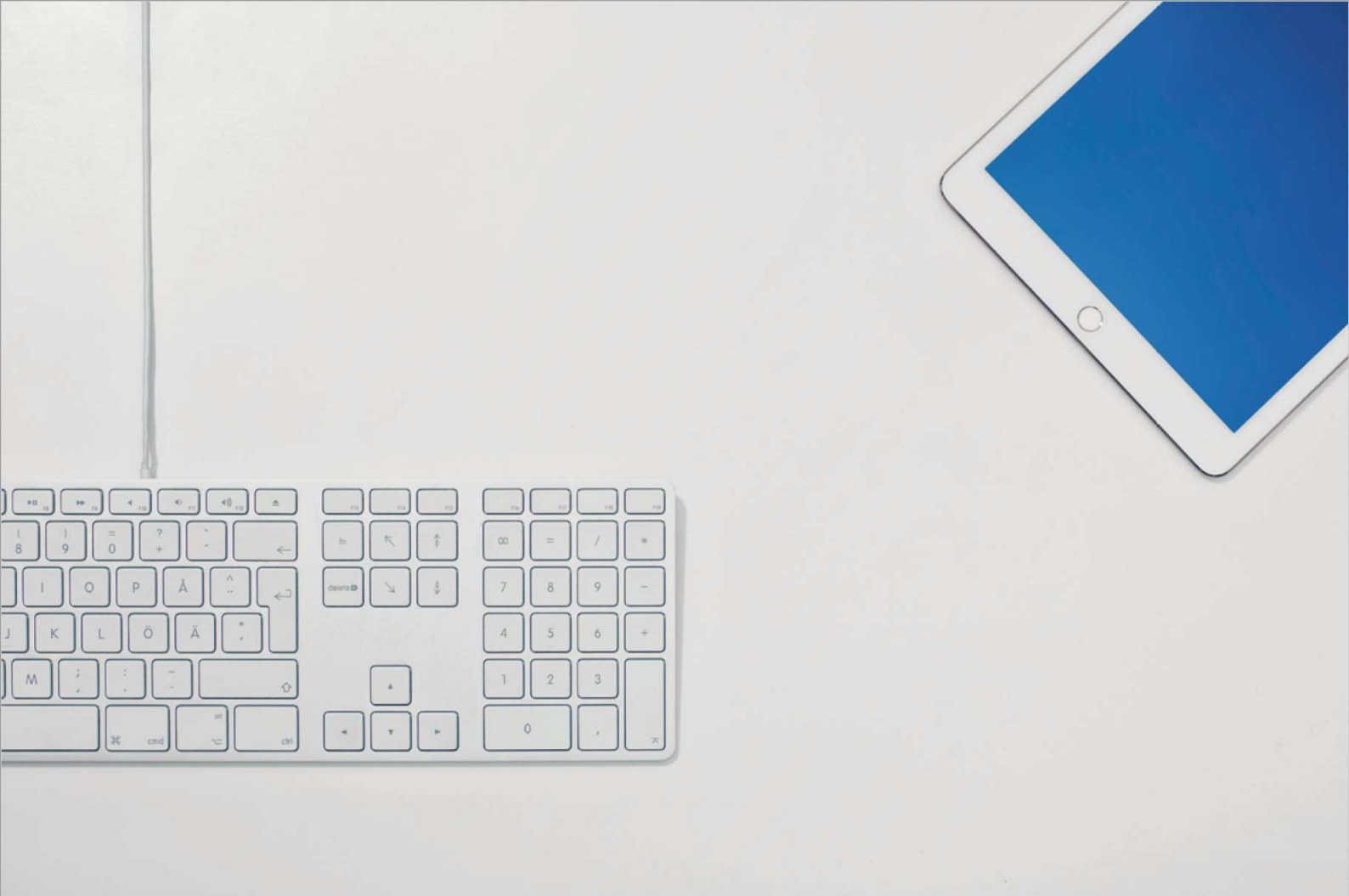
Eget kapital och skulder

<i>Alla belopp i SEK</i>	2017-04-30	2016-04-30
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	1 897 810	1 105 799
Fritt eget kapital		
Överkursfond	36 946 403	16 018 676
Balanserade resultat	-8 878 551	-7 011 625
Resultat föregående år	-5 189 383	-1 866 926
Årets resultat	-17 155 300	-5 189 383
Summa eget kapital	7 620 979	3 056 541
Långfristiga skulder		
Övriga långfristiga skulder	300 000	300 000
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	506 973	142 367
Skatteskulder	83 368	45 876
Övriga kortfristiga skulder	144 512	52 866
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	819 713	592 250
Summa skulder	1 854 566	1 133 359
Summa eget kapital och skulder	9 475 545	4 189 900

Kassaflödesanalys

<i>Alla belopp i SEK</i>	2016/2017	2015/2016
	12M	12M
Den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	-17 155 300	-5 189 383
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	460 789	431 843
Kassaflöde före förändringar i rörelsekapital	-16 694 511	-4 757 540
Ökning(-)/Minskning(+) av rörelsefordringar	-238 560	-273 000
Ökning(+)/Minskning(-) av rörelseskulder	721 864	390 876
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-16 211 207	-4 639 664
Investeringsverksamheten		
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-292 189	-29 395
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	21 719 738	5 543 930
Amortering av lån		-97 222
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	21 719 738	5 446 708
Årets kassaflöde	5 216 342	777 649
Likvida medel vid årets början	2 213 351	1 435 703
Likvida medel vid årets slut	7 429 693	2 213 352

Not.: I samråd med revisor är posten "Fordringar Kontokort" omklassificerad och flyttad från "Övriga Fordringar" till "Likvida Medel".



appSpotr™

APPSPOTR AB (PUBL)

SKÅNEGATAN 29
411 35 GÖTEBORG

TELEFON: 031-16 13 33

E-POST: INFO@APPSPOTR.COM

HEMSIDA: WWW.APPSPOTR.COM