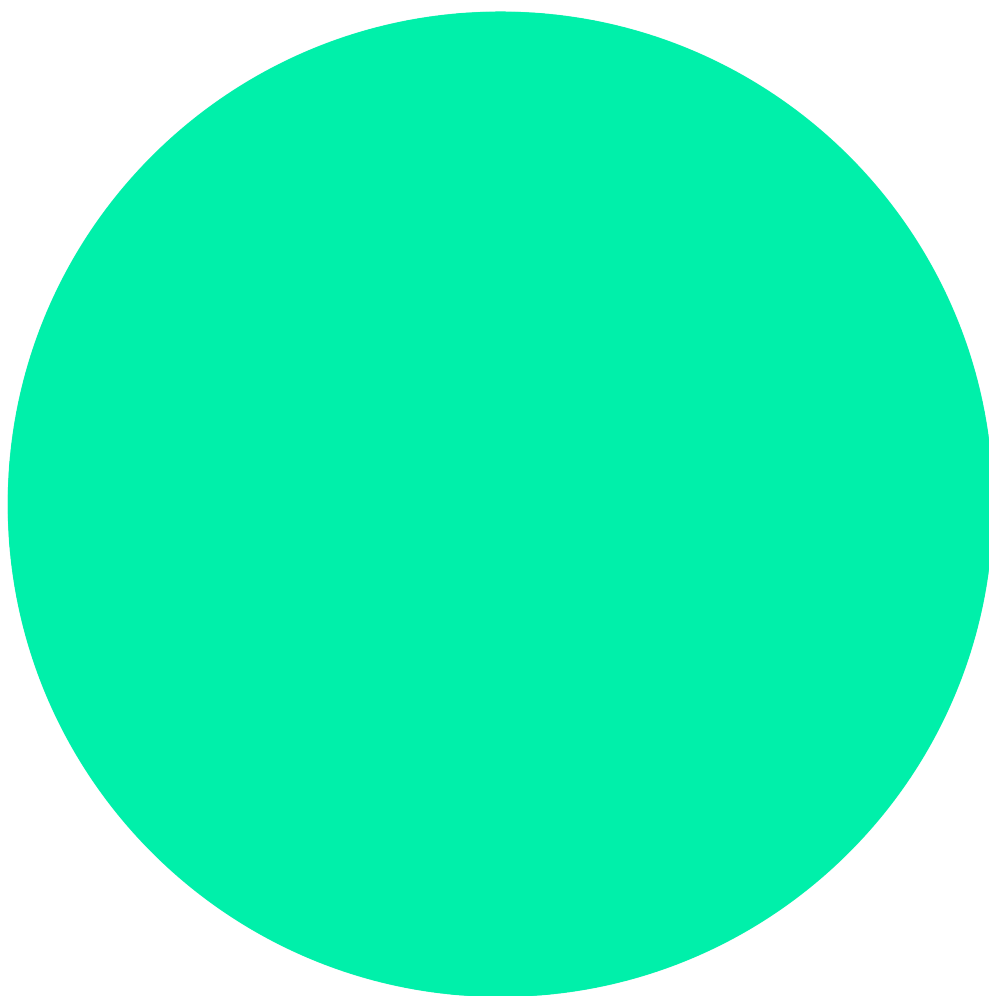




appspotr

DELÅRSRAPPORT

TREDJE KVARTALET 1 JULI 2022 – 30 SEPTEMBER 2022

appspotr.com

Väsentliga händelser för det tredje kvartalet

Koncernen:

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-09-30 till 6 295 TSEK (5 858 TSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 7,5 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 1 652 TSEK (1 270 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 85,6 % (99,9 %).
- Omsättningen ökade med 52 % till 1 931 TSEK (1 271 TSEK).
- Resultatet uppgick till -5 614 TSEK (-7 022 TSEK).
- Resultat per aktie blev -2,89 SEK (-0,04 SEK). Under innevarande räkenskapsår har en sammanläggning av bolagets aktier verkställts till förhållandet 1:100. Utan hänsyn taget till sammanläggningen hade resultatet per aktie för kvartalet blivit -0,03 SEK.

Moderbolaget:

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-09-30 till 156 TSEK (216 TSEK) vilket motsvarar en minskning med 28 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 16 TSEK (49 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 100 % (98 %).
- Omsättningen uppgick till 16 TSEK (50 TSEK).
- Resultatet uppgick till -4 944 TSEK (-7 294 TSEK).
- Resultat per aktie blev -2,55 SEK (-0,04 SEK). Under innevarande räkenskapsår har en sammanläggning av bolagets aktier verkställts till förhållandet 1:100. Utan hänsyn taget till sammanläggningen hade resultatet per aktie för kvartalet blivit -0,03 SEK.
- I september meddelar bolaget att man tecknat avtal med ett större fastighetsbolag med ett ordervärde på cirka 520 TSEK vilket är den enskilt största affären i bolagets historia.
- I september meddelar bolaget att man registrerat aktier hos Bolagsverket för kvittningsemissionen som genomförts för betalning av (del av) köpeskillingen på 350 TSEK för APTR SL AB enligt pressmeddelande 2021-12-06.
- I augusti meddelar bolaget att integrationen mellan Appspotr 3 och den amerikanska plattformen Zapier är slutförd.

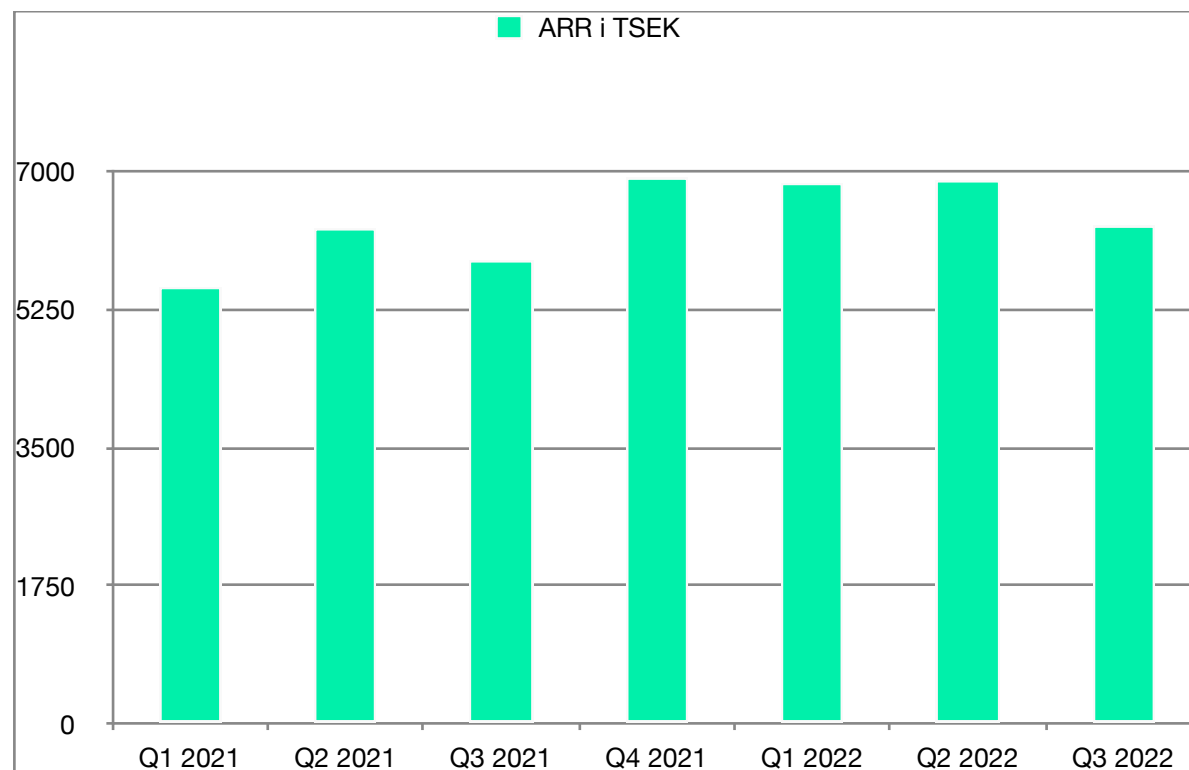
Väsentliga händelser efter periodens utgång

- N/A

Annual Recurring Revenue (ARR) koncernen

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

ARR uppgick per 2022-09-30 till 6 295 MSEK (5 858 MSEK). Illustrationen nedan visar ARR för de senaste kvartalen.



VD har ordet

Nettoomsättningen för det tredje kvartalet ökade med cirka 52 procent jämfört med samma period föregående år, och mellan 1 januari till 30 september ökade den med cirka 41 procent jämfört med samma period föregående år.

Bolagets ökande intäkter visar på en fortsatt positiv ihållande trend med bra avslutsförmåga i vår säljorganisation.

En svag start på året (se rapport Q1) vad gäller ARR utvecklingen får även en påverkan för detta kvartalet och med någon sannolikhet även för kommande Q4 rapport. Dessbättre förutser vi att denna utveckling bryts in på det nya året med anledning av vår nu fungerande nyförsäljning.

Distribution

Med vår multikanalsstrategi så distribuerar vi ut produkter och tjänster genom flera olika kanaler, i syfte att stimulera volymtillväxten.

Direktförsäljning - I denna säljprocess skapar våra säljare affärer med högt värde i varje affär, främst utveckling av app-lösningar med tillhörande serviceavtal som app-som-en-tjänst abonnemang. Något vi brukar benämna som fullservice-affären. Dessa affärer har oftast en lång säljcykel. Majoriteten av våra affärer följer denna distributionsmodell idag.

Återförsäljare - Här samarbetar vi både med volym-drivna återförsäljare med snabbare säljcykel inom abonnemangsbusinessen för plattform-som-en-tjänst, vilket främst driver ARR, samt med värde-drivna återförsäljare med lite längre säljcyklar för vår fullservice-affär som driver både engångsavgifter och abonnemangsbusinessen med ett högre värde per avslut. Denna distributionsmodell är fortfarande under uppbyggnad och är en marginell del av vår totala affär idag. Ambitionen är att denna distributionsmodell skall växa och stå för majoriteten av vår försäljning på sikt och vi har flera intressanta projekt i tidig stadie.

Merförsäljning - här arbetar vi med att egen personal ökar värdet på befintliga kunder och

återförsäljare med olika mertjänster såsom app-som-en-tjänst koncept, utvecklare-som-en-tjänst och olika typer av serviceavtal. I denna distributionsmodell så ökar vi det genomsnittliga värdet på varje kund löpande samt säkerställer att kunden har en lång livslängd hos oss.

Erbjudandet

Våra erbjudanden inom fullserviceaffären riktar sig idag främst mot handelsplatser, offentlig sektor och fastighetsbranschen. Nya koncept testas med regelbundenhet mot nya bransch-vertikaler.

Våra erbjudanden inom självserviceaffären riktar sig idag främst mot återförsäljare där vi vill hitta samarbetspartners som äger en kanal mot en marknad eller kundgrupp. Vi inriktar oss i nuläget främst på att hitta bra återförsäljare inom telecom, retail och inom mötes- och eventindustrin.

Våra erbjudanden inom merförsäljningen ökar successivt hela tiden genom att vi löpande erbjuder fler nya funktioner, appkoncept, servicekoncept och utvecklingsprojekt. Våra produkter blir hela tiden mer och mer kompetenta samt att vi har en flexibilitet och kontroll genom anpassning av vår utvecklingsorganisation i Sri Lanka beroende på kundbehov.

Organisationen

Organisationen har de förmågor som behövs och levererar effekt i enlighet med uppsatta nyckeltal. Anpassningar och småjusteringar sker hela tiden för att säkerställa att vi är kundorienterade och levererar lönsam tillväxt på sikt. Vi lever därför med en hög personalomsättning och höga krav i den fas vi befinner oss i just nu.

Försäljning

Den omsättningsökning vi fortsatt ser i bolaget är ett kvitto på att vi är i en tillväxtfas med ökad försäljning.

Denna ökning bygger på att vår avslutsförmåga i direktförsäljningen fortsatt befinner sig i en stabil positiv trend.

I takt med att försäljningen växer rekryterar och onboardar vi enstaka nya säljare. På sikt hoppas vi kunna investera i fler säljare men i dagsläget sker detta organiskt baserat på den växande försäljningstakten.

Efter två kvartal med en ihållande positiv trend av ökad försäljning går vi nu in i en ny fas där ambitionen är att vi etablerar utökade distributionskanaler och fortsätter anpassa verksamhet och organisation för att ta bolaget mot lönsamhet.

Med vänliga hälsningar,

Patric Bottne

VD Appspotr

Produkter

Ett genomgående tema i vår produktutveckling under 2022-23 är att kundupplevelsen och användarvänligheten skall öka. Våra produkter är mycket sofistikerade och kapabla men för att nå ut till en större bredare massa av användare måste vi ständigt titta på vad som kan förbättras och förenklas genom uppdateringar i användargränssnitt och användarupplevelsen.

Tiden för värdeskapande i vår produkter kortas hela tiden ner både för kunden och för oss. Det blir hela tiden enklare och går snabbare att bygga, publicera och underhålla appar i våra produkter.

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 - 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

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

² https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/rapid-application-development-market-252654522.html?gclid=EA-lalQobCh-MI_LCTulbD5AlVyLYYCh0QdA3nEAAYAAAEgILsPD_BwE

³ <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 affärsområdet 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 och 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 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 slutade 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 sträma 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 förskottsbetalda 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 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 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>	2022 3M (jul-sep)	2021 3M (jul-sep)	2022 9M (jan-sep)	2021 9M (jan-sep)	2021 12M (jan-dec)
Nettoomsättning	1 931	1 271	5 602	3 965	5 454
Periodens resultat	-5 614	-7 022	-19 187	-20 535	-29 323
Resultat per aktie	-2,89	-0,04	-9,88	-0,11	-0,15
Resultat per aktie före sammanläggning	-0,03	-	-0,07	-	-
Antal aktier (i tusental)	1 942	191 422	1 942	191 422	191 422
Genomsnittligt antal aktier (i tusental)	1 919	191 422	108 123	176 050	179 925

Antalet aktier

På balansdagen uppgick antalet aktier till 1 941 960 stycken.

Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 11 550 TSEK (IB 17 328 TSEK). Soliditeten var 80,2 % (IB 79,8 %).

Resultaträkning - koncernen

	1 jul-30 sep 2022 3M	1 jul-30 sep 2021 3M	1 jan-30 sep 2022 9M	1 jan-30 sep 2021 9M	1 jan-31 dec 2021 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>					
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 931	1 271	5 602	3 965	5 454
Övriga rörelseintäkter	0	0	15	7	7
Summa intäkter	1 931	1 271	5 617	3 972	5 461
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	-208	-162	-888	-485	-710
Övriga externa kostnader	-2 155	-3 806	-7 743	-11 085	-15 848
Personalkostnader	-3 776	-3 096	-11 942	-9 211	-13 224
Av- och nedskrivningar	-1 405	-1 217	-4 173	-3 656	-4 923
Övriga rörelsekostnader	-1	-12	-57	-26	-28
Summa kostnader	-7 545	-8 293	-24 803	-24 463	-34 733
Rörelseresultat	-5 614	-7 022	-19 186	-20 491	-29 272
Finansiella poster	0	0	-1	-44	-45
Resultat efter finansiella poster	-5 614	-7 022	-19 187	-20 535	-29 317
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	-6
Periodens resultat	-5 614	-7 022	-19 187	-20 535	-29 323
Resultat per aktie, räknat på resultatet hänförligt till Appspotr AB:s aktieägare under året (uttryckt i kr per aktie)					
Resultat SEK per aktie	-2,89	-0,04	-9,88	-0,11	-0,15
Resultat SEK per aktie före sammanläggning	-0,03	-	-0,10	-	-
Antal aktier på balansdagen	1 941 960	191 421 886	1 941 960	191 421 886	191 421 886
Genomsnittligt antal aktier på balansdagen	1 918 742	191 421 886	108 123 337	176 050 005	179 924 561

Balansräkning - koncernen

Alla belopp i TSEK

2022-09-30

2021-09-30

2021-12-31

TILLGÅNGAR

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar	7 254	9 706	11 441
Materiella anläggningstillgångar	639	3	2
Övriga finansiella tillgångar	135	97	126
Summa anläggningstillgångar	8 028	9 806	11 569

Omsättningstillgångar

Kundfodringar	1 215	745	1 491
Övriga fodringar	430	454	589
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	857	780	765
Summa omsättningstillgångar	2 502	1 979	2 845

Likvida medel	11 550	39 233	30 263
----------------------	---------------	---------------	---------------

Summa omsättningstillgångar	14 052	41 212	33 108
------------------------------------	---------------	---------------	---------------

SUMMA TILLGÅNGAR	22 080	51 018	44 677
-------------------------	---------------	---------------	---------------

Balansräkning - koncernen, forts

Alla belopp i TSEK

2022-09-30

2021-09-30

2021-12-31

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital	17 700	45 299	36 537
--------------	--------	--------	--------

Summa eget kapital	17 700	45 299	36 537
---------------------------	---------------	---------------	---------------

Långfristiga skulder

Långfristiga lån	0	0	0
------------------	---	---	---

Övriga långfristiga skulder	0	0	0
-----------------------------	---	---	---

Summa långfristiga skulder	0	0	0
-----------------------------------	----------	----------	----------

Kortfristiga skulder

Leverantörsskulder	380	1 004	1 632
--------------------	-----	-------	-------

Övriga kortfristiga skulder	1 363	773	2 055
-----------------------------	-------	-----	-------

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 637	3 942	4 453
--	-------	-------	-------

Summa kortfristiga skulder	4 380	5 719	8 140
-----------------------------------	--------------	--------------	--------------

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	22 080	51 018	44 677
---------------------------------------	---------------	---------------	---------------

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	0	-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		-8 860	-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	-		-	-	-18 541	-18 541
Utgående eget kapital 2020-12-31	24 267	309	87 873	0	-98 669	13 780
Ingående eget kapital 2021-01-01	24 267	309	87 873	0	-98 669	13 780
Nyemission	14 017	-309	38 372			52 080
Periodens resultat jan-dec 2021	-		-	-	-29 323	-29 323
Utgående eget kapital 2021-12-31	38 284	-	126 245	0	-127 992	36 537
Ingående eget kapital 2022-01-01	38 284	-	126 245	0	-127 992	36 537
*Minskning av aktiekapital	-28 713				28 713	0
Periodens resultat jan-sep 2022					-19 187	-19 187
Kvittningsemission	139	-	211			350
Utgående eget kapital 2022-09-30	9 710	-	126 455		-118 465	17 700

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

Kassaflödesanalys - koncernen

	1 jul-30 sep 2022 3M	1 jul-30 sep 2021 3M	1 jan-30 sep 2022 9M	1 jan-30 sep 2021 9M	1 jan-31 dec 2021 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>					
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat	-5 614	-7 022	-19 186	-20 491	-29 272
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	1 405	1 217	4 173	3 656	4 924
Erlagd ränta	0	0	-1	-44	-45
Betald skatt	0	0	0	0	-6
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-4 209	-5 805	-15 014	-16 879	-24 399
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-399	518	343	1 536	670
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	-1 445	181	-3 760	569	2 990
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-6 053	-5 106	-18 431	-14 774	-20 739
Investeringsverksamheten					
Förvärv av materiella och immateriella tillgångar	-66	0	-623	-4	-6
Investering i finansiella anläggningstillgångar	-9	0	-9	0	-3 029
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-75	0	-632	-4	-3 035
Finansieringsverksamheten					
Förändring räntebärande skulder (ökning+)	0	0	0	-5 203	-5 203
Kvittningsemission	350	0	350	0	0
Nyemission	0	0	0	52 054	52 080
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	350	0	350	46 851	46 877
Förändring likvida medel	-5 778	-5 106	-18 713	32 073	23 103
Likvida medel vid periodens början	17 328	44 339	30 263	7 160	7 160
Likvida medel vid periodens slut	11 550	39 233	11 550	39 233	30 263

Resultaträkning - moderbolaget

	1 jul-30 sep 2022 3M	1 jul-30 sep 2021 3M	1 jan-30 sep 2022 9M	1 jan-30 sep 2021 9M	1 jan-31 dec 2021 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>					
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	16	50	72	107	128
Övriga rörelseintäkter	0	0	15	6	6
Summa intäkter	16	50	87	113	134
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	-208	-162	-888	-485	-711
Övriga externa kostnader	-1 917	-5 129	-6 998	-11 791	-16 446
Personalkostnader	-2 818	-2 002	-7 863	-5 737	-8 127
Av- och nedskrivningar	-2	-2	-8	-11	-13
Övriga rörelsekostnader	-15	-11	-57	-23	-20
Summa kostnader	-4 960	-7 306	-15 814	-18 047	-25 317
Rörelseresultat	-4 944	-7 256	-15 727	-17 934	-25 183
Finansnetto	0	-38	0	-44	-45
	0	-38	0	-44	-45
Resultat efter finansiella poster	-4 944	-7 294	-15 727	-17 978	-25 228
Koncernbidrag	0	0	0	-300	900
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	0
Periodens resultat	-4 944	-7 294	-15 727	-18 278	-24 328

Balansräkning - moderbolaget

Alla belopp i TSEK

2022-09-30

2021-09-30

2021-12-31

TILLGÅNGAR

Anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar	38	3	2
Aktier i koncernföretag	28 319	25 319	28 319
Andra långfristiga fordringar	86	77	77
Summa anläggningstillgångar	28 443	25 399	28 398

Omsättningstillgångar

Fordringar hos koncernföretag	2 618	0	351
Övriga fordringar	429	487	591
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	536	608	618
Summa omsättningstillgångar	3 583	1 095	1 560

Likvida medel	8 622	36 230	27 871
----------------------	--------------	---------------	---------------

Summa omsättningstillgångar	12 205	37 325	29 431
------------------------------------	---------------	---------------	---------------

SUMMA TILLGÅNGAR	40 648	62 724	57 829
-------------------------	---------------	---------------	---------------

Balansräkning - moderbolaget, forts

Alla belopp i TSEK

2022-09-30

2021-09-30

2021-12-31

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital

Bundet eget kapital	9 710	38 284	38 284
Fritt eget kapital	28 038	20 890	14 841

Summa eget kapital	37 748	59 174	53 125
---------------------------	---------------	---------------	---------------

Långfristiga skulder

Långfristiga lån	0	0	0
Övriga långfristiga skulder	0	0	0

Summa långfristiga skulder	0	0	0
-----------------------------------	----------	----------	----------

Kortfristiga skulder

Leverantörsskulder	341	801	1 492
Skatteskulder	171	81	112
Övriga kortfristiga skulder	842	195	1 184
Skulder till koncernföretag	0	577	0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 546	1 896	1 916

Summa kortfristiga skulder	2 900	3 550	4 704
-----------------------------------	--------------	--------------	--------------

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	40 648	62 724	57 829
---------------------------------------	---------------	---------------	---------------

Moderbolagets förändring i eget kapital

<i>Alla belopp i TSEK</i>	Aktiekapital	Ej registre- rat aktie- kapital	Reservfond	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Summa
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 - dec 2021					-25 228	-25 228
Nyemission	14 017	-309		38 307		52 015
Koncernbidrag					900	900
Fusionsresultat					-417	-417
Utgående eget kapital 2021-12-31	38 284	0	0	125 987	-111 147	53 125
Ingående eget kapital 2022-01-01	38 284	0	0	125 987	-111 147	53 125
Periodens resultat jan - sep 2022					-15 727	-15 727
*Minskning av aktiekapital	-28 713				28 713	0
Kvittningsemission	139			211		350
Utgående eget kapital 2022-09-30	9 710	0	0	126 198	-98 161	37 748

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

Kassaflödesanalys - moderbolaget

	1 jul-30 sep 2022 3M	1 jul-30 sep 2021 3M	1 jan-30 sep 2022 9M	1 jan-30 sep 2021 9M	1 jan-31 dec 2021 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>					
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat	-4 944	-7 256	-15 727	-17 934	-25 183
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	2	11	8	48	11
Erlagd ränta	0	-38	0	-44	-45
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-4 942	-7 283	-15 719	-17 930	-25 217
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-832	1 523	-2 023	-3 392	-3 403
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	-461	713	-1 804	1 182	2 336
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-6 235	-5 047	-19 546	-20 140	-26 284
Investeringsverksamheten					
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-9	0	-9	0	-3 010
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	0	21	-44	-11	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-9	21	-53	-11	-3 010
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	0	0	0	52 014	52 015
Kvittningsemission	350	0	350	0	0
Koncernbidrag	0	0	0	-300	900
Fusionsresultat	0	0	0	0	-417
Förändring räntebärande skulder	0	0	0	-180	-180
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	350	0	350	51 534	52 318
Förändring likvida medel	-5 894	-5 026	-19 249	31 383	23 024
Likvida medel vid periodens början	14 516	41 256	27 871	4 847	4 847
Likvida medel vid periodens slut	8 622	36 230	8 622	36 230	27 871

Övrig information

Finansiell kalender

- Bokslutskommuniké för helåret 2022 och perioden okt-dec, publiceras den 20 januari 2023
- Årsredovisning för 2022, publiceras den 7 mars 2023
- Årsstämma genomförs onsdagen 12 april 2023
- Delårsrapporten för Q1 2023, perioden jan-mar, publiceras den 20 april 2023

Ägardata

Antalet aktier vid periodens slut, den 30:e september, uppgick till 1 941 960 stycken.

De 10 största ägarna per 2022-09-30.

Namn	Antal	Andel, %
Avanza Pension	365 926	19,12
Northern Capsek Ventures AB	140 484	7,34
Swedbank Försäkring	84 314	4,40
Nordnet Pensionsförsäkring AB	82 808	4,33
Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag	55 951	2,92
Joel Hervén	36 731	1,92
Sid Holding AB	33 825	1,77
Anders Lydén	32 001	1,67
Försäkringsbolaget Skandia	30 378	1,59
Henrik Jönsson	28 200	1,47
Saxo Bank	26 895	1,41
Övriga aktieägare	1 024 447	52,06
Totalt	1 941 960	100,00

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 18 oktober 2022

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