

Pressmeddelande, Göteborg den 12 mars 2018

## Marknadsuppdatering Appspotr

**Nedan följer en marknadsuppdatering vars syfte är att stävja eventuella rykten och spekulationer i forum på aktiemarknaden.**

Appspotr för tre konkreta dialoger med SaaS-bolag i Kina där två har lett till färdiga avtal om pilotprojekt. I ett av fallen, förs även diskussioner om ett förvärv. Därutöver för Appspotr och Novel Unicorn, för Appspotrs räkning, flera diskussioner om samarbeten, där vissa rör sig bortom konkreta affärs-samarbeten.

### **Avtal och projekt med SaaS-bolag inom restaurangnäringen**

Appspotr har sedan tidigare meddelats i pressmeddelande 2017-12-20 — med stöd av Novel Unicorn — skrivit avtal med iRegister om ett pilotprojekt för appar till 1 000 restauranger där iRegister betalar ett initialt arvode på 3,6 miljoner kronor till Appspotr Asia. iRegisters affärssystem för restauranger är klart inom kort. Förberedelser för pilotprojektet har redan påbörjats där båda företagen nu tillsammans planerar projektet med målsättning att gå live under 2018. Observera att denna tidsplan kan försenas då vi är avhängda av iRegisters utrullningstakt av sina appar. Affärssystemet består utav två delar. Ett internt system för restaurangen och en extern app där restaurangens gäster kan boka bord mm. Det är kring den externa appen som pilotprojektet genomförs. Tanken är att varje restaurang skall kunna publicera sin egendesignade app under eget varumärke via vår plattform.

Mishu Technology, som är en av huvudägarna i iRegister, har redan idag över 260 000 restaurangkunder i sitt appbaserade affärssystem för beställning av råvaror och livsmedel. Totalt finns det 5 miljoner restauranger i Kina. iRegister kommer främst bearbeta Mishus befintliga kunder men också övriga restauranger i Kina. Potentialen för Appspotr är därför långt större än de 1 000 appar som piloten innefattar. Någon mer information än så kan inte lämnas i tillfället.

### **Avtal och projekt med SaaS-bolag inom privat barnomsorg**

Appspotr har i mars månad — med stöd av Novel Unicorn — skrivit avtal med Henan Yuxin Communication Technology (Yuxin) om att inleda ett pilotprojekt. Detta avtal har föregåtts av ett sedan tidigare tecknat samförståndsavtal som meddelats i pressmeddelande 2017-12-20. Pilotprojektet syftar till att Yuxin ska kunna leverera sitt befintliga appbaserade affärssystem för förskolor som unika appar till varje unik förskola med hjälp av Appspotrs plattform, API och nyligen lanserade SDK baserat på React Native. Projektplanering påbörjas nu och förhoppningen är att vara igång under året med leverans av appar till nya kunder. Observera att denna tidsplan kan försenas då utrullningen av nya appar bestäms av Yuxins säljtakt. Yuxin har idag 1 800 förskolor som kunder, där totalt 200 000 familjer betalar för att använda appen, antingen via de operatörer som Yuxin har avtal med eller direkt till Yuxin.

Appen används dagligen av förskolepersonal, föräldrar och lokala myndigheter. De olika målgrupperna får tillgång till olika information och funktioner via appen. Eftersom majoriteten av förskolorna i Kina är privata, finns det från myndigheternas sida ett starkt kontrollbehov. Flera av dessa lagstiftade krav som skall efterföljas kan skötas och kommas åt via appen.

Med en privat marknad kommer en konkurrenssituation mellan förskolorna i Henan-provinsen, som har 100 miljoner invånare. Alla förskolor vill erbjuda sina tjänster till de 4 miljoner barn som årligen

# Appspotr

börjar i förskolan. Yuxin har i år lanserat ett paket av nya funktioner i sin app, där några av dem avser att förenkla för förskolorna att följa de nya regelverk som myndigheterna har fastställt.

Med Appspotr vill Yuxin nu erbjuda sitt appbaserade affärssystem till förskolorna med egendesignade appar under eget varumärke, vilket stärker förskolorna i konkurrensen om föräldrarna. Totalt finns 18 600 förskolor i Henan-provinsen och varje förskola har i genomsnitt cirka 240 elever. Totalt ger det en marknad av cirka 4 miljoner familjekonton till Yuxins app.

## **Avtalsförhandlingar och projekt med SaaS-bolag inom fintech**

Appspotr är sedan i februari månad - med stöd av Novel Unicorn - i avtalsförhandlingar med EZ Cloud om att inleda ett pilotprojekt. Pilotprojektet syftar till att EZ Cloud med hjälp av Appspotrs plattform, API och SDK kan erbjuda sin appbaserade ekonomitjänst för små och medelstora företag som unika appar under kundens eget varumärke. Tidsplan och omfattning av projektet är ännu inte helt fastställt men om avtal nås så går man live under året. Observera att avtalsförhandlingarna kan leda fram till att avtal inte uppnås och att den tänkta tidsplanen kan försenas. EZ Cloud har idag 100 000 små och medelstora företag som kunder, är starkt finansierade och har målet att dubbla sin kundstock under 2018. Potentialen för Appspotr kommer att klargöras under ett eventuellt pilotprojekt, men bedöms som betydande.

## **Förvärvsdiskussioner**

I dialogen med ovanstående SaaS-bolag har det framkommit möjligheten att förvärva Yuxin. Appspotr har inte haft förvärv som en strategi för tillväxt men ser detta som ett intressant tillfälle och en väg för snabb tillväxt och etablering i Asien. Utgången av den dialog som idag är påbörjad med Yuxin är fortsatt oviss och måste först föregås av sedvanlig due diligence, men det finns ett samförstånd mellan bolagen om Appspotrs intresse om eventuellt uppköp. Dialog pågår också parallellt med investerare för att finansiera en eventuell affär. Pga sekretessavtal kan inte mer information lämnas i nuläget.

## **Övriga diskussioner**

Appspotr har blivit inbjudna att medverka i två pilotprojekt inom appbaserade kunddialoglösningar med två olika internationella företag i Sverige. Båda bolagen för nu även en kommersiell förhandling med Appspotr om hur man går vidare efter pilotprojekten om de utfaller väl. Redan i detta skede har avsevärda förbättringar påvisats avseende snabbheten att ta emot kundärenden samt i realtid kommunicera och lösa uppkomna supportärenden. Mycket pekar mot att samma behov av att förenkla den supporttung verksamhet som dessa två bolag har, återfinns hos alla storbolag med supporttung verksamhet. Båda projekten baseras på Appspotrs nyligen lanserade SDK och på ett upplägg där Appspotr, vid en eventuell framgångsrik förhandling som resulterar i avtal, i så fall utvecklar lösningen tillsammans med kunderna. Notera att ett scenario också kan bli att inget avtal undertecknas.

Appspotr har börjat leverera ett mindre antal appar till artister och e-sportlag. Bl a lanserade Jessica Andersson nyligen sin egen app via Appspotr inför lördagens melodifestivalfinal. Syftet är att finna samarbetspartners inom musikindustrin och e-sport branchen, då dessa branscher bedöms som lukrativa. Diskussioner pågår med olika intressenter, men ingenting har ännu lett fram till avtalsförhandlingar.

Appspotr har haft möten med en stor mängd potentiella samarbetspartner både i Asien och Europa där man utvärderat möjligheten för samarbete. Lärdomarna från dessa möten är att Appspotr valt att

# Appspotr

välja bort aktörer som för Appspotr är för resurskrävande, investeringsintensiva eller osäkra. Istället är det tydligt att appbaserade SaaS-bolag, inom en viss bransch med en specifik lösning eller affärssystem och en upparbetad kundstock är en typ av partner som passar Appspotr. Bolagen har god kunskap och insyn i appekonomin och ser stora möjligheter i Appspotrs plattform samtidigt Appspotr kan se intäktsmöjligheter i volym på en appmogen kund. Denna typ av dialoger och möten fortsätter med målet att hitta fler partners att skriva avtal med under 2018.

Novel Unicorn har sedan lång tid tillbaka fört samtal och haft möten med flera stora institutionella aktörer på den kinesiska marknaden där olika typer av mer strategiska samarbeten diskuteras. Ännu har ingen av dessa diskussioner nått fram till konkreta affärsupplägg eller former av samarbeten som Appspotr önskar få på plats på kort sikt.

## **Milstolpe 3-5**

Novel Unicorns milstolpe 3-5 handlar om att bygga upp försäljningsvolym i Appspotr Asia Ltd genom partners. Hittills är flera samarbeten med SaaS-bolag på plats för att bygga upp denna försäljning. Ambitionen är att Appspotr Asia Ltd med stöd av Novel Unicorn fortsatt skriver fler avtal med SaaS-bolag, för att öka mängden av försäljningskanaler ut mot marknaden. Även att addera andra strategiska samarbetspartners som kan stärka Appspotrs varumärke i Asien. Modellen med att starta med ett pilotprojekt på ett mindre antal kunder och därefter mer aggressivt skala upp försäljningen efter pilotprojektet, tros vara den mest optimala modellen. Observera att tidsplanen för milstolpe 3-5 är aggressiv hållen och kan försenas genom det beroende av partners försäljningstakt som finns.

## **Kommentar från Appspotrs VD, Patric Bottne:**

”Vi har nu på cirka 6 månader arbetat fram avtal med samarbetspartners som representerar en potentiell total marknad av 500 000 kunder. Det är jag väldigt nöjd med. Vi gick in i Asien i tron att vi skulle skriva avtal med för oss svenskar större kända varumärken i Asien. Men längs vägen har vi, efter utvärdering av vad som är den bästa marknadspotentialen för oss, landat i bolag som idag är appbaserade och där både bolaget i sig och deras kunder och slutkunder är mogna appanvändare. Här hittar vi en köpkraft och affärslusta för vår plattform som är precis det vi efterfrågar. Varumärken som iRegister, Mishu, Yuxin och EZ Cloud är såklart helt okända för oss i Sverige men sitter på sådana massiva volymer av kunder, att de allihop varit miljardbolag om de varit baserade i Europa. Vi har hittat helt rätt i dessa samarbeten. Vi söker också fortsatt samarbeten med större institutionella aktörer, men då mer som marknadsföringspartner som kan hjälpa oss bygga upp vår varumärkeskännetecken. Vi ser med tillförsikt fram emot att skriva avtal med fler partners — nu när vi har börjat fått upp värmen ska vi inte sitta still!”

## **Kommentar från Appspotrs styrelseordförande, Peter Wendel:**

”De dialoger som Novel Unicorn för med flera institutionella aktörer är av strategisk art där det inte bara blir appaffären i sig som hamnar i fokus, utan hela bolaget, tillväxten inom den globala appekonomin och det ökade behovet av appverktyg på marknaden. Då hamnar Appspotr också under luppen för andra diskussioner som till exempel investering i bolaget, synergieffekter inom egna affärsområden och så vidare, som gör att konkreta affärssamarbeten — som vi just nu söker — förhalas och drar ut på tiden. Det är viktigt att poängtera att det inte finns några dialoger om uppköp av Appspotr eller liknande så vi inte blir vilseledande, utan det är mer för att beskriva komplexiteten och dynamiken i de dialoger Novel Unicorn har. Gällande likviditeten i de båda bolagen har Appspotr Asia Ltd fortsatt en god likviditet och målet är att man skall klara av att bygga upp de försäljningsmål som satts upp på befintlig kassa. Appspotr AB är på sikt beroende av intäkter från försäljningen i Asi-



en och om det blir förseningar i tidsplanen kan bolaget behöva stärka upp sin kassa. Arbeta med åtgärder för att säkerställa detta pågår i styrelsen.”

**För ytterligare information, kontakta:**

Patric Bottne, VD Appspotr AB (publ)

Mobil: +46 701 46 61 89

E-post: [patric@appspotr.com](mailto:patric@appspotr.com)

**Om Appspotr AB**

Appspotr gör det enkelt för privatpersoner och företag att skapa native appar online, utan förkunskaper i programmering. Användaren bygger appen med hjälp av färdiga moduler, skräddarsyr design och innehåll för att sedan publicera den i valfri appbutik. Samtidigt erbjuder Appspotr utvecklare en möjlighet att tjäna pengar på att skapa de moduler som används. Appspotr har 12 anställda och är baserade i Göteborg.