



DELÅRSRAPPORT

FÖRSTA KVARTALET 1 JANUARI 2020 - 31 MARS 2020

APPSPOTR.COM

Appspotr

Väsentliga händelser för det första kvartalet

Koncernen:

- Omsättningen uppgick till 1 621 TSEK (2 399 TSEK)
- Resultatet uppgick till -5 401 TSEK (-5 649 TSEK)
- Resultat per aktie blev -0,10 SEK (-0,20 SEK)

Moderbolaget:

- Omsättningen uppgick till 0 TSEK (375 TSEK)
- Resultatet uppgick till -4 301 TSEK (-3 882 TSEK)
- Resultat per aktie blev -0,08 SEK (-0,14 SEK)
- I mars meddelar bolaget att man rekryterat första partnern Twire i Sri Lanka till plattformen.
- I mars meddelar bolaget att man planerar att anställa mer personal.
- I mars meddelar bolaget att man inleder en global värvningskampanj av användare till version 3.
- I mars meddelar bolaget att de första apparna i version 3 är under leverans.
- I mars meddelar bolaget att man kommer att utöka med fler digitala tjänster i plattformen genom en planerad integration med integrationsplattformen Zapier.
- I februari meddelar bolaget att man lanserar en kampanj mot offentlig sektor med Hoodin.
- I februari meddelar bolaget att man integrerar Hoodins lösning i sin plattform.
- I februari meddelar bolaget att försäljningen av 3.0 visar på ökad betalningsvilja där snittintäkt per kund har ökat med 40%.
- I januari meddelar bolaget att man har utsett Mangold Fondkommision till likviditetsgarant för bolagets aktie listade på Spotlight Stock Market.
- I januari meddelar bolaget att man har ställt ut personaloptioner som dock är villkorade av årsstämman godkännande.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- I april meddelar bolaget att man skrivit partneravtal med Cabbage Apps som blir den andra partnern i Sri Lanka.
- I april meddelar bolaget att man skrivit partneravtal med Effectsoft som blir den första svenska partnern i plattformen.

VD har ordet



Intensiva aktiviteter kring kommersialiseringen av plattformen skapar energi i organisationen.

Kommersialiseringen av plattformen pågår för fullt. Appar är under leverans till de första kunderna. Våra första partners är rekryterade. Verkställande av befintliga och lansering av nya kampanjer för onboarding av användare i plattformen pågår. Vi ser nu att vårt mål att skapa ett ekosystem kring plattformen tagit ett stort steg framåt.

Omställningen av vårt helägda dotterbolag Appsales att gå från försäljning av app-som-en-tjänst till att bli ett renodlat säljbolag av plattform-som-en-tjänst, går också enligt plan. Vi har ett urstarkt team i Appsales som

jobbar stenhårt och målinriktat för att göra Appspotr 3 till den mest hyllade och framgångsrika low-code plattformen på marknaden. Vi har aldrig haft ett sådant driv i säljarbetet historiskt som nu.

Transformationen av app-som-en-tjänst till plattform-som-en-tjänst medför ett planerat intäktstapp jämfört med första kvartalet förra året.

Plattformen integreras mot fler affärssystem. Att integrera affärssystem och digitala tjänster i plattformen öppnar inte bara upp oändliga möjligheter att skapa de applösningar som kunden vill ha, utan öppnar också upp för nya målgrupper att använda Appspotr 3. Vårt första integrationsprojekt var med Hoodins system där vi också samarbetar kring försäljning av varandras system. Nu går vi vidare med fler integrationer. Bl a med Zapier där vi når 3 miljoner nya användare att bearbeta samt att våra kunder kan skapa affärlösningar med de över 2000 affärssystem som finns integrerade i Zapier. Integrationer med externa system i Appspotr 3 är den mest spännande möjligheten med vår nya version av plattformen. Skalbarheten i plattformen blir därmed en av de viktigaste affärsnyttorna att kommunicera.

Jag som VD är mäktigt stolt och nöjd att vi äntligen efter flera år är här. Vi har en kompetent driven säljorganisation på plats genom förvärvet av Appsales för några år sedan, vi har en färdigutvecklad ny version av plattformen som innehåller de funktioner marknaden efterfrågar, vi har kvittens på förmågan att både sälja och leverera appar på plattformen. Allt är klart för att gå in i tillväxtfasen. Säljkampanjer genomförs och vi märker av hur omständigheterna i världen just nu gjort att low-code behovet bara ökat. Situationen driver på digitaliseringen fortare. Vårt erbjudande kan verkligen hjälpa många företag och organisationer där ute just nu som behöver öka snabbheten, förenkla samt få ner kostnaderna på sin apputveckling.

Försäljning

Användare i plattformen rekryteras nu genom att bearbeta utvalda målgrupper med kampanjer. Detta sker via partners, direktförsäljning och integration med affärssystem/digitala tjänster som har stora användarvolymmer.

Detta säljarbete kommer nu snabbt att ge oss säljdata på nyckeltal såsom:

- Hur många adopterar vi som användare till plattformen i våra rekryteringskampanjer?
- Hur många användare konverterar vi till betalande kunder?
- Vad är den genomsnittliga intäkten per kund?

Tillväxt

Tillväxttakten i bolaget skapas genom att ha ett ständigt ökat antal av användare i plattformen ur vilka vi konverterar ett ökat antal av betalande kunder med en ökande snittintäkt per kund och ett lågt tapp av kunder. Denna process måste hållas igång hela tiden och är ett arbete som tar tid och kräver dedikation.

- Driva kampanjer
- Adoptera användare
- Konvertera kunder
- Öka snittintäkt per kund
- Bibehålla lågt tapp av kunder

När vi uppnår rätt nyckeltal i denna process kommer bolaget stå i en efterlängtd situation som vi länge väntat på - förmågan att kunna accelerera försäljningen.

Det är då av stor vikt att bolaget investerar i ökad försäljning för att ta position och bygga upp volym av användare och betalande kunder. Ökat antal användare och ökande intäkter ger ett ökat bolagsvärde.

De nyckeltal vi ser redan nu med en ökad snittintäkt per kund och tidiga indikationer på att adoption och konvertering följer vår målsättning gör att bolaget redan börjat förbereda sig för att med intäkter, lån och ägarkapital investera i resurser för ökad försäljning. Vår plattform behövs ute på marknaden nu och vi står redo att hjälpa företag och organisationer

världen över att nå sina mål och sin publik genom funktionella och snygga appar.

Hälsningar,

Patric Bottne

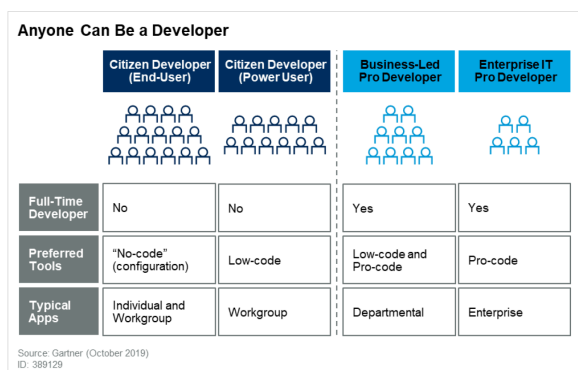
VD Appspotr

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.



Marknaden för apputveckling med low code verktyg är inne i en standardiseringsfas. Kraven på low code verktygens funktionalitet har ökat efterhand som efterfrågan ökat. 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 haft råd att investera i utvecklingen av nya generationens mer avancerade low code verktyg och som klarar av att möta marknadens efterfrågan och lyckas i sin distributionsmodell har stora möjligheter att ta en stor del av den kaka för low code som finns de närmaste åren.

Samtidigt som verktygen blir mer avancerade riktar dom sig till två olika användargrupper.

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

² https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/rapid-application-development-market-252654522.html?gclid=EA-lalQobCh-MI_LCTulbD5AIVyLYYCh0QdA3nEAAyAAEgILsPD_BwE

Både professionella utvecklare och användare 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 för att användas av dem själva eller av andra, och som använder verktyg för att göra detta som har sanktionerats av en central IT avdelning eller affärsenhet.

Undersökningar av Gartner visar på flera fördelar hos de organisationer som valt att införa citizen development:

Fördelen 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 sedan IT-avdelningen kan ta över

Fördelen för affärsenheten

- Ökad förmåga och rörlighet i affärerna
- Ökad produktivitet och effektivitet
- Mer engagerade medarbetare
- Mer bidrag av affärsinnovation från enskilda medarbetare

- Affärsenheter kan skapa appar på egen hand eller med stöd av professionella utvecklare

Affärsmodellen

Appspotr koncernen har opererat med två olika affärsmodeller som beskrivs närmare nedan men där fokus nu vrids mot plattform-affären.

Affärsmodell plattform-affären

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 Web 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 får de uppgraderingar som görs i iOS och Android operativsystem samt 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 vet sina IT-kostnader för appar med stor säkerhet. 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 återförsäljaraffären

Partners och kunder som opererar på Appspotrs plattform fungerar som experter på plattformen och 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 apptjänster med kundunikt mervärde som ger hög marginal och lönsamhet redan vid mindre kundvolym. Relationen mellan dessa experter och sina kunder är långvarig och där möjligheten att öka genomsnittlig intäkt per kund är stor genom återkommande nyförsäljning av nya appar, anpassningar, funktioner, integrationer, design mm i apparna.

Inom Appspotr koncernen har Appsales fokuserat helt på att erbjuda app som en tjänst (AAAS) till slutkunder. Appsales omstrukturerar nu verksamheten med fokus på att skala upp nyförsäljning av plattformen mot partners och organisationer med behov av att leverera appar internt inom organisationen eller externt till kunder. Satsningen sker parallellt med bibehållen hantering av befintliga kundrelationer inom AAAS.

Konkurrensfördelar

Jämfört med traditionell apputveckling med programmerare erbjuder Appspotr ett snabbare, effektivare sätt att utveckla appar.

Appar i plattformen kan utvecklas samtidigt för både iOS, Android och PWA (Progressive Web App) av personal utan programmeringskunskaper s k citizen developers.

Möjligheten att kunna duplicera appar och funktioner sparar tid, multistöd för såväl native appar som PWA förenklar, möjligheten att skräddarsy appar utifrån appanvändarens unika behov ifråga om design, integrationer, flöde, funktioner ger användaren i det närmaste obegränsade möjligheter i kreativitet.

Plattformen ger en unik möjlighet att koppla skapade appar mot befintliga system och skapa egen logik.

Automatiserad publicering och uppdatering av appar sparar tid, samt att nödvändiga uppdateringar av appar när systemuppdateringar av operativsystem hos iOS och Android kommer med jämna mellanrum, sköts 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 apputvecklingsplattformar, 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 samt stöd för GDPR och Directive (EU) 2016/2102.

Branschen

Hur vi interagerar med datorer har förändrats över tiden. Utvecklingen började med hålkort, passerade textbaserade terminaler och stannade 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 och där vi konsumerar mest skärmtid dagligen i vår smartphone före 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 för 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 strama 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 ge verktygen till personal utan programmeringskunskap att

kunna 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 mer appar finns samma efterfrågan hos mindre och medelstora företag men där alla 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 app-experter leverera appar till sina kunder till en rimlig kostnad, snabbt och flexibelt som ett konkurrenskraftigt alternativ till traditionell apputveckling.

Marknadsstrategi

Appspotr's 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 licenser 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 att bli den ledande plattformen för low-code utveckling av appar globalt.

Plattformen är tillgänglig globalt oberoende av geografiska gränser.

Produktbeskrivning

Appspotrs plattform har ett brett utbud av funktioner som anpassats efter vad dagens marknad efterfrågar.

De olika funktionerna arbetar i en och samma plattform och är alltså fullständigt integrerade. Data, vyer och logik för appen är separerade vilket t ex 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 skraddarsys 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 skraddarsydda 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 och därmed upplever appen som unik och skraddarsydd. Istället för att erbjuda en generell app med generell funktionalitet och design.

Kunder kan komma åt administrations-gränssnittet 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 - när dom öppnar den varifrån man 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 ar-

betet avsevärt för ett företag att åtkomst finns var man än är där man har tillgång till internet för att uppdatera appar och kommunicera med apparnas användare. Administrationen av appen kan skötas var som helst utan att behöva vara på jobbet eller i hemmet.

Plattformen levereras med ett basutbud av komponenter och logik. Vill kunden ha fler komponenter, logik eller kundspecifika integrationer kan kunden beställa dessa och få dem utvecklade och anpassade för sin konfiguration av plattformen. Vill kunden själv bygga komponenter, logik mm finns möjlighet att leverera konfigurationer av plattformen där utvecklare kan åtkomst till kod, api:er osv för att få komma åt ännu större möjligheter i plattformen.

Närmare produktbeskrivning

Plattformen innehåller en mängd olika funktioner och verktyg som beskrivs närmare här:

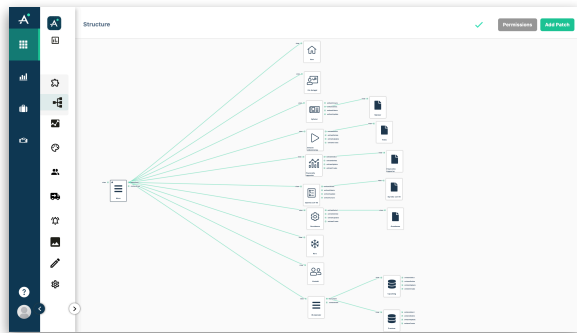
Dataset, innehåller datan i en app. Ett dataset kan byggas upp enkelt i plattformen via ett excel-liknande formulär och olika typer av data kan matas in manuellt eller hämtas från en extern datakälla utanför plattformen eller laddas upp från en Excel-fil. Ett dataset kan i nuläget ha en layout som en lista, en kalender, ett galleri eller en karta.

Vy, en vy är den visuella presentationen av datan från ett dataset i appen. En vy innehåller inte nödvändigtvis data, det kan vara en layout i vilken datan kommer att visas. Som sådan kan en vy innehålla flera olika "inputs" som fyller på med data i vyn. På samma sätt kan en vy också innehålla "outputs", som fylls med data från t ex ett formulär som användaren av appen fyller i och som går vidare till ett dataset.

Stilmall, detta är den generella designen av appen. Ett basutbud av inställningar, såsom färger, typsnitt, animeringar, padding etc. De flesta av dessa inställningar kan skrivas över unikt i varje enskild vy om man vill. Det går att definiera flera olika stilmallar för en app, men bara en kan vara aktiv i taget.

Struktur, detta är ryggraden i appen, där vyer kopplas ihop och fylls med data från datasets, och även där menyer och logik kopplas till att bli en färdig app. Allt hanteras i ett visuellt in-

tuitivt gränssnitt genom drag-and-drop. En färdigbyggd app i strukturbyggaren kan kopieras och återanvändas med alla datasets, vyer, menyer och logik vilket skapar stora fördelar om man vill använda och designa om samma typ av app till en ny kund.

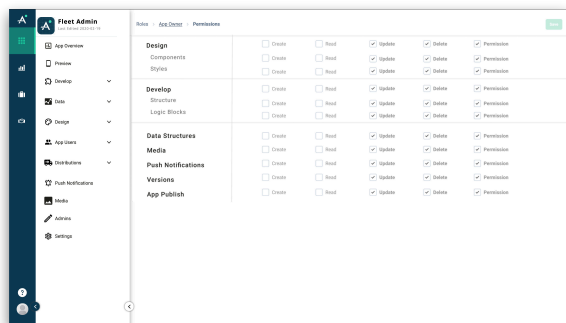


Förhandsgranskning, man kan hela tiden när man bygger på appen titta på resultatet i realtid via förhandsgranskningsvyn som kan läggas som ett eget fönster bredvid webbläsaren på skärmen. Där ser du exakt hur appen ser ut och fungerar efterhand som du bygger appen.

Media, ett mediabibliotek i plattformen där du lagrar dina bilder, ikoner och filer som du använder till dina olika app projekt. Innehåller också en egen grafisk editor där du i ett Photoshop liknande verktyg kan jobba med bildredigering. Det sparar tid istället för att behöva sitta i ett bildredigeringsprogram vid sidan av och jobba med bilder som du sedan måste ladda upp i plattformen.

Push, detta är ett kommunikationscenter för att skapa och skicka ut push-notifieringar direkt eller tidsinställt till grupper eller enskilda användare i olika appar.

Användarbehörighetssystem, här hanterar man vem som har behörighet att se och göra vad i både plattformen och i apparna kopplat till organisationer och grupper.



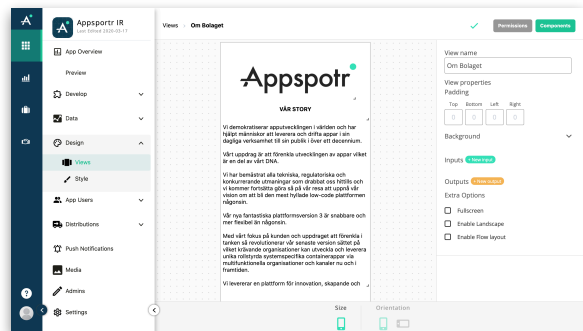
Organisation & grupper, här hanterar man vilka organisationer, och grupper under en organisation du har i din plattform och vilken organisation och grupper en app är kopplad till.

Användare, här kan du se alla användare i en app.

Publicering, här hanteras information och versionshantering av appar du publicerar till Apple App Store och Google Play samt publicering av PWA till webben.

Utkast, när du sparar en uppdatering av innehåll eller stilmall i en app och sparar det som ett utkast så sparas det här och väntar på godkännande och publicering.

Cloud code, ett gränssnitt i plattformen som kan erbjudas utvecklare som vill kunna komma åt att koda i plattformen.



Ekonomisk översikt koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2020 3M (jan-mar)	2019 3M (jan-mar)	2019 8M (maj-dec)
Nettoomsättning	1 621	2 399	5 959
Periodens resultat	-5 401	-5 649	-8 860
Resultat per aktie	-0,10	-0,20	-0,17
Antal aktier (i tusental)	51 999	28 506	51 999

Antalet aktier

På balansdagen uppgick antalet aktier till 51 999 998 stycken.

Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 4 247 TSEK (IB 8 486 TSEK). Soliditeten var 4,2 % (IB 22,3 %).

Resultaträkning - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 jan-31 mar 2020 3M	1 jan-31 mar 2019 3M	1 maj-31 dec 2019 8M
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	1 621	2 399	5 961
Summa intäkter	1 621	2 399	5 961
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter	-142	-435	-207
Övriga externa kostnader	3 846	-3 682	-6 034
Personalkostnader	-1 491	-2 813	-4 909
Av- och nedskrivningar	-1 223	-953	-2 776
Övriga rörelsekostnader	-1	-	-45
Summa kostnader	-6 704	-7 883	-13 971
Rörelseresultat	-5 083	-5 484	-8 010
Finansiella poster	-318	-165	-833
Resultat efter finansiella poster	-5 401	-5 649	-8 843
Skatt på periodens resultat	0	0	-17
Periodens resultat	-5 401	-5 649	-8 860
Resultat per aktie, räknat på resultatet hänförligt till Appspotr AB:s aktieägare under året (uttryckt i kr per aktie)			
Resultat SEK per aktie	-0,10	-0,20	-0,31
Antal aktier på balansdagen	51 999 998	28 506 136	51 999 998

Balansräkning - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2020-03-31	2019-03-31	2019-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	16 992	20 294	18 206
Materiella anläggningstillgångar	35	213	18
Övriga finansiella tillgångar	70	-	70
Summa anläggningstillgångar	17 097	20 507	18 294
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	567	1 070	1 076
Övriga fordringar	1 212	126	627
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	594	168	253
Summa omsättningstillgångar	2 373	1 364	1 956
Likvida medel	4 247	3 589	8 486
Summa omsättningstillgångar	6 620	4 953	10 442
SUMMA TILLGÅNGAR	23 717	25 460	28 736

Balansräkning - koncernen, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2020-03-31	2019-03-31	2019-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	994	14 352	6 395
Summa eget kapital	994	14 352	6 395
Långfristiga skulder			
Långfristiga lån	6 254	5 783	6 254
Övriga långfristiga skulder	686	0	1 586
Summa långfristiga skulder	6 940	5 783	7 840
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	1 855	950	480
Kortfristiga lån	7 252	2 000	7 252
Övriga kortfristiga skulder	4 049	1 072	4 433
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 627	1 303	2 336
Summa kortfristiga skulder	15 783	5 325	14 501
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	23 717	25 460	28 736

Koncernens förändring i eget kapital

Alla belopp i TSEK

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Andra reserver	Balanserat resultat	Summa
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
Summa transaktioner med innehavare utan bestämmande inflytande	0	0	0	0	0
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
Periodens resultat maj-dec 2019				-8 860	-8 860
Nyemission	4 699	3 387			8 086
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
Totalresultat					
Periodens resultat jan-mars 2020	-	-	-	-5 401	-5 401
Utgående eget kapital 2020-03-31	10 400	76 124	0	-85 530	994
Ingående eget kapital 2020-04-01	10 400	76 124	0	-85 530	994

Kassaflödesanalys - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 jan-31 mar 2020 3M	1 jan-31 mar 2019 3M	1 maj-31 dec 2019 8M
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	-5 083	-5 484	-8 010
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	1 223	2 813	3 069
Erlagd ränta	-318	-165	-833
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-4 178	-2 836	-5 774
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-417	117	-307
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	5 611	-1 723	-1 519
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 016	-4 442	-7 600
Investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella och immateriella tillgångar	-26	-564	-6 386
Erhållet vid försäljning av materiella och immateriella tillgångar	-	-	9
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-26	-564	-6 377
Finansieringsverksamheten			
Förändring räntebärande skulder (ökning+)	-5 229	1 503	9 837
Nyemission	-	-	7 894
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-5 229	1 503	17 731
Förändring likvida medel	-4 239	-3 503	3 754
Likvida medel vid periodens början	8 486	7 092	4 732
Likvida medel vid periodens slut	4 247	3 589	8 486

Resultaträkning - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 jan-31 mar 2020 3M	1 jan-31 mar 2019 3M	1 maj-31 dec 2019 8M
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	0	375	147
Övriga rörelseintäkter	0	0	2
Summa intäkter	0	375	149
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter	-143	-435	-350
Övriga externa kostnader	-3 279	-1 938	-4 600
Personalkostnader	-590	-1 674	-2 529
Av- och nedskrivningar	-9	-130	-61
Övriga rörelsekostnader	0	0	-45
Summa kostnader	-4 021	-4 177	-7 584
Rörelseresultat	-4 021	-3 802	-7 436
Finansnetto	-280	-80	-709
	-280	-80	-709
Resultat efter finansiella poster	-4 301	-3 882	-8 145
Skatt på periodens resultat	0	0	0
Periodens resultat	-4 301	-3 882	-8 145

Balansräkning - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2020-03-31	2019-03-31	2019-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	0	464	0
Materiella anläggningstillgångar	35	213	18
Aktier i koncernföretag	12 983	17 983	12 983
Andelar i intresseföretag	0	0	0
Andra långfristiga fordringar	50	0	50
Summa anläggningstillgångar	13 068	18 660	13 051
Omsättningstillgångar			
Fordringar hos koncernföretag	5 446	0	4 500
Övriga fordringar	804	90	412
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	458	168	146
Summa omsättningstillgångar	6 708	258	5 058
Likvida medel	1 812	879	6 308
Summa omsättningstillgångar	8 520	1 137	11 366
SUMMA TILLGÅNGAR	21 588	19 797	24 417

Balansräkning - moderbolaget, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2020-03-31	2019-03-31	2019-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital	10 400	5 701	10 400
Fritt eget kapital	-1 227	10 150	3 074
Summa eget kapital	9 173	15 851	13 474
Långfristiga skulder			
Långfristiga lån	4 300	0	4 300
Övriga långfristiga skulder	269	283	269
Summa långfristiga skulder	4 569	283	4 569
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	1 619	874	423
Skatteskulder	0	129	105
Övriga kortfristiga skulder	5 080	1 651	5 102
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 147	1 009	744
Summa kortfristiga skulder	7 846	3 663	6 374
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	21 588	19 797	24 417

Moderbolagets förändring i eget kapital

<i>Alla belopp i TSEK</i>	Aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Summa
Ingående eget kapital 2018-05-01	2 460		51 036	-46 935	6 561
Periodens resultat maj-april 2018/2019	-	-	-	-20 478	-20 478
Nyemission Q1 - Q3 2018	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	8 942	0	94 438	-20 478	82 902
Periodens resultat maj-dec 2019				-8 145	-8 145
Nyemission Q4 2019	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-mars 2020				-4 301	-4 301
Utgående kapital 2020-03-31	10 400	0	75 931	-77 159	9 173
Ingående kapital 2020-04-01	10 400	0	75 931	-77 159	9 173

Kassaflödesanalys - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 jan-31 mar 2020 3M	1 jan-31 mar 2019 3M	1 maj-31 dec 2019 8M
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	-4 021	-3 802	-7 436
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	9	130	163
Erlagd ränta	-280	-80	-709
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-4 292	-3 752	-7 982
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-1 650	206	-2 356
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	1 574	51	2 336
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 368	-3 495	-8 002
Investeringsverksamheten			
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-26	-3	0
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	-	25
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-26	-3	25
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	-	-	7 894
Koncernbidrag	-	-	2 700
Förändring räntebärande skulder	-102	3	1 499
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-102	3	12 093
Förändring likvida medel	-4 496	-3 495	4 116
Likvida medel vid periodens början	6 308	4 374	2 192
Likvida medel vid periodens slut	1 812	879	6 308

Övrig information

Finansiell kalender

Appspotr har tidigare haft ett brutet räkenskapsår som börjar första maj och slutar sista april men har sedan beslut vid årsstämman 2019 övergått till räkenskapsår som börjar första januari och slutar sista december.

Delårsrapporten för Q2 2020, perioden april-juni, publiceras den 16 juli.

Årsstämman planeras att hållas under Juni månad.

Årsredovisningen offentliggörs senast tre veckor innan årsstämman.

Förslag till utdelning: Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för räkenskapsåret 2019-05-01 – 2019-12-31.

Ägardata

Antalet aktier vid periodens slut, den 31:e mars, uppgick till 51 999 998 stycken.

De 10 största ägarna per 2020-03-31.

Namn	Antal	Andel, %
Försäkringsbolaget Avanza Pension	9 926 476	19,09
Nordnet Pensionsförsäkring AB	3 351 445	6,45
Novel Unicorn	2 689 538	5,17
HPC Sales Company AB	2 434 783	4,68
Northern Capsek Ventures AB***	2 073 850	3,99
Starbright*	1 822 047	3,50
Ekapaif**	1 379 183	2,65
Jan Sjöblom	1 030 247	1,98
Skandia Försäkrings	915 750	1,76
Treac Innovation AB	816 951	1,57
Övriga aktieägare	26 440 270	50,84
Totalt	51 999 998	100,00

*representerar det samlade ägandet för Starbright Sweden AB och Starbright Invest AB

**representerar det samlade ägandet för Entreprenörskapital Apparell AB, Entreprenörskapital Barbarett AB, Entreprenörskapital Glacis AB, Entreprenörskapital Kasematt AB, Entreprenörskapital Kurtin AB, Entreprenörskapital Orillon AB, Entreprenörskapital Tenalj AB.

***Northern Capsek Ventures AB har lånat ut 700 000 stycken aktier till Mangold Fondkommission som är likviditetsgarant för bolagets aktie på Spotlight Stock Market, se pressmeddelande 2020-02-11.

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 31 mars 2020

Appspotr AB (publ)

Peter Wendel
Styrelseordförande

Anders Moberg Lissåker
Styrelseledamot

Jim Nilsson
Styrelseledamot

Göran Wolff
Styrelseledamot



Appspotr

APPSPOTR AB (PUBL)
KUNGSPORTSAVENYN 32
411 36 GÖTEBORG

TELEFON: 031-16 13 33
E-POST: INFO@APPSPOTR.COM
HEMSIDA: WWW.APPSPOTR.COM