



## DELÅRSRAPPORT

TREDJE KVARTALET 1 NOVEMBER 2019 - 31 DECEMBER 2019

OBSERVERA! ENBART 2 MÅNADER P G A ÄNDRAT RÄKENSKAPSÅR

APPSPOTR.COM

# Appspotr

# Väsentliga händelser för det tredje kvartalet (november - december, Observera! Enbart 2 månader p g a ändrat räkenskapsår)

## Koncernen:

- Omsättningen uppgick till 1 638 TSEK (finns inga jämförelsesiffror p g a nytt räkenskapsår)
- Resultatet uppgick till -2 919 TSEK (finns inga jämförelsesiffror p g a nytt räkenskapsår)
- Resultat per aktie blev -0,06 SEK (finns inga jämförelsesiffror p g a nytt räkenskapsår)

## Moderbolaget:

- Omsättningen uppgick till 0 TSEK (finns inga jämförelsesiffror p g a nytt räkenskapsår)
- Resultatet uppgick till -2 528 TSEK (finns inga jämförelsesiffror p g a nytt räkenskapsår)
- Resultat per aktie blev -0,03 SEK (finns inga jämförelsesiffror p g a nytt räkenskapsår)
- I december anlitar Appspotr en välrenommerade forsknings- och analysfirma som strategisk rådgivare under två år framöver i syfte att stärka bolaget med ytterligare expertis och spetskompetens.
- I december tar Appspotr ett lån om 5 MSEK av Formue Nord Markedsneutral A/S för att förverkliga ytterligare ett steg i försäljningsstrategin. Med det nya lånet kan bolaget parallellt med pågående försäljning och leveranser, inleda arbetet med att förbereda nästa fas där en ny större organisation ska driva säljkampanjer internationellt.
- I november fördjupar Appspotr och Hoodin sitt samarbete.
- I november levererar Appspotr via återförsäljaren Appsales en app till en stor handelsplats inom Ingka Stores.

## Väsentliga händelser efter periodens utgång

- 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 årsstämmans godkännande.

## VD har ordet



### **Kommersialiseringen av plattformen pågår för fullt och bolaget är inne i en intensiv period med mycket aktiviteter.**

Försäljningen av applicenser pågår enligt plan. Vi bearbetar både gamla och nya kunder för att bygga upp en referenskundbas på nya versionen av plattformen. Responsen från försäljningen hittills är mycket positiv, nya plattformsversionen har de funktioner kunderna efterfrågat länge.

### **Försäljning**

Försäljningen fokuseras nu till organisationer som köper paket av applicenser i plattformen. Denna typ av försäljning skapar högre snittintäkt per kund och ger bolaget intäkter på ap-

par som ännu inte är byggda och publicerade. Att sälja paket av applicenser på detta sätt var inte möjligt tidigare men stöds nu i nya versionen av plattformen. Något som efterfrågats länge av partners och organisationer som vill leverera volymer av appar.

### **Leverans**

Vi kan nu leverera appar både till webben och till appbutiker. Tidigare hade vi ett fokus på enbart sk native appar men nya versionen av plattformen stödjer nu också Progressive Web Apps (PWA) vilket öppnar upp helt nya möjligheter för distribution av appar. PWA är en typ av app som fått allt större genomslag ute på marknaden idag. Nu vill organisationer kunna leverera appar via olika distributionskanaler till olika målgrupper av användare. PWA passar in bra för organisationer som behöver kunna bygga och leverera appar snabbt inom sina organisation. Detta öppnar möjligheten för IT att låta "alla" anställda inom olika affärsenheter att bygga och lansera appar inom sin egen affärsenhet. Och utan att behöva involvera IT och få beslut på central nivå. Att implementera denna typ av demokratiserad utveckling av appar inom organisationer är en utveckling som just nu ökar kraftfullt runt om i världen.

### **Integrerade lösningar**

Distribution av applicenser kommer att breddas till fler målgrupper genom att vi integrerar lösningar från systemleverantörer och digitala tjänsteleverantörer till plattformen. Denna möjlighet skapar stora möjligheter för Appspotr att nå ut via helt nya kanaler än vad som tidigare varit möjligt. Denna möjlighet är den mest spännande delen i kommersialiseringen av plattformen och där vi hoppas få se många intressanta exempel på volymaffärer framöver.

### **Tillväxt**

Vi kommer att öka försäljningsinsatserna och öppna upp försäljningen publikt på vår hemsida enligt den plan vi arbetar efter. Siktet är tydligt inställt på att bli en av världens mest hyllade low-code plattformar och drivet att nå dit har aldrig varit större i bolaget. Nu är det

viktigt att vi får in användare i plattformen och rullar ut den på marknaden genom att göra rätt saker i rätt ordning. Förutsättningarna blir då väldigt goda för att skapa tillväxt.

Hälsningar,

**Patric Bottne**

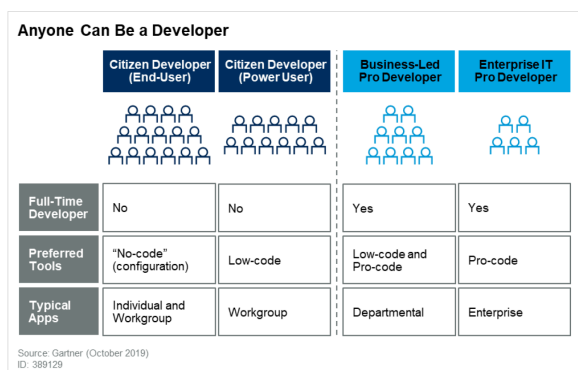
VD Appspotr

# 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 apputveckling<sup>1</sup>. 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 perioden<sup>2</sup>.



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.

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

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

<sup>2</sup> [https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/rapid-application-development-market-252654522.html?gclid=EA-lalQobCh-MI\\_LCTulbD5AIVyLYYCh0QdA3nEAAyAAEgILsPD\\_BwE](https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/rapid-application-development-market-252654522.html?gclid=EA-lalQobCh-MI_LCTulbD5AIVyLYYCh0QdA3nEAAyAAEgILsPD_BwE)

- 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 plattformaffären**

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 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-expertiser som tillhandahåller tjänster för produktion, distribution, support, uppdateringar, utveckling till dessa företag. Med hjälp av low-code plattformar kan dessa app-expertiser 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 förskotts-betalda 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.

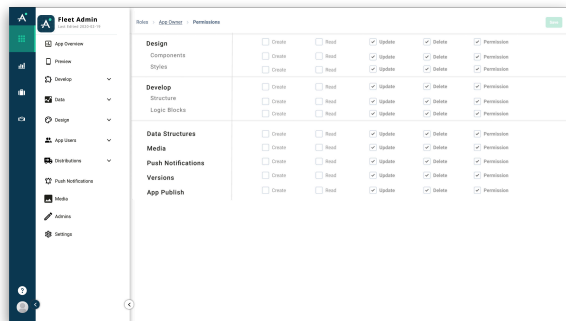
## Produktbeskrivning

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 skräddarsys genom att koppla ihop data, vyer, logik i en visuell drag-and-drop miljö vilket, enligt vår vetskap, 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 och därmed upplever appen som unik och skräddarsydd. 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 arbetet 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 användare



ren 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 intuitivt 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 lågas 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.

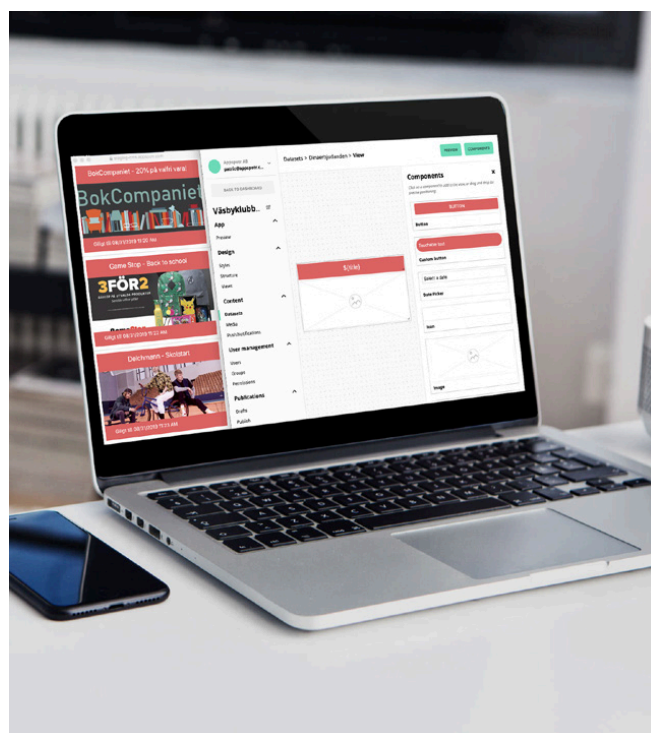
**Organisation & grupper**, här hanterar man vilka organisationer, och grupper under en organisation du har i din plattform och vilken organisation och grupper en app är kopplad till.

**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>	2019 8M (maj-dec)	2018/2019 9M (maj-jan)	2018/2019 12M
Nettoomsättning	5 959	3 093	5 145
Periodens resultat	-8 860	-13 665	-24 332
Resultat per aktie	-0,31	-0,48	-0,85
Antal aktier (i tusental)	51 999	28 506	28 506

### Antalet aktier

På balansdagen uppgick antalet aktier till 51 999 998 stycken.

### Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 8 486 TSEK (IB 5 736 TSEK). Soliditeten var 23,3 % (IB 33,1 %).

Under perioden har Appspotr:

- Tagit upp ett lån om 5 MSEK av Formue Nord Markedsneutral A/S

# Resultaträkning - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 nov-31 dec 2019 2M	1 nov-31 jan 2018 3M	1 maj-31 dec 2019 8M	1 maj-31 jan 2018/2019 9M	1 maj-30 april 2018/2019 12M
<b>Rörelsens intäkter</b>					
Nettoomsättning	1 638	2 488	5 959	3 093	5 145
<b>Summa intäkter</b>	<b>1 638</b>	<b>2 488</b>	<b>5 959</b>	<b>3 093</b>	<b>5 145</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>					
Råvaror och förnödenheter	-68	-417	-207	-828	-1 041
Övriga externa kostnader	-2 298	-3 063	-6 034	-6 999	-9 102
Personalkostnader	-1 056	-2 736	-4 909	-7 031	-10 048
Av- och nedskrivningar	-825	-951	-2 776	-1 482	-4 191
Övriga rörelsekostnader	0	-19	-43	-20	0
<b>Summa kostnader</b>	<b>-4 247</b>	<b>-7 186</b>	<b>-13 969</b>	<b>-16 360</b>	<b>-24 382</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-2 609</b>	<b>-4 698</b>	<b>-8 010</b>	<b>-13 267</b>	<b>-19 237</b>
<b>Finansiella poster</b>	<b>-293</b>	<b>-137</b>	<b>-833</b>	<b>-398</b>	<b>-5 579</b>
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-2 902</b>	<b>-4 835</b>	<b>-8 843</b>	<b>-13 665</b>	<b>-24 816</b>
Skatt på periodens resultat	-17	0	-17	0	484
<b>Periodens resultat</b>	<b>-2 919</b>	<b>-4 835</b>	<b>-8 860</b>	<b>-13 665</b>	<b>-24 332</b>
<b>Resultat per aktie, räknat på resultatet hänförligt till Appspotr AB:s aktieägare under året (uttryckt i kr per aktie)</b>					
Resultat SEK per aktie	-0,06	-0,17	-0,31	-0,48	-0,85
Antal aktier på balansdagen	51 999 998	28 506 136	51 999 998	28 506 136	28 506 136

# Balansräkning - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2019-12-31	2019-01-31	2019-04-30
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	18 206	17 193	14 535
Materiella anläggningstillgångar	18	226	206
Andelar i intressebolag	0	5 000	
Övriga finansiella tillgångar	70	20	70
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>18 294</b>	<b>22 439</b>	<b>14 811</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Kundfodringar	1 076	933	948
Övriga fodringar	627	1 129	436
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	253	371	265
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>1 956</b>	<b>2 433</b>	<b>1 649</b>
<b>Likvida medel</b>	<b>8 486</b>	<b>4 809</b>	<b>4 732</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>10 442</b>	<b>7 242</b>	<b>6 381</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>28 736</b>	<b>29 681</b>	<b>21 192</b>

# Balansräkning - koncernen, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2019-12-31	2019-01-31	2019-04-30
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
Eget kapital	6 395	18 481	7 169
<b>Summa eget kapital</b>	<b>6 395</b>	<b>18 481</b>	<b>7 169</b>
<b>Avsättningar</b>			
Uppskjuten skatteskuld	0	0	40
<b>Summa avsättningar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>40</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Långfristiga lån	6 254	5 500	3 000
Övriga långfristiga skulder	1 586	283	3 070
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>7 840</b>	<b>5 783</b>	<b>6 070</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Leverantörsskulder	480	708	704
Kortfristiga lån	11 580	1 902	3 513
Övriga kortfristiga skulder	105	565	1 089
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 336	2 242	2 607
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>14 501</b>	<b>5 417</b>	<b>7 913</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>28 736</b>	<b>29 681</b>	<b>21 192</b>

# Koncernens förändring i eget kapital

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Andra reserver	Balanserat resultat	Summa
<i>Alla belopp i TSEK</i>					
<b>Ingående eget kapital 2018-05-01</b>	<b>2 460</b>	<b>51 036</b>	<b>0</b>	<b>-46 935</b>	<b>6 558</b>
Nyemission	3 241	21 701			24 942
Årets resultat 2018/2019				-24 331	-24 331
Summa transaktioner med innehavare utan bestämmande inflytande	6 395	0	0	0	0
<b>Utgående eget kapital 2019-04-30</b>	<b>5 701</b>	<b>72 737</b>	<b>0</b>	<b>-71 269</b>	<b>7 169</b>
<b>Ingående eget kapital 2019-05-01</b>	<b>5 701</b>	<b>72 737</b>	<b>0</b>	<b>-71 269</b>	<b>7 169</b>
Periodens resultat maj-dec 2019				-8 860	-8 860
Nyemission	4 699	3 387			8 086
<b>Utgående eget kapital 2019-12-31</b>	<b>10 400</b>	<b>76 124</b>	<b>0</b>	<b>-80 129</b>	<b>6 395</b>

# Kassaflödesanalys - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 maj-31 dec 2019 8M	1 maj-31 jan 2018/2019 9M	1 maj-30 april 2018/2019 12M
<b>Den löpande verksamheten</b>			
Rörelseresultat	-8 010	-	-24 237
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	3 069	-	9 191
Erlagd ränta	-833	-	-579
Betald skatt	-	-	-
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>	<b>-5 774</b>	<b>0</b>	<b>-15 625</b>
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-307	-	-990
Minskning(-)/Ökning(+)	-1 519	-	2 073
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-7 600</b>	<b>0</b>	<b>-14 542</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>			
Förvärv av materiella och immateriella tillgångar	-6 386	-	-17 312
Erhållet vid försäljning av materiella och immateriella tillgångar	9	-	-
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-6 377</b>	<b>0</b>	<b>-17 312</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>			
Förändring räntebärande skulder (ökning+)	9 837	-	8 140
Nyemission	7 894	-	20 442
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>17 731</b>	<b>0</b>	<b>28 582</b>
Förändring likvida medel	3 754	0	-3 272
Likvida medel vid periodens början	4 732	-	8 004
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>8 486</b>	<b>0</b>	<b>4 732</b>

# Resultaträkning - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 aug-31 dec 2019 2M	1 nov-31 jan 2018/2019 3M	1 maj-31 dec 2019 8M	1 maj-31 jan 2018 9M	1 maj-30 april 2018/2019 12M
<b>Rörelsens intäkter</b>					
Nettoomsättning	0	429	147	545	2 498
Övriga rörelseintäkter	0	0	2	0	0
<b>Summa intäkter</b>	<b>0</b>	<b>429</b>	<b>149</b>	<b>545</b>	<b>2 498</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>					
Råvaror och förnödenheter	-67	-417	-349	-828	-1 042
Övriga externa kostnader	-1 891	-2 524	-4 600	-6 373	-7 916
Personalkostnader	-470	-1 718	-2 529	-5 763	-7 601
Av- och nedskrivningar	-16	-128	-61	-385	-5 949
Övriga rörelsekostnader	-84	0	-45	0	-6
<b>Summa kostnader</b>	<b>-2 528</b>	<b>-4 787</b>	<b>-7 584</b>	<b>-13 349</b>	<b>-22 514</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-2 528</b>	<b>-4 358</b>	<b>-7 435</b>	<b>-12 804</b>	<b>-20 016</b>
Finansnetto	-333	-85	-709	-346	-462
	-333	-85	-709	-346	-462
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-2 861</b>	<b>-4 443</b>	<b>-8 144</b>	<b>-13 150</b>	<b>-20 478</b>
Erhållna koncernbidrag	1 050		2 700		
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	0
<b>Periodens resultat</b>	<b>-1 811</b>	<b>-4 443</b>	<b>-5 444</b>	<b>-13 150</b>	<b>-20 478</b>



# Balansräkning - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2019-12-31	2019-01-31	2019-04-30
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	0	535	0
Materiella anläggningstillgångar	18	226	206
Aktier i koncernföretag	12 983	12 983	12 983
Andelar i intresseföretag	0	5 000	0
Andra långfristiga fordringar	50	0	50
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>13 051</b>	<b>18 744</b>	<b>13 239</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Kundfordringar	0	0	14
Fordringar hos koncernföretag	4 500	807	2 411
Övriga fordringar	412	1 127	102
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	146	311	175
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>5 058</b>	<b>2 245</b>	<b>2 702</b>
<b>Likvida medel</b>	<b>6 308</b>	<b>1 592</b>	<b>2 192</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>11 366</b>	<b>3 837</b>	<b>4 894</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>24 417</b>	<b>22 581</b>	<b>18 133</b>

# Balansräkning - moderbolaget, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2019-12-31	2019-01-31	2019-04-30
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<b>Eget kapital</b>			
Bundet eget kapital	10 400	5 701	5 701
Fritt eget kapital	3 074	12 652	5 324
<b>Summa eget kapital</b>	<b>13 474</b>	<b>18 353</b>	<b>11 025</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Långfristiga lån	4 300	0	3 070
Övriga långfristiga skulder	269	283	0
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>4 569</b>	<b>283</b>	<b>3 070</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Leverantörsskulder	423	649	599
Skatteskulder	105	0	129
Övriga kortfristiga skulder	5 102	2 235	2 219
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	744	1 061	1 091
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>6 374</b>	<b>3 945</b>	<b>4 038</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>24 417</b>	<b>22 581</b>	<b>18 133</b>

# Moderbolagets förändring i eget kapital

<i>Alla belopp i TSEK</i>	Aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Summa
<b>Ingående eget kapital 2018-05-01</b>	<b>2 460</b>		<b>51 036</b>	<b>-46 935</b>	<b>6 561</b>
Periodens resultat maj-oktober 2018	-	-	-	-7 328	-7 328
Nyemission Q1 - Q3 2018	3 241	-	21 701	-	24 942
<b>Utgående eget kapital 2018-10-01</b>	<b>5 701</b>	<b>0</b>	<b>72 737</b>	<b>-54 263</b>	<b>24 175</b>
<b>Ingående eget kapital 2018-08-01</b>	<b>5 701</b>	<b>0</b>	<b>72 737</b>	<b>-54 263</b>	<b>24 175</b>
Periodens resultat nov-april 2018/2019				-13 150	-13 150
<b>Ingående eget kapital 2019-05-01</b>	<b>5 701</b>	<b>0</b>	<b>72 737</b>	<b>-67 413</b>	<b>11 025</b>
Periodens resultat maj-dec 2019				-8 144	-8 144
Nyemission	4 699		3 195		7 893
Koncernbidrag				2 700	2 700
<b>Utgående kapital 2019-12-31</b>	<b>10 400</b>	<b>0</b>	<b>75 931</b>	<b>-72 857</b>	<b>13 474</b>

# Kassaflödesanalys - moderbolaget

	1 maj-31 dec 2019 8M	1 maj-31 jan 2018/2019 9M	1 maj-30 april 2018/2019 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>			
<b>Den löpande verksamheten</b>			
Rörelseresultat	-7 435	-12 804	-20 016
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	163	391	949
Erlagd ränta	-709	-292	-462
Betald skatt	-	-	-
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>	<b>-7 981</b>	<b>-12 705</b>	<b>-19 529</b>
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-2 356	-1 726	-2 042
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	2 336	-51	-18
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-8 001</b>	<b>-14 482</b>	<b>-21 589</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>			
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	0	25	-
Betalda aktieägartillskott	-	-7 339	-
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	25	-	31
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-	-	-8 032
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>25</b>	<b>-7 314</b>	<b>-8 001</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>			
Nyemission	7 893	15 393	24 942
Koncernbidrag	2 700	-9	4 550
Förändring räntebärande skulder	1 499		-5 713
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>12 092</b>	<b>15 384</b>	<b>23 779</b>
Förändring likvida medel	4 116	-6 412	-5 812
Likvida medel vid periodens början	2 192	8 004	8 004
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>6 308</b>	<b>1 592</b>	<b>2 192</b>

# 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 Q1 2020, perioden jan-mar, publiceras den 16 april.

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 december, uppgick till 51 999 998 stycken.

De 10 största ägarna per 2019-12-30.

Namn	Antal	Andel, %
Nordnet Pensionsförsäkring AB	5 282 681	10,16
Försäkringsbolaget Avanza Pension	4 723 812	9,08
NCSV Sweden AB	2 773 850	5,33
Novel Unicorn	2 689 538	5,17
HPC Sales Company AB	2 434 783	4,68
Starbright*	1 822 047	3,50
Ekaipaif**	1 379 183	2,65
Jan Sjöblom	1 000 247	1,92
Skandia Försäkrings	923 764	1,78
Treac Innovation AB	816 951	1,57
Övriga aktieägare	28 153 142	54,14
<b>Totalt</b>	<b>51 999 998</b>	<b>100,00</b>

\*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.

## 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 28 februari 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](mailto:INFO@APPSPOTR.COM)  
HEMSIDA: [WWW.APPSPOTR.COM](http://WWW.APPSPOTR.COM)