

Volymen av applicenser växer med fler partners

Appspotr fortsätter växa sitt partnersätverk med fler anslutna partners. En ansluten partner signerar i sitt kundavtal vilket behov av applicenser man har under de kommande 12 månaderna. Med fler kundavtal växer den totala volymen av estimerade applicenser som skall levereras i plattformen.

Nya anslutna partners till plattformen är:

Limepark, är en webbyrå med kontor på flera platser i Sverige som utvecklar moderna och tillgängliga webbplatser i webbpubliceringsverktyget SiteVision. Några av Limeparks kunder är; Sveriges Kommuner och Regioner, Tillväxtverket, Capio, Biltema, Jordbruksverket, SBAB samt en stor del av Sveriges kommuner.

IT-Connect, är ett IT-bolag i Uddevalla som levererar system och lösningar inom IT, Telekom och Webb. Några av IT-Connects kunder är; Nettbus, Markbygg, Bostadsbutiken och ABSQUE Networks.

Kod Tre, är en webbyrå i Borås som arbetar med kunder i hela landet där man hjälper kunderna att leverera digital närvaro. Några av Kod Tre:s kunder är; Wrap & Go, Häst & Sånt, Golf försäkringar, Smart Home Solutions.

Appspotrs partner finner man här: <https://www.appspotr.com/appspotr-experts>

Appspotrs partnerstrategi bygger på att it-konsulter, webbyråer och digitalbyråer kan växa sina egna affärer med hjälp av Appspotr 3 plattformen och samtidigt fungera som experter på plattformen för direktkunder till Appspotr.

Av konkurrensskäl kommenteras inte de specifika avtalen i övrigt. För tillfället anses inte de enskilda affärerna vara av väsentligt finansiellt värde.

Appspotrs säljorganisation bearbetar kunder (direktkunder och samarbetspartners) som har ett minsta potentiellt framtida värde i Appspotr på 100 000 SEK i årligt återkommande licensintäkter (ARR*) i plattformen.

Kommentar från vd, Appspotr Patric Bottne:

- Vårt nätverk av partners fortsätter att växa i jämn takt enligt plan. Kod Tre, IT-Connect och Limepark är tre mycket kompetenta företag som vi är väldigt stolta över att få knyta till oss som partners till vår plattform. Det är imponerande kundportföljer dessa företag sitter på. För varje signerat kundavtal ökar också det totala behovet av applicenser som dessa partners estimerat i sina avtal ett år framåt. Detta ger oss hela tiden en bra framförhållning och kontroll i vad som väntar. Leveransen av dessa appar kan vi också hjälpa till att påverka. Genom att driva på, hjälpa till och supportera våra kunder så når dom framgång i sina appleveranser. Ett som nu jämnt inflöde av nya kundavtal tillsammans med vår förmåga att påverka återköp och merförsäljning av applicenser kommer att ge oss ett ständigt ökande ARR* och ARPU**. Vi är inne i en stark fas just nu med mycket pågående kunddialoger vilket är inspirerande för hela vår organisation.

*Annual Recurring Revenue

**Average Revenue Per User



För ytterligare information, kontakta:

Patric Bottne, VD Appspotr AB (publ)

Mobil: +46 701 46 61 89

E-post: patric@appspotr.com

Om Appspotr

Appspotr är ett IT-bolag som utvecklar, säljer och marknadsför mjukvarulösningar för utveckling av mobila appar med fokus på Low Code som innebär att användaren kan skapa mobila appar utan förkunskaper inom kodning. Via bolagets plattform Appspotr 3 erbjuds tjänster relaterade till formgivning, innehåll och publikation som innebär snabbare, effektivare produktion av appar till en väsentligt lägre kostnad. Kunderna återfinns bland annat inom IT-bolag, webbutvecklare och andra företag vilka utvecklar mobila applösningar till slutkund samt inom företag och organisationer med behov av apputveckling inom organisationen. Moderbolaget Appspotr AB har sitt säte i Göteborg. Dotterbolaget Appsales Sweden AB har sitt säte i Stockholm.