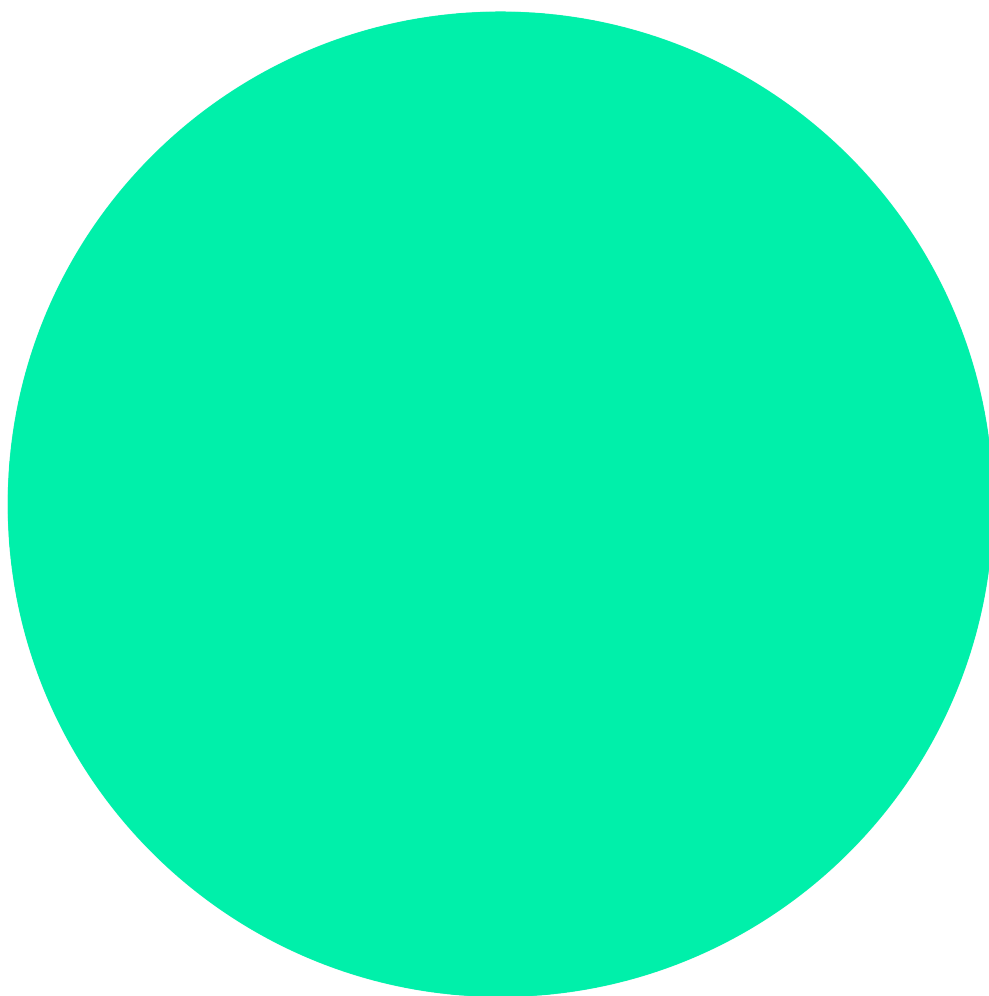




appspotr

DELÅRSRAPPORT

ANDRA KVARTALET 1 APRIL 2022 – 30 JUNI 2022

appspotr.com

Väsentliga händelser för det andra kvartalet

Koncernen:

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-06-30 till 6 807 TSEK (6 258 TSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 8,8 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 1 660 TSEK (1 288 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 97,2 % (94,9 %).
- Omsättningen ökade med 26 % till 1 708 TSEK (1 357 TSEK).
- Resultatet uppgick till -6 412 TSEK (-7 125 TSEK).
- Resultat per aktie blev -3,35 SEK (-0,04 SEK). Under kvartalet 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 2022-06-30 till 190 TSEK (251 TSEK) vilket motsvarar en minskning med 24 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 20 TSEK (15 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 100 % (100 %).
- Omsättningen ökade med 33% till 20 TSEK (15 TSEK).
- Resultatet uppgick till -4 914 TSEK (-6 039 TSEK).
- Resultat per aktie blev -2,57 SEK (-0,03 SEK). Under kvartalet 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 juni meddelar bolaget att avstämningsdag för den sammanläggning av aktier i Appspotr AB som beslutades vid årsstämman den 25 maj 2022 blev den 15 juni 2022.
- I maj publicerade bolaget kommuniké efter genomförd årsstämma där resultat- och balansräkningen samt koncernbalansräkningen för räkenskapsåret 2021-01-01 — 2021-12-31 fastställdes. Stämman beslutade enligt samtliga lämnade förslag.

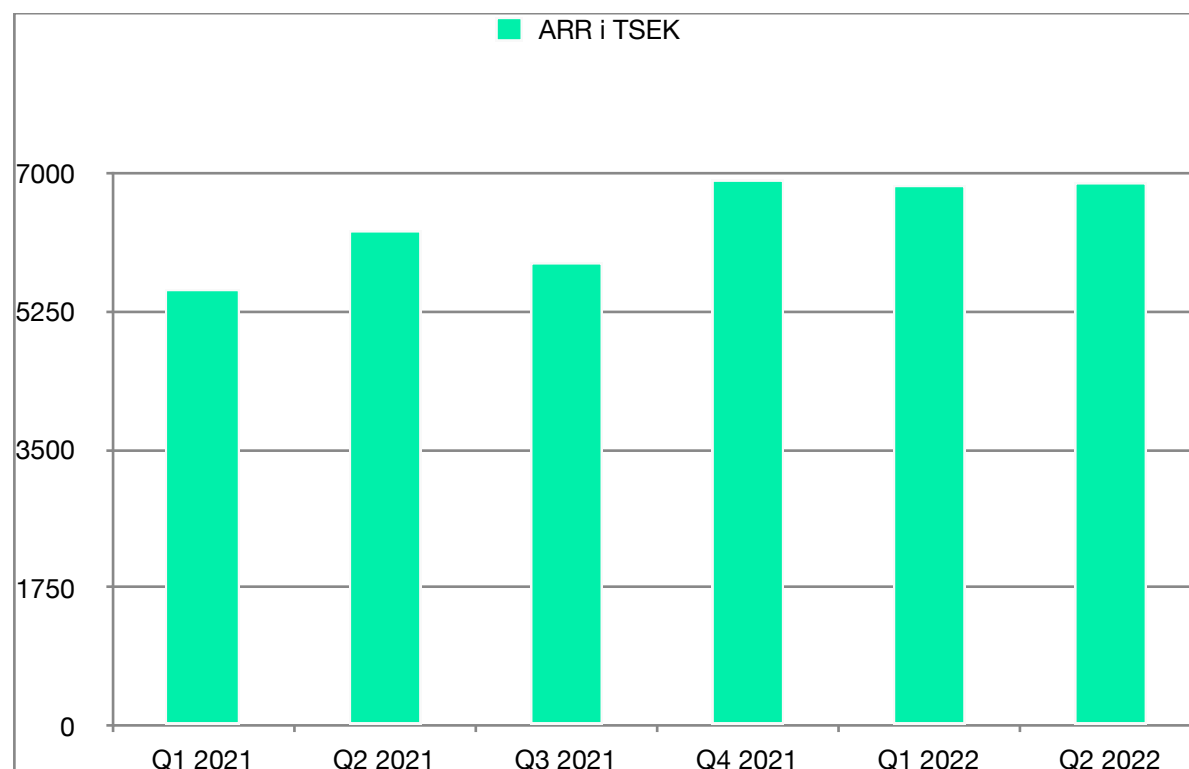
Väsentliga händelser efter periodens utgång

- 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 2022-06-30 till 6 807 MSEK (6 258 MSEK). Illustrationen nedan visar ARR för de senaste kvartalen.



VD har ordet

Efter rådande marknadsklimat har Appspotrs styrelse och ledning beslutat att ändra strategi från tillväxt före lönsamhet till lönsamhet före tillväxt. Aktiviteter i bolaget är därför på kort sikt inriktade på att nå breakeven.

Nettoomsättningen för det andra kvartalet ökade med cirka 26 procent jämfört med samma period föregående år, och för det första halvåret ökade den med cirka 36 procent jämfört med samma period föregående år.

Bolagets ökade intäkter visar att vår säljorganisation nu har en allt bättre avslutsförmåga.

Den förväntade ökningen av abonnemangsentäkter under det andra kvartalet till följd av att kunder sagt upp abonnemang till årsskiftet med intentionen att beställa nya abonnemangslösningar, vilket beskrivs i föregående delårsrapport, ser nu ut att bli mer jämnt fördelad under helåret 2022.

Erbjudandet

Vår säljorganisation har en bra process kring att identifiera paketerade lösningar för att skapa flera parallella intäktsströmmar från både befintliga och nya kunder.

Vårt fullserviceerbjudande utökas med flera nya färdigpaketerade applösningar under hösten.

Organisationen

Samtliga anställda i Appspotr Studios AB har nu flyttats över till Appspotr AB som en del i den pågående fusionen. Vi har nu en mer kraftsamlad och effektiv organisation under ett och samma varumärke.

Förutom säljpersonal så är inga andra nyrekryteringar planerade.

Försäljning

Den positiva utvecklingen med en ökande nettoomsättning under det första halvåret är fortsatt främst kopplad till vår fullserviceaffär. Vi genomför nu därför nyrekryteringar till vår säljstyrka för att kunna fortsätta utöka denna del av vår verksamhet.

Parallellt med den ökande omsättningen för vår fullserviceaffär genomför vi även aktiviteter och utvecklingsinsatser för vår självserviceaffär. Vi paketerar hela tiden fler nya erbjudanden och appkoncept där vi bedömer att det finns potential att snabbt nå marknaden tillsammans med partners och återförsäljare.

Produkter

Under sommaren uppdaterar vi ett flertal funktioner i Appspotr-plattformen, både när det gäller användargränssnitt och funktionalitet. Dessa uppdateringar möjliggör en ännu enklare och snabbare arbetsprocess för att skapa och designa appar, distribuera dem till appbutiker och webben samt underhålla dem över tid.

Med vår uppdaterade vybyggare är allting kring hur appen designas nu samlat i ett och samma verktyg så att utvecklare inte behöver växla mellan olika delar av plattformen. Det gör arbetet snabbare och enklare samt minskar den utbildningsinsats som krävs för att lära sig bemästra verktygen.

För uppdatering av redan publicerade appar lanseras nu en admin-app för ipad och webb. I stället för att jobba i samma gränssnitt som en appbyggare med tillgång till plattformens alla funktioner erbjuds nu ett mer nedskalat och mer strömlinjeformat gränssnitt som är anpassat för att snabbt och enkelt kunna exempelvis skicka ut push-notifieringar eller ändra apparnas innehåll.

Vi har även fortsatt att utöka möjligheterna att komma åt innehåll och data i apparna genom att öppna upp ett eget API för appar utvecklade i Appspotr-plattformen som appägaren nu kan komma åt.

Alla dessa uppgraderingar i plattformen gör det inte bara enklare och snabbare för våra egna utvecklingsteam i vår fullserviceaffär. De förenklar även för våra partners och återförsäljare så att de snabbare kan komma i gång med vår plattform.

Sammantaget har vi aldrig haft ett så starkt, stort och fokuserat Appspotr-team som vi har idag, och vårt gemensamma huvudfokus är att öka antalet kunder och kundleveranser.

Vi ser nu fram emot ett fortsatt spännande 2022 för Appspotr, och jag vill även passa på att önska alla aktieägare och intressenter en riktigt härlig sommar!

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 programmare.
- 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 (apr-jun)	2021 3M (apr-jun)	2022 6M (jan-jun)	2021 6M (jan-jun)	2021 12M (jan-dec)
Nettoomsättning	1 708	1 357	3 671	2 694	5 454
Periodens resultat	-6 412	-7 125	-13 573	-13 513	-29 323
Resultat per aktie	-3,35	-0,04	-7,09	-0,07	-0,15
Resultat per aktie före sammanläggning	-0,03	-	-0,07	-	-
Antal aktier (i tusental)	1 914	191 422	1 914	191 422	191 422
Genomsnittligt antal aktier (i tusental)	133 112	191 422	162 106	168 237	179 925

Antalet aktier

På balansdagen uppgick antalet aktier till 1 914 219 stycken.

Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 17 328 TSEK (IB 22 955 TSEK). Soliditeten var 79,8 % (IB 81,7 %).

Resultaträkning - koncernen

	1 apr-30 jun 2022 3M	1 apr-30 jun 2021 3M	1 jan-30 jun 2022 6M	1 jan-30 jun 2021 6M	1 jan-31 dec 2021 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>					
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 708	1 357	3 671	2 694	5 454
Övriga rörelseintäkter	0	7	15	7	7
Summa intäkter	1 708	1 364	3 686	2 701	5 461
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	-309	-159	-680	-323	-710
Övriga externa kostnader	-1 880	-3 980	-5 564	-7 279	-15 848
Personalkostnader	-4 491	-3 120	-8 166	-6 115	-13 224
Av- och nedskrivningar	-1 400	-1 220	-2 768	-2 439	-4 923
Övriga rörelsekostnader	-39	-10	-80	-14	-28
Summa kostnader	-8 119	-8 489	-17 258	-16 170	-34 733
Rörelseresultat	-6 411	-7 125	-13 572	-13 469	-29 272
Finansiella poster	-1	0	-1	-44	-45
Resultat efter finansiella poster	-6 412	-7 125	-13 573	-13 513	-29 317
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	-6
Periodens resultat	-6 412	-7 125	-13 573	-13 513	-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	-3,35	-0,04	-7,09	-0,07	-0,15
Resultat SEK per aktie före sammanläggning	-0,03	-	-0,07	-	-
Antal aktier på balansdagen	1 914 219	191 421 886	1 914 219	191 421 886	191 421 886
Genomsnittligt antal aktier på balansdagen	133 111 835	191 421 886	162 105 783	168 236 673	179 924 561

Balansräkning - koncernen

Alla belopp i TSEK

2022-06-30

2021-06-30

2021-12-31

TILLGÅNGAR

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar	8 683	10 921	11 441
Materiella anläggningstillgångar	549	5	2
Övriga finansiella tillgångar	126	97	126
Summa anläggningstillgångar	9 358	11 023	11 569

Omsättningstillgångar

Kundfodringar	896	987	1 491
Övriga fodringar	422	646	589
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	785	864	765
Summa omsättningstillgångar	2 103	2 497	2 845

Likvida medel	17 328	44 339	30 263
----------------------	---------------	---------------	---------------

Summa omsättningstillgångar	19 431	46 836	33 108
------------------------------------	---------------	---------------	---------------

SUMMA TILLGÅNGAR	28 789	57 859	44 677
-------------------------	---------------	---------------	---------------

Balansräkning - koncernen, forts

Alla belopp i TSEK

2022-06-30

2021-06-30

2021-12-31

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital	22 964	53 321	36 537
--------------	--------	--------	--------

Summa eget kapital	22 964	52 321	36 537
---------------------------	---------------	---------------	---------------

Långfristiga skulder

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

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

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

Kortfristiga skulder

Leverantörsskulder	579	1 078	1 632
--------------------	-----	-------	-------

Övriga kortfristiga skulder	1 925	860	2 055
-----------------------------	-------	-----	-------

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 321	3 600	4 453
--	-------	-------	-------

Summa kortfristiga skulder	5 825	5 538	8 140
-----------------------------------	--------------	--------------	--------------

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	28 789	57 859	44 677
---------------------------------------	---------------	---------------	---------------

Koncernens förändring i eget kapital

	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Övrigt tillskju- tet 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-jun 2022					-13 573	-13 573
Utgående eget kapital 2022-06-30	9 571	-	126 245		-112 851	22 964

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

Kassaflödesanalys - koncernen

	1 apr-30 jun 2022 3M	1 apr-30 jun 2021 3M	1 jan-30 jun 2022 6M	1 jan-30 jun 2021 6M	1 jan-31 dec 2021 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>					
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat	-6 411	-7 125	-13 572	-13 469	-29 272
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	1 400	1 217	2 768	2 435	4 924
Erlagd ränta	-1	0	-1	-44	-45
Betald skatt	0	0	0	0	-6
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-5 012	- 5 908	-10 805	-11 078	-24 399
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	468	-553	742	1 018	670
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	-754	287	-2 315	388	2 990
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-5 298	-6 174	-12 378	-9 672	-20 739
Investeringsverksamheten					
Förvärv av materiella och immateriella tillgångar	-329	0	-557	0	-6
Investering i finansiella anläggningstillgångar	0	0	0	0	-3 029
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-329	0	-557	0	-3 035
Finansieringsverksamheten					
Förändring räntebärande skulder (ökning+)	0	0	0	-5 203	-5 203
Nyemission	0	0	0	52 054	52 080
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	0	0	46 851	46 877
Förändring likvida medel	-5 627	-6 174	-12 935	37 179	23 103
Likvida medel vid periodens början	22 955	50 513	30 263	7 160	7 160
Likvida medel vid periodens slut	17 328	44 339	17 328	44 339	30 263

Resultaträkning - moderbolaget

	1 apr-30 jun 2022 3M	1 apr-30 jun 2021 3M	1 jan-30 jun 2022 6M	1 jan-30 jun 2021 6M	1 jan-31 dec 2021 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>					
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	20	15	56	57	128
Övriga rörelseintäkter	0	6	15	6	6
Summa intäkter	20	21	71	63	134
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	-309	-159	-680	-323	-711
Övriga externa kostnader	- 1 657	-3 704	-5 081	-6 662	-16 446
Personalkostnader	- 2 962	-1 884	-5 045	-3 735	-8 127
Av- och nedskrivningar	-3	-5	-6	-9	-13
Övriga rörelsekostnader	-3	-8	-42	-12	-20
Summa kostnader	-4 934	-5 760	-10 854	-10 741	-25 317
Rörelseresultat	-4 914	-5 739	-10 783	-10 678	-25 183
Finansnetto	0	0	0	-6	-45
	0	0	0	-6	-45
Resultat efter finansiella poster	-4 914	-5 739	-10 783	-10 684	-25 228
Koncernbidrag	0	-300	0	-300	900
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	0
Periodens resultat	-4 914	-6 039	-10 783	-10 984	-24 328

Balansräkning - moderbolaget

Alla belopp i TSEK

2022-06-30

2021-06-30

2021-12-31

TILLGÅNGAR

Anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar	40	5	2
Aktier i koncernföretag	28 319	12 983	28 319
Andra långfristiga fordringar	77	77	77
Summa anläggningstillgångar	28 436	13 065	23 398

Omsättningstillgångar

Fordringar hos koncernföretag	1 729	13 924	351
Övriga fordringar	435	674	591
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	587	803	618
Summa omsättningstillgångar	2 751	15 401	1 560

Likvida medel	14 516	41 256	27 871
----------------------	---------------	---------------	---------------

Summa omsättningstillgångar	17 267	56 657	29 431
------------------------------------	---------------	---------------	---------------

SUMMA TILLGÅNGAR	45 703	69 722	57 829
-------------------------	---------------	---------------	---------------

Balansräkning - moderbolaget, forts

Alla belopp i TSEK

2022-06-30

2021-06-30

2021-12-31

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital

Bundet eget kapital	9 571	38 284	38 284
Fritt eget kapital	32 771	28 601	14 841

Summa eget kapital	42 342	66 885	53 125
---------------------------	---------------	---------------	---------------

Långfristiga skulder

Långfristiga lån	0	0	0
Övriga långfristiga skulder	0	0	0

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

Kortfristiga skulder

Leverantörsskulder	474	1 015	1 492
Skatteskulder	149	53	112
Övriga kortfristiga skulder	1 253	253	1 184
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 485	1 516	1 916

Summa kortfristiga skulder	3 361	2 837	4 704
-----------------------------------	--------------	--------------	--------------

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	45 703	69 722	57 829
---------------------------------------	---------------	---------------	---------------

Moderbolagets förändring i eget kapital

	Aktiekapital	Ej registre- rat aktie- kapital	Reservfond	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Summa
<i>Alla belopp i TSEK</i>						
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 - jun 2022					-10 783	-10 783
*Minskning av aktiekapital	-28 713				28 713	0
Utgående eget kapital 2022-03-31	9 571	0	0	125 987	-93 217	42 342

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

Kassaflödesanalys - moderbolaget

	1 apr-30 jun 2022 3M	1 apr-30 jun 2021 3M	1 jan-30 jun 2022 6M	1 jan-30 jun 2021 6M	1 jan-31 dec 2021 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>					
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat	-4 914	-5 703	-10 783	-10 678	-25 183
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	2	2	5	5	11
Erlagd ränta	0	0	0	-6	-45
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-4 912	-5 701	-10 778	-10 679	-25 217
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-827	202	-1 191	-4 915	-3 403
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	-64	198	-1 343	469	2 336
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-5 803	-5 301	-13 312	-15 125	-26 284
Investeringsverksamheten					
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	0	0	0	0	-3 010
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	0	0	-43	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	0	-43	0	-3 010
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	0	0	0	52 014	52 015
Koncernbidrag	0	-300	0	-300	900
Fusionsresultat	0	0	0	0	-417
Förändring räntebärande skulder	0	0	0	-180	-180
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	-300	0	51 534	52 318
Förändring likvida medel	-5 803	-5 601	-13 355	36 409	23 024
Likvida medel vid periodens början	20 319	46 857	27 871	4 847	4 847
Likvida medel vid periodens slut	14 516	41 256	14 516	41 256	27 871

Övrig information

Finansiell kalender

- Delårsrapporten för Q3 2022, perioden jul-sep, publiceras den 18 oktober 2022
- 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 juni, uppgick till 1 914 219 stycken.

De 10 största ägarna per 2022-06-30.

Namn	Antal	Andel, %
Avanza Pension	372 053	19,44
Northern Capsek Ventures AB	126 692	6,62
Nordnet Pensionsförsäkring AB	98 577	5,15
Swedbank Försäkring	84 314	4,40
Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag	54 490	2,85
Sid Holding AB	33 825	1,77
Anders Lydén	33 500	1,75
Joel Hervén	31 783	1,66
Försäkringsbolaget Skandia	27 712	1,45
Futur Pension	27 033	1,41
Övriga aktieägare	1 024 240	53,50
Totalt	1 914 219	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 juli 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