

appspotr

DELÅRSRAPPORT

FÖRSTA KVARTALET 1 JAN 2022 – 31 MAR 2022

appspotr.com

Väsentliga händelser för det första kvartalet

Koncernen:

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-03-31 till 6 837 TSEK (5 515 TSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 23,9 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 1 544 TSEK (1 311 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 78,7 % (98,1 %).
- Omsättningen ökade med 46,8 % till 1 963 TSEK (1 337 TSEK).
- Resultatet uppgick till -7 161 TSEK (-6 388 TSEK).
- Resultat per aktie blev -0,04 SEK (-0,03 SEK).

Moderbolaget:

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-03-31 till 118 TSEK (214 TSEK) vilket motsvarar en minskning med 44,8 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 22 TSEK (6 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 61,1 % (100 %).
- Omsättningen ökade med 500% till 36 TSEK (6 TSEK).
- Resultatet uppgick till -5 869 TSEK (-4 981 TSEK).
- Resultat per aktie blev -0,03 SEK (-0,03 SEK).
- I mars meddelar bolaget att styrelserna i Appspotr AB och Appspotr Studios AB har beslutat att dotterbolaget genom fusion skall uppgå i moderbolaget.

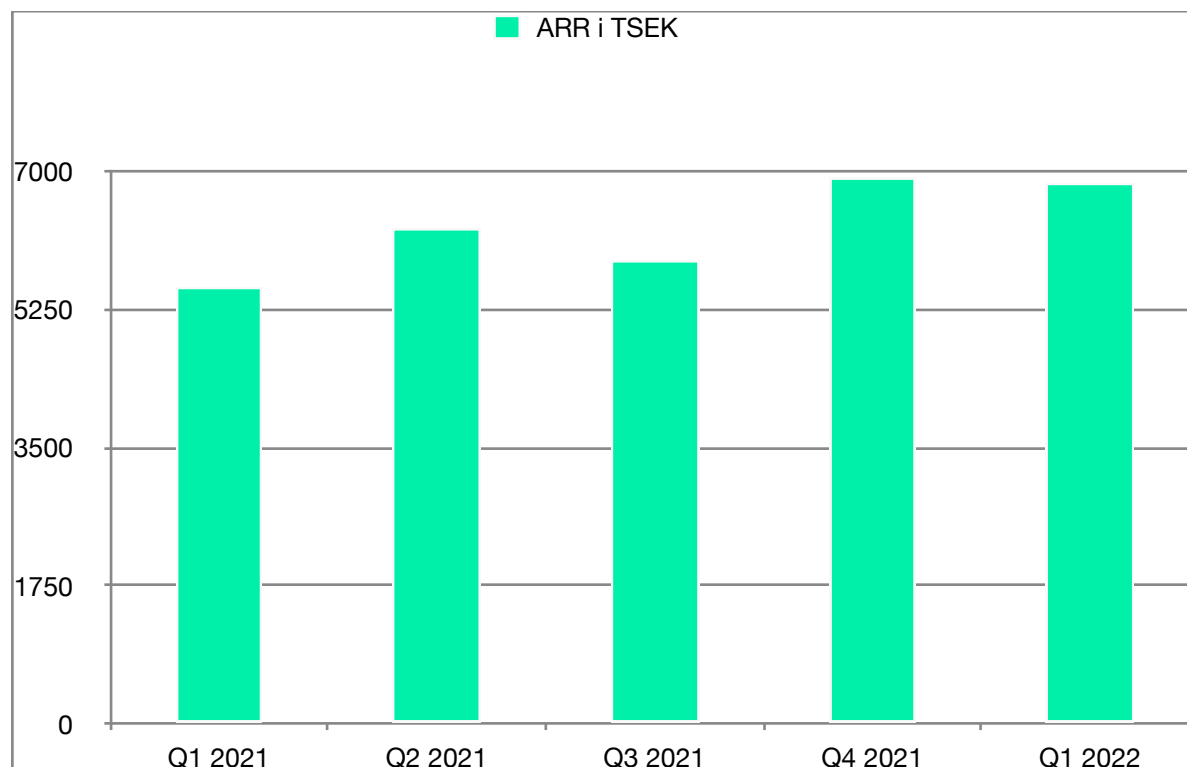
Väsentliga händelser efter periodens utgång

- 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 2022-03-31 till 6,8 MSEK (5,5 MSEK). Illustrationen nedan visar ARR för de senaste kvartalen.



VD har ordet

Under årets första kvartal välkomnade vi ett flertal nya kunder inom branscher som handelsplatser/köpcentrum, kommuner, apputvecklingsbyråer och tillverkningsindustrin. Dessa affärer utgör ett fint kvitto på att våra erbjudanden håller en hög kvalitet och bidrar med stort kundvärde.

Nettoomsättningen för det första kvartalet ökade med cirka 47 procent jämfört med samma period föregående år. Detta är en konsekvens av att vi bygger en mer kommersiellt driven organisation. Vår förmåga att bedriva direktförsäljning av vårt fullserviceerbjudande är god och ger effekt.

Appspotrs ARR uppgick till cirka 6,8 MSEK för det första kvartalet, vilket motsvarar en ökning med cirka 24 procent jämfört med samma period föregående år. Vi levererade inte någon ökning jämfört med föregående kvartal, men detta beror på att många kundavtal gick ut vid årsskiftet och nya avtal som signerats inte börjar gälla förrän under det andra kvartalet.

Vår organisation fortsätter att växa och idag är Appspotr-koncernen större än någonsin med mer än 35 anställda utan att personalkostnaden ökat väsentligt. Under perioden togs även beslut om att fusionera Appspotr AB och Appspotr Studios AB, vilket förväntas bli klart under året. Sammanlagningen leder till en ytterligare kraftsamlad och kundorienterad organisation under ett varumärke, vilket är mycket positivt.

Erbjudandet

Arbetet med att utveckla Appspotr till en kommersiell helhetsleverantör av low code-lösningar pågår för fullt. Fokus i nuläget ligger på att utveckla vår fullserviceaffär då vi ser att vår organisation har en god förmåga att ta nya affärer inom detta område. Vi har goda konverteringsgrader och ROI, och vi ser en mogen marknad med hög efterfrågan inom de marknadsvertikaler som vi bearbetar.

Under perioden har direktförsäljningen av våra fullservice-erbjudanden breddats till fler mark-

nadsvertikaler med hjälp av en utökad säljorganisation med mer personal som klarar av att hantera mer omfattande marknadsaktiviteter än tidigare.

Vår direktförsäljning inom fullservice skapar flera parallella intäktströmmar:

- licenser för app-som-en-tjänst (repetitiv intäkt)
- licenser för olika typer av serviceavtal (repetitiv intäkt)
- licenser för plattform-som-en-tjänst (repetitiv intäkt)
- Engångsintäkter för utvecklingstjänster och design vid uppstart av appar och löpande vidareutveckling vilka debiteras per timma eller till fast pris

I takt med att vår fullserviceaffär växer utvecklas även vårt självserviceerbjudande mer och mer. Självserviceaffären står fortfarande för en bråkdel av Appspotrs intäkter, men har också störst tillväxtpotential på lång sikt. Vi ser vi en kommersiell efterfrågan bland återförsäljare och partners som vill bygga och leverera appar till kunder internt eller externt, och vi kommer att utveckla affären ytterligare tillsammans med några första återförsäljare och partners innan vi skalar upp ordentligt. Detta för att ytterligare säkerställa att måttetal och ROI ligger på attraktiva nivåer. Vår ambition är att detta arbete skall resultera i ökade volym-affärer inom självservice under 2022.

Organisationen

Arbetet med att utveckla en kommersiellt robust organisation har varit och är ett viktigt uppdrag under 2021-2022. Vi ska etablera en robust produktions-, leverans- och säljförmåga i organisationen.

Detta arbete intensifieras nu av att vi beslutat att fusionera Appspotr Studios i Appspotr AB. Fusionen innebär att vi samlar alla kommersiella funktioner, sälj och customer success för hela affären inom en organisation för att erbjuda en än mer kundorienterad organisation med en tydlig avsändare för alla erbjudanden

under ett varumärke vilket även ger synergier i form av bättre resursanvändning.

I samband med denna fusion kommer vi att inleda en kontrollerad utökning av säljteamet både för fullservice- och självserviceaffären, primärt i Norden men efterhand på fler marknader. Här finns en stor ödmjukhet inför uppgiften, det finns utmaningar med både ett pågående krig i Europa och en avtagande pandemi.

Vår personalstyrka är idag över 35 personer i koncernen. Så stor har bolagets organisation aldrig varit tidigare. Vi har valt att byta ut konsulter mot egen personal vilket möjliggjordes genom förvärvet i Sri Lanka. Vi har därigenom kunnat växla upp vår utvecklingsorganisation och produktutveckling med en bibehållen kostnadsnivå.

Genom förvärvet har vi kunnat öka antalet seniora utvecklare med hög kompetens på kort tid trots att det generellt råder stor brist på utvecklingsresurser på marknaden. Vi bedömer att vi även framöver säkrat tillgången på kompetens och kommer kunna tillsätta de tjänster vi har behov av utan fördröjning. Detta innebär att vi kan lansera fler nya funktioner snabbare och möta bredare behov hos fler kunder i fler vertikaler på fler marknader.

Vi märker av den stora bristen av utvecklingsresurser på marknaden i våra kunddialoger. Kunder och partners har - primärt inom självserviceaffären - intern resursbrist för sin low code utveckling i vår plattform och efterfrågar möjligheten att kunna hyra in resurser från oss. Vi ser över om vi kan kommersialisera denna möjlighet.

Försäljning

Under det första kvartalet ökade bolagets försäljning och därmed även nettoomsättningen. Det är framför allt en positiv utveckling av vår fullserviceaffär som ligger bakom den högre nettoomsättningen under perioden.

På kort sikt koncentrerar vi vår försäljning på att öka leveranser på befintliga kunder samt nykundsanskaffning inom fullservice där vi ser goda möjligheter att skapa fortsatt tillväxt genom att ta fler affärer. Vi ser även potential att successivt utöka säljorganisationen när fler

och fler paketerade erbjudanden mot nya målgrupper bevisas i nya affärer.

Produkter

Vårt utvecklingsbolag på Sri Lanka har snabbt utökat sin personalstyrka under de senaste månaderna och vi börjar nu märka av en ökad produktionskapacitet. Med denna utökade kapacitet ökar vi successivt antalet avancerade appkoncept i plattformen. Dessa koncept är redo att användas av såväl våra interna produktionsteam som av partners och återförsäljare.

Med ett starkare team i Sri Lanka kan vi leverera snabbare till kund samtidigt som vi utökar vår satsning på produktutveckling av framtida nya funktioner.

Vi har även kapacitet att för första gången på länge genomföra större kundfinansierade integrationsprojekt i vår plattform. Denna typ av projekt breddar användningen av vår plattform, och varje integration med ett affärssystem öppnar upp nya affärsmöjligheter mot fler användare av samma affärssystem.

Appspotr har inlet 2022 på ett positivt sätt. Vi har växt till ett större och mer kraftsamlat team, och vi har tydliga kommersiella produkt erbjudanden som växer i antal samt tydliga målgrupper som vi vänder oss till.

Vi fokuserar nu ett kvartal i taget i att säkerställa att vi håller ett högt tempo i arbetet med att successivt öka vår försäljning.

Vänliga 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.

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 för 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-outsistemas-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 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 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 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.

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. 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 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 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 förskotts-betalda 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 skräddarsy 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 förhandsgranskningsvy 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 (jan-mar)	2021 3M (jan-mar)	2021 12M (jan-dec)
Nettoomsättning	1 963	1 337	5 454
Periodens resultat	-7 161	-6 388	-29 323
Resultat per aktie	-0,04	-0,03	-0,15
Antal aktier (i tusental)	191 422	191 422	191 422
Genomsnittligt antal aktier (i tusental)	191 422	144 794	179 925

Antalet aktier

På balansdagen uppgick antalet aktier till 191 421 886 stycken.

Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 22 955 TSEK (IB 30 263 TSEK). Soliditeten var 81,7 % (IB 81,8 %).

Resultaträkning - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 jan-31 mar 2022 3M	1 jan-31 mar 2021 3M	1 jan-31 dec 2021 12M
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	1 963	1 337	5 454
Övriga rörelseintäkter	15	0	7
Summa intäkter	1 978	1 337	5 461
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter	-371	-164	-710
Övriga externa kostnader	-3 684	-3 299	-15 848
Personalkostnader	-3 675	-2 995	-13 224
Av- och nedskrivningar	-1 368	-1 219	-4 923
Övriga rörelsekostnader	-41	-4	-28
Summa kostnader	-9 139	-7 681	-34 733
Rörelseresultat	-7 161	-6 344	-29 272
Finansiella poster	0	-44	-45
Resultat efter finansiella poster	-7 161	-6 388	-29 317
Skatt på periodens resultat	0	0	-6
Periodens resultat	-7 161	-6 388	-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	-0,04	-0,03	-0,15
Antal aktier på balansdagen	191 421 886	191 421 886	191 421 886
Genomsnittligt antal aktier på balansdagen	191 421 886	144 793 847	179 924 561

Balansräkning - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	10 048	12 136	11 441
Materiella anläggningstillgångar	255	7	2
Övriga finansiella tillgångar	126	97	126
Summa anläggningstillgångar	10 429	12 240	11 569
Omsättningstillgångar			
Kundfodringar	1 071	537	1 491
Övriga fodringar	599	477	589
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	901	930	765
Summa omsättningstillgångar	2 571	1 944	2 845
Likvida medel	22 955	50 513	30 263
Summa omsättningstillgångar	25 526	52 457	33 108
SUMMA TILLGÅNGAR	35 955	64 697	44 677

Balansräkning - koncernen, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	29 376	59 446	36 537
Summa eget kapital	29 376	59 446	36 537
Långfristiga skulder			
Långfristiga lån	0	0	0
Övriga långfristiga skulder	0	0	0
Summa långfristiga skulder	0	0	0
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	806	1 441	1 632
Övriga kortfristiga skulder	1 830	911	2 055
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 943	2 899	4 453
Summa kortfristiga skulder	6 579	5 251	8 140
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	35 955	64 697	44 677

Koncernens förändring i eget kapital

	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Andra reserver	Balanserat resultat	Summa
<i>Alla belopp i TSEK</i>						
Summa transaktioner med innehavare utan be- stämmande 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		-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
Kvittningsemmission		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		-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		-127 992	36 537
Ingående eget kapital 2022-01-01	38 284	-	126 245		-127 992	36 537
Periodens resultat jan-mar 2022					-7 161	-7 161
Utgående eget kapital 2022-03-31	38 284	-	126 245		-135 153	29 376

Kassaflödesanalys - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 jan-31 mar 2022 3M	1 jan-31 mar 2021 3M	1 jan-31 dec 2021 12M
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	-7 161	-6 344	-29 272
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	1 368	1 218	4 924
Erlagd ränta	0	-44	-45
Betald skatt	0	0	-6
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-5 793	-5 170	-24 399
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	274	1 571	670
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	-1 561	101	2 990
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-7 080	-3 498	-20 739
Investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella och immateriella tillgångar	-228	0	-6
Investering i finansiella anläggningstillgångar	0	0	-3 029
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-228	0	-3 035
Finansieringsverksamheten			
Förändring räntebärande skulder (ökning+)	0	-5 203	-5 203
Nyemission	0	52 054	52 080
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	46 851	46 877
Förändring likvida medel	-7 308	43 353	23 103
Likvida medel vid periodens början	30 263	7 160	7 160
Likvida medel vid periodens slut	22 955	50 513	30 263

Resultaträkning - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 jan-31 mar 2022 3M	1 jan-31 mar 2021 3M	1 jan-31 dec 2021 12M
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	36	6	128
Övriga rörelseintäkter	15	0	6
Summa intäkter	51	6	134
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter	-371	-164	-711
Övriga externa kostnader	-3 424	-2 958	-16 446
Personalkostnader	-2 083	-1 851	-8 127
Av- och nedskrivningar	-3	-4	-13
Övriga rörelsekostnader	-39	-4	-20
Summa kostnader	-5 920	-4 981	-25 317
Rörelseresultat	-5 869	-4 975	-25 183
Finansnetto	0	-6	-45
	0	-6	-45
Resultat efter finansiella poster	-5 869	-4 981	-25 228
Koncernbidrag	0	0	900
Skatt på periodens resultat	0	0	0
Periodens resultat	-5 869	-4 981	-24 328

Balansräkning - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar	42	7	2
Aktier i koncernföretag	28 319	12 983	28 319
Andra långfristiga fordringar	77	77	77
Summa anläggningstillgångar	28 438	13 067	23 398
Omsättningstillgångar			
Fordringar hos koncernföretag	634	14 224	351
Övriga fordringar	611	518	591
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	679	861	618
Summa omsättningstillgångar	1 924	15 603	1 560
Likvida medel	20 319	46 857	27 871
Summa omsättningstillgångar	22 243	62 460	29 431
SUMMA TILLGÅNGAR	50 681	75 527	57 829

Balansräkning - moderbolaget, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital	38 284	38 284	38 284
Fritt eget kapital	8 972	34 604	14 841
Summa eget kapital	47 256	72 888	53 125
Långfristiga skulder			
Långfristiga lån	0	0	0
Övriga långfristiga skulder	0	0	0
Summa långfristiga skulder	0	0	0
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	714	1 373	1 492
Skatteskulder	125	20	112
Övriga kortfristiga skulder	1 089	321	1 184
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 497	925	1 916
Summa kortfristiga skulder	3 425	2 639	4 704
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	50 681	75 527	57 829

Moderbolagets förändring i eget kapital

<i>Alla belopp i TSEK</i>	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Summa
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 - mar 2022					-5 689	-5 689
Utgående eget kapital 2022-03-31	38 284	0	0	125 987	-117 016	47 256

Kassaflödesanalys - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 jan-31 mar 2022 3M	1 jan-31 mar 2021 3M	1 jan-31 dec 2021 12M
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	-5 869	-4 975	-25 183
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	3	3	11
Erlagd ränta	0	-6	-45
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-5 866	-4 978	-25 217
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-364	-4 910	-3 403
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	-1 279	64	2 336
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-7 509	-9 824	-26 284
Investeringsverksamheten			
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	0	0	-3 010
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-43	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-43	0	-3 010
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	0	52 014	52 015
Koncernbidrag	0	0	900
Fusionsresultat	0	0	-417
Förändring räntebärande skulder	0	-180	-180
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	51 834	52 318
Förändring likvida medel	-7 552	42 010	23 024
Likvida medel vid periodens början	27 871	4 847	4 847
Likvida medel vid periodens slut	20 319	46 857	27 871

Övrig information

Finansiell kalender

- Årsstämma genomförs fredagen den 29 april 2022
- Delårsrapporten för Q2 2022, perioden apr-jun, publiceras den 18 juli 2022
- Delårsrapporten för Q3 2022, perioden jul-sep, publiceras den 18 oktober 2022

Ägardata

Antalet aktier vid periodens slut, den 31:e mars, uppgick till 191 421 886 stycken.

De 10 största ägarna per 2022-03-31.

Namn	Antal	Andel, %
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	36 652 292	19,15
Northern Capsek Ventures AB*	12 073 850	6,31
Nordnet Pensionsförsäkring AB	11 702 225	6,11
Swedbank Försäkring	8 431 174	4,40
Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag	5 500 546	2,87
Futur Pension	3 878 451	2,03
Sid Holding AB	3 382 427	1,77
Joel Hervén	3 108 364	1,62
Saxo Bank	2 689 538	1,41
Anders Lydén	2 675 000	1,40
Övriga aktieägare	101 328 019	52,58
Totalt	191 421 886	100,00

*Northern Capsek Ventures AB har lånat ut 700 000 stycken aktier till Mangold Fondkommission som är likviditetsgarant för bolagets aktie på Nasdaq First North, 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.

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 april 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