



## **BOKSLUTSKOMMUNIKÉ**

**RÄKENSKAPSÅRET 1 JAN 2020 - 31 DEC 2020**

**FJÄRDE KVARTALET 1 OKT 2020 - 31 DEC 2020**

**APPSPOTR.COM**

# Appspotr<sup>●</sup>

# Sammanfattning av Appspotrkoncernen för verksamhetsåret 2020-01-01 - 2020-12-31

- Nettoomsättningen för koncernen uppgick till 7 040 TSEK (8 999 TSEK)
- Rörelseresultatet för koncernen uppgick till -17 745 TSEK (-15 387 TSEK)
- Moderbolaget redovisar ett rörelseresultat på -14 368 TSEK (-11 001 TSEK)
- Resultat efter skatt uppgick till -18 540 TSEK (-20 996 TSEK) för koncernen och -14 995 TSEK (-16 853 TSEK) för moderbolaget
- Styrelsen föreslår ingen utdelning

## Väsentliga händelser för det fjärde kvartalet

### Koncernen:

- Omsättningen uppgick till 2 412 TSEK (2 118 TSEK)
- Resultatet uppgick till -4 099 TSEK (-3 199 TSEK)
- Resultat per aktie blev -0,03 SEK (-0,06 SEK)

### Moderbolaget:

- Omsättningen uppgick till 78 TSEK (0 TSEK)
- Resultatet uppgick till -3 644 TSEK (-3 864 TSEK)
- Resultat per aktie blev -0,03 SEK (-0,07 SEK)
- I december meddelar bolaget att man från och med 1 januari 2021 permanent ersätter den äldre version 2 av plattformen med Appspotr 3 versionen.
- I december meddelar bolaget att man fortsätter skriva avtal med första partners i Spanien, Sydafrika, Slovenien och Tyskland och med fler partners i Sverige samt ytterligare två kommuner inom offentlig sektor.
- I december meddelar bolaget att man kvittar gamla lån mot nyemitterade aktier samt löser ett gammalt lån till Tillväxtverket för att minska sina skulder och räntekostnader.
- I december meddelar bolaget att man fortsätter växa starkt inom offentlig sektor och har kundavtal med totalt 21 stycken kommunala bostadsbolag som tillsammans med de 31 stycken kundavtal man har med kommuner, ger totalt 52 stycken kundavtal inom offentlig sektor.
- I december meddelar bolaget att man anställer en Design Director och anlitar en KAM som tillträder den 14 december 2020 samt att man anställer chef med ansvar för Customer Development och Customer Success som tillträder sin tjänst i mars 2021.
- I november meddelar bolaget att man anställer en ny produktchef som tillträder sin tjänst 1 december 2020 och en ny försäljningschef som tillträder sin tjänst den 18 januari 2021.
- I november meddelar bolaget att man ingått avtal med den första partnererna i Norge och Storbritannien och fler partners i Sverige och Sri Lanka.

- I november meddelar bolaget att man växer sin affär inom handelsplatser och att man signerat avtal med sex handelsplatser.
- I november meddelar bolaget att var tionde kommun nu är kund till Appspotr, totalt 31 stycken kommuner.

## **Väsentliga händelser efter periodens utgång**

- Pågående kvittningsemission (se pressmeddelande 2020-12-18)

# VD har ordet

Omsättningen för fjärde kvartalet landar på 2,4 miljoner vilket är det näst bästa kvartalet mätt i omsättning i koncernens historia. I December månad slår vi också försäljningsrekord med bästa faktureringen på en månad i koncernens historia och detta visar på styrkan och trenden i vår försäljning. Vi har under fjärde kvartalet genomfört kampanjer med befintliga avtalskunder som gått över till Appspotr 3 plattformen samt värvningskampanjer för nya Appspotr 3 kunder. Resultaten från dessa kampanjer visar på starka nyckeltal i försäljningen. Starkare än vi förutspått vilket vi med glädje tar med oss in i försäljningsarbetet för 2021. Det omsättningstapp vi ser för året jämfört med tidigare år är helt enligt plan och följer det vi kommunicerat under 2020; vårt strategiska vägval att minska fokus på app-som-en-tjänst och istället kraftsamla på att sälja plattform-som-en-tjänst gör att bolaget får ett planerat intäktsstapp under omställning jämfört med förra året.

## Starka nyckeltal

När vi mäter resultatet av värvningskampanjen kan vi se att snittet ligger på 23 signerade kundavtal för en säljare på två månader. Dessa kundavtal innehåller en av kunden avtalad estimerad behovsvolym av appar de närmaste 12 månaderna som totalt representerar en potentiell månatligt återkommande licensintäkt (MRR) på 326 000 kronor vid 100% utfall av estimerad volym. Detta ger en potentiell årligt återkommande licensintäkt (ARR) på 3,9 miljoner kronor eller 1,95 miljoner kronor per månad/per säljare förutsatt att avtalens behovsvolym av appar inlöses till 100%. Något vi till stor del själva påverkar resultatet av genom vår Customer Development & Success organisation som hjälper kunderna att uppnå sina mål i avtalen. Dessa nyckeltal visar den enorma potentialen i vår affär.

## Bred marknad

Genom att kontinuerligt öka vår säljstyrka i organisationen och också knyta till oss samarbetspartners i försäljningen så kommer vi kontinuerligt att öka vår kundtillväxt.

Framgångsfaktorn ligger i att på bredden genomföra kampanjer som ökar antalet kundavtal i olika marknadsvertikaler med hög anpassningsförmåga för low code samt aktivt hjälpa kunderna att nå framgång i sina appleveranser via vår plattform.

Vi bearbetar i nuläget över tjugo utvalda marknadsvertikaler och subvertikaler, bl a offentlig sektor (kommuner och kommunala fastighetsbolag), handeln (köpcentrum, butikskedjor, e-handeln) och fastighetsbranschen (fastighetsförvaltare, fastighetsägare) för att nämna några.

## Globalt bred marknad

När vi har en bevisad och etablerad marknadsvertikal går det att bredda försäljningen till nya geografiska marknader. Bara inom EU finns över en halv miljon kommuner. Självklart skall vi bearbeta denna marknad, både själva och tillsammans med samarbetspartners. Exemplet med offentlig sektor visar vilken global bredd det finns inom försäljningen av low code verktyg. Alla de tjugo branscher vi just nu valt ut att bearbeta innehåller samma potentiella skalbarhet likt exemplet med offentlig sektor. Med en bred försäljning understödd av en generell standardisering av low code på marknaden, får vi hög kundtillväxt, och med ett ökat kundanvändande av Appspotr 3 får vi ökade intäkter. Denna tillväxt kommer inte enbart baseras på vår kundtillväxt och produkt, utan också på vår egen Customer Development & Success organisation som hela tiden hjälper kunderna tillsammans med våra certifierade produktionspartners som vi knyter till plattformen som våra kunder. Produktionspartners kommer inte bara bygga appar för egna behov utan också erbjudas möjligheten att hjälpa våra kunder att leverera appar via

plattformen. Viktigt här är att vi skapar en stor bredd av partners på olika geografiska marknader. I skrivande stund har vi partners i åtta länder, något vi ska se till att fortsätta bredda under 2021.

### **Stabil produkt**

Ju mer vår produkt nu börjar användas av våra kunder och partners under 2021 kommer det visa sig i ökade månadsintäkter per kund och en totalt ökad ARR men också i fantastiska appar som används av slutanvändare. Flera års investeringar i Appspotr 3 gör att vi idag har en stabil, kvalitetssäkrad produkt med leveransförmåga och konkurrensfördelar. Denna produkt fortsätter vi utveckla kontinuerligt för att se till så att vi ständigt revolutionerar sättet man bygger appar på och resultatet av detta. Nästa pusselbit i plattformen blir att Apple och Googles företagslösningar stödjer Appspotr 3 så vi erbjuder sk Enterprise distribution av appar. Det vill säga intern app distribution för företag vid sidan av att publicera appar till publikt till Apple App Store och Google Play och konsumenter. En partnerversion lanseras snart som erbjuder partners en totallösning för att själv driva low code apputveckling under eget varumärke på vår plattform mot sin egen målgrupp. Vi erbjuder också snart ytterligare utökat stöd för hantering av logik och data lokalt i appar samt dynamiska vyer i appar. Dessa avancerade funktioner gör att det i praktiken inte längre finns någon anledning att bygga en app på traditionellt sätt. Low code utveckling i Appspotr 3 demokratiserar då apputvecklingen totalt. Vi satsar nu också ännu mer på användarupplevelsen och gränssnittet i plattformen och i apparna där vår nyrekryterade chefsdesigner redan satt tänderna i det arbetet.

### **Stabil bransch**

Vi ser inga som helst effekter av att pandemin slår negativt mot low code branschen. Tvärtom. Low code standardisering slår igenom allt fortare och pandemin snabbar upp behovet. Nya siffror visar att low code år 2030 omsätter 180 miljarder dollar och att tillväxttakten fram tills dess är +30% årligen. Det är inte bara imponerande siffror utan något som

Appspotr som bolag måste förhålla sig till. Vi talar om en stark stabil tillväxtmarknad under tio år framöver. Detta skapar enorma tillväxtmöjligheter för en low code plattform. Vilket ställer krav på en väl vald tillväxtstrategi för att ta marknadsandelar. Här arbetar vi fokuserat med vår strategi för att uppnå bäst möjliga effekt av varje investerad krona. Appspotr har med sådana prognoser på tillväxt för den globala low code marknaden alla förutsättningar till en mycket ljus framtid.



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 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>.

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 2019-2030.<sup>3</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
- Affärsenheter kan skapa appar på egen hand eller med stöd av professionella utvecklare

<sup>1</sup> <https://www.computerworld.com.au/mediareleases/35472/low-code-is-the-future-outsystms-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)

<sup>3</sup> <https://www.researchandmarkets.com/reports/5184624/low-code-development-platform-market-research>

## Affärsmodellen

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

### Affärsmodell plattform-affären

Appspotrs plattform finns på servrar hos Amazon och kundens publicerade appar i plattformen finns på kundens egna utvecklarkonton på publika eller privata appbutiker hos Apple och Google, eller på webben (s k Progressive Web Apps) som publiceras på Appspotrs eller kundens domän.

Kunderna abonnerar på plattformen genom en återkommande månadskostnad enligt SaaS affärsmodell. Support ingår i priset.

Appspotr gör kontinuerliga säkerhetskopieringar och tillser att kunden med automatik får de uppgraderingar som görs i iOS och Android operativsystem samt mobila webbläsare med jämna mellanrum.

Abonnemangsmodellen innebär en långvarig relation mellan kunden och Appspotr där båda parter är vinnare. Kunden får en stor trygghet och vet sina IT-kostnader för appar med stor säkerhet. Appspotr får en regelbunden och förutsägbar intäkt med förutsägbara kostnader.

Appspotr erbjuder en kvalificerad programvara till ett förhållandevis lågt pris och får en mycket hög lönsamhet när kundvolymerna ökar.

### Affärsmodell återförsäljaraffären

Partners och kunder som opererar på Appspotrs plattform fungerar som experter på plattformen och återförsäljare av Appspotrs applicenser till interna eller externa kunder. Dessa säljer skräddarsydda appar och färdiga appkoncept som en tjänst (SaaS affärsmodell) till slutkunder. Slutkunderna abonnerar på sina appar genom att betala återkommande månads-, kvartals- eller årsavgifter till dessa experter som själva prissätter sin tjänst som en marginal ovanpå kostnaden för Appspotrs applicenser. Utöver intäkter från app som en tjänst erbjuder man ofta även tilläggstjänster såsom engångsavgifter för produktion av appar samt löpande abonnemangsintäkter för

återkommande support, uppdateringar och utbildning. Dessa experter erbjuder kvalificerade apptjänster med kundunikt mervärde som ger hög marginal och lönsamhet redan vid mindre kundvolym. Relationen mellan dessa experter och sina kunder är långvarig och där möjligheten att öka genomsnittlig intäkt per kund är stor genom återkommande nyförsäljning av nya appar, anpassningar, funktioner, integrationer, design mm i apparna.

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

### Konkurrensfördelar

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

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

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

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

Automatiserad publicering och uppdatering av appar sparar tid, samt att nödvändiga uppdateringar av appar när systemuppdateringar av operativsystem hos iOS och Android kommer med jämna mellanrum, sköts sömlöst.

Plattformen stödjer både PWA och iOS & Android native appar och ger kunden möjlighet att hantera och få kontroll över alla organisationens appar.

Jämfört med konkurrensen från andra template-baserade 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 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

Appspotrns 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

Appspotrns 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 konfigurationar av plattformen där utvecklare kan få 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:

**Visuell appbyggare**, skapa hela appens flöde, sammansättning och funktionalitet genom visuell programmering i den kraftfulla visuella appbyggaren aka "Patchwork". Koppla ihop olika meny-, dataset- vy- 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.

**Vyer**, använd färdigbyggda eller skräddarsydda komponenter för att skapa appar som är just så enkla, användarvänliga eller komplexa som du vill att dom 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.

**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 appars användande.

**Administration**, sätt roller på alla administratörer som skall kunna göra ändringar i dina appar.

**Behörigheter**, ett komplext men 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 en subdomän på webben.

**Versioner**, bygg och ha en ny version av din app med nya funktioner och förbättringar redo att bli publicerad vid behov

**Integrationer**, vårt REST API möjliggör snabb och enkel integration med appar byggda i plattformen

**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>	2020 3M (okt-dec)	2019 3M (okt-dec)	2020 12M (jan-dec)	2019 12M (jan-dec)	2018/2019 8M (maj -dec)
Nettoomsättning	2 412	2 118	7 040	8 999	5 959
Periodens resultat	-4 099	-3 199	-18 540	-20 996	-8 860
Resultat per aktie	-0,03	-0,06	-0,15	-0,40	-0,17
Resultat per aktie efter optionsinlösen	-0,02	–	-0,10	–	–
Antal aktier (i tusental)	121 333	51 999	121 333	51 999	51 999
Genomsnittligt antal aktier (i tusental)	121 333	48 308	92 080	33 497	35 942

### Antalet aktier

På balansdagen uppgick antalet aktier till 121 333 326 stycken.

### Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 7 160 TSEK (IB 11 138 TSEK). Soliditeten var 57,1 % (IB 59,1 %).

# Resultaträkning - koncernen

	1 okt-31 dec 2020 3M	1 okt-31 dec 2019 3M	1 jan-31 dec 2020 12M	1 jan-31 dec 2019 12M	1 maj-31 dec 2019 8M
<i>Alla belopp i TSEK</i>					
<b>Rörelsens intäkter</b>					
Nettoomsättning	2 412	2 118	7 040	8 999	5 961
<b>Summa intäkter</b>	<b>2 412</b>	<b>2 118</b>	<b>7 040</b>	<b>8 999</b>	<b>5 961</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>					
Råvaror och förnödenheter	-182	235	-680	-705	-207
Övriga externa kostnader	-2 835	-3 302	-12 480	-9 242	-6 034
Personalkostnader	-2 172	-1 607	-6 739	-8 594	-4 909
Av- och nedskrivningar	-1 218	-142	-4 872	-5 781	-2 776
Övriga rörelsekostnader	-9	-43	-14	-64	-45
<b>Summa kostnader</b>	<b>-6 416</b>	<b>-4 859</b>	<b>-24 785</b>	<b>-24 386</b>	<b>-13 971</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-4 004</b>	<b>-2 741</b>	<b>-17 745</b>	<b>-15 387</b>	<b>-8 010</b>
<b>Finansiella poster</b>	<b>-95</b>	<b>-441</b>	<b>-795</b>	<b>-6 076</b>	<b>-833</b>
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-4 099</b>	<b>-3 182</b>	<b>-18 540</b>	<b>-21 463</b>	<b>-8 843</b>
Skatt på periodens resultat	0	-17	0	467	-17
<b>Periodens resultat</b>	<b>-4 099</b>	<b>-3 199</b>	<b>-18 540</b>	<b>-20 996</b>	<b>-8 860</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	-0,03	-0,06	-0,15	-0,40	-0,17
Resultat SEK per aktie efter optionsinlösen	-0,02	-	-0,10		
Antal aktier på balansdagen	121 333 326	51 999 998	121 333 326	51 999 998	51 999 998
Genomsnittligt antal aktier på balansdagen	121 333 326	48 308 296	92 080 360	33 497 365	35 942 049

# Balansräkning - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	<b>2020-12-31</b>	<b>2019-12-31</b>	<b>2018-12-31</b>
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	13 351	18 206	22 503
Materiella anläggningstillgångar	10	18	233
Övriga finansiella tillgångar	97	70	20
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>13 458</b>	<b>18 294</b>	<b>22 756</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Kundfordringar	2 080	1 076	1 039
Övriga fordringar	593	627	9
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	862	253	433
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>3 535</b>	<b>1 956</b>	<b>1 481</b>
<b>Likvida medel</b>	<b>7 160</b>	<b>8 486</b>	<b>7 092</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>10 695</b>	<b>10 442</b>	<b>8 573</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>24 153</b>	<b>28 736</b>	<b>31 329</b>

# Balansräkning - koncernen, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	<b>2020-12-31</b>	<b>2019-12-31</b>	<b>2018-12-31</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
Eget kapital	13 780	6 395	19 962
<b>Summa eget kapital</b>	<b>13 780</b>	<b>6 395</b>	<b>19 962</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Långfristiga lån	1 685	6 254	6 280
Övriga långfristiga skulder	180	1 586	0
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>1 865</b>	<b>7 840</b>	<b>6 280</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Leverantörsskulder	1 224	480	1 324
Kortfristiga lån	2 252	7 252	2 000
Övriga kortfristiga skulder	1 990	4 433	542
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 042	2 336	1 221
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>8 508</b>	<b>14 501</b>	<b>5 087</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>24 153</b>	<b>28 736</b>	<b>31 329</b>



# 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 bestämmande inflytande	0		0	0	0	0
<b>Ingående eget kapital 2018-05-01</b>	<b>2 460</b>		<b>51 036</b>	<b>0</b>	<b>-46 938</b>	<b>6 558</b>
Nyemission	3 241		21 701			24 942
Årets resultat 2018/2019	-		-	-	-24 331	-24 331
<b>Utgående eget kapital 2019-04-30</b>	<b>5 701</b>		<b>72 737</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>
<b>Totalresultat</b>						
Nyemission	4 699		3 387			8 086
Periodens resultat maj - dec 2019	-		-	-	-8 860	-8 860
<b>Summa totalresultat</b>	<b>4 699</b>		<b>3 387</b>		<b>-8 600</b>	<b>-744</b>
<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>
<b>Ingående eget kapital 2020-01-01</b>	<b>10 400</b>		<b>76 124</b>	<b>0</b>	<b>-80 129</b>	<b>6 395</b>
Nyemission	13 867		10 666			24 533
Kvittningsemission		309	1 083			1 392
Periodens resultat jan-dec 2020	-		-	-	-18 540	-18 540
<b>Utgående eget kapital 2020-12-31</b>	<b>24 267</b>	<b>309</b>	<b>87 873</b>		<b>-98 669</b>	<b>13 780</b>
<b>Ingående eget kapital 2021-01-01</b>	<b>24 267</b>	<b>309</b>	<b>87 873</b>	<b>0</b>	<b>-98 669</b>	<b>13 780</b>

# Kassaflödesanalys - koncernen

	1 jan-31 dec 2020 12M	1 jan-31 dec 2019 12M	1 maj-31 dec 2019 8M
<i>Alla belopp i TSEK</i>			
<b>Den löpande verksamheten</b>			
Rörelseresultat	-17 745	-15 387	-8 010
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	4 872	5 651	3 069
Erlagd ränta	-795	-1 076	-833
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>	<b>-13 668</b>	<b>-10 812</b>	<b>-5 774</b>
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-1 579	-475	-307
Minskning(-)/Ökning(+)	2 607	4 162	-1 519
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-12 640</b>	<b>-7 125</b>	<b>-7 600</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>			
Förvärv av materiella och immateriella tillgångar	-9	-6 386	-6 386
Investering i finansiella anläggningstillgångar	-27	199	9
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-36</b>	<b>-6 187</b>	<b>-6 377</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>			
Förändring räntebärande skulder (ökning+)	-14 575	6 812	9 837
Nyemission	25 925	7 894	7 894
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>11 350</b>	<b>14 706</b>	<b>17 731</b>
Förändring likvida medel	-1 326	1 394	3 754
Likvida medel vid periodens början	8 486	7 092	4 732
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>7 160</b>	<b>8 486</b>	<b>8 486</b>

# Resultaträkning - moderbolaget

	1 okt-31 dec 2020 3M	1 okt-31 dec 2019 3M	1 jan-31 dec 2020 12M	1 jan-31 dec 2019 12M	1 maj-31 dec 2019 8M
<i>Alla belopp i TSEK</i>					
<b>Rörelsens intäkter</b>					
Nettoomsättning	78	0	122	2 505	147
Övriga rörelseintäkter	0	2	0	2	2
<b>Summa intäkter</b>	<b>78</b>	<b>2</b>	<b>122</b>	<b>2 507</b>	<b>149</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>					
Råvaror och förnödenheter	-182	-103	-680	-849	-350
Övriga externa kostnader	-2 326	-2 549	-10 597	-7 218	-4 600
Personalkostnader	-1 157	-710	-3 190	-4 722	-2 529
Av- och nedskrivningar	-4	-26	-17	-668	-61
Övriga rörelsekostnader	-6	-51	-6	-51	-45
<b>Summa kostnader</b>	<b>-3 675</b>	<b>-3 439</b>	<b>-14 490</b>	<b>-13 508</b>	<b>-7 585</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-3 597</b>	<b>-3 437</b>	<b>-14 368</b>	<b>-11 001</b>	<b>-7 436</b>
Finansnetto	-47	-427	-627	-5 852	-709
	-47	-427	-627	-5 852	-709
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-3 644</b>	<b>-3 864</b>	<b>-14 995</b>	<b>-16 853</b>	<b>-8 145</b>
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	0
<b>Periodens resultat</b>	<b>-3 644</b>	<b>-3 864</b>	<b>-14 995</b>	<b>-16 853</b>	<b>-8 145</b>

# Balansräkning - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	0	0	571
Materiella anläggningstillgångar	10	18	233
Aktier i koncernföretag	12 983	12 983	17 983
Andelar i intresseföretag	0	0	0
Andra långfristiga fordringar	77	50	0
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>13 072</b>	<b>13 051</b>	<b>18 787</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Fordringar hos koncernföretag	7 763	4 500	14
Övriga fordringar	559	412	56
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	795	146	394
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>9 117</b>	<b>5 058</b>	<b>464</b>
<b>Likvida medel</b>	<b>4 847</b>	<b>6 308</b>	<b>4 374</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>13 964</b>	<b>11 366</b>	<b>4 838</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>27 034</b>	<b>24 417</b>	<b>23 625</b>

# Balansräkning - moderbolaget, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	<b>2020-12-31</b>	<b>2019-12-31</b>	<b>2018-12-31</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<b>Eget kapital</b>			
Bundet eget kapital	24 576	10 400	5 701
Fritt eget kapital	-173	3 074	14 031
<b>Summa eget kapital</b>	<b>24 403</b>	<b>13 474</b>	<b>19 732</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Långfristiga lån	180	4 300	280
Övriga långfristiga skulder	0	269	0
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>180</b>	<b>4 569</b>	<b>280</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Leverantörsskulder	1 165	423	1 164
Skatteskulder	1	105	106
Övriga kortfristiga skulder	190	5 102	1 753
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 095	744	590
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>2 451</b>	<b>6 374</b>	<b>3 613</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>27 034</b>	<b>24 417</b>	<b>23 625</b>

# Moderbolagets förändring i eget kapital

	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Summa
<i>Alla belopp i TSEK</i>						
<b>Ingående eget kapital 2018-05-01</b>	<b>2 460</b>		<b>0</b>	<b>51 036</b>	<b>-46 935</b>	<b>6 561</b>
Periodens resultat maj - april 2018/2019					-20 478	-20 478
Nyemission	3 241			21 701		24 942
<b>Utgående eget kapital 2019-04-30</b>	<b>5 701</b>		<b>0</b>	<b>72 737</b>	<b>-67 413</b>	<b>11 025</b>
<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					-8 145	-8 145
Nyemission	4 699			3 194		7 893
Koncernbidrag					2 700	2 700
<b>Utgående eget kapital 2019-12-31</b>	<b>10 400</b>		<b>0</b>	<b>75 931</b>	<b>-72 858</b>	<b>13 474</b>
<b>Ingående eget kapital 2020-01-01</b>	<b>10 400</b>		<b>0</b>	<b>75 931</b>	<b>-72 858</b>	<b>13 474</b>
Periodens resultat jan - dec 2020					-14 995	-14 995
Nyemission	13 867			10 666		24 533
Kvittningsemission		309		1 083		1 392
<b>Utgående eget kapital 2020-12-31</b>	<b>24 267</b>	<b>309</b>	<b>0</b>	<b>87 680</b>	<b>-87 853</b>	<b>24 403</b>
<b>Ingående eget kapital 2021-01-01</b>	<b>24 267</b>	<b>309</b>	<b>0</b>	<b>87 680</b>	<b>-87 853</b>	<b>24 403</b>



# Kassaflödesanalys - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 jan-31 dec 2020 12M	1 jan-31 dec 2019 12M	1 maj-31 dec 2019 8M
<b>Den löpande verksamheten</b>			
Rörelseresultat	-14 368	-11 001	-7 436
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	189	1 044	163
Erlagd ränta	-627	-852	-709
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>	<b>-14 806</b>	<b>-10 809</b>	<b>-7 982</b>
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-4 059	-4 594	-2 356
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	989	-2 761	2 336
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-17 876</b>	<b>-18 164</b>	<b>-8 002</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>			
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	8	-	-
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-27	-	-
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	215	25
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-19</b>	<b>215</b>	<b>25</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>			
Nyemission	25 925	7 894	7 894
Koncernbidrag	-	2 700	2 700
Förändring räntebärande skulder	-9 491	9 289	1 499
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>16 434</b>	<b>19 883</b>	<b>12 093</b>
Förändring likvida medel	-1 461	1 934	4 116
Likvida medel vid periodens början	6 308	4 374	2 192
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>4 847</b>	<b>6 308</b>	<b>6 308</b>

# Övrig information

## Finansiell kalender

- Delårsrapporten för Q1 2021, perioden jan-mar, publiceras den 19 april 2021
- Årsredovisning 2020, publiceras den 2021-04-29
- Årsstämma genomförs 2021-05-31
- Delårsrapporten för Q2 2021, perioden apr-jun, publiceras den 9 augusti 2021
- Delårsrapporten för Q3 2021, perioden jul-sep, publiceras den 18 oktober 2021
- Bokslutskommuniké för 2021, perioden okt-dec, publiceras den 18 januari 2022

## Ägardata

Antalet aktier vid periodens slut, den 31:e december, uppgick till 121 333 326 stycken.

De 10 största ägarna per 2020-12-30.

Namn	Antal	Andel, %
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	23 355 194	19,25
Northern Capsek Ventures AB*	7 073 850	5,83
Nordnet Pensionsförsäkring AB	3 914 822	3,23
HPC Sales Company AB	3 684 783	3,04
Cocolabel AB	3 250 000	2,68
Futur Pension	3 014 688	2,48
Novel Unicorn	2 689 538	2,22
Sid Holding AB	2 293 747	1,89
Anders Lydén	2 160 273	1,78
Jan Sjöblom	2 000 000	1,65
Övriga aktieägare	67 896 431	55,95
<b>Totalt</b>	<b>121 333 326</b>	<b>100,00</b>

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

## **Risker och osäkerhetsfaktorer**

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från de förutsedda. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat den generella marknadsutvecklingen för appar, konkurrenssituationen, effekten av ekonomiska omständigheter, teknisk utveckling, valutakurs- och räntefluktuationer samt politiska risker.

## **Redovisningsprincip**

Appspotr AB tillämpar BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

## **Granskningsrapport**

Den här rapporten har inte granskats av bolagets revisor.

Göteborg den 31 december 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)