



DELÅRSRAPPORT

TREDJE KVARTALET 1 JULI 2020 - 30 SEP 2020

APPSPOTR.COM

Appspotr

Väsentliga händelser för det tredje kvartalet

Koncernen:

- Omsättningen uppgick till 1 365 TSEK (2 088 TSEK)
- Resultatet uppgick till -4 224 TSEK (-3 587 TSEK)
- Resultat per aktie blev -0,03 SEK (-0,13 SEK)

Moderbolaget:

- Omsättningen uppgick till 44 TSEK (50 TSEK)
- Resultatet uppgick till -3 074 TSEK (-2 259 TSEK)
- Resultat per aktie blev -0,03 SEK (-0,08 SEK)
- I september meddelar bolaget att det finns ett exceptionellt stort intresse för att jobba med low code hos Appspotr genom den stora mängd ansökningar som inkommit i den pågående rekryteringen av ny personal.
- I september meddelar bolaget att man sjösatt ett lanseringserbjudande för den nya integrations-tjänsten.
- I augusti meddelar bolaget att kundsupporten utökats med ett Help Center och Customer Success Agents.
- I augusti meddelar bolaget om en produktuppdatering i Appspotr 3 plattformen kring möjligheten till integration av system och data till appar byggda i Appspotr 3.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- N/A

VD har ordet

Vi har under året och även under detta kvartal arbetat hårt med vår strategiska agenda för tillväxt där vi nu:

- validerat leveransförmåga, skalbarhet och kvalitet i vår plattform.
- förberett organisationen för att hantera plattform-som-en-tjänst försäljning.
- fått kvittens på att vi attraherar kunder med vår produkt, erbjudande och kundsupport.

Vi är idag också mycket nöjda med att vi investerade i den extra tid vi tog förra året i att förändra vår produkt och anpassa den för den förändring vi såg var i antågande. Vi hade helt rätt i vår analys. Vår plattform är idag mer kompetent än något annat vi sett på marknaden. Vi är unika i den helhet som vi kan erbjuda kunden med att på ett kostnadseffektivt sätt utveckla, förvalta och förädla sin samling av appar.

En app från Appspotr 3 innehåller funktioner, logik och integration med system, design och användarflöden, distribution och publicering inte bara till privata eller publika app-butiker utan också till unika användare med olika behörigheter samt administration av appen av olika administratörer. Detta är givetvis ett komplext system, där vi är unika genom att vi kan leverera den helhet som efterfrågas.

Vi uppfattar också att Appspotr 3 driver på en förändring inom digitaliseringen och inom low code området. Low code förändrar idag hur företag och organisationer kan skaffa appar billigare, snabbare och med högre kvalitet. Vi på Appspotr vill snabba på denna förändring. Vi tror att den globala demokratiseringen av apputveckling inte bara måste gå snabbare utan att low code också kan driva den totala digitala förändringen för företag och organisationer. Och för att uppnå detta krävs smartare low code plattformar.

I vår dialog med Gartner så talar de inte längre om en standardisering av low code utan om ett globalt paradigmskifte. Alla skall nu ha low code. Low code har en årlig tillväxttakt om 42% vilket gör det till en stark tillväxtmarknad.

Med sådana tillväxtsiffror är det viktigt att vi i vår säljstrategi samarbetar med partners som äger stora kundvolymen och identifierat att det

är affärskritiskt att vara en del av denna marknad. För Appspotr handlar det därmed inte om att sälja appar utan om att erbjuda en infrastruktur till ett paradigmskifte.

I linje med ovanstående kommer det för oss vara strategiskt avgörande i rådande marknadsläge att attrahera rätt samarbetspartners (distributörer och integratörer) och inte ta de snabba kortsiktiga intäkterna kund för kund på bekostnad av utebliven volym, marknadsandelar och position. På så sätt kan vi nå en ARR (Average Recurring Revenue), som tilltalar våra aktieägare.

Vi är nu efter tre kvartal redo att ta nästa steg. Vi ska vara först med att visa hur paradigmskiftet med low code kan gå ännu fortare. Det händer nu, och vi är rätt positionerade för en marknad som omsätter 46 miljarder dollar år 2023.

Tack för att du läst och tack för att du fortsätter stödja demokratiseringen av den globala apputvecklingen genom ditt deläggande i Appspotr.



Vänliga hälsningar,

Patric Bottne

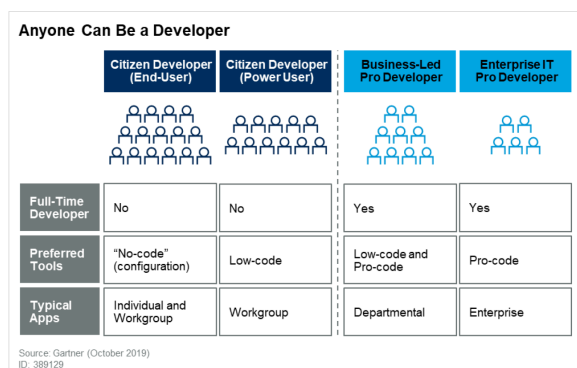
VD Appspotr

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.



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

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

² https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/rapid-application-development-market-252654522.html?gclid=EA-lalQobCh-MI_LCTulbD5AIVyLYYCh0QdA3nEAAyAAEgILsPD_BwE

- Affärsenheter kan skapa appar på egen hand eller med stöd av professionella utvecklare

Affärsmodellen

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

Affärsmodell plattformaffären

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

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

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

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

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

Affärsmodell återförsäljaraffären

Partners och kunder som opererar på Appspotrs plattform fungerar som experter på plattformen och återförsäljare av Appspotrs applicenser till interna eller externa kunder. Dessa säljer skräddarsydda appar och färdiga appkoncept som en tjänst (SaaS affärsmodell) till slutkunder. Slutkunderna abonnerar på sina appar genom att betala återkommande månads-, kvartals- eller årsavgifter till dessa experter som själva prissätter sin tjänst som en marginal ovanpå kostnaden för Appspotrs

applicenser. Utöver intäkter från app som en tjänst erbjuder man ofta även tilläggstjänster såsom engångsavgifter för produktion av appar samt löpande abonnemang-intäkter för återkommande support, uppdateringar och utbildning. Dessa experter erbjuder kvalificerade apptjänster med kundunikt mervärde som ger hög marginal och lönsamhet redan vid mindre kundvolym. Relationen mellan dessa experter och sina kunder är långvarig och där möjligheten att öka genomsnittlig intäkt per kund är stor genom återkommande nyförsäljning av nya appar, anpassningar, funktioner, integrationer, design mm i apparna.

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

Konkurrensfördelar

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

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

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

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

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

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

Jämfört med konkurrensen från andra template-baserade apputvecklingsplattformar, erbjuder Appspotr idag en modernare och öppnare plattform baserad på ramverket React Native, med en mycket högre flexibilitet i skapandet av appar med avancerade verktyg och lösningar för hantering av data, vyer, logik, integrationer och möjligheten att hantera användarbehörigheter i appar och plattformen för olika målgrupper.

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 be-

hov 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-experter som tillhandahåller tjänster för produktion, distribution, support, uppdateringar, utveckling till dessa företag. Med hjälp av low-code plattformar kan dessa app-experter 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 licenser avser.

Försäljningen sker i huvudsak på tre sätt:

- Genom partnerförsäljning med partners som distribuerar eller säljer applicenser till organisationer på sin marknad eller i sin branschvertikal.
- Genom direktförsäljning till organisationer som levererar appar till sina kunder internt eller externt
- Genom integrationer och samarbeten med systemleverantörer och digitala tjänsteleverantörer som öppnar upp kanaler mot sina egna kunder

Nya kunder och partners värvas genom en kombination av uppsökande försäljning fysiskt och via telefon, online och marknadskommunikation via e-post samt sociala medier.

Framtidsvision

Appspotrs vision är att bli den ledande plattformen för low-code utveckling av appar globalt.

Plattformen är tillgänglig globalt oberoende av geografiska gränser.

Produktbeskrivning

Appspotrs plattform har ett brett utbud av funktioner som anpassats efter vad dagens marknad efterfrågar.

De olika funktionerna arbetar i en och samma plattform och är alltså fullständigt integrerade. Data, vyer och logik för appen är separerade vilket t ex gör att data i en app inte behöver uppdateras på mer än ett ställe. Och samma data kan användas i flera appar.

Flödet, strukturen och navigeringen i appen kan skräddarsys genom att koppla ihop data, vyer, logik i en visuell drag-and-drop miljö vilket, enligt vår 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 och därmed upplever appen som unik och skräddarsydd. Istället för att erbjuda en generell app med generell funktionalitet och design.

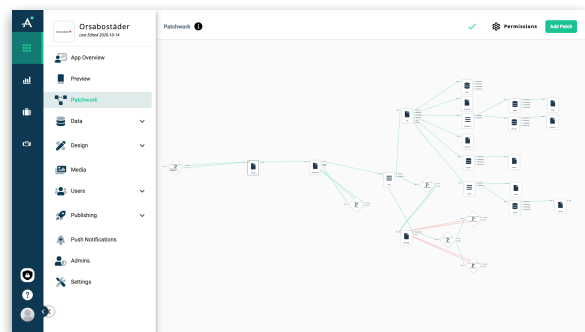
Kunder kan komma åt administrations-gränssnittet för appen från vilken PC- eller Mac-dator som helst eller uppdatera appen direkt från appen i sin smartphone eller surfplatta. Genom sin adminbehörighet har alla administratörer ett extra menyval i appen - dold för övriga användare - när dom öppnar den 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 ar-

betet avsevärt för ett företag att åtkomst finns var man än är där man har tillgång till internet för att uppdatera appar och kommunicera med apparnas användare. Administrationen av appen kan skötas var som helst utan att behöva vara på jobbet eller i hemmet.

Plattformen levereras med ett basutbud av komponenter och logik. Vill kunden ha fler komponenter, logik eller kundspecifika integrationer kan kunden beställa dessa och få dem utvecklade och anpassade för sin konfiguration av plattformen. Vill kunden själv bygga komponenter, logik mm finns möjlighet att leverera konfigurationer av plattformen där utvecklare kan åtkomst till kod, api:er osv för att få komma åt ännu större möjligheter i plattformen.

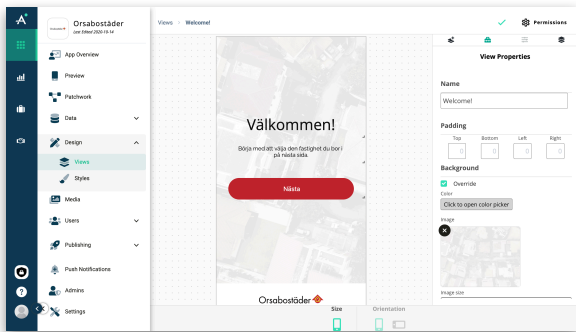
Närmare produktbeskrivning

Plattformen innehåller en mängd olika funktioner och verktyg som beskrivs närmare här:



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.

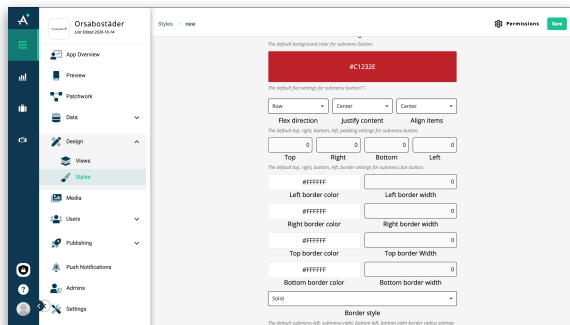
Datasets, lagra data i din app genom att använda datasets som kan uppdateras genom appens logik. Du kan också importera data från extern datakälla.



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.

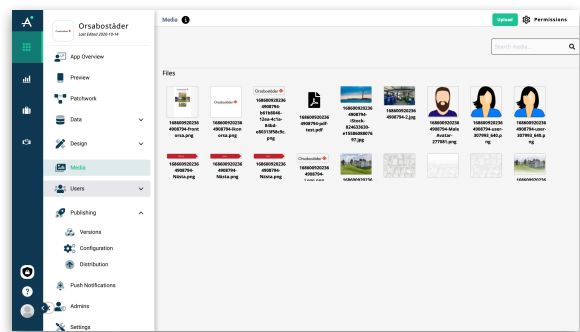
Logik, kombinera vilken logik du vill i den visuella appbyggaren, genom att använda färdigbyggda logikblock eller skräddarsy dina egna.

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 alla dina appar vy från en plats.

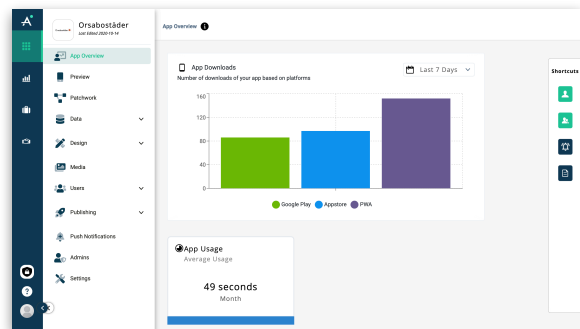
Förhandsgranskning, man kan hela tiden när man bygger på appen titta på resultatet i realtid via förhandsgranskningsvyn som kan läggas som ett eget fönster bredvid webbläsaren på skärmen. Där ser du exakt hur appen ser ut och fungerar efterhand som du bygger appen.



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.

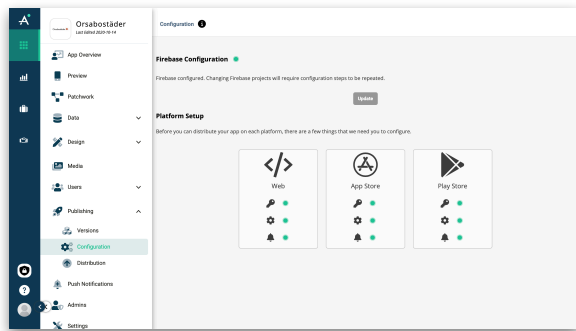
Push, skicka direkta eller schemalagda push notifieringar till alla app användare eller utvalda grupper av användare.



Statistik, håll dig informerad och få kontroll med en översikt av relevant statistik över dina appar användande.

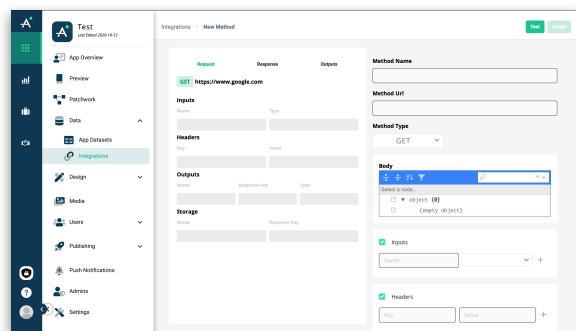
Administration, sätt roller på alla administratörer som skall kunna göra ändringar i dina appar.

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 instans 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 (juli-sept)	2019 3M (juli-sept)	2020 9M (jan-sept)	2019 9M (jan-sept)	2018/2019 8M (maj -dec)
Nettoomsättning	1 365	2 088	4 628	6 881	5 959
Periodens resultat	-4 224	-3 587	-14 441	-17 797	-8 860
Resultat per aktie	-0,03	-0,13	-0,12	-0,62	-0,17
Antal aktier (i tusental)	121 333	28 506	121 333	28 506	51 999

Antalet aktier

På balansdagen uppgick antalet aktier till 121 333 326 stycken.

Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 11 138 TSEK (IB 15 355 TSEK). Soliditeten var 59,1 % (IB 61,4 %).

Resultaträkning - koncernen

	1 juli-30 sept 2020 3M	1 juli-30 sept 2019 3M	1 jan-30 sept 2020 9M	1 jan-30 sept 2019 9M	1 maj-31 dec 2019 8M
<i>Alla belopp i TSEK</i>					
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 365	2 088	4 628	6 881	5 961
Summa intäkter	1 365	2 088	4 628	6 881	5 961
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	-231	-184	-498	-940	-207
Övriga externa kostnader	-2 424	-1 442	-9 645	-5940	-6 034
Personalkostnader	-1 612	-1 734	-4 567	-6 987	-4 909
Av- och nedskrivningar	-1 219	-2 072	-3 654	-5 639	-2 776
Övriga rörelsekostnader	-1	-0	-5	-21	-45
Summa kostnader	-5 487	-5 432	-18 369	-19 527	-13 971
Rörelseresultat	-4 122	-3 344	-13 741	-12 646	-8 010
Finansiella poster	-102	-243	-700	-5 635	-833
Resultat efter finansiella poster	-4 224	-3 587	-14 441	-18 281	-8 843
Skatt på periodens resultat	0	0	0	484	-17
Periodens resultat	-4 224	-3 587	-14 441	-17 797	-8 860
Resultat per aktie, räknat på resultatet hänförligt till Appspotr AB:s aktieägare under året (uttryckt i kr per aktie)					
Resultat SEK per aktie	-0,03	-0,13	-0,12	-0,62	-0,17
Antal aktier på balansdagen	121 333 326	28 506 136	121 333 326	28 506 136	51 999 998

Balansräkning - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2020-09-30	2019-09-30	2019-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	14 565	19 420	18 206
Materiella anläggningstillgångar	12	147	18
Övriga finansiella tillgångar	97	70	70
Summa anläggningstillgångar	14 674	19 637	18 294
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	858	1 199	1 076
Övriga fordringar	728	685	627
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	502	222	253
Summa omsättningstillgångar	2 088	2 106	1 956
Likvida medel	11 138	1 571	8 486
Summa omsättningstillgångar	13 226	3 677	10 442
SUMMA TILLGÅNGAR	27 900	23 314	28 736

Balansräkning - koncernen, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2020-09-30	2019-09-30	2019-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	16 487	1 700	6 395
Summa eget kapital	16 487	1 700	6 395
Långfristiga skulder			
Långfristiga lån	3 504	2 500	6 254
Övriga långfristiga skulder	1 586	3 066	1 586
Summa långfristiga skulder	5 090	5 566	7 840
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	739	576	480
Kortfristiga lån	2 252	5 013	7 252
Övriga kortfristiga skulder	925	8 023	4 433
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 407	2 436	2 336
Summa kortfristiga skulder	6 323	16 048	14 501
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	27 900	23 314	28 736

Koncernens förändring i eget kapital

<i>Alla belopp i TSEK</i>	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Andra reserver	Balanserat resultat	Summa
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	6 568
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					
Periodens resultat maj-dec 2019	-	-	-	-8 860	-8 860
Nyemission	4 699	3 387			8 086
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
Totalresultat					
Nyemission	13 867	10 666			24 533
Periodens resultat jan-sept 2020				-14 441	-14 441
Utgående eget kapital 2020-09-30	24 267	86 790	0	-94 570	16 487
Ingående eget kapital 2020-10-01	24 267	86 790	0	-90 346	16 487

Kassaflödesanalys - koncernen

	1 jan-30 sept 2020 9M	1 jan-30 sept 2019 9M	1 maj-31 dec 2019 8M
<i>Alla belopp i TSEK</i>			
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	-13 741	-12 646	-8 010
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	3 654	5 644	3 069
Erlagd ränta	-700	-635	-833
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-10 787	-7 637	-5 774
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-102	-625	-307
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	722	-1 366	-1 519
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-10 167	-9 628	-7 600
Investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella och immateriella tillgångar	-34	-1 981	-6 386
Erhållet vid försäljning av materiella och immateriella tillgångar	-	-	9
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-34	-1 981	-6 377
Finansieringsverksamheten			
Förändring räntebärande skulder (ökning+)	-4 950	4 299	9 837
Nyemission	17 803	1 789	7 894
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	12 853	6 088	17 731
Förändring likvida medel	2 652	-5 521	3 754
Likvida medel vid periodens början	8 486	7 092	4 732
Likvida medel vid periodens slut	11 138	1 571	8 486

Resultaträkning - moderbolaget

	1 juli-30 sept 2020 3M	1 juli-30 sept 2019 3M	1 jan-30 sept 2020 9M	1 jan-30 sept 2019 9M	1 maj-31 dec 2019 8M
<i>Alla belopp i TSEK</i>					
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	44	50	44	2 505	147
Övriga rörelseintäkter	0	0	0	0	2
Summa intäkter	44	50	44	2 505	149
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	-231	-132	-498	-746	-350
Övriga externa kostnader	-2 004	-1 048	-8 271	-4 669	-4 600
Personalkostnader	-812	-941	-2 033	-4 012	-2 529
Av- och nedskrivningar	-5	-22	-13	-642	-61
Övriga rörelsekostnader	0	0	0	0	-45
Summa kostnader	-3 052	-2 143	-10 815	-10 069	-7 585
Rörelseresultat	-3 008	-2 093	-10 771	-7 564	-7 436
Finansnetto	-66	-166	-580	-5 425	-709
	-66	-166	-580	-5 425	-709
Resultat efter finansiella poster	-3 074	-2 259	-11 351	-12 989	-8 145
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	0
Periodens resultat	-3 074	-2 259	-11 351	-12 989	-8 145

Balansräkning - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2020-09-30	2019-09-30	2019-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	0	0	0
Materiella anläggningstillgångar	12	147	18
Aktier i koncernföretag	12 983	12 983	12 983
Andelar i intresseföretag	0	0	0
Andra långfristiga fordringar	77	50	50
Summa anläggningstillgångar	13 072	13 180	13 051
Omsättningstillgångar			
Fordringar hos koncernföretag	6 820	1 601	4 500
Övriga fordringar	428	245	412
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	408	155	146
Summa omsättningstillgångar	7 656	2 001	5 058
Likvida medel	9 239	537	6 308
Summa omsättningstillgångar	16 895	2 538	11 366
SUMMA TILLGÅNGAR	29 967	15 718	24 417

Balansräkning - moderbolaget, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2020-09-30	2019-09-30	2019-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital	24 267	5 701	10 400
Fritt eget kapital	2 389	2 386	3 074
Summa eget kapital	26 656	8 087	13 474
Långfristiga skulder			
Långfristiga lån	0	3 066	4 300
Övriga långfristiga skulder	1 819	0	269
Summa långfristiga skulder	1 819	3 066	4 569
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	670	483	423
Skatteskulder	0	53	105
Övriga kortfristiga skulder	161	3 150	5 102
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	661	879	744
Summa kortfristiga skulder	1 492	4 565	6 374
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	29 967	15 718	24 417

Moderbolagets förändring i eget kapital

	Aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	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 - sept 2020				-11 351	-11 351
Nyemission	13 867		10 666		24 533
Utgående eget kapital 2020-06-30	24 267	0	86 597	-84 209	26 656
Ingående eget kapital 2020-10-01	24 267	0	86 597	-84 209	26 656

Kassaflödesanalys - moderbolaget

	1 jan-30 sept 2020 9M	1 jan-30 sept 2019 9M	1 maj-31 dec 2019 8M
<i>Alla belopp i TSEK</i>			
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	-10 771	-7 564	-7 436
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	13	247	163
Erlagd ränta	-580	-425	-709
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-11 338	-7 742	-7 982
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-2 568	-1 537	-2 356
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	520	952	2 336
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-13 386	-8 327	-8 002
Investeringsverksamheten			
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-7	-86	-
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-27	-	-
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	-	25
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-34	-86	25
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	17 803	1 789	7 894
Koncernbidrag	-	-	2 700
Förändring räntebärande skulder	-1 452	2 787	1 499
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	16 351	4 576	12 093
Förändring likvida medel	2 931	-3 837	4 116
Likvida medel vid periodens början	6 308	4 374	2 192
Likvida medel vid periodens slut	9 239	537	6 308

Övrig information

Finansiell kalender

Appspotr har tidigare haft ett brutet räkenskapsår som börjar första maj och slutar sista april men har sedan beslut vid årsstämman 2019 övergått till räkenskapsår som börjar första januari och slutar sista december.

Delårsrapporten för Q4 2020, perioden okt-dec, publiceras den 18 januari 2021.

Ägardata

Antalet aktier vid periodens slut, den 30:e september, uppgick till 121 333 326 stycken.

De 10 största ägarna per 2020-09-30.

Namn	Antal	Andel, %
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	22 923 592	18,89
Northern Capsek Ventures AB*	7 073 850	5,83
Nordnet Pensionsförsäkring AB	5 226 930	4,31
Pension Futur	4 454 189	3,67
HPC Sales Company AB	3 684 783	3,04
Cocolabel AB	3 250 000	2,68
Novel Unicorn	2 689 538	2,22
Jan Sjöblom	2 530 247	2,09
Sid Holding AB	2 293 747	1,89
Erik Friberg	2 055 313	1,69
Övriga aktieägare	65 151 137	53,69
Totalt	121 333 326	100,00

*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.

Granskningsrapport

Den här rapporten har inte granskats av bolagets revisor.

Göteborg den 30 september 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
HEMSIDA: WWW.APPSPOTR.COM