



appSpotr™

DELÅRSRAPPORT
(Korrigerad från tidigare offentliggjord rapport)

1 november 2016 - 31 januari 2017

Information till aktieägare

APPSPOTR.COM



Bolaget i sammandrag

AppSpotr genomförde under perioden en nyemission samt listades på Aktietorget. Samtidigt bedrevs produktutveckling och en intensiv marknadsföringskampanj, både mot nya användare av tjänsten appspotr.com och nya investerare för emissionen. Resultatet av detta blev en fortsatt stark tillväxt av användarbasen och en mycket väl genomförd emission och listning av bolaget på Aktietorget.

Målen för perioden har uppfyllts:

- öka användarbasen
- öka antalet publicerade appar
- öka antalet premiumabonnemang
- lansera och utveckla nya funktioner och moduler
- ta in kapital i bolaget genom nyemission
- lista bolaget på Aktietorget

appSpotr™



För perioden 1 november 2016 - 31 januari 2017

(Periodens resultat per aktie ändrad då denna var felaktig i den tidigare offentliggjorda rapporten.)

- Antalet användare av plattformen steg under perioden med 114% till 307 844 st. Antalet användare motsvarande period förra året 2016-01-31 var 25 355 st.
- Antalet publicerade appar steg med 34% under perioden till totalt 4018 st publicerade appar.
- Omsättningen är fortfarande mycket blygsam och hamnade på 92 090 kr (negativ omsättning -103 403 kr samma period 2015/2016 pga kreditering)
- Resultatet för perioden hamnade på -7 530 969 kr (-1 571 933 kr). Resultatet påverkas av planerade satsningar i marknadsföring och produktutveckling samt kostnader för emissionen och listning på Aktietorget.
- Periodens resultat per aktie blev -0,79 kr (-1,84 kr).
- Eget kapital vid periodens slut uppgick till 12 121 574 kr (3 056 541 kr per 2016-04-30) och till 1,28 kr/aktie (3,58 kr/aktie per 2016-04-30).

VD har ordet



Under perioden har vi genomfört en nyemission i samband med listning av bolaget på Aktietorget och samtidigt utvecklat klart vår e-handelslösning och modulen för socialt flöde. Ett jättearbete som tagit alla våra utvecklingsresurser och personal till förfogande under flera månader.

Emissionen och listningen av bolaget gick bra och under perioden omsatte handeln med aktien drygt 264 miljoner kronor. Handeln i volym av aktier var under perioden 10 130 262 st.

Utvecklingsarbetet med moduler för E-handel och Socialt flöde gick helt enligt plan. Detta är de mest avancerade modulerna hittills i plattformen och funktioner som gör AppSpotr unikt på marknaden för app utveckling utan behov av att koda.

Användningen av e-handel för företag, organisationer och egenföretagare är mycket stor i världen. Att erbjuda e-handel till sina kunder är inte längre något som bara stora företag erbjuder. Genom framväxten av e-handelstjänster som Big Cartel, Shopify, Tictail m fl kan vi se en trend som visar att allt fler handlare, butiker, egenföretagare, organisationer, frilansare,

artister, influencers m fl vill kunna erbjuda sina kunder, medlemmar och fans produkter som kan köpas online. Dessa e-handelstjänster och andra liknande lösningar har i flera år erbjudit enkla, snabba webbaserade e-handelslösningar till denna målgrupp. Men ingen aktör har ännu gjort detsamma för e-handel i appar. Skälet till detta är att det krävs stora investeringar och en komplex teknisk plattform för att kunna erbjuda samma billiga, enkla, snabba lösning för att sätta upp sin egen e-handelsapp som ligger live och nedladdningsbar på App Store och Google Play. AppSpotr är den första app-plattformen för icke kodare som lanserat denna möjlighet inom e-handel.

Så, vi tar nu sikte på att bearbeta användare som idag använder tex. Big Cartel, Shopify, Tictail och erbjuda dessa användare möjligheten att bredda sin onlineförsäljning med sin egen e-handelsapp. Appen erbjuder helt andra unika kompletterande möjligheter i kontakten med kunder än vad webben kan erbjuda. Det går att bygga en helt annan närvaro hos lojala kunder och superfans via en app. Med funktioner som socialt flöde i appen och pushnotifieringar kan man hålla en mycket nära relation till sina appanvändare. En möjlighet som hittills varit mycket begränsad pga för höga kostnader och komplexitet att utveckla och underhålla en sådan typ av app. Och det är också förklaringen till att vi hittills inte sett appar av detta slag på App Store och Google Play. Det har inte varit möjlighet att producera sådana appar till en låg kostnad så att det går att räkna hem investeringen. Nu är det möjligt med AppSpotr.

Till vår e-handelslösning behövde vi en bra betalningslösning. Efter att ha utvärderat flera olika betalningslösningar föll valet på Braintree från PayPal. Braintree är en lösning som erbjuder flera olika betalningsmetoder från olika betalningsleverantörer. Viktigt för oss har varit att kunna erbjuda både kortbetalning och betalning via PayPal. AppSpotr har användare i över 180 länder och därför måste betalningen i vår e-handelslösning fungera i alla länder där våra kunder finns. PayPal har 200 miljoner användare globalt vilket gör deras lösning nödvändig att kunna erbjuda utöver kortbetalning, för en global tjänst som AppSpotr. Genom att vi valde Braintree har också en relation med PayPal skapats. Vi är därför väldigt stolta över att vår relation har utvecklats till att vi har blivit godkända som Solution Partner till PayPal. Och vi är den första app-baserade e-handelslösningen i deras partnerkatalog vilket är extra tillfredsställande. Det är en kvalitetsstämpel för vår lösning och också en möjlighet för oss att nå ut och kunna bearbeta 15 miljoner registrerade företag i världen som använder PayPal idag (sk merchant konton).

I kombination med e-handel är det viktigt att kunna driva ett unikt socialt flöde i appen där ägaren till appen kan göra inlägg och användare kan kommentera och gilla. En social funktion som alla är vana vid från t ex appar som Facebook och Instagram. Att ha en interaktion i appen och en relation med användarna skapar engagemang hos användarna och ger appen ett liv och innehåll som lockar till användning. Denna funktion har vi nu utvecklat klart och lanserat (lanserad i nästa rapporteringsperiod). Kombinationen av att AppSpotr kan erbjuda både e-handel och socialt flöde i en app är mycket konkurrenskraftigt. Du kan ha din egen community app och sälja varor till dina mest lojala kunder.

Våra moduler för e-handel och socialt flöde kommer vi hela tiden att vidareutveckla med mer smarta funktioner. Att som varumärke och handlare driva sitt eget community i en app och sälja varor direkt via appen är en kanal och ett beteende som vi tror kommer att växa starkt de närmaste åren. I huvudsak mot varumärkestrogna lojala kunder som handlar ofta i en och samma butik. En målgrupp som ställer krav på snabbhet, enkelhet, specialerbjudanden och extra service. Allt eftersom nya smarta funktioner erbjuds via appar, där man drar nytta av sensorer och hårdvaran i smarta telefoner, kommer också shoppingupplevelsen via appar utvecklas och skapa fördelar gentemot traditionell handel via webben. De handlare som drar nytta av detta tidigt kommer att vinna marknad över sina konkurrenter, med följden att konkurrerande handlare tappar i försäljning eller följer trenden och börjar konkurrera på lika villkor. AppSpotr skall vara en del av denna utveckling.

Under perioden har vi optimerat vår annonsering för att få ner kostnaden för varje registrerad användare. Detta har resulterat i en kraftig ökning av användare i plattformen. Framgent skall vi dock fokusera på att öka antalet betalande användare. Detta kommer att resultera i att det registreras färre användare men med högre betalningsvilja. Utmaningen ligger i att hitta rätt balans för tillväxt och betalningsvilja.

Diskussioner med möjliga strategiska samarbetspartners har varit mycket intensiv under perioden och är fortsatt så när denna rapport skrivs. Mycket tid och kraft har lagts hos ledningen i att undersöka möjligheter till nya marknadsfönster som kan accelerera marknadstillväxt. Det är tydligt att det finns ett intresse hos stora aktörer som har befintliga kunder att undersöka möjligheten till samarbete med AppSpotr för att erbjuda sina kunder appar. Det är främst två olika kategorier av partners som kontaktar AppSpotr. Teknikpartners som vill integrera sitt affärssystem / tredjepartslösning i AppSpotr och därefter kunna erbjuda sina kunder en applösning via AppSpotr. Dessa partners är aktuella att samarbeta med när AppSpotrs utvecklarportal lanseras med våra api:er och SDK, men inte förrän dess. Den andra kategorin är marknadspartners. Dessa vill kunna erbjuda sina kunder ett mervärde i en app som baserar sig på befintliga funktioner i AppSpotr. Här finns möjlighet att redan idag paketera och erbjuda appar i sådana kanaler.

PATRIC BOTTNE
VD, APPSPOTR



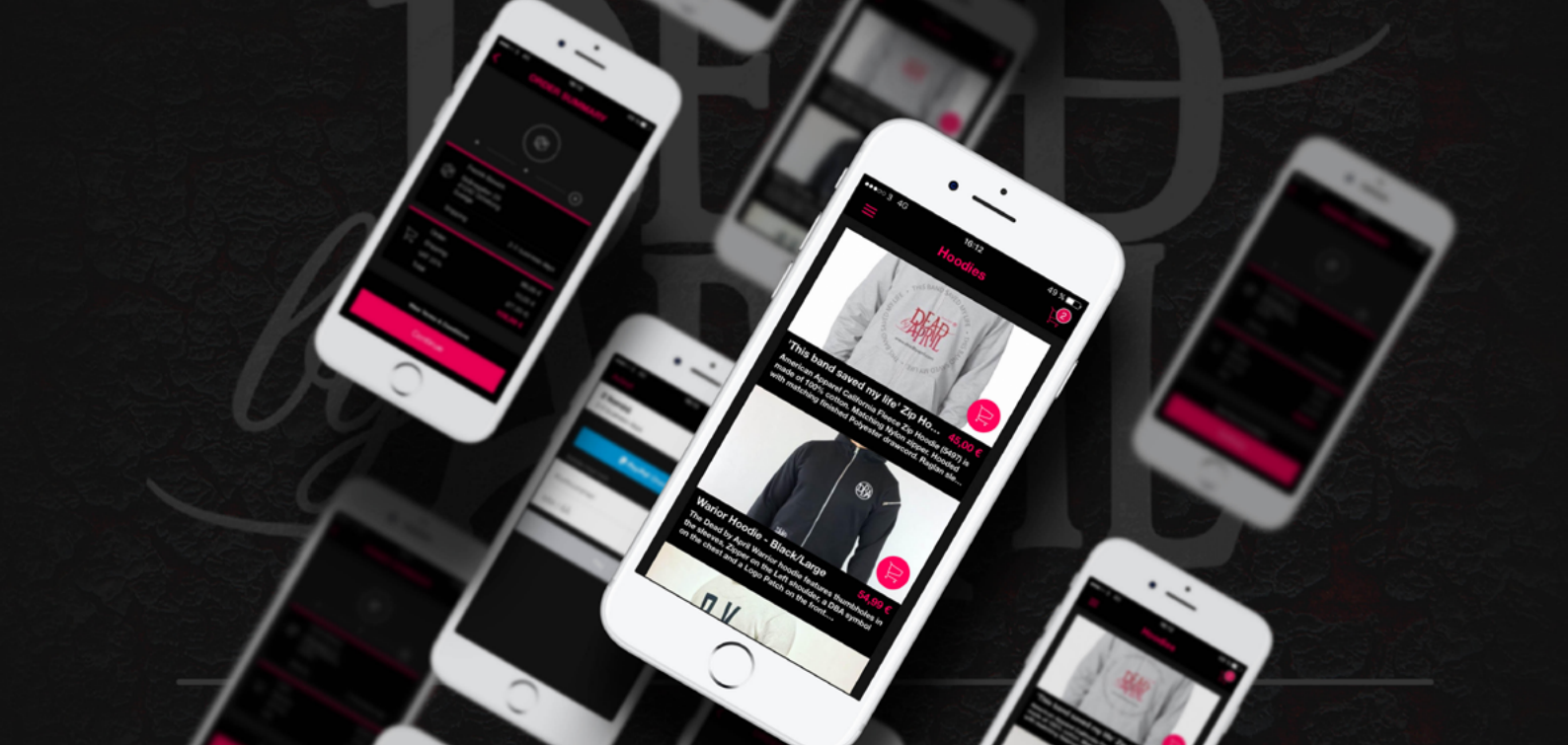
Registrerade användare och premium abonnemang per 2017-01-31

Under det senaste kvartalet lade vi till 163 662 st nya registrerade användare, vilket gör vår totala användarbas till 307 844 st den sista januari. Med den användarbas som vi nu har så kommer vi att skifta fokus från att ökat antal användare till istället en ökad konverteringsgrad, dvs betalande kunder. Målet för antalet användare till januari 2018 är fortsatt 500 000st.

Vi har ökat våra premiumabonnemang med 24% i det senaste kvartalet.

Enligt vår plan är målet att ha ca 500 000 st registrerade användare om ett år i januari 2018. Och att vi ur denna användarbas har konverterat till ca 8000 st betalande premiumabonnemang med en månatlig återkommande abonnemangsintäkt på 1,5 miljoner kronor. Då uppnår vi en konverteringsgrad av betalande abonnemang på användarbasen på mellan 1-2%. Den konverteringsgraden är bra för en SaaS tjänst och ett mål vi vill uppfylla. Vi kan då påvisa att vår plattform och användarbas genererar ett bra ekonomiskt värde.

När vi lanserar vår utvecklarportal om ca ett år är det viktigt att vi har en stark köpkraft hos våra kunder. Det kommer att locka utvecklare till vår tjänst för att tjäna pengar på att sälja funktioner, moduler och integrationer i vår marknadsplats till våra användare.



Produktuppdateringar

Under perioden lanserades den nya premiummodulen E-commerce. I övrigt pågick utveckling och förberedelser att lansera Social modulen i Februari.



E-COMMERCE

Sedan vi började utveckla AppSpotr för många år sedan har alltid målet varit att vi ska lansera en funktion för e-handel. Byggt helt i native för iOS och Android så att navigering och upplevelsen blir av högsta kvalitet. Något väldigt få företag världen har råd att ta fram själva. Funktionaliteten i AppSpotrs e-handelslösning är idag jämförbar med flera av världens ledande webbaserade e-handelslösningar som Big Cartel, Shopify, Tictal för att nämna några. Användare som använt jämförbara webbaserade e-handelslösningar kommer att älska AppSpotrs e-handelslösning. Och efterhand som vi adderar fler funktioner till vår e-handelslösning kommer

vi locka fler och fler kunder. Att kunna erbjuda en app för e-handel skapar helt nya möjligheter i att kommunicera med de viktigaste lojala kunderna som handlar ofta. I alla tider har varje butik haft en liten kundgrupp som är mer lojala och vill ha MER än övriga kunder. Appen är den bästa kanalen för dessa kunder. Den nya e-handelslösningen kräver att appbyggaren har eller skaffar sig ett Braintree konto, och sedan är det bara att addera produkter, sätta priser och publicera sin app. Några av funktionerna i e-handelslösningen:

- lägg till obegränsat med antal produkter
- lägg till produktkategorier för filtrering
- välj mellan lista, grid eller feed layout
- anpassa VAT nivå, fraktkostnad, språk och andra inställningar
- ta emot betalningar direkt från appen (betalkort eller PayPal)
- sätt upp automatiska mail till dina köpare



Summering och framåtblick

Om vi tittar in i perioden 1 februari – 30 april som vi nu är inne i så har vår nya modul socialt nyhetsflöde lanserats i början av februari. Lansering av ny hemsida har skett. Nya hemsidan är en förutsättning för att kunna intensifiera marknadsföring och försäljning av premiumabonnemang för e-handel och socialt nyhetsflöde. Underhållsarbeten på hela plattformen sker samt förberedelser i planering och utveckling av api:er och SDK till vår framtida utvecklarportal. Vi har under denna period blivit Solution Partner hos PayPal vilket öppnar upp nya kanaler mot marknad. Med 15 miljoner befintliga e-handlare (företagskunder med sk merchant konton) i PayPal har vi hos dessa handlare en tydlig målgrupp att bearbeta med vår e-handelslösning. Under denna period har också diskussioner och möten med andra möjliga samarbetspartner fördjupats och förhoppningsvis gett oss nya samarbetsavtal eller kunna avslutas för att fokusera på annat.

Det är en enorm möjlighet som ligger framför oss med vårt kommande api. Vårt api kommer öppna upp möjligheten för onlinebaserade tredjepartstjänster på marknaden att integreras mot appspotr.com. Varje leverantör av affärssystem, onlinetjänster mm kommer kunna använda vårt api och skapa integrationer och unika applösningar som deras befintliga kunder och AppSpotrs egna kunder kan använda i appspotr.com. Så marknadsmöjligheten vi nu fått se med t ex PayPal kommer vi kunna se med mångfald fler affärslösningar av olika slag i framtiden som integreras med appspotr.com.

Under perioden 1 maj - 30 juni kommer arbetet med api:er, SDK och utvecklarportal pågå enligt plan. Ett utvecklingsarbete som fortsätter resten av året. Målet är att lansera utvecklarportalen i Q1 2018. Då är hela "eko-systemet" på plats för apputveckling i appspotr.com och det riktigt stora marknadsarbetet påbörjas för att göra appspotr.com till en av världens största plattformar för apputveckling.

Parallellt med detta arbete kommer marknadsbearbetningen av vårt befintliga onlineerbjudande på appspotr.com att fortgå även om det sker i mindre skala. Vårt mål är också att fortsätta diskussioner med strategiska samarbetspartners och försöka landa samarbeten som kan öppna upp nya marknadsfönster åt oss. Lyckas vi skapa sådana marknadsfönster skall vi accelerera vår försäljning via dessa för att skapa intäkter snabbare.

Ekonomisk översikt (SEK)

<i>Alla belopp i kronor</i>	2016/2017 nov-jan	2015/2016 nov-jan	2016/2017 maj-jan	2015/2016 maj-jan
Nettoomsättning	35 119	-103 403	63 740	-23 283
Periodens resultat	-7 530 969	-1 571 933	-13 925 274	-3 283 475
Resultat per aktie	-0,79	-1,84		

	2017-01-31	2016-04-30
Balansomslutning	13 747 239	4 229 193
Eget kapital	12 121 574	3 056 541
Eget kapital/aktie	1,28	3,58
Antal aktier	9 489 050	853 794

FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel vid periodens slut var 11 248 012 (2 063 740 per 2016-04-30) och soliditeten uppgick till 88,2% (72,3% per 2016-04-30).

Övrig information

AKTIEÄGARINFORMATION

Bolaget har per 2017-01-31 1404 st aktieägare.

DE TIO STÖRSTA AKTIEÄGARNAS ENL. EUROCLEAR 2017-01-31

Namn	Antal Innehav	Antal röster
1 Almi Invest Västsverige AB	1 435 335	14,13%
2 Nordnet Pensionsförsäkring AB	885 012	9,33%
3 Starbright Sweden AB	636 895	6,71%
4 Benolin Holding AB	480 000	5,06%
5 Patric Bottne	401 585	4,23%
6 Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	385 548	4,06%
7 Pin By Pro AB	380 945	4,01%
8 Lissåker Consulting AB	361 255	3,81%
9 Sonny Johansson	331 866	3,5%
10 Entreprenörskapital Apparell AB	248 845	2,62%

Finansiell kalender

Kommande rapporteringstillfällen:

Bokslutskommuniké för 2016/2017
Rapporteras 2017-06-30

Delårsrapport maj-juli 2017
Rapporteras 2017-09-29

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 räntefluktationer samt politiska risker.

Den finansiella informationen i denna rapport har inte granskats av bolagets revisor.

Göteborg den 31 mars 2017

AppSpotr AB (publ)

Hans Börjesson
Styrelseordförande

Anders Moberg Lissåker
Styrelseledamot

Klas Dahlöf
Styrelseledamot

Roger Cederberg
Styrelseledamot

Patric Bottne
Styrelseledamot och VD

Adress
Appspotr AB (publ)
Skånegatan 29
412 52 Göteborg

Finansiell information

RESULTATRAPPORT

<i>Alla belopp i kronor</i>	2016/2017 nov-jan	2015/2016 nov-jan	2016/2017 maj-jan	2015/2016 maj-jan
Nettoomsättning	35 119	-103 403	63 740	-23 283
Övriga rörelseintäkter	56 971		56 971	
Rörelsens kostnader				
Råvaror och förnödenheter	-2 336 371	-255 771	-3 755 793	-630 751
Övriga externa kostnader	-4 080 436	-603 277	-7 407 577	-1 153 260
Personalkostnader	-1 085 513	-606 060	-2 535 574	-1 470 547
Av/nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	<u>-119 414</u>	<u>0</u>	<u>-343 228</u>	<u>0</u>
Rörelseresultat	-7 529 644	-1 568 510	-13 921 461	-3 277 841
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	117	28	164	48
Räntekostnader och liknande kostnader	<u>-1 443</u>	<u>-3 451</u>	<u>-3 977</u>	<u>-5 681</u>
Resultat efter finansiella poster	-7 530 969	-1 571 933	-13 925 274	-3 283 475
Resultat före skatt	-7 530 969	-1 571 933	-13 925 274	-3 283 475
PERIODENS RESULTAT	-7 530 969	-1 571 933	-13 925 274	-3 283 475

BALANSRAPPORT

	2017-01-31	2016-04-30
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	1 389 577	1 713 497
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier, verktyg och installarioner	245 726	25 926
Summa anläggningstillgångar	1 635 303	1 739 423
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar		
Kundfordringar	3 000	82 500
Övriga fordringar	810 124	288 461
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	<u>50 800</u>	<u>55 069</u>
	863 924	426 030
Kassa och bank	11 248 012	2 063 740
Summa omsättningstillgångar	12 111 936	2 489 770
SUMMA TILLGÅNGAR	13 747 239	4 229 193

BALANSRAPPORT

EGET KAPITAL OCH SKULDER

	2017-01-31	2016-04-30
Eget kapital		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital (9 489 050 aktier)	1 897 810	1 105 799
Fritt eget kapital		
Överkursfond	38 216 973	16 018 676
Balanserad vinst eller förlust	-8 878 551	-7 011 625
Vinst eller förlust föregående år	-5 189 383	-1 866 926
Periodens resultat	<u>-13 925 274</u>	<u>-5 189 383</u>
	10 223 764	1 950 742
Summa eget kapital	12 121 574	3 056 541
Långfristiga skulder		
Övriga långfristiga skulder	300 000	300 000
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	510 698	142 367
Skatteskulder	73 244	45 876
Övriga kortfristiga skulder	-104 179	92 159
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	<u>845 903</u>	<u>592 250</u>
	1 325 665	872 652
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	13 747 240	4 229 193

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

Bundet eget kapital	Aktiekapital		
Ingående balans 2016-05-01			1 105 799
Nyemission			385 011
Nyemission			<u>407 000</u>
Utgående balans 2017-01-31			1 897 810
Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserat resultat	Redovisat resultat
Ingående balans 2016-05-01	16 018 676	-8 878 551	-5 189 383
Omföring mellan poster i eget kapital			
Disposition enligt årsstämmobeslut		-5 189 383	5 189 383
Periodens resultat			-13 925 274
Nyemission	10 395 297		
Nyemission	<u>11 803 000</u>		
Utgående balans 2017-01-31	38 216 973	-14 067 934	-13 925 274



appSpotr™

APPSPOTR AB (PUBL)

SKÅNEGATAN 29

412 52 GÖTEBORG

TELEFON: 031-16 13 37

E-POST: INFO@APPSPOTR.COM

HEMSIDA: WWW.APPSPOTR.COM