



## DELÅRSRAPPORT

TREDJE KVARTALET 1 NOVEMBER 2017 - 31 JANUARI 2018

APPSPOTR.COM

# Appspotr<sup>●</sup>

# Bolaget i sammandrag

## Plattformen

Appspotr är en plattform för att bygga native appar för iOS och Android. Icke-kodare och kreatörer kan välja moduler i plattformens marknadsplats, fylla appen med innehåll och designa appens utseende, meny, ikon och startskärm via ett kraftfullt CMS (Content Management System). Under hela processen kan appen förhandsgranskas. När appen är klar kan den via plattformen publiceras till Apple App Store och Google Play. Efter att appen är publicerad är det enkelt att när som helst gå in i plattformen och göra uppdateringar till sin app, byta moduler, ändra design eller skicka push-notifieringar utan att behöva publicera appen igen. Användaren behöver inte göra någonting när operativsystem för iOS och Android uppdateras; Appspotr sköter allt detta i bakgrunden så att publicerade appar alltid stödjer de senaste OS-uppdateringarna från Apple och Google.

Kodare kan via utvecklarportalen bygga moduler, till exempel integrationer med olika affärssystem eller specifika funktioner, som sedan blir tillgängliga för icke-kodare via marknadsplatsen. Utvecklarportalens SDK (Software Developer Kit) bygger på React Native – ett open source-ramverk för att bygga appar som bland annat Facebook står bakom.

## Affärsmodellen

Appspotrs affärsmodell är Software as a Service (SaaS) eller kanske mer specifikt App as a Service. Det innebär att appägare betalar per månad eller år så länge appen används. Används moduler från tredjeparts-utvecklare tar Appspotr en andel av den betalningen, enligt samma princip som Apple och Google tillämpar i sina app butiker.

## Marknadssatsningar och strategi

En av bolagets prioriterade satsningar sker i Asien där samarbetspartnern Novel Unicorn använder sitt kontaktnät och sina kunskaper inom appekonomin i Asien och framför allt Kina, för att skapa affärsmöjligheter i utbyte mot ägande i Appspotr AB. Avtalet är strukturerat runt fem milstolpar där de två första är avsedda att skapa förutsättningar för att nå försäljningsmål som är specificerade i de tre sista. För mer information om avtalet se pressmeddelandet "Appspotr inleder satsning på den asiatiska marknaden" från 29 maj 2017.

Utöver Asien satsar Appspotr på samarbeten med alla typer av aktörer runt om i världen som vill använda den nyöppnade utvecklarportalen för att bygga moduler mot olika skalningsbara branscher och tillämpningsområden.

Appspotrs strategi är att nå betalande kunder dels via sin onlinetjänst på [www.appspotr.com](http://www.appspotr.com) men också via kontrakterade partners kunder. Hittills har SaaS-tjänster visat sig vara en bra kompletterande partner med tillgång till marknad, kunder och resurser som ger Appspotr en större räckvidd ut på marknaden. Dessa SaaS-bolag har redan kunder som kan erbjudas ett mervärde genom kundspecifika appar kopplade till SaaS-bolagets befintliga tjänster. När dessa leverantörer konverterar sina kunder till dessa appar får Appspotr dels in betalande kunder och dels nya moduler till marknadsplatsen som i sin tur kommer att locka fler kunder till plattformen.

## Målgrupper av kunder

Den viktigaste målgruppen av kunder är kreatörer; kreativa personer som arbetar med kommunikation, design, web och sociala medier på sin arbetsplats och som är vana att använda webbpubliceringsverktyg och sociala medier-plattformar. Denna kategori av användare känner igen sig i Appspotr och kan hantera verktyget utan någon utbildning. De arbetar typiskt som frilansare eller som anställda på byråer eller som anställda på företag eller organisationer med kreativitet och kommunikation.

Kategorin kreatörer bygger appar för sitt eget eller sina kunders behov. Vilken typ av appar som byggs är varierande. Det kan vara appar där kreatören fått ett uppdrag att leverera en app där man vill informera, kommunicera, hantera olika typer av transaktioner som bokningar, beställningar och

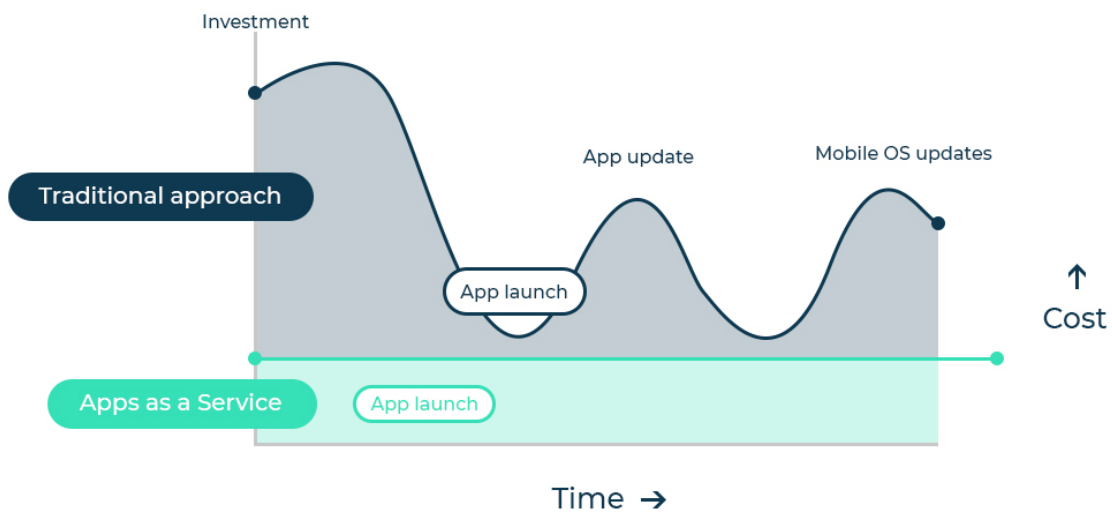
köp eller integrera med olika affärs- och rapporteringssystem. I Appspotr kan appar skräddarsys efter de behov som finns och sedan uppdatera appen med mer funktionalitet efterhand som behoven ändras.

Kreatören väljer Appspotr för att han/hon på sin arbetsplats behöver ett verktyg för att bygga appar och där Appspotr har få begränsningar i att designa en app och för att verktyget påminner om de verktyg han/hon är van att arbeta i för webbproduktion.

En annan målgrupp är företagen, organisationerna och föreningarna i sig själva som idag vill, men inte har resurserna, att utveckla en egen app. Det kan till exempel vara en fine dining-restaurang med frekventa stamgäster som vill ha utökad service, ett dagis som vill utöka dialogen till föräldrarna, artister med köpstarka superfans som söker exklusivitet, föreningar som vill öka sina sponsorintäkter med en ny kanal, event med informationssökande besökare och så vidare.

Idag använder sig dessa av en eller flera plattformstjänster för sin kommunikation. Det kan vara Facebook för annonsering och kommunikation mot konsumenter, specialiserade branschportaler på webben eller i appar, eller Slack för internkommunikation på arbetsplatsen. Dessa lösningar är synonyma med att det egna varumärket hanteras under någon annans varumärkesprofil. Istället vill de nu satsa på att ta kontroll över sitt eget varumärke, sin egen affär och bygga en digital närvaro på sina egna villkor och till en rimlig kostnad genom en egen app.

Företag, organisationer och föreningar hittar och väljer Appspotr, men har ofta inte själva tid eller kunskap om att använda verktyget. Då har de ofta någon kreatör i sitt nätverk som de ger uppdraget att bygga appen åt dem i Appspotr.



Bilden ovan visar att man, genom att använda en plattform som erbjuder App as a Service, har en känd framtida kostnad för sin app, istället för en osäker variabel kostnad som traditionell apputveckling innebär.

## Väsentliga händelser för det tredje kvartalet (nov- jan)

- Appspotr Asia inledde ett pilotprojekt med Mishu Technologies dotterbolag iRegister om appar för restauranger. iRegister ersätter Appspotr Asia med 3,6 MSEK för pilotprojektet.
- Appspotr Asia tecknade ett samförståndsavtal med Henan Yuxin Communication Technology, som utvecklar och säljer en SaaS-tjänst för förskolor. Bolagen ska titta på hur bolagens teknik kan göras kompatibel för framtida gemensamma satsningar. Efter periodens utgång skrevs ett avtal om ett pilotprojekt (se nedan).
- Apple uppdaterade riktlinjerna för publicering till App Store så att det nu återigen är fritt fram att publicera appar byggda i tjänster som Appspotr.
- Omsättningen för det tredje kvartalet uppgick till 58 TSEK (35)
- Resultatet för kvartalet hamnade på -4 419 TSEK (-7 531)
- Resultat per aktie för kvartalet blev -0,37 SEK (-0,79)

## Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Appspotr rekryterade i början av februari Christina Berntsson i rollen som produktchef. Christina kommer närmast från Benify där hon var global produktchef och under 10 år var med och byggde upp en produkt med miljontalet användare i över 30 länder.
- Enligt tidsplanen som sattes i samband med Appspotrs notering på Aktietorget i slutet av 2016, lanserades utvecklarportalen i början av februari. Inledningsvis kommer utvecklare att få ansöka för att få tillgång till portalen. Under året kommer portalen att öppnas upp och fler funktioner adderas.
- Tillsammans med en svensk restaurangkund började Appspotr i mitten av februari att utveckla stöd för spel i plattformen.
- Sedan mitten av februari har bolaget tillgång till att använda Alipays betalningslösning i plattformen för Kina, och därmed uppnåddes den första milstolpen i samarbetsavtalet mellan Novel Unicorn och Appspotr. Alipay är en av Kinas ledande mobila betalningslösningar med 520 miljoner användare.
- I och med att milstolpen uppfylldes har processen påbörjats att tilldela Novel Unicorn teckningsoptioner motsvarande 3,55 procent av kapitalet i Appspotr samtidigt som Appspotrs ägande i Appspotr Asia kommer att öka från 30 till 39,5 procent.
- I slutet av februari meddelade Appspotr att slutförhandling om ytterligare samarbetsavtal som ligger till grund för den andra milstolpen pågår. Styrelsen utvärderar nu dessa avtal avseende uppfyllnad av kriterierna av denna milstolpen vilket beräknas vara klart senast den 31 mars.
- I mars skrev Appspotr avtal om ett pilotprojekt kring förskoleappar med Henan Yuxin Communication Technology. I en marknadsuppdatering som finns bifogad i sin helhet i appendix 1 i den här rapporten ges mer detaljer kring detta och andra avtal som är under förhandling.

# VD har ordet

Tempot i Appspotr fortsätter att vara högt. Under perioden har vi tecknat ett slutgiltigt avtal med iRegister om ett pilotprojekt för appar till restauranger och vi är i slutförhandling med ytterligare potentiella partners om samarbeten. En utförlig beskrivning, som jag föreslår att du läser innan du läser resten av det här vd-ordet, finns i marknadsuppdateringen som vi publicerade den 12 mars och som är med som bilaga i appendix 1 i den här rapporten.

Att vi på cirka sex månader har arbetat fram avtal med dessa partners, som tillsammans representerar en potentiell marknad på totalt 500 000 kunder för Appspotr, är jag väldigt nöjd med.

När vi gick in Asien, gjorde vi det med tron att vi skulle skriva avtal med för oss i Sverige kända varumärken. Längs vägen har vi tillsammans med Novel Unicorn dock märkt att det bästa har varit att söka oss till partners som redan idag är appbaserade, och där både bolaget och deras kunder är mogna appanvändare. iRegister, Mishu, Yuxin och EZ Cloud är såklart helt okända varumärken för oss svenskar, men dessa bolag har redan stora mängder kunder och de skulle alla ha varit miljardvärderade bolag om de varit baserade i Europa. Det är imponerande vilket nätverk Novel Unicorn har inom den kinesiska SaaS-industrin och de case som de hittills har levererat. Vi ser nu fram emot att de första projekten hos Appspotr Asia och Novel Unicorn börjar leverera appar och att få in ytterligare partneravtal från Novel Unicorn.

Det vi erbjuder våra partners är att genom appar tillföra värde till sina existerande tjänster, eller, som i fallet med restaurangapparna, skapa helt nya tjänster baserade på skraddarsydda appar.

Det vi gör med vår plattform är nytt. I år är det 11 år sedan Apple lanserade sin första iPhone och drog igång det som har blivit appekonomin. Appar har hittills varit reserverat för dem med stora budgetar och planer på att locka hundratusentals eller miljontals användare. Med plattformar som Appspotr förändras ekonomin för appproduktion i grunden. När icke-kodare kan skraddarsy appar med hjälp av färdigbyggda

moduler, öppnas möjligheter att med mindre budget ta fram professionella appar för färre användare. Med det öppnas appekonomin upp för verksamheter som hittills har tvingats stå utanför.

Efter perioden tog vi ett stort steg mot att förverkliga vår vision om att bli ett Wordpress för appar när vi lanserade vår efterfrågade utvecklarportal. Med ett SDK baserat på open source-ramverket React Native kommer utvecklare kunna bygga moduler och lägga upp dem till försäljning i vår marknadsplats. Därmed har vi slutit vårt ekosystem kring plattformsaffärsmodellen. Där icke-kodare kommer kunna mixa och matcha moduler till unika appar i mängder av branscher och tillämpningsområden.

Idag kan utvecklare ansöka om att få tillgång till portalen men under året kommer portalen att öppnas upp mer och mer, samtidigt som ytterligare funktionalitet läggs till. Det innebär att möjligheterna att bygga helt unika och individualiserade appar ökar.

Med både utvecklarportal och marknadsplats har vi ekosystemet för plattformsaffärsmodellen på plats. Och tillsammans med nuvarande och framtida strategiska partner kan ett effektivt marknadsinträde och expansion påbörjas. Nu går vi från vision till handling i att bli för apputveckling vad Wordpress är för webbutveckling.

**Patric Bottne**  
VD AppSpotr AB

## Produktuppdateringar

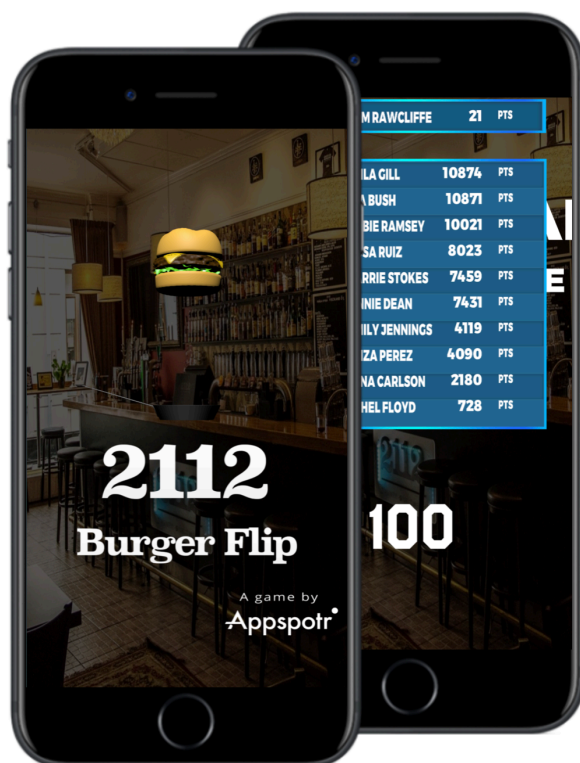
Utvecklarportalen lanserades enligt tidsplan i början av februari, efter periodens utgång. Utvecklarna får i nuläget ansöka om tillgång till portalen och längre fram kommer portalen öppnas upp för fler och fler kvalificerade utvecklare. När portalen är helt komplett kommer det vara möjligt att, med dess SDK som är baserat på open source ramverket React Native, bygga moduler med egen datahantering och sedan erbjuda dem till försäljning i marknadsplatsen.

De anpassningar som krävts för att efterleva Apples riktlinjer är genomförda, bland annat nedan nämnda förhandsgranskningsvy samt möjlighet till ökad individualisering av appar genom React Native-modulen.

Efter perioden, i februari, inledde Appspotr tillsammans med en restaurangkund, utveckling av stöd för spel, som har varit en efterfrågad funktion. Det blir spel av enklare karaktär som kan skapa engagemang i appen.

Utökad sortiment av fonter och fler funktioner inom push har lanserats; detta förbättrar och diversifierar apparna och skapar fler kreativa möjligheter för kreatörerna. Icke kodarna, kreatörerna, kan nu även i CMS-verktyget se en vy för förhandsgranskning för att enkelt följa utvecklingen av appen medan de skapar den i Appspotr. Prissättning av skapade appar på Apple App Store och Google Play är nu även möjligt.

Översättning av CMS-verktyget till kinesiska är klart. Driftsättning av systemet i Kina sker i samband med att projekten i Kina nu sjösätts.



# Summering och framåtblick

De två stora projekten för bolaget just nu är introduktionen i Kina och vår nylanserade utvecklarportal.

## **Kina**

Under och efter perioden har arbetet med att skapa förutsättningar för att Appspotr Asia och Novel Unicorn ska nå försäljningsmålen i Kina resulterat i att pilotavtal har tecknats med två strategiska partners, iRegister och Yuxin, enligt Novel Unicorns milstolpe 2. Även en betalningslösning från Alipay finns nu tillgänglig, enligt Novel Unicorns milstolpe 1. Strukturen är nu på plats för att tekniskt och marknadsmässigt börja arbeta med försäljning och leverans i Kina.

Ytterligare avtal med strategiska partners är under slutförhandling och ska utvärderas av styrelsen. Tillsammans har dessa partners 500 000 kunder, vilket utgör en potentiell marknad för Appspotr. För utförligare beskrivningar, se marknadsuppdateringen som publicerades den 12 mars som finns bifogad som appendix 1.

## **Utvecklarportal**

Under andra kvartalet förverkligas visionen om att bli ett Wordpress för appar genom lanseringen av den efterfrågade utvecklarportalen. Med ett SDK baserat på open source-ramverket React Native sluts ett ekosystem kring plattformssaffärsmodellen.

Det innebär att möjligheterna att bygga helt individualiserade och unika appar ökar. Utvalda utvecklare och byråer kommer att få möjlighet att bygga moduler till Appspotrs marknadsplats och till enskilda kunder. Marknadsplatsen kommer från och med denna tidpunkt vara under aktiv tillväxt i sitt utbud. Appspotr tar nu det riktiga klivet framåt där kreatörer kan beställa nya moduler och utvecklare samt strategiska partners får möjligheten att bygga dem och tjäna pengar på appar via Appspotr.

Tillsammans med nuvarande och framtida strategiska partner samt en komplett produkt, kan ett effektivt marknadsinträde och expansion påbörjas.

## Ekonomisk översikt

<i>Alla belopp i SEK</i>	2017/2018 Q3 (nov-jan)	2016/2017 Q3 (nov-jan)	2017/2018 9M (maj-jan)	2016/2017 9M (maj-jan)
Nettoomsättning	57 529	35 119	178 020	63 740
Periodens resultat	-4 418 852	-7 530 970	-11 637 043	-13 925 274
Resultat per aktie	-0,37	-0,79	-0,98	-1,47

<i>Alla belopp i SEK</i>	2018-01-31	2017-01-31	2017-04-30
Balansomslutning	12 855 140	13 747 240	9 475 545
Eget kapital	10 951 486	12 121 575	7 620 978
Eget kapital/aktie	0,92	1,28	0,80
Antal aktier	11 839 789	9 489 050	9 489 050

Totalt finns det 4 970 969 teckningsoptioner som på balansdagen hölls av Appspotr i dotterbolaget ATPR Warrants AB i avvaktan på att ytterligare milstolpar i avtalen med Novel Unicorn och Icantel uppnås.

### Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 6 224 TSEK (11 916). Soliditeten var 85 % (88).

Under niomånadersperioden har det utförts två emissioner. En riktad emission till Novel Unicorn på 5 MSEK och en företrädesemission på 10 MSEK.

Den riktade emissionen på 5 MSEK registrerades hos Bolagsverket under det första kvartalet. Under det andra kvartalet användes dessa 5 MSEK för att, som det var avtalat, finansiera upp Appspotr Asia via ett aktieägartillskott. I balansräkningen syns detta som andelar i koncernföretag och i kassaflödesanalysen som förvärv av finansiella tillgångar.

Företrädesemission på 10 MSEK registrerades under det andra kvartalet och syns i redovisningen på sedvanligt vis.

I marknadsuppdateringen som publicerades den 12 mars, och som finns bifogad i sin helhet i appendix 1, gav ordförande Peter Wendel följande kommentar:

”Gällande likviditeten i de båda bolagen har Appspotr Asia Ltd har fortsatt en god likviditet och målet är att man skall klara av att bygga upp de försäljningsmål som satts upp på befintlig kassa. Appspotr AB är på sikt beroende av intäkter från försäljningen i Asien och om det blir förseningar i tidsplanen kan bolaget behöva stärka upp sin kassa. Arbete med åtgärder för att säkerställa detta pågår i styrelsen.”



# Övrig information

## Finansiell kalender

Appspotr har ett brutet räkenskapsår som börjar första maj och slutar sista april.

Delårsrapporten för Q4 2017/2018, perioden feb-apr, publiceras den 20 juni.

Delårsrapporten för Q1 2018/2019, perioden maj-juli, publiceras den 20 september.

Datum för publicering av årsredovisning och för årsstämma kommer att aviseras senast i samband med delårsrapporten för Q4 2017/2018.

## Ägardata

Appspotr har ca 1 440 aktieägare. Nedan är de 10 största ägarna per 2018-01-31.

<i>Namn</i>	<b>Innehav, %</b>
Almi Invest Västsverige AB	12,1
Ekapaif	8,2
Starbright	7,4
Nordnet Pensionsförsäkring AB	6,8
Novel Unicorn	6,5
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	5,4
Benolin Holding AB	3,7
Lissåker Consulting AB	3,6
Patric Bottne	3,5
Transforma Invest Aktiebolag	2,0
Övriga, ca 1 430 st	40,9

## 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 20 mars 2018

Appspotr AB (publ)

**Peter Wendel**  
*Styrelseordförande*

**Anders Moberg Lissåker**  
*Styrelseledamot*

**Hans Börjesson**  
*Styrelseledamot*

**Christian Björkman**  
*Styrelseledamot*

**Michael Bergman**  
*Styrelseledamot*

# Resultaträkning

<i>Alla belopp i SEK</i>	2017/2018 Q3 (nov-jan)	2016/2017 Q3 (nov-jan)	2017/2018 9M (maj-jan)	2016/2017 9M (maj-jan)
Nettoomsättning	57 529	35 119	178 020	63 740
Övriga rörelseintäkter		56 971		56 971
Summa intäkter	57 529	92 090	178 020	120 711
Råvaror och förnödenheter	-1 512 643	-2 336 371	-2 780 345	-3 755 793
Övriga externa kostnader	-939 551	-4 080 436	-3 684 476	-7 407 577
Personalkostnader	-1 896 106	-1 085 513	-4 967 021	-2 535 574
Av- och nedskrivningar	-126 846	-119 414	-378 799	-343 228
Rörelseresultat	-4 417 616	-7 529 644	-11 632 621	-13 921 461
Finansiella intäkter	-5	117	-20	164
Finansiella kostnader	-1 230	-1443	-4 401	-3977
Resultat före skatt	-4 418 852	-7 530 970	-11 637 043	-13 925 274
Periodens resultat	-4 418 852	-7 530 970	-11 637 043	-13 925 274
Antal aktier	11 839 789	9 489 050	11 839 789	9 489 050
Resultat per aktie	-0,37	-0,79	-0,98	-1,47

# Balansräkning

## Tillgångar

<i>Alla belopp i SEK</i>	<b>2018-01-31</b>	<b>2017-01-31</b>	<b>2017-04-30</b>
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	961 204	1 389 577	1 285 123
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	283 052	245 726	285 043
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	5 050 000		
Summa anläggningstillgångar	6 294 256	1 635 303	1 570 166
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	97 580	3 000	35 070
Fordringar hos koncernföretag	1 900		
Övriga fordringar	151 805	142 143	400 415
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	86 038	50 800	40 201
Kassa och bank	6 223 561	11 915 993	7 429 693
Summa omsättningstillgångar	6 560 884	12 111 936	7 905 379
<b>Summa tillgångar</b>	<b>12 855 140</b>	<b>13 747 240</b>	<b>9 475 545</b>

## Balansräkning, forts

### Eget kapital och skulder

<i>Alla belopp i SEK</i>	<b>2018-01-31</b>	<b>2017-01-31</b>	<b>2017-04-30</b>
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	2 367 958	1 897 810	1 897 810
Fritt eget kapital			
Överkursfond	51 443 806	38 216 973	36 946 403
Balanserade resultat	-31 223 235	-14 067 934	-14 067 935
Årets resultat	-11 637 043	-13 925 274	-17 155 300
Summa eget kapital	10 951 486	12 121 575	7 620 978
Långfristiga skulder			
Övriga långfristiga skulder	296 354	300 000	300 000
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	383 459	510 698	506 973
Skatteskulder	75 878	73 244	83 368
Övriga kortfristiga skulder	220 840	-104 179	144 512
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	927 122	845 903	819 713
Summa skulder	1 903 654	1 625 666	1 854 566
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>12 855 140</b>	<b>13 747 240</b>	<b>9 475 545</b>

# Kassaflödesanalys

<i>Alla belopp i SEK</i>	2017/2018 Q3	2016/2017 Q3	2017/2018 9M	2016/2017 9M
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	-4 418 852	-7 530 969	-11 637 043	-13 925 274
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	126 846	119 414	378 799	343 228
Betald inkomstskatt	-12 615	73 244	-7 490	27 368
Kassaflöde före förändringar i rörelsekapital	-4 304 621	-7 338 311	-11 265 734	-13 554 678
Ökning(-)/Minskning(+) av rörelsefordringar	183 105	-233 234	138 363	80 476
Ökning(+)/Minskning(-) av rörelseskulder	566 673	633 057	56 577	425 644
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 554 843	-6 938 488	-11 070 794	-13 048 558
Investeringsverksamheten				
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-58 701	-52 889	-239 108
Förvärv av finansiella tillgångar			-5 050 000	
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	-58 701	-5 102 889	-239 108
Finansieringsverksamheten				
Nyemission		12 210 000	15 279 807	22 990 308
Emissionskostnader			-312 256	0
Amortering av lån	-1 823			0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1 823	12 210 000	14 967 551	22 990 308
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>-3 556 666</b>	<b>5 212 811</b>	<b>-1 206 132</b>	<b>9 702 642</b>
Likvida medel vid periodens början	9 780 227	6 703 182	7 429 693	2 213 351
Likvida medel vid periodens slut	6 223 561	11 915 993	6 223 561	11 915 993

# Appendix 1.

Pressmeddelande publicerat den 12 mars

## Marknadsuppdatering Appspotr

**Nedan följer en marknadsuppdatering vars syfte är att stävja eventuella rykten och spekulationer i forum på aktiemarknaden.**

Appspotr för tre konkreta dialoger med SaaS-bolag i Kina där två har lett till färdiga avtal om pilotprojekt. I ett av fallen, förs även diskussioner om ett förvärv. Därutöver för Appspotr och Novel Unicorn, för Appspotrs räkning, flera diskussioner om samarbeten, där vissa rör sig bortom konkreta affärssamarbeten.

### **Avtal och projekt med SaaS-bolag inom restaurangnäringen**

Appspotr har sedan tidigare meddelats i pressmeddelande 2017-12-20 – med stöd av Novel Unicorn – skrivit avtal med iRegister om ett pilotprojekt för appar till 1 000 restauranger där iRegister betalar ett initialt arvode på 3,6 miljoner kronor till Appspotr Asia. iRegisters affärssystem för restauranger är klart inom kort. Förberedelser för pilotprojektet har redan påbörjats där båda företagen nu tillsammans planerar projektet med målsättning att gå live under 2018. Observera att denna tidsplan kan försenas då vi är avhängda av iRegisters utrullningstakt av sina appar. Affärssystemet består utav två delar. Ett internt system för restaurangen och en extern app där restaurangens gäster kan boka bord mm. Det är kring den externa appen som pilotprojektet genomförs. Tanken är att varje restaurang skall kunna publicera sin egendesignade app under eget varumärke via vår plattform.

Mishu Technology, som är en av huvudägarna i iRegister, har redan idag över 260 000 restaurangkunder i sitt appbaserade affärssystem för beställning av råvaror och livsmedel. Totalt finns det 5 miljoner restauranger i Kina. iRegister kommer främst bearbeta Mishus befintliga kunder men också övriga restauranger i Kina. Potentialen för Appspotr är därför långt större än de 1 000 appar som piloten innefattar. Någon mer information än så kan inte lämnas i tillfället.

### **Avtal och projekt med SaaS-bolag inom privat barnomsorg**

Appspotr har i mars månad – med stöd av Novel Unicorn – skrivit avtal med Henan Yuxin Communication Technology (Yuxin) om att inleda ett pilotprojekt. Detta avtal har föregåtts av ett sedan tidigare tecknat samförståndsavtal som meddelats i pressmeddelande 2017-12-20. Pilotprojektet syftar till att Yuxin ska kunna leverera sitt befintliga appbaserade affärssystem för förskolor som unika appar till varje unik förskola med hjälp av Appspotrs plattform, API och nyligen lanserade SDK baserat på React Native. Projektplanering påbörjas nu och förhoppningen är att vara igång under året med leverans av appar till nya kunder. Observera att denna tidsplan kan försenas då utrullningen av nya appar bestäms av Yuxins säljtakt. Yuxin har idag 1 800 förskolor som kunder, där totalt 200 000 familjer betalar för att använda appen, antingen via de operatörer som Yuxin har avtal med eller direkt till Yuxin.

Appen används dagligen av förskolepersonal, föräldrar och lokala myndigheter. De olika målgrupperna får tillgång till olika information och funktioner via appen. Eftersom majoriteten av förskolorna i Kina är privata, finns det från myndigheternas sida ett starkt kontrollbehov. Flera av dessa lagstiftade krav som skall efterföljas kan skötas och kommas åt via appen.

Med en privat marknad kommer en konkurrenssituation mellan förskolorna i Henan-provinsen, som har 100 miljoner invånare. Alla förskolor vill erbjuda sina tjänster till de 4 miljoner barn som årligen börjar i förskolan. Yuxin har i år lanserat ett paket av nya funktioner i sin app, där några av dem avser att förenkla för förskolorna att följa de nya regelverk som myndigheterna har fastställt. Med Appspotr vill Yuxin nu erbjuda sitt appbaserade affärssystem till förskolorna med egendesignade appar under eget varumärke, vilket stärker förskolorna i konkurrensen om

föräldrarna. Totalt finns 18 600 förskolor i Henan-provinsen och varje förskola har i genomsnitt cirka 240 elever. Totalt ger det en marknad av cirka 4 miljoner familjekonton till Yuxins app.

## **Avtalsförhandlingar och projekt med SaaS-bolag inom fintech**

Appspotr är sedan i februari månad - med stöd av Novel Unicorn - i avtalsförhandlingar med EZ Cloud om att inleda ett pilotprojekt. Pilotprojektet syftar till att EZ Cloud med hjälp av Appspotrs plattform, API och SDK kan erbjuda sin appbaserade ekonomitjänst för små och medelstora företag som unika appar under kundens eget varumärke. Tidsplan och omfattning av projektet är ännu inte helt fastställd men om avtal nås så går man live under året. Observera att avtalsförhandlingarna kan leda fram till att avtal inte uppnås och att den tänkta tidsplanen kan försenas. EZ Cloud har idag 100 000 små och medelstora företag som kunder, är starkt finansierade och har målet att dubbla sin kundstock under 2018. Potentialen för Appspotr kommer att klarläggas under ett eventuellt pilotprojekt, men bedöms som betydande.

## **Förvärvsdiskussioner**

I dialogen med ovanstående SaaS-bolag har det framkommit möjligheten att förvärva Yuxin. Appspotr har inte haft förvärv som en strategi för tillväxt men ser detta som ett intressant tillfälle och en väg för snabb tillväxt och etablering i Asien. Utgången av den dialog som idag är påbörjad med Yuxin är fortsatt oviss och måste först föregås av sedvanlig due diligence, men det finns ett samförstånd mellan bolagen om Appspotrs intresse om eventuellt uppköp. Dialog pågår också parallellt med investerare för att finansiera en eventuell affär. Pga sekretessavtal kan inte mer information lämnas i nuläget.

## **Övriga diskussioner**

Appspotr har blivit inbjudna att medverka i två pilotprojekt inom appbaserade kunddialoglösningar med två olika internationella företag i Sverige. Bägge bolagen för nu även en kommersiell förhandling med Appspotr om hur man går vidare efter pilotprojekten om de utfaller väl. Redan i detta skede har avsevärda förbättringar påvisats avseende snabbheten att ta emot kundärenden samt i realtid kommunicera och lösa uppkomna supportärenden. Mycket pekar mot att samma behov av att förenkla den supporttunga verksamhet som dessa två bolag har, återfinns hos alla storbolag med supporttung verksamhet. Båda projekten baseras på Appspotrs nyligen lanserade SDK och på ett upplägg där Appspotr, vid en eventuell framgångsrik förhandling som resulterar i avtal, i så fall utvecklar lösningen tillsammans med kunderna. Notera att ett scenario också kan bli att inget avtal undertecknas.

Appspotr har börjat leverera ett mindre antal appar till artister och e-sportlag. Bl a lanserade Jessica Andersson nyligen sin egen app via Appspotr inför lördagens melodifestivalfinal. Syftet är att finna samarbetspartners inom musikindustrin och e-sport branschen, då dessa branscher bedöms som lukrativa. Diskussioner pågår med olika intressenter, men ingenting har ännu lett fram till avtalsförhandlingar.

Appspotr har haft möten med en stor mängd potentiella samarbetspartner både i Asien och Europa där man utvärderat möjligheten för samarbete. Lärdomarna från dessa möten är att Appspotr valt att välja bort aktörer som för Appspotr är för resurskrävande, investeringsintensiva eller osäkra. Istället är det tydligt att appbaserade SaaS-bolag, inom en viss bransch med en specifik lösning eller affärssystem och en upparbetad kundstock är en typ av partner som passar Appspotr. Bolagen har god kunskap och insyn i appekonomin och ser stora möjligheter i Appspotrs plattform samtidigt Appspotr kan se intäktsmöjligheter i volym på en appmogen kund. Denna typ av dialoger och möten fortsätter med målet att hitta fler partners att skriva avtal med under 2018.

Novel Unicorn har sedan lång tid tillbaka fört samtal och haft möten med flera stora institutionella aktörer på den kinesiska marknaden där olika typer av mer strategiska samarbeten diskuteras. Ännu har ingen av dessa diskussioner nått fram till konkreta affärsupplägg eller former av samarbeten som Appspotr önskar få på plats på kort sikt.

## Milstolpe 3-5

Novel Unicorns milstolpe 3–5 handlar om att bygga upp försäljningsvolym i Appspotr Asia Ltd genom partners. Hittills är flera samarbeten med SaaS-bolag på plats för att bygga upp denna försäljning. Ambitionen är att Appspotr Asia Ltd med stöd av Novel Unicorn fortsatt skriver fler avtal med SaaS-bolag, för att öka mängden av försäljningskanaler ut mot marknaden. Även att addera andra strategiska samarbetspartners som kan stärka Appspotrs varumärke i Asien. Modellen med att starta med ett pilotprojekt på ett mindre antal kunder och därefter mer aggressivt skala upp försäljningen efter pilotprojektet, tros vara den mest optimala modellen. Observera att tidsplanen för milstolpe 3–5 är aggressiv hållen och kan försenas genom det beroende av partners försäljningstakt som finns.

### **Kommentar från Appspotrs VD, Patric Bottne:**

”Vi har nu på cirka 6 månader arbetat fram avtal med samarbetspartners som representerar en potentiell total marknad av 500 000 kunder. Det är jag väldigt nöjd med. Vi gick in i Asien i tron att vi skulle skriva avtal med för oss svenskar större kända varumärken i Asien. Men längs vägen har vi, efter utvärdering av vad som är den bästa marknadspotentialen för oss, landat i bolag som idag är appbaserade och där både bolaget i sig och deras kunder och slutkunder är mogna appanvändare. Här hittar vi en köpkraft och affärslusta för vår plattform som är precis det vi efterfrågar. Varumärken som iRegister, Mishu, Yuxin och EZ Cloud är såklart helt okända för oss i Sverige men sitter på sådana massiva volymer av kunder, att de allihop varit miljardbolag om de varit baserade i Europa. Vi har hittat helt rätt i dessa samarbeten. Vi söker också fortsatt samarbeten med större institutionella aktörer, men då mer som marknadsföringspartner som kan hjälpa oss bygga upp vår varumärkeskänedom. Vi ser med tillförsikt fram emot att skriva avtal med fler partners — nu när vi har börjat fått upp värmen ska vi inte sitta still!”

### **Kommentar från Appspotrs styrelseordförande, Peter Wendel:**

”De dialoger som Novel Unicorn för med flera institutionella aktörer är av strategisk art där det inte bara blir appaffären i sig som hamnar i fokus, utan hela bolaget, tillväxten inom den globala appekonomin och det ökade behovet av appverktyg på marknaden. Då hamnar Appspotr också under luppen för andra diskussioner som till exempel investering i bolaget, synergieffekter inom egna affärsområden och så vidare, som gör att konkreta affärssamarbeten — som vi just nu söker — förhalas och drar ut på tiden. Det är viktigt att poängtera att det inte finns några dialoger om uppköp av Appspotr eller liknande så vi inte blir vilseledande, utan det är mer för att beskriva komplexiteten och dynamiken i de dialoger Novel Unicorn har. Gällande likviditeten i de båda bolagen har Appspotr Asia Ltd har fortsatt en god likviditet och målet är att man skall klara av att bygga upp de försäljningsmål som satts upp på befintlig kassa. Appspotr AB är på sikt beroende av intäkter från försäljningen i Asien och om det blir förseningar i tidsplanen kan bolaget behöva stärka upp sin kassa. Arbete med åtgärder för att säkerställa detta pågår i styrelsen.”





# Appspotr

APPSPOTR AB (PUBL)

SKÅNEGATAN 29

412 52 GÖTEBORG

TELEFON: 031-16 13 33

E-POST: [INFO@APPSPOTR.COM](mailto:INFO@APPSPOTR.COM)

HEMSIDA: [WWW.APPSPOTR.COM](http://WWW.APPSPOTR.COM)