



DELÅRSRAPPORT

RÄKENSKAPSÅRET 1 MAJ 2018 – 30 APRIL 2019

TREDJE KVARTALET 1 NOVEMBER 2018 – 31 JANUARI 2019

APPSPOTR.COM

Appspotr[.]

Väsentliga händelser för det tredje kvartalet (nov-jan)

- Omsättningen blev 2 488 KSEK. Resultatet efter skatt blev -4 835 KSEK, motsvarande -0,17 SEK per aktie. Jämförelsesiffror saknas då koncernen är nybildad.
- En ny organisation med uppdelning i två affärsområden – Systems och Professional Services – infördes.
- Cyan, den GDPR-anpassade kommunikationslösningen för företag och organisationer, lanserades i december. Den första appen levereras till kund i januari.
- Version 3.0 av plattformen mjuklanserades i januari.
- En rekryteringsrunda har slutförts där bland annat Mikael Lundén har rekryterats till rollen som chef för direktförsäljning på den svenska marknaden. Synergierna genom förvärvet av Appsales har också möjliggjort att en del kostnadsbesparingar har gjorts.
- Appspotr Asia startar ett bolag inne i Kina (Shanghai) och öppnar kontor i Peking.
- Nyemission som genomfördes under hösten 2018 registrerades hos Bolagsverket.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Försäljningen i februari uppgick till 713 KSEK och kom till största delen från Professional Services. Det var en ökning med 56 procent jämfört Professional Services försäljning i fjol då affärsområdet ännu inte var en del av Appspotr-koncernen.
- I mars lanserades version 3.0 i beta-version internt till säljorganisationen. Därmed inleds en spännande period med intern träning och säljförberedelser på den nya plattformen.
- Bolaget har vid denna rapportis publicering fått lånelöften från en grupp långgivare på i storleksordningen 3–4 MSEK. Slutförhandlingar med långgivarna pågår och beräknas vara slutförda inom kort. Styrelsen bedömer att tillskottet kommer att täcka det ökade behovet av rörelsekapital som uppstått som en följd av en viss förskjutning i tidsplanen.

VD har ordet

Analysföretaget Gartner bedömde i rapporten "Hype Cycle for Mobile Apps" från ifjol att appar och Rapid Mobile Application Development-verktyg (RMAD) nu gått in i en fas med kraftigt ökad användning hos företag och organisationer.

För några år sedan var en stor hype kring RMAD men penetrationen hos företagen förblev låg. Sedan dess har appar som kanal för information, kommunikation och transaktioner – både internt och externt – blivit en nödvändighet hos företagen. Behovet av appar har ökat. Från låga nivåer bedömer därför Gartner nu att mer tekniskt mogna RMAD når upp till 20 percents penetration på global nivå inom företag och organisationer inom de närmaste två åren.

De bakomliggande kraven som driver efterfrågan från företagen är flera. De vill kunna skapa helt unika och flexibla applösningar direkt vid uppkomna behov. Samtidigt vill de att både kostnaden och utvecklingstiden minskas kraftigt samt att logistiken och administrationen kring den ökande mängden appar som de hanterar inom sin organisation förenklas. Dessa krav kan inte längre tillgodoses genom traditionell apputveckling, där kostnaderna snarare drivs uppåt av bristen på utvecklare.

Behoven hos företagen kräver också alltmer skraddarsyddas applösningar. Specifika kund-dialoger hanteras bäst i anpassade verktyg och kunderna kräver mobilanpassade lösningar för snabb och enkel service. Företagen har även internt mer flexibla upplägg kring produktion, arbetsformer, anställningar, samarbeten, utbildningar och kommunikation som kräver specifika lösningar, samtidigt som de anställda kräver moderna och mobilanpassade arbetsverktyg. Detta blir ännu tydligare i ljuset av att den huvudsakliga datorvanan för generationen som nu tar sig in på arbetsmarknaden kommer från mobiltelefoner och surfplattor. Den största tillväxten på internet de senaste åren har varit det mobila internet och vi ser att allt fler tekniska lösningar hos företag och organisationer är appbaserade.

Vi på Appspotr märker av att marknaden för B2B-appar fullständigt exploderar. Företag och organisationer efterfrågar appar till alla möjliga kritiska användningsområden, och det skall vara appar som skapar värde, har avancerade men samtidigt avgränsade funktioner, är integrerade med affärssystem och som direkt ska

kunna distribueras ut till stora mängder användare. Det ska gå snabbt, ha hög kvalitet, vara enkelt att administrera via en plattform där de kan se och ha kontroll över alla sina appar. Och naturligtvis ska allt levereras till en rimlig fast kostnad.

För att möta detta behov på marknaden jobbar vi med att utveckla vårt affärsområde Professional Services. Det finns många kunder där ute som behöver appar, men som inte vill bygga dem själva. Kunderna vet vad de vill ha och ställer krav på att apparna levereras som en tjänst, baserat på en RMAD-plattform.

Under perioden november-januari har vi ökat våra resurser inom affärsområdena Systems och Professional Services samtidigt som vi efter perioden inlett planerade kostnadsbesparingar. Dessa kostnadsbesparingar är synergier som har haft vi möjlighet att göra efter sammanslagningen med Appsales.

Inom Professional Services är varje affär lönsam och vi ökar vår fakturering från månad till månad – senast i februari med över 50 procent jämfört med förra året. Inom Professional Services har vi idag över trehundra kunder, en effektiv säljorganisation, hög orderingång samt en låg förvärvskostnad och ett högt genomsnittligt transaktionsvärde per kund. Det tillsammans med vår effektiva infrastruktur borgar för att vi snabbt kan förbättra vårt resultat när försäljningen ökar.

Vi har nu lanserat version 3.0 av vår RMAD-plattform internt till Professional Services, där det just nu skapas nya rutiner inom både sälj och produktion på den nya plattformen. Både gamla och nya kunder får erbjudanden om app som en tjänst baserat på vår nya plattform. Det är en spännande fas för både oss och våra kunder.

Därefter, när Professional Services konsoliderats med vår nya plattform, går vi vidare och ger de första återförsäljarna och storkunderna (kunder som har behov av många appar internt) tillgång till 3.0. I denna fas bygger vi också efterhand upp vår onlineförsäljning vid sidan av vårt erbjudande i Professional Services. Vi kommer att lägga stor kraft vid att säkerställa att skalbarheten i både affär och teknik finns för att kunna hantera återförsäljare och kunder med vitt skilda behov och krav. Vi känner oss trygga i att version 3.0 kommer att kunna möta dessa behov och krav mycket bra.

Vi har för denna fas en tydlig affärsplan för att skapa kraftig tillväxt där våra planeringsantaganden enbart baserar sig på historiska konverteringsgrader inom Appspotr och Appsales. I Appsales-teamet har vi dessutom beprövad erfarenhet från att ha byggt upp stora säljorganisationer.

Slutligen, när vi ser att vår onlineförsäljning är igång och att vi har en volym av kunder på plattformen, kommer vi även att börja adressera utvecklare, vilket med den planerade marknadsplatsen ger möjligheter att skapa ett ekosystem kring vår plattform.

Vi har en RMAD-plattform som kan möta alla förväntningar som finns hos appkunderna. Vi har befintliga lönsamma affärer, en väl utstakad go-to-market-plan och en stark framtidsstro där vi på sikt tror att vi har potential att skapa en "standard" för apputveckling med vår plattform. Vi är kort sagt mer motiverade än vi någonsin har varit.

Partnersamarbeten

Strategin för bolagets tillväxt, där Appsales är en viktig pusselbit, har nu gått in i en ny nivå för bolaget. Detta påverkar vårt förhållande till befintliga och kommande globala partners och då särskilt i avseendet att vi värdesätter högre partners förmåga att driva sina egna affärer och den teknisk förmågan att vidareutveckla kundens affär i vår plattform, än vad vi gjort inledningsvis.

Marknaden väntar på 3.0, även Kina. Vår partner i Kina, Novel Unicorn, bedömer utifrån sin marknadsanalys att den nya versionen kommer att kräva ytterligare lokala anpassningar när den är klar för att en volymförsäljning skall vara möjlig.

Fram tills att detta är på plats fokuserar Appspotr Asia på strategiska allianser och konsultuppdrag på den kinesiska marknaden. Våra förhoppningar är att 3.0 kommer kunna hanteras av teamet som Novel Unicorn rekryterat till Appspotr Asia och att de pilotavtal vi signat kan sjösättas via dem.

Vårt samarbete med Icantel kommer att löpa ut innan sommaren. Eventuella framtida affärer via dem kan hanteras via Professional Services utan behov av ett partneravtal.

Version 3.0 av plattformen är mer omfattande och avancerad än tidigare versioner. Den öppnar upp fler möjligheter vilket innebär att många kunder kommer att vilja köpa mer kringtjänster

på plattformen som design, produktion, support, uppdateringar, utveckling av specialfunktioner, integrationer mot affärssystem, utbildning och så vidare. Vi kommer att kunna erbjuda dessa tjänster via vårt eget Professional Services till både kunder och återförsäljare. Men en viktig del är att vi också ska kunna erbjuda professionella partners som kan hantera detta med kunder lokalt i olika delar av världen.

Vi jobbar hårt dagar, kvällar, nätter och helger för att vidareutveckla en otroligt fin produkt i Systems och bygga en lönsam affär i Professional Services. Vi är stolta över hur vi som ett litet svenskt bolag kan ligga så långt fram tekniskt inom RMAD-branschen som vi gör. Nu ska vi se till att skala upp försäljningen. Vi är mycket glada att ni som ägare vill vara med oss på vår resa och att ni likt oss har hög uthållighet. Vi tycker det är extra kul att vi har en produkt som våra ägare också kan vara ambassadör för. När det efterfrågas appar på din arbetsplats så glöm inte att du faktiskt är delägare i en apputvecklingsplattform som sänker kostnad, tid och krångel för just ert app-projekt.

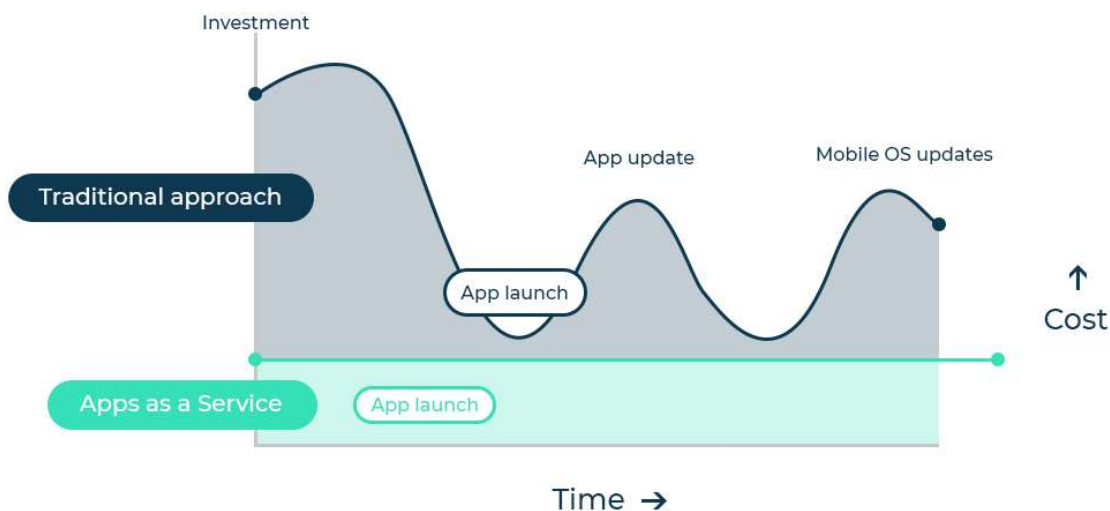
Med vänliga vårhälsningar från Göteborg,

Patric Bottne
VD Appspotr

Bolaget i sammandrag

Apputveckling

Appspotr grundades med övertygelsen att apputveckling kommer att göra samma resa som webbutveckling. Där har plattformar som Wordpress dramatiskt sänkt kostnaderna och tiden som det tar att bygga en hemsida. Som ett Wordpress för appar sänker Appspotr på samma sätt kostnaden för apputveckling.



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.

Affärsmodellen

Appspotrs affärsmodell bygger i huvudsak på återkommande intäkter. I grunden är det Software as a Service (SaaS) eller App as a Service (app som tjänst) för egenägda SaaS-tjänster som Cyan och själva plattformen. I framtiden kommer en ekosystems-affärsmodell att tillkomma där Appspotr får provision på SaaS-tjänster och moduler som säljs via plattformens marknadsplats. I närtid ligger dock fokus på de två förstnämnda.

De icke återkommande intäkterna utgörs av startavgifter för anpassning och paketering av en app, som till exempel Cyan, för en kund.

Plattformen och dess marknadsposition

Appspotrs plattform kommer i version 3.0 att vara ett kraftfullt apputvecklingsverktyg med en funktionalitet som fullt ut har kvalitetssäkrats och testats ute på marknaden av Professional Services.

Data, vyer och logik har separerats så att det inte längre finns några begränsningar i hur en app kan se ut eller fungera. Färdigbyggda appar kan publiceras till alla relevanta appbutiker som Apple App Store och Google Play och PWA (Progressive Web App) kan publiceras till webben.

Ytterligare funktionalitet såsom Datasources och Cloud Code adderas till plattformen efterhand som Professional Services har kopplat behoven mot kund och kvalitetssäkrat lösningen. När vi kommit så långt kommer det att gå att bygga kompletta SaaS-tjänster direkt i plattformen. Denna öppenheten kommer att göra Appspotr unikt och innebära helt nya möjligheter för plattformens användare.

Marknaden för appar

Appmarknaden är under stadig tillväxt, inte minst hos företag. Idag kommer det ut en grupp människor på arbetsmarknaden som är för unga för att upplevt PC-eran. Det naturliga sättet för denna

grupp att interagera med IT-tjänster är via appar på en telefon. Den verkligheten påverkar IT-utvecklingen i allt större utsträckning där företagen väljer appar för nya projekt, både för interna och externa behov.

Gartner spår att penetrationen av apputvecklingsverktyg, så kallade RMAD, hos företag och organisationer kommer öka starkt de närmaste två åren.

Priority Matrix for Mobile Apps and Multiexperience Development, 2018				
benefit	years to mainstream adoption			
	less than 2 years	2 to 5 years	5 to 10 years	more than 10 years
transformational		Chatbots Virtual Assistants	Conversational User Interfaces	
high	Apps Full Life Cycle API Management Mobile App Analytics Rapid Mobile App Development Tools	Bots Mobile App Testing Tools Mobile Marketing Analytics Multiexperience Development Platform	Augmented Reality Conversational Engagement Analytics Microapps Mobile DevOps Tools	
moderate		AMP Android Instant Apps Native Cross-Platform Frameworks Progressive Web Apps UX Tools		
low	Client-Side MVC			
As of August 2018				
ID: 338568		© 2018 Gartner, Inc.		

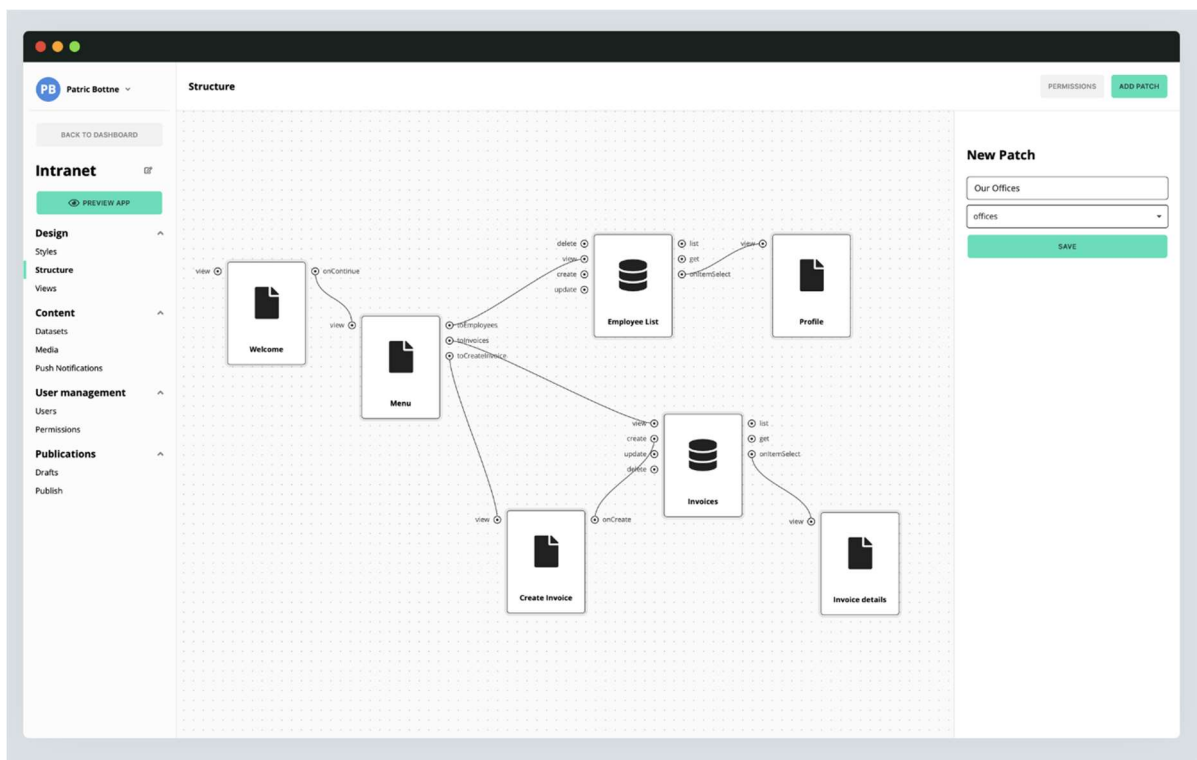
Bilden ovan visar att appar och Rapid Mobile App Development Tools nu befinner sig i en hög transformeringstakt med mindre än två år till man når ett allmänt införande som system hos företag och organisationer.

Appförsäljningsbolag

Många företag antingen saknar egna resurser för att bygga appar eller känner inte till möjligheterna som finns för att göra det. Där fyller vårt affärsområde Professional Services (fd Appsales) ett behov som med färdiga koncept – som till exempel Cyan för internkommunikation – erbjuder företagen en kostnadseffektiv och problemfri lösning i form av app som tjänst.

Appförsäljningsbolag använder sig av ett apputvecklingsverktyg för att bygga sina appar och är därmed potentiella användare av Appspotrs plattform. I Appsales fick Appspotr en ambassadör som kan tjäna som ett lyckat exempel och starkt referenscase för andra appförsäljningsbolag.

Version 3.0



Bilden ovan visar Strukturbbyggaren som är lite av hjärtat i nya 3.0-versionen. Läs mer om Strukturbbyggaren nedan.

Snabbare och mer responsiva appar

Bättre prestanda i användarupplevelsen. Apparna kommer inte längre kräva en "launch"-skärm vilket kommer göra att de får en snabbare och mer responsiv känsla. Genom att ha data tillgänglig vid första launch kommer apparna vara snabbare och fungera bättre i offline-läge.

Användarhantering

Professionell användarhantering för krävande företagskunder och organisationer finns nu i plattformen. Användarhanteringssystemet gör det möjligt för att styra rättigheter för grupper och för enskilda användare. Till exempel kan en grupp skapas för designers som har rätt att ändra designen, en grupp för content creators som har rätt att lägga upp nytt innehåll i ett Dataset (se nedan) medan en publisher har rätt att publicera innehållet.

Utöver användarhantering i CMS:et finns möjligheter för användarhantering på appnivå så att varje appanvändare får en unik upplevelse med relevant innehåll beroende på vilka rättigheter som kopplas till användarkontot. Administratören kan hantera olika användargrupper som exempelvis "inloggade användare" och "icke inloggade användare" och ge rätt person tillgång till rätt innehåll.

Organisationshantering

Man kan nu skapa och hantera organisationer i plattformen. Detta möjliggör för partners, återförsäljare och större företag att ha full koll på sina kunder och appar genom att skapa organisationer med tillhörande användare.

Datasets

Datahanteringen har separerats från vyerna i apparna, vilket gör att det inte längre finns några begränsningar i hur data presenteras. I Datasets kan man kunna skapa en Excel-liknande struktur för information som sedan kan visas upp i en vy som man skapar i vybyggaren. Datasets kan skapas manuellt eller genom att ladda upp information från Excel-filer.

Vybyggare

Den nya vybyggaren sätter flexibilitet i fokus och gör det möjligt att skapa helt egna vyer utifrån till exempel ett Dataset eller skapa en helt specialiserad vy för till exempel onboarding-skärmar.

Strukturbbyggare

Med Strukturbbyggaren byggs logiken och strukturen i appen upp med full överblick genom att dra och

släppa kopplingar mellan vyer och funktioner. Definiera en startpunkt i appen och bygg sedan upp flödet med hjälp av vyer, dataset och kodblock. In- och utdata definierar hur en app beter sig. Till exempel blir en knapp i en vy utdata som går vidare till nästa vy i strukturbyggaren. Strukturbyggaren fungerar som en så kallad storyboard och blir som ett hjärta i plattformen där man bygger ihop strukturen för appen och får en bild över hur appens olika delar hänger ihop.

Push-notifieringssystem

Mer avancerad och oberoende pushfunktionalitet. Den nya pushfunktionen är skapad och styrd av Appspotr och är inte längre beroende av tredjepart. Även webb-push kommer integreras.

Style/Designverktyg

Hög flexibilitet i designverktyget gör det möjligt att skapa helt unika appar. Dessutom finns möjlighet att skapa tillfälliga designteman som aktiveras vid behov, till exempel vid jul eller påsk. Designverktyget ger möjlighet att definiera flera olika designer.

Förhandsgranskning av app

Förhandsgranskningen av appar har gjorts mer flexibel och sker nu direkt i browsern på datorn, mobiltelefon eller surfplattan. Det gör att man inte behöver en specifik device för att kunna se hur appen kommer att se ut på en sådan enhet.

Mediahantering

Mediahanteringen har gjorts mer kraftfull och ger större möjligheter att definiera hur en bild ska visas i en vy.

PWA

PWA står för Progressive Web App och är i princip en mobil webbsida med extra funktionalitet såsom lokal caching (möjligheten att använda webbsidan offline), push-notifikationer och ett enkelt sätt att lägga till webbsidan som en app i sin telefon. Detta kommer finnas som nytt alternativ vid sidan av native appar till iOS och Android i Appspotr.

Funktioner som kommer att lanseras efter att Professional Services etablerat kunder med behovet och därmed kvalitetssäkrat funktionen

Data sources

Datasources ger möjligheter att visa och hantera extern data i apparna direkt i plattformen. Att kunna koppla extern data till apparna har tidigare bara varit möjligt med traditionell apputveckling. Datasets är en del av Data sources.

Cloud code

Ytterligare funktionalitet som tidigare enbart gick att lösa med traditionell apputveckling. Ger möjlighet att skapa sin egen kod som antingen körs på Appspotrs servrar eller direkt i apparna.

Moduler

Moduler är en samling av fördefinierade vyer, kodblock och Data sources redo för användning i strukturbyggaren, ungefär på det sättet man väljer moduler idag. Moduler kan skapas av alla i CMS:et och sedan sparas för eget bruk eller läggas ut till försäljning i Marknadsplatsen. Denna funktionalitet kommer göra alla användare till utvecklare och bidra till att ekosystemet av appmoduler växer.

Koncernens ekonomiska utveckling

	3 mån nov-jan 2018/2019	9 mån maj-jan 2018/2019
<i>Belopp i KSEK</i>		
Nettoomsättning	2 488	3 093
Bruttoresultat	2 071	2 265
Bruttomarginal	83%	73%
Rörelseresultat	-4 698	-13 267
Resultat efter skatt	-4 835	-13 665
 Soliditet	 62%	
Likvida medel	4 809	

Jämförelsesiffror saknas då koncernen är nybildad.

Omsättning och resultat (november-januari)

Omsättningen uppgick till 2 488 KSEK och är mestadels hänförlig till affärsområdet Professional Services.

Bruttomarginalen uppgick till 83 procent. Bruttoresultatet räknas som intäkter minus direkta kostnader.

Rörelsekostnaderna uppgick till -6 769 KSEK. Kostnaderna har ökat under perioden som en konsekvens av ökade resurser för färdigställandet av 3.0.

Rörelseresultatet blev således -4 698 KSEK.

Finansnettot uppgick till -137 KSEK.

Resultatet efter finans blev -4 835 KSEK. Resultatet efter skatt blev samma.

Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 4 809 KSEK. Soliditeten var 62%.

Resultaträkning - koncernen

Eftersom koncernen är nybildad saknas jämförelsetal. Appsales konsolideras från och med 1 oktober.

<i>Belopp i KSEK</i>	3 mån nov-jan 2018/2019	9 mån maj-jan 2018/2019
Nettoomsättning	2 488	3 093
Rörelsens intäkter	2 488	3 093
Direkta kostnader	-417	-828
Bruttoresultat	2 071	2 265
Övriga externa kostnader	-3 063	-6 999
Personalkostnader	-2 736	-7 031
Av- och nedskrivningar	-951	-1 482
Övriga rörelsekostnader	-19	-20
Rörelseresultat	-4 698	-13 267
Finansiella poster	-137	-398
Resultat efter finansiella poster	-4 835	-13 665
Skatt på periodens resultat	0	0
Periodens resultat	-4 835	-13 665
 Antal aktier vid periodens slut	 28 506 136	
Resultat per aktie, SEK	-0,17	-0,48

Balansräkning - koncernen

Eftersom koncernen är nybildad saknas jämförelsetal. Appsales konsolideras från och med 1 oktober.

<i>Belopp i KSEK</i>	31 jan 2019
Immateriella anläggningstillgångar	17 193
Materiella anläggningstillgångar	226
Andelar i intressebolag	5 020
Summa anläggningstillgångar	22 439
Kundfordringar	933
Övriga fordringar	1 129
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	371
	2 433
Likvida medel	4 809
Summa omsättningstillgångar	7 242
SUMMA TILLGÅNGAR	29 681

<i>Belopp i KSEK</i>	31 jan 2019
Aktiekapital	5 701
Fritt eget kapital	12 780
Summa eget kapital	18 481
Långfristiga lån	5 500
Övriga långfristiga skulder	283
Summa långfristiga skulder	5 783
Leverantörsskulder	708
Skatteskulder	565
Kortfristiga lån	1 902
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 242
Summa kortfristiga skulder	5 417
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	29 681

Resultaträkning – moderbolaget

	3 mån nov-jan 2018/2019	3 mån nov-jan 2018/2017	9 mån maj-jan 2018/2019	9 mån maj-jan 2018/2017	12 mån maj-apr 2018/2017
<i>Belopp i KSEK</i>					
Nettoomsättning	429	58	545	178	115
Rörelsens intäkter	429	58	545	178	115
Råvaror och förnödenheter	-417	947	-828	-321	-3 640
Övriga externa kostnader	-2 524	-3 399	-6 373	-6 144	-4 440
Personalkostnader	-1 718	-1 896	-5 763	-4 967	-7 216
Av- och nedskrivningar	-128	-127	-385	-379	-506
Rörelseresultat	-4 358	-4 417	-12 804	-11 633	-15 687
Finansnetto	-85	-1	-346	-4	-25
Resultat efter finansiella poster	-4 443	-4 418	-13 150	-11 637	-15 712
Skatt på periodens resultat					
Periodens resultat	-4 443	-4 418	-13 150	-11 637	-15 712
Rapport över totalresultatet					
Periodens resultat	-4 443	-4 418	-13 150	-11 637	-15 712
Summa totalresultat för perioden	-4 443	-4 418	-13 150	-11 637	-15 712

Moderbolagets förändring i eget kapital

	Aktie- kapital	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Summa eget kapital
<i>Belopp i KSEK</i>				
Ingående eget kapital 2018-05-01	2 460	51 035	-46 936	6 559
Totalresultat				
Periodens resultat maj - oktober 2018	0	0	-8 707	-8 707
Nyemission	3 241	21 740	-	24 981
Utgående eget kapital 2018-10-31	5 701	72 775	-55 643	22 833
Ingående eget kapital 2018-11-01	5 701	72 775	-55 643	22 833
Totalresultat				
Periodens resultat nov - jan 2019	-	-	-4 443	-4 443
Nyemission	-	-38	-	-
Utgående eget kapital 2019-01-31	5 701	72 737	-60 086	18 390
Ingående eget kapital 2019-02-01	5 701	72 737	-60 086	18 390

Balansräkning – moderbolaget

<i>Belopp i KSEK</i>	31 jan 2019	31 jan 2018	30 apr 2018
Immateriella anläggningstillgångar	535	961	857
Materiella anläggningstillgångar	226	283	315
Andelar i dotterbolag	12 983	50	50
Andelar i intressebolag	5 000	5 000	5 000
Summa anläggningstillgångar	18 744	6 294	6 222
Kundfordringar	0	98	0
Övriga fordringar	1 127	307	541
Kortfristiga fordringar på dotterbolag	807	2	2
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	311	86	117
	2 245	493	660
Likvida medel	1 592	6 068	8 004
Summa omsättningstillgångar	3 837	6 561	8 664
SUMMA TILLGÅNGAR	22 581	12 855	14 886

<i>Belopp i KSEK</i>	31 jan 2019	31 jan 2018	30 apr 2018
Aktiekapital	5 701	2 368	2 368
Övrigt bundet kapital		0	92
Fritt eget kapital	12 652	8 584	4 101
Summa eget kapital	18 353	10 952	6 561
Övriga långfristiga skulder	283	296	293
Summa långfristiga skulder	283	296	293
Leverantörsskulder	649	383	584
Kortfristiga skulder	235	453	643
Övriga kortfristiga skulder	2 000	0	5 950
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 061	771	855
Summa kortfristiga skulder	3 945	1 607	8 032
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	22 581	12 855	14 886

Kassaflödesanalys - moderbolaget

	9 mån maj-jan 2018/2019	9 mån maj-jan 2017/2018	12 mån maj-apr 2017/2018
<i>Belopp i KSEK</i>			
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	-12 804	-11 637	-15 712
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	391	379	506
Erlagd ränta	-292	-7	
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-12 705	-11 265	-15 206
Minskning(+)/ökning(-) av fordringar	-1 726	138	-184
Minskning(-)/ökning(+) av leverantörsskulder	65	57	524
Minskning(-)/ökning(+) av kortfristiga skulder	-116		
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-14 482	-11 070	-14 866
Investeringsverksamheten			
Betalda aktieägartillskott	-7 339		
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	25	-53	-107
Förvärv av finansiella tillgångar		-5 050	-5 050
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-7 314	-5 103	-5 157
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	15 393	14 968	14 650
Förändring av långfristiga skulder	-9		5 947
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	15 384	14 968	20 597
Periodens kassaflöde	-6 411	-1 205	574
Likvida medel vid periodens början	8 004	7 430	7 430
Likvida medel vid periodens slut	1 592	6 224	8 004

Övrig information

Finansiell kalender

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

Bokslutskommunikén för räkenskapsåret maj 2018-april 2019, publiceras den 28 juni.

Aktie och ägardata

Antalet aktier vid periodens slut, den sista januari, uppgick till 28 506 136 stycken.

De 10 största ägarna per 2019-02-28.

Namn	Antal	Andel, %
Novel Unicorn	2 689 538	9,4
HPC Sales Sweden AB	2 434 783	8,5
Nordnet Pensionsförsäkring	1 879 386	6,6
Avanza Pension	1 569 770	5,5
Almi Invest	1 423 335	5,0
Starbright	1 159 484	4,1
Nordic CapSek Ventures	857 143	3,0
Ekaipaif	820 116	2,9
Skandia Försäkring	609 934	2,1
Transforma Invest	466 830	1,6
Övriga	14 595 817	51,2
Totalt	28 506 136	100,0

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 29 mars 2019

Appspotr AB (publ)

Peter Wendel
Styrelseordförande

Anders Moberg Lissåker
Styrelseledamot

Hans Börjesson
Styrelseledamot

Göran Wolff
Styrelseledamot

Michael Bergman
Styrelseledamot



Appspotr[●]

APPSPOTR AB (PUBL)

SKÅNEGATAN 29

412 52 GÖTEBORG

TELEFON: 031-16 13 33

E-POST: INFO@APPSPOTR.COM

HEMSIDA: WWW.APPSPOTR.COM