



Pressmeddelande, Göteborg den 12 november 2020

Appspotrs nätverk av partners växer

Appspotrs affär växer där man nu ingått avtal med it-konsultbolagen Getonnet i Norge, Kon-IT Solutions och Mobile Interaction i Sverige. Sedan tidigare har Appspotr fem stycken partners i Sverige, Storbritannien och Asien.

En ökad och bredare användning av appar både internt och publikt inom organisationer och företag gör att it-konsulter och byråer börjar använda low-code verktyg för att öka sin leveransförmåga. Skräddarsydda appar inom ett stort omfång av användningsområden måste kunna leveras snabbare och mer kostnadseffektivt. Appspotr 3 plattformen ger it-konsultbranschen den kontroll, skalbarhet och bredd som företagsmarknaden idag efterfrågar kring appar.

Med en växande volym av kunder ökar också efterfrågan av experter i Appspotr 3 plattformen som kan hjälpa kunder att vidareutveckla appar när behov uppstår. It-konsulter och byråer som blir kunder till Appspotr blir förutom direktkunder och användare av plattformen för egna leveranser till kund, också en del av Appspotrs nätverk av partners och en del av det ekosystem som växer fram i plattformen.

Getonnet är en digitalbyrå med verksamhet i både Norge och Sverige. Getonnet hjälper företag med design, utveckling och leverans av allt från mobilapplikationer till e-handelsbutiker. Getonnet är leverantör till kunder såsom ACT, Sum Yee, Culture Link, Tixio och Novax.

Kon-IT Solutions är en helhetsleverantör av IT och en del av Gibon. Kon-IT kombinerar det lilla företagets kundnärhet med den stora koncernens bredd och spjutspektskunskaper. Kon-IT är leverantör till 1000 kunder bl a Preem, Comfort och ICA.

Mobile Interaction är experter på digitala lösningar som effektiviserar sina kunders affär. Mobile Interactions kunder återfinns till stor del inom industrin och ställer höga krav på kvalitet, flexibilitet och förtroende. Mobile Interaction är leverantör till kunder såsom Sandvik, ICA, Ericsson, Anticimex och Sysam.

Alla Appspotrs partner kan man hitta här: <https://www.appspotr.com/appspotr-experts>

Av konkurrensskäl kommenteras inte de specifika avtalen i övrigt. För tillfället anses inte de enskilda affärerna vara av väsentligt finansiellt värde.

Appspotrs säljorganisation bearbetar kunder (direktkunder och samarbetspartners) som har ett minsta potentiellt framtida värde i Appspotr på 100 000 SEK i årligt återkommande licensintäkter (ARR*) i plattformen.

Kommentar från vd, Appspotr Patric Bottne:

- Vår distributionsstrategi för plattformen bygger på att vi bearbetar kunder genom många olika kanaler ut mot marknaden. Kundvolym byggs upp i kanalerna för att sedan skalas upp i värde mer och mer. IT-konsultbranschen är en kanal där intäkter från apputveckling är den starkast växande affären. De strategiska app-projekt som storföretag upphandlar hos it-branschen är kanske 5% av den verkliga efterfrågan på appar. 95% kan leveras med low code verktyg och det är här vi ser en enorm tillväxt just nu globalt. Vi välkomnar it-konsulter och webbyråer som tillsammans med oss nu är med och levererar mot denna efterfrågan.

*Annual Recurring Revenue



För ytterligare information, kontakta:

Patric Bottne, VD Appspotr AB (publ)

Mobil: +46 701 46 61 89

E-post: patric@appspotr.com

Om Appspotr

Appspotr är ett IT-bolag som utvecklar, säljer och marknadsför mjukvarulösningar för utveckling av mobila appar med fokus på Low Code som innebär att användaren kan skapa mobila appar utan förkunskaper inom kodning. Via bolagets plattform Appspotr 3 erbjuds tjänster relaterade till formgivning, innehåll och publikation som innebär snabbare, effektivare produktion av appar till en väsentligt lägre kostnad. Kunderna återfinns bland annat inom IT-bolag, webbutvecklare och andra företag vilka utvecklar mobila applösningar till slutkund samt inom företag och organisationer med behov av apputveckling inom organisationen. Moderbolaget Appspotr AB har sitt säte i Göteborg. Dotterbolaget Appsales Sweden AB har sitt säte i Stockholm.