



DELÅRSRAPPORT

ANDRA KVARTALET 1 AUGUSTI 2019 - 31 OKTOBER 2019

APPSPOTR.COM

Appspotr

Väsentliga händelser för det andra kvartalet (augusti - oktober)

Koncernen:

- Omsättningen uppgick till 1 727 TSEK (545)
- Resultatet uppgick till -3 485 TSEK (-4 777)
- Resultat per aktie blev -0,07 SEK (-0,18)
- Tilläggsköpeskilling till HPC Sales Company AB har fastställts till 6 386 TSEK

Moderbolaget:

- Omsättningen uppgick till 39 TSEK (56)
- Resultatet uppgick till -2 537 TSEK (-4 654)
- Resultat per aktie blev -0,10 SEK (-0,16)
- I oktober utökar och omförhandlar bolaget konvertibla låneavtal med nya villkor
- I oktober hölls årsstämman där stämman avslöpte väl och besluten fattades på samtliga punkter i enlighet med styrelsens förslag.
- I oktober genomför bolaget en riktad nyemission till Modelio Equity AB som används för att betala av det lån på 1,5 MSEK som bolaget haft till Modelio Equity AB.
- I oktober genomför bolaget en företrädesemission om 6,4 MSEK för att investera i en ökad satsning på försäljning.
- I september rapporterar bolaget att helägda återförsäljaren Appsales sålt in den första appen i nya versionen av plattformen och att man breddar försäljning av applicenser till fler branscher och att Appspotr 3.0 öppnar upp för integration med systemleverantörer och digitala tjänsteleverantörer.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- I november levererar Appspotr via återförsäljaren Appsales en app till en stor handelsplats inom Ingka Stores.
- I november fördjupar Appspotr och Hoodin sitt samarbete.
- I december tar Appspotr ett lån om 5 MSEK av Formue Nord Markedsneutral A/S för att förverkliga ytterligare ett steg i försäljningsstrategin. Med det nya lånet kan bolaget parallellt med pågående försäljning och leveranser, inleda arbetet med att förbereda nästa fas där en ny större organisation ska driva säljkampanjer internationellt.
- I december anlitar Appspotr en välrenommerad forsknings- och analysfirma som strategisk rådgivare under två år framöver i syfte att stärka bolaget med ytterligare expertis och spetskompetens.

VD har ordet



Genom lanseringen av nya version 3.0 är Appspotr en av de ledande low-code plattformarna för professionell apputveckling i världen. Bolaget befinner sig just nu i den mest spännande perioden i bolagets historia när denna nya version skall kommersialiseras efter en lång period av utvecklingsarbete.

Återförsäljaraffären

Vår helägda återförsäljare Appsales utökar och breddar nu sin redan lönsamma återförsäljaraffär med färdiga appkoncept och unika skräddarsydda appar med den nya versionen 3.0. Ett viktigt arbete som kvalitetssäkrar att vi har både försäljnings- och leveransförmåga på plats med den nya

versionen av plattformen. Det arbetet innebär att vi visar upp nöjda referenskunder, appar och en stabil drift när fler partners och återförsäljare får tillgång till version 3.0 och plattformsaffären byggs upp.

Plattformsaffären

En expansion av plattformsaffären i Appspotr - vid sidan av den redan lönsamma återförsäljaraffären i Appsales - kräver extra resurser och därför genomförde Appspotr en publik företrädesemission i höstas. Pengarna används för att driva igenom den transformering som koncernen genomgår i att bygga upp plattformsaffären parallellt med att vi hanterar en återförsäljaraffär.

Marknaden

Trycket på marknaden kring både native iOS och Android appar samt Progressive Web Apps (PWA) är fortsatt hög och växande. Gartners antagande är att 2024 så kommer utveckling av appar med low-code plattformar stå för mer än 65% av all utveckling. Vi känner också av detta ökande tryck genom de förfrågningar som kommer in till Appspotr och i dialogen vi har med våra kunder. Verksamhetskritiska appar är en tydlig förändringsmotor som driver igenom digitaliseringen hos företag och organisationer. Vi är just nu i rätt tid, på rätt marknad med rätt produkt.

Hälsningar,

Patric Bottne

VD Appspotr

Bolaget i sammandrag

Apputveckling

Gartner¹ förutspår att år 2024 kommer 65% av de appar som byggs utvecklas med hjälp av verktyg för apputveckling. Marknadsstorleken globalt för RMAD 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 RMAD-verktyg är inne i en växande standardiseringsfas. Kraven på RMAD-verktygens funktionalitet har ökat efterhand som efterfrågan ökat. De aktörer som haft råd att investera i utvecklingen av en ny generation mer avancerade verktyg som möter marknadens efterfrågan och som lyckas i sin distributionsmodell har stora möjligheter att ta en stor del av den kaka för RMAD som finns de närmaste åren.

Affärsmodellen

Koncernen opererar nu med två olika affärsmodeller som beskrivs närmare nedan:

Affärsmodell plattformsaffären

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. Appar på webben (s k Progressive Webb Apps) publiceras på Appspotrs domän eller på kundens egen subdomän. 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

Dotterbolaget Appsales opererar som återförsäljare på Appspotrs plattform. Appsales säljer skräddarsydda appar och färdiga appkoncept som en tjänst (SaaS affärsmodell) till slutkunder inom näringsliv, offentlig sektor och organisationer. Kunderna abonnerar på sina appar genom återkommande månads-, kvartals- eller årsavgifter. Utöver intäkter från app som en tjänst erbjuder man även tilläggstjänster såsom engångsavgifter för produktion av appar samt löpande abonnemangintäkter för återkommande support, uppdateringar och utbildning. Appsales erbjuder kvalificerade apptjänster med kundunikt mervärde som ger högre marginal än en ren plattformsaffär och lönsamhet redan vid mindre kundvolym. Relationen mellan Appsales och kunden 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.

Konkurrenter

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 apps) av personal utan programmeringskunskaper. 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 med data sources och

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

² https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/rapid-application-development-market-252654522.html?gclid=EAlaIqobCh-MI_LCTulbD5AIVyLYYCh0QdA3nEAAYAAAEgILsPD_BwE

skapa egen logik med cloud code. Automatiserad publicering och uppdatering av appar sparar tid, samt att nödvändiga uppdateringar av appar när system-uppdateringar av operativsystem hos iOS och Android kommer med jämna mellanrum, sköts sömlöst. Plattformen stödjer omnikanal 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 samt stöd för GDPR och Directive (EU) 2016/2102.

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 och där RMAD-plattformar

är enda sättet för att möta denna efterfrågan på appar då resurserna för traditionell apputveckling inte räcker till och är för långsam, oflexibel och kostsam. Den ökade efterfrågan av produktivitet av appar 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. Att kunna administrera 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 lockar. På samma sätt som det finns ett enormt behov inom storföretag av att kunna producera mer appar finns samma efterfrågan hos mindre och medelstora företag men där man inte vill hantera sina appar själva. Här är det istället "appbyråer" som tillhandahåller tjänster för produktion, distribution, support, uppdateringar, utveckling till dessa företag.

Marknadsstrategi

Appspotrs affärsmodell bygger på volym där antalet nya applicenser ökar genom att plattformen säljs med färdiga paketeringar av förskottsbetalda applicenser som ger kunden rätt att bygga och publicera det antal appar som licenser avser.

Försäljningen sker i stort sett på tre sätt:

- Genom återförsäljare som säljer appar till slutkund på sin marknad eller i sin branschvertikal.
- Via partnerskap med Systemleverantörer som levererar appar som är integrerade med deras system.
- Direktförsäljning till stora organisationer med behov av en plattform för appar till interna kunder.

Nya kunder, partners och återförsäljare 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 RMAD apputveckling globalt.

Redan från starten levereras version 3.0 globalt oberoende av geografiska gränser. Vissa marknader kräver anpassningar men det arbetet är begränsat till en rimlig nivå, framför allt översättning till lokala språk. Mer omfattande lokala anpassningar krävs för den kinesiska marknaden. Regelverken för hur användardata skall sparas, hur publicering av appar till appbutiker går till, krav på kinesiska tredjepartstjänster skiljer sig mellan Kina och resten av världen. Detta arbete är omfattande

och kräver i nuläget lokal infrastruktur och personal inom IT-utveckling, drift och support på plats i Kina. Ambitionen att finnas med vår plattform i Kina finns fortfarande men då genom en lokal partner som kan hantera hela affären och IT-infrastruktur självständigt då resurserna i Appspotr idag inte räcker till att vara närvarande i Kina med egen organisation.

Produktbeskrivning

Appspotrs plattformens nya version 3.0 har ett brett utbud av funktioner som anpassats efter det krävande kunder efterfrågat sedan över ett år tillbaka.

De olika funktionerna arbetar i en och samma plattform och är alltså fullständigt integrerade. Data, vyer och logik för appen har i denna version separerats 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 som är fallet idag hos appar.

Kunder kan komma åt administrationsgränssnittet för appen från vilken PC- eller Mac-dator som helst eller uppdatera appen direkt från appen i sin smartphone eller surfplatta. Genom sin admin-behörighet 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 arbetet 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 konfigurering av plattformen. Vill kunden själv bygga komponenter, logik mm finns möjlighet att leverera konfigureringar av plattformen där utvecklare kan få komma åt 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:

Dataset, innehåller datan i en app. Ett dataset kan byggas upp enkelt i plattformen via ett excel-liknande formulär och olika typer av data kan matas in manuellt eller hämtas från en extern datakälla utanför plattformen eller laddas upp från en Excel-fil. Ett dataset kan i nuläget ha en layout som en lista, en kalender, ett galleri eller en karta.

Vy, en vy är den visuella presentationen av datan från ett dataset i appen. En vy innehåller inte nödvändigtvis data, det kan vara en layout i vilken datan kommer att visas. Som sådan kan en vy innehålla flera olika "inputs" som fyller på med data i vyn. På samma sätt kan en vy också innehålla "outputs", som fylls med data från t ex ett formulär som användaren av appen fyller i och som går vidare till ett dataset.

Stilmall, detta är den generella designen av appen. Ett basutbud av inställningar, såsom färger, typsnitt, animeringar, padding etc. De flesta av dessa inställningar kan skrivas över unikt i varje enskild vy om man vill. Det går att definiera flera olika stilmallar för en app, men bara en kan vara aktiv i taget.

Struktur, detta är ryggraden i appen, där vyer kopplas ihop och fylls med data från datasets, och även där menyer och logik kopplas till att bli en färdig app. Allt hanteras i ett visuellt intuitivt gränssnitt genom drag-and-drop. En färdigbyggd app i strukturbyggaren kan kopieras och återanvändas med alla datasets, vyer, menyer och logik vilket skapar stora fördelar om man vill använda och designa om samma typ av app till en ny kund.

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, ett mediabibliotek i plattformen där du lagrar dina bilder, ikoner och filer som du använder till dina olika app projekt. Innehåller också en egen grafisk editor där du i ett Photoshop liknande verktyg kan jobba med bildredigering. Det sparar tid istället för att behöva sitta i ett bildredigeringsprogram vid sidan av och jobba med bilder som du sedan måste ladda upp i plattformen.

Push, detta är ett kommunikationscenter för att skapa och skicka ut push-notifieringar direkt eller tidsinställt till grupper eller enskilda användare i olika appar.

Användarbehörighetssystem, här hanterar man vem som har behörighet att se och göra vad i både plattformen och i apparna kopplat till organisationer och grupper.

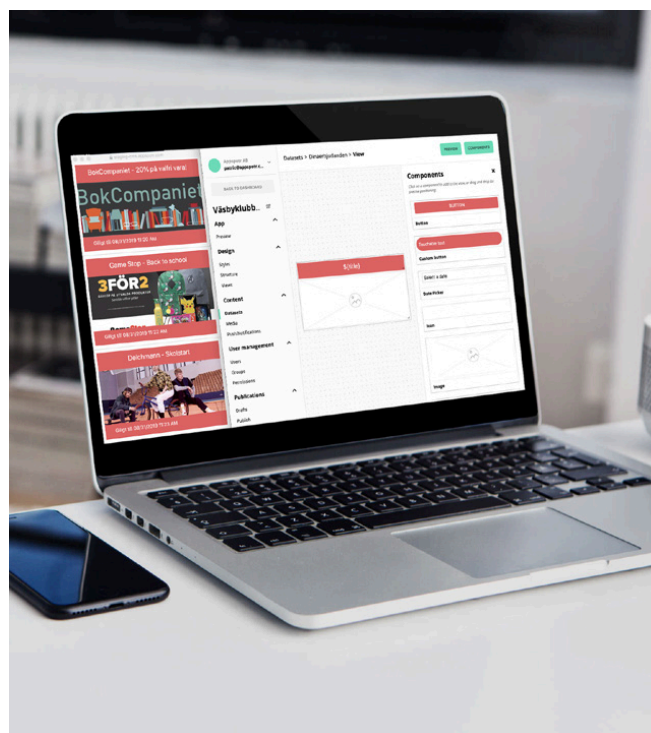
Organisation & grupper, här hanterar man vilka organisationer, och grupper under en organisation du har i din plattform och vilken organisation och grupper en app är kopplad till.

Användare, här kan du se alla användare i en app.

Publicering, här hanteras information och versionshantering av appar du publicerar till Apple App Store och Google Play samt publicering av PWA till webben.

Utkast, när du sparar en uppdatering av innehåll eller stilmall i en app och sparar det som ett utkast så sparas det här och väntar på godkännande och publicering.

Cloud code, ett gränssnitt i plattformen som kan erbjudas utvecklare som vill kunna komma åt att koda i plattformen.



Ekonomisk översikt koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2019/2020 6M (maj-okt)	2018/2019 6M (maj-okt)	2018/2019 12M
Nettoomsättning	4 321	605	5 145
Periodens resultat	-6 087	-8 937	-24 332
Resultat per aktie	-0,21	-0,06	-0,85
Antal aktier (i tusental)	51 999	28 506	28 506

Antalet aktier

På balansdagen uppgick antalet aktier till 51 999 998 stycken.

Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 5 736 TSEK (IB 4 732 TSEK). Soliditeten var 33,1 % (IB 33,8 %)

Under perioden har Appspotr:

- betalat tillbaka sin kortfristiga skuld på 1.5 MSEK till Starbright Invest 2 AB.
- genomfört en riktad nyemission till Modelio Equity AB på totalt 1,47 MSEK och i samband med detta återbetalat det konverteringsbara lån om 1,5 MSEK bolaget haft med Modelio Equity AB.
- utökat och omförhandlat konvertibla låneavtal med gamla och nya långivare på nya villkor. Ny lånefinansiering om totalt 4,3 MSEK är säkrad, genom att omförhandla gamla konvertibla låneavtal om 2,8 MSEK samt säkrar ny lånefinansiering om 1,5 MSEK med gamla och nya långivare.
- genomfört nyemission om 6,4 MSEK.
- fastställt tilläggsköpeskillingen till HPC Sales Company AB till 6 386 TSEK vilket påverkat investering i goodwill.

Resultaträkning - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 aug-31 okt 2019 3M	1 aug-31 okt 2018 3M	1 maj-31 okt 2019 6M	1 maj-31 okt 2018 6M	1 maj-31 okt 2018/2019 12M
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 727	545	4 321	605	5 145
Summa intäkter	1 727	545	4 321	605	5 145
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	32	-252	-139	-411	-1 041
Övriga externa kostnader	-1 878	-2 423	-3 736	-4 043	-9 102
Personalkostnader	-1 747	-2 174	-3 853	-4 295	-10 048
Av- och nedskrivningar	-1 107	-401	-1 951	-531	-4 191
Övriga rörelsekostnader	-189	-1	-189	-1	
Summa kostnader	-4 889	-5 251	-9 868	-9 281	-24 382
Rörelseresultat	-3 162	-4 706	-5 547	-8 676	-19 237
Finansiella poster	-323	-71	-540	-261	-5 579
Resultat efter finansiella poster	-3 485	-4 777	-6 087	-8 937	-24 816
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	484
Periodens resultat	-3 485	-4 777	-6 087	-8 937	-24 332
Resultat per aktie, räknat på resultatet hänförligt till Appspotr AB:s aktieägare under året (uttryckt i kr per aktie)					
Resultat SEK per aktie	-0,07	-0,17	-0,21	-0,06	-0,92

Balansräkning - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2019-10-31	2018-10-31	2019-04-30
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	19 015	18 124	14 535
Materiella anläggningstillgångar	138	272	206
Andelar i intressebolag	0	5 000	
Övriga finansiella tillgångar	70	20	70
Summa anläggningstillgångar	19 223	23 416	14 811
Omsättningstillgångar			
Kundfodringar	780	1 200	948
Övriga fodringar	715	8 648	436
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	184	237	265
Summa omsättningstillgångar	1 679	10 085	1 649
Likvida medel	5 736	6 903	4 732
Summa omsättningstillgångar	7 415	16 988	6 381
SUMMA TILLGÅNGAR	26 638	40 404	21 192

Balansräkning - koncernen, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2019-10-31	2018-10-31	2019-04-30
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	8 828	23 938	7 169
Summa eget kapital	8 828	23 938	7 169
Avsättningar			
Uppskjuten skatteskuld	0	0	40
Summa avsättningar	0	0	40
Långfristiga skulder			
Långfristiga lån	6 110	6 000	3 000
Övriga långfristiga skulder	2 449	286	3 070
Summa långfristiga skulder	8 559	6 286	6 070
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	608	866	704
Kortfristiga lån	5 600	3 189	3 513
Övriga kortfristiga skulder	619	531	1 089
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 424	6 134	2 607
Summa kortfristiga skulder	9 251	10 720	7 913
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	26 638	40 944	21 192

Koncernens förändring i eget kapital

<i>Alla belopp i TSEK</i>	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Andra reserver	Balanserat resultat	Summa
Ingående eget kapital 2018-05-01	2 460	51 036	0	-46 935	6 561
Nyemission	3 242	21 701			24 943
Årets resultat 2018/2019				-24 331	-24 331
Utgående eget kapital 2019-04-30	5 702	72 737	0	-71 266	7 173
Ingående eget kapital 2019-05-01	5 702	72 737	0	-71 266	7 173
Periodens resultat maj-juli 2019				-6 087	-6 087
Nyemission	4 698	3 044			7 742
Summa totalresultat	4 698	3 044	0	-6 087	1 655
Utgående eget kapital 2019-07-31	10 400	75 781	0	-77 353	8 828

Kassaflödesanalys - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 maj-31 okt 2019 6M	1 maj-31 okt 2018 6M	1 maj-30 april 2018/2019 12M
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	-5 547	-	-24 237
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	1 974	-	9 191
Erlagd ränta	-540	-	-579
Betald skatt	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-4 113	0	-15 625
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-30	-	-990
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	-797	-	2 073
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 940	0	-14 542
Investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella och immateriella tillgångar	-600	-	-17 312
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-600	0	-17 312
Finansieringsverksamheten			
Förändring räntebärande skulder (ökning+)	-1 210	-	8 140
Nyemission	7 754	-	20 442
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	6 544	0	28 582
Förändring likvida medel	1 004	0	-3 272
Likvida medel vid periodens början	4 732	-	8 004
Likvida medel vid periodens slut	5 736	0	4 732

Resultaträkning - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 aug-31 okt 2019 3M	1 aug-31 okt 2018 3M	1 maj-31 okt 2019 6M	1 maj-31 okt 2018 6M	1 maj-30 april 2018/2019 12M
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	39	56	188	116	2 498
Övriga rörelseintäkter	0	0	0		
Summa intäkter	39	56	188	116	2 498
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	-111	329	-282	-411	-1 042
Övriga externa kostnader	-1 404	-2 917	-2 709	-3 956	-7 916
Personalkostnader	-832	-1 924	-2 059	-4 045	-7 601
Av- och nedskrivningar	-24	-127	-45	-257	-5 949
Övriga rörelsekostnader	0	0			-6
Summa kostnader	-2 371	-4 639	-5 095	-8 669	-22 514
Rörelseresultat	-2 332	-4 583	-4 907	-8 553	-20 016
Finansnetto	-205	-71	-376	-261	-462
	-205	-71	-376	-261	-462
Resultat efter finansiella poster	-2 537	-4 654	-5 283	-8 814	-20 478
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	0
Periodens resultat	-2 537	-4 654	-5 283	-8 814	-20 478

Balansräkning - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2019-10-31	2018-10-31	2019-04-30
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	0	643	0
Materiella anläggningstillgångar	138	272	206
Aktier i koncernföretag	13 583	12 983	12 983
Andelar i intresseföretag	0	5 000	0
Andra långfristiga fordringar	50	0	50
Summa anläggningstillgångar	13 771	18 898	13 239
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	0	0	14
Fordringar hos koncernföretag	1 644	2	2 411
Övriga fordringar	194	8 646	102
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	119	198	175
Summa omsättningstillgångar	1 957	8 846	2 702
Likvida medel	4 471	5 037	2 192
Summa omsättningstillgångar	6 428	13 883	4 894
SUMMA TILLGÅNGAR	20 199	32 781	18 133

Balansräkning - moderbolaget, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2019-10-31	2018-10-31	2019-04-30
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital	10 400	5 701	5 701
Fritt eget kapital	4 545	17 177	5 324
Summa eget kapital	14 945	22 878	11 025
Långfristiga skulder			
Långfristiga lån	3 610	0	3 070
Övriga långfristiga skulder	263	286	0
Summa långfristiga skulder	3 873	286	3 070
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	448	811	599
Skatteskulder	42	0	129
Övriga kortfristiga skulder	28	3 603	2 219
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	863	5 203	1 091
Summa kortfristiga skulder	1 381	9 617	4 038
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	20 199	32 781	18 133

Moderbolagets förändring i eget kapital

<i>Alla belopp i TSEK</i>	Aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Summa
Ingående eget kapital 2018-05-01	2 460		51 036	-46 936	6 560
Periodens resultat maj-juli 2018	-	-	-	-4 159	-4 159
Nyemission Q1 2018	169	-	925		1 094
Utgående eget kapital 2018-07-31	2 629	0	51 961	-51 095	3 495
Ingående eget kapital 2018-08-01	2 629	0	51 961	-51 095	3 495
Periodens resultat aug-april 2018/2019				-16 319	-16 319
Nyemissioner Q2-Q4 2018/2019	3 073		20 776		23 849
Ingående eget kapital 2019-01-01	5 702	0	72 737	-67 414	11 025
Periodens resultat maj-okt 2019				-5 283	-5 283
Nyemission				7 554	7 554
Koncernbidrag				1 650	1 650
Utgående kapital 2018-12-31	5 702	0	72 737	-63 493	14 946

Kassaflödesanalys - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 maj-31 okt 2019 6M	1 maj-31 okt 2018 6M	1 maj-30 april 2018/2019 12M
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	-4 907	-8 553	-20 016
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	68	257	5 949
Erlagd ränta	-376	-130	-462
Betald skatt	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-5 215	-8 426	-14 529
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	745	-286	-2 042
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	-644	227	-18
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-5 114	-8 485	-16 589
Investeringsverksamheten			
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-	-	-
Betalda aktieägartillskott	-600	-7 332	-
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	-	31
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-	-	-13 032
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-600	-7 332	-13 001
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	7 553	8 882	20 442
Koncernbidrag	1 650	-	4 550
Förändring räntebärande skulder	-1 210	3 968	-1 213
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	7 993	12 850	23 779
Förändring likvida medel	2 279	-2 967	-5 812
Likvida medel vid periodens början	2 192	8 004	8 004
Likvida medel vid periodens slut	4 471	5 037	2 192

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 Q3 2019/2020, perioden nov-dec, publiceras den 28 februari.

Ägardata

Antalet aktier vid periodens slut, den 31:e oktober, uppgick till 51 999 998 stycken.

De 10 största ägarna per 2019-12-06.

Namn	Antal	Andel, %
Nordnet Pensionsförsäkring AB	5 282 681	10,16
Försäkringsbolaget Avanza Pension	4 723 812	9,08
NCSV Sweden AB	2 773 850	5,33
Novel Unicorn	2 689 538	5,17
HPC Sales Company AB	2 434 783	4,68
Starbright*	1 822 047	3,50
Ekapaif**	1 379 183	2,65
Jan Sjöblom	1 000 247	1,92
Skandia Försäkrings	923 764	1,78
Treac Innovation AB	816 951	1,57
Övriga aktieägare	28 153 142	54,14
Totalt	51 999 998	100,00

*representerar det samlade ägandet för Starbright Sweden AB och Starbright Invest AB

**representerar det samlade ägandet för Entreprenörskapital Apparell AB, Entreprenörskapital Barbarett AB, Entreprenörskapital Glacis AB, Entreprenörskapital Kasematt AB, Entreprenörskapital Kurtin AB, Entreprenörskapital Orillon AB, Entreprenörskapital Tenalj AB.

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 december 2019

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