



DELÅRSRAPPORT

RÄKENSKAPSÅRET 1 MAJ 2018 – 30 APRIL 2019

ANDRA KVARTALET 1 AUGUSTI 2018 – 31 OKTOBER 2018

APPSPOTR.COM

Appspotr

Väsentliga händelser för det andra kvartalet (aug-okt)

- Omsättningen blev 545 KSEK. Resultatet efter skatt blev -4 777 KSEK, motsvarande -0,22 SEK per aktie baserat på antalet aktier vid periodens slut. Jämförelsesiffror saknas då koncernen är nybildad. Apsales konsolideras från och med den 1 oktober.
- En nyemission genomfördes som tillförde bolaget 13,8 MSEK efter kostnader samt återbetalning och kvittning av lån. 62,9% tecknades med stöd av teckningsrätter, 19,0% tecknades utan stöd av teckningsrätter medan garanterna stod för 16,4%.
- Apsales förvärvades och konsoliderades från den 1 oktober. Apsales tillför bolaget strategiskt viktig säljkompetens, en liten men mycket väl fungerande säljorganisation och färdiga appkoncept.
- Förvärvet av Apsales finansierades dels med aktier, dels med medel från nyemissionen och dels med en förvärvskredit på 6 000 KSEK från SEB.
- Länen från Modelio Equity AB och Sonny Johansson förhandlades om.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- De sista delarna av nyemissionen registrerades, vilket påverkar antalet aktier. Se sidorna 7 och 12 för mer information.
- Orderingången i november uppgick till 1,7 MSEK vilket var nytt rekord för enskild månad. Lanseringen av den nya GDPR-anpassade tjänsten för internkommunikation, Cyan, bidrog till den starka efterfrågan.
- En ny organisation med uppdelning i två affärsområden – Systems och Professional Services – infördes.
- En större rekryteringsrunda drogs igång för att skala upp verksamheten. När den är slutförd, vilket beräknas bli i slutet av första kvartalet 2019, kommer arbetsstyrkan vara ungefär fördubblad.
- Det meddelades att version 3.0 av plattformen kommer att mjuklanseras i januari.

VD har ordet

Det har varit en händelserik höst för Appspotr. Vi har genomfört en nyemission, förvärvat Appsales, knutit en viktig bankkontakt i SEB som bidrog med en förvärvskredit och strukturerat om våra övriga lån.

Med Appsales har vi fått in både spännande produkter och appkoncept som möter en stark efterfrågan på marknaden och en stor säljkompetens, inte bara inom själva säljprocessen utan även kring hur man bygger upp en framgångsrik säljorganisation.

Vi har nu en tydlig tillväxtplan med tydliga mål som vi vet hur vi ska jobba mot för att nå. Den här planen började ta form under våren efter att vi lanserat vår Utvecklarportal i stängd beta. Vi bjöd då in utvalda utvecklare för att testa funktionaliteten och visade den även för flera möjliga partners – en av dem var Appsales.

Carsten och hans team såg omedelbart vilken enorm skillnad en öppen plattform skulle göra för deras affär och tillsammans började vi skissa på hur vi skulle kunna jobba ihop. Det slutade med vi förvärvade Appsales och deras färdiga appkoncept, bland annat det nya Cyan som varit väldigt efterfrågat på marknaden.

Medan vi jobbade på att sy ihop nyemissionen och förvärvet, jobbade vi vidare på plattformen med den feedback vi fått under den stängda betan. Vi tog beslutet att bygga in Utvecklarportalen och dess nya funktioner i CMS:et i en ny version av plattformen, version 3.0.

Det vi gör med de nya funktionerna är att ta bort begränsningar. Dataset separerar till exempel data från vyerna i appen och gör det möjligt att presentera data på nya sätt. Med cloud code och data sources för vi in möjligheter i plattformen som tidigare bara var möjligt med traditionell apputveckling. Det, vågar vi säga, gör 3.0 till det mest kraftfulla utvecklingsverktyget på marknaden.

För Appsales kommer det här innebära att alla flaskhalsar som de tidigare har upplevt i sin försäljning, med apputvecklingsplattformar som inte skjuter till resurser för att utveckla funktioner och så vidare, är bortblåsta. De kan bara springa på marknaden och sälja, vilket de gör väldigt, väldigt bra.

Efter många år i branschen har de även ett kontaktnät bland bolag som liknar dem själva

och som upplevt samma flaskhalsar. Det ger oss en flygande start i arbetet med att bygga upp ett globalt nätverk av återförsäljare.

Vi står med andra ord redo med två kompletterande delar: marknads mest kraftfulla apputvecklingsplattform och en marknadsorganisation som till fullo kan nyttja potentialen i den.

Vi ska inte heller glömma bort våra projekt i Kina, där alla vår tre partners tålmodigt har väntat på version 3.0. Appspotr Asia har nu startat ett bolag i Shanghai som en förberedelse för att köra igång. Att alla tre projekten har haft uthålligheten att vänta är imponerande och det säger en del om vilken potential våra partners ser.

Sedan förvärvet av Appsales slutfördes, har vi jobbat hårt med att få den interna organisation som ska leverera allt det vi ser framför oss på plats. Vi landade i en struktur med två affärsområden: Systems och Professional Services. Systems kommer att ansvara för den bakomliggande infrastrukturen, plattformen och Cyan, medan Professional Services kommer att paketera och sälja lösningarna direkt mot kund men även via återförsäljare.

Med den organisationen på plats håller vi nu på med en rekryteringsrunda, där det är tänkt att personalstyrkan ska ungefär fördubblas.

Samtidigt som vi internt rustar för kraftig tillväxt, förbättras hela tiden de yttre förutsättningarna. Analysfirman Gartner ser en explosiv tillväxt för vår typ av verktyg, RMAD (Rapid Mobile Application Development), framför sig och bedömer att marknadspenetrationen ökar från medellåga procenttal till 20 procent under de kommande 12–24 månaderna.

Med marknads mest kraftfulla plattform i ryggen tror vi att vi både kommer att ta del av och driva på den utvecklingen.

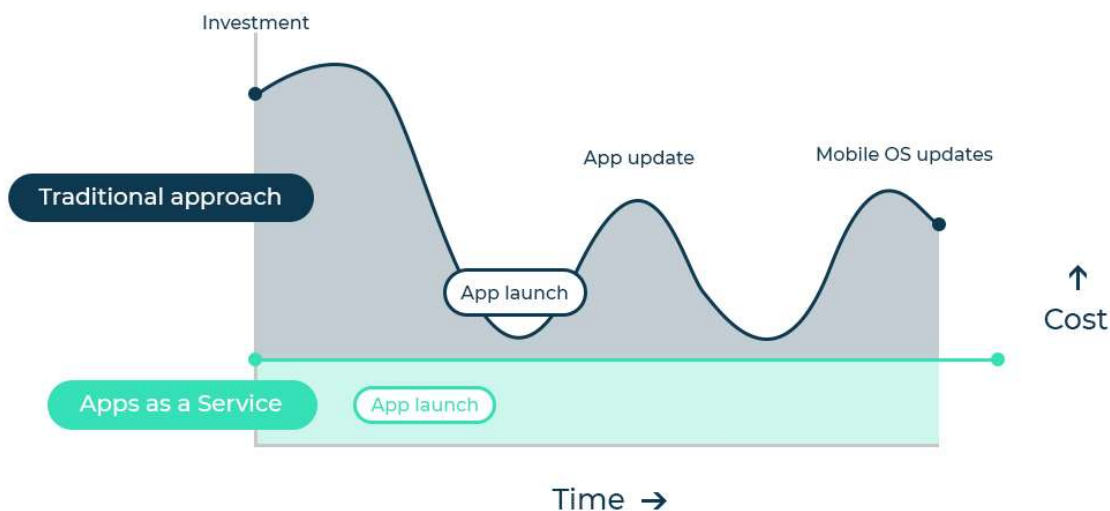
Med hälsningar från Göteborg,

Patric Bottne
VD Appspotr AB

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. Därutöver tillkommer en plattformsmoell där Appspotr får en provision på SaaS-tjänster och moduler som säljs via plattformens marknadsplats.

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 är i version 3.0 ett av marknadens mest kraftfulla apputvecklingsverktyg. Utvecklarportalen har byggts in i CMS:et med nya funktioner så att det nu går att bygga kompletta SaaS-tjänster direkt i plattformen. Det finns inte längre några begränsningar kring funktionalitet eller design. När appen är klar kan den publiceras till alla relevanta appbutiker som Apple App Store och Google Play.

Där andra plattformar erbjuder färdiga byggstenar som snabbt kan byggas ihop till appar, erbjuder Appspotr möjligheten att fritt kunna tillverka vilka egna byggstenar som helst, antingen för egna ändamål eller för försäljning på plattformens marknadsplats. Den öppenheten gör Appspotr unikt och innebär en helt annan skalbarhet i affären för användarna. De är inte längre beroende av att plattformen gör nya byggstenar för att kunna erbjuda sina kunder nya funktioner.

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 datorer är via appar på en telefon. Den verkligheten påverkar IT-utvecklingen i allt större utsträckning där företagen väljer appar för nya projekt.

Stora delar av världen, som till exempel Kina, fick aldrig ens uppleva en PC-era och där har utvecklingen istället gått direkt på appar. Det är en viktig orsak till att den kinesiska appekonomin i vissa avseenden anses ha kommit längre än den västerländska. Appspotr är genom samarbetet med Novel Unicorn redan etablerat på det slutna kinesiska nätet.

Appförsäljningsbolag

Många företag antingen saknar egna resurser för att bygga appar eller känner inte till möjligheterna som finns för att göra det. Där fyller bolag som 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 får Appspotr en ambassadör som i sitt kontaktnät bland de här bolagen kan visa på sitt eget lyckade i exempel.

Koncernens ekonomiska utveckling

<i>Belopp i KSEK</i>	3 mån	6 mån
	aug-okt	maj-okt
	2018/2019	2018/2019
Nettoomsättning	545	605
Bruttoresultat	293	194
Bruttomarginal	54%	32%
Rörelseresultat	-4 706	-8 676
Resultat efter skatt	-4 777	-8 937
Soliditet	58%	
Likvida medel	6 903	

Jämförelsesiffror saknas då koncernen är nybildad. Appsales konsolideras från och med 1 oktober.

Omsättning och resultat (augusti-oktober)

Omsättningen uppgick till 545 KSEK och är hänförlig till Appsales försäljning av appar för internkommunikation.

Bruttomarginalen uppgick till 54 procent. Bruttoresultatet räknas som intäkter minus direkta kostnader.

Rörelsekostnaderna uppgick till -5 251 KSEK. Rörelseresultatet blev således -4 706 KSEK.

Finansnettot uppgick till -71 KSEK.

Resultatet efter finans blev -4 777 KSEK. Resultatet efter skatt blev samma.

Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 6 903 KSEK. Soliditeten var 58%.

Resultaträkning - koncernen

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

<i>Belopp i KSEK</i>	3 mån aug-okt 2018/2019	6 mån maj-okt 2018/2019
Nettoomsättning	545	605
Rörelsens intäkter	545	605
Direkta kostnader	-252	-411
Bruttoresultat	293	194
Övriga externa kostnader	-2 423	-4 043
Personalkostnader	-2 174	-4 295
Av- och nedskrivningar	-401	-531
Övriga rörelsekostnader	-1	-1
Rörelseresultat	-4 706	-8 676
Finansiella poster	-71	-261
Resultat efter finansiella poster	-4 777	-8 937
Skatt på periodens resultat	0	0
Periodens resultat	-4 777	-8 937
Aktier vid periodens slut	21 414 462	
Resultat per aktie, SEK	-0,22	-0,42
Aktuellt antal aktier	28 506 136	
Resultat per aktie, SEK	-0,17	-0,31

Balansräkning - koncernen

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

<i>Belopp i KSEK</i>	31 okt 2018
Immateriella anläggningstillgångar	18 124
Materiella anläggningstillgångar	272
Andelar i intressebolag	5 020
Summa anläggningstillgångar	23 416
Kundfordringar	1 200
Övriga fordringar	8 648
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	237
	10 085
Likvida medel	6 903
Summa omsättningstillgångar	16 988
SUMMA TILLGÅNGAR	40 404

<i>Belopp i KSEK</i>	31 okt 2018
Aktiekapital	4 311
Övrigt bundet kapital	1 390
Fritt eget kapital	17 697
Summa eget kapital	23 398
Långfristiga lån	6 000
Övriga långfristiga skulder	286
Summa långfristiga skulder	6 286
Leverantörsskulder	866
Skatteskulder	531
Kortfristiga lån	3 189
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	6 134
Summa kortfristiga skulder	10 720
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	40 404

Resultaträkning – moderbolaget

<i>Belopp i KSEK</i>	3 mån aug-okt 2018/2019	3 mån aug-okt 2017/2018	6 mån maj-okt 2018/2019	6 mån maj-okt 2017/2018	12 mån maj-apr 2017/2018
Nettoomsättning			116	120	115
Rörelsens intäkter	0	0	116	120	115
Råvaror och förnödenheter	-252	-40	-411	-156	-536
Övriga externa kostnader	-2 336	-1 980	-3 956	-3 857	-7 544
Personalkostnader	-1 924	-1 742	-4 045	-3 071	-7 216
Av- och nedskrivningar	-127	-127	-257	-252	-506
Rörelseresultat	-4 639	-3 889	-8 553	-7 216	-15 687
Finansnetto	-71	-2	-261	-3	-25
Resultat efter finansiella poster	-4 710	-3 891	-8 814	-7 219	-15 712
Skatt på periodens resultat					
Periodens resultat	-4 710	-3 891	-8 814	-7 219	-15 712
Rapport över totalresultatet					
Periodens resultat	-4 710	-3 891	-8 814	-7 219	-15 712
Summa totalresultat	-4 710	-3 891	-8 814	-7 219	-15 712

Moderbolagets förändring i eget kapital

<i>Belopp i KSEK</i>	Aktie- kapital	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Summa eget kapital
Ingående eget kapital 2017-05-01	1 898	36 946	-31 223	7 621
Totalresultat				
Periodens resultat maj-okt 2017	0	0	-7 218	-7 218
Nyemission	470	14 497	0	14 967
Utgående eget kapital 2017-10-31	2 368	51 443	-38 442	15 369
Ingående eget kapital 2017-11-01	2 368	51 443	-38 442	15 369
Totalresultat				
Periodens resultat nov 2017-apr 2018	-	-	-8 494	-8 494
Nyemission	92	-408	-	-316
Utgående eget kapital 2018-04-30	92	-408	-8 494	-8 810
Ingående eget kapital 2018-05-01	2 460	51 035	-46 936	6 559
Totalresultat				
Periodens resultat maj-okt 2018	0	0	-8 814	-8 814
Nyemission	3 242	21 891	-	25 133
Utgående eget kapital 2018-10-31	5 702	72 926	-55 750	22 878

Balansräkning – moderbolaget

<i>Belopp i KSEK</i>	31 okt 2018	31 okt 2017	30 apr 2018
Immateriella anläggningstillgångar	643	1 069	857
Materiella anläggningstillgångar	272	302	315
Andelar i dotterbolag	12 983	50	50
Andelar i intressebolag	5 000	5 000	5 000
Summa anläggningstillgångar	18 898	6 421	6 222
Kundfordringar	0	79	0
Övriga fordringar	8 646	538	541
Kortfristiga fordringar på dotterbolag	2	2	2
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	198	33	117
	8 846	652	660
Likvida medel	5 037	9 649	8 004
Summa omsättningstillgångar	13 883	10 301	8 664
SUMMA TILLGÅNGAR	32 781	16 722	14 886
<i>Belopp i KSEK</i>	31 okt 2018	31 okt 2017	30 apr 2018
Bundet eget kapital	5 701	2 368	2 460
Fritt eget kapital	17 177	13 003	4 101
Summa eget kapital	22 878	15 371	6 561
Övriga långfristiga skulder	286	298	293
Summa långfristiga skulder	286	298	293
Leverantörsskulder	811	332	584
Kortfristiga skulder	403	380	643
Övriga kortfristiga skulder	3 200	0	5 950
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5 203	341	855
Summa kortfristiga skulder	9 617	1 053	8 032
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	32 781	16 722	14 886

Kassaflödesanalys - moderbolaget

<i>Belopp i KSEK</i>	6 mån maj-okt 2018/2019	6 mån maj-okt 2017/2018	12 mån maj-apr 2017/2018
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	-8 553	-7 218	-15 712
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	257	252	506
Erlagd ränta	-130		
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-8 426	-6 966	-15 206
Minskning(+)/ökning(-) av fordringar	-286	-66	-184
Minskning(-)/ökning(+)	227	-480	524
Minskning(-)/ökning(+)	3 975		
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 510	-7 512	-14 866
Investeringsverksamheten			
Betalda aktieägartillskott	-7 332		
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-53	-107
Förvärv av finansiella tillgångar		-5 050	-5 050
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-7 332	-5 103	-5 157
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	8 882	14 968	14 650
Förändring av långfristiga skulder	-7	-2	5 947
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	8 875	14 966	20 597
Periodens kassaflöde	-2 967	2 351	574
Likvida medel vid periodens början	8 004	7 430	7 430
Likvida medel vid periodens slut	5 037	9 780	8 004

Övrig information

Finansiell kalender

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

Delårsrapporten för Q3 2018/2019, perioden nov–jan, publiceras den 29 mars.

Aktie och ägardata

Antalet aktier vid periodens slut, den sista oktober, uppgick till 21 414 462 stycken. De sista delarna av nyemissionen registrerades i november, vilket innebär att antalet aktier och ägarbilden såg ut enligt nedan per den sista november.

De 10 största ägarna per 2018-11-30.

Namn	Antal	Andel, %
Novel Unicorn	2 689 538	9,4
HPC Sales Sweden AB	2 434 783	8,5
Nordnet Pensionsförsäkring	2 081 774	7,3
Avanza Pension	1 530 062	5,4
Almi Invest	1 435 335	5,0
Starbright	1 159 484	4,1
Nordic CapSek Ventures	857 143	3,0
Ekapaif	820 116	2,9
Skandia Försäkring	575 546	2,0
Transforma Invest	466 830	1,6
<i>Övriga</i>	<i>14 455 525</i>	<i>50,7</i>
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 20 december 2018

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