

## Appspotr stärker sin säljorganisation och sitt erbjudande genom ett strategiskt förvärv

**Appspotr förvärvar Appsales och kompletterar därmed sin tekniska plattform med en färdigutvecklad SaaS-tjänst och en mycket stark försäljningsorganisation. De båda bolagen kompletterar varandra och förstärker varandras styrkor.**

Appspotr har tecknat ett avtal om att förvärva Appsales för 16 MSEK där betalning sker kontant med 10,4 MSEK (efter justering baserad på bolagets resultat vid tillträdet) och med egna aktier för 5,6 MSEK räknat vid kursen 2,30 kronor, vilket motsvara 2 434 782 st aktier. I uppgörelsen finns också en prestationsbaserad earnout på 6,4 MSEK som betalas ut under tre år baserat på intäkter från den befintliga kundstocken. Förvärvet kommer delvis finansieras genom upptagande av förvärvslån på ca 6 000 000 kronor från bank.

Appsales är ett mycket framgångsrikt appförsäljningsbolag som med hjälp av apputvecklingsplattformar från tredje part säljer "app som en tjänst" till företag och organisationer. På kundlistan finns hundratals stora företag och offentliga förvaltningar i Norden.

Bolaget har vid tillträdet en kundstock av "app som en tjänst"-abonnemang som ger löpande intäkter om 1,5 MSEK per kvartal med en vinstmarginal på över 40 procent. Bolaget är lönsamt och 2017 var omsättningen 6.7 MSEK och vinsten 0,87 MSEK. De senaste 18 månaderna har tillväxten i kundbasens löpande avtalsvärde varit 52 procent. Bolaget har 5 st anställda. Lönsamheten kommer att förbättras när Appsales flyttar över sina appar från tredje parts plattform till Appspotr.

Under de senaste 18 månaderna har bolaget, vid sidan av sin försäljning av "app som en tjänst", investerat i utvecklingen av den egna SaaS-tjänsten Cyan. Det är en investering som medvetet bromsat in tillväxten något på kort sikt, för att öka potentialen på lång sikt genom att möta kundernas efterfrågan på system för internkommunikation som är GDPR-kompatibelt. Cyan har dragit till sig ett stort intresse i flera länder och ett antal större kunder har redan gjort beställningar för leverans under hösten. Med Cyan kommer genomsnittsintäkten per kund att förbättras kraftigt för Appsales.

Bakom Appsales står ett team som har stor erfarenhet från försäljning och av att bygga och leda stora försäljnings- och supportorganisationer. Bolaget har en historik av stark tillväxt, en hög lönsamhet och en orderbok med avtal som ger löpande intäkter under flera år.

Förvärvet tillför således Appspotr en SaaS-tjänst i Cyan som är under stark tillväxt utöver en mycket kapabel och driven försäljningsorganisation som dels kan utveckla bolagets plattformsaffär med direktförsäljning av appar och dels bygga ett nätverk av återförsäljare till plattformen. Med Appspotr får Appsales en tekniskt skalbar plattform som gör att de kan växla upp sin försäljning till en ny nivå. Tillsammans finns alla bitar på plats för att bygga ett mycket starkt plattformsbolag.

– Förvärvet av Appsales är ett led i den ökade fokuseringen på att bygga en stark försäljningsorganisation, säger Patric Bottne, vd för Appspotr. Idag är Appsales mycket framgångsrika inom försäljning av informations- och kommunikationsappar och kommer att ge ökad omsättning för gruppen. Framåt kommer vi att kunna skala den egenägda SaaS-tjänsten Cyan samtidigt som Appsales kommer att utgöra en stark referens för att dra in fler återförsäljare av "app som en tjänst" till plattformen. Det kommer i sin tur locka fler externa digitala tjänster, SaaS-bolag, utvecklare och kreatörer att vilja använda vår plattform. Appsales kommer att agera i egen regi inom Appspotr-gruppen under namnet Appsales.



– Vi är mycket imponerade av Appspotrs plattform, kompetens och potential, säger Carsten Sparr, vd för Appsales Sweden AB. Med Appspotrs tekniska kompetens kan vi både vidareutveckla möjligheterna i Cyan och använda öppenheten i Appspotrs plattform för att erbjuda våra kunder fler och bättre tjänster. Sammanslagningen innebär att vi kan öka fokuseringen på vår kärnkompetens inom försäljning/marknad och snabbare skala upp både de vertikaler där vi har en stark affär idag samt påskynda uppstarten av nya affärer och vertikaler. Vi valde en lösning där Appspotr förvärfvar Appsales med delvis egna aktier, för att vi ser stora möjligheter med Appspotr. Vi är övertygade om att Appspotr kommer ta stora delar av marknaden när återförsäljare väljer plattform.

### **Strategisk bakgrund till förvärvet**

En stor källa till efterfrågan på appar finns idag hos företag som vill förenkla sin internkommunikation och sina interna arbetsprocesser. Drivkraften är de produktivitetsvinster som finns att göra genom att bädda in företagets informationsflöden i samma appbaserade gränssnitt som deras anställda har vant sig vid och använder privat.

Många företag drar sig dock för att ta steget. Oro för produktägarskap och kostnader gör att de inte agerar på egen hand. Det är där återförsäljare som Appsales kommer in. Genom att sälja "app som en tjänst" till företagen och ta ansvar för utveckling och drift av appen, har Appsales skapat en växande och lönsam affär med hög genomsnittsintäkt per kund och långvariga kundrelationer.

Som bas för sitt erbjudande använder bolag som Appsales en apputvecklingsplattform, som till exempel Appspotr. Därifrån köper de "app som tjänst" i bulk för vidareförsäljning till företagen, därav termen återförsäljare.

För återförsäljarnas del är det av yttersta vikt deras valda apputvecklingsplattform kan stödja vidareutveckling av funktioner som deras kunder efterfrågar. Där har Appspotr idag ett helt unikt erbjudande med sin öppna utvecklarportal. Återförsäljarna är inte beroende av att Appspotr frigör resurser för att utveckla funktionen de efterfrågar; de kan själva låta en utvecklare göra det i portalen.

Appsales har idag en växande och lönsam affär, som är beroende av en apputvecklingsplattform. Med Appspotr får Appsales tillgång till en flexibel och öppen apputvecklingsplattform som med tiden kommer att fyllas på med fler funktioner, integrationer, andra SaaS-tjänster och möjligheten att växa tekniskt. Det betyder att de som en del av Appspotr får en helt annan skalbarhet i sin affär, vilket blir en stark referens för andra återförsäljare att välja Appspotr.

Appspotr behöver få in volymintäkter från app-abonnemang genom att både bygga upp en egen försäljningsorganisation och fylla plattformen med funktioner och integrationer med affärssystem och SaaS-tjänster. Med Appsales får Appspotr dels in en liten, men förstklassig försäljningsorganisation och dels en färdig SaaS-tjänst. Men framför allt får Appspotr in en stor kompetens kring att bygga den större försäljningsorganisation och det nätverk av återförsäljare som maximerar värdet på plattformen.

### **Appspotr efter affären**

Kärnan i Appspotr är apputvecklingsplattformen med sin unika öppna utvecklarportal. Ovanpå detta kommer Appspotr att äga ett antal egna SaaS-tjänster, bland annat Cyan, det GDPR-anpassade CMS som Appsales har tagit fram.

Utanför de egna SaaS-tjänsterna kommer externa aktörer använda Appspotrs plattform och utvecklarportal för att bygga appar till sina egna SaaS-tjänster. Tre sådana exempel finns i de kinesiska samarbetspartners som Appspotr Asia har tecknat avtal med: Yuxin, iReserve och EZ Cloud.

Intäktsströmmarna för Appspotr kommer då komma från de egna SaaS-tjänsterna, från provision på de externa funktioner (moduler), integrationer och SaaS-tjänster som säljs via plattformens



marknadsplats och från de externa SaaS-bolag och återförsäljare som använder plattformen utan att sälja sina tjänster via marknadsplatsen.

Målet är att det i framtiden ska finnas hundratals olika SaaS-tjänster tillgängliga på Appspotrs plattform. Ett fåtal kommer ägas av Appspotr och majoriteten kommer ägas av andra. Genom att vara en öppen plattform, kommer Appspotr bli en viktig del av en framtida och alltmer appbaserad IT-infrastruktur.

#### **Tillträde och övriga villkor**

Tillträde sker vid betalningen av 10,4 MSEK i kontant betalning samt genom utställande av aktier enligt vad som angetts ovan.

#### **För ytterligare information, kontakta:**

Patric Bottne, VD Appspotr AB (publ)

Mobil: +46 701 46 61 89

E-post: [patric@appspotr.com](mailto:patric@appspotr.com)

#### **Om Appspotr AB**

Appspotr gör det enkelt för privatpersoner och företag att skapa native appar online, utan förkunskaper i programmering. Användaren bygger appen med hjälp av färdiga moduler, skräddarsyr design och innehåll för att sedan publicera den i valfri appbutik. Samtidigt erbjuder Appspotr utvecklare en möjlighet att tjäna pengar på att skapa de moduler som används. Appspotr har 12 anställda och är baserade i Göteborg.

*Denna information är sådan information som Appspotr AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande den 31 Augusti 2018.*