

appspotr

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ

RÄKENSKAPSÅRET 1 JAN 2021 – 31 DEC 2021

FJÄRDE KVARTALET 1 OKT 2021 – 31 DEC 2021

appspotr.com

Sammanfattning av Appspotrkoncernen för verksamhetsåret 2021-01-01 - 2021-12-31

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick till 6908 TSEK (inga jämförelsesiffror finns för motsvarande period förra året då det är första året koncernen rapporterar ARR)
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 5 270 TSEK (6 615 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 96,6 % (94,0 %)
- Nettoomsättningen för koncernen uppgick till 5 454 TSEK (7 040 TSEK)
- Rörelseresultatet för koncernen uppgick till -29 272 TSEK (-17 723 TSEK)
- Moderbolaget redovisar ett rörelseresultat på -25 183 TSEK (-14 317 TSEK)
- Resultat efter skatt uppgick till -29 323 TSEK (-18 541 TSEK) för koncernen och -24 328 TSEK (-13 544 TSEK) för moderbolaget
- Styrelsen föreslår ingen utdelning

Väsentliga händelser för det fjärde kvartalet

Koncernen:

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2021-12-31 till 6908 TSEK (inga jämförelsesiffror finns för motsvarande period förra året då det är första året koncernen rapporterar ARR)
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 1 405 TSEK (2 095 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 94,4 % (86,9 %)
- Omsättningen uppgick till 1 489 TSEK (2 412 TSEK)
- Resultatet uppgick till -8 788 TSEK (-4 099 TSEK)
- Resultat per aktie blev -0,05 SEK (-0,03 SEK)

Moderbolaget:

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2021-12-31 till 72 TSEK (inga jämförelsesiffror finns för motsvarande period förra året då det är första året moderbolaget rapporterar ARR)
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 21 TSEK (42 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 100 % (53,8 %)
- Omsättningen uppgick till 21 TSEK (78 TSEK)
- Resultatet uppgick till -6 050 TSEK (-2 244 TSEK)
- Resultat per aktie blev -0,03 SEK (-0,02 SEK)
- I december meddelar bolaget att man genomfört förvärvet av ett svenskt bolag med ett Sri Lankesiskt dotterbolag med utvecklare för en maximal köpeskilling på 3 miljoner kronor.
- I oktober meddelar bolaget att man öppnar sin plattform för självregistrering på engelskspråkiga marknader och växlar upp bolagets marknadssatsning.

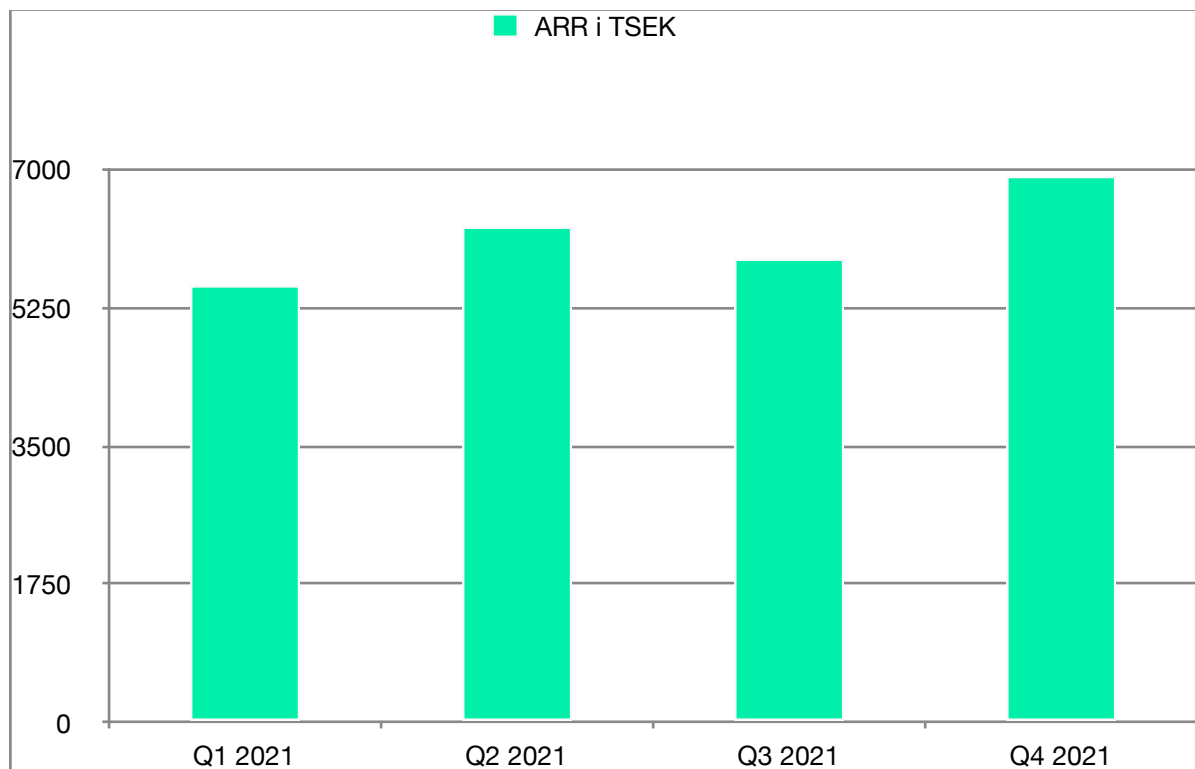
Väsentliga händelser efter periodens utgång

- N/A

Annual Recurring Revenue (ARR) koncernen

ARR är Appspotrs viktigaste finansiella nyckeltal. Det visar värdet av de fasta och rörliga avtalsintäkterna de kommande 12 månaderna. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje ny ARR-krona ett högt värde.

ARR uppgick per 2021-12-31 till 6,9 MSEK (ingen jämförelsesiffror finns för motsvarande period förra året). Illustrationen nedan visar ARR för de senaste fyra kvartalen.



VD har ordet

Under det fjärde kvartalet lanserades självregistrering och onlinebetalning i Appspotr 3 plattformen. En viktig del för att ta position på den starkt växande marknaden för low code globalt. Under perioden genomfördes också förvärvet av det lan-kesiska dotterbolag där bolagets utvecklingsresurser finns samlade. Under kvartalet ökade de repetitiva intäkterna med 17,9 %, vilket ger ett ARR på 6,9 msek.

Erbjudandet

Genom lanseringen av självregistrering och onlinebetalning under Q4 har vi breddat vårt erbjudande. Våra kunder har nu en större frihet i att kunna välja de erbjudanden som passar dem bäst. Självservice till kunder som vill bygga appar själva. Fullservice via Appspotr Studios för kunder som vill köpa eller hyra färdiga appkoncept. Eller kombinationen av båda.

Vi har nu ett attraktivt kommersiellt upplägg där vi går mer och mer mot att bli en helhetsleverantör av low code baserade app-lösningar, där kunden har friheten att bygga dem själv eller ta hjälp av oss och våra experter.

Ambitionen är att öka vår konvertering av nya kunder och återförsäljare både inom självservice och fullservice samt att öka antalet erbjudanden.

Organisationen

Vår kommersiella kapacitet börjar nu komma på plats i koncernen där samtliga övergripande roller i organisationen har identifierats och till huvuddel tillsats.

Vi har lagt grunden för vår internationella etableringsstrategi genom förvärvet av vårt dotterbolag i Sri Lanka. Restriktioner kopplade till Covid-19 har inneburit utmaningar i att växa internationellt så vi är nöjda med att vi rott i hamn denna affär som är en viktig komponent i vår tillväxtstrategi. Ambitionen är att, vid sidan av ökade insatser på hemmamarknaden, växa ytterligare internationellt, men vi är öd-

mjuka inför att det är utmanande och tidskrävande på grund av pandemin.

Organisationen fortsätter att växa kontrollerat med en ökad kundtillströmning och under 2022 kommer vi rekrytera mer personal, främst inom utveckling, produktion och försäljning i takt med att bolagets tillväxt ökar.

Försäljning

Under fjärde kvartalet har vi en ökad försäljning där vårt ARR växer med 17,9 % jämfört med tredje kvartalet. Ökningen kommer från fullserviceaffären som växt under perioden. När vi ser ytterligare kvittens i en attraktiv ROI för kundanskaffning kommer vi att investera mer aggressivt i våra kampanjer både inom självservice och fullservice. ARR-tillväxt är fortsatt huvudfokus för vår verksamhet och det som genomsyrar andan i hela vår koncern och hos våra anställda.

Produkter

Våra produkter inom low code fortsätter att vidareutvecklas för att möta fler kundbehov. Genom förvärvet av vårt utvecklingsbolag på Sri Lanka kan vi nu kraftfullt utöka våra utvecklingsresurser med samma bibehållna kostnad som vi haft tidigare. Våra produkter kan vidareutvecklas och produktionskapaciteten för kundleveranser öka vilket skapar omedelbar effekt. Vår säljorganisation får nu möjlighet att sjösätta fler och bredare kampanjer.

Marknaden

Marknaden för low code-baserade produkter och tjänster fortsätter att växa och lär så göra under de närmaste tio åren. En lång period under vilken Appspotr skall ta position med fler kunderbjudanden och produkter.

Vänliga hälsningar,

Patric Bottne

VD Appspotr

Bolaget i sammandrag

Apputveckling

Gartner förutspår att:

- År 2023, kommer antalet utvecklare utan programmeringskunskap (s k citizen developers) inom större företag vara fyra gånger fler än antalet professionella programmerare.
- År 2024, kommer 65% av de appar som byggs utvecklas med hjälp av s k low code verktyg för apputveckling¹. Marknadsstorleken globalt för low code verktyg bedöms växa från 7,8 miljarder dollar (2018) till 46,2 miljarder dollar 2023, med en årlig tillväxttakt på 42,9% under perioden².

Research and Markets förutspår att:

- Marknadsstorleken globalt för low code verktyg bedöms växa från 10,3 miljarder (2019) till 187 miljarder dollar (2030) med en årlig tillväxttakt på 31,1% under perioden 2019 till 2030.³

Marknaden för apputveckling med low code verktyg är inne i en standardiseringsfas. Kraven på low code verktygens funktionalitet har ökat - och fortsätter att öka - efterhand som efterfrågan ökar. Det finns ett brett utbud av low code verktyg där ute men enbart ett fåtal klarar av att stödja low code utveckling av mobila applikationer till både appbutiker och webben.

De aktörer som har råd att investera i utvecklingen av mer avancerade low code verktyg och som klarar av att möta marknadens efterfrågan och lyckas i sin distributionsmodell har stora möjligheter att ta en omfattande del av den expansiva för low code marknaden under de kommande åren.

Parallellt med att verktygen blir mer avancerade vänder de sig till två olika användargrupper. Både professionella utvecklare samt an-

vändare utan kunskap inom programmering, s k citizen developers, har behov av dessa verktyg. Just nu visar statistiken att gruppen citizen developers ökar stort. En citizen developer är en användare som skapar appar som ska användas av dem själva eller av andra, och som använder appverktyg som har sanktionerats av en central IT avdelning eller affärsenhet.

Undersökningar från Gartner visar på flera fördelar hos de organisationer som valt att införa citizen development:

Fördelar för IT-avdelningen

Genom att skapa förutsättningar för citizen developers inom en organisation får IT-avdelningen flera fördelar bl a att man:

- Möjliggör en förmåga till självservice av affärsinnovation inom organisationen.
- Skapar en bättre inriktning i arbetet mellan affärsverksamheten och IT-avdelningen.
- Reducerar kön av appar som det finns behov av inom organisationen.
- Möjliggör ökat fokus på mer strategisk utveckling av appar hos IT-avdelningen.
- Minskar risken av s k shadow IT, dvs appar som används i en organisation men som inte stöds av IT-avdelningen.
- Möjliggör skapandet av prototyper, proof of concepts som IT-avdelningen kan ta över och vidareutveckla.

Fördelar för affärsenheten

- Ökad förmåga och rörlighet i affärerna
- Ökad produktivitet och effektivitet
- Mer engagerade medarbetare
- En ökad grad av affärsinnovation från enskilda medarbetare

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=EA-lalQobCh-MI_LCTulbD5AlVyLYYCh0QdA3nEAAYAAEgILsPD_BwE

³ <https://www.researchandmarkets.com/reports/5184624/low-code-development-platform-market-research>

- Affärsenheter kan skapa appar på egen hand eller med stöd av professionella utvecklare

Affärsmodellen

Appspotr koncernen opererar med tre olika affärsmodeller som beskrivs närmare nedan.

Affärsmodell självserviceaffären

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, eller på webben (s k Progressive Webb Apps) som publiceras på Appspotrs eller kundens domän.

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 kontinuerligt får de uppgraderingar som görs i iOS och Android operativsystem samt i 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 kan med hög exakthet förutsäga sina IT-kostnader för appar. 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 fullserviceaffären

Appspotr erbjuder också möjligheten för kunder att överlåta hela produktionen och underhållet av sina appar till koncernens professionella apputvecklingsteam i Appspotr Studios.

Appspotr Studios är experter inom low code och kan snabbt och effektivt skapa skräddarsydda lösningar med färdigbyggda koncept eller sätta samman nya koncept genom att kombinera existerande komponenter till nya unika lösningar. Detta skapar snabba processer och lägre pris för kunden.

Appspotr Studios säljer skräddarsydda appar och färdiga appkoncept som en tjänst (SaaS affärsmodell) till slutkunder - s k app som en tjänst.

Slutkunderna abonnerar på sina appar genom att betala återkommande kvartals- eller årsavgifter till Appspotr Studios.

Utöver intäkter från app som en tjänst erbjuder Appspotr Studios även tilläggstjänster såsom engångsavgifter för produktion av appar samt löpande abonnemangsintäkter för återkommande support, uppdateringar och utbildning.

Appspotr Studios erbjuder kvalificerade app-tjänster med kundunikt mervärde som ger hög marginal och lönsamhet redan vid mindre kundvolymmer.

Relationen mellan Appspotr Studios kunderna är långvarig. Möjligheten att öka genomsnittlig intäkt per kund är stor genom återkommande nyförsäljning av nya appar, Anpassningar, funktioner, integrationer, design mm i apparna.

Affärsmodell återförsäljaraffären

Vid sidan av Appspotr Studios finns också användare i Appspotrs plattform som är experter på plattformen. Dessa kan bli utvalda partners och agera som återförsäljare av Appspotrs applicenser till interna eller externa kunder.

Dessa säljer skräddarsydda appar och färdiga appkoncept som en tjänst (SaaS affärsmodell) till slutkunder.

Slutkunderna abonnerar på sina appar genom att betala återkommande månads-, kvartals- eller årsavgifter till dessa experter som själva prissätter sin tjänst som en marginal ovanpå kostnaden för Appspotrs applicenser.

Utöver intäkter från app som en tjänst erbjuder man ofta även tilläggstjänster såsom engångsavgifter för produktion av appar samt löpande abonnemangsintäkter för återkommande support, uppdateringar och utbildning.

Dessa experter erbjuder kvalificerade app-tjänster med kundunikt mervärde som ger hög marginal och lönsamhet redan vid mindre kundvolymmer.

Relationen mellan dessa experter och deras kunder är långvarig. Möjligheten att öka genomsnittlig intäkt per kund är stor genom återkommande nyförsäljning av nya appar, anpassningar, funktioner, integrationer, design mm i apparna.

Konkurrensfördelar

Jämfört med traditionell apputveckling med programmerare erbjuder Appspotr ett snabbare och effektivare sätt att utveckla och underhålla appar.

Appar kan utvecklas och levereras parallellt för både iOS, Android och PWA (Progressive Web App) av personal utan programmeringskunskaper, så som citizen developers.

Möjligheten att kunna duplicera appar och funktioner spar tid, multistöd för såväl native appar som PWA förenklar, möjligheten att skraddarsy appar utifrån appanvändarens unika behov ifråga om design, integrationer, flöde och funktioner ger användaren i det närmaste obegränsade kreativa möjligheter.

Plattformen ger en unik möjlighet att koppla skapade appar mot befintliga system och skapa egen logik.

Automatiserad publicering och uppdatering av appar spar tid och nödvändiga uppdateringar av appar när systemuppdateringar av operativsystem hos iOS och Android lanseras med jämna mellanrum, hanteras sömlöst.

Plattformen stödjer både PWA och iOS & Android native appar 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.

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. Det är där vi konsumerar mest skärmtid dagligen i vår smartphone, mer tid än i den 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. Utvecklingsplattformar som erbjuder möjligheten för människor utan programmeringskunskap att bygga appar är enda sättet att möta denna efterfrågan. Resurserna för traditionell apputveckling räcker inte till och är för långsam, oflexibel och kostsam för att klara av att möta efterfrågan.

Den ökade efterfrågan 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 men samtidigt öppna upp möjligheten för innovation och självservice av apputveckling inom organisationens affärsenheter. Genom att demokratisera apputvecklingen och tillhandahålla appverktyg till personal utan programmeringskunskap som därigenom kan utveckla appar för sin affärsenhets behov skapar stora tidsvinster och får ner backloggen på appar hos IT. Samtidigt har IT kontroll att kunna administrera organisationens 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.

På samma sätt som det finns ett enormt behov inom stora organisationer av att kunna producera fler appar finns samma efterfrågan hos mindre och medelstora företag som inte vill hantera sina appar själva. Man köper hellre appen som en tjänst av en extern expert. Här är det istället appbyråer, konsultbyråer och app-expertiser som tillhandahåller tjänster för produktion, distribution, support, uppdateringar, utveckling till dessa företag. Med hjälp

av low-code plattformar kan dessa appexperter leverera appar till sina kunder till en rimlig kostnad, snabbt och flexibelt som ett konkurrenskraftigt alternativ till traditionell apputveckling.

Marknadsstrategi

Appspotrs affärsmodell bygger på volym där antalet nya applicenser ökar genom att plattformen säljs med färdiga paket av förskotts-betalda applicenser som ger kunden rätt att bygga och publicera det antal appar som licenserna avser.

Försäljningen sker i huvudsak på tre sätt:

- Genom partnerförsäljning med partners som distribuerar eller säljer applicenser till organisationer på sin marknad eller i sin branschvertikal.
- Genom direktförsäljning till organisationer som levererar appar till sina kunder internt eller externt.
- Genom integrationer och samarbeten med systemleverantörer och digitala tjänsteleverantörer som öppnar upp kanaler mot sina egna kunder.

Nya kunder och partners värvas genom en kombination av uppsökande försäljning fysiskt och via telefon, online och marknadskommunikation via e-post samt sociala medier.

Framtidsvision

Appspotrs vision är en framtid där vem som helst, var som helst kan bygga en app.

Appspotrs mission är att bli den främsta plattformen för low-code appar och göra högkvalitativ apputveckling tillgänglig, prisvärd och tekniskt hanterbar för vem som helst med en idé.

Plattformen är tillgänglig globalt oberoende av geografiska gränser.

Produktbeskrivning

Appspotrs plattform har ett brett utbud av funktioner som anpassats utifrån marknadens behov.

De olika funktionerna finns samlade i en och samma plattform och är alltså fullständigt integrerade. Data, vyer och logik för appen är

separerade vilket exempelvis 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. Därmed upplevs appen som unik och skräddarsydd.

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 adminbehörighet har alla administratörer ett extra menyval i appen, dold för övriga användare, varifrån de 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 uppdatera appar och kommunicera med apparnas användare. Administrationen av appen kan skötas var som helst, oberoende av plats.

Plattformen levereras med ett basutbud av komponenter, logik och verktyg för integration med externa datakällor och REST-API:er som går att konfigurera och skräddarsy för egna behov. Vill kunden ha hjälp med att få byggt fler komponenter, logik eller kundspecifika integrationer kan kunden beställa dessa via Appspotr och nätverket av partners.

Närmare produktbeskrivning

Plattformen innehåller en mängd olika funktioner och verktyg som beskrivs närmare här:

Patchwork (Visuell appbyggare), används för att konfigurera hur hela appen ska fungera. Olika vyer och logikblock kopplas samman med varandra genom så kallade "patches". Dessa patches möjliggör att konfigurera Input egenskaper (ta in data) och Output egenskaper (visa upp data), skapa hela appens flöde, sammansättning och funktionalitet genom visuell programmering i den kraftfulla visuella appbyggaren aka "Patchwork". Det är också möjligt att koppla ihop olika meny-, datasetvy- och logikblock genom "patches" för att bestämma appens egenskaper.

Datasets, lagra data i din app genom att använda datasets som kan uppdateras genom appens logik. Du kan också importera data från extern datakälla.

Integrationer, integrera snabbt och enkelt din app byggd i plattformen med JSON, REST API:er.

State, möjliggör att ha skiftande innehåll i dina vyer i appen från logik som händer i appen, exempelvis validera ett formulär, visa/dölj en spinner när någonting annat laddas i appen, uppdatera text eller filtrera en lista när användaren skriver in text etc.

Storage, möjliggör att lagra data till smartphone/surfplattans minne. Detta är användbart om du behöver använda datan igen även efter att appen är nedstängd.

Variables, möjliggör att lagra värden för att användas senare. Detta är användbart för att kombinera data från olika logikblock eller vyer.

Vyer, använd färdigbyggda eller skräddarsydda komponenter för att skapa appar som är just så enkla, användarvänliga eller komplexa som du vill att de ska vara.

Logik, kombinera vilken logik du vill i den visuella appbyggaren, genom att använda färdigbyggda logikblock eller skräddarsydda dina egna.

Appmallar (templates), sätt ihop och bygg dina egna appmallar som du kan återanvända eller modifiera för att använda i dina framtida app-projekt.

Stilmallar, ändra look-and-feel i din apps vy från en plats.

Translations (Översättningar), möjliggör att skapa och mappa synlig text (translation keys) mellan olika språk som stöds i din app.

Languages (Språk), möjliggör att skapa språk och addera specifika så kallade language locales.

Förhandsgranskning, man kan hela tiden när man bygger på appen titta på resultatet i realtid via förhandsgranskningsvy 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, spara alla dina filer som är kopplade till appen på en och samma plats.

Native & PWA, bygg React Native appar för iOS och Android samt Progressive Web Apps (PWA) för mobilwebben.

Push, skicka direkta eller schemalagda push notifieringar till alla app användare eller utvalda grupper av användare.

Statistik, håll dig informerad och få kontroll med en översikt av relevant statistik över dina appar användande.

Administration, sätt roller på alla administratörer som skall kunna göra ändringar i dina appar.

Behörigheter, ett mycket kraftfullt behörighetssystem. Organisera dina appar i grupper, organisationer och en top-level organisation. Användare i systemet och i appar får access till roller i grupper kopplade till appar och organisationer.

Publicering, distribuera din app till Apple och Googles appbutiker, både publika och företagsinterna, och publicera din PWA till webben.

Versioner, bygg och ha en ny version av din app med nya funktioner och förbättringar redo att bli publicerad vid behov.

Partner plattform, partners får sin egen partnermiljö av plattformen där de fritt kan distribuera applicenser till så många organisationer som dom önskar under sitt eget varumärke.

Ekonomisk översikt koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2021 3M (okt-dec)	2020 3M (okt-dec)	2021 12M (jan-dec)	2020 12M (jan-dec)
Nettoomsättning	1 489	2 412	5 454	7 040
Periodens resultat	-8 788	-4 099	-29 323	-18 541
Resultat per aktie	-0,05	-0,03	-0,15	-0,15
Resultat per aktie efter optionsinlösen	–	-0.02	–	-0,10
Antal aktier (i tusental)	191 422	121 333	191 422	121 333
Genomsnittligt antal aktier (i tusental)	191 422	121 333	179 925	92 080

Antalet aktier

På balansdagen uppgick antalet aktier till 191 421 886 stycken.

Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 30 263 TSEK (IB 39 233 TSEK). Soliditeten var 81,8 % (IB 88,8 %).

Resultaträkning - koncernen

	1 okt-31 dec 2021 3M	1 okt-31 dec 2020 3M	1 jan-31 dec 2021 12M	1 jan-31 dec 2020 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>				
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	1 489	2 412	5 454	7 040
Övriga rörelseintäkter	0	0	7	0
Summa intäkter	1 489	2 412	5 461	7 040
Rörelsens kostnader				
Råvaror och förnödenheter	-225	-182	-710	-680
Övriga externa kostnader	-4 763	-2 835	-15 848	-12 457
Personalkostnader	-4 013	-2 172	-13 224	-6 739
Av- och nedskrivningar	-1 267	-1 218	-4 923	-4 873
Övriga rörelsekostnader	-2	-9	-28	-14
Summa kostnader	-10 270	-6 416	-34 733	-24 763
Rörelseresultat	-8 781	-4 004	-29 272	-17 723
Finansiella poster	-1	-95	-45	-795
Resultat efter finansiella poster	-8 782	-4 099	-29 317	-18 518
Skatt på periodens resultat	-6	0	-6	-23
Periodens resultat	-8 788	-4 099	-29 323	-18 541
Resultat per aktie, räknat på resultatet hänförligt till Appspotr AB:s aktieägare under året (uttryckt i kr per aktie)				
Resultat SEK per aktie	-0,05	-0,03	-0,15	-0,15
Resultat SEK per aktie efter optionsinlösen	-	-0,02	-	-0,10
Antal aktier på balansdagen	191 421 886	121 333 326	191 421 886	121 333 326
Genomsnittligt antal aktier på balansdagen	191 421 886	121 333 326	179 924 561	92 080 360

Balansräkning - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2021-12-31	2020-12-31
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	11 441	13 351
Materiella anläggningstillgångar	2	10
Övriga finansiella tillgångar	126	97
Summa anläggningstillgångar	11 569	13 458
Omsättningstillgångar		
Kundfordringar	1 491	2 094
Övriga fordringar	589	559
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	765	862
Summa omsättningstillgångar	2 845	3 515
Likvida medel	30 263	7 160
Summa omsättningstillgångar	33 108	10 675
SUMMA TILLGÅNGAR	44 677	24 133

Balansräkning - koncernen, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2021-12-31	2020-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital	36 537	13 780
Summa eget kapital	36 537	13 780
Långfristiga skulder		
Långfristiga lån	0	1 685
Övriga långfristiga skulder	0	1 266
Summa långfristiga skulder	0	2 951
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	1 632	1 227
Kortfristiga lån	0	2 252
Övriga kortfristiga skulder	2 055	905
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	4 453	3 018
Summa kortfristiga skulder	8 140	7 402
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	44 677	24 133

Koncernens förändring i eget kapital

	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Andra reserver	Balanserat resultat	Summa
<i>Alla belopp i TSEK</i>						
Summa transaktioner med innehavare utan bestämmande inflytande	0		0	0	0	0
Ingående eget kapital 2018-05-01	2 460		51 036	0	-46 938	6 558
Nyemission	3 241		21 701			24 942
Årets resultat 2018/2019	-		-	-	-24 331	-24 331
Utgående eget kapital 2019-04-30	5 701		72 737		-71 269	7 169
Ingående eget kapital 2019-05-01	5 701		72 737	0	-71 269	7 169
Totalresultat						
Nyemission	4 699		3 387			8 086
Periodens resultat maj - dec 2019	-		-	-	-8 860	-8 860
Summa totalresultat	4 699		3 387		-8 860	-744
Utgående eget kapital 2019-12-31	10 400		76 124	0	-80 129	6 395
Ingående eget kapital 2020-01-01	10 400		76 124	0	-80 129	6 395
Nyemission	13 867		10 666			24 533
Kvittningsemmission		309	1 083			1 392
Periodens resultat jan-dec 2020	-		-	-	-18 541	-18 541
Utgående eget kapital 2020-12-31	24 267	309	87 873		-98 669	13 780
Ingående eget kapital 2021-01-01	24 267	309	87 873	0	-98 669	13 780
Nyemission	14 017	-309	38 372			52 080
Periodens resultat jan-dec 2021	-		-	-	-29 323	-29 323
Utgående eget kapital 2021-12-31	38 284	-	126 245		-127 992	36 537
Ingående eget kapital 2022-01-01	38 284	-	126 245		-127 992	36 537

Kassaflödesanalys - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 jan-31 dec 2021 12M	1 jan-31 dec 2020 12M
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat	-29 272	-17 723
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	4 924	4 849
Erlagd ränta	-45	-795
Betald skatt	-6	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-24 399	-13 669
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	670	-1 559
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	2 990	2 587
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-20 739	-12 641
Investeringsverksamheten		
Förvärv av materiella och immateriella tillgångar	-6	-9
Investering i finansiella anläggningstillgångar	-3 029	-27
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 035	-36
Finansieringsverksamheten		
Förändring räntebärande skulder (ökning+)	-5 203	-14 575
Nyemission	52 080	25 926
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	46 877	11 351
Förändring likvida medel	23 103	-1 326
Likvida medel vid periodens början	7 160	8 486
Likvida medel vid periodens slut	30 263	7 160

Resultaträkning - moderbolaget

	1 okt-31 dec 2021 3M	1 okt-31 dec 2020 3M	1 jan-31 dec 2021 12M	1 jan-31 dec 2020 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>				
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	21	78	128	122
Övriga rörelseintäkter	0	0	6	0
Summa intäkter	21	78	134	122
Rörelsens kostnader				
Råvaror och förnödenheter	-226	-182	-711	-680
Övriga externa kostnader	-4 655	-2 326	-16 446	-10 584
Personalkostnader	-2 390	-1 157	-8 127	-3 151
Av- och nedskrivningar	-2	-4	-13	-18
Övriga rörelsekostnader	3	-6	-20	-6
Summa kostnader	-7 270	-3 675	-25 317	-14 439
Rörelseresultat	-7 249	-3 597	-25 183	-14 317
Finansnetto	-1	-47	-45	-627
	-1	-47	-45	-627
Resultat efter finansiella poster	-7 250	-3 644	-25 228	-14 944
Koncernbidrag	1 200	1 400	900	1 400
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0
Periodens resultat	-6 050	-2 244	-24 328	-13 544

Balansräkning - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2021-12-31	2020-12-31
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Materiella anläggningstillgångar	2	10
Aktier i koncernföretag	28 319	12 983
Andra långfristiga fordringar	77	77
Summa anläggningstillgångar	23 398	13 070
Omsättningstillgångar		
Fordringar hos koncernföretag	351	9 163
Övriga fordringar	591	528
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	618	795
Summa omsättningstillgångar	1 560	10 486
Likvida medel	27 871	4 847
Summa omsättningstillgångar	29 431	15 333
SUMMA TILLGÅNGAR	57 829	28 403

Balansräkning - moderbolaget, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2021-12-31	2020-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Bundet eget kapital	38 284	24 576
Fritt eget kapital	14 841	1 279
Summa eget kapital	53 125	25 855
Långfristiga skulder		
Långfristiga lån	0	180
Övriga långfristiga skulder	0	0
Summa långfristiga skulder	0	180
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	1 492	1 166
Skatteskulder	112	1
Övriga kortfristiga skulder	1 184	158
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 916	1 043
Summa kortfristiga skulder	4 704	2 368
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	57 829	28 403

Moderbolagets förändring i eget kapital

<i>Alla belopp i TSEK</i>	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Summa
Ingående eget kapital 2018-05-01	2 460		0	51 036	-46 935	6 561
Periodens resultat maj - april 2018/2019					-20 478	-20 478
Nyemission	3 241			21 701		24 942
Utgående eget kapital 2019-04-30	5 701		0	72 737	-67 413	11 025
Ingående eget kapital 2019-05-01	5 701		0	72 737	-67 413	11 025
Periodens resultat maj - dec 2019					-8 145	-8 145
Nyemission	4 699			3 194		7 893
Koncernbidrag					2 700	2 700
Utgående eget kapital 2019-12-31	10 400		0	75 931	-72 858	13 474
Ingående eget kapital 2020-01-01	10 400		0	75 931	-72 858	13 474
Periodens resultat jan - dec 2020					-14 995	-14 995
Nyemission	13 867			10 666		24 533
Kvittningsemision		309		1 083		1 392
Koncernbidrag					1 400	1 400
Utgående eget kapital 2020-12-31	24 267	309	0	87 680	-86 402	25 855
Ingående eget kapital 2021-01-01	24 267	309	0	87 680	-86 402	25 855
Periodens resultat jan - dec 2021					-25 228	-25 228
Nyemission	14 017	-309		38 307		52 015
Koncernbidrag					900	900
Fusionsresultat					-417	-417
Utgående eget kapital 2021-12-31	38 284	0	0	125 987	-111 147	53 125
Ingående eget kapital 2022-01-01	38 284	0	0	125 987	-111 147	53 125

Kassaflödesanalys - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 jan-31 dec 2021 12M	1 jan-31 dec 2020 12M
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat	-25 183	-14 317
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	11	9
Erlagd ränta	-45	-627
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-25 217	-14 935
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-3 403	-5 428
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	2 336	1 095
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-26 284	-19 268
Investeringsverksamheten		
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-3 010	-27
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 010	-27
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	52 015	25 925
Koncernbidrag	900	1 400
Fusionsresultat	-417	0
Förändring räntebärande skulder	-180	-9 491
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	52 318	17 834
Förändring likvida medel	23 024	-1 461
Likvida medel vid periodens början	4 847	6 308
Likvida medel vid periodens slut	27 871	4 847

Övrig information

Finansiell kalender

- Årsredovisning för 2021, publiceras den 28 mars 2022
- Årsstämma genomförs fredagen den 29 april 2022
- Delårsrapporten för Q1 2022, perioden jan-mar, publiceras den 18 april 2022
- Delårsrapporten för Q2 2022, perioden apr-jun, publiceras den 18 juli 2022
- Delårsrapporten för Q3 2022, perioden jul-sep, publiceras den 18 oktober 2022

Ägardata

Antalet aktier vid periodens slut, den 31:e december, uppgick till 191 421 886 stycken.

De 10 största ägarna per 2021-12-30.

Namn	Antal	Andel, %
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	36 071 201	18,84
Nordnet Pensionsförsäkring AB	12 944 513	6,76
Northern Capsek Ventures AB*	12 073 850	6,31
Swedbank Försäkring	8 431 174	4,40
Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag	5 305 796	2,77
Futur Pension	4 021 899	2,10
Sid Holding AB	3 382 427	1,77
Saxo Bank	2 689 538	1,41
Lennart Bergström	2 667 379	1,39
Anders Lydén	2 595 258	1,36
Övriga aktieägare	101 238 851	52,89
Totalt	191 421 886	100,00

*Northern Capsek Ventures AB har lånat ut 700 000 stycken aktier till Mangold Fondkommission som är likviditetsgarant för bolagets aktie på Nasdaq First North, se pressmeddelande 2020-02-11.

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.

Redovisningsprincip

Appspotr AB tillämpar BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Certified Adviser och likviditetsgarant

Mangold Fondkommission AB

Tel: 08-503 015 50

Granskningsrapport

Den här rapporten har inte granskats av bolagets revisor.

Göteborg den 18 januari 2022

Appspotr AB (publ)

Peter Wendel
Styrelseordförande

Anders Moberg Lissåker
Styrelseledamot

Göran Wolff
Styrelseledamot

appspotr. ●

APPSPOTR AB (publ)
Kämpegatan 6
411 04 Göteborg

031-16 13 33
info@appspotr.com
appspotr.com