

appspotr

DELÅRSRAPPORT

FÖRSTA KVARTALET 1 JANUARI 2023 – 31 MARS 2023

appspotr.com

Väsentliga händelser för det första kvartalet

Koncernen:

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2023-03-31 till 6 081 TSEK (6 837 TSEK) vilket motsvarar en minskning med 11 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 1 766 TSEK (1 544 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 75,2 % (78,7 %).
- Omsättningen ökade med 20 % till 2 348 TSEK (1 963 TSEK).
- EBITDA uppgick till -3 926 TSEK (-5 793 TSEK).
- Resultatet uppgick till -5 358 TSEK (-7 161 TSEK).
- Resultat per aktie blev -2,74 SEK (-3,74 SEK).

Moderbolaget:

- Differenserna i moderbolagets jämförelsetal mellan perioderna nedan är hänförliga till den fusion som registrerades under slutet av 2022, där det tidigare dotterbolaget Appspotr Studios AB överogs av Appspotr AB.
- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2023-03-31 till 6 081 TSEK (118 TSEK) vilket motsvarar en ökning med 5053 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 1 766 TSEK (22 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 75,2 % (61,1 %).
- Omsättningen uppgick till 2 348 TSEK (36 TSEK).
- EBITDA uppgick till -4 058 TSEK (-5 866 TSEK)
- Resultatet uppgick till - 5 306 TSEK (- 5 869 TSEK).
- Resultat per aktie blev -2,71 SEK (-3,07 SEK).

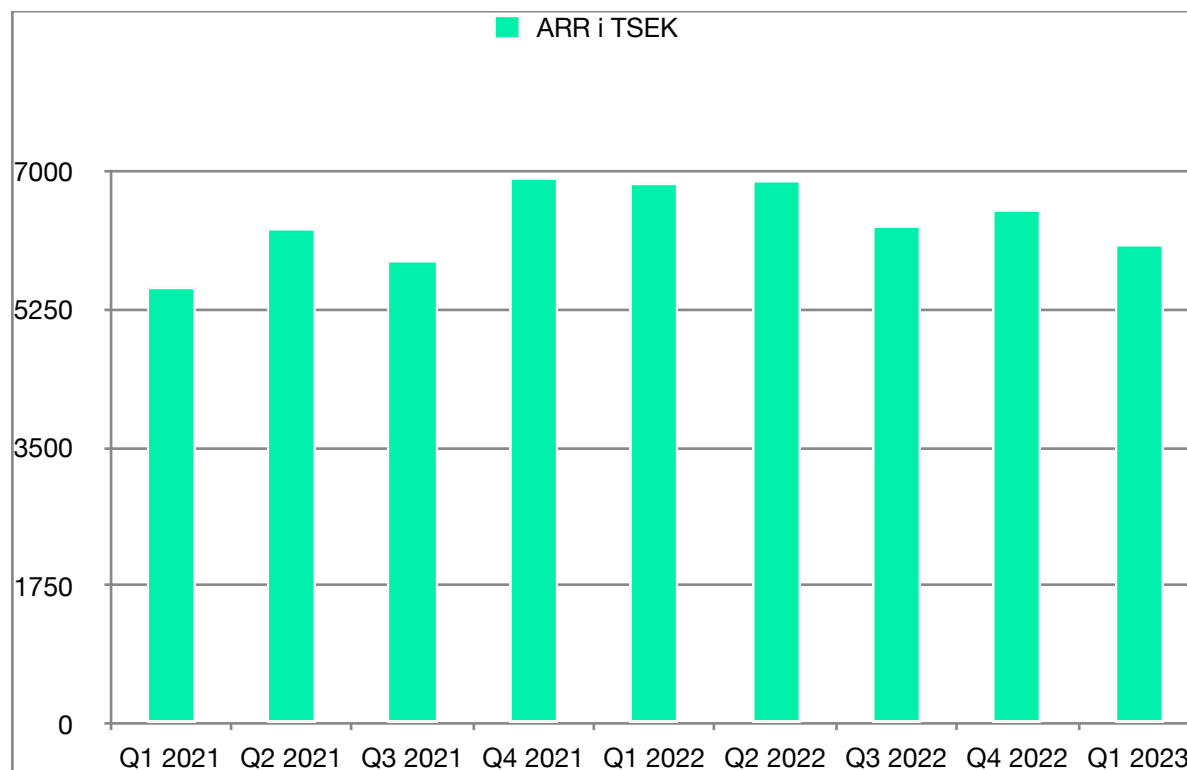
Väsentliga händelser efter periodens utgång

- N/A

Annual Recurring Revenue (ARR) koncernen

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

ARR uppgick per 2023-03-31 till 6 081 MSEK (6 837 MSEK). Illustrationen nedan visar ARR för de senaste kvartalen.



VD har ordet

För 5:e kvartalet i rad, fortsätter den positiva trenden med ökande försäljning. Under första kvartalet ökar nettoomsättningen med cirka 20 procent jämfört med samma period föregående år.

Fullservice affären i Studios utgör en betydande del av vår omsättning och affärsområdet visar idag som resultatenheter en god lönsamhet i Sverige med ett betydande bidrag på 30% i vinstmarginal till verksamheten. Vi arbetar nu aktivt med att skala upp fullservice affären med fler Studios-enheter efter samma modell både nationellt och internationellt för att öka omsättningen och ta bolaget till lönsamhet som helhet. Under kvartalet beslutades det om att etablera Studios enheter på nya geografiska marknader.

Studios ansvarar för hela kedjan från försäljning, beställning, produktion, leverans och support av färdiga appkoncept inom ett flertal marknadsvertikaler. Affärsmodellen omfattar en löpande månadsvis abonnemangavgift som inkluderar licenser, serviceavtal för löpande uppdateringar av appen och support. Kunden betalar också en engångsavgift vid uppstart för kund Anpassning av standardiserade appkoncept avseende design och funktion.

Vi ser på Studios enheten som en lokalt fokuserad app-byråverksamhet som arbetar nära kunden med kännedom om lokala marknadsförutsättningar och behov.

Våra Studios-enheter etableras antingen av Appspotr självständigt eller i samarbete med återförsäljare och partners.

Affärsområdet PaaS med självservice affären fortsätter att utvecklas parallellt med fullservice affären via Studios då PaaS utgör en del av affären. Vi arbetar tillsammans med partners och återförsäljare för etablering av olika PaaS koncept i sina kanaler och vi har inlett affären med några partners om än i begränsad volym i detta tidiga skede.

Vår multikanalstrategi med en kombination av direktförsäljning och försäljning via återförsäl-

jare avser att öka försäljningen och stärka vår position på marknaden.

Vi fortsätter att leverera värdeskapande applösningar till våra kunder och ser fram emot att fortsätta den positiva trenden för försäljning och tillväxt.

Med 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 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-outsistemas-named-a-leader/>

² https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/rapid-application-development-market-252654522.html?gclid=EA-lalQobCh-MI_LCTulbD5AlVyLYYCh0QdA3nEAAYAAAEgILsPD_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 affärsområdet 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 och 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-experter 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>	2023 3M (jan-mar)	2022 3M (jan-mar)	2022 12M (Jan-dec)
Nettoomsättning	2 348	1 963	7 872
EBITDA	-3 926	-5 793	-19 768
Periodens resultat	-5 358	-7 161	-25 350
Resultat per aktie	-2,74	-3,74	-12,97
Resultat per aktie före sammanläggning	-0,03	-0,04	-0,13
Antal aktier (i tusental)	1 954	191 422	1 954
Genomsnittligt antal aktier (i tusental)	1 954	191 422	81 360

Antalet aktier

På balansdagen uppgick antalet aktier till 1 954 369 stycken.

Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 3 728 TSEK (IB 8 743 TSEK). Soliditeten var 53,4 % (IB 65,6 %).

Resultaträkning - koncernen

	1 jan-31 mar 2023 3M	1 jan-31 mar 2022 3M	1 jan-31 dec 2022 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>			
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	2 348	1 963	7 872
Övriga rörelseintäkter	0	15	15
Summa intäkter	2 348	1 978	7 887
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter	-424	-371	-1 516
Övriga externa kostnader	-1 817	-3 684	-10 178
Personalkostnader	-4 033	-3 675	-15 901
Av- och nedskrivningar	-1 408	-1 368	-5 574
Övriga rörelsekostnader	0	-41	-60
Summa kostnader	-7 682	-9 139	-33 229
Rörelseresultat	-5 334	-7 161	-25 342
Finansiella poster	-24	0	-8
Resultat efter finansiella poster	-5 358	-7 161	-25 350
Skatt på periodens resultat	0	0	0
Periodens resultat	-5 358	-7 161	-25 350
Resultat per aktie, räknat på resultatet hänförligt till Appspotr AB:s aktieägare under året (uttryckt i kr per aktie)			
Resultat SEK per aktie	-2,74	-3,74	-12,97
Resultat SEK per aktie före sammanläggning	-0,03	-0,04	-0,13
Antal aktier på balansdagen	1 954 369	191 421 886	1 954 369
Genomsnittligt antal aktier på balansdagen	1 954 369	191 421 886	81 360 424

Balansräkning - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2023-03-31	2022-03-31	2022-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	4 626	10 048	5 991
Materiella anläggningstillgångar	614	255	589
Övriga finansiella tillgångar	126	126	135
Summa anläggningstillgångar	5 366	10 429	6 715
Omsättningstillgångar			
Kundfodringar	1 590	1 071	1 323
Övriga fodringar	81	599	457
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	924	901	673
Summa omsättningstillgångar	2 595	2 571	2 453
Likvida medel	*3 728	22 955	8 743
Summa omsättningstillgångar	6 323	25 526	11 196
SUMMA TILLGÅNGAR	11 689	35 955	17 911

*Appspotr AB innehar utöver befintliga likvida medel även en tillgänglig checkkredit om 1 MSEK.

Balansräkning - koncernen, forts

Alla belopp i TSEK

2023-03-31

2022-03-31

2022-12-31

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital	6 239	29 376	11 751
--------------	-------	--------	--------

Summa eget kapital	6 239	29 376	11 751
---------------------------	--------------	---------------	---------------

Långfristiga skulder

Långfristiga lån	667	0	917
------------------	-----	---	-----

Övriga långfristiga skulder	0	0	0
-----------------------------	---	---	---

Summa långfristiga skulder	667	0	917
-----------------------------------	------------	----------	------------

Kortfristiga skulder

Leverantörsskulder	515	806	586
--------------------	-----	-----	-----

Kortfristiga lån	1 000	0	1 000
------------------	-------	---	-------

Övriga kortfristiga skulder	470	1 830	1 027
-----------------------------	-----	-------	-------

Upplupna kostnader och förutbetalda intäk-	2 798	3 943	2 630
--	-------	-------	-------

Summa kortfristiga skulder	4 783	6 579	5 243
-----------------------------------	--------------	--------------	--------------

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	11 689	35 955	17 911
---------------------------------------	---------------	---------------	---------------

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 2020-01-01	10 400		76 124	0	-80 129	6 395
Nyemission	13 867		10 666			24 533
Kvittningsemission		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	0	-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	0	-127 992	36 537
Ingående eget kapital 2022-01-01	38 284	-	126 245	0	-127 992	36 537
*Minskning av aktiekapital	-28 713				28 713	0
Kvittningsemissioner	201		363			564
Periodens resultat jan - mar 2022					-7 161	-7 161
Periodens resultat apr - dec 2022					-18 189	-18 189
Utgående eget kapital 2022-12-31	9 772	-	126 607	0	-124 628	11 751
Ingående eget kapital 2023-01-01	9 772	-	126 607	0	-124 628	11 751
Periodens resultat jan-mar 2023			-154		-5 358	-5 512
Utgående eget kapital 2023-03-31	9 772	-	126 453	0	-129 986	6 239

*Bolaget har efter årsstämmebeslut 2022-05-25 genomfört en minskning av aktiekapitalet för avsättning till fritt eget kapital.

Kassaflödesanalys - koncernen

	1 jan-31 mar 2023 3M	1 jan-31 mar 2022 3M	1 jan-31 dec 2022 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>			
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	-5 334	-7 161	-25 342
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	1 408	1 368	5 574
Erlagd ränta	-24	0	-8
Betald skatt	0	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	- 3 950	-5 793	-19 776
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-142	274	392
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	-460	-1 561	-2 897
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 552	-7 080	-22 281
Investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella och immateriella tillgångar	-68	-228	-711
Investering i finansiella anläggningstillgångar	9	0	-9
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-59	-228	-720
Finansieringsverksamheten			
Förändring räntebärande skulder (ökning+)	-250	0	917
Kvittningsemission	-154	0	564
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-404	0	1 481
Förändring likvida medel	-5 015	-7 308	-21 520
Likvida medel vid periodens början	8 743	30 263	30 263
Likvida medel vid periodens slut	3 728	22 955	8 743

Resultaträkning - moderbolaget

	1 jan-31 mar 2023 3M	1 jan-31 mar 2022 3M	1 jan-31 dec 2022 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>			
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	2 348	36	7 872
Övriga rörelseintäkter	0	15	15
Summa intäkter	2 348	51	7 887
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter	-439	-371	-1 516
Övriga externa kostnader	-2 752	-3 424	-11 135
Personalkostnader	-3 215	-2 083	-12 957
Av- och nedskrivningar	-1 224	-3	-4 866
Övriga rörelsekostnader	0	-39	-60
Summa kostnader	-7 630	-5 920	-30 534
Rörelseresultat	-5 282	-5 869	-22 647
Finansnetto	-24	0	-8
	-24	0	-8
Resultat efter finansiella poster	-5 306	-5 869	-22 655
Koncernbidrag	0	0	0
Skatt på periodens resultat	0	0	0
Periodens resultat	-5 306	-5 869	-22 655

Balansräkning - moderbolaget

Alla belopp i TSEK

2023-03-31

2022-03-31

2022-12-31

TILLGÅNGAR

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar	2 426	0	3 641
Materiella anläggningstillgångar	33	42	35
Aktier i koncernföretag	3 000	28 319	3 000
Andra långfristiga fordringar	97	77	106
Summa anläggningstillgångar	5 556	28 438	6 782

Omsättningstillgångar

Kundfordringar	1 590	0	1 323
Fordringar hos koncernföretag	2 789	634	2 777
Övriga fodringar	82	611	456
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	872	679	662
Summa omsättningstillgångar	5 333	1 924	5 218

Likvida medel	3 493	20 319	8 590
----------------------	--------------	---------------	--------------

Summa omsättningstillgångar	8 826	22 243	13 808
------------------------------------	--------------	---------------	---------------

SUMMA TILLGÅNGAR	14 382	50 681	20 590
-------------------------	---------------	---------------	---------------

Balansräkning - moderbolaget, forts

Alla belopp i TSEK

2023-03-31

2022-03-31

2022-12-31

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital

Bundet eget kapital	9 772	38 284	9 772
Fritt eget kapital	-763	8 972	4 697

Summa eget kapital	9 009	47 256	14 469
---------------------------	--------------	---------------	---------------

Långfristiga skulder

Långfristiga lån	667	0	917
Övriga långfristiga skulder	0	0	0

Summa långfristiga skulder	667	0	917
-----------------------------------	------------	----------	------------

Kortfristiga skulder

Leverantörsskulder	515	714	586
Skatteskulder	74	125	185
Övriga kortfristiga skulder	1 325	1 089	1 841
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 792	1 497	2 592

Summa kortfristiga skulder	4 706	3 425	5 204
-----------------------------------	--------------	--------------	--------------

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	14 382	50 681	20 590
---------------------------------------	---------------	---------------	---------------

Moderbolagets förändring i eget kapital

	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Reservfond	Över- kursfond	Balanserat resultat	Summa
<i>Alla belopp i TSEK</i>						
Ingående eget kapital 2020-01-01	10 400		0	75 931	-72 858	13 474
Periodens resultat jan - dec 2020					-14 944	-14 944
Nyemission	13 867			10 666		24 533
Kvittningsemission		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
Periodens resultat jan - mar 2022					-5 869	-5 869
Periodens resultat apr - dec 2022					-16 786	-16 786
*Minskning av aktiekapital	-28 713				28 713	0
Kvittningsemissioner	201			265		466
Fusionsresultat					-16 467	-16 467
Utgående eget kapital 2022-12-31	9 772	0	0	126 252	-121 556	14 469
Ingående eget kapital 2023-01-01	9 772	0	0	126 252	-121 556	14 469
Periodens resultat jan-mar 2023				-154	-5 306	-5 460
Utgående eget kapital 2023-03-31	9 772	0	0	126 098	-126 862	9 009

*Bolaget har efter årsstämmobeslut 2022-05-25 genomfört en minskning av aktiekapitalet för avsättning till fritt eget kapital.

Kassaflödesanalys - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 jan-31 mar 2023 3M	1 jan-31 mar 2022 3M	1 jan-31 dec 2022 12M
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	-5 282	-5 869	-22 647
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	1 224	3	4 866
Erlagd ränta	-24	0	-8
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-4 082	-5 866	-17 789
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-115	-364	-3 658
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	-498	-1 279	500
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 695	-7 509	-20 947
Investeringsverksamheten			
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	9	0	-29
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-7	-43	312
Kassaflöde från investeringsverksamheten	2	-43	283
Finansieringsverksamheten			
Kvittningsemission	-154	0	466
Förändring räntebärande skulder	-250	0	917
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-404	0	1 383
Förändring likvida medel	-5 097	-7 552	-19 281
Likvida medel vid periodens början	8 590	27 871	27 871
Likvida medel vid periodens slut	3 493	20 319	8 590

Övrig information

Finansiell kalender

- Delårsrapporten för Q1 2023, perioden januari-mars, publiceras den 20 april 2023
- Delårsrapporten för Q2 2023, perioden april-juni, publiceras den 25 augusti 2023
- Delårsrapporten för Q3 2023, perioden juli-september, publiceras den 20 oktober 2023
- Bokslutskommuniké för helåret 2023 och perioden okt-dec, publiceras den 22 januari 2024

Ägardata

Antalet aktier vid periodens slut, den 31:e mars, uppgick till 1 954 369 stycken.

De 10 största ägarna per 2023-03-31.

Namn	Antal	Andel, %
Avanza Pension	406 005	20,77
Northern Capsek Ventures AB	140 484	7,19
Nordnet Pensionsförsäkring AB	68 679	3,51
Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag	57 190	2,93
Swedbank Försäkring	51 374	2,63
Joel Hervén	44 064	2,25
Spencer Ventures AB	40 150	2,05
Sid Holding AB	33 825	1,73
Alandsbanken	33 420	1,71
Henrik Jönsson	28 975	1,48
Övriga aktieägare	1 050 203	53,75
Totalt	1 954 369	100,00

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 20 april 2023

Appspotr AB (publ)

Peter Wendel
Styrelseordförande

Emelie Renholm
Styrelseledamot

Hanna Konyi
Styrelseledamot

Bobby Spencer
Styrelseledamot

appspotr. ●

APPSPOTR AB (publ)
Kämpegatan 6
411 04 Göteborg

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