



DELÅRSRAPPORT

ANDRA KVARTALET 1 APRIL 2021 - 30 JUNI 2021

APPSPOTR.COM

Appspotr

Väsentliga händelser för första kvartalet

Koncernen:

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2021-06-30 till 6 258 TSEK (inga jämförelsesiffror finns för motsvarande period förra året då det är första året koncernen rapporterar ARR)
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 1 288 TSEK (1 610 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 94,9 % (98,1 %)
- Nettoomsättningen uppgick till 1 357 TSEK (1 642 TSEK)
- Resultatet uppgick till -7 125 TSEK (-4 816 TSEK)
- Resultatet per aktie blev -0,04 SEK (-0,04 SEK)

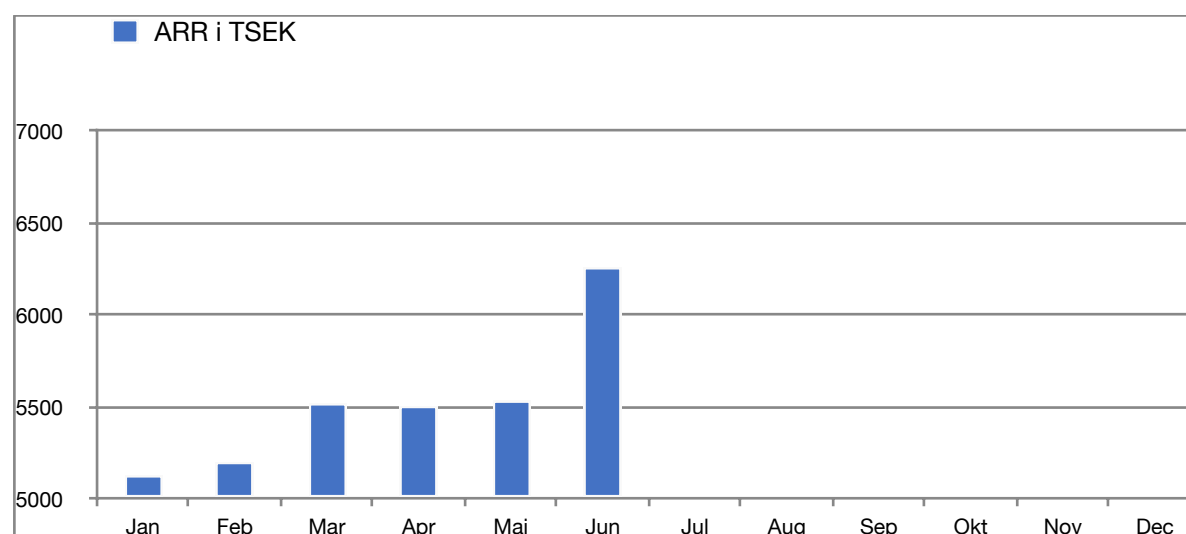
Moderbolaget:

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2021-06-30 till 251 TSEK (inga jämförelsesiffror finns för motsvarande period förra året då det är första året moderbolaget rapporterar ARR)
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 51 TSEK (0 TSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 100 % (0 %)
- Nettoomsättningen uppgick till 51 TSEK (0 TSEK)
- Resultatet uppgick till -6 003 TSEK (-3 976 TSEK)
- Resultatet per aktie blev -0,03 SEK (-0,03 SEK)

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 2021-06-30 till 6,3 MSEK (ingen jämförelsesiffror finns för motsvarande period förra året). Illustrationen nedan visar ARR för de senaste 6 månaderna.



Väsentliga händelser under perioden

- I juni påbörjade bolaget en ny rutin med att publicera månatliga nyhetsbrev som riktar sig till aktieägare, investerare och marknaden.
- I juni genomförde bolaget listbyte till Nasdaq First North Growth Market och offentliggjorde en bolagsbeskrivning.
- I maj publicerade bolaget kommuniké efter genomförd årsstämma där resultat- och balansräkningen samt koncernresultat- och balansräkningen för räkenskapsåret 2020-01-31 – 2020-12-31 fastställdes. Stämman beslutade enligt samtliga lämnade förslag.
- I maj beslutade styrelserna i APTR Warrants AB och Appspotr AB att dotterbolaget genom fusion skall uppgå i moderbolaget.
- I april publicerade styrelsen och verkställande direktör för bolaget årsredovisningen för räkenskapsåret 1 januari 2020 - 31 december 2020.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- N/A

VD har ordet

ARR för andra kvartalet 2021 landar på 6,3 miljoner, vilket är en ökning med 14% jämfört med första kvartalet. På halvåret är ökningen i ARR 21% sedan december.

Andra kvartalet har vi legat under våra budgeterade kostnader då ett antal planerade rekryteringar tog lite längre tid än planlagt. Nu har vi fått dessa nödvändiga funktioner på plats i bolaget och vi förväntar oss att inom kort se märkbara positiva effekter av detta.

Parallellt har vi i hela organisationen fortsatt jobba med att lägga en stabil grund för att accelerera ökningen av ARR. Vi har bland annat producerat plattformens fem första apptemplates samt påbörjat ett omfattande redesignarbete av vår webbplats.

Under Q2 2021 har vi haft ett omsättningstapp jämfört med tidigare år. Det är en naturlig konsekvens av vårt strategiska vägval att minska fokus på engångsintäkter och istället kraftsamla kring att erbjuda lösningar baserat på repetitiva intäkter. Churn är en naturlig del i affärsmodellen för SaaS/PaaS och vår ambition är att hålla den så låg som möjligt.

Produktnyheter

Appspotr 3:s fem första så kallade apptemplates har färdigställts under det andra kvartalet: News, Handbook, Information, Data Collection och Forms. När mallarna publiceras under kvartal tre blir de början på det templatebibliotek som över tid ska sänka tröskeln för appbyggande i plattformen för så kallade citizen developers. Vi har länge erbjudit ett kraftfullt verktyg för proffsbyggare och byråer, men nu blir det successivt mer tillgängligt även för de utan tidigare erfarenhet av appbyggande.

Själva brukar vi prata om pro code (byråer), low code (erfarna byggare) och no code (lekmän). Det självklara målet är att Appspotr ska vara ett konkurrenskraftigt alternativ för alla tre målgrupper. Därför kommer fler templates att produceras och publiceras löpande framöver.

ARR

Ökningen i ARR under första halvåret är ett kvitto på att omstyrningen mot ARR börjar ge resultat – en utveckling som vi förväntar oss fortsätter och successivt intensifieras under året. Tillväxttakten i ARR stabiliseras och blir mer förutsägbar efterhand som vi får en större organisation på plats och fler betalande kunder. Målet under första halvåret har varit att få igång en trend i en ökad tillväxttakt av ARR. Det är nu uppnått, och vi ser fram emot att fortsätta på den inslagna vägen.

Organisation

Bolaget har under andra kvartalet utfört flera nyckelrekryteringar: marknadschef, kommersiell chef samt ansvarig för onboardingfunktionen Appspotr Academy. Vi har dessutom rekryterat två stödfunktioner: en grafisk designer till marknadsavdelningen och en customer success agent.

Marknad och sälj

På marknadssidan pågår ett intensivt arbete med att utveckla vår webbplats inom allt från användarvänlighet till SEO. Uppdateringar har börjat rullas ut under andra kvartalet och kommer fortsätta implementeras successivt under hösten. Allt med syfte att göra detta centrala verktyg mer potent när det kommer till att generera leads och i förlängningen bidra till ökat ARR.

Sommarhälsningar,

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 efterhand som efterfrågan ökat. 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 haft råd att investera i utvecklingen av nya generationens 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 användare 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
- Affärsenheter kan skapa appar på egen hand eller med stöd av professionella utvecklare

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_LCTulbD5AlVyLYYCh0QdA3nEAAYAAEgILsPD_BwE

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

Affärsmodellen

Appspotr koncernen har opererat med två olika affärsmodeller som beskrivs närmare nedan men där fokus nu vrids mot plattform-affären.

Affärsmodell plattform-affären

Appspotrs plattform finns på servrar hos Amazon och kundens publicerade appar i plattformen finns på kundens egna utvecklarkonton på publika eller privata appbutiker hos Apple och Google, eller på webben (s k Progressive Web 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 återförsäljaraffären

Partners och kunder som opererar på Appspotrs plattform fungerar som experter på plattformen och 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 abonnemangsinträder för

återkommande support, uppdateringar och utbildning. Dessa experter erbjuder kvalificerade apptjänster med kundnikt mervärde som ger hög marginal och lönsamhet redan vid mindre kundvolym. 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.

Inom Appspotr koncernen har Appsales tidigare fokuserat helt på att erbjuda app som en tjänst (AAAS) till slutkunder. Appsales omstrukturerar nu verksamheten med fokus på att skala upp nyförsäljning av plattformen mot partners och organisationer med behov av att leverera appar internt inom organisationen eller externt till kunder. Satsningen sker parallellt med bibehållen hantering av befintliga kundrelationer inom AAAS.

Konkurrensfördelar

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

Appar i plattformen kan utvecklas parallellt för både iOS, Android och PWA (Progressive Web App) av personal utan programmeringskunskaper, s k citizen developers.

Möjligheten att kunna duplicera appar och funktioner spar tid, multistöd för såväl native appar som PWA förenklar, möjligheten att skräddarsy 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 apputvecklingplattformar, 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 rättig-

heter 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

Appspotrns 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

Appspotrns 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 vetskap, 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 före-

tag 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 skräddarsy 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 s k language locales.

Förhandsgranskning, man kan hela tiden när man bygger på appen titta på resultatet i realtid via förhandsgranskningsvyn som kan läggas som ett eget fönster bredvid webbläsaren på skärmen. Där ser du exakt hur appen ser ut och fungerar efterhand som du bygger appen.

Media, 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 appars användande.

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

Behörigheter, ett komplext men 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 en subdomän på 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 (apr-jun)	2020 3M (apr-jun)	2021 6M (jan-jun)	2020 6M (jan-jun)	2020 12M (jan-dec)
Nettoomsättning	1 357	1 642	2 694	3 263	7 040
Periodens resultat	-7 125	-4 816	-13 513	-10 217	-18 541
Resultat per aktie	-0,04	-0,04	-0,07	-0,08	-0,15
Antal aktier (i tusental)	191 422	121 333	191 422	121 333	121 333
Genomsnittligt antal aktier (i tusental)	191 422	74 095	168 237	62 883	92 080

Antalet aktier

På balansdagen uppgick antalet aktier till 191 421 886 stycken.

Finansiell ställning

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 44 339 TSEK (IB 50 513 TSEK). Soliditeten var 90,4 % (IB 91,9 %).

Resultaträkning - koncernen

	1 apr-30 jun 2021 3M	1 apr-30 jun 2020 3M	1 jan-30 jun 2021 6M	1 jan-30 jun 2020 6M	1 jan-31 dec 2020 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>					
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 357	1 642	2 694	3 263	7 040
Övriga rörelseintäkter	7	0	7	0	0
Summa intäkter	1 364	1 642	2 701	3 263	7 040
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	-159	-124	-323	-267	-680
Övriga externa kostnader	-3 980	-3 375	-7 279	-7 221	-12 457
Personalkostnader	-3 120	-1 464	-6 115	-2 955	-6 739
Av- och nedskrivningar	-1 220	-1 212	-2 439	-2 435	-4 873
Övriga rörelsekostnader	-10	-3	-14	-4	-14
Summa kostnader	-8 489	-6 178	-16 170	-12 882	-24 763
Rörelseresultat	-7 125	-4 536	-13 469	-9 619	-17 723
Finansiella poster	0	-280	-44	-598	-795
Resultat efter finansiella poster	-7 125	-4 816	-13 513	-10 217	-18 518
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	-23
Periodens resultat	-7 125	-4 816	-13 513	-10 217	-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	-0,04	-0,04	-0,07	-0,08	-0,15
Antal aktier på balansdagen	191 421 886	121 333 326	191 421 886	121 333 326	121 333 326
Genomsnittligt antal aktier på balansdagen	191 421 886	74 095 234	168 236 673	62 882 748	92 080 360

Balansräkning - koncernen

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	10 921	15 779	13 351
Materiella anläggningstillgångar	5	14	10
Övriga finansiella tillgångar	97	70	97
Summa anläggningstillgångar	11 023	15 863	13 458
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	987	1 075	2 094
Övriga fordringar	646	1 054	559
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	864	397	862
Summa omsättningstillgångar	2 497	2 526	3 515
Likvida medel	44 339	15 355	7 160
Summa omsättningstillgångar	46 836	17 881	10 675
SUMMA TILLGÅNGAR	57 859	33 744	24 133

Balansräkning - koncernen, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	52 321	20 711	13 780
Summa eget kapital	52 321	20 711	13 780
Långfristiga skulder			
Långfristiga lån	0	5 756	1 685
Övriga långfristiga skulder	0	1 586	1 266
Summa långfristiga skulder	0	7 342	2 951
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	1 078	1 012	1 227
Kortfristiga lån	0	1 800	2 252
Övriga kortfristiga skulder	860	548	905
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 600	2 331	3 018
Summa kortfristiga skulder	5 538	5 691	7 402
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	57 859	33 744	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 2019-05-01	5 701		72 737	0	-71 269	7 169
Nyemission	4 699		3 387			8 086
Periodens resultat maj - dec 2019	-		-	-	-8 860	-8 860
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
Kvittningsemission		309	1 083			1 392
Periodens resultat jan - dec 2020	-		-	-	-18 540	-18 540
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	38 346			52 054
Periodens resultat jan-dec 2020	-		-	-	-13 513	-13 153
Utgående eget kapital 2021-06-30	38 284	0	126 219		-112 182	52 321
Ingående eget kapital 2021-07-01	38 284	0	126 219		-112 182	52 321

Kassaflödesanalys - koncernen

	1 jan-30 jun 2021 6M	1 jan-30 jun 2020 6M	1 jan-31 dec 2020 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>			
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	-13 469	-9 619	-17 723
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	2 435	2 435	4 849
Erlagd ränta	-44	-598	-795
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-11 078	-7 782	-13 669
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	1 018	-540	-1 559
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	388	541	2 587
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-9 672	-7 781	-12 641
Investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella och immateriella tillgångar	-	-3	-9
Investering i finansiella anläggningstillgångar	-	-	-27
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	-3	-36
Finansieringsverksamheten			
Förändring räntebärande skulder (ökning+)	-5 203	-3 150	-14 575
Nyemission	52 054	17 803	25 926
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	46 851	14 653	11 351
Förändring likvida medel	37 179	6 869	-1 326
Likvida medel vid periodens början	7 160	8 486	8 486
Likvida medel vid periodens slut	44 339	15 355	7 160

Resultaträkning - moderbolaget

	1 apr-30 jun 2021 3M	1 apr-30 jun 2020 3M	1 jan-30 jun 2021 6M	1 jan-30 jun 2020 6M	1 jan-31 dec 2020 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>					
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	15	0	57	0	122
Övriga rörelseintäkter	6	0	6	0	0
Summa intäkter	57	0	63	0	122
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	-159	-124	-323	-267	-680
Övriga externa kostnader	-3 704	-2 988	-6 662	-6 267	-10 584
Personalkostnader	-1 884	-631	-3 735	-1 221	-3 151
Av- och nedskrivningar	-5	1	-9	-8	-18
Övriga rörelsekostnader	-8	0	-12	0	-6
Summa kostnader	-5 760	-3 742	-10 741	-7 763	-14 439
Rörelseresultat	-5 703	-3 742	-10 678	-7 763	-14 317
Finansnetto	0	-234	-6	-514	-627
	0	-234	-6	-514	-627
Resultat efter finansiella poster	-5 703	-3 976	-10 684	-8 277	-14 944
Koncernbidrag	-300	0	-300	0	0
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	0
Periodens resultat	-6 003	-3 976	-10 984	-8 277	-14 944

Balansräkning - moderbolaget

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar	5	14	10
Aktier i koncernföretag	12 983	12 983	12 983
Andra långfristiga fordringar	77	50	77
Summa anläggningstillgångar	13 065	13 047	13 070
Omsättningstillgångar			
Fordringar hos koncernföretag	13 924	5 336	9 163
Övriga fordringar	674	728	528
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	803	326	795
Summa omsättningstillgångar	15 401	6 390	10 486
Likvida medel	41 256	13 889	4 847
Summa omsättningstillgångar	56 657	20 279	15 333
SUMMA TILLGÅNGAR	69 722	33 326	28 403

Balansräkning - moderbolaget, forts

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital	38 284	24 267	24 576
Fritt eget kapital	28 601	5 463	1 279
Summa eget kapital	66 885	29 730	25 855
Långfristiga skulder			
Långfristiga lån	0	0	180
Övriga långfristiga skulder	0	1 819	0
Summa långfristiga skulder	0	1 819	180
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	1 015	940	1 166
Skatteskulder	53	0	1
Övriga kortfristiga skulder	253	105	158
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 516	732	1 043
Summa kortfristiga skulder	2 837	1 777	2 368
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	69 722	33 326	28 403

Moderbolagets förändring i eget kapital

	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Summa
<i>Alla belopp i TSEK</i>						
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		
Koncernbidrag					2700	
Utgående eget kapital 2019-12-31	10 400		0	72 931	-72 858	13 474
Ingående eget kapital 2020-01-01	10 400		0	72 931	-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 - juni 2021					-10 684	-10 684
Nyemission	14 017	-309		38 306		52 014
Koncernbidrag					-300	-300
Utgående eget kapital 2021-06-30	38 284	0	0	125 986	-97 386	66 885
Ingående eget kapital 2021-07-01	38 284	0	0	125 986	-97 386	66 885

Kassaflödesanalys - moderbolaget

	1 jan-30 jun 2021 6M	1 jan-30 jun 2020 6M	1 jan-31 dec 2020 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>			
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	-10 678	-7 763	-14 317
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	5	8	9
Erlagd ränta	-6	-514	-627
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-10 679	-8 269	-14 935
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	-4 915	-1 302	-5 428
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	469	805	1 095
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-15 125	-8 766	-19 268
Investeringsverksamheten			
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-	-4	-
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-	-	-27
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	-4	-27
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	52 014	17 803	25 925
Koncernbidrag	-300	-	1 400
Förändring räntebärande skulder	-180	-1 452	-9 491
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	51 534	16 351	17 834
Förändring likvida medel	36 409	7 581	-1 461
Likvida medel vid periodens början	4 847	6 308	6 308
Likvida medel vid periodens slut	41 256	13 889	4 847

Övrig information

Finansiell kalender

- Delårsrapporten för Q3 2021, perioden jul-sep, publiceras den 18 oktober 2021
- Bokslutskommuniké för 2021, perioden okt-dec, publiceras den 18 januari 2022

Ägardata

Antalet aktier vid periodens slut, den 30:e juni, uppgick till 191 421 886 stycken.

De 10 största ägarna per 2021-06-30.

Namn	Antal	Andel, %
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	35 691 838	18,65
Northern Capsek Ventures AB*	12 073 850	6,31
Nordnet Pensionsförsäkring AB	11 738 853	6,13
Futur Pension	5 818 808	3,04
Cocolabel AB	5 030 349	2,63
HPC Sales Company AB	4 934 783	2,58
Sid Holding AB	3 382 427	1,77
Anders Lydén	2 920 000	1,53
Novel Unicorn	2 689 538	1,41
Lennart Bergström	2 667 379	1,39
Övriga aktieägare	104 474 061	54,56
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 Spotlight Stock Market, 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).

Granskningsrapport

Den här rapporten har inte granskats av bolagets revisor.

Göteborg den 30 juni 2021

Appspotr AB (publ)

Peter Wendel
Styrelseordförande

Anders Moberg Lissåker
Styrelseledamot

Göran Wolff
Styrelseledamot



Appspotr

APPSPOTR AB (PUBL)
KUNGSPORTSAVENYN 32
411 36 GÖTEBORG

TELEFON: 031-16 13 33
E-POST: INFO@APPSPOTR.COM
HEMSIDA: WWW.APPSPOTR.COM