

# Appspotr

Mangold Insight - Uppdragsanalys - 2020-08-05

**MANGOLD**

## Rapp tillväxt för apputveckling

Mangold tar upp bevakning av apputvecklingsbolaget Appspotr med rekommendationen Köp och en riktkurs på 1,00 krona per aktie på 12 månaders sikt. Bolaget har utvecklat en plattform där användare, främst företag och organisationer, enkelt och på eget bevåg kan skraddarsy appar för sin verksamhet. Efterfrågan på den här typen av tjänster växer fort i takt med den digitala utvecklingen, samtidigt som både kostnaden och bristen på programmerare ökar. Mangold tror att Appspotr, som en liten aktör på en kraftigt växande internationell marknad, kan ha potential för tillväxt genom en affärsmodell som skiljer sig från konkurrenterna och med nya unika funktioner i sin produkt.

## Marknad tar fart

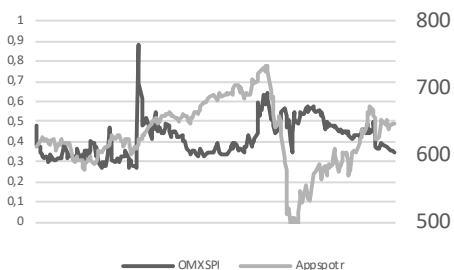
Den globala marknaden för den här typen av apputveckling, så kallade low-code plattformar, beräknas att årligen växa med 43 procent till 45,5 miljarder dollar 2025 enligt ResearchAndMarkets. Även om större low-code bolag visar på marknadens potential finns det få konkurrenter i samma storlek som Appspotr, vilket även gör det till ett potentiellt uppköpsobjekt. Appspotr ska växa på marknaden genom att tillämpa en licensmodell baserat på antal appar, medan konkurrenter tar betalt per användare. Mangold bedömer att Appspotr kommer att kunna växa med 55 procent i snitt per år under perioden 2020-2025.

## Uppsida i aktien

Mangold har använt sig av en DCF-modell för att värdera Appspotr. Vi räknar med att försäljningstillväxten kommer att vara 142 procent under 2021 för att sedan gradvis avta då bolaget etablerat en återkommande kundgrupp. Bolaget väntas visa vinst 2023. Enligt vår DCF-modell får vi en riktkurs per aktie på 1,00 krona. Det resulterar i en uppsida på över 180 procent.

## Information

Rek/Riktkurs (kr)	Köp 1,00
Risk	Hög
Kurs (kr)	0,37
Börsvärde (Mkr)	44
Antal aktier (Miljoner)	121,3
Free float	94%
Ticker	APTR
Nästa rapport	2020-10-16
Hemsida	<a href="http://www.appspotr.com">www.appspotr.com</a>
Analytiker	Fia Andersson



## Kursutveckling

	1m	3m	12m
APTR	4,3	-23,8	12,6
OMX SPI	3,2	13,4	12,6

## Nyckeltal

	2019	2020P	2021P	2022P	2023P
Försäljning (tkr)	8 939	11 201	27 151	45 614	62 263
EBIT (tkr)	-12 015	-11 028	-9 675	-2 680	8 746
Vinst före skatt (tkr)	-13 265	-11 723	-10 370	-3 375	8 051
EPS, justerad (kr)	-0,11	-0,10	-0,09	-0,03	0,05
EV/Försäljning	7,5	6,0	2,5	1,5	1,1
EV/EBITDA	neg	neg	neg	neg	6,8
EV/EBIT	neg	neg	neg	neg	7,7
P/E	neg	neg	neg	neg	5,5

## Ägarstruktur

	Antal aktier	Andel, %
Avanza Pension	23 263 617	19,8%
Northern Capsek Ventures	7 073 850	5,8%
Nordnet Pensionsförsäkring	6 814 901	5,6%
Pension Futur	5 000 000	4,1%
HPC Sales Company	3 684 783	3,0%
Cocolabel	3 250 000	2,9%
Novel Unicorn	2 689 538	2,2%
Jan Sjöblom	2 530 247	2,1%
<b>Totalt</b>	<b>121 333 326</b>	<b>100,0%</b>

# Appspotr - Investment case

## Rapp tillväxt för apputveckling

Mangold inleder bevakning av Appspotr med rekommendationen Köp och en riktkurs på 1,00 krona per aktie på 12 månaders sikt. Detta resulterar i en potentiell uppsida på drygt 180 procent. Mangolds bedömning är att Appspotr-aktien kommer att stiga i takt med att försäljningen ökar.

*Riktkurs 1 krona*

## Marknad med stor potential

Marknaden för apputvecklingsplattformar som kan användas utan några större tekniska kunskaper består av ett fåtal aktörer. Marknaden väntas växa med 43 procent årligen för att nå ett värde av 46,2 miljarder dollar 2023. Enligt Gartner Research kommer 65 procent av all apputveckling att utföras på dessa typer av plattformar 2024. Lyckas Appspotr uppvisa kundnyttan av deras plattform ser Mangold stor potential.

*65 procent av all apputveckling kommer ske på low-code plattformar 2024*

## Behov av en demokratiserad apputveckling

Majoriteten av nuvarande apputvecklingsplattformar kräver tekniskt kunnande i form av avancerade kodningskunskaper och därmed har de flesta inte möjlighet att skapa appar. Genom att erbjuda en plattform där användaren kan skapa mobila appar utan större förkunskaper inom kodning breddar Appspotr målgruppen av apputvecklare.

*Majoriteten saknar kodningskunskaper*

## En komplex men ändå användarvänlig plattform

Appspotr tillhandahåller en flexibel och användarvänlig plattform som låter användaren vara kreativ och skapa appar för både mobil och webb. Flöden och design kan enkelt ändras och justeras när och hur man själv vill. Plattformen har även funktioner som inte konkurrenter har, bland annat går det att skapa olika behörigheter för olika användare, vilket gör att en app kan se annorlunda ut och nyttjas till olika saker beroende på vem som loggar in.

*En användarvänlig plattform med unika funktioner*

## En affärsmodell som skiljer sig från normen

Appspotr har valt en modell som bygger på årligt återkommande intäkter. Fördelen med förutsägbara och återkommande intäkter är att denna modell bidrar med en stabil kundbas med lojalitet mot bolaget. Konkurrenter tar vanligen betalt per användare i appen som byggs. Denna affärsmodell innebär höga månadskostnader för kunden om en app har en stor mängd användare. Appspotrs prissättning fungerar som en prenumeration där man har rätten till att bygga ett avtalat antal appar. Således tas ingen avgift ut för antal användare som utnyttjar apparna som byggs.

*En affärsmodell som innebär årligt återkommande intäkter*

## DCF värdering visar på uppsida

Mangold har använt sig av DCF-värdering av Appspotr och ett avkastningskrav på 14 procent. Det ger ett värde per aktie på 1,00 kronor med en uppsida på drygt 180 procent. Vi ser en god chans att bolaget kommer att öka sin försäljning och påbörja sin tillväxtfas 2021.

*DCF värdering indikerar uppsida*

# Appspotr - Om bolaget

## Bolaget i korthet

Appspotr är ett teknikbolag som erbjuder en plattform för apputveckling. Bolaget har som uttalad vision att förenkla och demokratisera apputveckling. Målsättningen är att bli en ledande internationell aktör på den globala marknaden för apputvecklingsplattformar. Appspotr är sedan 2016 noterat på Spotlight Stock Market. Bolaget grundades 2006 av nuvarande vd Patric Bottne och styrelseledamoten Jim Nilsson. De inledande åren var verksamheten koncentrerad kring utvecklingen av appar för avläsning av streckkoder. Flertalet butiker använde bolagets tjänst och började samtidigt uttrycka ett intresse för att ha en egen app. Dessa diskussioner inspirerade utvecklingen av tjänsten Appspotr som nu är bolagets kärnverksamhet.

*Förenklar och demokratiserar apputveckling*

## Verksamheten

Appspotrs tjänst är en low-code plattform som tillåter användare att skapa appar snabbt utan tidigare erfarenheter inom kodning. På så sätt vänder sig low-code plattformar till kunder som är väldigt olika i sin nivå av tekniskt kunnande. I ena hörnet finns små företag med personal utan kodningskunskaper som ser möjligheten att lösa ett problem med hjälp av en app. I det andra hörnet finns IT-avdelningar som har tekniskt kunnande men som ser fördelen med enkelheten och snabbheten i att använda en low-code plattform. Den förhållandevis låga kostnaden och snabba processen tillåter företag att bygga interna appar för specifika användningsområden.

*Low-code plattform som funkar för alla nivåer av programmeringskunskaper*

Sedan den första versionen av Appspotr släpptes 2012 har utvecklingen av plattformen fortsatt. Den senaste versionen, Appspotr 3 lanserades under 2019 och erbjuder en flexibel och användarvänlig plattform som samtidigt är rik på funktioner. Exempel på plattformens flexibilitet är möjligheten att sätta behörigheter för olika användare, vilket gör att en app kan se annorlunda ut och nyttjas till olika saker beroende på vem som loggar in. Fortsättningsvis så är apparna som skapas kompatibla med både Android, iOS (operativsystem) samt webben.

*Senaste versionen av Appspotr är rik på funktioner*

Appspotrförvärvade Appsales 2018. Appsales, ett bolag som inriktats på försäljning av appar skapade på utvecklingsplattformar från tredje part. Detta förväntas leda till betydande synergier och stärka Appspotrs försäljningsorganisation. Appsales fungerar även som en återförsäljare på Appspotrs plattform. Appspotr utför även strategiska integrationer av plattformen mot fler affärssystem. Ett första integrationsprojekt var tillsammans med mjukvarubolaget Hoodin där bolaget lanserade en branschlösning till den offentliga sektorn. Fortsättningsvis kommer systemet att integreras med Zapier (ett amerikanskt bolag som sammankopplar appar) vilket innebär att Appspotr inte enbart kommer nå ut till nya användare utan även få tillgång till de affärssystem som Zapier besitter.

*Förvärv av säljorganisation*

*Strategiska integrationer för att bredda tillgängliga affärssystem och nå nya kunder*

# Appspotr - Ledning och styrelse

**Patric Bottne** är VD och medgrundare till Appspotr. Han har tidigare varit aktiv inom försvarsmakten där han haft flertalet olika chefsbefattningar under sina 15 år av tjänstgöring. Han lämnade försvarsmakten i samband med grundandet av Appspotr 2006 men har drivit egna bolag sedan 1991.

*Patric Bottne var med och grundade bolaget*

**Carsten Sparr** är entreprenör och grundare av Appsales med lång erfarenhet av företagsledande befattningar. Han har varit delaktig i att bygga upp flera säljorganisationer inom telekommunikation, IT och media.

*Carsten Sparr har lång erfarenhet inom försäljning*

Organisationen består utöver detta av en administratör, en produktionsansvarig, två supportansvariga samt en som ansvarar för partnerförsäljning. Bolaget har även ett teknikteam på sju personer men antalet kan pendla uppåt vid behov. För tillfället håller bolaget på att rekrytera ytterligare ett tiotal nya medarbetare vars fokus främst kommer att ligga på försäljning.

## Styrelse

**Peter Wendel** är styrelseordförande i Appspotr sedan 2017. Han har erfarenhet av att grunda och driva bolag till exempel EkapAif och Growth Mgmt. Han har stor erfarenhet av styrelsearbete och är aktiv i bolagen ISAB Group, Axttech och Hoodin.

*Peter Wendel är aktiv i en rad bolag*

**Anders Lissåker** har en civileingenjörsexamen från Chalmers med en bakgrund inom informationsteknologi. Han har bland annat varit IT-chef på Volvo och utvecklingschef på Inter Ikea. Han är även oberoende konsult åt bland andra Volvo Cars.

*Anders Lissåker har gedigen kompetens inom informationsteknologi*

**Göran Wolff** har en civilekonomexamen från Göteborgs universitet. Han har 30 års erfarenhet från ledande positioner inom industrisektorn som bland annat ekonomidirektör och controller. Sedan 2012 är han dessutom VD för Misen Energy.

*Göran Wolff har haft flertalet ledande positioner*

**Jim Nilsson** är medgrundare till Appspotr och styrelseledamot sedan 2019. Han har en PhD från Chalmers och en MBA från Göteborgs Universitet. Han har grundat flertalet mjukvarubolag och jobbar sedan 2016 som senior forskningsledare på Nvidia ett amerikanskt mjukvaruföretag som bland annat utvecklar grafikprocessorer. Sammantaget har han mer än 20 års erfarenhet av utveckling och forskning kring mjukvara.

*Jim Nilsson har över 20 års erfarenhet av forskning kring mjukvara*

# Appspotr - Affärsmodell

## Abonnemangsbaserad affärsmodell

Appspotrs kunder utgör företag och organisationer som vill bygga appar själva samt de som vill köpa färdiga appkoncept. Betalning sker per månad alternativt på en årlig basis. Betalningsmodellen skiljer sig från konkurrenter som ofta tar betalt per användare i appen som byggs. Appspotr säljer alltså inte plattformen för fritt användande utan kunden abonnerar snarare på den. Denna typ av affärsmodell går under namnet Software as a Service (SaaS) och genererar årligt återkommande intäkter. Affärsmodellen förekommer vanligen inom teknikbolag. Appspotrs försäljningsstrategi bygger på att sälja genom följande kanaler:

- Direkt till företag och organisationer
- Till partners som agerar återförsäljare av Appspotrs applicenser
- Via integrationer och samarbeten med systemleverantörer och digitala tjänsteleverantörer

## SaaS-modellen

Intresset för att skapa applikationer och tjänster via molnet ökar. Parallellt med denna trend ser man en förändring i val av affärsmodell. Allt fler överger traditionella modeller där kunden gör ett engångsköp för alternativa affärsmodeller så som SaaS som istället är abonnemangsbaserat. Med en SaaS modell hanteras mjukvaran centralt och skaparen/leverantören ansvarar för dess uppdateringar.

## Fördelar med SaaS

Eftersom leveransmodellen inom SaaS är "one-to-many" kan underhåll och uppgraderingar ske centralt och rullas ut till samtliga kunder parallellt. Fortsättningsvis bygger SaaS på återkommande licenskostnader från uthyrning av mjukvara. Detta skapar förutsägbara och återkommande intäkter. Utöver detta erbjuder SaaS ett obegränsat livstidsvärde per kund då kunden betalar för denna service över den tid som mjukvaran utnyttjas. Denna affärsmodell kan därför bygga kundlojalitet men även minska kostnader relaterade till kundförnyelse som uppstår med den traditionella affärsmodellen.

## Utmaningar med SaaS

Nackdelen med SaaS är tajmningen av kostnader och intäkter. Det man ser är att kostnader för utveckling, marknadsföring och försäljning sker innan bolaget tagit upp någon abonnemangsintäkt. Med andra ord har bolaget tagit kostnader för att skapa produkten och skaffa kunder men det tar längre tid att få tillbaka intäkterna.

*SaaS som affärsmodell*

*Försäljning via tre kanaler*

*Fler överger traditionella affärsmodeller*

*SaaS som affärsmodell innebär årligt återkommande intäkter*

*Kostnader tas innan intäkter kommer in*

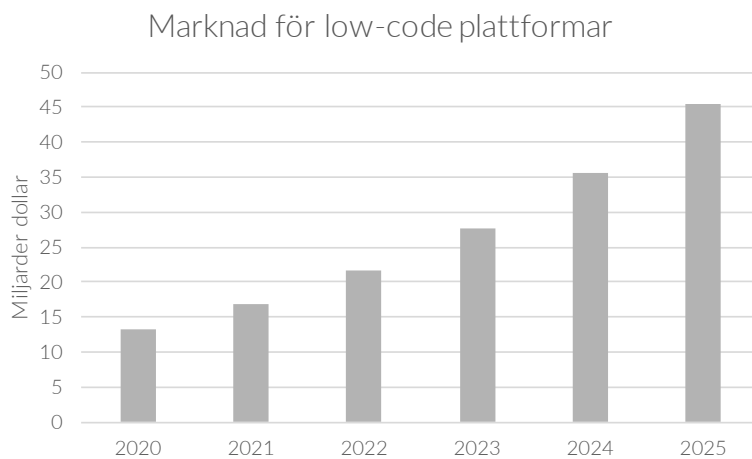
# Appspotr - Marknaden

## Low-code plattformar spås hög tillväxt

Marknaden för low-code plattformar består av alla plattformar som erbjuder en flexibel och användarvänlig utvecklingsmiljö istället för en traditionell programmering som kräver avancerade kodningskunskaper. 2020 uppskattas den globala marknaden för low-code till 13,2 miljarder dollar. Den siffran förväntas enligt ResearchAndMarkets växa till 45,5 miljarder dollar 2025 vilket utgör en tillväxt om 43 procent årligen. De höga tillväxtförväntningarna för dessa plattformar understryks ytterligare av Gartners Research som i sin prognos förutspår att mer än 65 procent av all apputveckling kommer att ske på denna typ av plattform år 2024.

*Marknaden för low-code plattformar väntas växa med 43 procent årligen*

*Gartner spår hög tillväxt för apputveckling*



Källa: ResearchAndMarkets

Nordamerika väntas vara den största marknaden för low-code plattformar. Framväxten av nya teknologier som Internet of Things (IoT) och molnbaserade tjänster som datalagring tvingar företag att använda mer komplexa och pålitliga applikationsplattformar vilket lägger grunden för den trend vi ser. Även om Nordamerika väntas bli den största marknaden så är det Asien som spås ha den högsta tillväxten som ett resultat av stora IT-investeringar i regionen.

*Nordamerika och Asien är centrala regioner*

## Ökad användning av B2B-appar

Användningen av B2B-appar (business-to-business) började stiga kraftigt år 2018. Sen dess har området fortsatt uppvisa imponerande tillväxt utan några tendenser till avtagande. Värdet för den här marknaden förväntas öka till 140 miljarder dollar år 2023 enligt Strategy Analytics. Den förutspådda tillväxten väntas komma från en ökning av antalet i den mobila arbetskraften som beräknas nå 1,9 miljarder i 2023.

*Marknaden för business-to-business applikationer förväntas nå 140 miljarder dollar 2023*

# Appspotr - Marknaden forts

## Behov driver marknaden

Flera faktorer ligger till grund för ett uppsving i användandet av B2B-appar och den växande marknaden för plattformar av den typ som Appspotr tillhör. Utbredningen av mobila enheter och smarta telefoner i vår vardag har ökat signifikant och arbetsplatser befolkas mer och mer av en digital generation och tekniskt kunniga arbetare. Utöver detta strävar många bolag efter att effektivisera sina organisationer. Exempelvis finns det en ökad efterfrågan från företag på skräddarsydda appar som tillgodoser specifika behov för både intern och extern användning. Att bygga sådana lösningar har länge varit tidskrävande och väldigt dyrt men tack vare plattformar likt Appspotr blir denna kostnad betydligt lägre. En annan faktor är att molnbaserade plattformar ökar skalbarheten i apparna samt att höga kostnader för datalagring och underhåll undviks.

*Behov finns för B2B-appar*

## Programmerare en bristvara

Enligt Evans Data Corporation är enbart 23,9 miljoner människor i världen programmerare. Det innebär att bara en bråkdel av världens befolkning besitter programmeringskunskaper. Bristen på programmerare kan stanna upp IT-utvecklingen, vilket kan bli en flaskhals för digitaliseringen. En tjänst som Appspotr kan lindra detta problem. Tack vare apputvecklingsplattformens användarvänliga natur kan i stort sett vem som helst agera programmerare och på så sätt kan digitaliseringen fortgå.

*Antal personer med avancerade programmeringskunskaper är få*

## Konkurrens främst från storbolag

Appspotr har kommunicerat en vision om att inte bara vara den ledande plattformen i Sverige utan att även vara en globalt ledande spelare på marknaden för low-code plattformar. Konkurrenter i samma storlek är få och sällan börsnoterade. På den globala marknaden konkurrerar Appspotr med bland annat Microsoft PowerApps, Amazon Codehoney och Googles Appsheet.

*Få konkurrenter i samma storlek*

Det finns även mer renodlade low-code bolag som Quickbase, Appian och Mendix. Av dessa är det endast Appian som är börsnoterat. Det bolaget omsatte drygt 150 miljoner dollar 2019 och har ett börsvärde kring 3,5 miljarder dollar. Mendix är inte noterat men det stora värdet som finns i bolaget blev tydligt när det under 2018 köptes upp av Siemens för 750 miljoner dollar. Värdet på Quickbase blev också tydligt genom ett uppköp, då Vista Equity Partners köpte en majoritetspost för över en miljard dollar. Även om dessa bolag är betydligt större än Appspotr så bedömer vi dem som intressanta då de visar på vilken enorm potential marknaden för de här bolagen har.

*Större low-code bolag visar  
marknadens potential*

# Appspotr - Prognoser

## Försäljningen tar fart 2021

Appspotr har ännu inte redovisat några intäkter. Detta beror på att version två av Appspotr inte uppfyllde marknadens önskningsar. Således valde bolaget att vidareutveckla tjänsten. Version tre av Appspotr var klar 2019. Fokus har därför legat på att marknadsföra och få ut Appspotr 3.

*Ny version av Appspotr*

## APPSPOTR - PROGNOSE

	2018	2019	2020P	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P
Intäkter (tkr)	5 145	8 939	11 201	27 151	42 763	58 372	76 613	96 532
Tillväxt (%)		74%	25%	142%	58%	37%	31%	26%

Källa: Mangold Insight

Mangold räknar med att volymen av återkommande intäkter från Appspotr 3 tar fart 2021. Vi har utgått från ett antagande kring antalet kunder som bolaget kommer att konvertera från den gamla plattformen med ett pålägg för nyförvärv. Sedan har antalet kunder multiplicerats med en genomsnittlig intäkt per kund. Den genomsnittliga återkommande intäkten per kund är i utgångsläget cirka 2 500 kronor per månad. Den kommer att kunna öka stegvis. Uppskattad medellön för en applikationsutvecklare uppgår till 43 100 kronor. Kostnaden för Appspotr är därför lägre än i förhållande till att ha en anställd programmerare. Det är alltså tillväxten i antalet kunder tillsammans med en höjd intäkt per kund som driver tillväxten i våra prognoser.

*Intäkter tar fart 2021*

## Finansiering på plats

Under våren 2020 genomförde Appspotr en företrädesemission om 27,7 miljoner kronor. Denna tecknades till total 100 procent. Kapitalet ska huvudsakligen gå till försäljningsverksamheten av version tre av Appspotr. Vår uppfattning är att detta kapital ska räcka för att etablera Appspotr på marknaden, bygga en stabil kundbas och skapa tillväxt.

*Rustad för kommersialisering*

## Kostnadsantagande

Prognoser för bolagets personalkostnader har gjorts med en modell baserad på kostnaden per anställd multiplicerat med antalet anställda. Vi förväntas oss att antalet anställda kommer att öka till 35 stycken år 2027 från att ha varit 15 stycken 2019, och det för att bolaget ska kunna nå den tillväxt vi räknar med. Det här kommer att leda till högre personalkostnader i absoluta tal. Personalkostnaden som en del av försäljning bedömer vi däremot kommer att sjunka under prognosperioden.

*Appspotr förväntas öka antalet anställda*

Appspotr är i en kommersialiseringfas och den största delen av övriga kostnader kommer vara riktade på att bredda kundantalet. Mangold har i sin prognos antagit högre övriga kostnader som en del av försäljning på 50–60 procent i de tidigare prognosåren 2020–2022. Därefter förväntas denna siffra att falla till 25 procent år 2027 då Appspotr har etablerat en återkommande kundgrupp. Trenden är därför i enlighet med vad som kan förväntas utifrån SaaS-modellen. I absoluta termer kommer övriga kostnader fortsätta att öka.

*Kostnader som en del av försäljning förväntas nå sin höjd 2020-2022*



# Appspotr - Värdering

## DCF-modell visar uppsida

Mangold har valt att använda en DCF som värderingsmodell. Denna värdering är baserad på ett basscenario där Appspotr når en omsättning på 96 miljoner kronor 2025. Vi bedömer att bolaget når break-even 2023, därefter ser Mangold en betydande lönsamhetsutveckling som resulterar i en rörelsevinst på drygt 30 miljoner kronor 2025. I vår modell har vi valt att använda oss av ett avkastningskrav på 14 procent. Enligt PWCs riskpremiestudie 2019 låg marknadsriskpremien för den svenska aktiemarknaden det året på 6,8 procent. Studien föreslår fortsatt att lägga till ett storleksrelaterat riskpremietillägg. För bolag av storleken 100 miljoner kronor rekommenderas 4,2 procent, vilket skulle innebära ett avkastningskrav på 11 procent. Appspotr är fortfarande väldigt tidigt i sin kommersialiserings fas och därför har vi valt att ta höjd genom att justera avkastningskravet uppåt ytterligare till 14 procent. DCF-analysen konkluderar en riktkurs på 1 krona per aktie.

*Break-even 2023*

*Avkastningskrav på 14 procent*

## APPSPOTR - DCF

(tkr)	2020P	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P
EBIT	-11 028	-9 675	-2 680	8 746	24 874	35 646
Skatt	0	0	0	-1 771	-5 320	-7 689
Avskrivningar	-1 888	-1 605	-1 364	-1 160	-986	-838
Rörelsekapital	1 013	2 455	4 124	5 629	7 388	9 309
Fritt kassaflöde	-9 101	-9 512	-2 985	6 629	18 781	26 874
Terminalvärde						244 305

Antagande	Avkrav	Tillväxt	Skatt
	14%	3%	22%

Riktkurs

Enterprise value 136 665

Equity value 124 096

**Riktkurs per aktie 1,00**

Källa: Mangold Insight

## Känslighetsanalys

En känslighetsanalys är genomförd för att belysa hur olika avkastningskrav och skillnader i försäljning påverkar värdet på aktien.

*Värdering påverkas av förändringar i försäljningsvolym*

## APPSPOTR - Känslighetsanalys

Avk krav %	0,75x	Basförsäljning	1,25x
13%	0,60	1,19	1,78
14%	0,49	1,00	1,55
15%	0,41	0,89	1,37

Källa: Mangold Insight

# Appspotr - SWOT

## Styrkor

- Erbjuder en plattform som sparar tid och pengar åt användarna
- Investeringar redan tagna för plattformen
- Attraktiv prismodell

## Svagheter

- Ny och liten aktör på marknaden för apputveckling
- Tidigt i kommersialiseringsfasen, betydande osäkerhet finns kvar

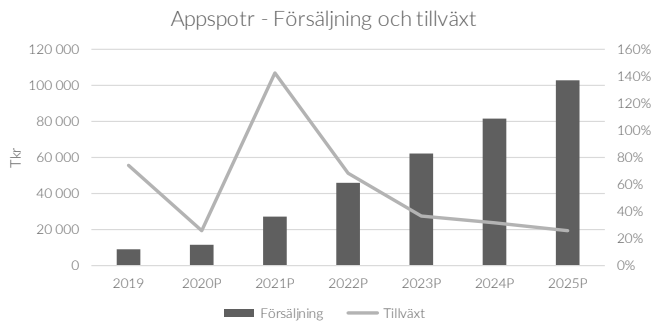
## Möjligheter

- Kan ingå avtal med fler partners och utöka digitala tjänster i plattformen
- Större konkurrenter lägger ökade resurser på att utbilda marknaden om low-code
- Stor internationell marknad
- Uppköpsobjekt

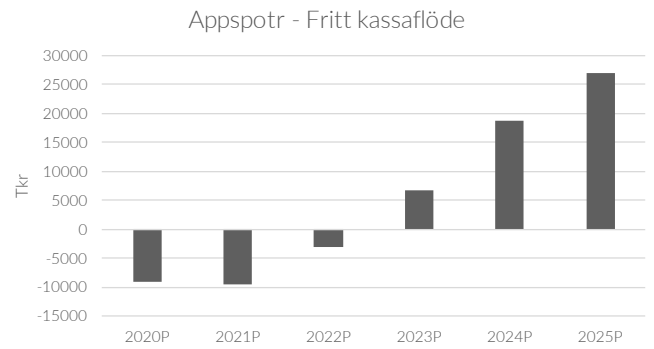
## Hot

- Eventuell felfokusering på målgrupp i lanseringen av Appspotr 3
- Förändringar i regulatoriska krav skulle kunna påverka bolagets verksamhet

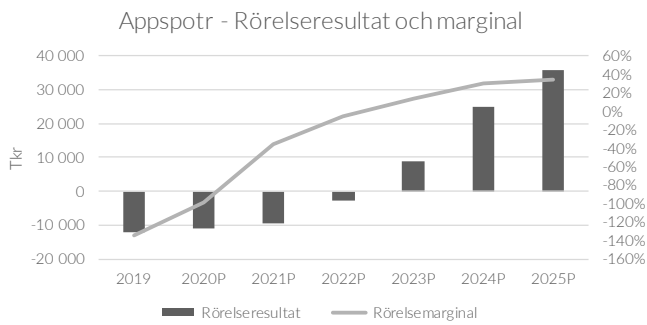
# Appspotr - Appendix



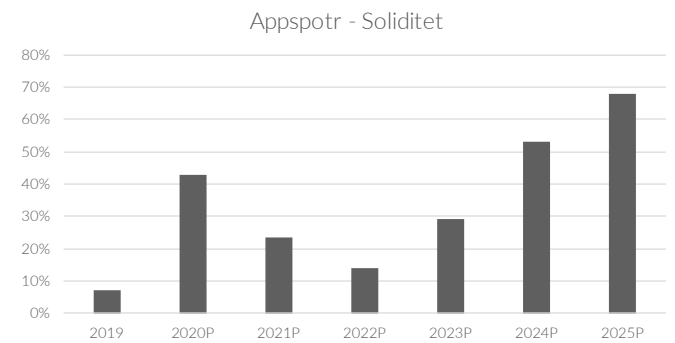
Källa: Mangold Insight



Källa: Mangold Insight



Källa: Mangold Insight



Källa: Mangold Insight

# Resultaträkning och balansräkning

Resultaträkning (TKR)	2018	2019	2020P	2021P	2022P	2023P	2024P
Försäljning	5 145	8 939	11 201	27 151	45 614	62 263	81 720
Kostnad sålda varor	-1 041	-311	-2 240	-5 430	-9 123	-12 453	-16 344
<b>Bruttovinst</b>	<b>4 104</b>	<b>8 628</b>	<b>8 961</b>	<b>21 721</b>	<b>36 491</b>	<b>49 811</b>	<b>65 376</b>
Bruttomarginal	80%	97%	80%	80%	80%	80%	80%
Personalkostnader	-10 048	-7 364	-12 500	-13 500	-15 000	-15 000	-15 000
Övriga rörelsekostnader	-9 123	-9 116	-5 601	-16 291	-22 807	-24 905	-24 516
Avskrivningar	-4 170	-4 164	-1 888	-1 605	-1 364	-1 160	-986
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-19 237</b>	<b>-12 015</b>	<b>-11 028</b>	<b>-9 675</b>	<b>-2 680</b>	<b>8 746</b>	<b>24 874</b>
Rörelsemarginal	-374%	-134%	-98%	-36%	-6%	14%	30%
Finansiella poster netto	-5 579	-1 250	-695	-695	-695	-695	-695
<b>Resultat efter finansnetto</b>	<b>-24 816</b>	<b>-13 265</b>	<b>-11 723</b>	<b>-10 370</b>	<b>-3 375</b>	<b>8 051</b>	<b>24 180</b>
Skatter	485	-26	0	0	0	-1 771	-5 320
<b>Nettoresultat</b>	<b>-24 331</b>	<b>-13 290</b>	<b>-11 723</b>	<b>-10 370</b>	<b>-3 375</b>	<b>6 280</b>	<b>18 860</b>

Källa: Mangold Insight

Balansräkning (TKR)	2018	2019	2020P	2021P	2022P	2023P	2024P
<b>Tillgångar</b>							
Kassa o bank	4 732	10 588	28 492	18 285	14 605	20 539	38 626
Kundfordringar	948	1 102	1 381	3 347	5 624	7 676	10 075
Anläggningstillgångar	701	701	701	701	701	701	701
Övriga omsättningstillgångar	14 811	12 589	10 701	9 096	7 731	6 572	5 586
<b>Tillgångar totalt</b>	<b>21 192</b>	<b>24 980</b>	<b>41 274</b>	<b>31 429</b>	<b>28 661</b>	<b>35 488</b>	<b>54 988</b>
<b>Skulder</b>							
Leverantörsskulder	704	51	368	893	1 500	2 047	2 687
<b>Skulder totalt</b>	<b>13 320</b>	<b>23 157</b>	<b>23 157</b>	<b>23 157</b>	<b>23 157</b>	<b>23 157</b>	<b>23 157</b>
<b>Eget kapital</b>	<b>219</b>	<b>573</b>	<b>823</b>	<b>823</b>	<b>823</b>	<b>823</b>	<b>823</b>
Bundet eget kapital	5 701	13 595	41 295	41 295	41 295	41 295	41 295
Fritt eget kapital	1 467	-11 823	-23 546	-33 915	-37 290	-31 011	-12 150
<b>Eget kapital totalt</b>	<b>7 168</b>	<b>1 772</b>	<b>17 749</b>	<b>7 380</b>	<b>4 005</b>	<b>10 284</b>	<b>29 145</b>
<b>Skulder och eget kapital totalt</b>	<b>21 192</b>	<b>24 980</b>	<b>41 274</b>	<b>31 429</b>	<b>28 661</b>	<b>35 488</b>	<b>54 988</b>

Källa: Mangold Insight

# Disclaimer

Mangold Fondkommission AB ("Mangold" eller "Mangold Insight") erbjuder finansiella lösningar till företag och personer med potential, som levereras på ett personligt sätt med hög servicenivå och tillgänglighet. Bolaget bedriver i dagsläget verksamhet inom två segment; i) Investment Banking och ii) Private Banking. Mangold står under Finansinspektionens tillsyn och bedriver värdepappersrörelse enligt lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden. Mangold är medlem på NASDAQ Stockholm, Spotlight Stock Market och Nordic Growth Market samt derivatmedlem på NASDAQ Stockholm.

Denna publikation har sammanställts av Mangold Insight i informationssyfte och ska inte ses som rådgivning. Innehållet har grundats på information från allmänt tillgängliga källor vilka bedömts som tillförlitliga. Sakinnehållets riktighet och fullständighet liksom lämnade prognoser och rekommendationen kan således inte garanteras. Mangold Insight lämnar inte i förväg ut slutsatser och eller omdömen i publikationen. Åsikter som lämnats i publikationen är analytikerns åsikter vid tillfället för upprättandet av publikationen och dessa kan ändras. De lämnas ingen försäkran om att framtida händelser kommer vara i enlighet med åsikter framförda i publikationen.

Mangold fransäger sig allt ansvar för direkt eller indirekt skada som kan grunda sig på denna publikation. Placeringar i finansiella instrument är förenade med ekonomisk risk. Att en placering historiskt haft en god värdeutveckling är ingen garanti för framtiden. Mangold fransäger sig därmed allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av publikationen.

Denna publikation får inte mångfaldigas för annat än personligt bruk. Dokumentet får inte spridas till fysiska eller juridiska personer som är medborgare eller har hemvist i ett land där sådan spridning är otillåten enligt tillämplig lag eller annan bestämmelse. För att sprida hela eller delar av denna publikation krävs Mangolds skriftliga medgivande.

Mangold kan genomföra publikationer på uppdrag av, och mot en ersättning från, det bolag som belyses i analysen alternativt ett emissionsinstitut i samband med M&A, nyemission eller en notering.

För utförandet av denna publikation kan läsaren utgå från att Mangold erhåller ersättning av bolaget. Det kan även föreligga ett uppdragsförhållande eller rådgivningssituation mellan bolaget och någon annan avdelning hos Mangold. Mangold har riktlinjer för hantering av intressekonflikter och restriktioner för när handel får ske i finansiella instrument.

Mangolds analytiker äger inte aktier i Appspotr.

Mangold äger aktier i Appspotr.

Mangold har utfört tjänster för Bolaget och har erhållit ersättning från Bolaget baserat på detta.

Mangold står under Finansinspektionens tillsyn.