

DELÅRSRAPPORT

APRIL - JUNI 2021



AMIDO AB (PUBL)
556751-8708

Q2

Perioden i sammandrag

GO TO MARKET

Med återförsäljaravtalet för SOS Alarm i ryggen har vi nu sålt Smart passage i egen regi med en stor allmännytta i ena änden av spektret och bostadsrättsföreningar i den andra. Amidos övergripande målbild framåt är att arbeta in Smart passage till att vara en självklar tjänst för alla fastigheter.

Alliera fortsatte att växa med nya kunder där några välrenommerade namn startade pilotprojekt där beslut om ramavtal förväntas mot slutet av året. Vi ser således ett fortsatt hektiskt leveransschema under resten av året framför oss.

1 april – 30 juni 2021

- Omsättningen uppgick till 5,9 MSEK (5,4).
- Aktiverat arbete uppgick till 1,9 MSEK (2).
- Rörelseresultatet (EBITDA) uppgick till -0,6 MSEK (-0,6).
- Resultatet före skatt uppgick till -1,5 MSEK (-1,2).
- Antalet digitala nycklar ökade till 827 137 (728 719).
- LTV* Abonnemangsstockvärdet låg på 162 MSEK (134).
- De första Regionerna (ambulans) tecknade Smart passage-avtal och fler räddningstjänster anslöt.
- Samarbete med fastighetssystemleverantörerna Momentum, Fast2 och Vitec med en fastAPI integration som automatiserar fler moment för kunderna.
- Teckningsoptionerna Amido TO1 utföll och Bolaget tillfördes 25 035 nya aktier och ca 175 KKR före omkostnader.
- Amido och SOS Alarm utökade samarbetsavtalet där Amido nu är återförsäljare av Smart passage.
- Fastighets AB Mimer i Västerås var Amidos första kommersiella kund för Smart passage som levererades under andra kvartalet. Det dröjde inte länge förrän Smart passage användes första gången och allt har fungerat precis som det ska.
- Återförsäljaravtal tecknades med PMC Säkerhet.

* Se "Definitioner" i slutet av rapporten.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER PERIODENS UTGÅNG

- Avtal har tecknats med en ny kund med ett beräknat avtalsvärde på 1,2 MSEK med leverans under hösten. Kunden har flera skyddsobjekt och har omfattande krav på leveransen och säkerhetsnivån där bland annat godkännande från säkerhetspolisen krävts. Intäkterna för leveransen kommer märkas i driftsättningsintäkterna när det sker medan de löpande intäkterna motsvarar en mindre kund.

FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT

	2021	2020	2021	2020	2020
Försäljning och resultat i sammandrag (KSEK)	April - juni	April - juni	Januari - juni	Januari - juni	Januari - december
SUMMA RÖRELSENS INTÄKTER	5 851	5 387	11 297	11 539	22 303
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER	7 385	6 634	14 187	12 951	25 056
PERIODENS RESULTAT FÖRE SKATT	-1 534	-1 247	-2 890	-1 412	-2 753
Antal digitala nycklar vid periodens utgång	827 137	728 719	827 137	728 719	770 884

Observera att summering kan avvika med 1 till följd av avrundningar.

BEHÅLLNINGSGRAD

99,7%

Behållningsgraden är beräknad på det antal digitala nycklar kunder som lämnat hade som ett snitt per sexmånadersperiod över de senaste tre åren. Behållningsgraden ska tolkas som att man kan förvänta sig att tillväxten av digitala nycklar under ett halvår blir ny- och merförsäljning minus 0,3 procent av det antal digitala nycklar som fanns i ingången till perioden.



VD-ordet

"Återförsäljaravtal med SOS Alarm för Smart passage: Check!"

Periodens omsättning blev 5,9 miljoner (5,4) inklusive aktiveringar. Försäljningen exklusive aktiveringar blev 3,9 miljoner (3,4).

Intäktsökningen på 0,5 MSEK är nästan uteslutande från återkommande intäkter (ARR) då mixen mellan produktförsäljning, professionella tjänster och utveckling sammantaget var i paritet med samma period förra året.

Även aktiveringarna på 1,9 MSEK (2) är likvärdiga med föregående år.

På utgiftssidan har vi ökat marknadsföringen ordentligt jämfört med förra året. Detta riktas primärt in på Smart passage. Trots det är övriga kostnader något lägre på 2,6 MSEK (2,7).

Personalkostnader ökade till 3,6 MSEK (3,2). De extra resurserna gick till marknadsföring och projektledning då vi det senaste året startat upp ett intensivt arbete med våra kunder för att utveckla våra relationer strategiskt och få till fler effektiviseringar som gynnar dem.

Resultatet tyngs något av avskrivningar på 1

MSEK (0,6). Dessa är helt enligt plan och kommer fortsätta.

Periodens EBITDA blev -0,6 MSEK (-0,6) och resultatet före skatt blev -1,5 MSEK (-1,2).

Första halvåret blev nettoomsättningen 7,4 MSEK (7,1). Omsättningen är högre till följd av ökad ARR. Aktiveringar är något lägre på 3,9 MSEK (4,4) samt att engångsintäkter från produkter och professionella tjänster minskat med drygt tjugo procent.

Minskade supportintäkter ser vi som något positivt. Det är en följd av investeringarna i FoU som gör att våra system hos kunderna blir bättre och att de kan göra mer själva och således inte behöver vår hjälp för vilken vi debiterar. Detta ökar skalbarheten i våra Tjänster och är ett strategiskt viktigt mål vi arbetar för.

I år har vi sett kundmixen sakta förändras till att inkludera fler små och mellanstora kunder. Det har lett till att genomsnittsintäkten per abonnemang ökar och är en trend vi förväntar oss se fortsätta.

"En större kund kan minska administrationen med 25 000 timmar per år."

GO TO MARKET

Äntligen är vi nu återförsäljare av Smart passage. Vägen dit var längre än vi förväntade oss men nu är vi här.

Vad är egentligen skillnaden kan man fråga sig, Smart passage lanserades för länge sen.

Både ja och nej.

Den första Smart passagetjänsten som säljs av SOS Alarm och installatörer riktar sig till automatbrandlarmskunder och räddningstjänsten. Smart passage som Amido nu säljer inkluderar ambulans och riktar sig till alla.

Det ökar kundgruppen från de som har krav på automatbrandlarm, till alla flerbostäder och de 27 500 bostadsrättsföreningarna i landet och allt däremellan. Det är magnituder i skillnad på marknadspotentialen.

Vi ska skala upp marknadsföring och försäljning för att ta detta till marknaden och etablera Smart passage som den standard det skall vara.

TECKNINGSOPTIONER

Teckningsoptionsprogrammet löpte ut i april. Det inbringade ca 175 KKR före omkostnader.

FRAMÅT

Smart passage öppnar nya dörrar i vår försäljning som gynnar våra andra Tjänster och vi tar nu för första gången in kundgruppen bostadsrättsföreningar.

FoU skapar nya Tjänster så framåt kan vi nu paketera våra Tjänster ännu bättre för olika kunder med Smart passage, Alliera och DAX.

En bostadsrättsförening eller allmännyttan som köper Smart passage, Alliera och "Tagg som tjänst" automatiserar i ett slag bort en stor del i administrationen av passersystem. Sådana erbjudanden skapar högre värde för kunder, även de med endast ett fabrikat av passersystem.

Mängden fastigheter där vi kan släppa in paketleveranser och entreprenörer ökar hela tiden, tack vare att oavsett vilken Tjänst en kund använder, från oss eller en partner, så kan sen samtliga Tjänster levereras dit.

Ett ekosystemet växer fram med våra och tredjepartstjänster som förenklar livet för kunderna och deras hyresgäster och boende.

I samarbetet med Momentum, Fast2 och Vitec tas integrationer fram som knyter ihop hela livscykeln för våra kunders kunder.

För en större kund uppskattar vi att användningen av våra Tjänster minskar administrationen med runt 25 000 timmar per år samtidigt som säkerheten och nyttan ökar.

Halvleder- och plastbrist för taggar försenade ett projekt. Detta var inte kritiskt men det visar det att vi inte är immuna mot vad som sker runt omkring oss. Tillgången har nu säkrats upp för resten av året.

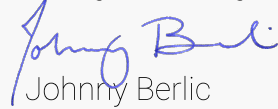
Vi är överlägset störst i våra marknader på vad vi gör, men konkurrensen kommer öka

med fler aktörer som vill ta sig in med olika erbjudande.

Amido är oberoende för att våra kunder ska kunna välja. Därför erbjuder vi tredjeparter att använda våra teknologier. De kan då fokusera på vad de gör bäst och ta del av Amidos ekosystem vilket gynnar våra kunder som får fler och bättre tjänster som samverkar.

Öppna system och samarbete mellan leverantörer skapar mer värde för kunderna än låsta lösningar och det är den ledstjärna vi håller högst och det visar sig allt mer framgångsrikt.

Vänliga hälsningar



Johnny Berlic

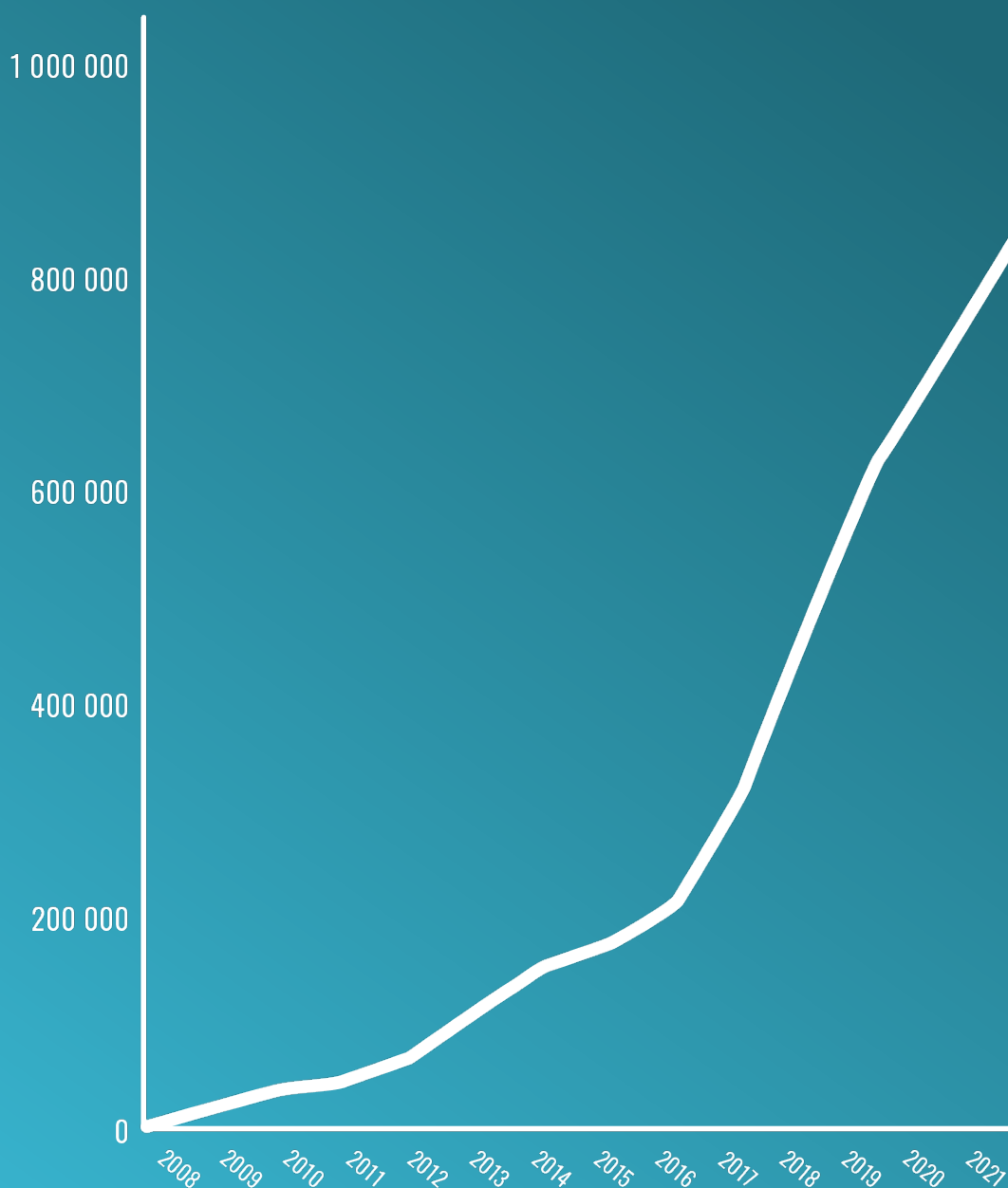
VD Amido AB (publ)



827 137 DIGITALA NYCKLAR

Amidos utveckling i antal digitala nycklar i våra system.

Varje digital nyckel är ett abonnemang med en återkommande intäkt.



INGEN SKA BEHÖVA DÖ MEDAN NÅGON LETAR NYCKLAR

I samarbete med



SOS
Alarm

Aktie och ägare

BOLAGETS STÖRSTA AKTIEÄGARE

En lista på Bolagets största aktieägare så som framräknad av Modular Finance AB, finns på Amidos IR sida på Spotlight: <https://spotlightstockmarket.com/sv/bolag/irabout?InstrumentId=XSAT00005P3F>

ANTAL AKTIER

Amido AB (publ) har 21 374 029 aktier utestående per den 30 juni 2021.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Amido AB (publ), org. nr. 556751-8708 är ett publik bolag noterat på Spotlight. Aktiens kortnamn är AMIDO.

PRESSRELEASER

Q2 2021

- 14 JUNI** ● **TRUSTÉ TECKNAR AVTAL MED AMIDO**
TRUSTÉ står för smart och bekväm fastighetsförvaltning riktat till bostadsrättsföreningar har tecknat avtal med Amido för användning och försäljning Alliera för sina kunder.
- 7 JUNI** ● **NYTT SAMARBETE AUTOMATISERAR HANTERINGEN AV DIGITALA LÅS**
I ett nytt samarbete mellan fastighetssystemleverantörerna Momentum, FAST2, Vitec och Amido har man tagit fram en lösning som automatiskt styr accessen till majoriteten av marknadens alla digitala lås.
- 28 MAJ** ● **SMART PASSAGE BLIR TILLGÄNGLIGT I GÖTEBORGS INNERSTAD**
Flera stora fastighetsägare med fastigheter i Göteborgs innerstad har anslutit till Smart passage vilket ger utryckningspersonal access när ett larm rings in på 112.
- 11 MAJ** ● **REGION ÖSTERGÖTLAND ANSLUTER TILL SMART PASSAGE**
Region Östergötland meddelar idag att de börjar använda Smart passage, som underlättar för ambulanspersonal att snabbt komma in i fastigheter.
- 5 MAJ** ● **KOMMUNIKÉ FRÅN ÅRSSTÄMMA I AMIDO AB**
- 5 MAJ** ● **UTÖKAT STÖD FÖR ILOQ I NY ALLIERA UTGÅVA**
Nu stöds även S5 digitala nycklar samt S50 med iLOQ nyckelbrickor.
- 5 MAJ** ● **DELÅRSRAPPORT Q1 2021**
- 4 MAJ** ● **UTFALL AV NYTTJANDE AV TECKNINGSOPTIONER I AMIDO (T01)**
- 3 MAJ** ● **AMIDO OCH SOS ALARM UTÖKAR SAMARBETET**
Amido har tecknat återförsäljaravtal med SOS Alarm för att leverera Smart passage i Sverige när larmet rings in till 112.
- 23 APRIL** ● **SISTA DAG FÖR HANDEL I AMIDO T01**
- 22 APRIL** ● **MIMER I VÄSTERÅS BLIR FÖRST MED ATT KOPPLA RÄDDNINGSTJÄNSTENS NYCKELTAGGAR TILL SOS ALARM**
– Vi tror att det kommer öka tryggheten i våra fastigheter och kanske till och med bidra till att rädda liv, säger Gustav Hanstad, förvaltningschef på Mimer.
- 20 APRIL** ● **AMIDO TECKNAR ÅTERFÖRSÄLJARAVTAL MED PMC SÄKERHET**
PMC Säkerhet kommer paketera Amidos molnhosting och Alliera till sina kunder.
- 1 APRIL** ● **KALLELSE TILL ÅRSTÄMMA I AMIDO AB**

Riskfaktorer

Bolagets väsentliga risk- och osäkerhetsfaktorer omfattar såväl verksamhetsrelaterade risker såsom risker relaterade till marknads- och teknikutveckling, patent, konkurrenter och framtida finansiering, som värdepappersrelaterade risker, såsom risker relaterade till aktiekursutveckling, volatilitet och likviditet. En investerare rekommenderas att göra sin egen bedömning av varje riskfaktor och dess betydelse för Bolagets framtida utveckling. Ovan nämnda riskfaktorer är utan rangordning och utan anspråk på att vara heltäckande.

UPPLYSNINGAR OM VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER PERIODENS UTGÅNG

Avtal har tecknats med en ny kund med ett beräknat avtalsvärde på 1,2 MSEK med leverans under hösten. Kunden har flera skyddsobjekt och har omfattande krav på leveransen och säkerhetsnivån där bland annat godkännande från säkerhetspolisen krävts. Intäkterna för leveransen kommer märkas i driftsättningsintäkterna när det sker medan de löpande intäkterna motsvarar en mindre kund.

Incitamentsprogram

Bolaget har inga aktierelaterade incitamentsprogram.

Redovisningsprinciper

Kvartalsrapporten har upprättats enligt bokföringsnämndens allmänna råd och årsredovisningslagen. I delårsrapporten har samma redovisningsprinciper och beräkningsmetoder använts som i senaste årsredovisning.

NÄRSTÅENDETRANSAKTIONER

Inga transaktioner som väsentligen påverkat Bolagets resultat och finansiella ställning har genomförts med närstående under perioden.

RÄTTVISANDE BILD

Styrelsen har beslutat att ge verkställande direktören mandat att publicera rapporten. Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av Bolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som Bolaget står inför.

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av Bolagets revisorer.

Finansiell översikt

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Bolagets omsättning under kvartalet uppgick till 5,9 MSEK (5,4) och aktiverat utvecklingsarbete uppgick till 1,9 MSEK (2). EBITDA uppgick till -0,6 MSEK (-0,6) och resultatet före skatt uppgick till -1,5 MSEK (-1,2).

Omsättningen för första halvåret uppgick till 11,3 MSEK (11,5) och investeringar i utvecklingsarbete uppgick till 3,9 MSEK (4,4). EBITDA uppgick till -1 MSEK (-0,2) och resultatet före skatt uppgick till -2,9 MSEK (-1,4).

INVESTERINGAR OCH FINANSIELL STÄLLNING

Kassaflödet för Bolaget från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet uppgick under kvartalet till -0,6 MSEK (-0,7). Kassaflödet från den löpande verksamheten var -0,5 MSEK (-0,9).

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under samma period till -1,9 MSEK (-2). Från finansieringsverksamheten var kassaflödet 0,1 MSEK (0).

Kvartalets kassaflöde uppgick till -2,3 MSEK (-3).

Ej kassaflödespåverkande poster i form av avskrivningar uppgick till 1 MSEK (0,6).

Balansomslutningen uppgick i periodens slut till 29,2 MSEK (32,4) och soliditeten var 80 procent (84).

Bolaget har ingen checkräkningskredit.

PERSONAL OCH ORGANISATION

Vid periodens utgång fanns 31 (26) personer heltidssysselsatta (både anställda och konsulter) varav 7 kvinnor (5).

Nya samarbeten 2021



Bolagets resultaträkning

	2021	2020	2021	2020	2020
RÖRELSENS INTÄKTER (KSEK)	April - juni	April - juni	Januari - juni	Januari - juni	Januari - december
Nettoomsättning	3 906	3 370	7 407	7 145	13 889
Aktiverat arbete för egen räkning	1 944	2 000	3 888	4 376	8 376
Övriga rörelseintäkter	1	17	2	18	37
SUMMA RÖRELSENS INTÄKTER	5 851	5 387	11 297	11 539	22 303
RÖRELSENS KOSTNADER					
Råvaror och förnödenheter	183	95	336	199	437
Övriga externa kostnader	2 588	2 711	4 902	5 347	10 167
Personalkostnader	3 649	3 191	7 024	6 156	12 053
Avskrivningar	1 049	630	2 098	1 230	2 491
Övriga rörelsekostnader	3	0	11	5	7
Finansiella poster	-87	8	-185	14	-99
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER	7 385	6 634	14 187	12 951	25 056
EBITDA	-569	-609	-965	-163	-354
PERIODENS RESULTAT FÖRE SKATT	-1 534	-1 247	-2 890	-1 412	-2 753
PERIODENS RESULTAT EFTER SKATT	-1 534	-1 247	-2 890	-1 412	-2 753
RESULTAT PER AKTIE	-0,07	-0,06	-0,14	-0,07	-0,13

Observera att summering kan avvika med 1 till följd av avrundningar.

Bolagets balansräkning

	2021	2020	2020
TILLGÅNGAR KSEK	Juni	Juni	December
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	18 088	13 440	16 239
Materiella anläggningstillgångar	207	326	266
Summa anläggningstillgångar	18 295	13 766	16 505
Omsättningstillgångar			
Varulager m.m.	97	97	97
Kortfristiga fordringar	2 939	2 786	3 614
Kortfristiga placeringar	6 400	0	8 370
Kassa och bank	1 482	15 767	3 543
Summa omsättningstillgångar	10 917	18 649	15 623
SUMMA TILLGÅNGAR	29 212	32 415	32 128
EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER			
Eget kapital	23 307	27 363	26 022
Långfristiga skulder	81	244	162
Kortfristiga skulder	5 824	4 808	5 944
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	29 212	32 415	32 128

Observera att summering kan avvika med 1 till följd av avrundningar.

STÄLLDA SÄKERHETER

Företagsinteckningar 1 570 000 kr

AKTIEKAPITALET

består av 21 374 029 aktier med kvotvärde om 0,034

Bolagets kassaflödesanalys

	2021	2020	2021	2020	2020
KSEK	April - juni	April - juni	Januari - juni	Januari - juni	Januari - december
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-586	-717	-991	-606	-735
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-520	-927	-237	1 118	1 345
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 944	-2 000	-3 888	-4 731	-8 731
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	135	-41	94	-81	-163
Periodens kassaflöde	-2 330	-2 968	-4 031	-3 694	-7 548
Likvida medel vid periodens början	10 211	18 735	11 913	19 460	19 460
Likvida medel vid periodens slut	7 882	15 767	7 882	15 767	11 913
Ej kassaflödespåverkande poster					
Avskrivningar	1 049	630	2 098	1 230	2 491
Summa	1 049	630	2 098	1 230	2 491

Observera att summering kan avvika med 1 till följd av avrundningar.

Om Amido

AFFÄRSIDÉ

Amido säljer mjukvara för passersystemsadministration som en tjänst.

Med Amidos egenutvecklade programvara säljs tjänsten som samlar all data om kundens digitala nycklar och alla personer som har behörighet att använda dem. Tjänsten gör det enkelt att sköta den digitala nyckelhanteringen och Bolagets öppna plattform gör att data kan delas mellan kundens system för att automatisera och uppnå effektivitetsvinster. Med Amidos lösning Distributed Access eXchange DAX kan allt från budfirmor till räddningstjänst få tillträde till fastigheter anslutna till DAX när de har en leverans eller olyckan är framme och en utryckning sker.

VISION

Amido vill skapa en enkel och säker valfrihet för alla passersystemsägare. Amido uppnår detta genom att processa kundernas data för passersystem och förenkla deras hantering av den för att säkerställa att varje person kommer in endast där och då de har behörighet.

Amido ser en framtid där alla som behöver och får ha tillträde till en plats ska få detta enkelt, automatiserat och säkert.

A photograph showing a man in a dark jacket using a black digital key to unlock a door. A woman with blonde hair and sunglasses is looking on. The door is blue and set in a brick wall. A silver access control panel is visible on the wall next to the door.

**DIGITAL KEYS
MADE SIMPLE**

Definitioner

NRR

Net Revenue Retention. Används för att mäta hur intäktsförändringen till Bolagets kunder förändrats. Om intäkterna är oförändrade så blir $NRR = 100\%$ medan om intäkterna från kunderna ökar för att de köper mer av samma, tilläggstjänster och/eller prishöjningar så ökar NRR om inte kunderna samtidigt avslutar tjänster. $NRR = (ARR \text{ i början av perioden} - ARR \text{ kundavhopp under perioden} + \text{uppgraderingar} + \text{nya tjänster} + \text{prishöjningar} + \text{merförsäljning}) / ARR \text{ i början av perioden}$.

ARR

Annually Recurring Revenue. Förväntade intäkterna de närmaste tolv månaderna baserat på antalet återkommande intäkter i slutet av perioden. Bolaget adderar inte på med en uppskattning av nyförsäljning under den kommande tolv månadersperioden och kundtappet bedöms negligibart.

Digitala nycklar

En digital nyckel är ett medium som t.ex. en tagg, kort, mobiltelefon, med vilken du kan identifiera dig för t.ex. en dörrläsare och bli insläppt. Amidos tjänst kan tilldela behörigheter till digitala nycklar och varje digital nyckel får i Bolagets affärsmodell ett abonnemang.

Abonnemang

En abonnemangstjänst tecknad av en kund som genererar återkommande intäkter. Används ofta synonymt med Bolagets vanligast abonnemang för Digitala nycklar

LTV

Life Time Value (LTV). Används för att uppskatta värdet på ingångna abonnemang enligt formeln $(\text{Intäkter} - \text{kostnader}) \times \text{genomsnittslivslängd}$.

LTV Abonnemangsstocksvärde

Livstidsvärdet för abonnemangen multiplicerat med antalet abonnemang.

Genomsnittslivslängd

Över tid behåller Bolaget sina kunder och dess abonnemang över en genomsnittstid. Denna tid beräknas regelbundet baserat på den årliga behållningsgraden enligt formeln $\text{Behållningsgrad} / (1 - \text{Behållningsgrad}) \leq 200 / 12$. En genomsnittslivslängd för ett abonnemang är maximalt satt till 200 månader även formeln ger ett högre värde.

Behållningsgrad

Beräkning på hur stor andel av Bolagets kunder viktat för antal abonnemang som är kvar som kund ett år till nästa. Beräknas enligt formeln $(\text{Aktiva kunders antal abonnemang}) - (\text{Avslutade kundrelationers antal abonnemang}) / (\text{Aktiva kunders antal abonnemang})$.

I de fall inga kundavhopp skett under mätperioden så används en längre mätperiod och genomsnittet på behållningsgraden använts som årets behållningsgrad.

Leveranspipeline

Uppskattat totalt antal abonnemang som ska driftsättas hos kunder med nya avtal (driftsättningskunder) och befintliga kunders förväntade driftsättningar de närmaste tolv månaderna (nyproduktion och förvärv). Redovisas som antal digitala nycklar i ett intervall eller som den siffra som skulle vara lägst i ett intervall. Beroende på vilka driftsättningskunder som befinner sig i leveranspipelinen kan osäkerheten och mörkertalet variera väsentligt.

Finansiell kalender

2021-11-05 Q3 rapport

2022-02-18 Bokslutskommuniké

Amido AB (publ)

För ytterligare information

Johnny Berlic, VD

johnny.berlic@amido.se

031-719 20 70

www.amido.se



Första långgatan 22, 413 28 Göteborg