



Q3

DELÅRSRAPPORT
Juli - September 2019

AMIDO AB (PUBL)
556751-8708

PERIODEN I SAMMANDRAG

1 juli – 30 september 2019

- Omsättningen uppgick till 3,4 MSEK (3,3).
- Aktiverat arbete uppgick till 0,9 MSEK (0,7).
- Rörelseresultatet (EBITDA) uppgick till -0,5 MSEK (0,8).
- Resultatet före skatt uppgick till -0,8 MSEK (0,6).
- Antalet digitala nycklar ökade till 651 153 (503 041).
- LTV Abonnemangsstockvärde 108,1 MSEK (74,4).
- NRR* 141% (150%).
- Bolaget har tecknat avtal med Göteborgs stad och HSB Göteborg.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Spridningsemission påbörjad och genomförd inför notering på Spotlight som före emissionskostnader tog in 25 MSEK.
- Partnerskap och avsiktsförklaring med Mawik AB respektive Multisoft AB.
- Alliera är online på Göteborgs stad och driftsättning av Grundskoleförvaltningen påbörjad.

1 januari – 30 september 2019

- Omsättningen uppgick till 11,2 MSEK (8,1).
- Aktiverat arbete uppgick till 2,7 MSEK (2).
- Rörelseresultatet (EBITDA) uppgick till 0,1 MSEK (0,1).
- Resultatet före skatt uppgick till -0,6 MSEK (-0,5).
- Digitala nycklar har ökat till 651 153 från 545 321.
- Spridningsemissioner via crowdfunding avslutades vilket tog in ca 100 nya aktieägare och 2,3 MSEK före emissionskostnader.

* NRR, för definition se "Definitioner på sid 15.

FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT

Försäljning och resultat i sammandrag	2019 Juli - september	2018 Juli - september	2019 Januari - september	2018 Januari - september	2018 Januari - december
SUMMA RÖRELSENS INTÄKTER	3 381	3 289	11 212	8 136	13 793
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER	-4 138	-2 734	-11 849	-8 643	-12 566
PERIODENS RESULTAT FÖRE SKATT	-756	554	-637	-508	1 227
Antal digitala nycklar vid periodens utgång	651 153	505 292	651 153	505 292	545 321

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

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.

VI
GILLAR
DIG :)

VD ORDET



Hej allesammans!

På ett drygt år har Amido gått från sex delägare till över tusen. Vi har dubblat antalet heltidssysselsatta (på utvecklingsidan har det tredubblats), antalet digitala nycklar har gått från drygt 500.000 till över 650.000 och Bolaget noteras för handel på Spotlight Stock Market från den andra december.

Så med denna kvartalsrapporten vill jag hälsa alla nya delägare välkomna till Amido.

För perioden januari till september ser vi en ökad omsättning med 34% till 11,2 miljoner (8,1). Tredje kvartalet var omsättningen 3,4 miljoner (3,3) där SaaS (återkommande intäkter) ökade med 27% jämfört med samma period föregående år. Samma period föregående år hade vi en väldigt bra försäljning av IT tjänster och en licens till en ramavtalskund som stärkte det kvartalet.

Under tredje kvartalet så har resultatet (EBITDA) gått till minus 0,5 miljoner från plus 0,8 miljoner samma period förra året. Detta kommer från investeringar i utveckling och kostnader i noteringsprocessen och har lett till att våra övriga kostnader har ökat med 131% under kvartalet till 2,2 miljoner, upp från 1 miljon samma period förra året. Allt annat lika skulle således utfallet blivit högre än förra året.

Nu är detta en positiv sak. Investeringarna i utveckling har vi tagit på oss för att genomföra en tillväxtplan som finansieras genom noteringen på Spotlight Stock Market. Tack vare att emissionen garanterades var vi säkra på att få in kapital, så kunde vi börja investera tidigare och har därmed sparat kalendertid.

Efter periodens utgång har vi nu ett utvecklingsteam som är drygt tre gånger större än samma period förra året. Vi har nu fler utvecklare än genomsnittliga antalet anställda under hela förra året. De har redan börjat producera men vi förväntar oss att effektiviteten kommer öka markant under de

närmaste kvartalen.

I början av nästa år kommer vi flytta till större lokaler och kommer då få plats med fler kolleger i Göteborgskontoret.

Vad ska alla dessa nya kolleger göra? Vi ska exekvera på expansionsplanen. Dels innebär det att vårt nya affärsområde DAX ska utvecklas tekniskt och affärsmässigt. Den första implementationen på teknikplattformen, SOS Smart passage, ska få sina första kunder och här har vi en teknisk utmaning. Vi har, vid periodens utgång, 29 kunder. Man kan lugnt säga att varje kund har rätt många fastigheter.

Med Smart passage behöver vi leverera till tiotusentals kunder där var och en bara betalar en bråkdel mot vad en av våra nuvarande kunder gör. Lösningen är att kunder och partners kan klara hela processen själva via nätet och detta behöver vi säkerställa att de kan göra. Vår målbild är att tekniskt ha gjort det möjligt för 100.000 lägenheter att kunna ansluta sig till DAX och Smart passage under 2020.

Partnermässigt så har DAX kommit igång rätt bra. Utöver SOS Alarm så förs det flera dialoger med företag som vill använda DAX som en del i sin lösning vilket lett till att vi sett en avsiktsförklaring med Multisoft AB och tror att flera av dialogerna kommer mynna ut i konkreta samarbeten under nästa år.

Vår huvudaffär med vår tjänst Alliera fortsätter växa och vår leveranspipeline bedöms under

året ökat istället för att ha minskat. En del nya kunder som Göteborgs Stad är väldigt svårbedömda då det inte finns någon som har ett samlat grepp om det totala antalet digitala nycklar, eller verksamheternas önskan att få bra kontroll och säkerhet på dem genom att använda Alliera. Vi väljer därför att försiktigt säga att vi har en leveranspipeline på över 100 000 digitala nycklar.

Några saker jag tycker man ska hålla koll på det närmaste halvåret är att de första användarna av Smart passage kommer in, att nyckeltal som "Digitala nycklar" fortsätter att öka, att nya nyckeltal som antal lägenheter med tillgång till DAX presenteras, att antalet

anställda går upp och med dem driftsättningstakten (leveranspipeline bör minska och tillväxttakten i antal digitala nycklar öka) och inte minst, att fler företag väljer DAX som sin metod att bereda access till de som behöver det i sina egna tjänster.

Mycket kommer vi lyckas med, en del bättre än tänkt och annat kommer säkert ske senare, men på det hela taget ska vi hela tiden kunna se att det rör sig framåt och vi växer.

Bästa hälsningar

Johnny Berlic
VD Amido AB (publ)

AKTIE OCH ÄGARE

De tio största ägarna 2019-09-30

Nedan presenteras en tabell av Bolagets 10 största ägare.

Aktieägare	Antal aktier	Andel av kapital och röster %
Gemgård AB	3 241 000	19,28%
Hall, Torbjörn	2 593 700	15,43%
Berggren, Oskar	2 592 700	15,42%
Emgård, Peo	2 592 700	15,42%
Selstam, Andreas	2 480 900	14,76%
Johnny Berlic Enterprises Aktiebolag	1 611 000	9,58%
Saltasviken AB	100 000	0,59%
Radomski, Richard	79 000	0,47%
Lehto, Liisa	63 890	0,38%
Dentia Consulting AB	60 000	0,36%
Övriga aktieägare	1 394 549	8,31%
Totalt	16 809 439	100,00%

Antal aktier

Amido AB (publ) har 16 809 439 aktier utestående per den 30 september 2019.

Ägarförhållanden

Amido AB (publ), org. nr. 556751-8708 är ett publik bolag som ska noteras på Spotlight med planerad första handelsdag den 2 december. Aktiens kortnamn är AMIDO. Aktieägaröversikten visar förhållandena per den 30 september 2019 vid vilken tid 256 aktieägare fanns registrerade. Efter perioden har en spridningsemission genomförts vilket bedöms öka antalet aktieägare till 1055 vid tiden för denna rapportens offentliggörande.

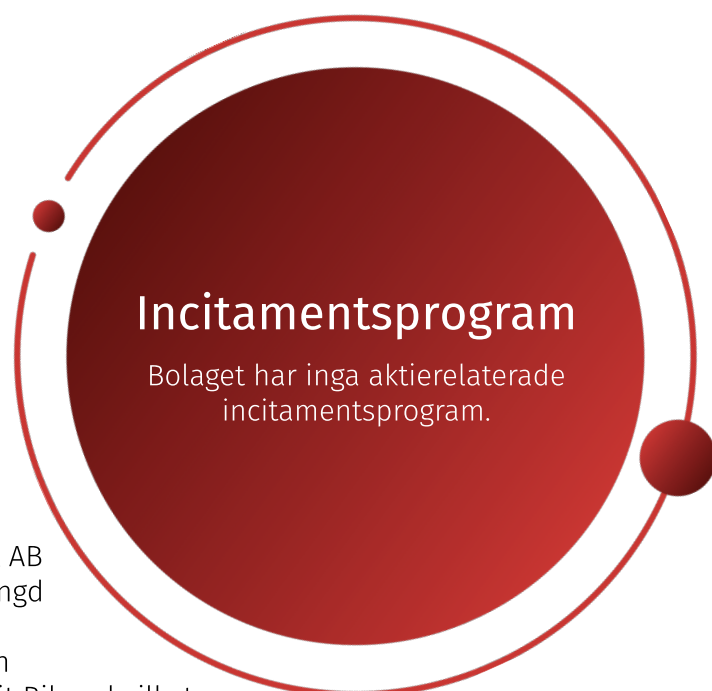
RISKFaktorER

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.

Aktiekursutvecklingen är specifikt kopplad till teckningsoptioner som har getts ut under spridningsemissionen som avslutades i november. Teckningsoptionerna har ett lösenpris på sju (7) kronor per aktie per tre (3) teckningsoptioner. Om Bolagets aktie vid lösenperioden 1-30 april 2021 är över sju kronor per aktie förväntas Bolaget erhålla 10,6 MSEK i rörelsekapital före omkostnader. Är Bolagets aktiekurs lägre kommer sannolikt inga eller väldigt få aktier att tecknas och Bolaget tillförs då ej detta kapital.

Upplysningar om väsentliga händelser efter periodens utgång

- Spridningsemission påbörjad och genomförd inför notering på Spotlight som före emissionskostnader tog in 25 MSEK.
- Partnerskap och avsiktsförklaring med Mawik AB och Multisoft AB. Mawik har en väsentlig mängd befintliga slutkundsavtal med en av Amido prioriterad kundgrupp samt att en integration kommer genomföras med Mawiks tjänst Zenit Bilpool vilket kommer ytterligare kunna öka mängden tjänster användare av Alliera kan docka på. Avsiktsförklaringen med Multisoft för integration med DAX ska resultera i integration nummer två, efter den som genomförts med SOS Alarm, på den tekniskt plattformen DAX och är därför av strategisk betydelse då DAX är öppet för alla att integrera till.
- Alliera online på Göteborgs stad och driftsättning av Grundskoleförvaltningen påbörjad. Detta är väsentligt därför att kunder av typen Göteborgs stad har i regel komplicerade driftsättningar med uppsättningar av teknikmiljöer i kundens egen IT-park vilket kan ta väsentlig kalendertid innan driftsättningar av kundens olika passersystem kan påbörjas. Intäkter och abonnemang genereras allt eftersom kunden faktiskt använder systemen och de digitala nycklarna importeras till Amidos tjänst Alliera. Att Alliera nu är driftsatt hos Göteborgs stad innebär att passersystem nu kan importeras i den takt kunden önskar och generera intäktsflöden för Bolaget.



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 3,4 MSEK (3,3) och aktiverat utvecklingsarbete uppgick till 0,9 MSEK (0,7). EBITDA uppgick till -0,5 MSEK (0,8) och resultatet före skatt uppgick till -0,8 MSEK (0,6).

Under kvartalet har Bolaget ökat investeringarna i nyutveckling av mjukvara vilket gör att aktiveringar ökar.

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 (0,4).

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under samma period till -0,9 MSEK (-0,7). Från finansieringsverksamheten var kassaflödet 0 MSEK (1,3).

Periodens kassaflöde uppgick till -1,4 MSEK (1).

Ej kassaflödespåverkande poster i form av avskrivningar uppgick till 0,2 MSEK (0,2).

Balansomslutningen uppgick den 30 september 2019 till 12,5 MSEK (8) och soliditeten var 67 procent (37).

Bolaget har ingen checkräkningskredit.

Personal och organisation

Vid periodens utgång fanns 20 (14) personer heltidssysselsatta (både anställda och konsulter) varav 3 kvinnor (3).

Bolagets resultaträkning

	2019	2018	2019	2018	2018
RÖRELSENS INTÄKTER (KSEK)	Juli - september	Juli - september	Januari - september	Januari - september	Januari - december
Nettoomsättning	2 441	2 612	8 338	6 134	10 448
Aktiverat arbete för egen räkning	900	675	2 700	2 025	3 312
Övriga rörelseintäkter	41	1	174	-23	33
SUMMA RÖRELSENS INTÄKTER	3 381	3 289	11 212	8 136	13 793
RÖRELSENS KOSTNADER					
Råvaror och förnödenheter	-77	-127	-217	-329	-190
Övriga externa kostnader	-2 232	-968	-5 259	-2 933	-4 261
Personalkostnader	-1 583	-1 432	-5 630	-4 766	-6 854
Avskrivningar	-239	-196	-718	-588	-1 201
Övriga rörelsekostnader	0	-3	0	-3	-3
Finansiella poster	-7	-8	-24	-24	-57
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER	-4 138	-2 734	-11 849	-8 643	-12 566
PERIODENS RESULTAT FÖRE SKATT	-756	554	-637	-508	1 227

Bolagets balansräkning

TILLGÅNGAR KSEK	2019 September	2018 September	2018 December
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	7 464	4 802	5 481
Materiella anläggningstillgångar	0	7	2
Summa anläggningstillgångar	7 464	4 808	5 483
Omsättningstillgångar			
Varulager m.m.	220	64	220
Kortfristiga fordringar	1 760	1 478	4 005
Kassa och bank	3020	1 655	4 300
Summa omsättningstillgångar	5 000	3 197	8 525
SUMMA TILLGÅNGAR	12 464	8 005	14 007
EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER			
Eget kapital	8 365	2 933	7 412
Långfristiga skulder	787	950	487
Kortfristiga skulder	3 311	4 122	6 108
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	12 464	8 005	14 007

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

Ställda säkerheter

Företagsinteckningar 1 570 000 kr

Aktiekapitalet

består av 16 809 439 aktier med kvotvärde om 0,034

Bolagets kassaflödesanalys

KSEK	2019	2018	2019	2018	2018
	Juli - september	Juli - september	Januari - september	Januari - september	Januari - december
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-592	718	-311	-16	2 299
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-460	415	-170	569	1 624
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-900	-675	-2 700	-2 025	-3 312
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	1 250	1 590	1 250	4 127
Periodens kassaflöde	-1 360	990	-1 280	-206	2 439
Likvida medel vid periodens början	4 380	665	4 300	1 861	1 861
Likvida medel vid periodens slut	3 020	1 655	3 020	1 655	4 300
Ej kassaflödespåverkande poster					
Avskrivningar	239	196	718	588	1 201
Summa	239	196	718	588	1 201

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. $NRR = (ARR \text{ i början av perioden} - ARR \text{ kundavhopp under perioden} + \text{uppgraderingar} + \text{nya tjänster} + \text{prishöjningar} + \text{merförsäljning}) / ARR \text{ i början av perioden}$.

AAR

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 negligierbart.

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

2020-02-26 Bokslutskommuniké
2020-04-14 Årsredovisning med tillhörande revisionsberättelse för 2019



För ytterligare information Amido

Johnny Berlic, VD
johnny@amido.se
www.amido.se
031 719 20 70