



Q4

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ
Okt - Dec 2020

AMIDO AB (PUBL)
556751-8708

PERIODEN I SAMMANDRAG

2020 var fokus bygga, 2021 är det sälj, sälj, sälj!

2020 fortsatte trenden för andelen återkommande intäkter att växa och blev för helåret 69 procent. Försäljningen av Smart passage försenades under pandemin men i fjärde kvartalet började intäktströmmar komma från Smart passage och tillväxttakten har fortsatt öka in i 2021.

Det gångna året har varit ett av investeringar och att bygga upp befintliga och nya tjänster. 2021 går i försäljningens tecknen med ytterligare produktsläpp men framförallt, uppskalningen av det vi gjort under 2020.

1 januari – 31 december 2020

- Omsättningen uppgick till 22,3 MSEK (18,5).
- Aktiverat arbete uppgick till 8,4 MSEK (6).
- Rörelseresultatet (EBITDA) uppgick till -0,4 MSEK (1,7).
- Resultatet före skatt uppgick till -2,8 MSEK (0,4).
- Antalet digitala nycklar ökade till 770 884 (683 089).
- LTV* Abonnemangsstockvärde 140,5 MSEK (120,8).
- Styrelsen föreslår att ingen utdelning skall utbetalas för verksamhetsåret 2019.

*För definitioner se sidan 20.

1 oktober – 31 december 2020

- Omsättningen uppgick till 5,7 MSEK (7,3). Skillnaden i omsättning kommer från högre aktiverat arbete och kundfinansierad utveckling i Q4 2019 på 1,6 MSEK.
- Aktiverat arbete uppgick till 2 MSEK (3,3).
- Rörelseresultatet (EBITDA) uppgick till -0,3 MSEK (1,6).
- Resultatet före skatt uppgick till -0,9 MSEK (1,1).
- Tecknat avtal med två av Sveriges största fastighetsägare.
- Tecknat avtal med SJ.
- Tecknat samarbetsavtal med boendeapputvecklaren Avy.
- Tecknat första återförsäljaravtalet av hostingtjänster med installatör för passersystem som en tjänst.
- Pilot med SOS Alarm i Växjö och Region Kronoborg.
- Första avtal för Smart passage tecknat i Amidos regi som ger drygt 23 000 hyresgäster Smart passage.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Nyutvecklad integration till fastighetsdatasystem från Vitec levererat till Sandvikenhus.

FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT

Försäljning och resultat i sammandrag (KSEK)	2020	2019	2020	2019
	Januari - december	Januari - december	Oktober - december	Oktober - december
SUMMA RÖRELSENS INTÄKTER	22 303	18 518	5 680	7 306
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER	25 056	18 101	6 572	6 252
PERIODENS RESULTAT FÖRE SKATT	-2 753	417	-892	1 054
Antal digitala nycklar vid periodens utgång	770 884	683 089	770 884	683 089

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

VD-ORDET



"Vi hade som mål att passera 800 000 digitala nycklar under 2020 och sex veckor in på 2021 nådde vi det!"

Resultat för året och kvartalet

Omsättning 2020 ökade med 20 procent till 22,3 miljoner (18,5). Försäljningen exklusive aktiveringar blev 13,9 miljoner (12,3).

SaaS-intäkterna ökade med 31 procent för helåret och återkommande intäkter stod för 69 procent av Bolagets nettoomsättning.

EBITDA uppgick till -0,4 miljoner (1,7) med ett resultat före skatt på -2,8 miljoner (0,4). Resultatminskningen kommer från våra ökade investeringar under 2020 och följer investeringsplanen.

Fjärde kvartalet blev omsättningen 5,7 miljoner (7,3) där minskningen jämfört med 2019 består av en lägre aktivering av utvecklingskostnader samt engångsintäkter från kundfinansierad utveckling.

Försäljning exklusive aktiveringar blev 3,7 miljoner (4) där intäktsökningen från SaaS-intäkter i kvartalet inte märks till följd av att den kundfinansierade utvecklingen var högre 2019.

Bolaget har en uppskjuten skattefordran på 1,7 miljoner.

Smart passage

Smart passage för SOS Alarm där räddningstjänst får tillträde när larmet går har utökats till att inkludera ambulans.

En stor pilot påbörjades i fjärde kvartalet i Växjö där utfallet bland annat varit att ambulansen fått snabbare access på 15 talet prio-1 larm vilket innebär att det är akut livsfara.

En viktig del i uppskalningen är att Amido ska



VD-ORDET

återförsälja Smart passage.

Amido tecknade det första sådana kontraktet med en kund i december vilket förväntas vara i drift andra kvartalet 2021.

Kunden har motsvarande omfattning som Växjö och nu testas processerna för att göra en storskalig on boarding till låg kostnad.

Vår förväntan är att kunna erbjuda tjänsten brett under andra kvartalet 2021.

Anslutningstakten av räddningstjänster under 2020 försenades på grund av pandemin men i slutet av året levde ändå över två miljoner människor i områden med räddningstjänster anslutna till Smart passage.

Amidos förväntan är att detta kommer öka och passera fem miljoner människor under 2021.

Flera räddningstjänster har kravställt att Smart passage skall användas på alla nyinstallerade automatbrandlarm och detta börjar märkas i abonnemangstillväxten.

Digitalt ombud och digital accessförmedling on demand

Det är idag stor uppmärksamhet kring de många paketboxleverantörer som alla vill att transportörerna ska lägga till just deras system.

Amido agerar här digitalt ombud där paketboxägarens paketboxar automatiskt erbjuds till transportörer via Amido.

Marknaden är smått kaotisk där nya aktörer kommer in och piloter sker höger och vänster.

Det gör att vi än tydligare ser behovet av Amidos lösning där vi integrerar de olika tillverkarna och tillhandahåller marknadsplatsen och affärssystemet för transportörerna.

På plussidan för transportörer att välja just Amido är att utöver paketboxar så kan vi redan erbjuda oöverträffad access till tusentals fastigheter.

Detta är ett spännande affärsområde där vi

satsar på att bli kittet som binder ihop vad som annars blir en mycket fragmenterad marknad.



Alliera

Försäljningen av Alliera, det överordnade systemet för passersystem ökade under hösten när fastighetsbolag ökade investeringstakten igen.

Vi fick flera nya prestigekunder och har nu avtal med hälften av de tjugo största fastighetsbolagen i Sverige.

Vi hade som mål att passera 800 000 digitala nycklar under 2020 och sex veckor in på 2021 nådde vi det!

Alliera används för att administrera digitala nycklar. Vilket medium dessa har, tagg, app, chip i handen, spelar ingen roll.

Att öppna dörren med mobilapp har Amido haft i fem år. Att taggar dominerar har med befintlig infrastruktur i fastigheterna att göra samt att de i många sammanhang helt enkelt är smidigare.

Som vanligt har olika lösningar sina för- och nackdelar, vi stödjer dem alla.

VD-ORDET

Framåt in i 2021 så är givetvis osäkerheten stor när det kommer till pandemin och dess effekter i kunders beslutsprocesser och investeringar.


Men går det enligt plan så är vår förväntan att vi under 2021 kommer få se:

1. En fortsatt ökning av Smart passagekunder med en stor tonvikt på senare delen av året där Amido tecknar avtal med och ansluter stora kunder.
2. Att räddningstjänster och Regioner fortsätter ansluta till Smart passage så marknaden passerar 5 miljoner människor.
3. Anslutning av kunder utanför Sverige.
4. Första leveranserna till paketboxar.

2020 var fokus på att bygga tjänster och få de första kunderna. Detta lyckades till stora delar. Fokuset 2021 är sälj, sälj, sälj, leverans, leverans, leverans.

Mot slutet av året skall detta resulterat i att grunden är lagd, med återkommande intäkter in i 2022, för att då visa vinst under tillväxt.

Bästa hälsningar


Johnny Berlic
VD Amido AB (publ)

Hur blev utfallet på 2020 års förväntan?

Förväntan 2020	Utfall 2020	
1. Antalet digitala nycklar fortsätter att öka.	Utfallet på 770 884 digitala nycklar föll kort om vår interna målbild att passera 800 000. Det målet uppnåddes sex veckor in på 2021.	✓
2. De första räddningstjänsterna och Smart passage-kunderna ansluta till SOS.	Över två miljoner människor bor i de områden där räddningstjänster har anslutit. Vi uppskattar att pandemin bidrog med att försena utrollningen på drygt sex månader.	✓
3. Piloter med olika konstellationer av kunder, speditörer och matleverantörer där DAX utvärderas i specifika geografiska områden.	En pilot genomfördes under 2020. Detta påverkades kraftigt av pandemin då budfirmor fick kraftigt ökade volymer och lade full fokus på att hantera detta. Samtidigt är det en mycket hög konkurrens med olika lösningar som pockar på budfirmornas uppmärksamhet.	✓
4. Tredjepartsleverantörer ansluter sig till DAX ekosystem. Vi vill se allt från speditörsfirmor till boendeappar bli DAX anslutna.	Tredjepartsföretag har börjat integrera med ett spann från bokningssystem till boendeapp.	✓
5. När året går mot sitt slut så ska antalet DAX-kompatibla lägenheter nå 100.000. Det innebär att de kan ta del av DAX-tjänster om deras hyresvärd vill det.	Målet nåddes och passerades under 2020. Amido har idag Sveriges överlägset största access förmedlingssystem för access on demand. Infrastrukturen är där och används främst av SOS Alarm.	✓



– Patienten kunde inte öppna ytterdörren till lägenhetshuset själv. Smart passage gjorde att vi kunde komma in till patienten snabbare.

Återkoppling från en ambulansförare i Växjö

Utdrag ur
pressrelease från SOS
Alarm 18 februari 2021

Smart passage sparar tid åt ambulanserna

Under hösten 2020 genomfördes ett pilotprojekt inom ramen för SOS Alarms koncept för digital access, Smart passage. Piloten gick ut på att testa konceptet inom ambulansverksamheten i region Kronoberg. Redan idag är det en tjänst för räddningstjänsten. Piloten, som först var tänkt att avslutas i januari 2021, har nu förlängts till mars.

Under de första fyra månaderna har ett 40-tal lyckade öppningar genomförts varav ca 15 av dessa har varit Prio 1-larm. I Växjö är nu 500 av Växjöbostädernas fastigheter anslutna till Smart passage, samt de som har trygghetslarm via omsorgsförvaltningen.

- Ambulanspersonalen är positiv och uppskattar att de nu har ett nytt verktyg till förfogande för att komma in till den hjälpsökande. Varje liv vi kan rädda är en enorm vinst, säger Malin Cohn, tjänsteutvecklare på SOS Alarm.

Tjänsten Smart passage drog igång på allvar genom att SOS Alarm skrev avtal med flera räddningstjänster under 2020. Tillsammans med SOS Alarms partners Amido AB och Swedlock AB, bearbetas nu marknaden successivt.

- Samverkan är verkligen A och O i det här konceptet och med två bra partners kan vi tillsammans jobba mot kunder på fler fronter, säger Jonas Lind, chef Tjänsteutveckling på SOS Alarm.

För hela pressreleasen se

<https://www.sosalarm.se/pressrum/nyheter/2021/smart-passage-sparar-tid-at-ambulanserna/>



AKTIE OCH ÄGARE

Ägarförhållanden

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

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 21 348 994 aktier utestående per den 31 december 2020.

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

- Amido har släppt en integration till fastighetsdatasystemet Vitec som installerats hos Sandvikenhus.

Integrationen automatiserar flera arbetsmoment vilket sparar tid för kunden. Med integrationerna till fastighetsdatasystem så börjar Amido sluta kedjan i livscykelhanteringen av hyresgäster och deras accesser.

Tillsammans med ytterligare produktsläpp under 2021 uppskattar vi att automatiseringarna reducerar arbetstiden med upp till 90 procent för kunder, jämfört med när de arbetade direkt med passersystemen.

Incitamentsprogram

Bolaget har inga aktierelaterade incitamentsprogram.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Kvartalsrapporten har upprättats enligt K3 och 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.

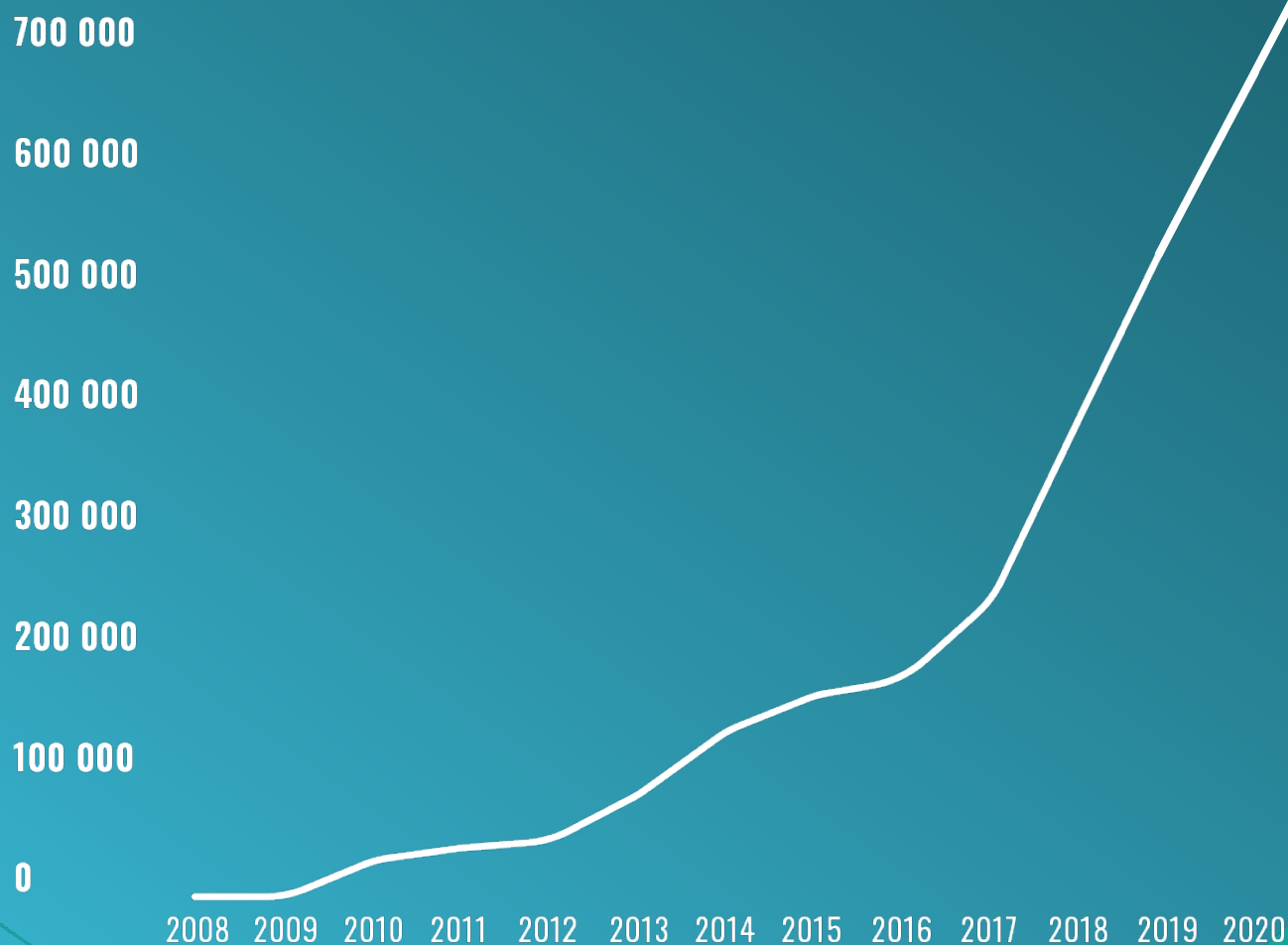
Denna rapport har inte varit föremål för granskning av Bolagets revisorer.



770 884

DIGITALA NYCKLAR

*Amidos utveckling i antal digitala nycklar i våra system.
Varje digital nyckel är ett abonnemang med en återkommande
intäkt.*



FINANSIELL ÖVERSIKT

Omsättning och resultat

Omsättningen 2020 ökade 20% och uppgick till 22,3 MSEK (18,5) där investeringar i utvecklingsarbete uppgick till 8,4 MSEK (6). EBITDA uppgick till -0,4 MSEK (1,7) och resultatet före skatt uppgick till -2,8 MSEK (0,4).

Bolagets omsättning under kvartalet uppgick till 5,7 MSEK (7,3) och aktiverat utvecklingsarbete uppgick till 2 MSEK (3,3). Omsättningskillnaden beror främst på skillnaden i aktiverat utvecklingsarbete och att Q4 2019 hade högre fakturering på kundutvecklingsprojekt.

2019 hade Amido skalat upp utvecklingsavdelningen under hösten vilket bidrog till en aktivering som var 1,3 MSEK högre i Q4 2019 än Q4 2020.

EBITDA uppgick till 0,3 MSEK (1,6) och resultatet före skatt uppgick till -0,9 MSEK (1,1).

Investeringar och finansiell ställning

Kassaflödet för Bolaget från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet uppgick under kvartalet till -0,2 MSEK (1,5). Kassaflödet från den löpande verksamheten var 0,5 MSEK (0,4).

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under samma period till -2 MSEK (-3,3). Från finansieringsverksamheten var kassaflödet 0 MSEK (19,3).

Periodens kassaflöde uppgick till -1,5 MSEK (16,4).

Ej kassaflödespåverkande poster i form av avskrivningar uppgick till 0,6 MSEK (0,5).

Balansomslutningen uppgick i periodens slut till 32,1 MSEK (34,5) och soliditeten var 81 procent (83).

Bolaget har ingen checkräkningskredit.

Personal och organisation

Vid periodens utgång fanns 28 (25) personer heltidssysselsatta (både anställda och konsulter) varav 5 kvinnor (4).

Bolagets resultaträkning

RÖRELSENS INTÄKTER (KSEK)	2020	2019	2020	2019
	Januari - december	Januari - december	Oktober - december	Oktober - december
Nettoomsättning	13 889	12 342	3 700	4 004
Aktiverat arbete för egen räkning	8 376	5 989	2 000	3 289
Övriga rörelseintäkter	37	187	-20	13
SUMMA RÖRELSENS INTÄKTER	22 303	18 518	5 680	7 306
RÖRELSENS KOSTNADER				
Råvaror och förnödenheter	437	473	138	255
Övriga externa kostnader	10 167	7 603	2567	2 344
Personalkostnader	12 053	8 726	3295	3 095
Avskrivningar	2 491	1 206	631	488
Övriga rörelsekostnader	7	0	1	0
Finansiella poster	-99	93	-60	70
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER	25 056	18 101	6 572	6 252
EBITDA	-354	1 723	-320	1 617
PERIODENS RESULTAT FÖRE SKATT	-2 753	417	-892	1 054
PERIODENS RESULTAT EFTER SKATT	-2 753	417	-892	1 054
RESULTAT PER AKTIE	-0,13	0,02	-0,04	0,05

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

Bolagets balansräkning

	2020	2019
TILLGÅNGAR KSEK	December	December
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	16 239	10 265
Materiella anläggningstillgångar	266	0
Summa anläggningstillgångar	16 505	10 265
Omsättningstillgångar		
Varulager m.m.	97	97
Kortfristiga fordringar	3 614	4 664
Kortfristiga placeringar	8 370	0
Kassa och bank	3 543	19 460
Summa omsättningstillgångar	15 623	24 221
	32 128	34 486
SUMMA TILLGÅNGAR		
EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER		
Eget kapital	26 022	28 775
Långfristiga skulder	162	325
Kortfristiga skulder	5 944	5 386
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	32 128	34 486

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

Bolagets kassaflödesanalys

KSEK	2020	2019	2020	2019
	Januari – december	Januari – december	Oktober – december	Oktober – december
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-735	1 156	-210	1 466
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 345	366	540	414
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-8 731	-5 989	-2 000	-3 289
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-163	20 783	-41	19 315
Periodens kassaflöde	-7 548	15 161	-1 501	16 441
Likvida medel vid periodens början	19 460	4 300	13 414	3 020
Likvida medel vid periodens slut	11 913	19 460	11 913	19 460
Ej kassaflödespåverkande poster				
Avskrivningar	2 491	1 206	631	488
Summa	2 491	1 206	631	488

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

Ställda säkerheter

Företagsinteckningar 1 570 000 kr

Aktiekapitalet

består av 21 348 994 aktier med kvotvärde om 0,034

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 anslutan till DAX när de har en leverans eller olyckan är framme och en uttryckning 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.

**DIGITAL KEY'S
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 negligerbart.

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.

Nettoomsättning

Återkommande intäkter och engångsintäkter exklusive aktiveringar och övriga rörelseintäkter.

Omsättning/Rörelsens intäkter

Alla intäkter. Nettoomsättning inklusive aktiveringar och övriga rörelseintäkter.

Finansiell kalender

2021-03-26 Årsredovisning
2021-05-05 Kvartalsrapport jan-mars 2021
2021-05-05 Årsstämma 2021



För ytterligare information Amido

Johnny Berlic, VD

johnny@amido.se

www.amido.se

031 719 20 70