

AMIDO

DELÅRSRAPPORT

JANUARI - MARS 2022

Q1

AMIDO AB (PUBL)
556751-8708

Perioden i sammandrag

Rekordtillväxt i antal abonnemang och vinnare av Årets mest värdefulla användning av tech

Kvartalet har delats i två delar för oss med det tragiska kriget i Ukraina på ena sidan och utfallet för Amido på den andra. Vi fortsätter ta nya kunder i en högre takt vilket syns i antalet abonnemang med en rekordtillväxt i perioden. Vi vann utmärkelsen "Årets mest värdefulla användning av tech", avtal med allmännyttans inköpsorganisation, lyckade rekryteringar till ledningsgruppen och vi fick fira flera uppnådda milstolpar.

På andra sidan kom kriget i Ukraina. Med flera kolleger i Ukraina som fick uppsöka skyddsrum så var slutet av februari och mars emotionellt intensiva månader. Alla kom till relativ trygghet och har på något otroligt sätt kunnat fortsätta arbeta under större delen av kriget. Tillsammans med nyrekryteringar blev nettoresultatet att utvecklingstakten växte under kvartalet.

1 januari – 31 mars 2022

- Omsättningen ökade till 6,7 MSEK (5,5).
- Aktiverat arbete uppgick till 2,3 MSEK (1,9).
- Rörelseresultatet (EBITDA) uppgick till -0,3 MSEK (-0,4).
- Resultatet före skatt uppgick till -1,7 MSEK (-1,4).
- Antalet digitala nycklar ökade till 943 066 (809 076).
- LTV* Abonnemangsstockvärdet låg på 195 MSEK (155).
- Amido vann utmärkelsen "Årets mest värdefulla användning av tech".
- Amido kvalificerades som leverantör av HBV, allmännyttans inköpsorganisation, något som förenklar inköpsprocessen för denna kundgrupp.
- Återförsäljaravtal tecknades med MW Group.



* Se "Definitioner" i slutet av rapporten.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Alecta Fastigheter blev kund och med 36 miljarder i fastighetsvärde är de en av Sveriges största fastighetsförvaltare.

Försäljning och resultat

Försäljning och resultat i sammandrag (KSEK)	2022	2021	2021
	Januari - mars	Januari - mars	Januari - december
SUMMA RÖRELSENS INTÄKTER	6 707	5 446	24 347
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER	8 406	6 801	28 948
EBITDA	-308	-395	-988
PERIODENS RESULTAT FÖRE SKATT	-1 698	-1 355	-4 601
Antal digitala nycklar vid periodens utgång	943 066	809 076	867 278
Resultat per aktie	-0,06	-0,06	-0,17

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



BEHÅLLNINGSGRAD

99,6%

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 0,4 procent av det antal digitala nycklar som fanns i ingången till perioden.



VD-ordet

"Internationaliseringen är nu påbörjad."

Internationaliseringen är igång.

Med slopade restriktioner och nyrekryteringar, så har Amidos rörelse utåt i världen äntligen startat.

Dialoger sker med potentiella partners och kunder på flera marknader. På kundsidan är spannet mellan stora fastighetsbolag och städer, potentialen är hög och det kommer ta tid, men nu är det påbörjat.

Vårt ekosystem med tjänster och tredjepartsleverantörer har växt och däri har vi unika och prisvinnande tjänster men det viktigaste är att det är ovanpå en kärna av beprövad teknologi som används i skala och gjort så över tid. Vi vet och kunder kan vara trygga i - det fungerar och det ger utlovat resultat.

En av våra stora kontorsfastighetskunder är riktigt duktiga på att ta in mätdata och föra statistik. Där blir före och efterbilden väldigt tydlig. Före vi kom in i bilden stod passersystemsrelaterade ärenden för ca 41 procent av alla ärenden, nu har det minskat med ca 78 procent och ligger kvar där.

Digitalisering effektiviserar och skapar

bättre service och nöjdare kunder.

Ett budskap som tas väl emot internationellt.

På hemmaplan

Amidos nettoförsäljning ökade 23 procent till 4,3 MSEK (3,5) med ett EBITDA utfall på -0,3 MSEK (-0,4). Vi såg en stark försäljning av professionella tjänster men de återkommande intäkterna ökade ändå med 25 procent jämfört med föregående period.

Tillväxten återinvesteras i verksamheten där investeringar i marknadsföring är 120 procent högre än samma period förra året och Ukrainakriget till trots har vi lyckats öka utvecklingstakten. Det tillsammans med nyrekryteringar och ökade avskrivningar gav ett resultat på -1,7 MSEK (-1,4).

Vår försäljningspipeline har sett ett klart trendbrott. Tidigare så har pipelinevolymen minskat temporärt när avtal tecknats men vi ser nu att vår pipeline ökar samtidigt som antalet nytecknade kunder fortsätter att ligga på en väsentligt högre nivå än under pandemin.



"Ledande fastighetsförvaltare har minskat sina passersystemsärenden med 78%."

Nyför säljningen och att våra stora befintliga kunder fortsätter att växa gör att vår leveranspipe ligger kvar på fortsatt höga och växande nivåer. Fler bra rekryteringar blir en viktig framgångsfaktor för att svara upp mot ökande volymer.

Kort och gott så har vi alla indikationer på att tillväxttakten ökar och vi kommer passera 1 miljon digitala nycklar i år.

Ukraina

Från pandemi till krig. Skalan på invasionen satte stop för de evakueringsplaner som fanns på plats och osäkerheten var stor, främst med oron kring kollegers väl och ve. En del märkte knappt av något medan andra jobbade till och från medan de sprang till skyddsrum.

Efter drygt två veckor så hade alla reallokerat västerut men läget med den fortsatta händelseutvecklingen var högst oklart. Totalt har det summerat till knappt en och en halv manmånad förlorad arbetstid. Situationen är givetvis långt ifrån optimal men också långt mycket bättre än ett worst case scenario.

Framåt

Vi tror på fortsatt ökad försäljning i Sverige där antalet kanaler ökar med partners och paketeringar tillsammans med kunder.

Användningen av fler tjänster i det växande ekosystemet, både våra egna och andras, tror vi kommer skapa väsentliga mervärden och intäkter utöver de som kommer från våra ramavtal med Alliera.

På marknaden förändras nu förutsättningarna med stigande inflation och räntor vilket kan inverka negativt mot investeringar. Men mot den bakgrunden brukar även trycket att effektivisera öka och effektiviseringar är precis vad vi bevisligen levererar.

Vänliga hälsningar

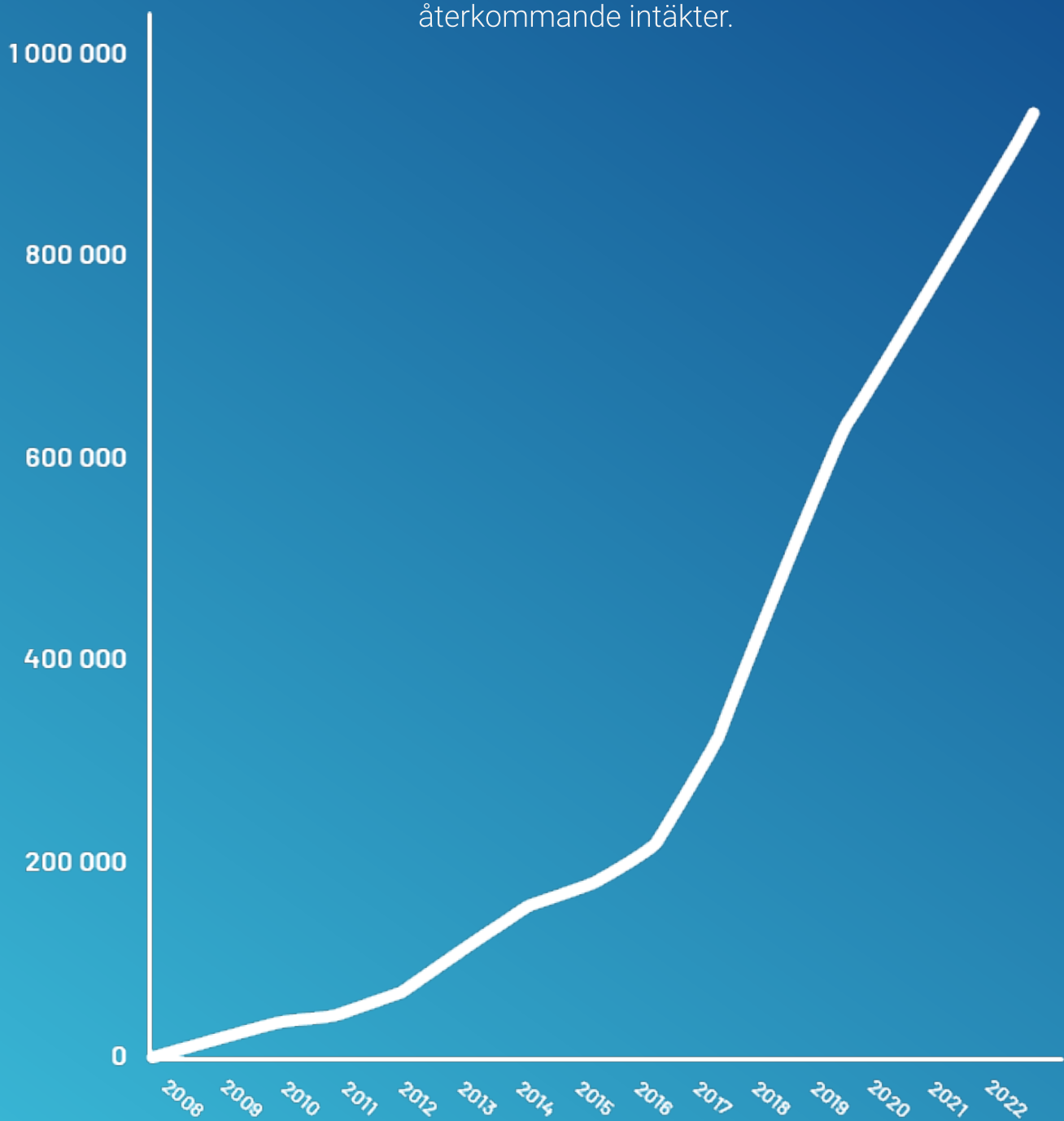
Johnny Berlic, VD Amido AB (publ)

943 066

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



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 26 874 029 aktier utestående per den 31 mars 2022 (21 348 994).

Ägarförhållanden

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

PRESSRELEASER

Q1 2022

- 25 MARS ● **AMIDO SLÄPPER LIGHTVERSION AV E-HANDEL**
Nu kan bostadsrättsföreningar teckna avtal och få Smart passage direkt via Amidos webbplats.
- 24 MARS ● **AMIDO VINNER PRIS FÖR ÅRETS MEST VÄRDEFULLA ANVÄNDNING AV TECH – BEST USE OF TECH AWARD.**
Amido står som vinnare av priset "Årets mest värdefulla användning av tech", som delas ut av Tech Awards Sweden.
- 22 MARS ● **AMIDOS ÅRSREDOVISNING FÖR 2021**
Amido AB (publ) meddelar härmed att bolagets årsredovisning för 2021 nu offentliggjorts.
- 3 MARS ● **UPPDATERING UKRAINA**
Amido har utvecklingsresurser i Ukraina vilket har påverkats av den pågående konflikten i landet.
- 25 FEB ● **AMIDO KVALIFICERAD SOM LEVERANTÖR AV HBV**
HBV har efter utvärdering beslutat att kvalificera Amido AB i sitt ramavtal kring varor och tjänster för mekaniska och elektroniska låssystem, bokningstavlor och postboxar samt kameror och larm.
- 23 FEB ● **AMIDO I FINAL FÖR PRISET "ÅRETS MEST VÄRDEFULLA ANVÄNDNING AV TECH"**
Amido har gått till final i kategorin "Årets mest värdefulla användning av tech", som delas ut av Tech Awards Sweden. Bakom utmärkelsen står TechSverige (fd IT- och Telekomföretagen) och techmedia-huset IDG.
- 18 FEB ● **AMIDO BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2021**
2021 ökade antalet kunder med 60 procent, varav 40 procent i fjärde kvartalet. Nettoförsäljningen växte 25 procent och Opna, en tjänst för entreprenörer lanserades.
- 17 FEB ● **AMIDO AB (PUBL): AMIDO LEVERERAR TILL AB NYNÄSHAMNSBOSTÄDER**
AB Nynäshamnsbostäder tecknar avtal med Amido för leverans utav Alliera och Smart passage till sina bostadshus.
- 17 FEB ● **2 REKRYTERINGAR SOM ÖPPNAR NYA DÖRRAR HOS AMIDO AB!**
Att Amido har haft växtvärk är ett faktum, och efter en investeringsrunda under 2021 kan fokus på att växa rejält och snabbt bli verklighet. För att driva tillväxten mot nya höjder har nu 2 nya ledningsroller rekryterats in.
- 16 FEB ● **AMIDO TECKAR AVTAL MED MW GROUP**
Amido och MW Group har tecknat ett återförsäljaravtal. MW Group kommer att inkludera Amidos produkter i sitt värdeerbjudande för sina kunder.
- 12 JAN ● **BRIGHTEC SECURITY'S NYCKELSKÅP NU INTEGRERADE MED ALLIERA**
Ny version på Alliera har nu släppts och den innehåller bland annat en ny integration till smarta nyckelskåp från Brightec Security.



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

Nya kundavtal med bland annat Alecta Fastigheter som förvaltar ett bestånd på 36 miljarder och därmed är en av Sveriges största fastighetsförvaltare.

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 6,7 MSEK (5,4) och aktiverat utvecklingsarbete uppgick till 2,3 MSEK (1,9). EBITDA uppgick till -0,3 MSEK (-0,4) och resultatet före skatt uppgick till -1,7 MSEK (-1,4).

Investeringar och finansiell ställning

Kassaflödet för Bolaget från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet uppgick under kvartalet till -0,3 MSEK (-0,4). Kassaflödet från den löpande verksamheten var 24,4 MSEK (0,3). Detta härrör främst från likviden från nyemissionen i december.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under samma period till -2,3 MSEK (-1,9). Från finansieringsverksamheten var kassaflödet 0 KSEK (-41 KSEK).

Kvartalets kassaflöde uppgick till 22,1 MSEK (-1,7).

Ej kassaflödespåverkande poster i form av avskrivningar uppgick till 1,5 MSEK (1).

Balansomslutningen uppgick i periodens slut till 67,7 MSEK (30,2) och soliditeten var 91 procent (82).

Bolaget har ingen checkräkningskredit.

Personal och organisation

Vid periodens utgång fanns 34 (28) personer heltidssysselsatta (både anställda och konsulter) varav 8 kvinnor (5).



NYA SAMARBETEN 2022

MW GROUP

Brightec⁺

BRIGHTER TOGETHER

Bolagets resultaträkning

	2022	2021	2021
RÖRELSENS INTÄKTER (KSEK)	Januari - mars	Januari - mars	Januari - december
Nettoomsättning	4 319	3 502	16 245
Aktiverat arbete för egen räkning	2 318	1 944	8 096
Övriga rörelseintäkter	70	1	6
SUMMA RÖRELSENS INTÄKTER	6 707	5 446	24 347
RÖRELSENS KOSTNADER			
Råvaror och förnödenheter	219	153	736
Övriga externa kostnader	3 054	2 314	10 130
Personalkostnader	3 743	3 374	14 468
Avskrivningar	1 454	1 049	4 196
Övriga rörelsekostnader	14	8	52
Finansiella poster	-77	-98	-634
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER	8 406	6 801	28 948
EBITDA	-308	-395	-988
PERIODENS RESULTAT FÖRE SKATT	-1 698	-1 355	-4 601
PERIODENS RESULTAT EFTER SKATT	-1 698	-1 355	-4 601
RESULTAT PER AKTIE	-0,06	-0,06	-0,17

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

Bolagets balansräkning

	2022	2021	2021
TILLGÅNGAR KSEK	Mars	Mars	December
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	21 151	17 163	20 257
Materiella anläggningstillgångar	118	236	148
Summa anläggningstillgångar	21 269	17 400	20 405
Omsättningstillgångar			
Varulager m.m.	92	97	61
Kortfristiga fordringar	3 404	2 467	32 060
Kortfristiga placeringar	20 867	8 370	10 867
Kassa och bank	22 074	1 841	9 961
Summa omsättningstillgångar	46 436	12 775	52 949
SUMMA TILLGÅNGAR	67 706	30 175	73 355
EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER			
Eget kapital	61 616	24 667	63 315
Långfristiga skulder	0	122	0
Kortfristiga skulder	6 089	5 387	10 040
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	67 706	30 175	73 355

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

Ställda säkerheter

Företagsinteckningar 1 570 000 kr

Aktiekapitalet

består av 26 874 029 aktier med kvotvärde om 0,034
(21 348 994 aktier, 0,034 kvotvärde)

Bolagets kassaflödesanalys

KSEK	2022	2021	2021
	Januari - mars	Januari - mars	Januari – december
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-344	-406	-804
Kassaflöde från den löpande verksamheten	24 430	283	-24 720
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 318	-1 944	-8 096
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	-41	41 732
Periodens kassaflöde	22 112	-1 701	8 916
Likvida medel vid periodens början	20 828	11 913	11 913
Likvida medel vid periodens slut	42 940	10 211	20 828
Ej kassaflödespåverkande poster			
Avskrivningar	1 454	1 049	4 196
Summa	1 454	1 049	4 196

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.



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 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 $(\text{Intäkter} - \text{kostnader}) \times \text{genomsnittslivslängd}$.

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

2022-08-17 Q2 rapport

2022-11-17 Q3 rapport

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