

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ

OKTOBER - DECEMBER 2021

AMIDO AB (PUBL)
556751-8708

Q4

Perioden i sammandrag

ÖKAD FÖRSÄLJNING OCH ÖVERTECKNAD EMISSION

Vilket år! Vi tog Amido till positivt resultat i Q3, ökade antalet kunder med 60 procent, nettoförsäljningen med 25 procent, utsågs till Sveriges mest innovativa PropTechbolag 2021, lanserade nya tjänster och fick äntligen börja sälja Smart passage.

Av årets nyförsäljning skedde 40 procent i sista kvartalet. Som bekant så är det en ledtid från att en ny kund tecknat avtal till att allt är fullt implementerat så i princip är 2022 års tillväxt redan i leveransboken.

Emissioner ökade kapitalet med ca 41,7 miljoner efter kostnader. Framåt ökar investeringarna i marknadsföring och försäljning av våra nya tjänster och siktet är inställt på Norge som första marknad utanför Sverige.

1 oktober – 31 december 2021

- Omsättningen uppgick till 6,6 MSEK (5,7) varav aktiveringar stod för 1,9 MSEK (2) vilket innebär att Bolagets nettoomsättning ökade med 25 procent.
- Rörelseresultatet (EBITDA) uppgick till -1 MSEK (-0,3). Rörelseresultatet belastas med en reservation på 0,8 MSEK (0). Läs mer under "Finansiell översikt".
- Resultatet före skatt uppgick till -2,1 MSEK (-0,9). Jämfört med föregående period så belastas resultatet av 1,2 MSEK av en reservation och högre avskrivningar.
- Antalet digitala nycklar ökade till 867 278 (770 884).
- LTV* Abonnemangsstockvärdet passerade 181 MSEK (140,5). Värdet ökar genom en kombination av fler digitala nycklar och en högre genomsnittsintäkt per digital nyckel.
- Styrelsen föreslår att ingen utdelning skall utbetalas för verksamhetsåret 2021.
- Kalmar kommun och samt allmännyttor både i Kalmar och Stockholm tecknade ramavtal. Arbetet mot kommun och allmännytta ger resultat.
- En riktad nyemission av 3 250 000 aktier till Samhällsbyggnadsbolaget i Norden har tillfört Bolaget ca 20 MSEK före omkostnader.
- En spridningsemission av 2 250 000 aktier till allmänheten tillförde 25,9 MSEK före omkostnader.
- Sammantaget ökade antalet aktier med 5 500 000 och tillförde Bolaget ca 46 MSEK före omkostnader som uppgick till ca 4,3 MSEK kr.
- Opna, en tjänst för entreprenörshanteringen lanserades i stängd beta.
- Stöd för passersystemet NOX, nyckelskåp från Brightec och iLOQ S5 lanserades.
- Anton Thynell började som ny försäljningschef med ansvar för försäljning och internationalisering.

* Se "Definitioner" i slutet av rapporten.

1 januari – 31 december 2021

- Omsättningen uppgick till 24,3 MSEK (22,3).
- Aktiverat arbete uppgick till 8,1 MSEK (8,4).
- Rörelseresultatet (EBITDA) uppgick till -1 MSEK (-0,4). Rörelseresultatet belastas med en reservation på 0,8 MSEK.
- Resultatet före skatt uppgick till -4,6 MSEK (-2,8). Resultatet påverkas av 0,3 MSEK i lägre aktiveringar och 1,7 MSEK i högre avskrivningar samt en reservation på 0,8 MSEK. Totalt 2,8 MSEK jämfört med 2020.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER PERIODENS UTGÅNG

- Nynäshamnsbostäder har tecknat avtal för Alliera.
- Återförsäljaravtal med MW Group tecknat.
- Efter ett beslut från Skatteverket i januari att avslå avdrag på arbetsgivaravgiften för forskning och utveckling för 2020-21 har 0,8 MSEK reserverats. Bolaget avser att överklaga beslutet.
- Matilda Zelander rekryterad till rollen marknadschef.

FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT

	2021	2020	2021	2020
Försäljning och resultat i sammandrag (KSEK)	Oktober - december	Oktober - december	Januari - december	Januari - december
SUMMA RÖRELSENS INTÄKTER	6 561	5 680	24 347	22 303
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER	8 633	6 572	28 948	25 056
EBITDA	-1 048	-320	-988	-354
PERIODENS RESULTAT FÖRE SKATT	-2 071	-892	-4 601	-2 753
Antal digitala nycklar vid periodens utgång	867 278	770 884	867 278	770 884

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





VD-ordet

"Rekordmånga nya kunder tecknade avtal under hösten."

Nettoomsättningen växte med 25 procent och vi såg årets goda kundtillströmning öka ytterligare under årets sista kvartal. 2021 ökade antalet kunder med 60 procent varav 40 procent av avtalen tecknades i det fjärde kvartalet.

Den befintliga orderstocken indikerar att tillväxttakten kan fortsätta öka under 2022.

Rensar vi årets resultat på -4,6 MSEK (-2,8) för skillnader i aktiveringar, avskrivningar och reservationen i Q4 så blir årets utfall -1,8 MSEK jämfört med -2,8 MSEK 2020 vilket visar på den underliggande affärens tillväxt samtidigt som organisationen växer.

Efter de lyckade emissionerna och med slopade restriktioner startar vår internationalisering där den norska marknaden är först ut. Detta exekverar nyrekryterade Anton Thynell i rollen som försäljningschef och Matilda Zelandar som marknadschef.

FRAMÅT

Slopade restriktioner är positivt för våra försäljningsaktiviteter, men samtidigt utgör omvärldsfaktorer som den ökade inflationen och höjda räntor risker som kan slå mot våra kunder.

Eventuellt kan det leda till att befintliga kunder investerar mindre i nya passersystem, men det kan även resultera i större fokus hos fastighetsägare på effektivare verksamhet vilket skulle kunna gynna införande av våra tjänster hos nya kunder.

Vi följer även händelseutvecklingen i Ukraina då en fullskalig konflikt med Ryssland skulle riskera att störa delar av verksamheten som utförs från Ukraina.

Under sista kvartalet gick en uppsättning oberoende leveransboxar online. Oberoende innebär att alla transportörer kan lämna paket där, inte bara de med rätt färg på

"Transportörer kan spara 1,8 miljoner timmar med Amido."

kepsen.

Idag är det hett att investera i infrastruktur i form av leveransboxar vilket Amido tekniskt stödjer. Medan det sker så ser vi att transportörer varje år spenderar 1,8 miljoner timmar där de ringer på porttelefonen och väntar på att få komma in genom en dörr vi kan ge access till.

Det är tusen årsarbeten ståendes utanför en dörr. I några av alla dessa miljoner leveranser så öppnas inte dörren och då är den dyra processen igång med omleverans, ofta med en slutkund som får en sämre kundupplevelse.

Vi är en del i lösningen för detta och ser med spänning fram emot hur marknaden utvecklas under 2022.

Vänliga hälsningar

Johnny Berlic

Johnny Berlic
VD Amido AB (publ)

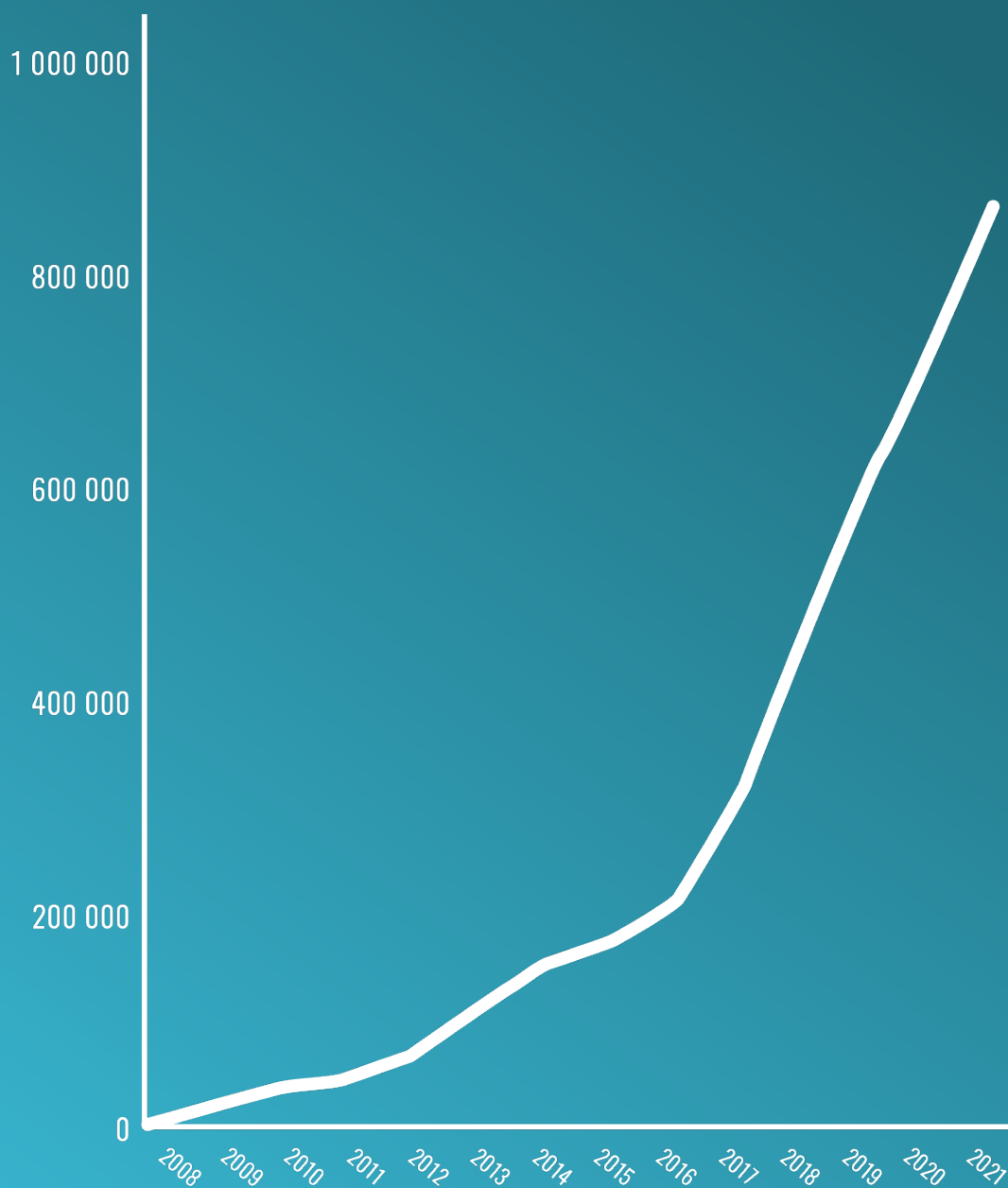


867 278

DIGITALA NYCKLAR

Amidos utveckling i antal digitala nycklar i våra system.

Varje digital nyckel är ett abonnemang med en återkommande intäkt.



En leveransupplevelse

Julen närmade sig med stormsteg och en julgran skulle införskaffas. För att göra livet lite enklare satte jag mig med min grabb och vi valde ut en riktig "piff och puff" gran och beställde hem. Stor som den var så betalar man gärna extra för hemleveransen för boendes i stan så har jag inte en bil.

Allt var frid och fröjd. Paketet på väg hem meddelas och allt ser ut att gå fint, det kommer finnas en gran på plats före jul. Men så veckan före jul kommer meddelandet, "vi var där, det var inte du". Med viss frustration kommer impulsen att skrika på någon stackare vars fel det inte är att man mot vad en del ibland tycks tro, inte är synsk. Det är svårt att gissa när leveransen ska komma om det inte aviseras innan.

Men ack, det hade inte gjort saken bättre så istället fortsätter man läsa och ser att de tänker köra granen till ett ombud. Det var för att slippa släpa paketet från detta ombud som jag betalade extra för hemleveransen... men vad göra. Knata dit, stå i kö (nu är det dagar till jul, köerna för att hämta paket är minst sagt långa) väl framme säger expediten

-Tyvärr. Ditt paket är inte här.

-Jaha... det är inte vad SMS:et säger.

"Den kanske finns där" säger hon och pekar mot rader av paketvagnar som står överallt utanför. Men vi har inte processat dem än, kom tillbaka imorgon, föreslår hon.

Sagt och gjort. Åter tillbaka. Åter kö. Åter, "Tyvärr. Ditt paket är inte här."

In och sök på webben. Jaha, de har kört paketet till en distributionscentral. Där kan jag hämta det om de inte ska skicka tillbaka det.

Nu blir projektet att hitta en vänlig själ som har lust att åka och hämta granen. Livet har varit gott mot mig och vänliga själar finns - efter lite mer strul så kom granen precis före julafton.

Inte den bästa kundupplevelsen direkt, jag väljer faktiskt bort den leverantören när jag kan.

Man kan skylla allt på bristande rutiner, nya underleverantörer eller vad man vill, men faktum är att trots detta så var det enda som hindrade transportören att slutföra leveransen första gången att de inte kom in genom entrén.

Paketleveranser slår ständigt nya rekord och till de hushåll som finns hos Amidos kunder levereras uppåt två miljoner paket per år. I princip inga av våra kunder har aktiva portkoder, det leder till spring och stök och att dela ut dem gör det snabbt meningslöst att ha dörren låst överhuvudtaget, hos våra kunder ringer transportören på genom porttelefonen. Det blir ca **tusen onödiga arbetsår som transportörers personal spenderar utanför våra kunders hus**, väntandes på att någon kanske öppnar. Hur ofta det är en bomkörning är något som ingen transportör tycks vilka dela med sig om. I en bransch med lövtunna marginaler spelar sekunder roll och så nära 100% lyckade leveranser som möjligt. Amido hjälper transportörer bli ännu bättre.

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 OCH AKTIEKAPITAL

Amido AB (publ) har 26 874 029 aktier (21 348 994) utestående per den 31 december 2021 med ett kvotvärde på 0,034.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

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

STÄLLDA SÄKERHETER

Företagsinteckningar 1 570 000 kr

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

- Nytt återförsäljaravtal med MW Group
- Nynäshamn bostäder tecknar avtal.
- Efter ett beslut från Skatteverket att avslå avdrag på arbetsgivaravgiften för forskning och utveckling för 2020-21 har 0,8 MSEK reserverats. Bolaget avser att överklaga beslutet.
- Matilda Zelander har i februari startat i rollen som marknadschef på Amido som en del i ökat fokus på marknadsföring och digitalförsäljning.

Incitamentsprogram

Bolaget har inga aktierelaterade incitamentsprogram.

PRESSRELEASER

2021

- 21 DEC **AMIDO LEVERERAR TILL KALMAR KOMMUN**
Kalmar kommun har tecknat avtal med Amido för leverans av Alliera till kommunen.
- 1 DEC **SPRIDNINGSEMISSIONEN I AMIDO ÖVERTECKNAD - BOLAGET TILLFÖRS CIRKA 25,9 MSEK GENOM 939 TECKNARE**
- 29 NOV **STYRELSEORDFÖRANDE TECKNAR AKTIER I AMIDO**
- 24 NOV **STYRELSELEDAMÖTER TECKNAR AKTIER I AMIDO**
- 22 NOV **AMIDOS VD HAR TECKNAT 30 000 AKTIER**
- 17 NOV **KALMARHEM TECKNAR AVTAL MED AMIDO**
Kalmarhem är den största hyresvärderna i Kalmar kommun och de har tecknat avtal med Amido för leverans av Alliera.
- 12 NOV **STYRELSEN FÖR AMIDO BESLUTAR OM SPRIDNINGSEMISSION TILL ALLMÄNHETEN I SYFTE ATT BREDDA ÄGANDET I BOLAGET**
- 10 NOV **AMIDO ÄR FINALIST I SWEDEN API AWARD 2021**
API 1st har instiftat Sweden API Award för att uppmärksamma utmärkta API:er. Sveriges bästa API ska vara till nytta för mänskligheten, lättanvändbart, säkert, byggd med integritet och på öppen teknik.
- 5 NOV **AMIDO PUBLICERAR DELÅRSRAPPORT FÖR TREDJE KVARTALET 2021**
- 28 OKT **NOX ÄR NU INTEGRERAT I ALLIERA**
Passersystemet NOX har nu integrerats i Alliera och är fritt tillgängligt att användas hos Amidos och våra partners kunder.
- 27 OKT **AMIDO LANSERAR OPNA**
Opna ger entreprenörer ett foto-ID och en plattform för att själva administrera sin personals åtkomst till fastigheter.
- 12 OKT **ALLIERA TILL ALLMÄNNYTTAN**
Amido har tecknat avtal med ett allmännyttigt fastighetsbolag i Stockholmsregionen.

- 8 OKT **ÅTERFÖRSÄLJARAVTAL MED LÅSCENTER**
Amido och Låscenter i Västerås har tecknat återförsäljaravtal för Smart passage och Alliera.
- 1 OKT **KOMMUNIKÉ FRÅN EXTRA BOLAGSSTÄMMA I AMIDO AB**
- 22 SEP **VINNARE BA TECH AWARDS**
Amido utsett till Sveriges mest innovativa PropTechbolag 2021.
- 13 SEP **KALLELSE TILL EXTRA BOLAGSSTÄMMA I AMIDO AB**
- 13 SEP **AMIDO GENOMFÖR RIKTAD NYEMISSION**
Amido genomför riktad nyemission till Samhällsbyggnadsbolaget i Norden AB om cirka 20 miljoner SEK.
- 7 SEP **KRAFTPRODUCENT VÄLJER ALLIERA**
En större svensk kraftproducent har valt Amido Alliera för att effektivisera och få bättre kontroll över entreprenörer på sina objekt.
- 18 AUG **AVARN SECURITY SYSTEMS LEVERERAR ALLIERA TILL GÖTEBORG ENERGI**
Alliera levereras till Göteborg Energi av Avarn som en del i ett större projekt där befintligt system migreras till ett Unison-system.
- 12 AUG **AMIDO PUBLICERAR DELÅRSRAPPORT FÖR FÖRSTA KVARTALET 2021**
- 1 JULI **STÖRRE LEVERANS TILL SKYDDSOBJEKT**
Amido förväntas leverera Alliera till en kund med skyddsobjektsklassade anläggningar.
- 14 JUNI **TRUSTÉ TECKNAR AVTAL MED AMIDO**
TRUSTÉ står för smart och bekväm fastighetsförvaltning riktad 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 ÅRSSTÄMMA I AMIDO AB**
- 26 MARS ● **AMIDO OCH SRENITY TECKNAR SAMARBETSAVTAL**
Srenity Solutions och Amido har tecknat samarbetsavtal kring lösningar för smart tillträde till fastighet och paketbox.
- 26 MARS ● **AMIDOS ÅRSREDOVISNING FÖR 2020**

12 MARS

AMIDO TECKNAR AVTAL I SYD

Amido har tecknat avtal med ännu ett av Sveriges större fastighetsbolag..

26 FEB

AMIDO BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2020

25 FEB

SANDVIKENHUS ANVÄNDER NY VITEC INTEGRATIONEN

Amido har utvecklat en integration till fastighetsdatasystemet Vitec som nu körts igång tillsammans med Sandvikenhus.

4 FEB

AMIDO TIDIGARELÄGGER RAPPORTDATUM FÖR BOKSLUTSKOMMUNIKÉN 2020

13 JAN

AMIDO OCH ILOQ TECKNAR SAMARBETSAVTAL

Amido och iLOQ Sverige AB har tecknat ett långsiktigt samarbetsavtal för gemensamma marknadsaktiviteter och teknologisamverkan.

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 6,6 MSEK (5,7) och aktiverat utvecklingsarbete uppgick till 1,9 MSEK (2). EBITDA uppgick till -1 MSEK (-0,3) och resultatet före skatt uppgick till -2,1 MSEK (-0,9). Marknadsföringsinsatserna utöver nyemissionsrelaterade sådana ökades till 0,5 MSEK (0,1), främst digitalt men även till mässor när den möjligheten öppnade sig en kort period.

Resultatet belastades även med en reservation på 0,8 MSEK. Reservationen avser ett beslut från Skatteverket som kom i januari 2022, att inte godkänna Forsknings och utvecklingsavdrag på arbetsgivaravgiften för 2020 och 2021. Amido avser att överklaga beslutet men av försiktighets skull görs en reservation. Avdraget innebär en reduktion på tio procent av arbetsgivaravgiften för de personer som arbetar 75 procent eller mer med forskning och utveckling.

Omsättningen för helåret uppgick till 24,3 MSEK (22,3) och investeringar i utvecklingsarbete uppgick till 8,1 MSEK (8,4). EBITDA uppgick till -1 MSEK (-0,4) och resultatet före skatt uppgick till -4,6 MSEK (-2,8). Det ökade minusresultatet på 1,8 MSEK kommer från ökade avskrivningar med 1,7 MSEK och reservationen på 0,8 MSEK vilket utgör -2,5 MSEK av årets resultat.

Övriga kostnader för helåret är i princip oförändrade på 10,1 MSEK (10,2) samtidigt som allokeringen till marknadsföring ökat till 1,2 MSEK från 0,4 MSEK. Detta är ett led i ett skifte mot mer marknadsföring och försäljning av de tjänster som utvecklats.

INVESTERINGAR OCH FINANSIELL STÄLLNING

Kassaflödet för Bolaget från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet uppgick under kvartalet till -1,1 MSEK (-0,2). Kassaflödet från den löpande verksamheten efter förändringar i rörelsekapital var -24,4 MSEK (0,5). Beloppet på -24 MSEK utgörs främst av den fordran som Bolaget hade vid årsskiftet på emissionsinstitutet för likviden från nyemissionen i december.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under samma period till -1,9 MSEK (-2) och är i sin helhet från aktiveringar av utvecklingsarbetet. Från finansieringsverksamheten var kassaflödet 41,7 MSEK (0) till följd av nyemissionerna under sista kvartalet.

Kvartalets kassaflöde uppgick till 15,3 MSEK (-1,5).

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

För helåret uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet till -0,8 MSEK (-0,7). Kassaflödet från den löpande verksamheten var -24,7 MSEK (1,3). Kassaflödet från investeringsverksamheten var -8,1 MSEK (-8,7) och kassaflödet från finansieringsverksamheten var 41,7 MSEK (-0,2). Årets kassaflöde blev 8,9 MSEK (-7,5).

Finansiell översikt

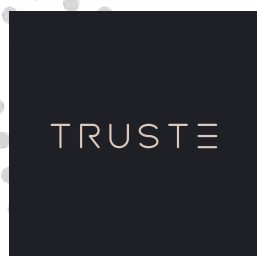
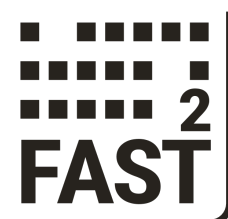
Balansomslutningen uppgick i periodens slut till 73,4 MSEK (28,3) och soliditeten var 86,3 procent (83,5).

Bolaget har ingen checkräkningskredit.

PERSONAL OCH ORGANISATION

Vid periodens utgång fanns 29 (28) personer heltidssysselsatta (både anställda och konsulter) varav 7 kvinnor (5).

Nya samarbeten 2021



Bolagets resultaträkning

	2021	2020	2021	2020
RÖRELSENS INTÄKTER (KSEK)	Oktober - december	Oktober - december	Januari - december	Januari - december
Nettoomsättning	4 613	3 700	16 245	13 889
Aktiverat arbete för egen räkning	1 944	2 000	8 096	8 376
Övriga rörelseintäkter	4	-20	6	37
SUMMA RÖRELSENS INTÄKTER	6 561	5 680	24 347	22 303
RÖRELSENS KOSTNADER				
Råvaror och förnödenheter	196	138	736	437
Övriga externa kostnader	2 864	2567	10 130	10 167
Personalkostnader	4 549	3295	14 468	12 053
Avskrivningar	1 049	631	4 196	2 491
Övriga rörelsekostnader	29	1	52	7
Finansiella poster	-55	-60	-634	-99
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER	8 633	6 572	28 948	25 056
EBITDA	-1 048	-320	-988	-354
PERIODENS RESULTAT FÖRE SKATT	-2 071	-892	-4 601	-2 753
PERIODENS RESULTAT EFTER SKATT	-2 071	-892	-4 601	-2 753
RESULTAT PER AKTIE	-0,08	-0,04	-0,17	-0,13

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

Bolagets balansräkning

	2021	2020
TILLGÅNGAR KSEK	December	December
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	20 257	16 239
Materiella anläggningstillgångar	148	266
Summa anläggningstillgångar	20 405	16 505
Omsättningstillgångar		
Varulager m.m.	61	97
Kortfristiga fordringar	32 060	3 614
Kortfristiga placeringar	10 867	8 370
Kassa och bank	9 961	3 543
Summa omsättningstillgångar	52 949	15 623
SUMMA TILLGÅNGAR	73 355	32 128
EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER		
Eget kapital	63 315	26 022
Långfristiga skulder	0	162
Kortfristiga skulder	10 040	5 944
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	73 355	32 128

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

Bolagets kassaflödesanalys

KSEK	2021	2020	2021	2020
	Oktober - december	Oktober - december	Januari - december	Januari - december
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-1 122	-210	-804	-735
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-24 409	540	-24 720	1 345
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 944	-2 000	-8 096	-8 731
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	41 678	-41	41 732	-163
Periodens kassaflöde	15 325	-1 501	8 916	-7 548
Likvida medel vid periodens början	5 504	13 414	11 913	19 460
Likvida medel vid periodens slut	20 828	11 913	20 828	11 913
Ej kassaflödespåverkande poster				
Avskrivningar	1 049	631	4 196	2 491
Summa	1 049	631	4 196	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.



**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

Annual 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 antal fastigheter som förväntas driftsättas hos nya och befintliga kunder de närmaste tolv månaderna.

EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization)

EBITDA är resultatet före ränteintäkter, räntekostnader, skatter, avskrivningar och goodwill-avskrivningar. Övriga rörelsekostnader består i Amido idag av valutakursförändringar och räknas därför inte med i EBITDA.

Finansiell kalender

2022-03-22 Årsredovisning

2022-05-04 Kvartalsrapport jan-mars 2022

2022-05-20 Årsstämma i Göteborg

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