



Q4

Bokslutskommuniké 2019

Okt - Dec 2019

Jan - Dec 2019

AMIDO AB (PUBL)
556751-8708

PERIODEN I SAMMANDRAG

Några rekord som vi slog 2019

- Omsättningsrekord på 18,5 MSEK med en årstillväxt på 34%
- 683 089 digitala nycklar med en CAGR på 55% i abonnemangsinträdena
- Över 20 MSEK redo att investeras i att bygga Amido än bättre

Varmt välkomna till Amidos Bokslutskommuniké för 2019

1 oktober – 31 december 2019

- Omsättningen uppgick till 7,3 MSEK (5,7).
- Aktiverat arbete uppgick till 3,3 MSEK (1,3).
- Rörelseresultatet (EBITDA) uppgick till 1,6 MSEK (2,4).
- Resultatet före skatt uppgick till 1,1 MSEK (1,7).
- Antalet digitala nycklar ökade till 683 089 (545 321).
- LTV Abonnemangstock 120,8 MSEK (92,5).
- NRR 130% (167%).
- Spridningsemission och notering på Spotlight genomförd som före emissionskostnader tog in 25 MSEK.
- Avtal tecknat som möjliggör upphandling via avtal från SKR för kommuner och kommunala bolag.
- Smart passage med SOS Alarm lanserat som ger räddningstjänst digital access när larmet går.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Inga väsentliga publicerade händelser har ägt rum efter periodens utgång.

1 januari – 31 december 2019

- Omsättningen uppgick till 18,5 MSEK (13,8).
- Aktiverat arbete uppgick till 6 MSEK (3,3).
- Rörelseresultatet (EBITDA) uppgick till 1,7 MSEK (2,5).
- Resultatet före skatt uppgick till 0,4 MSEK (1,2).
- Digitala nycklar har ökat till 683 089 (545 321)
- Styrelsen föreslår att ingen utdelning skall utbetalas för verksamhetsåret 2019.

FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT

Försäljning och resultat i sammandrag (TSEK)	2019	2018	2019	2018
	Oktober - december	Oktober - december	Januari - december	Januari - december
SUMMA RÖRELSENS INTÄKTER	7 312	5 657	18 524	13 793
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER	-6 258	-3 923	-18 108	-12 566
PERIODENS RESULTAT FÖRE SKATT	1 054	1 735	417	1 227
Antal digitala nycklar vid periodens utgång	683 089	545 321	683 089	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 HAR ORDET



" Omsättningen 2019 ökade med 34% till 18,5 miljoner och trots massiva investeringar under hösten så redovisar vi ett resultat på +0,4 miljoner. "

Ekonomikommentarer för året och kvartalet

Det är inte varje kvartal, eller år, man noterar ett bolag. Helt klart en omfattande process.

Stoltheten är därmed stor när jag ser hur alla Amidos, trots noteringsdistractionen, kämpat så vi slagit nya rekord.

För helåret ser vi en ökad omsättning med 34 procent till 18,5 MSEK (13,8) varav ökningen av återkommande SaaS intäkter steg med 32 procent.

Att vi slog vår prognos för 2019 och penslar in ett positivt resultat är uteslutande tack vare ett helt fantastiskt team.

Fjärde kvartalet landade omsättningen på 7,3 MSEK (5,7) med ett resultat på 1,1 MSEK (1,7).

Under 2019 ökade investeringarna i nyutvecklingen väsentligt vilket gör att aktiveringar i det fjärde kvartalet ökade till 3,3 MSEK (1,3). Det är resultatet av en stor ökning av Bolagets utvecklingsavdelning under tredje och fjärde kvartalet.

2019 har vi skalat upp med råge. Drygt åttio procent tillväxt i arbetsstyrkan på tolv månader. Vi är ett helt annat Amido som går in i 2020.

Noteringen av Amido på Spotlight under fjärde kvartalet föranledde under året kostnader på 5,8 miljoner vilket bokförts mot eget kapital.

Detta gör att Bolagets får en uppskjuten skattefordran på 1,1 MSEK. Skattefordran hade

kunnat tas 2019, varpå resultatet efter skatt hade varit 1,1 MSEK högre. Men vi tillämpar försiktighetsprincipen och sparar skattefordran till senare år.

Distributed Access eXchange (DAX)

Lanseringen av SOS Smart passage i november var den första tjänsten baserad på vår nya plattform DAX. Denna tjänst löser på ett unikt sätt "last mile delivery"-utmaningar till flerbostadshus.

Över åren har jag fått privilegiet att vara med och lansera nya funktioner, tjänster och produkter, men ett så stort intresse som för DAX, från kunder och partners, kan jag inte minnas att jag sett förut - I princip alla vi träffar vill vara med.

Det kommer bli spännande att under 2020 se vilka tillämpningar av DAX som tar fart. Genom vår befintliga kundbas finns potentialen för en riktigt snabb uppskalning på kort tid.

Kortsiktiga finansiell målbild

1. Vi ska nå prospektets vinstmarginalmål 2022.
2. Amido inte ska behöva ta in något ytterligare kapital.
3. Verksamheten ska fortsätta med oförminskad styrka även om teckningsoptionsemissionen 2021 inte tar in något nytt kapital.

Nyemissionen tog in 25 MSEK och dessa fokuseras på vidareutvecklingen av

affärsområdet DAX och "last mile delivery". Parallellt fortsätter givetvis utvecklingen och försäljningen av Alliera där vi har mer resurser än någonsin, så våra kunder har många förbättringar att se fram emot.

Sverigemarknaden för Alliera

Vi ser att våra bostadsbolagskunder i snitt har passersystem i 59% av sina flerbostadshus.

Denna siffra har ökat stadigt, för hyresgäster vill ha passersystem och webbtvåttbokning.

Bland kunder som för två år sedan sa att de hade en målbild på 85-100% passersystemstäckning i sina bestånd så ser vi att de växt med 45-90%. För att nå sina mål behöver de hålla den takten även de närmaste åren.

Det innebär att våra befintliga kunder växer och att målbilden börjar justeras till att passersystem skall vara standard i hela fastighetsbeståndet hos en modern fastighetsägare.

Vi närmar oss att var fjärde digital nyckel i Sverige, hos våra målgrupper, finns i Alliera. Samtidigt ökar marknadsstorleken när fler fastigheter får passersystem. Vi ser inget trendbrott, tvärtom, det kommer fortsätta växa.

Förväntan 2020

Går det enligt plan så förväntar vi oss att se:

1. Antalet digitala nycklar fortsätter att öka.
2. De första räddningstjänsterna och Smart passage-kunderna ansluta till SOS.

3. Piloter med olika konstellationer av kunder, speditörer och matleverantörer där DAX utvärderas i specifika geografiska områden.

4. Tredjepartsleverantörer ansluter sig till DAX ekosystem. Vi vill se allt från speditorsfirmor till boendeappar bli DAX anslutna.

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.

När vi kan bocka av detta så har alla förutsättningar för en ordentlig tillväxt uppfyllts och starten på en rejäl åktur börjat.

Bästa hälsningar

Johnny Berlic
VD Amido AB (publ)

AKTIE OCH ÄGARE

Bolagets tio största ägarna 2019-12-31

Nedan presenteras en tabell av Bolagets 10 största ägare.*

Aktieägare	Andel av kapital och röster %
Gemgård AB	15,87%
Hall, Torbjörn	12,54%
Emgård, Peo	12,53%
Berggren, Oskar	12,20%
Selstam, Andreas	11,68%
Berlic, Johnny **	10,68%
Tasevski, Alexander ***	1,56%
Nordlund, Göran ***	1,15%
Ahmed, Naseer	1,14%
Radomski, Richard	0,49%
Övriga aktieägare	20,16%
Totalt	100,00%

* Informationen har sammanställts av Modular Finance AB som bearbetat data från bland annat Euroclear, Morningstar och Finansinspektionen. Det har sedan kompletterats med data från Bolagets aktiebok. Bilden är såpass rättvisande som Bolaget kan göra utifrån att aktieboken inte visar alla typer av innehav som kan finnas i kapitalförsäkringar, ISK, pensionsfonder och dylikt.

** Innehav genom bolag och privat

*** Innehav via bolag

Antal aktier

Amido AB (publ) har 21 348 994 aktier utestående per den 31 december 2019.

Ägarförhållanden

Amido AB (publ), org. nr. 556751-8708 är ett publik bolag noterat på Spotlight. Aktiens kortnamn är AMIDO. Aktieägaröversikten visar förhållandena per den 31 december 2019.

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

- Inga väsentliga händelser har skett efter periodens utgång.

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.



EN GRUNDARE HAR ORDET

Peo, hur har styrelseresan i Amido varit?

Att sitta med i Amidos styrelse är en ynnest. Ett kreativt företag som ständigt utvecklas och ligger i framkant av det som idag kallas digitalisering, men som vi i praktiken arbetat handfast med i tolv år.

Styrelsen har förändrats under åren. I början var det ingen som helst skillnad mellan styrelse, anställda, VD, ledningsgrupp eller ägare.

Det var många hattar som skulle bollas med mycket begränsad framgång. Tidigt förstod vi dock att vi behövde ha in andra perspektiv utifrån, någon som kritiskt granskade vad vi gjorde, med glada tillrop.

Vår första styrelseordförande fungerade precis som det vi behövde innan hans andra uppdrag – att vara VD för ett av de större börsnoterade konsultbolagen, krävde 100% av hans tid.

Vi letade då efter ett annat perspektiv och hittade Petra. Hon ordnade prompt en strategidag och ställde frågan *"Vad sjutton håller ni på med? Finns det inte fler kundkategorier vi kan sälja till?"*

Det var början på det som blev Alliera. Petra kom in och bidrog med struktur där vi med tiden fick ganska bra ordning och koll på vad styrelsearbete innebär.

Petra utbildar hundratals styrelseledamöter i sin parallella yrkesroll och det har varit en fantastisk skola att få vara med i.

Under tiden har personer i styrelsen från ägarskaran i bolaget minskat från alla och input från externa ledamöter ökat.

Den sista punkten på alla våra styrelsemöten är:

"Har vi skapat nytta för Amido idag?"

Detta är något som jag försöker ta med mig på alla externa möten, med frågan har det här skapat värde för ert bolag idag?

Det är väldigt roligt att få feedbacken ABSOLUT!

Jag är glad att få fortsätta arbetet med att skapa nytta och ökat tempo i digitaliseringen av hantering av fastigheter på så skilda sätt för våra olika kunder!

Peo Emgård, medgrundare, styrelseledamot och passersystemsguru på Amido



FINANSIELL ÖVERSIKT

Omsättning och resultat

Bolagets omsättning under kvartalet uppgick till 7,3 MSEK (5,7) varav aktiverat utvecklingsarbete uppgick till 3,3 MSEK (1,3). EBITDA uppgick till 1,6 MSEK (2,4) och resultatet före skatt uppgick till 1,1 MSEK (1,7).

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 1,5 MSEK (2,3). Kassaflödet från den löpande verksamheten var 0,5 MSEK (1,1).

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under samma period till -3,3 MSEK (-1,3). Från finansieringsverksamheten var kassaflödet 19,2 MSEK (2,9).

Periodens kassaflöde uppgick till 16,4 MSEK (2,6).

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

Balansomslutningen i slutet av kvartalet uppgick till 34,9 MSEK (14) och soliditeten var 82,5 procent (53).

Bolaget har ingen checkräkningskredit.

Förslag till vinstdisposition

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att ingen aktieutdelning lämnas för räkenskapsåret den 1 januari till 31 december 2019.

Personal och organisation

Vid periodens utgång fanns 25 (14) personer heltidssysselsatta (både anställda och konsulter) varav 4 kvinnor (2).

Bolagets resultaträkning

	2019	2018	2019	2018
RÖRELSENS INTÄKTER (KSEK)	Oktober – december	Oktober – december	Januari – december	Januari – december
Nettoomsättning	4 004	4 314	12 342	10 448
Aktiverat arbete för egen räkning	3 289	1 287	5 989	3 312
Övriga rörelseintäkter	19	56	193	33
SUMMA RÖRELSENS INTÄKTER	7 312	5 657	18 524	13 793
RÖRELSENS KOSTNADER				
Råvaror och förnödenheter	-255	140	-473	-190
Övriga externa kostnader	-2 344	-1 328	-7 603	-4 261
Personalkostnader	-3 095	-2 087	-8 726	-6 854
Avskrivningar	-488	-613	-1 206	-1 201
Övriga rörelsekostnader	-6	0	-7	-3
Finansiella poster	-70	-33	-93	-57
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER	-6 258	-3 923	-18 108	-12 566
EBITDA	1 617	2 381	1 723	2 488
PERIODENS RESULTAT FÖRE SKATT	1 054	1 735	417	1 227
PERIODENS RESULTAT EFTER SKATT	1 054	1 439	417	932

Bolagets balansräkning

TILLGÅNGAR TSEK	2019 December	2018 December
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	10 265	5 481
Materiella anläggningstillgångar	0	2
Summa anläggningstillgångar	10 265	5 483
Omsättningstillgångar		
Varulager m.m.	97	220
Kortfristiga fordringar	5 068	4 005
Kassa och bank	19 460	4 300
Summa omsättningstillgångar	24 625	8 525
SUMMA TILLGÅNGAR	34 890	14 007
EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER		
Eget kapital	28 775	7 412
Långfristiga skulder	325	487
Kortfristiga skulder	5 790	6 108
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	34 890	14 007

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

Bolagets kassaflödesanalys

TSEK	2019	2018	2019	2018
	Oktober - december	Oktober - december	Januari - december	Januari - december
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	1 466	2 315	1 156	2 299
Kassaflöde från den löpande verksamheten	536	1 055	366	1 624
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 289	-1 287	-5 989	-3 312
Kassaflöde från finansieringsverksamheten *	19 193	2 877	20 783	4 127
Periodens kassaflöde	16 441	2 645	15 161	2 439
Likvida medel vid periodens början	3 020	1 655	4 300	1 861
Likvida medel vid periodens slut	19 460	4 300	19 460	4 300
Ej kassaflödespåverkande poster				
Avskrivningar	488	613	1 206	1 201
Summa	488	613	1 206	1 201

* varav 0,4 MSEK avser kvittningsemission

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 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 dörrlåsare 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

2020-03-25 Årsredovisning 2019

2020-04-27 Årsstämma 2020

2020-05-14 Kvartalsrapport jan-mars 2020



För ytterligare information kontakta

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