



INBJUDAN

TILL TECKNING AV UNITS I ZAPLOX AB (PUBL)

Notera att uniträtterna kan ha ett ekonomiskt värde. För att inte värdet av uniträtterna ska gå förlorat måste innehavaren antingen:

- utnyttja de erhållna uniträtterna och teckna units senast den 31 mars 2021; *eller*
- senast den 26 mars 2021 sälja de erhållna uniträtterna som inte utnyttjats för teckning av units.

Notera att aktieägare med förvaltarregistrerade innehav tecknar units genom respektive förvaltare och att tidsfristen för teckning kan variera. Det är även möjligt att anmäla sig för teckning av units utan stöd av uniträtter.

VIKTIG INFORMATION – hänvisning till prospekt

Marknadsföringsbroschyr - Detta är en sammanfattning och introduktion till det fullständiga EU-tillväxtprospekt som upprättats av styrelsen för Zaplox AB, ("Zaplox" eller "Bolaget"). Broschyren utgör varken ett erbjudande att investera i Bolaget eller ett prospekt som har godkänts och registrerats av Finansinspektionen. Vi ber er vänligen att bekanta er med det EU-tillväxtprospekt som relaterar till erbjudandet för att förstå de potentiella risker förknippade med en investering i Bolaget före någon form av investeringsbeslut fattas. Prospektet finns tillgängligt på Bolagets hemsida (www.zaplox.com), Aqurat Fondkommissions hemsida (www.aqurat.se) och Finansinspektionens hemsida (www.fi.se).

De värdepapper som omfattas av erbjudandet ("Företrädesemissionen" eller "Erbjudandet") riktar sig inte till personer med hemvist i USA, Australien, Kanada, Nya Zeeland, Hongkong, Japan, Sydkorea, Singapore, Schweiz eller Sydafrika, eller i någon annan jurisdiktion där deltagande i Företrädesemissionen skulle kräva upprättande av prospekt eller föranleder andra åtgärder än vad som följer av svensk rätt. Broschyren får följaktligen inte distribueras i eller till något land eller jurisdiktion där distribution eller erbjudandet kräver sådana åtgärder eller strider mot reglerna i sådant land respektive sådan jurisdiktion.

ZAPLOX

ÖVERSIKT MARKNAD OCH VERKSAMHET

2020 ett rekordår för Zaplox försäljning

– COVID-19 pandemin medförde en ökad efterfrågan

- 2020 var starkt präglad av den pågående COVID-19 pandemin och resulterade i en ökad efterfrågan på Zaplox kontaktfria mobila gästresa. Omsättningsmässigt var det andra, tredje och fjärde kvartalet 2020 de bästa i Zaplox historia.
- Zaplox bedömer att Bolagets lösningar svarar väl upp mot de förväntade ökade servicekrav som gästerna ställer på hotellen samt mot hotellens ökade behov av kostnadseffektivisering. Under 2021 förväntas hotellen driva sin verksamhet med reducerad personal samt arbeta hårt med att effektivisera sina kärnprocesser. Den begränsade personalstyrkan kvarstår och fokus förväntas ligga på att ta hjälp av tekniska lösningar för att undvika att höja driftskostnaderna för snabbt.
- 2020 innebar en ökning i antal kontrakterade dörrar i relation till 2019 med nära 36% till 34 887 (25 727) dörrar samtidigt som antalet aktiva intäktsgivande dörrar ökade med 285% och summerades till 12 872 (3 340) dörrar under samma tidsperiod. Nettoomsättningen uppgick till 3,7 MSEK vilket motsvarar en omsättningsstillväxt (nettoomsättning) på 54% jämfört med föregående år.

Zaplox partnerstrategi accelererar försäljningen

- I samarbete med partners har Zaplox under 2020 tecknat fler nya kundavtal än någonsin tidigare i Bolagets historia och därmed också utökat den installerade kundbasen med över 160 procent.
- Zaplox partneravtal med hotellbranschens marknadsledande leverantörer representerar mer än 40 procent av den totala marknaden för affärssystem för hotell och över 70 procent av den totala marknaden för hotellås.
- Zaplox mjukvaruplattform integreras med partners produkter/lösningar och/eller säljs som ett tillägg till deras befintliga och nya kunder, vilket genererar försäljning utan att direkt involvera Zaplox säljteam. Denna typ av indirekt försäljning har varit framgångsrik under 2020 bl.a. genom partnersarbeten med Agilysys, Northwind/Maestro PMS, JOINGO och ALICE, dormakaba och ASSA ABLOY Global Solutions.

Nya produkter ger kortare införsäljningscykler och snabbare leveranser

- Zaplox Mobila Gästresa (Premium 1,2,3) är anpassad för att ett hotell/hotellkedja ska lansera sin egen app i integration med PMS, låssystem och betalningssystem eller addera Zaplox funktionalitet till sin egen befintliga app med hjälp av Zaplox SDK.
- Zaplox mobila nyckelapp (Premium1) är en ny smidig app som ger en snabb start och är en påbyggnadsbar första lösning för hotellen. För de hotell som har mobilanpassade lås på plats, kan leverans av Zaplox mobila nyckelapp ske på under 30 dagar.

- Bolaget har även lanserat flera tidsbegränsade och prisreducerade produkterbjudande för 2021 för att hjälpa hotell som vill implementera en mobil gästresa att snabbt komma igång.

Affärsmodellen bygger långsiktiga kundrelationer och förutsägbara intäkter

- Bolagets intäkter består av engångsintäkter i form av en startavgift samt en konfigurationsavgift per hotell.
- Därefter erhåller Bolaget månatliga återkommande abonnemangavgifter från de hotell som installerat Bolagets lösning. Zaplox tar betalt för antalet hotellrum som finns på aktuellt hotell oavsett om rummet är uthyrt eller inte.
- Genom abonnemangsförfarandet skapas långvariga relationer som innebär skalbara och förutsägbara intäkter. Hotellet får en ökad effektivitet och Bolagets lösning förstärker samtidigt kundupplevelsen när gästerna slipper köa och trängas i receptionen vid in- och utcheckning.
- Zaplox plattform levereras som en Software as a Service (SaaS), en molnbaserad programvarulösning som ger Zaplox kunder säkra och skalbara lösningar där ny funktionalitet automatiskt blir tillgänglig för kunden vid behov.

Nya målsättningar fram till och med 2022

- Zaplox har som mål att antalet kontrakterade dörrar successivt ska öka under året för att vid utgången av 2021 nå åtminstone 70 000 och vid utgången av 2022 åtminstone 150 000 dörrar.
- Parallellt med nya kundavtal ämnar Bolaget driftsätta ett större antal dörrar än under 2020 och bedömningen är att Zaplox landar på åtminstone 40 000 aktiva dörrar vid utgången av 2021 samt över 95 000 aktiva dörrar vid utgången av 2022.
- För att emotse hotellindustrins investeringsmöjligheter under återhämtningen från COVID-19 har Bolaget lanserat ett tidsbegränsat marknadserbjudande för första halvåret 2021, vilket justerar intäktsnittet per dörr från 15-20 SEK per dörr/månad till cirka 10 SEK per dörr/månad för Zaplox mobila nyckelapp (Premium 1). För Zaplox övriga produkter som inkluderar integrationer till både PMS, lås- och betalningssystem kvarstår månadsintäkten, beroende på avtalsmodell, mellan 30-50 SEK per dörr/månad.
- Bolaget avser finansiera verksamheten, den fortsatta utvecklingen och rörelsekapitalet med likvid från den förestående Företrädesemissionen. Genom att extrapolera den fakta som finns tillgängliga för Bolaget just idag, dvs de ovan nämnda trenderna och Zaplox effektiva kostnadsstruktur, är Bolagets målsättning att positivt kassaflöde genereras under andra halvåret 2022.

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Villkor	Den som på avstämningsdagen den 15 mars 2021 är aktieägare i Zaplox erhåller en (1) uniträtt för varje existerande aktie i Bolaget på avstämningsdagen. Det krävs en (1) uniträtt för att teckna en unit. Varje unit består av en (1) ny aktie och en (1) teckningsoption av serie TO1.
Tilldelning	För det fall inte samtliga units tecknas med stöd av företrädesrätt enligt ovan ska styrelsen besluta om tilldelning inom ramen för Företrädesemissionens högsta belopp. Tilldelning sker: i) i första hand till de som tecknat units med stöd av uniträtter (oavsett om de var aktieägare på avstämningsdagen eller inte) och som anmält intresse för teckning av units utan stöd av uniträtter. För det fall tilldelning till dessa inte kan ske fullt ut ska tilldelning ske pro rata i förhållande till det antal uniträtter som var och en av de som anmält intresse att teckna units utan stöd av uniträtter utnyttjat för teckning av units, ii) i andra hand till annan som tecknat units i emissionen utan stöd av uniträtter. För det fall tilldelning till dessa inte kan ske fullt ut ska tilldelning ske pro rata i förhållande till det antal units som tecknaren totalt anmält sig för teckning av, och iii) i tredje hand till de som har lämnat emissionsgarantier avseende teckning av units, i proportion till sådana garantiåtaganden. I den mån tilldelning i något led enligt ovan inte kan ske pro rata ska tilldelning ske genom lottning.
Teckningsperiod	17 – 31 mars 2021
Handel med uniträtter	17 – 26 mars 2021
Teckningskurs	0,24 SEK per unit, vilket motsvarar 0,24 SEK per aktie. Teckningsoptionerna utges vederlagsfritt.
Emissionsvolym	119 178 816 units (119 178 816 aktier och 119 178 816 teckningsoptioner av serie TO1).
Emissionsbelopp	28,6 MSEK före emissionskostnader, vilka beräknas uppgå till cirka 3,2 MSEK. För det fall samtliga vidhängande teckningsoptioner av serie TO 1 utnyttjas tillförs Bolaget maximalt ytterligare cirka 14,3 MSEK.
Villkor teckningsoptioner	Två (2) teckningsoptioner av serie TO 1 medför rätt att teckna en (1) ny aktie i Bolaget mot kontant betalning om 0,24 SEK per aktie. Teckning av aktier med stöd av teckningsoptioner sker under perioden 25 november – 9 december 2021. Teckningsoptionen TO1 kommer att tas upp till handel på Nasdaq First North Growth Market efter att Företrädesemissionen registrerats hos Bolagsverket.
Tecknings- och garantiåtaganden	Befintliga aktieägare har via teckningsåtaganden åtagit sig att teckna units för cirka 16 MSEK, motsvarande cirka 56 procent av Företrädesemissionen. Teckningsåtaganden har bland annat lämnats av Bolagets två största aktieägare, Marknadspotential AB och LMK Forward AB, om 7,2 MSEK respektive cirka 5,9 MSEK. Därutöver har Bolaget erhållit garantiåtaganden från såväl befintliga aktieägare som externa investerare uppgående till ett sammanlagt belopp om 12,6 MSEK, däribland en emissionsgaranti från Marknadspotential AB om 2,5 MSEK. De erhållna emissionsgarantierna motsvarar cirka 44 procent av Företrädesemissionen. Sammantaget omfattas 100 procent av Företrädesemissionen av teckningsåtaganden och garantiåtaganden (ej säkerställda).
Informationstillfällen	I samband med Företrädesemissionen kommer Bolaget att presentera sin verksamhet för investerare. Dessa informationstillfällen kommer att tillkännages separat.

MOTIV FÖR ERBJUDANDET OCH EMISSIONSLIKVIDENS ANVÄNDANDE

Extra bolagsstämman i Zaplox godkände den 8 mars 2021 styrelsens beslut från den 28 januari 2021 om att genomföra en emission av units med företrädesrätt för Bolagets befintliga aktieägare.

COVID-19-pandemin har medfört att Zaplox fått ett försäljningsgenombrott under 2020, då efterfrågan på kontaktfri in- och utcheckning och mobila nyckellösningar accelererat i rekordhastighet. Under perioden riktade Zaplox särskilt in sig på den amerikanska kasinomarknaden tillsammans med samarbetspartnern Agilyssys, vilket visat sig vara en framgångsrik strategi. Satsningen på den amerikanska kasinomarknaden resulterade i cirka 20 nya avtal med över 7 500 dörrar, och Bolaget förväntar sig att efterfrågan kommer att fortsätta öka under 2021 och framåt då hotellindustrin ger tydliga indikationer på att prioritera den typ av lösningar som Bolaget levererar. Bolaget har även effektiviserat sin implementationsprocess för att framöver kunna öka installationsvolymen och med det antalet intäktsgivande aktiva dörrar i snabbare takt. Företrädesemissionen kommer att möjliggöra för Bolaget att hantera den ökande försäljningstakten och efterfrågan som Bolaget har noterat under perioden.

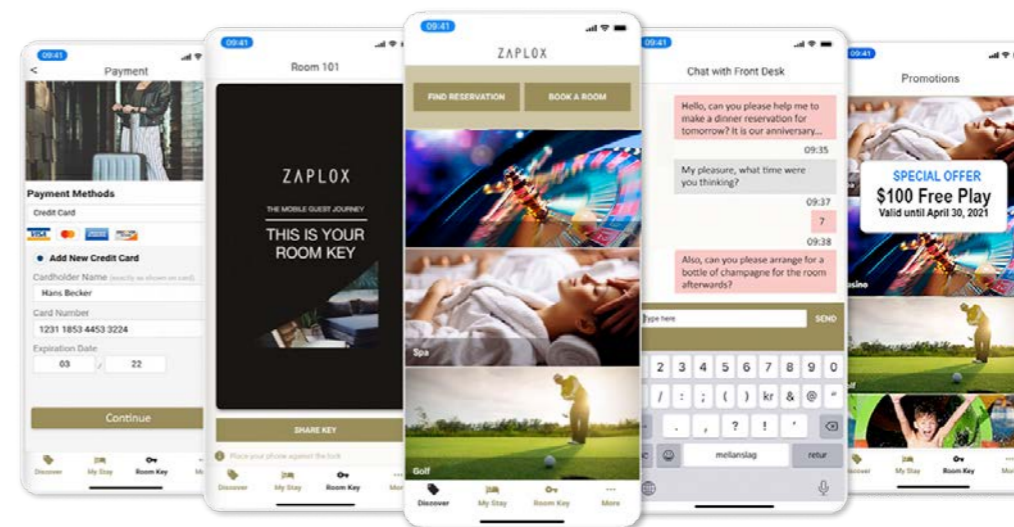
Vid full teckning i Företrädesemissionen tillförs Zaplox cirka 28,6 MSEK före emissionskostnader, vilka beräknas uppgå till cirka 3,2 MSEK. Nettolikviden uppgår därmed till cirka 25,4 MSEK. För befintliga aktieägare som inte deltar i Företrädesemissionen uppgår utspädningseffekten, vid full teckning i Företrädesemissionen, till 50 procent av röster och kapital i Bolaget.

Vid full teckning i Företrädesemissionen tillförs Zaplox cirka 28,6 MSEK före emissionskostnader, vilka beräknas uppgå till

cirka 3,2 MSEK. Emissionslikviden kommer att användas till att återbetala tidigare upptagna bryggån om 10 MSEK. Nettolikviden uppgår därmed till cirka 15,4 MSEK. För det fall samtliga teckningsoptioner som utges i Företrädesemissionen utnyttjas för teckning av aktier tillförs Bolaget ytterligare högst cirka 14,3 MSEK. För befintliga aktieägare som inte deltar i Erbjudandet uppgår utspädningseffekten, för det fall samtliga teckningsoptioner utnyttjas för teckning av aktier, till ytterligare högst cirka 20 procent. Den totala utspädningseffekten i det fall både Företrädesemissionen och teckningsoptionerna tecknas fullt ut uppgår således till 60 procent.

Nettolikviden från Företrädesemissionen, tillsammans med eventuell ytterligare likvid från teckningsoptionerna, ämnar i huvudsak att användas till:

- att addera fler marknadsledande och tekniskt ledande partners inom Hospitality till Zaplox partner nätverk för att ytterligare förbättra Bolagets försäljningsmöjligheter i Europa och Nordamerika (30%).
- att expandera installationsvolym och anpassa Bolaget till ett högre tempo, vilket kräver ökade resurser (30%).
- att öka Zaplox konkurrenskraft på hotellmarknaden genom att addera fler PMS-, lås- och betalningsintegrationer (20%).
- att intensifiera säljsamarbetet med Zaplox partner nätverk till att inkludera fler gemensamma marknadsinsatser (20%).



OM ZAPLOX

MARKNADSÖVERSIKT

Zaplox mobila gästresa hjälper hotellindustrin leverera en förväntad och bättre gästupplevelse

Hotellindustrin är för närvarande starkt påverkad av COVID-19-pandemin, det minskade resandet och lokala restriktioner. Under 2020 har Zaplox särskilt riktat sig mot den amerikanska kasinomarknaden som har cirka 240 000 hotellrum. Detta är en marknad som historiskt sett varit mindre känslig för ekonomiska nedgångar och andra typer av händelser som påverkat resebranschen negativt. Det finns flera anledningar till att Nordamerika inte har drabbats lika hårt som Europa och dessutom varit snabbare i sin återhämtningsfas, och en av dem är att landets inrikesresor inte avstannat under pandemin.

Både affärs- och fritidsresor har fortsatt även om så i mycket lägre volym under andra och tredje kvartalet. Större hotell och kasinon belägna i badorter eller i stater med färre restriktioner har under sommaren och hösten haft beläggning som legat mellan 40 procent – 50 procent, vissa även högre. I Europa har antalet uthyrda hotellrum legat på en mycket låg nivå då många av Europas landsgränser har varit stängda eller har infört begränsade inreseregler. De senaste månaderna har vi sett en positiv utveckling i Europa då hotellen nu börjar att planera hur de ska driva sin verksamhet mer kostnadseffektivt och tillhandahålla bättre gästsäkerhet när de öppnar upp igen. En trend som förväntas fortsätta under 2021 också i kombination med kvarvarande restriktioner. Hotellindustrin förutser en återhämtning i flertalet europeiska länder då det inhemska resandet förväntas öka redan under senare delen av Q2, 2021, och när världen nu börjar att vaccinera mot COVID-19 är det sannolikt att marknaden kommer visa viss återhämtning redan under Q3, 2021.

Zaplox ökar värdet av en personlig gästupplevelse

Zaplox lösningar ger både gästen och hotellet en bättre gästupplevelse då Bolaget erbjuder ett digitalt alternativ till den mer traditionella och fysiska incheckningsprocessen. Hotellet kan samtidigt ha färre personal i receptionen under in- och utcheckningstiden, då gästen hanterar den processen själv i hotellets app eller i en kiosk. Detta medför att hotellpersonalen kan spendera mer tid på att tillhandahålla andra intäktsgenererande tjänster till gästerna.

COVID-19-pandemin har varit en katalysator för den konservativa hotellbranschen att snabba på digitaliseringen, och under 2021 förväntas både efterfrågan och implementationstakten av den typ av lösningar som Zaplox levererar öka dramatiskt. Förändringen är driven av att hotellgäster förväntar sig att kunna hålla social distans och samtidigt erhålla samma personliga service som tidigare, utan att behöva stå i kö för att checka in och få sin nyckel. Hotellen letar efter smarta, kostnadseffektiva lösningar och satsar gärna på mobil incheckning istället för att återanställa personal som sagts upp i samband med pandemin. Från att vara en tjänst som hotellen adderade för att vara "tekniskt" attraktiva har den mobila incheckningen och mobila nycklar också blivit en värdemätare för hur kvalitativt hotellets gästsäkerhet är och för vilka valmöjligheter gästerna har möjlighet att ta del av under hotellvistelsen. Den mobila gästresa förväntas bli en stark konkurrenskraft för hotellindustrin när bokningsappar och resebolag nu informerar om och filtrerar hotellerbjudande efter tillgänglighet för mobil incheckning eller mobila nycklar. Gästernas säkerhetskrav och behovet av att kunna välja en digital gästresa har således förändrat hotellens behov från "nice-to-have" till "must-have".

Ett tydligt bevis på detta är att Zaplox i samarbete med partners under 2020 har tecknat fler nya kundavtal än någonsin tidigare i Zaplox historia och därmed också utökat den installerade kundbasen med över 160 procent. Under 2020 har Zaplox kunnat dra nytta av att kasinomarknaden fortsatt hållit öppet. I samarbete med partners har Zaplox tecknat nära 20 avtal med över 7 500 dörrar och samtidigt levererat och gått i drift med drygt 7 500 rum på ett av de största kasinohotellen i Las Vegas, USA. Zaplox förväntar att denna trend fortsätter under 2021 och framöver när Bolaget adderar ytterligare partners som fokuserar på kasinos och resorts till Zaplox redan starka partner nätverk.

Mobila lösningar är här för att stanna

Numera efterfrågar gästerna inte bara en kontaktfri mobil lösning utan förväntar sig att hotellet erbjuder den digitala möjligheten. Redan före pandemin pågick digitaliseringen av hotellbranschen även om många ansåg att förändringen gick långsamt. Pandemin har aktualiserat hotellens digitala behov ytterligare. Bedömningen grundar sig på att hotellen, förutom att de ska bibehålla hög servicegrad med reducerad personal även ska möta gästernas krav för en kontaktfri in- och utcheckning. Under 2021 förväntas hotellen driva sin verksamhet med reducerad personal samt arbeta hårt med att effektivisera sina kärnprocesser. Den begränsade personalstyrkan kvarstår och fokus förväntas ligga på att ta hjälp av tekniska lösningar för att undvika att höja driftskostnaderna för snabbt.

VERKSAMHETSÖVERSIKT

Marknadsinnovatör av den mobila gästresan

Zaplox är ett svenskt bolag med säte i Lund som erbjuder en mjukvaruplattform för en digital och mobil gästresa primärt på den europeiska och den nordamerikanska hotellmarknaden. Zaplox är marknadsinnovatör av den kontaktfria mobila gästresan och mobila nyckeltjänster som hjälper hotell att skapa en modern och lönsam mobil gästupplevelse. Zaplox lösningar sparar tid och kostnader, stödjer kontaktfri hantering och ger hotellet en direkt kommunikationskanal med gästen och möjlighet att generera ytterligare intäkter, med ökad gästlojalitet och nöjda kunder som resultat. Zaplox system har varit i kommersiell användning sedan 2011 och använts vid mer än 6,5 miljoner hotellövernattningar.

Zaplox plattform levereras som en Software as a Service (SaaS), en molnbaserad programvarulösning som ger Zaplox kunder säkra och skalbara lösningar där ny funktionalitet automatisk blir tillgänglig för kunden. Bolaget har ett väletablerat partnersnätverk med globala marknadsledande leverantörer inom hotellindustrin. Under 2020 har Bolaget sett en starkt ökad efterfrågan för sina produkter och tjänster, då COVID-19-pandemin har accelererat hotellindustrins behov av en digitaliserad och kontaktfri gästupplevelse.

Zaplox plattform och erbjudande

Zaplox mjukvaruplattform är inriktad på den digitala och mobila gästresan och erbjuder både självbetjäning via en mobil gästresa med reservation, notifikationer, marknadsföring och erbjudanden, mobil in- och utcheckning, mobila nycklar och betalning samt en kiosklösning. Zaplox produkter integreras med såväl PMS (hotellens affärssystem), låssystem och betalningssystem för att möjliggöra en komplett mobil gästresa, men kan även säljas som delkomponenter till en befintlig lösning. Då Zaplox plattform levereras som en SaaS som säkert och skalbart levereras via Amazon Web Services, fungerar den tillsammans med alla större smartphone-plattformar och kan ersätta eller samexistera med nyckelkort. Zaplox kundanpassade (white label) appar levereras för både iOS och Android.

Framgångsrik partnerstrategi öppnar dörrar

Zaplox säljer sina produkter och tjänster direkt till hotell och hotellkedjor främst i Nordamerika och i Europa. Under de senaste åren har Bolagets försäljningsstrategi utvecklats till att främst arbeta med globala partners och marknadsföra Zaplox produktutbud genom dessa partners. Zaplox mjukvaruplattform integreras med partners produkter/lösningar eller säljs som ett tillägg till deras befintliga och nya kunder, vilket genererar försäljning utan att direkt involvera Zaplox säljteam. Mest framgångsrikt och effektivt har det visat sig vara när Zaplox partner bygger in Zaplox lösning i sin tjänst. Zaplox arbetar nu för att fler partnersamarbeten framöver ska vara av denna modell. Denna typ av indirekt försäljning har genererat flera nya hotellkunder under senare tid, bl.a. genom partnersamarbeten med Agilysys, Northwind/Maestro PMS, JOINGO och ALICE, dormakaba och ASSA ABLOY Global Solutions.

Zaplox olika samarbetspartners innefattar bland annat leverantörer av affärssystem för hotell (PMS), tillverkare av mobilanpassade lås för hotell, olika tjänste- och applattformar för hotellindustrin och leverantörer av betalningslösningar.

Kasinos i USA väljer Zaplox

Under 2021 fortsätter kasinomarknaden att vara en stark marknadsmöjlighet för Zaplox. Fördelarna är många när hotell- och kasinogästerna kan hantera både in- och utcheckning och nyckel till hotellrummet, i samma app som kasinolayout, spel, vinster och statistik. Gästerna kan också undvika att köa i incheckningskön, vilket är särskilt viktigt på kasinohotell. En snabb och effektiv in- och utcheckningsprocess ger gästen mer tid att spendera i kasinot, då den tid som spenderas i kasinot är lika med intäkter för hotellet.

Tillsammans med partnern Agilysys inriktade sig Zaplox under 2020 på den amerikanska kasinomarknaden. Cirka 50 procent av de ledande kasinoföretagen världen över är baserade i USA och Bolaget uppskattar att det finns cirka 400 kasinohotell med cirka 240 000 hotellrum på marknaden, varav 150 000 rum är lokaliserade i Las Vegas. Fokus på kasinon har visat sig vara en mycket framgångsrik strategi, då Zaplox under 2020 tecknade cirka 20 avtal med över 7 500 dörrar och Bolaget förväntar sig att denna trend fortsätter under 2021. Zaplox gick även i drift med ett av de största kasinohotellen i Las Vegas med över 7 500 rum i början av pandemin, vilket validerade att våra lösningar kan implementeras och tas i drift utan att Zaplox team behöver vara på plats. Bolagets nya partneravtal med JOINGO placerar också Zaplox gästresa och mobila nyckel inuti en av USA:s marknadsledande kasino app. Partnerskapet har redan resulterat i ett kundavtal tecknat som driftsattes i januari 2021.

Oberoende hotell av samma intresse som hotellkedjor

Zaplox nuvarande tillväxtförväntningar är inte beroende av att Bolaget tecknar avtal med stora hotellkedjor, men de är naturligtvis potentiella kunder. Hotellkedjor är intressanta kunder med tanke på att de ofta nyttjar samma system och har liknande tekniska förutsättningar i flera av kedjans hotell, vilket gör implementationer relativt effektiva för alla parter.

Affärsmodell som bygger långsiktiga relationer

Zaplox affärsmodell bygger i grunden på månatligt återkommande abonnemangsavgifter från de hotell som installerat Zaplox lösning, antingen från hotellet direkt eller via en partner. Zaplox tar vid installation av lösningen en startavgift beroende på önskad lösning och omfattning samt konfigurationsavgift per hotell. Därefter tar Zaplox en månadsavgift per rum och månad från hotellet eller partnern oavsett om rummet är uthyrt eller inte.



Affärsmodellen innebär återkommande intäkter för Zaplox i proportion till ackumulerat antal hotellrum som systemet är aktiverat för. Genom abonnemangsförfarandet skapas långvariga relationer som innebär skalbara och förutsägbara intäkter. Hotellet får en ökad effektivitet och Bolagets lösning förstärker samtidigt kundupplevelsen när gästerna slipper köa och trängas i receptionen vid in- och utcheckning.

Zaplox plattform levereras som en molntjänst, vilket innebär stora fördelar för våra kunder vid uppgraderingar och support. Flera av Zaplox befintliga kunder har varit kunder till Bolaget i många år. Kunder som Skistar, Schani Hotels, ARP Hansen Group, Arlo Hotels NYC är alla hotellkunder som vidareutvecklat sina lösningar i flera steg efter den första implementationen. Anledningarna till Bolagets långa kundrelationer är flera, men framförallt har Zaplox lösningar överlag levererat tydliga resultat som förbättrad gästupplevelse och ökad effektivitet. Detta har i sin tur skapat förutsättningar för att vidareutveckla hotellens lösningar och bygga långsiktiga kundrelationer.

Investeringen kan återbetala sig på flera olika sätt beroende på hur hotellet väljer att utveckla sin service. Vanligt är att den personal som tidigare checkat in gästerna istället arbetar med för hotellet inkomstbringande serviceuppdrag i exempelvis caféet, restaurangen eller spa. I en post-COVID-19-miljö förväntas digitaliseringen bli ännu viktigare än den har varit tidigare. Även för hotell som väljer att starta sin digitaliseringsresa med Zaplox produkter mitt under pandemin, kan beslutet vara för sent för att hjälpa hotellet sänka kostnaderna under pandemin, men det är avgörande framöver för att hålla kostnaderna nere när gästerna återvänder och för att på effektivaste sätt hantera deras nya digitala behov och förväntningar.

Finansiella mål och vision

Zaplox har befunnit sig i en trend med ett kontinuerligt växande antal kunder och implementationer, och även om ökningen har tagit längre tid än förväntat så har COVID-19-pandemin fungerat

som en katalysator för de ökade intresset. 2020 var starkt präglad av den pågående pandemin men året har också varit mycket positivt för Zaplox då den ökade efterfrågan på Bolagets kontaktfria mobila gästresa fortsatt. Bolaget har i samarbete med partners tecknat rekordmånga nya kundavtal som resulterat i att andra, tredje och fjärde kvartalet 2020 omsättningsmässigt varit de bästa i Zaplox historia.

Zaplox värderas i hög grad på Bolagets årliga tillväxt, där värdeökningen primärt är driven av hur intäkter och vinst ökar. Året 2020 innebar en ökning i antal kontrakterade dörrar i relation till 2019 med nära 36% till 34 887 (25 727) dörrar samtidigt som antalet aktiva intäktsgivande dörrar ökade med 285% och summerades till 12 872 (3 340) dörrar under samma tidsperiod. Nettoomsättningen uppgick till 3,7 MSEK vilket motsvarar en omsättningstillväxt (nettoomsättning) på 54% jämfört med föregående år.

Mot bakgrund av COVID-19-pandemin är det svårt att förutse hur fort marknaden kommer att växa, och det är uppenbart att den nordamerikanska marknaden i närtid fortfarande växer snabbare än Europa. Zaplox bedömer att Bolagets lösningar svarar väl upp mot de förväntade ökade servicekrav som gästerna ställer på hotellet samt mot hotellens ökade behov av kostnadseffektivisering efter pandemins framfart. Baserat på marknadsdynamik, trender i efterfrågan och faser i installationer som Zaplox har upplevt under andra halvåret 2020, tillsammans med Bolagets befintliga avtal, förväntas att 2021 blir ett nytt rekordår för Bolaget.

KONTAKTLISTA

FINANSIELL RÅDGIVARE

Klara Stock Market Adviser AB
Järnvägsgatan 9
252 24 Helsingborg
Telefon: 073-999 72 91

EMISSIONSINSTITUT

Aqurat Fondkommission AB
Besöksadress: Kungsgatan 58
111 22 Stockholm
Telefon: 08-684 058 00
aqurat.se

LEGAL RÅDGIVARE

Advokatfirman Lindahl
Studentgatan 6
211 38 Malmö
Telefon: 040-664 66 50
lindahl.se

KONTOFÖRANDE INSTITUT

Euroclear Sweden AB
Box 191
Klarabergsviadukten 63
101 23 Stockholm
Telefon: 08-402 90 00
euroclear.com

ZAPLOX

Scheelevägen 27
223 63 Lund