

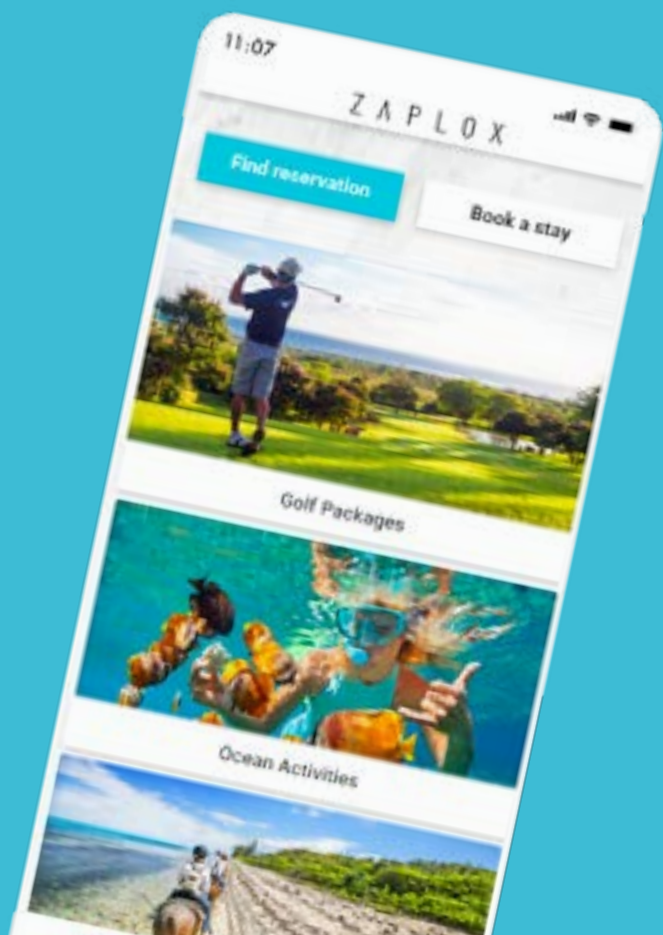


Q2

HALVÅRSRAPPORT

Januari – Juni, 2021

ZAPLOX



Omslagsbild: Turtle Bay Resort, Hawaii

Stark tillväxt i kontrakterade dörrar för Zaplox på en marknad i återhämtning

Andra kvartalet för koncernen (2021-04-01 till 2021-06-30)

- Nettoomsättningen uppgick till 879 (1 285) KSEK.
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till -10 711 (-5 251) KSEK.
- Resultatet per aktie* uppgick till -0,06 (-0,13) SEK.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -9 814 (-2 849) KSEK.
- Likvida medel uppgick till 14 291** (4 084) KSEK vid periodens utgång.
- Soliditeten*** uppgick till 59 (59) %.

Första halvåret för koncernen (2021-01-01 till 2021-06-30)

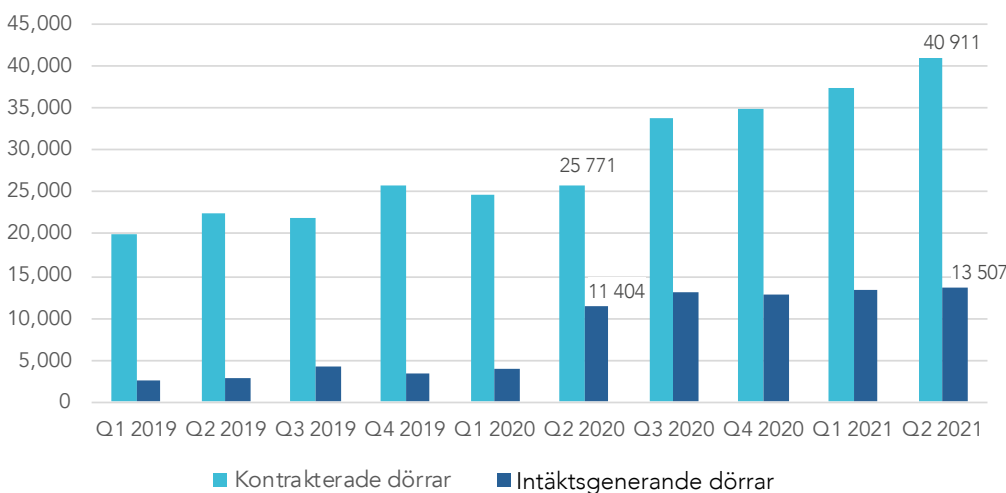
- Nettoomsättningen uppgick till 1 450 (1 917) KSEK.
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till -19 494 (-12 520) KSEK.
- Resultatet per aktie* uppgick till -0,11 (-0,32) SEK.

*Resultat per aktie: Periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier

** Under april genomfördes en företrädesemission som tillförde Zaplox ca 28,6 MSEK före emissionskostnader

***Soliditet: Eget kapital dividerat med totalt kapital

- Tillväxt kontrakterade dörrar Q2 2021 jämfört med Q2 2020: +59%
- Tillväxt intäktsgenererande dörrar Q2 2021 jämfört med Q2 2020: +18%



Akkumulativ tillväxt av kontrakterade och intäktsgenererande dörrar (2019-2021)

Sedan 2019 har antalet kontrakterade dörrar ökat stadigt i Europa och Nordamerika. Antalet leveransprojekt har ökat kraftigt under de senaste 12 månaderna men på grund av helt eller delvis stängda hotell och deras personalbrist har leveranserna dragit ut på tiden. Trots detta har antalet intäktsgenererande dörrar ökat med 18% sedan Q2, 2020.

TradeWinds Island Resorts, FL



Andra kvartalet i korthet

Zaplox intar brittiska marknaden

Zaplox har i samarbete med Agilysys och dormakaba tagit ett stort steg in på den brittiska marknaden under det andra kvartalet. De nya avtalen med Respite Management Ltd för Town Hall Hotel och 196 Bishopgate i London markerar Agilysys partnerskapets första kundavtal på den europeiska marknaden. Zaplox långa partnersamarbete med dormakaba har resulterat i ett avtal för gästappen Premium 3 till cityhotellet Park Regis Birmingham med 253 rum i centrala Birmingham.

Legendariska resorthotell i USA väljer Zaplox

I USA har bland annat det ikoniska Mohonk Mountain House, med 265 rum i Hudson Valley, New York valt Zaplox mobila nyckel app. Hotellet, som utsetts till ett av de topp 100 bästa hotellen i världen, vill erbjuda sina gäster en komplett mobil gästresa. Även Guy Harvey Resort St. Augustine på Floridas östkust har valt Zaplox. Hotellet är ett "oceanfront" hotell placerat direkt på stranden nära Saint Augustine Beach Park och representerar en ny typ av hotell för Zaplox på den amerikanska marknaden. På Hawaii, har den välkända lyxresorten Turtle Bay Resort, med 452 rum, valt Zaplox mobila gästapp Premium 3 med integration till Oracle Opera och Salto låssystem.

Partnerskapet med Agilysys accelererar

Zaplox och Agilysys framgångsrika partnerlösning rGuest Express med Zaplox mobila nycklar fortsätter att generera nya avtal även i USA. Under kvartalet tecknades avtal med hotellkedjan Big Cedar (Anglers Lodge Hollister/Springfield, Big Cypress Lodge), Grand Traverse Resort & Casino, Turtle Creek och Leelanau Sands Casino,

Prairie Meadows Racetrack & Casino, Fortune Bay Resort Casino och TradeWinds Island Resorts. Samtidigt utökade Island Resort & Casino antalet rum som kan öppnas med Zaplox mobila nycklar.

Danmarks största hotellkedja fortsätter investera

I Danmark utökade ARP Hansen Hotel Group återigen samarbetet med Zaplox med ett avtal för Nordeuropas största hostel, nya Next House Copenhagen. Arp-Hansen Hotel Group är Köpenhamns största hotellkedja med 12 hotell, ett vandrarhem och totalt över 5 000 rum i centrala Köpenhamn. Zaplox mobila gästapp samt Zaplox kiosk har båda hög användningsgrad på hotellkedjans lyxvandrarhem Steel House Copenhagen och hotellgruppens fyra Wakeup Hotel. Nybyggda Next House Copenhagen öppnar hösten 2021 och blir då Nordeuropas största hostel med 433 rum och 1 650 bäddar, där gästerna kommer att kunna nyttja en mobil gästapp med mobil nyckel i kombination med självbetjäningsskiosker vid in- och utcheckning.

Zaplox först i världen med mobil nyckel för Vostio

Andra hotellkunder som har gått i drift med Zaplox mobila nyckelapp (Premium 1) och Zaplox mobila gäst app (Premium 2 & 3) under kvartalet är Coast Canmore Hotel (Canada), La Jolla Cove (USA), Hotel Finn (Sverige) och Arena Del Mar (USA) där Zaplox blir först i världen med att leverera en mobil nyckel via Vostio från ASSA ABLOY. Vostio är en portfölj med revolutionerande molnbaserade tjänster för gästaccess, specifikt anpassade för hotellbranschen och framtiden för hotellås från ASSA ABLOY.

Park Regis, Birmingham, UK





La Jolla Cove Hotel, CA

Veteran från hotellbranschen rekryteras till styrelsen

På Zaplox ordinarie årsstämma den 26 maj beslutades att Carson Booth nyväljs som ordinarie styrelseledamot till Zaplox styrelse. Carson Booth har över 30 års erfarenhet av internationell affärsledning och utveckling av teknologilösningar för hotellbranschen. Hans gedigna kunskap och kompetens förstärker styrelsens branschkunskap.

Företrädesemission överträffar förväntningarna

Den 31 mars 2021 avslutades Zaplox företrädesemission som tecknades till cirka 117 procent. Genom företrädesemissionen tillfördes Zaplox cirka 28,6 MSEK före emissionskostnader på cirka 3,2 MSEK. Handel av teckningsoptioner av serie TO 1, vilka emitterats som en del av företrädesemissionen pågår och sista dag för handel är den 7 december, 2021. Totalt har 119 178 816 teckningsoptioner av serie TO 1 emitterats.

Zaplox inför incitamentsprogram

Vid en extra bolagstämma den 8 mars 2021 beslutade Zaplox styrelse att införa ett incitamentsprogram för 14 anställda i koncernen genom en riktad emission av högst 10 000 000 teckningsoptioner. Efter teckningstiden löpt ut, hade totalt 8 650 000 teckningsoptioner, motsvarande 86,5 procent av det erbjudna antalet, tecknats av 13 medarbetare, ett mycket positivt besked för Zaplox framtid.



Town Hall Hotel, London

Vår Gästresa Är Rätt i Tiden

Zaplox säljpipeline har ökat med 30 procent, kontrakterade dörrar med 59 procent och antalet kundprojekt som är i leverans har ökat med mer än 70 procent.



Even
Frydenberg
VD, Zaplox

Sommaren är äntligen här och med den förhoppningsvis också vila, reflektion och nya upplevelser även om vi fortsatt måste anpassa oss till pågående pandemirestriktioner. Trots det, ser nu resebranschen mycket mer positivt på framtiden och beläggningen har ökat markant under andra kvartalet. Återhämtningen har fortsatt med stormsteg i USA och även i Europa ser vi tecken på samma utveckling. Det ökade inhemska resandet har hjälpt hotell i norra Europa och branschen räknar med att även de centrala och södra delarna av Europa kommer att se ökad beläggning under sommarmånaderna och i början på hösten.

Mobil gästresa hjälper hotell hantera ökad beläggning

I samband med att vi börjar resa och vistas på hotell igen så ökar också hotellens behov av mer personal. Många hotell har svårt att få tag på personal och väljer i stället att stödja den personal som finns på plats med ett digitalt alternativ. Samtidigt, kan det vara svårt att göra stora kapitalinvesteringar för hotellägare som under lång tid haft stängt eller endast delvis öppet för gäster under senaste året, och därför är Zaplox pågående kampanjer mycket attraktiva. Viktigt att komma ihåg är att alla hotell, oavsett antal rum och hotelltyp får fördelar av att prioritera kontaktfri in- och utcheckning. Förutom att det underlättar för hotellpersonalen så får gästerna också möjlighet att själva välja hur och när de vill checka in samt kommunicera med hotellet.

Nu mer än någonsin måste hotell se till att varje gäst genererar så stora intäkter som möjligt, och därför är det högsta prioritet att kunna nå gästerna oavsett tidpunkt

med relevanta erbjudanden och ett intäktsgivande serviceutbud. Tack vare Zaplox gäst app kan hotellen bibehålla och i många fall förbättra den tidigare servicenivån, men med en reducerad personalstyrka.

Långsiktiga kontrakt ger förutsägbara intäkter

Kvartalet har genererat flertalet nya avtal och ett ökat antal förhandlingar med potentiella kunder och partners. Vår säljpipeline har ökat med 30 procent, kontrakterade dörrar med 59 procent och antalet kundprojekt som är i leverans har ökat med över 70 procent, jämfört med samma tidpunkt 2020. Pågående kundprojekt tar något längre tid att ta i drift då många hotell har varit stängda eller har personalbrist. Vi förväntar oss en ökad leveransaktivitet under andra halvan av 2021.

“...stabilt flöde av nya kontrakterade dörrar genererar långsiktigt återkommande intäkter...”

Zaplox affärsmodell bygger på att skapa ett över tid stabilt flöde av nya kontrakterade dörrar som genererar långsiktigt återkommande intäkter, inte bara engångsintäkter. När avtalen tecknas faktureras en startkostnad som kan variera beroende på produkt, men det är den återkommande intäkten från aktiva dörrar som är viktigast för Zaplox. Vi fokuserar på att teckna långsiktiga kontrakt på minst tre år då det ger oss förutsägbara månatligt återkommande intäkter som skapar grunden för bolagets tillväxt och vidareutveckling.

Zaplox är ett SaaS-bolag (Software as a Service), vilket har många fördelar både för våra kunder och för vårt företag. Samtidigt som vi numera kan implementera och underhålla våra lösningar på distans, kan vi bygga långsiktiga relationer med lojala kunder som kontinuerligt kan ta del av ny funktionalitet utan avbrott i tillgänglighet. Det gör att vi kan skala upp och anpassa våra lösningar allt eftersom kundernas behov och marknaden förändras.

Mobila nycklar i fokus – Apple Wallet

För en tid sedan kommunicerade Apple att användare av iOS framöver kommer kunna hantera mobila nycklar i Apple Wallet. Detta är en mycket positiv nyhet för hotellindustrin och för Zaplox, då det ytterligare främjar digitaliseringen och användningen av mobila nycklar. För att den mobila nyckeln ska kunna nyttjas när den befinner sig i Apple Wallet behövs de integrationer som Zaplox är experter på och har mer än tio års erfarenhet av att implementera. Våra lösningar kan ses som en "mellanprogramvara" ("middleware") som kopplar samman hotellets affärssystem, låssystem och betalningssystem i en komplett mobil gästresa som är tillgänglig från exempelvis en mobiltelefon. iPhone-användare kommer att kunna hantera den mobila nyckeln i Apple Wallet, precis som exempelvis flygbiljetter hanterats sedan länge. iOS och Apple Wallet representerar cirka 30 procent av marknaden och det är därför högst sannolikt att liknande lösningar snart dyker upp även för Android.

“(Apple Wallet) ...är en mycket positiv nyhet för hotellindustrin och för Zaplox, då det ytterligare främjar digitaliseringen och användningen av mobila nycklar.”

Partnernätverk och direktförsäljning ger nya avtal

Zaplox partnersamarbete med Oracle Hospitality och Agilysys genererar kontinuerligt nya kontrakterade dörrar. Likaså gör det täta sällsamarbetet som vi har med våra låspartners, ASSA ABLOY Global Solutions, dormakaba och SALTO systems i både Europa och Nordamerika. Vi kommunicerar inte alla avtal till marknaden utan avgör vilka vi delar baserat på typ av avtal och det sannolika marknadsintresset.

På produktsidan har Zaplox SDK, med färdiga integrationer till våra partners PMS och låssystem, rönt stort intresse från både hotellkedjor och andra systemleverantörer. Vi har tidigare kommunicerat att vi undersöker möjligheterna att erbjuda våra lösningar till andra segment, i första hand inom hospitality och det arbetet fortskrider.

Zaplox väl positionerat inför nästa kvartal

Summerar vi kvartalet så ser vi att den marknadsåterhämtning som vi förväntade oss pågår för fullt, vilket påverkar efterfrågan för den mobila gästresan i positiv riktning. Zaplox erbjudande ligger i framkant och rekommenderas av våra globala partners vilket är en styrka då hotellindustrin under det tredje och fjärde kvartalet planerar och prioriterar sina investeringar för 2022.

Slutligen är jag mycket glad och tacksam för det förtroende som våra aktieägare visade oss genom att medverka i Zaplox företrädesemission som blev övertecknad till 117 procent. Även resultatet av vårt optionsprogram som erbjöds till Zaplox personal där 86,5 procent av optionerna tecknades gör mig oerhört stolt. Vi har ett fantastiskt team med unik kompetens och ett stort engagemang som tror på Zaplox och vårt erbjudande. Andra halvan av 2021 blir mycket spännande och Zaplox är rätt positionerat för framtiden.



Startkostnad

Startkostnaden är baserad på den valda lösningen och antalet integrationer.



Månadskostnad per dörr

Ett hotell eller en partner betalar en fast månadskostnad per dörr som är i drift.



Konfigureringskostnad

En fast kostnad för hotell #2 och följande hotell inom samma kedja.

Varför är den kontaktfria gästresan vägen framåt i det "nya normala"?

Pernilla Brodd
CMO & Strategic Alliances, Zaplox



Det är ingen nyhet att pandemin har påskyndat den digitala utvecklingen i hotellindustrin. Nu mer än någonsin, förväntar sig resenärer och hotellbesökare att kunna planera och hantera hela reseupplevelsen i sin mobiltelefon. Gästernas behov och beteende har förändrats och kraven på digital tillgänglighet är höga, vilket har resulterat i att många hotell nu ser över sina strategier och prioriterar upp satsningar på teknik för att bli mer konkurrenskraftiga. Det "nya normala" är här för att stanna, världen har förändrats och gästerna med den. Strategier som fungerade för 18 månader sedan gäller inte längre och hotellindustrin måste anpassa sig till gästernas förändrade behov och krav.

I undersökningen "The Hospitality Technology's 2021 Lodging Technology Study – Reimagining Hospitality"(1), gjord av det ledande branschmediet Hospitality Technology, ombads IT-ansvariga från mer än 22 000 hotell över hela världen, att rangordna sina planerade IT-initiativ. Undersökningen konstaterade att hotellägare fortfarande är angelägna om att investera i ny teknik - men inte bara för att stödja hotellets drift utan nu även för att generera intäkter. *De prioriterade ökad gästlojalitet, fysisk säkerhet för gäster och personal, förbättrad datasäkerhet och färre fysiska beröringspunkter.* Samma undersökning belyste hur hotell idag planerar att svara upp mot gästernas digitala efterfrågan med innovativ teknik. En majoritet av hotellägarna erbjuder eller planerar att addera digital rumsbokning, mobil incheckning, kontaktfri betalning och mobila nycklar. Även in- och utcheckning via kiosker ansågs vara prioriterad. Trots nuvarande budgetbegränsningar, återspeglar detta en betydande förändring av gästupplevelsen.

"En majoritet av hotellägarna erbjuder eller planerar att addera digital rumsbokning, mobil incheckning, kontaktfri betalning och mobila nycklar."

Prioritering av gästsäkerheten kräver nya incheckningsalternativ

Pandemin har förändrat våra säkerhetskrav och oavsett restriktioner eller krav på kontaktfritt, vill vi kunna välja ett digitalt alternativ när vi checkar in på ett hotell. Även om en digital eller mobil gästresa ses som ett alternativ så har en mobil gäst app blivit ett mycket viktigt utvärderingskriterium vid valet av hotell.

För de gäster som vill hantera delar av sin vistelse via mobilen är de viktigaste sökkriterierna tydliga; digital/ mobil incheckning och mobil nyckel. Därmed blir hotellens information om tillgängligheten av en mobil gästresa avgörande för vilket hotell man väljer att boka. Vid bokning via en OTA eller ett annat reseföretag, presenteras hotellinformation baserat på hotellets utbud och sökresultatet filtreras. De hotell som erbjuder en gästapp med mobil incheckning och mobil nyckel listas högre än de som inte gör det. För hotellet handlar det också om gästens bekvämlighet och att se till att gästen har mer tid att njuta av sin vistelse samtidigt som hotellet kan drivas mer resurseffektivt när gästen kan sköta fler moment direkt i appen.

En säker och hälsosam arbetsmiljö

Mobila lösningar är också ett stöd för att skapa en säker och hälsosam arbetsmiljö. När en gäst checkar in via sin mobiltelefon och använder den mobila nyckeln i appen, behöver hotellpersonalen inte hantera in- och utcheckning med nära kontakt med gästen eller skriva ut fysiska nyckelkort. Den fysiska hanteringen minskar dramatiskt med kontaktfria lösningar och i stället för irritationsskapande moment som borttappade eller icke fungerande nyckelkort, kan gästen ha tillgång till den mobila nyckeln i sin mobiltelefon och den kan enkelt delas med andra personer i samma reservation.

Återhämtningsstrategier – resursoptimering och kostnadseffektivisering

En av de största utmaningarna för många hotell är att behålla sin höga servicenivå med en decimerad personalstyrka. Det är sannolikt att för många hotell kommer beläggningen att återvända snabbare än man har möjlighet att återgå till tidigare resursnivåer. Samtidigt ska hotellen uppfylla gästernas krav på säkerhet och en kontaktfri vistelse. Den mest kostnadseffektiva vägen framåt är att ta hjälp av teknik för att hålla driften på rätt nivå och kostnaderna i schack. Den mobila gästresan är ett starkt stöd i återhämtningen och den både stödjer och avlastar hotellpersonalen som kan fokusera på att tillhandahålla andra mer intäktsgivande tjänster så att hotellet kan återhämta sig fortare.

“Den mobila gästresan är ett starkt stöd i återhämtningen och den både stödjer och avlastar hotellpersonalen som kan fokusera på att tillhandahålla andra mer intäktsgivande tjänster...”

Digital personlig service skapar extra intäkter

Efter månader av låg beläggning är det nu kritiskt för hotell att marknadsföra och tillgängliggöra specialerbjudanden och tjänsteutbud för att öka intäkterna som är kopplade till varje reservation. Men vad innebär detta för hotellet? Jo, tänk på när du senast använde en app för att beställa från din favoritrestaurang, matbutik eller klädesbutik. Hur ofta har du adderat det där extra tilläggserbjudandet som dyker upp precis när du gjort din ursprungliga beställning? Att vi klickar hem några extra varor händer nog oftare än vi vill erkänna. Detta kallas “upselling” och innebär att du erbjuds ett tillägg som kan förbättra din upplevelse och samtidigt som det genererar extra intäkter för din leverantör. Många hotell har hittills begränsat sig till försäljning vid incheckningen i receptionen, men tyvärr är det inte den bästa tiden för att sälja. Vi har väl alla stått i kö för att checka in på ett hotell någon gång, trötta efter resan och när det äntligen är vår tur, informerar personalen om erbjudanden eller tjänster som vi inte är mottagliga för. Med en mobil gästresa kan hotellet kommunicera direkt med gästen via appen. Gästen kan ta del av erbjudanden, boka restaurangbesök, spa, golftider, utflykter eller evenemang vid en tidpunkt som passar gästen bättre. Även den så viktiga direktbokningen av nästa vistelse kan göras direkt i gästappen.

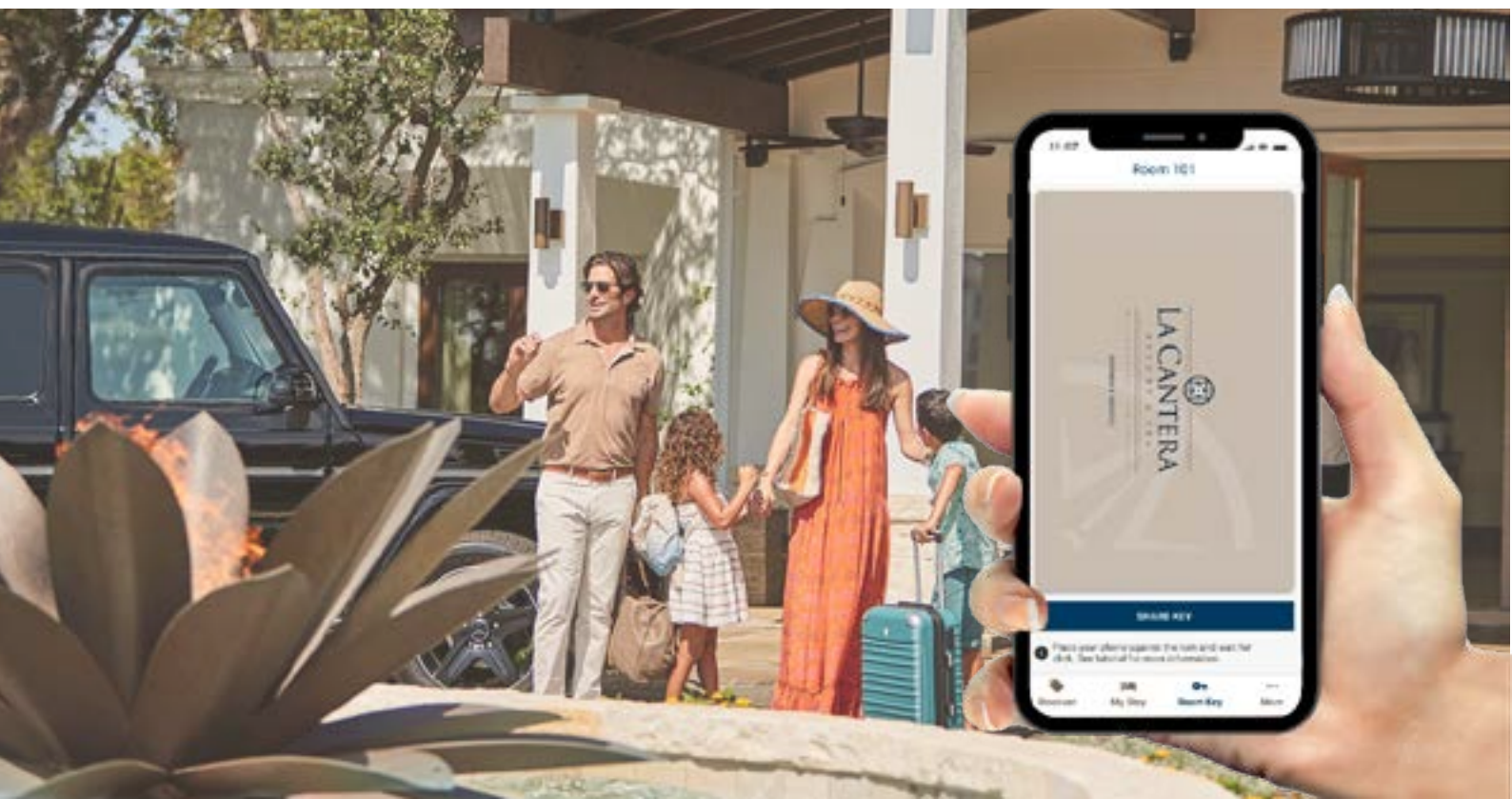
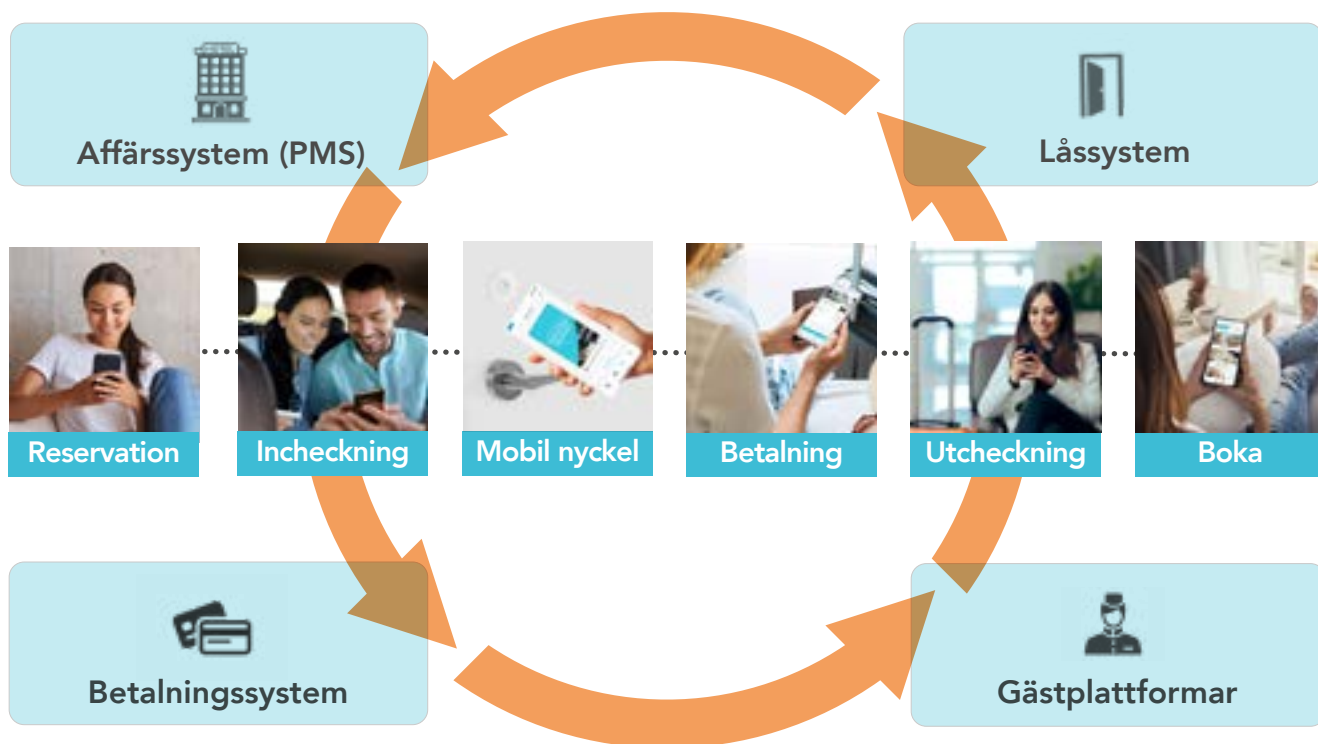
För hotellindustrin är “det nya normala” redan här och med hjälp av mobil teknik, och en mobil gästresa har hotellen utmärkta förutsättningar att öka sina intäkter samt stärka sin konkurrenskraft och synlighet på en marknad i förändring.

Mohonk Mountain House, NY



Zaplox integrationslandskap

Zaplox strategiska partnerskap med globala marknadsledare av affärssystem för hotell (PMS), låssystem, betalningssystem och gästplattformar för hotellindustrin stärker Bolagets marknadsposition. Zaplox mobila gästresa inkluderar reservation, in- och utcheckning, mobila nycklar, betalning och erbjudande. Gästresan hämtar information från och skickar information till hotellets olika system och kan därför ses som en naturlig förlängning som kopplar ihop olika teknologilösningar i en digital eller mobil gästresa.

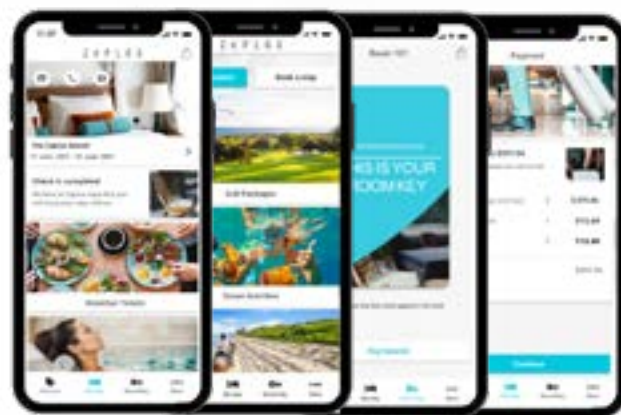


Kontaktfria gästlösningar för alla behov



Zaplox Mobile Key App (Premium 1)

Nyckelappen gör det möjligt för hotell att erbjuda en mobil rumsnyckel som är integrerad med hotellets elektroniska låssystem. Gästen kan använda sin telefon för att låsa upp rumsdörren och behöver inte hantera något nyckelkort.



Zaplox Mobile Guest App (Premium 2 & 3)

En komplett gästapp som gör att hotell kan skraddarsy en kontaktfri mobil gästresa med mobil incheckning/utcheckning och mobil rumsnyckel med PMS- och låsintegration. Premium 3 inkluderar mobil betalning och integration med hotellets betallösning.



Zaplox SDK

Med hjälp av Zaplox SDK blir det enkelt för hotell och partners att addera kontaktfri incheckning/utcheckning och mobil rumsnyckel till sin egenutvecklade app med integration till ledande PMS- och låssystem.



Zaplox Kiosk

Zaplox kiosklösning är ett bra komplement till Zaplox mobila gästappar och ett utmärkt alternativ för hotell som ännu inte har installerat BLE-lås. Gästen kan själv checka in och ställa ut sitt nyckelkort samt betala för vistelsen i kiosken.

INTÄKTER & RESULTAT

Intäkter

Koncernen har haft en nettoomsättning på 879 (1 285) KSEK och moderbolaget på 987 (1 404) KSEK, under det andra kvartalet. De långsiktigt återkommande intäkterna har ökat med över 10% medan startavgifterna (engångsintäkterna) har minskat. Många hotell har försämrat kassaflöde efter ett utmanande år med Covid-19 restriktioner och för att ge dessa hotell ett incitament att gå över till en mobil gästresa har det under första halvåret 2021 genomförts en kampanj som gett kunderna kostnadsfri startavgift. Övriga rörelseintäkter för det första halvåret uppgår för koncernen till 116 (436) KSEK och för moderbolaget till 116 (436) KSEK. Avvikelsen beror på statliga Covid-19 bidrag i 2020 för permitterad personal.

Resultat

Kvartalets rörelseresultat uppgick till -10 665 (-5 209) KSEK för koncernen och till -10 630 (-5 257) KSEK för moderbolaget. 2020 genomfördes kraftiga nedskärningar för att parera en förväntad lägre efterfrågan till följd av Covid-19. Det kan därför vara svårt att jämföra Q2 2021 med Q2 2020 och vi inkluderar därför en jämförelse med 2019 för referens i vissa delar av rapporten.

Övriga externa kostnader för koncernen uppgick till -4 282 (-2 544) KSEK och för moderbolaget till -5 296 (-3 421) KSEK, under det andra kvartalet. Avvikelsen beror till största del av högre konsult, marknadsförings och aktivitetsrelaterade kostnader. Kostnaderna var låga i 2020 då Bolaget minskade de externa kostnaderna på grund av osäkerheten i marknaden som Covid-19 skapade. 2019

var de externa kostnaderna för koncernen under andra kvartalet -4 696 KSEK och för moderbolaget -5 579 KSEK.

Koncernens kostnader för personal uppgick under det andra kvartalet till -5 761 (-3 668) KSEK. Motsvarande siffror för moderbolaget uppgick till -4 820 (-2 957) KSEK. Under andra kvartalet uppgick engångskostnader till ungefär 900 KSEK, och Bolaget hade fler anställda på utvecklingsavdelningen och i USA. I andra kvartalet 2020 var personalkostnaderna låga på grund av Covid-19, och som referens var personalkostnaderna för koncernen under andra kvartalet 2019, -5 659 KSEK och för moderbolaget -4 969 KSEK. Under andra kvartalet har arbetet med att rekrytera rätt expertis samt skapa kontinuitet och stabilitet i utvecklingsteamet fortsatt, vilket medför en tillfällig överlappning av personal och därmed också en temporär ökning av kostnader för konsulter och anställda.

Under kvartalet har utgifter för utvecklingsarbete aktiverats med 0 (630) KSEK. Avskrivningar av aktiverade utgifter för utvecklingsarbete uppgick under kvartalet till -2 987 (-1 055) KSEK. Bolaget påbörjade under 2017 planliga avskrivningar av färdigställda utvecklingsprojekt och fram till 2021-03-31 har Bolaget aktiverat alla kostnader för nyutvecklingsprojekt. Utöver utvecklingsarbete så ingår det även kostnader för patentansökningar i posterna för immateriella anläggningstillgångar.

Totalt har koncernens resultat för det första halvåret belastats med avskrivningar av materiella- och immateriella tillgångar om -3 000 (-2 115) KSEK.

AKTIEN	2021 Q2	2020 Q2	2020 Helår
Antal aktier före full utspädning	238 357 632	39 726 272	119 178 816
Antal aktier efter full utspädning	238 357 632	39 726 272	119 178 816
Resultat per aktie före full utspädning	-0,06	-0,13	-0,34
Resultat per aktie efter full utspädning	-0,06	-0,13	-0,34
Genomsnittligt antal aktier före full utspädning*	139 041 952	39 726 272	79 452 544
Genomsnittligt antal aktier efter full utspädning*	139 041 952	39 726 272	79 452 544

*Vid beräkning av resultat per aktie divideras periodens resultat med genomsnittligt antal aktier före full utspädning då det är ett negativt resultat.

INTÄKTER & RESULTAT

Finansiell ställning

Soliditeten för koncernen uppgick till 59 (59) procent den 30 juni 2021 och det egna kapitalet till 16 967 (22 045) KSEK. Motsvarande siffror för moderbolaget var 59 (58) procent respektive 16 837 (21 944) KSEK. Koncernens likvida medel uppgick till 14 291 (4 084) KSEK per 30 juni 2021. Totala tillgångar för koncernen uppgick den 30 juni 2021 till 28 664 (37 082) KSEK.

Kassaflöde och investeringar

Koncernens kassaflöde för det andra kvartalet uppgick till 6 055 (-587) KSEK. Kassaflödet för moderbolaget uppgick till 6 220 (-438) KSEK. Investeringarna uppgick för koncernen till -32 (-630) KSEK. Investeringarna för moderbolaget uppgick till -32 (-630) KSEK.

Aktien

Zaplox AB noterades på First North den 8 juni 2017. Per den 30 juni 2021 uppgick antalet aktier till 238 357 632. Det finns ett aktieslag. Varje aktie medför lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och resultat samt berättigar till en röst på bolagsstämma. Bolaget har teckningsoptionsprogram som förfaller 2021-12-09.

Teckningsoptioner

Den 8 mars genomfördes en extra bolagsstämma som godkände styrelsens beslut om en företrädesemission av units. Inom ramen för företrädesemissionen har bolaget emitterat 119 178 816 teckningsoptioner av serie TO 1. Två teckningsoptioner av serie TO 1 berättigar till teckning av en (1) ny aktie under perioden från och med den 25 november 2021 till och med den 9 december 2021 till ett pris om 0,24 SEK per aktie. Bolaget har vidare 8 650 000 utestående teckningsoptioner av serie 2021/2023 som tecknats av anställda inom koncernen. Varje teckningsoption berättigar till teckning av en ny aktie i bolaget under perioden från och med den 1 juli 2023 till och med den 31 december 2023 till ett pris om 0,546 SEK per aktie.

Finansiell rapportering i enlighet med BFNAR 2012:1

Zaplox upprättar sin finansiella redovisning i enlighet med årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1, Årsredovisning och koncernredovisning.

Granskning av revisor

Delårsrapporten har inte varit föremål för granskning av Bolagets revisor.

Kommande finansiella rapporter & bolagshändelser

- Delårsrapport: Q3 2021-10-27
- Bokslutskommuniké: Q4 2022-02-24

Personal

Medelantalet anställda i koncernen uppgick för perioden april till juni 2021 till 14 (14), av vilka 4 (4) är kvinnor. Totalt var 22 (17) heltidsresurser, anställda och konsulter engagerade i verksamheten vid periodens utgång. 2020 sköts produktutvecklingsarbetet och leveranserna till kunderna i stor utsträckning på framtiden som följd av Covid-19. Detta har lett till att det har krävts en utökning av resurser under andra kvartal för att färdigställa de uppskjutna projekten samtidigt som antalet leveranser till kunderna har ökat med 70% jämfört med samma period förra året. Zaplox fasar ut konsulter för att satsa på fast personal som vill arbeta i Bolaget under en längre period. Detta för att få kontinuitet och stabilitet på utvecklingsavdelningen. Utfasning av existerande resurser och infasning av nya överlappar till viss del under det andra kvartalet. Samtidigt har nya konsulter anlåtats för att effektivisera och förbereda Zaplox systemarkitektur för snabbare leveranser.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Bolagets verksamhet berörs av ett antal risker som kan påverka dess resultat eller finansiella ställning i varierande grad. Vid bedömning av utvecklingen är det viktigt att utöver möjligheterna till resultattillväxt även beakta relevanta riskfaktorer. Samtliga riskfaktorer kan inte beskrivas i detta avsnitt, utan bör utvärderas tillsammans med övrig information i denna kvartalsrapport, i den senaste årsredovisningen, i prospektet för företrädesemissionen samt i en allmän omvärldsbedömning.

Marknadstillväxt och framtida expansion

En potentiell utmaning för Zaplox fortsatta marknadstillväxt och expansion inom hotell- och kasinobranschen är fortsatta restriktioner till följd av den pågående pandemin. Då hotellmarknaden drabbats hårt av pandemin finns det risk att hotellen är mindre benägna att genomföra investeringar. Bolaget anser dock att intäktsmodellen som bygger på abonnemang är attraktiv för individuella hotell och hotellkedjor som är starkt påverkade av COVID-19.

INTÄKTER & RESULTAT

En lägre tillväxttakt än förväntat, försening eller försvårande av de befintliga installationsplanerna kommer påverka expansionen och bolagets finansiella ställning.

Finansieringsförmåga och framtida kapitalbehov

Det finns risk att Bolaget i framtiden inte kommer att generera tillräckliga medel för finansiering av verksamheten. Detta kan leda till att Bolaget i framtiden kan behöva söka nytt externt kapital, och att detta kan behöva ske på villkor som är ofördelaktiga (vid tidpunkt för kapitalanskaffningen) med hänsyn tagen till utspädning för befintliga aktieägare. Om Bolaget misslyckas med att anskaffa eventuellt nödvändigt kapital kan det medföra en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Valutarisker

Genom abonnemangsförfarandet skapas långvariga relationer som innebär skalbara och förutsägbara intäkter. Ett sådant abonnemangsförfarande innebär också att Zaplox är exponerat mot valutarisker över tid exempelvis vid försäljning i USD i Nordamerika. Bolaget använder för närvarande inga metoder för valutasäkring. En negativ förändring av valutakursen för utländska valutor kan därför komma att påverka Bolagets resultat och finansiella ställning negativt.

Leverantörer/tillverkare/partnerskap

Zaplox har viktiga samarbeten med både tillverkare av dörrlås och affärssystem för hotell exempelvis ASSA ABLOY, dormakaba, SALTO, Agilysys, Oracle och StayNTouch. Dessa har varit tongivande för Zaplox framgång, speciellt på den amerikanska marknaden.

Det finns risk att befintliga eller nya samarbetspartners inte till fullo uppfyller de kvalitetskrav som Bolaget ställer och/eller att etableringen blir mer kostsam eller tar längre tid än vad Bolaget beräknar. I värsta fall kan partnerskap utebli. Om risken inträffar är Bolagets bedömning att detta kan resultera i en väsentligt negativ inverkan på Bolagets tillväxt, verksamhet, resultat och finansiella ställning.

COVID-19 påverkan

Covid-19 pandemin har påverkat hotellmarknaden i hela världen i hög grad. Många hotell har stängt eller upplever låg belägningsgrad. Många hotellföretag har därför infört kostnadsbesparingsprogram och bland annat varslat personal. Detta innebär att många hotell upplever likviditetsproblem och betalningar till Zaplox kan därför utebli helt eller under en viss tid.

Bolaget anser dock att intäktsmodellen som bygger på abonnemang är attraktiv för individuella hotell och hotellkedjor som är starkt påverkade av COVID-19. Zaplox upplever att pandemin har resulterat i ett ökat digitaliseringsbehov inom hotellindustrin och att intresset för kontaktlös in- och utcheckning och mobila nycklar har ökat. Fortsatta restriktioner och nedstängningar skulle dock kunna påverka Bolagets framtidsutsikter, rörelseintäkter och kassaflöde negativt.

Tvister

Zaplox är inte involverad i någon pågående tvist.

Certified Adviser

Svensk Kapitalmarknadsgranskning AB är Zaplox Certified Adviser.

Transaktioner med närstående

Nedan presenteras transaktioner med närstående, som bedöms ske på marknadsmässiga grunder, som påverkat periodens resultat.

(KSEK)	2021-01-01 2021-06-30	2020-01-01 2020-12-31
Even Frydenberg, styrelseledamot, projektarvode inkl. reskostnader	0	70
Summa transaktioner närstående	0	70

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

(KSEK)	2021 Q2	2020 Q2	2021 Halvår 1	2020 Halvår 1	2020 Helår
Rörelseintäkter					
Nettoomsättning	879	1 285	1 450	1 917	3 696
Aktiverat arbete för egen räkning	0	630	750	1 453	2 813
Övriga rörelseintäkter	20	292	116	436	1 052
Summa rörelseintäkter	899	2 207	2 316	3 806	7 561
Rörelsekostnader					
Övriga externa kostnader	-4 282	-2 544	-8 181	-5 396	-12 406
Personalkostnader	-5 761	-3 668	-10 459	-8 274	-16 861
Av- & nedskrivning av materiella & immateriella anläggningstillgångar	-1 503	-1 058	-3 000	-2 115	-4 238
Övriga rörelsekostnader	-18	-146	-79	-465	-723
Summa rörelsekostnader	-11 564	-7 416	-21 719	-16 250	-34 228
RÖRELSERESULTAT	-10 665	-5 209	-19 403	-12 444	-26 667
Finansiella poster					
Övriga ränteintäkter & liknande resultatposter	0	0	0	0	0
Räntekostnader & liknande resultatposter	-46	-42	-91	-76	-157
Summa finansiella poster	-46	-42	-91	-76	-157
Resultat efter finansiella poster	-10 711	-5 251	-19 494	-12 520	-26 824
Resultat före skatt	-10 711	-5 251	-19 494	-12 520	-26 824
PERIODENS RESULTAT	-10 711	-5 251	-19 494	-12 520	-26 824
RESULTAT PER AKTIE, SEK*	-0,06	-0,13	-0,11	-0,32	-0,34

*Resultat per aktie, räknat på resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare för perioden (uttryckt i kr per aktie).

KONCERNENS BALANSRÄKNING

(KSEK)	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
TILLGÅNGAR			
Tecknat men ej inbetalt kapital*	0	16 882	0
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	11 265	14 252	13 503
Materiella anläggningstillgångar	125	34	107
Summa anläggningstillgångar	11 390	14 286	13 610
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	929	899	696
Övriga fordringar	1 220	336	567
Förutbetalda kostnader	834	595	344
Likvida medel	14 291	4 084	5 322
Summa omsättningstillgångar	17 274	5 914	6 929
SUMMA TILLGÅNGAR	28 664	37 082	20 539
EGET KAPITAL & SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	14 301	7 945	11 918
Ej registrerat aktiekapital	0	2 781	0
Övrigt tillskjutet kapital	178 237	158 249	159 978
Annat eget kapital inkl. årets resultat	-175 571	-146 930	-161 331
Summa eget kapital	16 967	22 045	10 565
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	357	833	714
Summa långfristiga skulder	357	833	714
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 429	1 429	1 429
Leverantörsskulder	1 745	1 028	1 813
Skatteskulder	149	280	351
Övriga skulder	4 601	5 312	2 583
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 416	6 155	3 084
Summa kortfristiga skulder	11 340	14 204	9 260
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	28 664	37 082	20 539

KONCERNENS KASSAFLÖDE

(KSEK)	2021 Q2	2020 Q2	2021 Halvår 1	2020 Halvår 1	2020 Helår
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	-10 711	-5 251	-19 494	-12 520	-26 824
Justeringar för poster som ej ingår i kassaflöde	1 503	1 058	3 000	2 313	4 436
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapital	-9 208	-4 193	-16 494	-10 207	-22 388
Förändring i rörelsekapital					
Ökning/minskning fordringar	-1 225	-309	-1 376	-661	-438
Ökning/minskning av kortfristiga skulder	619	1 653	2 082	255	1 208
Förändring i rörelsekapital	-606	1,344	706	-406	770
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-9 814	-2 849	-15 788	-10 613	-21 618
Investeringsverksamhet					
Förvärv/avyttring av immateriella tillgångar	0	0	-750	0	-2 813
Förvärv/avyttring av materiella tillgångar	-32	-630	-32	-1 453	-89
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-32	-630	-782	-1 453	-2 902
Finansieringsverksamhet					
Nyemission	29 062	0	29 062	0	19 863
Emissionskostnader	-2 804	-227	-3 194	-227	-3 184
Bryggglån från ägare*	-10 000	3,000	0	3,000	0
Ökning/minskning långfristiga skulder	-357	119	-357	-238	-357
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	15 901	2 892	25 511	2 535	16 322
Periodens kassaflöde	6 055	-587	8 941	-9 531	-8 198
Likvida medel vid periodens början	8 263	4 727	5 322	13 615	13 615
Omräkningsdifferens	-27	-56	28	0	-95
Likvida medel vid periodens slut	14 291	4 084	14 291	4 084	5 322

*Bryggglån från huvudägare som återbetalts efter genomförd företrädesemission.

KONCERNENS FÖRÄNDRING EGET KAPITAL

(KSEK)	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl. årets resultat
Ingående balans 2020-01-01	7 945	0	151 245	-138 383
Omräkningsdifferens	0	0	0	-96
Minskning av aktiekapital	-3 973	0	0	3 973
Nyemission	7 945	0	11 917	0
Emissionskostnader	0	0	-3 184	0
Periodens resultat	0	0	0	-26 824
Eget kapital 2020-12-31	11 918	0	159 978	-161 331
Ingående balans 2021-01-01	11 918	0	159 978	-161 331
Omräkningsdifferens	0	0	0	28
Minskning av aktiekapital	-4 767	0	0	4 767
Teckningsoptioner	0	0	0	459
Nyemission	7 151	0	21 452	0
Emissionskostnader	0	0	-3 194	0
Periodens resultat	0	0	0	-19 494
Eget kapital 2021-06-30	14 301	0	178 237	-175 571

*Endast garanterad nivå (100%) av pågående företrädesemission har bokförts per 2021-03-31.

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

(KSEK)	2021 Q2	2020 Q2	2021 Halvår	2020 Halvår 1	2020 Helår
Rörelseintäkter					
Nettoomsättning	987	1 404	1 660	2 165	4 177
Aktiverat arbete för egen räkning	0	630	750	1 453	2 813
Övriga rörelseintäkter	20	292	116	436	1 053
Summa rörelsens intäkter	1 007	2 326	2 526	4 054	8 043
Rörelsekostnader					
Övriga externa kostnader	-5 296	-3 421	-10 077	-7 325	-16 151
Personalkostnader	-4 820	-2 957	-8 781	-6 700	-13 805
Av- och nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 503	-1 058	-3 000	-2 115	-4 238
Övriga rörelsekostnader	-18	-147	-79	-465	-724
Summa rörelsens kostnader	-11 637	-7 583	-21 937	-16 605	-34 918
RÖRELSERESULTAT	-10 630	-5 257	-19 411	-12 551	-26 875
Finansiella poster					
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	2	2	5	7	12
Nedskrivning av finansiella anläggningstillgångar och kortfristiga placeringar	0	0	0	0	0
Räntekostnader och liknande resultatposter	-46	-42	-91	-77	-157
Summa finansiella poster	-44	-40	-86	-70	-145
Resultat efter finansiella poster	-10 674	-5 297	-19 497	-12 621	-27 020
Resultat före skatt	-10 674	-5 297	-19 497	-12 621	-27 020
PERIODENS RESULTAT	-10 674	-5 297	-19 497	-12 621	-27 020
RESULTAT PER AKTIE, SEK	-0,06	-0,3	-0,11	-0,32	-0,34

OBS! Genomsnittligt antal aktier under perioden ska användas för nyckeltalet "resultat per aktie".

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

(KSEK)	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
TILLGÅNGAR			
Tecknat men ej inbetalt kapital*	0	16 882	0
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	11 265	14 252	13 503
Materiella anläggningstillgångar	115	21	96
Finansiella anläggningstillgångar	640	640	640
Summa anläggningstillgångar	12 020	14 913	14 239
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	929	899	696
Övriga fordringar	1 220	336	567
Förutbetalda kostnader	498	595	345
Likvida medel	14 014	3 998	4 853
Summa omsättningstillgångar	16 661	5 828	6 461
SUMMA TILLGÅNGAR	28 681	37 623	20 700
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	14 301	7 945	11 918
Ej registrerat aktiekapital	0	2 781	0
Fond för utvecklingsutgifter	10 615	12 071	12 049
Överkursfond	178 237	158 249	159 978
Balanserat resultat	-166 820	-146 481	-146 459
Periodens resultat	-19 496	-12 621	-27 020
Summa eget kapital	16 837	21 944	10 466
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	357	833	714
Summa långfristiga skulder	357	833	714
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 429	1 429	1 429
Leverantörsskulder	1 667	1 003	1 808
Skulder till koncernföretag	521	725	361
Skatteskulder	149	280	351
Övriga skulder	4 410	5 291	2 563
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 311	6 118	3 008
Summa kortfristiga skulder	11 487	14 846	9 520
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	28 681	37 623	20 700

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDE

(KSEK)	2021 Q2	2020 Q2	2021 Halvår 1	2020 Halvår 1	2020 Helår
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	-10 674	-5 297	-19 497	-12 621	-27 020
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m.m.	1 503	1 058	3 000	2 313	4 436
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapital	-9 171	-4 239	-16 497	-10 308	-22 584
Förändringar i rörelsekapital					
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-888	-394	-1 039	-661	-439
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelseskulder	410	1 933	1 968	681	1 252
Förändring i rörelsekapital	-478	1,539	929	20	813
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-9 649	-2 700	-15 568	-10 288	-21 771
Investeringsverksamhet					
Förvärv/avyttring av immateriella tillgångar	0	0	-750	0	-2 813
Förvärv/avyttring av materiella tillgångar	-32	-630	-32	-1 453	-89
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-32	-630	-782	-1 453	-2 902
Finansieringsverksamhet					
Nyemission	29 062	0	29 062	0	19 863
Emissionskostnader	-2 804	-227	-3 194	-227	-3 184
Bryggglån från ägare*	-10 000	3,000	0	3,000	0
Amortering av låneskulder	-357	119	-357	-238	-357
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	15 901	2 892	25 511	2 535	16 322
Periodens kassaflöde	6 220	-438	9 161	-9 206	-8 351
Likvida medel vid periodens början	7 794	4 436	4 853	13 204	13 204
Likvida medel vid periodens slut	14 014	3 998	14 014	3 998	4 853

*Bryggglån från huvudägare som återbetalts efter genomförd företrädesemission.

MODERBOLAGETS FÖRÄNDRING EGET KAPITAL

(KSEK)	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Fond för utv. utgifter	Över- kursfond	Balanserat resultat inkl. årets resultat
Ingående balans 2020-01-01	7 945	0	12 044	151 245	-150 427
Periodens resultat	0	0	0	0	-27 020
Omföring utvecklingsfond	0	0	2 813	0	-2 813
Minskning av utvecklingsfond	0	0	-2 808	0	2 808
Minskning av aktiekapital	-3 973	0	0	0	3 973
Nyemission	7 945	0	0	11 917	0
Emissionskostnader	0	0	0	-3 184	0
Eget kapital 2020-12-31	11 918	0	12 049	159 978	-173 479
Ingående balans 2021-01-01	11 918	0	12 049	159 978	-173 479
Periodens resultat	0	0	0	0	-19 496
Fond för utvecklingsutgifter	0	0	750	0	-750
Minskning av utvecklingsfond	0	0	-2 183	0	2 183
Minskning av aktiekapital	-4 767	0	0	0	4 767
Teckningsoptioner	0	0	0	0	459
Nyemission	7 151	0	0	21 452	0
Emissionskostnader	0	0	0	-3 194	0
Eget kapital 2021-06-30	14 301	0	10 615	178 237	-186 316

Marknadsinnovatör av den mobila gästresan

Zaplox AB är ett svenskt bolag med säte i Lund som utvecklar, marknadsför och säljer en mjukvaruplattform för distribution av en digital och mobil gästresa som inkluderar kontaktfri in- och utcheckning, mobila nycklar, erbjudanden och betalning, till hotellbranschen. Zaplox hjälper hotell och semesterboenden att skapa en modern och lönsam mobil gästupplevelse och är marknadsinnovatör av den mobila gästresan och mobila nyckeltjänster för den globala hotellmarknaden.

Zaplox lösningar ger fördelar och ett ökat värde för både gästen och hotellet, då det sparar tid och kostnader samt erbjuder en kommunikationskanal med gästen och möjlighet att generera ytterligare intäkter. Zaplox lösningar svarar upp mot gästernas nya säkerhetskrav på kontaktfria lösningar, post COVID-19 och på hotellets behov av att tillhandahålla digitala och mobila lösningar för en säkrare vistelse.

Zaplox fungerar med alla större smartphone-plattformar, kan stödja lås och hotellsystem, och ersätta eller samexistera med nyckelkort och fysiska nycklar.

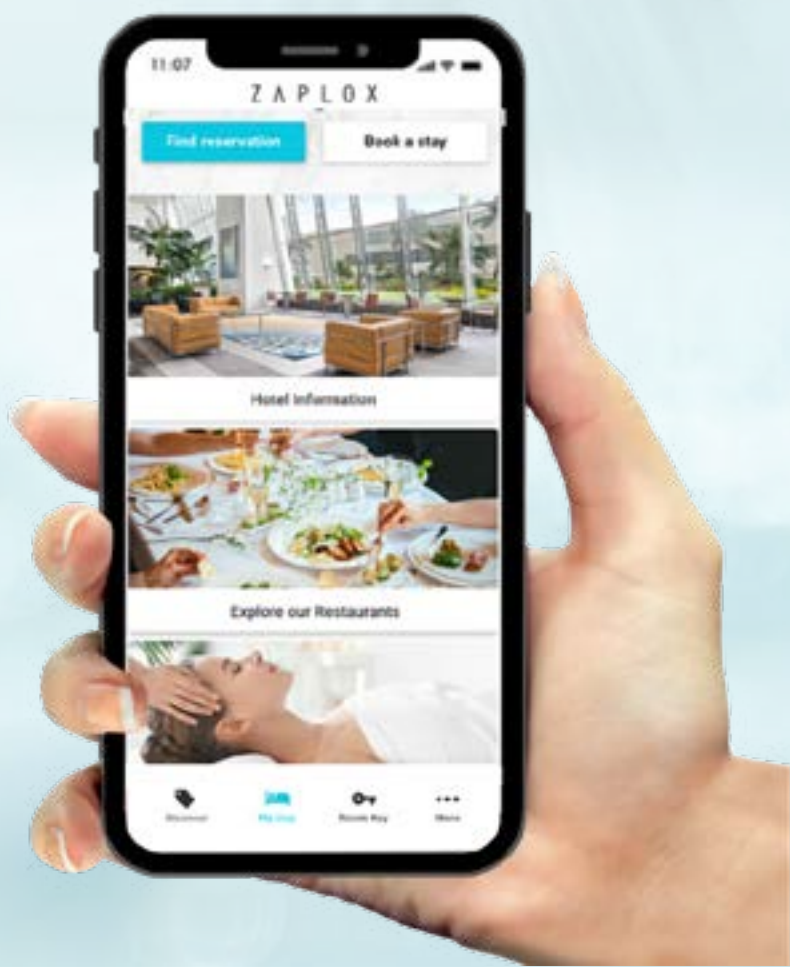
Zaplox produktportfölj säljs globalt, både direkt och indirekt via partners, och adresserar därmed en total marknad om ca 20 miljoner hotellrum världen över. Zaplox nuvarande partneravtal med leverantörer för affärssystem inom hotellbranschen representerar mer än 40 procent av den totala marknaden för affärssystem inom hotellbranschen.

Partnerskapen med globala marknadsledande leverantörer av hotell lås representerar över 70 procent av den totala marknaden för hotell lås. Zaplox färdiga integrationer med de mest använda PMS-, lås och betalsystem i Europa och Nordamerika, ger Bolaget snabbare och bättre möjligheter att sälja till hotellindustrin på dessa marknader.

Zaplox plattform är en Software as a Service (SaaS) lösning som rönt stor uppmärksamhet från hotellbranschen. Affärsmodellen innebär i huvudsak månatliga abonnemangsintäkter baserad på hur många hotell och rum som implementeras med

Zaplox lösningar. Därutöver tillkommer vissa start- och konfigurationsintäkter av engångskaraktär samt ibland konsultintäkter.

Försäljningsaktiviteterna för den europeiska marknaden sköts från huvudkontoret i Lund, medan den amerikanska marknaden bearbetas via ett helägt dotterbolag i USA.



Zaplox AB

Styrelse

Lund, den 21 juli, 2021

Jonas Edelswärd
Styrelseordförande

Svante Nilo Bengtsson
Styrelseledamot

Carson Booth
Styrelseledamot

Örjan Johansson
Styrelseledamot

Håkan Morän
Styrelseledamot

Even Frydenberg
VD & Styrelseledamot

Certified Advisor:

Svensk Kapitalmarknadsgranskning AB
E-post: ca@skmg.se
Telefon: +46 11 32 30 732

För mer information kontakta:

Even Frydenberg, VD, Zaplox AB
even.frydenberg@zaplox.com
ir@zaplox.com
Tel. +32 468 07 88 02

IDEON Gateway, Scheelevägen 27, 223 63 Lund

ZAPLOX

www.zaplox.com