

Zaplox publicerar delårsrapport för tredje kvartalet 2021

Kortare leveranstider och ökad tillväxt av intäktsgenererande dörrar

Tredje kvartalet för koncernen (2021-07-01 till 2021-09-30)

- Nettoomsättningen uppgick till 869 (866) KSEK.
- Resultat efter finansiella poster uppgick till -9 145 (-5 764) KSEK.
- Resultat per aktie* uppgick till -0,04 (-0,07) SEK.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -7 223 (-4 748) KSEK.
- Likvida medel uppgick till 6 740 (12 393) KSEK vid periodens utgång.
- Soliditeten** uppgick till 42 (69) %.

Första nio månaderna för koncernen (2021-01-01 till 2021-09-30)

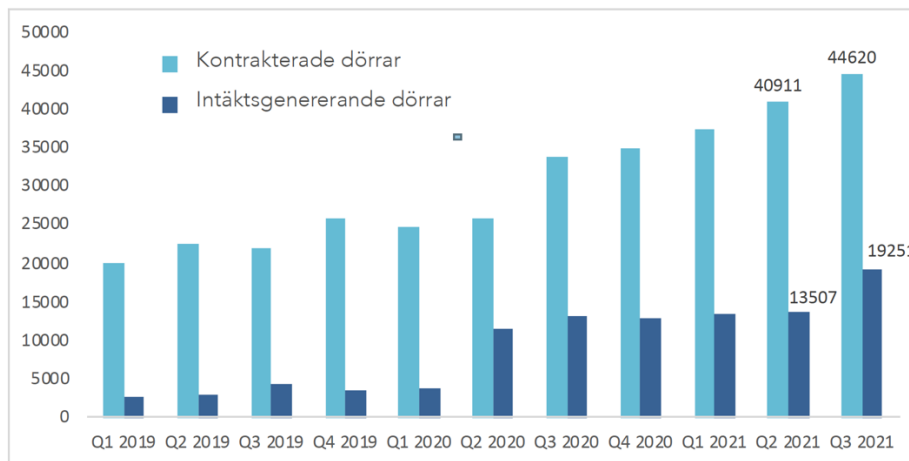
- Nettoomsättningen uppgick till 2 320 (2 783) KSEK.
- Resultat efter finansiella poster uppgick till -28 635 (-18 290) KSEK.
- Resultat per aktie* uppgick till -0,16 (-0,23) SEK.

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

**Soliditet: Eget kapital dividerat med totalt kapital

Accumulativ tillväxt av kontrakterade och inkomstgenererande dörrar (2019 - 2021)

- Tillväxt kontrakterade dörrar Q3 2021 jämfört med Q3 2020: +38,1%
- Tillväxt inktäktsgenererande dörrar Q3 2021 jämfört med Q3 2020: +72,9%



Sedan början av 2020 har antalet kontrakterade och intäktsgenererande dörrar ökat stadigt. Nuvarande implementationstakt för intäktsgenererande dörrar svarar upp mot målen, men vi ligger något efter tidsmässigt på grund av ytterligare COVID-19 nedstängningar under första halvåret. Antalet intäktsgenererande dörrar har ökat med 72,9 procent i Q3, 2021 jämfört med Q3, 2020 och med över 40 procent från Q2 till Q3, 2021.

Tredje kvartalet i korthet

Först i världen med mobil nyckel app for Vostio Access Management

Zaplox introducerade mobil nyckel kompatibilitet för nya molnbaserade Vostio Access Management från ASSA ABLOY Global Solutions. Till skillnad från traditionella plattformar för åtkomsthantering kräver inte Vostio en lokalt installerad server utan är molnbaserad och kan därför vara ständigt säkerhets uppdaterad och skyddad. Bolagen tillkännagav att den första Vostio Access Management-installationen för digitala nycklar, Zaplox Mobile Key App, nu finns tillgänglig på strandhotellet Arena Del Mar Hotel i USA. ASSA ABLOY Global Solutions och Zaplox som startade 2015, har genererat mer än 70 gemensamma kunder i Nordamerika och Europa. Zaplox lösningar erbjuder nu integration till både Visionline och Vostio Access Management system från ASSA ABLOY.

Många driftsättningar under Q3

I juli tecknade välkända Hotel Tylösand i Halmstad avtal med Zaplox för en mobil gästresa, Premium 3. Hotellet har 230 rum och är en mycket uppskattad pärla precis vidstranden i Tylösand, där gäster framöver kan checka in i Hotel Tylösands egen app och öppna hotellrummet med en mobil nyckel. Andra hotell som har gått i drift med sin mobila gästresa under tredje kvartalet, är bland andra Coast Canmore Hotel & Conference Center i Kanada, Lake House on Canandaigua i New York, Mohonk Mountain House i New York, Prairie Band Casino & Resort i Kansas och Hotel Finn i Lund, Sverige. Totalt har ytterligare ca 6 000 dörrar har tagits i drift under kvartalet.

Zaplox tar ett steg in i Mellanöstern

I september tecknade Zaplox ett partneravtal med Digiteck Vision W.L.L i Bahrain gällande Zaplox SDK. Avtalet innebär att Zaplox tar ett steg in i Mellanöstern som är en aktiv och digitalt framåtlutad marknad. Zaplox SDK ska integreras med Digitecks befintliga mobil anpassade och bärbara lösningar för permanentboende. Framöver kommer Digiteck kunna erbjuda Zaplox funktionalitet till både gäster och boende i samma digitala upplevelse. Första delprojektet med Digiteck Vision innefattar cirka 3 500 rum i Saudiarabien.

Zaplox ingick även ett nytt globalt partneravtal med spelgiganten Aristocrat Technologies för integration av Zaplox SDK. Aristocrat Technologies verkar i 90 länder och är ett av världens ledande spelbolag och kommer nu inkludera Zaplox mobila in- och utcheckning och mobila nycklar i deras kasino app. Första projektet har en potential på 10 hotell och cirka 5 000 rum och ska ses som starten på ett nära globalt samarbete på flera marknader parallellt.

Partnerskap med FETCH/POS8

FETCH/POS8 och Zaplox tillkännagav sitt partnerskap under tredje kvartalet. Det kontaktfria beställnings- och betalningssystemet FETCH från POS8 minskar fysisk interaktion och erbjuder säkra transaktioner mellan personal och gäster. Zaplox och FETCH har ett gemensamt intresse av att främja en kontaktfri och mobil upplevelse och avtalet är ett icke-exklusivt ömsesidigt marknadssamarbete i Europa och USA för att stärka och stödja den mobila gästupplevelsen.

Branschevenemang i USA och Storbritannien

Zaplox presenterade sin kontaktfria mobila gästresa på HITEC 2021 i Dallas, Texas och på Storbritanniens största affärsvenemang för lyx- och boutiquehotell, Independent Hotel Show i London. Förutom en egen monter på plats fanns Zaplox innovativa produktportfölj även representerad i flera partners monter. Evenemangen genererade flertalet nya potentiella kunder, stärkte partnerskap och gav Zaplox viktig synlighet i en hotellindustri som är i återhämtning.

VD HAR ORDET

Fler kunder i drift och expansion till ny marknad

Intäktsgenererande dörrar ökar med över 40 procent under kvartalet.

Hösten är här och den här tiden på året fokuserar hotellindustrin på budgeten för 2022. Just nu bevittnar vi en bransch som har mognat och äntligen anammar sin välbehövliga resa mot digitalisering. Efterfrågan på Zaplox digitala/mobila gästresan ökar stadigt och efterdyningarna av pandemin har satt hotellägare i en position, där de behöver leverera samma högkvalitativa och

personligaservice som tidigare men nu med färre resurser. Nödvändiga teknikinvesteringar prioriteras högt tillsammans med insatser som kan hjälpa hotellen öka beläggningen och bibehålla servicenivån under den pågående återhämtningen.

Sommarens återhämtning - påfylld kassa men fortsattresursbrist

Hotell och kasinon på den amerikanska marknaden kan se tillbaka på en solig och intäktsgenererande sommar, rubricerad som en återhämtning från 2020. Europeiska hotellägare hoppades på att ökade vaccinationsnivåer och successiv borttagning av restriktioner skulle öka efterfrågan under sommaren, precis som det gjorde 2020, och så blev det på de flesta platser. Beläggningsgraden i Europa passerade det symboliska tröskelvärde på 50 procent (till 52,4 procent) och i Spanien, Grekland, Frankrike och Storbritannien, där semesterfirare varit den främsta drivkraften, var beläggningen ännu högre. Även hotell i Skandinavien var nästan tillbaka på 2019 beläggningsnivåer.

Vad innebär då allt detta för hotellindustrin? Det är en medtagen hotellindustri som under sommaren till slut lyckats med att börja fylla på sin kassa. Samtidigt har hotellen fortsatt stor brist på personal, vilket tillsammans med behovet av att bibehålla kassaflödet och hög beläggning påverkar deras kapacitet för nya projekt. Det är sannolikt att resursbristen kvarstår en tid framöver och vi ser redan nu fler förfrågningar från hotell som bestämt sig för att ta nästa steg mot en digital gästresa för att kunna bibehålla sin servicenivå.

Attraktiv kampanj på priskänslig marknad

Under kvartalet visade våra partners stort intresse för våra lösningar och bekräftade många pågående kontraktförhandlingar med potentiellt stora dörrvolym. Zaplox blir mer frekvent inbjuden till större upphandlingar, och vi deltar för närvarande i flera kopplade till globala hotellkedjor, vilket ger goda förutsättningar för att växa snabbare. Vanligtvis är tredje kvartalet ett av de bästa inom hotellindustrin och vi noterar att om augusti och september månads utfall är en fingervisning på kommande månader så ser det positivt ut för fjärde kvartalet. Samtidigt avslutar vi vår försäljningskampanj som inriktat sig på att reducera startkostnaden och erbjuda låga månadskostnader på ca €1.00-€3.00 för att hjälpa hotellägarna att välja en mobil gästresa även om intäkterna och kassaflödet är lägre än vanligt. Med start i fjärde kvartalet kvarstår den reducerade startkostnaden för treårsavtal, men månadskostnaden justeras uppåt beroende på geografi och lösning.

Våra målsättningar kvarstår men pandemin påverkar

Zaplox fortsätter att växa och tredje kvartalet visar en positiv tillväxt tillsammans med ett ökat antal idrifttagningar och aktiva intäktsgivande dörrar. Sedan början av 2020 har antalet kontrakterade och intäktsgenererande dörrar ökat stadigt för Zaplox. Våra tidigare kommunicerade målsättningar kvarstår, dock ligger vi något efter tidsmässigt på grund av första halvårets ytterligare COVID-19 nedstängningar, som vi inte kalkylerade med i november 2020 när målen formulerades.

Den nuvarande implementationstakten för intäktsgenererande dörrar svarar upp mot målet, och med den bakgrunden är vi övertygade om att vi kommer nå vår målsättning på åtminstone 40 000 aktiva dörrar under första halvåret 2022. Målsättningen för att nå åtminstone 70 000 kontrakterade dörrar ligger även den tidsmässigt efter på grund av tidigare nämnda COVID-19 nedstängningar, men med nya större partnerprojekt och pågående upphandlingar relaterade till stora hotellföretag förväntas vår volym växa snabbare och vi estimerar att vi når detta mål första halvåret 2022.

Zaplox resultat jämfört med samma period i 2020 visaren nedgång primärt på grund av koncernens personal-, marknadsförings- och konsultkostnader. Kostnaderna var låga 2020 då bolaget reducerade dessa kraftigt på grund av Covid-19. Under 2021 har fokus legat på plattformsutveckling som resulterat i starkt förbättrad leveranshastighet samt på sälj- och marknadsföringsaktiviteter, vilket medfört att kostnaderna ökat även om de är avsevärt lägre än i 2019.

Fler kunder i drift i både USA och Europa

Vi har sedan tidigare informerat om att vi omstrukturerat och effektiviserat vår leveransprocess, vilket gör att vi nu kan leverera ett kundprojekt, beroende på lösning, på 30 till 60 dagar. Vilket har resulterat i att vi under tredje kvartalet ökat antalet intäktsgenererande dörrar jämfört med andra kvartalet med cirka 6 000 dörrar, vilket är en ökning med 73 procent jämfört med tredje kvartalet 2020. Därutöver ligger cirka 10 000 dörrar i pågående leveransprojekt. Främsta skälen till den ökade utrustningstakten är en smidigare leveransprocess, men även den plattformsutveckling som genomförs under 2021 har bidragit avsevärt till att vi kan korta leveranstiderna. Några av kunderna som gått i drift under

tredje kvartalet är Turtle Bay Resort på Hawaii, Arlo Midtown i New York, Avista Seaside Resorts, Myrtle Beach, South Carolina och Prairie Band Casino & Resort in Mayetta, Kansas. Vår förväntan är att bibehålla nuvarande leveranstakt även under fjärde kvartalet.

Nya partnersamarbeten med SDK i fokus

I september tecknade vi två nya mycket viktiga partneravtal med Digiteck Vision och Aristocrat Technologies för integration av Zaplox SDK. Tillsammans med Digiteck samarbetar vi i deras projekt för The Red Sea Development i Saudiarabien och tar samtidigt ett steg in i Mellanöstern som är en ny stor och spännande marknad där hotellindustrin utvecklas i snabb takt och den digitala förändringen är högt prioriterad. Vårt globala partnersamarbete med spelgiganten Aristocrat Technologies Inc. inleddes också september och det första projektet för en av Nordamerikas största resort & kasinoblag pågår, och första dellerans är planerad till mitten av november. Zaplox SDK genererar stort intresse, den är mycket konkurrenskraftig då den innehåller både lås- och PMS integrationer i en och samma lösning. Vår partnerstrategi centreras kring vårt SDK och på att positionera Zaplox som det bästa alternativet för en mobil gästresa för företag som vill addera mobil in-och utcheckning och mobila nycklar till sin egen hotell-, casino- eller spelapp.

Integrationer – avgörande för hotellindustrin

När nu hotellägare funderar över budgeten för 2022 finns flertalet olika systemlösningar på önskelistan. Dock är det inte bara den önskade specifika funktionaliteten som påverkar valet, utan även hur dessa lösningar passar ihop med varandra. I en oberoende rapport från hospitality konsulten Josiah Mankenzie har 56 COO:s, CTO:s, CIO:s på hotellkedjor i Europa, Nordamerika och Asien tillfrågats om vad de vill att deras teknikleverantör ska fokusera på framöver. Över 80 procent svarade integrationer med andra produkter och plattformar. Vi vet hur avgörande väl fungerande integrationer är och har därför i linje med vår produktstrategi under Q3 valt att addera ett antal nya partnerintegrationer för att ytterligare utöka Zaplox potentiella kundbas. Vi erbjuder numera även integrationer till bland andra Amadeus PMS, MEWS, HotSoft och ReservationKey, vilket gör att flerhotell kan dra nytta av våra gemensamma erbjudanden.

Digitaliseringen pågår – hotellen prioriterar tekniken

Det är troligt att pandemirestriktioner kommer att gälla i viss utsträckning i flera europeiska länder även under fjärde kvartalet, vilket gör det svårt att förutse hur digitaliseringstakten kommer utvecklas. Vi är övertygade om att digitalisering kommer ske på alla marknader, oavsett hur hotellens beläggning ser ut framöver. Zaplox medverkade för några veckor sedan på HITEC 2021, USA:s största hospitality mässa samt på Independent Hotel Show 2021 i London. Det var mycket välkommet att återigen möta befintliga och potentiella kunder, samarbetspartners och lyssna till deras behov relaterat till det pågående teknikskiftet. Det råder en samsyn om att tekniken ska hjälpa och stödja branschen att förbättra kundupplevelsen, det fysiska boendet och ge exceptionellservice, speciellt när många hotell har personalbrist. I Oracle Hospitality's 2021 Hospitality Benchmark Report i samarbete med forskningsföretaget Capstone Insights bekräftas att mobil in-och utcheckning och mobila nycklar ligger i topp på hotellägarnas önskelista för 2022. Den kontaktfria mobila gästresan innehar en central roll i den pågående digitaliseringen – kravställd av hotellgästen och som intäktsgenerator för hotellet. För varje ny integration, kundleverans och partneravtal stärker Zaplox sin marknadsposition och erbjudande som en ledande aktör i hotellindustrins förändring.

*Even Frydenberg,
VD, Zaplox AB*

För mer information, vänligen kontakta:

Even Frydenberg, VD

even.frydenberg@zaplox.com eller ir@zaplox.com

+32 468 07 88 02

Denna information är sådan information som Zaplox AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 27 oktober 2021.

Certified Adviser

Svensk Kapitalmarknadsgranskning AB
ca@skmg.se, +46 11 32 30 732

Om Zaplox

Zaplox är marknadsinnovatör av den kontaktfria mobila gästresan och mobila nyckeltjänster för den globala hotellmarknaden med en total marknadspotential om cirka 20 miljoner hotellrum. Zaplox är verksam i Europa och Nordamerika och erbjuder en mjukvaruplattform för att hantera gästens hotellvistelse. Med Zaplox kan hotellen erbjuda kontaktfri självbetjäning vid in- och utcheckning, samt distribuera mobila nycklar för hotellrummen direkt till gästernas mobiltelefoner. Zaplox SaaS lösningar adderar funktionalitet till hotellets befintliga app, eller erbjuder Zaplox premium app som är ett kostnadseffektivt sätt för hotell att lansera sin egen app. Zaplox integreras med lås- och hotellsystem, och kan ersätta eller samexistera med nyckelkort. Zaplox grundades 2010 på IDEON Science Park Lund, Sverige, och har kontor i Europa och USA. Zaplox aktie är noterad på Nasdaq First North Growth Market. zaplox.com.