Q3

DELÅRSRAPPORT

Juli – September, 2021

ZAPLOX

Omslagsbild: Radisson Blu Mountain Resort, Trysil, Norge

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*

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

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

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.

Prairie Band Casino & Resort, Kansas

Tredje kvartalet i korthet

Först i världen med mobil nyckel for Vostio Access Management

Zaplox introducerade mobil nyckel kompabilitet 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 säkerhetsuppdaterad 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.

Det framgångsrika partnerskapet mellan 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 vid stranden 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 Hotell 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 mobilanpassade och bärbara lösningar för permanent boende. 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.

Globalt partneravtal med spelgiganten Aristocrat

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 kasinoapp. 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.

The Lake House on Canandaigua, New York

Coast Canmore Hotel & Conference Centre, Canada

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 affärsevenemang för lyx- och boutiquehotell, Independent Hotel Show i London. Förutom en egen monter på plats fanns Zaplox innovativa produktportfölj även representerad i flera partnermontrar.

Evenemangen genererade flertalet nya potentiella kunder, stärkte partnerskap och gav Zaplox viktig synlighet i en hotellindustri som är i återhämtning.

Arlo SoHo Hotel, New York City

VD HAR ORDET

Fler kunder i drift och expansion till ny marknad

Intäktsgenererande dörrar ökar med över 40 procent under kvartalet.

Even Frydenberg
VD, Zaplox

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 personliga service 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.

"...många pågående kontraktsförhandlingar med potentiellt stora dörrvolymer."

Sommarens återhämtning - påfylld kassa men fortsatt resursbrist

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 tröskelvärdet 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 kontraktsförhandlingar med potentiellt stora dörrvolymer. Zaplox blir mer frekvent inbjuden till större upphandlingar, och vi deltager 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 intäkts-genererande 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 visar en nedgång primärt på grund av koncernens personal-, marknadsförings- och konsultkostnader. Kostnaderna var låga 2020 då bolaget reducerade dessa kraftig på grund av Covid-19. Under 2021 har fokus legat på plattformsutveckling som resulterat i starkt förbättrad leveranshastighet samt på sälj- och marknadsföringsaktiveter, 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 utrullningstakten 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 Prarie 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 Artistocrat 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 i september och det första projektet för en av Nordamerikas största resort & kasinobolag pågår, och första delleverans 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 fler hotell 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, USAs 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 exceptionell service, 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.

GÄSTSKRIBENT

Hospitality Guests Want to Self-serve and Technology is the Solution

Carson Booth
Zaplox Board Member

The overarching trend in hospitality technology is to enhance the guest experience, with particular focus on self-service enablement and greater personal recognition.

Today, larger hotel chains are twice as likely to invest in technology as a differentiator than independent hotels (2019, Expedia Group, PR Newswire) and recent indications show technology spend will rise again post-COVID, particularly in areas that enable the guest experience of self-service.

Learning from the airline industry

The industry's move towards digitalization has lagged compared to other sectors, especially when it comes to adopting mobile technology to improve shopping, purchase and guest experiences. There are many reasons for this laggard position, namely due to the distribution of room and services inventory, which are supported by legacy on-premises technology, and the brick-and-mortar nature of the delivery of services to a guest. However, with overlapping customer sets, seeking friction-free travel experiences, hospitality has often looked to the airline industry's check-in and mobile boarding pass processes as a masterstroke of the intersection of marketing and technology enablement, due to the very efficient shift of labor and technology resources from their own onto the consumer, and positioning that shift as a self-service customer benefit.

Expanding the use of mobile keys

It is clear that hospitality guests want to self-serve and are looking to technology for a solution. One such opportunity lies in the mobile door key that is delivered to a guest's phone, which is essentially a secure time-bound unique identifier. Expanding the use of the mobile key into additional service areas can enable enhanced and personalized guest recognition as well as secure ways to purchase goods and services both on and off property during a guest's stay.

“ One such opportunity lies in the mobile door key that is delivered to a guest's phone, which is essentially a secure time-bound unique identifier. ”

New hotel brands are taking the lead

New hotel brands, like UAE-headquartered Kerzner International's SIRO brand, are considering innovative ways to help guests do just this. Opportunities include 24-hour gym and spa access, remote and curb-side check-in, and recognition on approach to the maître d' – and are all great examples of the power enabled by having this unique identifier sitting in the pocket of a guest.

We are at the forefront of these changes and hotels are currently challenged by the lack of technology standards, and the operational impacts of delivering equal service levels to both connected and non-connected guests. However, we are already witnessing the demographic and

technology shifts necessary to ease these challenges, and can begin to assume ubiquitous Internet and smartphone access are now more often normal than not.

Apple accelerates the mobile key adoption

It is very exciting to see Apple Inc.'s recent announcement of using iOS Wallet as an effective holder for your house and car key, and as a secure government mobile ID through their announced pilot in several US states. These announcements confirm that an initial set of standards are on the way, and in this case, near field communications (NFC). Like other innovations before, Apple's entry into this market will accelerate a desire and drive to adopt and expand on the secure mobile key and identifier capabilities.

Shift to self-serve post COVID-19

To date, the airlines have led the travel mobilization transformation and these services are now expected. As a result of COVID-19, consumer behavior has shifted greatly towards reliance on smartphones to self-serve and perform daily tasks.

With the rebound of occupancy, rates and cashflow, returning hospitality technology investments will keenly focus on innovative solutions with particular desire to enable the guest's ability to self-serve and enhance their experience.

Zaplox positioned for success

Sitting at the junction of the wallet, the brand, the reservation, the mobile key, the door lock and the guest, Zaplox is incredibly well positioned to deliver solutions supporting the desires to self-serve while enabling a superior guest experience, and to take an outsized market share of these investments as we join in the return to travel normalcy.

“ With the rebound of occupancy, rates and cashflow, returning hospitality technology investments will keenly focus on innovative solutions with particular desire to enable the guest's ability to self-serve and enhance their experience... ”

Carson Booth

Carson Booth tillträdde som styrelseledamot i Zaplox 26 maj, 2021. Han har över 30 års erfarenhet av internationell företagsledning och utveckling av tekniska lösningar för hotellindustrin. Carson innehar även rollen som COO på POS8 Ltd och är styrelseledamot i HFTP, producenten av branschens största evenemang, HITEC® och HTNG.

The Banff Centre Hotel, Canada

GÄSTSKRIBENT

Tillväxt genom ökad skalbarhet och snabbare leveranser

Linda Frygell
Chief Customer Officer, Zaplox

Hotellägare har som i alla kriser även under COVID-19 pandemin varit tvungna att hantera situationen på bästa möjliga sätt. Hotellen har haft få leisure gäster och ännu färre affärsgäster och beläggningsgraden har från början av 2020 fram till sommaren 2021 varit mycket låg. De hotell som varit öppna har haft en väsentligt mindre personalstyrka än tidigare och därför varit mindre villiga att spendera tid på att implementera deras sedan tidigare avtalade mobila gästresa, vilket har påverkat leveranstiderna från vårt Customer Success Team. Hotellen har hamnat i ett Moment 22, där de är medvetna om att mobila gästresor och automatisering kan hjälpa dem att effektivisera processerna för in- och utcheckning, samtidigt har de inte haft tillräckliga resurser för att ta emot den här typen av tjänste- eller serviceleverans.

Effektivare och mer dynamiskt utvecklingsarbete

Zaplox strategi är att öka intäkterna genom högre försäljningsvolymer och samtidigt gå i drift med fler kunder under kortare tid. För vårt Customer Success Team innebär det att vi kan leverera till ännu fler kunder med fotsatt goda kvalitet och i samma utrullningshastighet – med samma antal projektledare.

Under det senaste året har vårt primära fokus för Zaplox leveranser varit att öka skalbarheten genom att standardisera tjänsteutbudet och korta ner leveranstiderna. Utvecklingsavdelningen har under hela året arbetat med "remote config" vilket innebär att app utvecklarna mycket snabbt bygger nya Android och iOS appar vid starten av kundleveransen. Därefter tar Customer Success projektledarna vid och konfigurerar och "varumärkesprofilerar" appen till kunden. Vilket gör att vi inte längre involverar apputvecklarna för att göra mindre ändringar i appen och projektledarna kan snabbare iterera med kunden i den delen av projektet som är själva appleveransen.

Snabbare leveranstakt kräver nära partnersamarbeten

De senaste två åren har antalet leveranser dubblerats årligen. En av det största leveransutmaningarna är Zaplox beroende till underliggande IT infrastruktur för lås, betalning och Property Management Systems (PMS). Interface och licenser måste vara installerade korrekt och i god tid före projektstart. Detta är hotellets/kundens ansvar och något vi kommunicerar till kunden i början av kontraktsprocessen.

Cityhotel Wood, Holland

Under 2021, har Zaplox Customer Success Team framgångsrikt fokuserat på flera olika åtgärder för att öka utrullningstakten av Zaplox mobila gästresa.

Dessvärre kan vi inte helt komma bort från tekniska och IT-infrastrukturella beroenden, men vi kan påverka utfallet i en positiv riktning genom nära samarbeten med partners och nyckelpersoner, och att kontinuerligt arbeta med gemensamma processförbättringar som ökar precisionen och kvaliteten i våra leveransprojekt.

Från tre månader till en månads leveranstid

Skillnaden i leveranstid beror även på vilken produkt som ska levereras. Snabbast att leverera är Premium 1 som är en mobil nyckelapp med incheckning och mobil nyckel. Premium 3 tar något längre tid men är en komplett mobil gästapp med incheckning, betalning, mobil nyckel och utcheckning.

Föregående år låg Zaplox genomsnittliga leveranstid på över tre månader. I år har vi gått från ett snitt på 90 dagar till 30 dagars leveranstid för Zaplox Premium 1 och 30 till 60 dagar för Zaplox Premium 3. Detta är möjligt genom att förenkla vårt tjänsteutbud och endast tillhandahålla en integration till låsservern för Premium 1.

Vi arbetar även med standardiserade försäljningskontrakt där vi erbjuder begränsad konfigurering utan kund-specifika anpassningar. I de nya standardkontrakten är leveranstiden 30 dagar från projektstart och fakturering startar efter 30 dagar. Att faktureringen startar så snart efter projektstart är fördelaktigt då kunderna prioriterar implementation av den digitala gästresan och tempot i leveransen kan hållas uppe.

“ I år har vi gått från ett snitt på 90 dagar till 30 dagars leveranstid för Zaplox Premium 1...”

Fokus på kundnöjdhet

Utöver införandet med standardiserade leveranser, arbetar vårt Customer Success Team långsiktigt med kundnöjdhet och merförsäljning till existerade kunder. Baserat på tidigare erfarenhet vet vi att de snabbaste och mest effektiva leveranserna är när vi levererar samma lösning/tjänst inom ett kundavtal upprepade gånger och kan återanvända alla integrationer. Det kan exempelvis gälla leverans av vår gästapp till en hotellkedja med flera hotell eller leverans av flera olika tjänster till samma hotell.

Kundens förväntningar driver den digital utvecklingen

Hotellen har börjat finna strukturen i ”the new normal” för deras operativa arbete. Efter en relativt fullbelagd sommar, är hotellen mycket mer positivt inställda till att implementera den typen av tjänster som Zaplox erbjuder. Detta i kombination med gästernas förväntningar på att digital incheckning och mobila nycklar ökar, gör att vi förutspår att både nya och befintliga kunder i allt snabbare takt kommer att implementera våra lösningar, för att kunna möta gästerna på ett mer innovativt och värdeskapande sätt.

INTEGRATIONER

Zaplox integrationslandskap

Zaplox strategiska partnerskap med globala marknadsledare av affärssystem för hotell (PMS), låssystem, betalningssystem och gästplattformar för hotellindustrin stärker Bolagets position på marknaden. 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.

Myrtle Beach Seaside Resorts, South Carolina

Kontaktfria gästlösningar för alla behov

Zaplox Mobile Key App (Premium 1)

Mobil nyckelapp som gör det möjligt för hotell att erbjuda en mobil rumsnyckel som är integrerad med hotellets låssystem. Gästen kan använda sin telefon för att låsa upp rumsdörren och behöver inte hantera något nyckelkort. Appen innehåller även hotel information, erbjudanden och gästkommunikation.

Zaplox Mobile Guest App (Premium 2 & 3)

En komplett gästapp som gör att hotell kan skräddarsy en kontaktfri mobil gästresa med mobil incheckning/utcheckning och mobil rumsnyckel och integration med PMS- och hotellås. Premium 3 inkluderar även integration med hotellets betallösning samt hotel information, erbjudanden och gästkommunikation.

Zaplox SDK

Med hjälp av Zaplox SDK blir det enkelt för hotell och partners att addera kontaktfri mobil 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 infört BLE-lås. Gästen kan själv checka in och ställa ut sitt nyckelkort samt betala för vistelsen i kiosken.

AKTIEN

Aktien

Zaplox AB noterades på First North den 8 juni 2017. Per den 30 september 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 bolagsstämman.

Bolaget har ett 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.

Utspädning av aktien

AKTIEN	2021 Q3	2020 Q3	2020 Helår
Antal aktier före full utspädning	238 357 632	119 178 816	119 178 816
Antal aktier efter full utspädning	238 357 632	39 726 272	119 178 816
Resultat per aktie före full utspädning	-0,04	-0,07	-0,34
Resultat per aktie efter full utspädning	-0,04	-0,07	-0,34
Genomsnittligt antal aktier före full utspädning*	238 357 632	79 452 544	79 452 544
Genomsnittligt antal aktier efter full utspädning*	238 357 632	79 452 544	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.*

De 10 största aktieägarna per 30 september 2021

AKTIEÄGARE	Antal aktier	Andel %
Marknadspotential AB	61 000 000	25,59%
LMK Forward AB	43 543 000	18,27%
Försäkringsbolaget Avanza Pension*	14 489 254	6,08%
SEB Life International*	10 850 910	4,55%
David Keiller	3 635 000	1,53%
SIX SIS AG, W8IMY*	3 449 079	1,45%
Clearstream Banking S.A., W8IMY de Valeurs Mobillieres S.A**	3 404 427	1,43%
Svante Nilo Bengtsson	2 300 000	0,96%
Pickwick Capital AB	2 250 000	0,94%
Glenn Dahlgren	1 700 000	0,71%
Övriga	91 735 962	38,49%
Totalt	**238 357 632**	**100%**

** Avser innehav för underliggande kunders räkning*

*** Avser Mankel Family Office GmbH:s innehav*

INTÄKTER & RESULTAT

Intäkter

Koncernen har haft en nettoomsättning på 869 (866) KSEK och moderbolaget 968 (1 002) KSEK, under det tredje kvartalet. Intäkterna för abonnemang har ökat med 28 procent medan start avgifterna (engångsintäkterna) har minskat. För att ge hotellen incitament att välja en mobil gästresa har Bolaget under de första tre kvartalen 2021 genomfört en kampanj med kostnadsfri startavgift. Övriga rörelseintäkter för de första nio månaderna uppgår för koncernen till 79 (529) KSEK och för moderbolaget till 79 (529) KSEK. Den största avvikelsen, 400 KSEK beror på statliga Covid-19 bidrag 2020 för permitterad personal.

Resultat

Kvartalets rörelseresultat uppgick till -9 122 (-5 724) KSEK för koncernen och till -9 311 (-5 781) KSEK för moderbolaget.

Övriga externa kostnader för koncernen uppgick till -3 531 (-2 971) KSEK och för moderbolaget till -4 893 (-3 921) KSEK, under det tredje kvartalet. Avvikelsen beror på högre konsult- och marknadsföringskostnader 2021. Kostnaderna var låga 2020 då bolaget reducerade dessa på grund av Covid-19. 2021 börjar marknadsförings- och konsultkostnaderna återigen normaliseras då hotellindustrin börjat öppna upp igen.

Koncernens kostnader för personal uppgick under det tredje kvartalet till -4 952 (-3 612) KSEK. Motsvarande siffror för bolaget uppgick till -3 877 (-2 854) KSEK. Fler anställda på utvecklingsavdelningen och i USA samt låga personalkostnader under 2020 på grund av Covid-19 utgör avvikelsen. Bytet från konsulter till fastanställd personal har påverkat antalet anställda på utvecklingsavdelningen.

Under kvartalet har utgifter för utvecklingsarbete aktiverats med 0 (607) KSEK. Avskrivningar av aktiverade utgifter för utvecklingsarbete uppgick under kvartalet till -1 496 (-1 055) KSEK. Bolaget påbörjade under 2017 planenliga avskrivningar av färdigställda utvecklingsprojekt och fram till 2021-03-31 har Bolaget aktiverat kostnader för pågående nyutvecklingsprojekt (finns inga pågående projekt). Totalt har koncernens resultat för de nio första månaderna belastats med avskrivningar av materiella- och immateriella tillgångar om -4 505 (-3 372) KSEK.

Finansiell ställning och kassaflöde

Soliditeten för koncernen uppgick till 42 (69) procent den 30 september 2021 och det egna kapitalet till 7 851 (19 167) KSEK.

Motsvarande siffror för moderbolaget var 40 (68) procent respektive 7 509 (19 049) KSEK. Koncernens likvida medel uppgick till 6 740 (12 393) KSEK per 30 september 2021. Totala tillgångar för koncernen uppgick den 30 september 2021 till 18 725 (27 830) KSEK.

Zaplox har efter periodens utgång säkerställt ett brygglån om 3,5 MSEK från bolagets huvudägare Marknadspotential AB. Bolagets utestående teckningsoptioner av serie TO 1 berättigar till teckning under perioden från och med den 25 november 2021 till och med den 9 december 2021 och vid fullt nyttjande av de aktuella teckningsoptionerna tillförs Zaplox cirka 14,3 MSEK före emissionskostnader. Vidare arbetar också bolagets styrelse intensivt med att säkerställa Zaplox långsiktiga finansiering.

Kassaflöde och investeringar

Koncernens kassaflöde för det tredje kvartalet uppgick till -7 580 (8 343) KSEK. Kassaflödet för moderbolaget uppgick till -7 334 (8 079) KSEK. Investeringarna uppgick för koncernen till 0 (-696) KSEK. Investeringarna för moderbolaget uppgick till 0 (-696) KSEK.

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

- Bokslutskommuniké: Q4 2022-02-24
- Delårsrapport: Q1 2022-05-24

Personal

Medelantalet anställda i koncernen uppgick för perioden juli till september 2021 till 15 (11), av vilka 5 (3) är kvinnor. Totalt var det 18 (16) heltidsresurser, anställda och konsulter engagerade i verksamheten vid periodens utgång. Zaplox fasar ut konsulter för att satsa på att anställa personal som vill jobba i bolaget under en längre period. Detta för att få kontinuitet och stabilitet på utvecklingsavdelningen och resten av organisationen. Utfasning av existerande resurser och infasning av nya har till viss del varit överlappande. Det finns anledning att avvakta utvecklingen av Covid-19 då fortsatta reserestriktioner kan påverka Zaplox omsättning negativt och därmed också storleken på personalstyrkan.

INTÄKTER & RESULTAT

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 samt 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. 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 som exempelvis ASSA ABLOY, dormakaba, 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 i världen har haft stängt eller haft låg beläggningsgrad har därför infört kostnadsbesparingsprogram och bl. a varslat personal. Detta innebär att många hotell kan uppleva 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 kontaktfri 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 2021-09-30	2020-01-01 2020-12-31
Even Frydenberg, styrelseledamot, projektarvode inkl. reskostnader	0	70
Summa transaktioner närstående	0	70

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

(KSEK)	2021 Q3	2020 Q3	2021 Q1-Q3	2020 Q1-Q3	2020 Helår
Rörelseintäkter					
Nettoomsättning	869	866	2 320	2 783	3 696
Aktiverat arbete för egen räkning	0	607	750	2 060	2 813
Övriga rörelseintäkter	79	529	195	966	1 052
Summa rörelseintäkter	**948**	**2 002**	**3 265**	**5 809**	**7 561**
Rörelsekostnader					
Övriga externa kostnader	-3 531	-2 971	-11 712	-8 372	-12 406
Personalkostnader	-4 952	-3 612	-15 407	-11 888	-16 861
Av- och nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 504	-1 059	-4 505	-3 174	-4 238
Övriga rörelsekostnader	-83	-84	-162	-549	-723
Summa rörelsekostnader	**-10 070**	**-7 726**	**-31 786**	**-23 983**	**-34 228**
RÖRELSERESULTAT	**-9 122**	**-5 724**	**-28 521**	**-18 174**	**-26 667**
Finansiella poster					
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	0	0	0	0	0
Räntekostnader och liknande resultatposter	-23	-40	-114	-116	-157
Summa finansiella poster	**-23**	**-40**	**-114**	**-116**	**-157**
Resultat efter finansiella poster	**-9 145**	**-5 764**	**-28 635**	**-18 290**	**-26 824**
Resultat före skatt	**-9 145**	**-5 764**	**-28 635**	**-18 290**	**-26 824**
PERIODENS RESULTAT	**-9 145**	**-5 764**	**-28 635**	**-18 290**	**-26 824**
RESULTAT PER AKTIE, SEK*	**-0,04**	**-0,07**	**-0,16**	**-0,23**	**-0,34**

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

KONCERNENS BALANSRÄKNING

(KSEK)	9/30/2021	9/30/2020	12/31/2020
TILLGÅNGAR			
Tecknat men ej inbetalt kapital	0	0	0
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	9 769	13 805	13 503
Materiella anläggningstillgångar	117	117	107
Summa anläggningstillgångar	**9 886**	**13 922**	**13 610**
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	982	706	696
Övriga fordringar	426	378	567
Förutbetalda kostnader	691	431	344
Likvida medel	6 740	12 393	5 322
Summa omsättningstillgångar	**8 839**	**13 908**	**6 929**
SUMMA TILLGÅNGAR	**18 725**	**27 830**	**20 539**
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	14 301	11 918	11 918
Ej registrerat aktiekapital	0	0	0
Övrigt tillskjutet kapital	178 237	159 978	159 978
Annat eget kapital inkl. årets resultat	-184 687	-152 729	-161 331
Summa eget kapital	**7 851**	**19 167**	**10 565**
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	0	714	714
Summa långfristiga skulder	**0**	**714**	**714**
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 429	1 429	1 429
Leverantörsskulder	1 461	1 054	1 813
Skatteskulder	113	290	351
Övriga skulder	4 786	2 410	2 583
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 085	2 766	3 084
Summa kortfristiga skulder	**10 874**	**7 949**	**9 260**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	**18 725**	**27 830**	**20 539**
Soliditet	**42%**	**69%**	**51%**

KONCERNENS KASSAFLÖDE

(KSEK)	2021 Q3	2020 Q3	2021 Q1-Q3	2020 Q1-Q3	2020 Helår
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	-9 145	-5 764	-28 635	-18 290	-26 824
Justeringar för poster som ej ingår i kassaflöde	1 504	1 059	4 505	3 372	4 436
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapital	**-7 641**	**-4 705**	**-24 130**	**-14 918**	**-22 388**
Förändring i rörelsekapital					
Ökning/minskning fordringar	884	315	-492	-346	-438
Ökning/minskning av kortfristiga skulder	-466	-358	1 614	-103	1 208
Förändring i rörelsekapital	**418**	**-43**	**1 122**	**-449**	**770**
Kassaflöde från den löpande verksamheten	**-7 223**	**-4 748**	**-23 008**	**-15 367**	**-21 618**
Investeringsverksamhet					
Förvärv/avyttring av immateriella tillgångar	0	-89	-750	-89	-2,813
Förvärv/avyttring av materiella tillgångar	0	-607	-32	-2 060	-89
Kassaflöde från investeringsverksamheten	**0**	**-696**	**-782**	**-2 149**	**-2 902**
Finansieringsverksamhet					
Nyemission	0	19 863	29 062	19 863	19 863
Emissionskostnader	0	-2 957	-3 194	-3 184	-3 184
Brygglån från ägare*	0	-3 000	0	-	0
Ökning/minskning långfristiga skulder	-357	-119	-714	-357	-357
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	**-357**	**13 787**	**25 154**	**16 322**	**16 322**
Periodens kassaflöde	-7 580	8 343	1 364	-1 194	-8 198
Likvida medel vid periodens början	14 291	4 084	5 322	13 615	13 615
Omräkningsdifferens	29	-34	54	-28	-95
Likvida medel vid periodens slut	**6 740**	**12 393**	**6 740**	**12 393**	**5 322**

**Brygglån 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	53
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	-28 635
Eget kapital 2021-09-30	**14 301**	**0**	**178 237**	**-184 687**

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

(KSEK)	2021 Q3	2020 Q3	2021 Q1-Q3	2020 Q1-Q3	2020 Helår
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	968	1 002	2 628	3 167	4 177
Aktiverat arbete för egen räkning	0	607	750	2 060	2 813
Övriga rörelseintäkter	79	529	195	965	1 053
Summa rörelsens intäkter	**1 047**	**2 138**	**3 573**	**6 192**	**8 043**
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-4 893	-3 921	-14 970	-11 246	-16 151
Personalkostnader	-3 877	-2 854	-12 659	-9 555	-13 805
Av- och nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 505	-1 059	-4 505	-3 174	-4 238
Övriga rörelsekostnader	-83	-85	-162	-549	-724
Summa rörelsens kostnader	**-10 358**	**-7 919**	**-32 296**	**-24 524**	**-34 918**
RÖRELSERESULTAT	**-9 311**	**-5 781**	**-28 723**	**-18 332**	**-26 875**
Finansiella poster					
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	7	3	13	10	12
Nedskrivning av finansiella anläggningstillgångar och kortfristiga placeringar	0	0	0	0	0
Räntekostnader och liknande resultatposter	-23	-39	-114	-115	-157
Summa finansiella poster	**-16**	**-36**	**-101**	**-105**	**-145**
Resultat efter finansiella poster	**-9 327**	**-5 817**	**-28 824**	**-18 437**	**-27 020**
Resultat före skatt	**-9 327**	**-5 817**	**-28 824**	**-18 437**	**-27 020**
PERIODENS RESULTAT	**-9 327**	**-5 817**	**-28 824**	**-18 437**	**-27 020**
RESULTAT PER AKTIE, SEK	**-0,04**	**-0,07**	**-0,16**	**-0,23**	**-0,34**

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

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

(KSEK)	9/30/2021	9/30/2020	12/31/2020
TILLGÅNGAR			
Tecknat men ej inbetalt kapital	0	0	0
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	9 769	13 805	13 503
Materiella anläggningstillgångar	106	105	96
Finansiella anläggningstillgångar	640	640	640
Summa anläggningstillgångar	**10 515**	**14 550**	**14 239**
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	982	706	696
Övriga fordringar	426	378	567
Förutbetalda kostnader	344	431	345
Likvida medel	6 680	12 077	4 853
Summa omsättningstillgångar	**8 432**	**13 592**	**6 461**
SUMMA TILLGÅNGAR	**18 947**	**28 142**	**20 700**
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	14 301	11 918	11 918
Ej registrerat aktiekapital	0	0	0
Fond för utvecklingsutgifter	9 523	11 987	12 049
Överkursfond	178 237	159 978	159 978
Balanserat resultat	-165 728	-146 397	-146 459
Periodens resultat	-28 824	-18 437	-27 020
Summa eget kapital	**7 509**	**19 049**	**10 466**
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	0	714	714
Summa långfristiga skulder	**0**	**714**	**714**
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 429	1 429	1 429
Leverantörsskulder	1 356	1 054	1 808
Skulder till koncernföretag	1 059	508	361
Skatteskulder	113	290	351
Övriga skulder	4 503	2 389	2 563
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 977	2 709	3 008
Summa kortfristiga skulder	**11 437**	**8 379**	**9 520**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	**18 946**	**28 142**	**20 700**
Soliditet	**40%**	**68%**	**51%**

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDE

(KSEK)	2021 Q3	2020 Q3	2021 Q1-Q3	2020 Q1-Q3	2020 Helår
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	-9 327	-5 817	-28 824	-18 437	-27 020
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet.	1 505	1 059	4 505	3 372	4 436
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapital	**-7 822**	**-4 758**	**-24 319**	**-15 065**	**-22 584**
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	895	316	-144	-346	-439
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelseskulder	-50	-570	1 918	111	1 252
Förändring i rörelsekapital	**845**	**-254**	**1,774**	**-235**	**813**
Kassaflöde från den löpande verksamheten	**-6 977**	**-5 012**	**-22 545**	**-15 300**	**-21 771**
Investeringsverksamheten					
Förvärv/avyttring av immateriella tillgångar	0	-89	-750	-89	-2 813
Förvärv/avyttring av materiella tillgångar	0	-607	-32	-2 060	-89
Kassaflöde från investeringsverksamheten	**0**	**-696**	**-782**	**-2 149**	**-2 902**
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	0	19 863	29 062	19 863	19 863
Emissionskostnader	0	-2 957	-3 194	-3 184	-3 184
Brygglån från ägare*	0	-3 000	0	0	0
Amortering av låneskulder	-357	-119	-714	-357	-357
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	**-357**	**13 787**	**25 154**	**16 322**	**16 322**
Periodens kassaflöde	-7 334	8 079	1 827	-1 127	-8 351
Likvida medel vid periodens början	14 014	3 998	4 853	13 204	13 204
Likvida medel vid periodens slut	**6 680**	**12 077**	**6 680**	**12 077**	**4 853**

**Brygglån från huvudägare som återbetalts efter genomförd företrädesemission.*

MODERBOLAGETS FÖRÄNDRING EGET KAPITAL

(KSEK)	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Fond för utv. utgifter	Överkurs-fond	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	-28 824
Fond för utvecklingsutgifter	0	0	750	0	-750
Minskning av utvecklingsfond	0	0	-3 276	0	3 276
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 2021-09-30	**14 301**	**0**	**9 523**	**178 237**	**-194 552**

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 27 oktober, 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

facebook.com/zaplox linkedin.com/zaplox twitter.com/zaplox1 instagram.com/zaplox_solutions