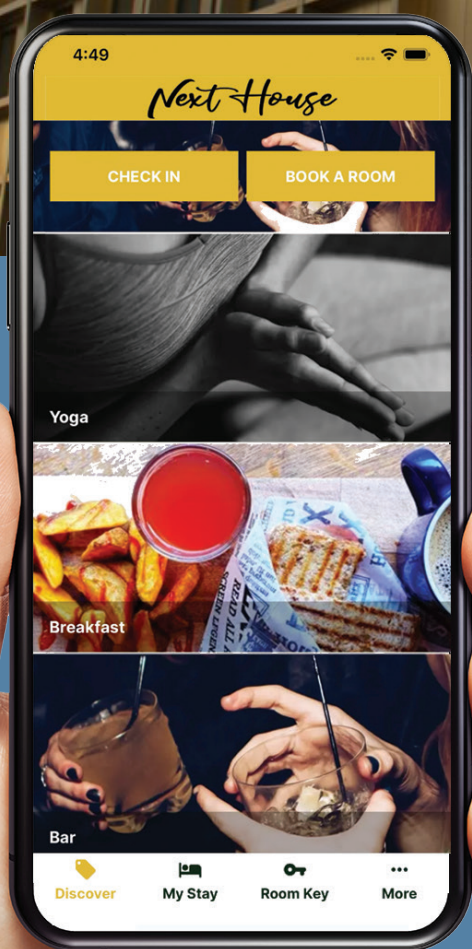




Q4

DELÅRSRAPPORT

Oktober – December, 2021

ZAPLOX

Omslagsbild: Next House Copenhagen, Danmark



Intäktsgenererande dörrar ökar men återkommande restriktioner påverkar leveranstiderna

Fjärde kvartalet för koncernen (2021-10-01 till 2021-12-31)

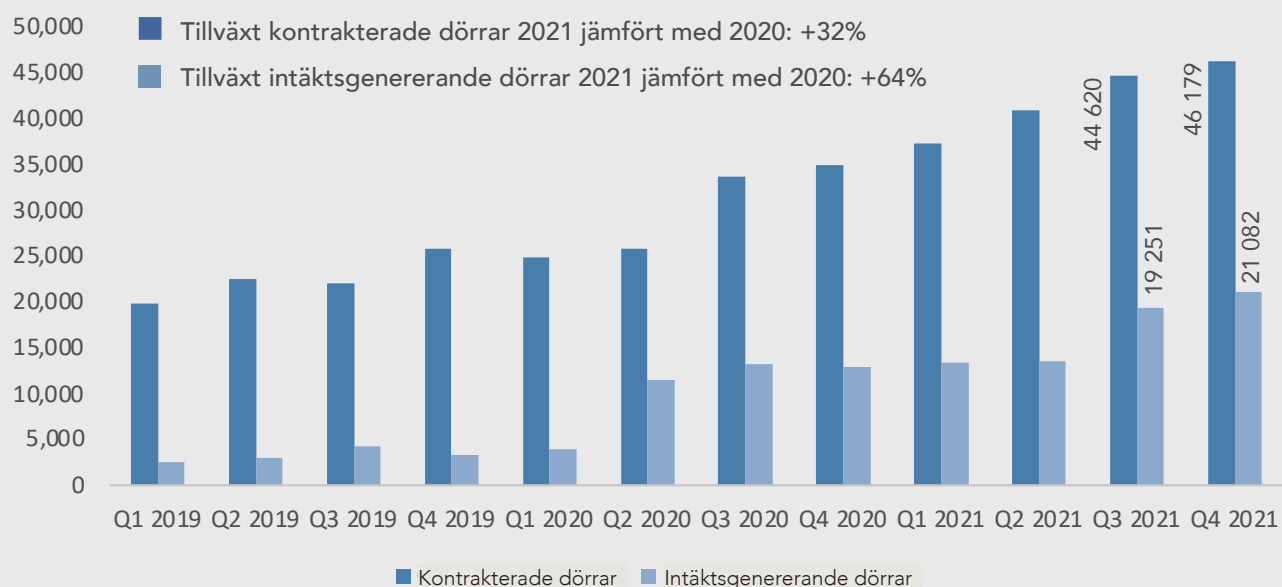
- Nettoomsättningen uppgick till 669 (912) KSEK.
- Resultat efter finansiella poster uppgick till -9 851 (-8 538) KSEK.
- Resultat per aktie* uppgick till -0,04 (-0,11) SEK.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -8 435 (-6 255) KSEK.
- Likvida medel uppgick till 21 762 (5 322) KSEK vid periodens utgång.
- Soliditeten** uppgick till 67 (51) %.

Helårsperioden för koncernen (2021-01-01 till 2021-12-31)

- Nettoomsättningen uppgick till 2 989 (3 696) KSEK.
- Resultat efter finansiella poster uppgick till -38 482 (-26 824) KSEK.
- Resultat per aktie* uppgick till -0,18 (-0,34) SEK.

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

**Soliditet: Eget kapital dividerat med totalt kapital



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 personalbrist och helt eller delvis stängda hotell under delar av Q4 2021 har leveranserna dragit ut på tiden. Trots detta har antalet intäktsgenererande dörrar ökat med 64 procent den 31 december 2021 jämfört med 31 december 2020.

Fjärde kvartalet i korthet

Zaplox och Best Western Hotel Group Scandinavia tecknar samarbetsavtal och erbjuder digital gästresa till medlemshotell

Best Western Hotel Group Scandinavia (BWH) som är ett ledande, globalt hotellnätverk tecknar samarbetsavtal med Zaplox för att erbjuda deras 160 medlemshotell med totalt cirka 15 000 rum en digital/mobil gästresa från Zaplox. Samarbetsavtalet är treårigt och ger medlemmarna möjlighet att snabbt och enkelt lansera sin egen gästresa med hjälp av Zaplox lösningar och beprövade integrationer till marknadsledande hotellås, och Property Management System (PMS). BWH Hotel Group är ett ledande, globalt hotellnätverk där gruppens medlemmar representerar flertalet hotellsegment från berömda lyxhotell, exklusiva och unika boutiquehotell, till prisvärda mindre hotell med komfort – alla designade för en personlig upplevelse. BWH Hotel Group, som är en franchise-organisation fungerar som en paraplyorganisation över gruppens 17 varumärken som bildar ett globalt nätverk med cirka 4 700 hotell utspridda över olika hotellsegment i fler än 100 länder.

ARP Hansen Hotel Group utökar samarbetet med Zaplox och tecknar avtal för Wakeup hotel i Aarhus

Arp Hansen Hotel Group, som är en av Danmarks största hotellkedjor med 13 hotell och två hostels med totalt över 5 000 rum, utökar sitt samarbete med Zaplox och tecknar ett nytt avtal för både Zaplox mobila gästapp Premium 3 och självbetjäningsskiosk för Wakeup Aarhus i Danmark. Det nya avtalet, som innefattar 315 rum markerar Zaplox

sjätte installation med Danmarks marknadsledande hotellgrupp. Nya Next House Copenhagen, med 1 650 bäddar, samt Steel House Copenhagen, Wakeup Bernstorffsgade, Wakeup Borgergade och Wakeup Carsten Niebuhrs Gade med totalt cirka 1 900 rum är sedan tidigare i drift med Zaplox kiosk och app.

Stor efterfrågan på Zaplox samtliga lösningar – nya kundavtal i Europa och Nordamerika

Trots kvarstående restriktioner och en hektisk sommarsäsong för många hotell, tecknade Zaplox flera nya kundavtal på både den europeiska och nordamerikanska marknaden. Avtalen omfattar lösningarna Zaplox SDK, Zaplox Kiosk, Zaplox mobila gäst app och mobila nyckelapp. Totalt sett adderar de nya avtalen med Delaware North Southland Park, Hotel Verdandi, Rolling Hills Casino, Route 66 Casino Hotel, Route 66 RV Resort, The Barrymore Hotel, The Brakeman Hotel, Tradewinds Island Resort och Vaeshartelt Hotel över 2 100 nya dörrar till Zaplox kundportfölj.

Partneravtal med Akia adderar högt efterfrågad funktionalitet för kommunikation till mobil gästresa

Ett strategiskt partnerskapsavtal med den molnbaserade gästmeddelandeleverantören Akia tecknades för den nordamerikanska och europeiska hotellmarknaden. Akia, som har cirka 1 000 kunder, primärt i Nordamerika, är en ledande leverantör av en kommunikationsplattform för automatisering av arbetsflöden, kund- och gäst-kommunikation och textmeddelanden. Partnerskapet



Vaeshartelt Hotel, Nederländerna



Wakeup Aarhus, Danmark

bildar en marknadsdrivande allians som kompletterar och ökar konkurrenskraften i den kontaktfria mobila gästresan och stödjer hotellägarens digitaliseringsprocess.

Zaplox erhöll teckningsförbindelser på cirka 38 procent inför nyttjandeperioden för teckningsoptioner av serie TO1

Zaplox större aktieägare samt personer ur styrelse och ledning avtalade om nyttjande av sina respektive teckningsoptioner. Vid fullt nyttjande av samtliga teckningsoptioner av serie TO1 tillförs Zaplox cirka 14,3 MSEK före emissionskostnader. De totala teckningsförbindelserna uppgår till cirka 5,4 MSEK vilket motsvarar cirka 38 procent av den totala emissionsvolymen.

Zaplox offentliggjorde 80,23 procent utnyttjande av teckningsoptioner av serie TO1

I samband med den företrädesemission som Zaplox genomförde under våren 2021 emitterades 119 178 816 teckningsoptioner av serie TO1. Den 9 december 2021 avslutades perioden för utnyttjande av Zaplox teckningsoptioner av serie TO1. Totalt utnyttjades 95 620 374 teckningsoptioner för teckning av 47 810 187 aktier, vilket innebär en utnyttjandegrad på 80,23 procent. Zaplox tillförs därmed cirka 11,5 MSEK före emissionskostnader.

Tess Mattisson ny VD för Zaplox och Even Frydenberg fortsätter som aktiv styrelseledamot

Tess Mattisson blir ny VD för Zaplox och Zaplox nuvarande VD, Even Frydenberg fortsätter som aktiv styrelseledamot i Zaplox. Tess Mattisson tillträder den 21 mars 2022.

Even Frydenberg fortsätter som VD fram till dess och kommer därefter i aktiv samverkan samarbeta med Tess under en längre övergångsperiod för att säkra Zaplox fortsatta tillväxt. Under Evens ledning från hösten 2020 fram till idag har Zaplox nått nya försäljningsnivåer och antalet kundinstallationer har ökat markant. Zaplox har nu mer än 45 000 kontrakterade dörrar och över 20 000 intäktsgenererande dörrar, vilket innebär en tillväxt på 43 procent respektive 89 procent.



Tess Mattisson tillträder som ny VD för Zaplox.

Driftökningen fortsätter trots nya nedstängningar och ostadiga reseregler

Antalet kontrakterade dörrar ökar med över 30 procent och intäktsgenererande dörrar med hela 64 procent under året.

Even
Frydenberg
VD, Zaplox

När hela världen trodde sig ha pandemins slut i sikte slog Omikron till och mattan rycktes ännu en gång bort under hotellägares stampande och frustrerade fötter. Trots detta fortsatte resandet under fjärde kvartalet i den mån det var möjligt med kontinuerliga nedstängningar och ostadiga restriktioner och inreseregler. Omvärldens osäkerhet har gjort att hotellindustrin har varit mycket försiktig med det tillskott som sommarsäsongen genererade, samtidigt bekräftar både hotell och gäster med kraft att digitala lösningar är avgörande för att hotellindustrin ska återhämta sig snabbt. En nyligen publicerad rapport visade att hela 66 procent av de tillfrågade hotellen planerade att öka sin IT-budget under 2022*.

“Avtalet med Google är ett starkt bevis på att våra partnersamarbeten ökar vår konkurrenskraft och ger direkta resultat...”

Högre gästförväntningar en bestående pandemieffekt

Trots att pandemin för tillfället spelar en central roll i viljan och behovet av att investera i digitala gästresa kan hotell som väljer att erbjuda ett digitalt alternativ glädja sig över ett försprång när det kommer till gästens upplevelse. Allt fler undersökningar visar att resenärens förväntningar på hotellvistelsen idag är avsevärt högre än före pandemins utbrott och att mobila lösningar för in-och utcheckning numera anses vara fundamentala element i varje hotellvistelse. De stora internationella kedjorna fortsätter med standardiseringen av sina mobila gästresor och vi välkomnar utvecklingen då den påskyndar marknadens investeringstakt för digitala gör-det-själva lösningar. Även om det inte går lika fort som förväntat, kommer

marknaden växa i takt med att de digitala lösningarna blir lika självklara som det traditionella serviceutbudet.

Pandemin fortsätter påverka men vi bibehåller installationstakten

Under det fjärde kvartalet har vi fortsatt att addera nya kontrakterade dörrar och öka antalet intäktsgivande dörrar. Trots nya oförutsedda nedstängningar ökade antalet intäktsgivande dörrar med mer än 10 procent, vilket följer upp det tredje kvartalets installationsrekord. För 2021, summerar vi 46 179 kontrakterade dörrar, vilket är en ökning med över 30 procent och 21 082 intäktsgivande dörrar, vilket innebär en ökning med 64 procent. Nämnda nedstängningar har dock resulterat i lägre månadsintäkter då hotellen återigen fått stänga och för att stödja våra kunder har vi då valt att inte fakturera månadsavgiften. Samtidigt har vi fortsatt med reducerade startavgifter för att attrahera nya kunder, vilket sammantaget påverkat kvartalets omsättning. Men med utgångspunkt från vår försäljningspipeline, och det faktum att vi medverkar i flertalet upphandlingar för större globala hotellkedjor, samt våra pågående och kommande leveransprojekt, har vi goda förutsättningar att nå vår målsättning på 70 000 kontrakterade dörrar och 40 000 aktiva dörrar under andra halvåret 2022.

I oktober tecknade vi ett samarbetsavtal med Best Western Hotel Group Scandinavia för en digital gästresa till deras medlemmar. BWH Group i Skandinavien har drygt 160 medlemshotell vilket summerar till uppskattningsvis 15 000 rum. I Visby är nu Best Western Strand och Solheim Hotel i drift med Zaplox kiosk och intresset från hotellgruppens medlemmar är högt.

Ett tecken på att Europa nu också fokuserar på digitaliseringen, är att flera nya avtal signerades även i andra delar av Europa, bland annat i Schweiz, Norge och Danmark, men på grund av stängda hotell, låg beläggning och brist på tillgänglig personal till följd av permitteringar har hotellen flyttat fram installationsprojektet. Kortsiktigt påverkar det kvartalets resultat av intäktsgivande dörrar, men ur ett långsiktigt perspektiv är den stora andelen nya avtal positiva eftersom de ger förutsägbara intäkter på lång basis.

Då Zaplox affärsmodell bygger på startavgifter och månatliga intäkter per hotelldörr finns det i teorin ingen korrelation mellan användandet av Zaplox lösningar och resultatet av intäktsgenererande dörrar. Men det är av allra största vikt för oss att fullt ut stödja våra kunders användning av våra lösningar under implementeringsfasen. Därför har vi under kvartalet utökat våra eftermarknadsinsatser och adderat fler möjligheter till att inhämta mätbara data och "best practices" för att på bästa sätt bistå våra kunder som är i drift.

Kraftfulla integrationer förstärker Zaplox position

För Zaplox har kvartalet präglats av ett stort fokus på att fortsätta att anpassa och automatisera våra processer för att kunna leverera skalbara produkter ännu snabbare till marknaden. Utöver det, har flera nya partneravtal och integrationer färdigställts. Bland dessa ingår ledande PMS som Infor HMS och Mews, det globala betalningssystemet Elavon samt AKIAs plattform för gästmeddelade. Dessa partnersamarbeten öppnar upp nya försäljningsmöjligheter för Zaplox då samtliga aktörer har en stark marknadsposition och stor kundbas både i Europa och Nordamerika. Framöver avser vi att utöka vårt partnernätverk till att inkludera fler tekniklösningar från hotellbranschens marknadsledare och på så sätt addera konkurrenskraftig funktionalitet, få tillgång till fler hotell och därmed också inträde på fler geografiska marknader.

Det nyss annonserade avtalet med Google är ett starkt bevis på att våra partnersamarbeten ökar vår

konkurrenskraft och ger direkta resultat när vi tillsammans med dormakaba och Stayntouch nu levererar en mobil gästresa för Googles korttidsboenden med start för Bay View Suites i Silicon Valley.

I mellanöstern fortgår vårt nyligen annonserade partnerskap med systemintegratören Digiteck Vision. Inför 2022, utvärderar vi, tillsammans med våra partners, även Asien som en potentiell marknad för Zaplox. Ur ett strategiskt perspektiv är regionen, som dominerar internetanvändningen i världen och tillhör en av de snabbast växande marknaderna vad gäller antalet digitala användare, oerhört intressant för bolagets fortsatta tillväxt.

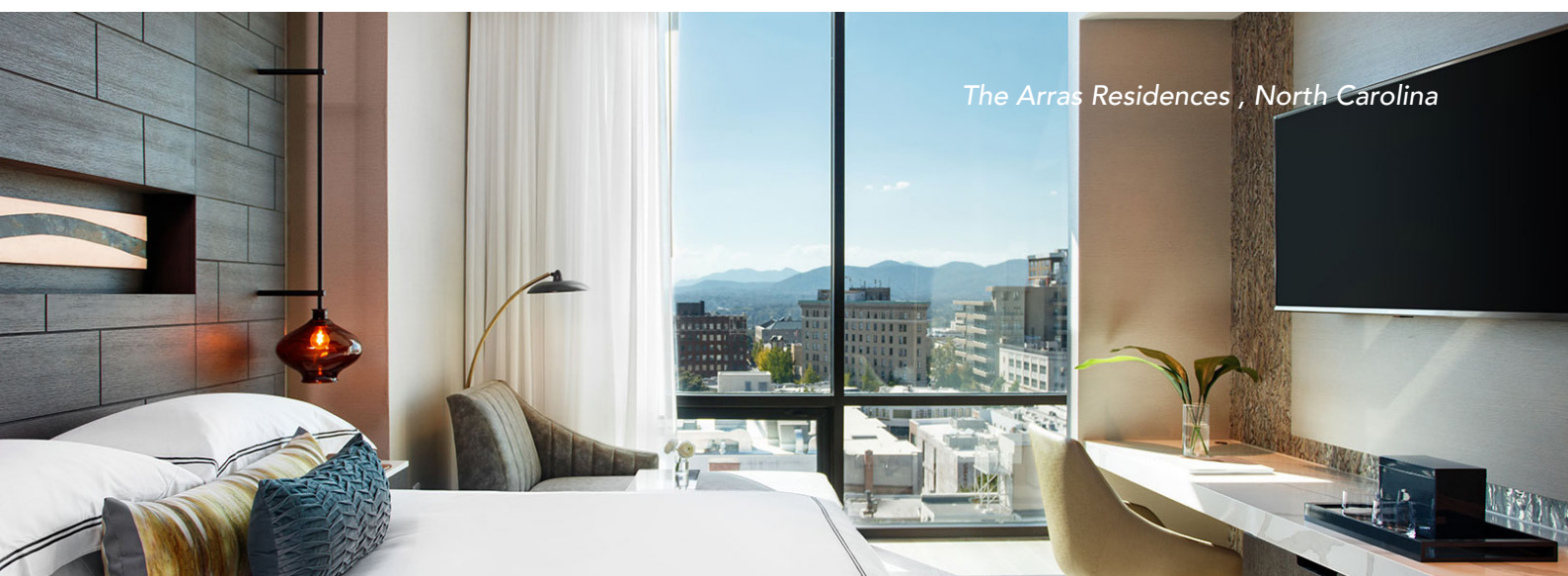
Mer än 80 procent utnyttjade TO1

Vi är mycket glada för det fortsatta förtroende som våra investerare ger oss. I december 2021 avslutades perioden för utnyttjande av Zaplox teckningsoptioner av serie TO1. Totalt utnyttjades 95 620 374 teckningsoptioner för teckning av 47 810 187 aktier, vilket ger en utnyttjandegrad på drygt 80 procent. Zaplox tillfördes därmed cirka 11,5 MSEK före emissionskostnader.

Tess Mattisson tillträder som VD

Avslutningsvis vill jag välkomna Tess Mattisson som ny VD för Zaplox. Tess startar den 21 mars och kommer till Zaplox med en gedigen hotellbakgrund och ett stort nätverk för att leda bolaget till nästa nivå. Vi har under de senaste 18 månaderna genomfört en strategisk förändring med fokus på nya partnerintegrationer, en skalbar produktportfölj och en mycket lyckad kapitalisering. Zaplox starka team har djup teknisk expertis och kommersiell erfarenhet och bolaget är förberett för fortsatt tillväxt i en period där digitalisering är ett måste för hotellbranschen. Mitt aktiva engagemang i Zaplox kommer fortsätta, då jag kvarstår som styrelsemedlem. Zaplox utveckling och framgång är oerhört spännande och jag ser fram emot att fortsätta vara del av detta fantastiska bolag.

** 2022 Technology Study av Hospitality Technology Network*



Post-Covid: Gästupplevelsen omdefinieras med tekniken som ledstjärna

*Pernilla Brodd
CMO & Head of Strategic Alliances*

Arbetskraftsbrist och de fortsatta effekterna av COVID-19 dominerade besöksnäringen 2021. Men 2022 ser ut att bli ett ljusare år för hotellbranschen som hoppas på en stark återhämtning med ökat resande och nya intäktsmöjligheter.

Det har varit en massiv utmaning för besöksnäringen (hotellindustrin) att navigera genom en global pandemi och även om återhämtningen pågår så råder det stor brist på arbetskraft på hotell och restauranger. Fritidsresande har kommit igång medan affärsresandet ligger långt under 2019 års nivåer. Trots detta ser vi mycket positivt på 2022, då hotellens efterfrågan på nya tekniska lösningar som stödjer deras operativa processer och en efterlängtat återhämtning bidrar till en ljusare marknadsutblick.

Två år efter att COVID-19, först upptäcktes har hotellindustrin inte återhämtat sig helt. Det låga intresset för att resa har haft en avgörande inverkan även om det tagit fart de senaste 6 månaderna i takt med lättade restriktioner, vaccintillgänglighet och ett ökat förtroende från hotellgästen. När beläggningen ökar behöver hotellägare finna kreativa sätt att möta gästernas önskemål utan att exempelvis långa väntetider påverkar deras gästupplevelse. Kreativa lösningar som inkluderar teknik, marknadsföring och förbättrade personalförmåner kommer ha en stor inverkan på hur snabbt återhämtningen sker.



Den globala hotellmarknaden förväntas växa från 3 952,87 miljarder USD 2021 till 4 548,42 miljarder USD 2022¹ med en sammansatt årlig tillväxttakt (CAGR) på 15,1 procent. Tillväxten beror främst på att hotellen har omorganiserat operativt och till viss del återhämtat sig från COVID-19, som tidigare lett till avgörande restriktiva åtgärder och inneburit stora operativa utmaningar. Marknaden förväntas nå 6 715,27 miljarder dollar 2026 vid en CAGR på 10,2 procent.

30 procent av IT-budgeten öronmärks för ny teknik

I 2022 Lodging Technology Study en undersökning genomförd av Hospitality Technology², svarar 26 300 beslutsfattare inom hotellindustrin på hur de ser på omdefinieringen av den totala gästupplevelsen efter pandemin. Det ska sägas att dagens hotellägare jonglerar en mix av utmaningar där krympande budgetar och personalbrist är några men de har samtidigt en stor entusiasm för innovativa, gästvänliga tekniska lösningar. Den nedåtgående kurvan för hotellindustrins IT-budgetar började 2019 och fortsatte även under 2021, då 2–3 procent av de totala intäkterna gick till IT-budgeten (jämfört med 3–4 procent under 2020). Den goda nyheten är att de flesta hotell inte förväntar sig att deras budgetar för 2022 kommer att krympa ytterligare utan tvärtom. 66 procent ser en optimistisk ökning av IT-budgeten och genomsnittligt sägs cirka 30 procent av budgeten vara inriktad på att investera i ny teknik, vilket är en ökning med 24 procent sedan 2020.

På frågan om vilka utmaningar som påverkade deras verksamhet mest under 2021, är respondenterna tydliga. COVID-19 är fortfarande den största utmaningen och 75 procent av hotellen som identifierar det som en måttlig eller stor utmaning. Två andra områden rankas också

högt: Brist på tillräcklig IT-budget och svårigheter att integrera med äldre system, vilket ytterligare förstärker uppfattningen att innovation – särskilt integration mellan olika system – är mer än en kapitalkostnad utan ses som en drivkraft för intäkter. 60 procent av respondenterna anser att bristen på IT-budget är en viktig utmaning.

I Hospitality Technologys undersökning från 2021³ rankades specifika tekniska lösningar som är viktiga för hotellgästen vid val av hotell, och kostnadsfri Wi-Fi och mobil incheckning låg då högst på listan. I studien för 2022, bekräftar 90 procent av beslutsfattarna att de redan erbjuder eller planerar att erbjuda kostnadsfri Wi-Fi. Mer anmärkningsvärt är ökningen av kontaktfri betalning, där 74 procent av hotellen antingen erbjuder eller planerar att erbjuda detta under 2022. Mobilreservationer är ett annat område där intresset ökar snabbt (68 procent).

Gästlojalitet i topp, men vilka andra teknikinvesteringar prioriteras

77 procent av respondenterna rankar gästlojalitet som deras högst prioriterade teknikinitiativ. När man blev ombedd att rangordna betydelsen av olika teknikinitiativ, syntes en viktig förändring jämfört med tidigare undersökningar som kan kopplas till gästens krav på att reducera hotellets fysiska kontaktpunkter. 38 procent har för avsikt att investera i, uppgradera eller byta leverantör av hotellets mobila app och 22 procent avser att göra detsamma gällande självbetjäningsskiosker i hotellets lobby. Den ökade prioriteringen av reservationer via mobil, dator, app fortsätter och 71 procent av respondenterna rankar det som mycket viktigt. Förmågan att tänka bortom hotellets fyra väggar för att komma i kontakt med potentiella gäster är avgörande för beläggning och återhämtning. Digital gästkommunikation är också område där 29 procent avser att investera i, uppgradera en befintlig lösning eller byta leverantör

under 2022. En nyhet i gästfokuserad teknik, är den snabba ökningen av chatbots. 36 procent av hotellen rapporterar att de kommer investera i, uppgradera eller byta chatbot leverantör under året, vilket är en stor ökning av intresset jämfört med förra årets 16 procent. Chatboten är ett bra exempel på hur maskininlärning och kommunikationsteknik kan leverera nya nivåer av gästupplevelser och ge gästerna en "digital concierge".

“ 77 procent rankar gästlojalitet som deras högst prioriterade teknikinitiativ. ”

Tekniken både accelerator och intäktstrategi

Den traditionella gästresan är inte längre normen och resenärer vill ha mer än bara ett generiskt och välskött hotell. Framöver kommer den globala resenären att fortsätta att prioritera bekvämlighet, effektivitet och säkerhet mer än någonsin. De vill ha en personlig och intelligent gästupplevelse som kan levereras sömlöst och anpassas till deras unika behov och preferenser. Det är avgörande att hotellen kontinuerligt förbättrar gästupplevelsen, särskilt med anledning av den pågående globala personalbristen, då det avsevärt ökar konkurrenskraften. Det står klart att tekniken framöver är kärnan i hotellupplevelsen – både på hotellrummet och före och efter resan, vilket i sin tur kommer bidra till en långsiktig ökning av innovation och konceptutveckling för besöksnäringen. Tekniken och därmed också mobila lösningar kommer att fortsätta att vara högt prioriterade områden för hotellbranschens när vi fortsätter att navigera och återhämta oss under 2022.

Källor:

- (1) Hospitality Global Market Report 2022
- (2) 2022 Technology Study av Hospitality Technology Network
- (3) Hospitality Technology 2021 Customer Engagement Technology Studying: Powering Hospitality's Recovery

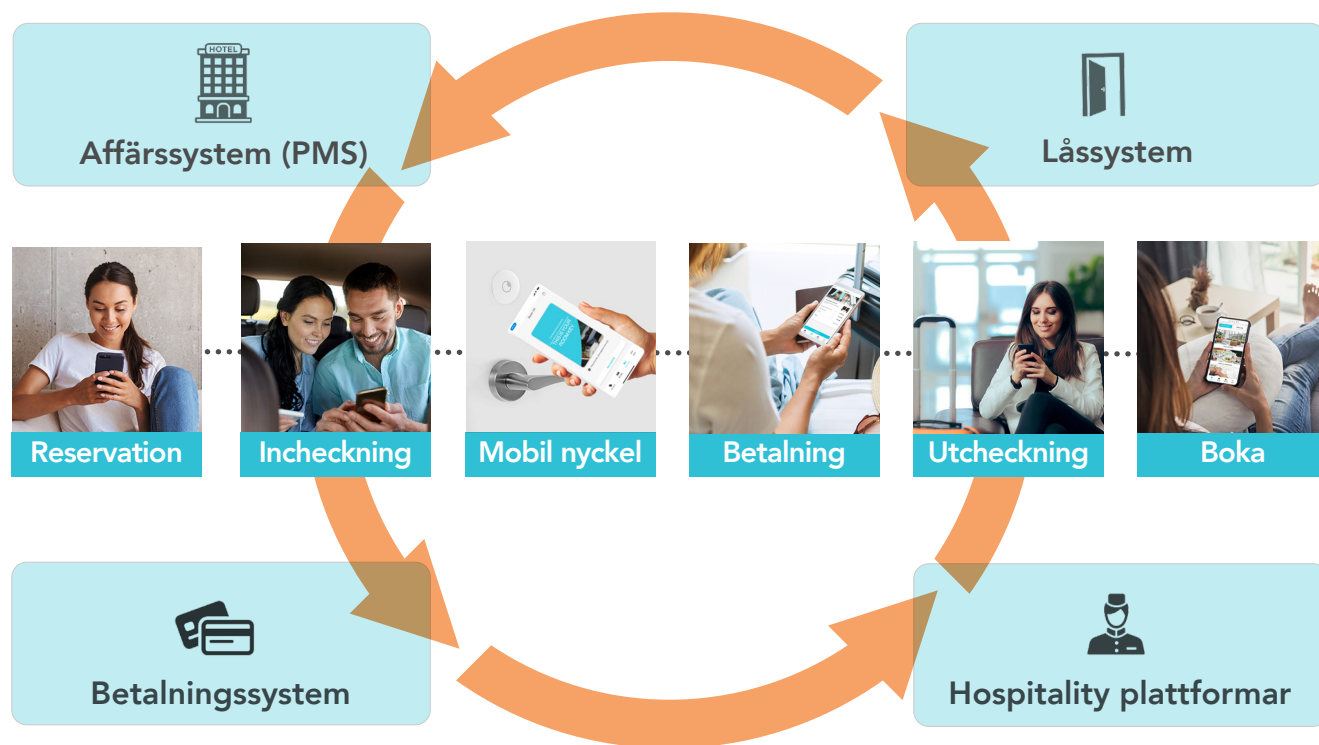
Swiss Apartments, Switzerland



INTEGRATIONER

Zaplox integrationslandskap

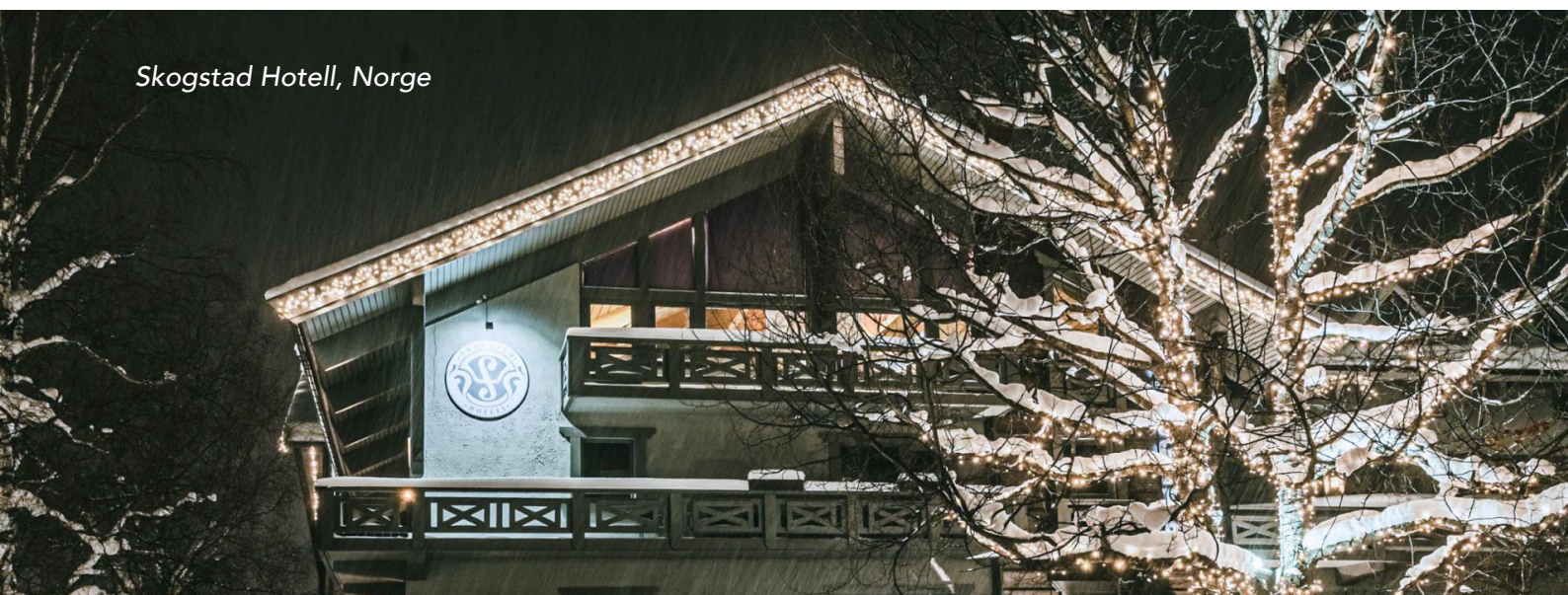
Zaplox strategiska partnerskap med globala marknadsledare av affärssystem för hotell (PMS), låssystem, betalningssystem och gästplattformar för hotellindustrin stärker Bolagets position på marknaden. Zaplox mobila gästresa inkluderar reservation, in- och utcheckning, mobila nycklar, betalning och erbjudande. 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.



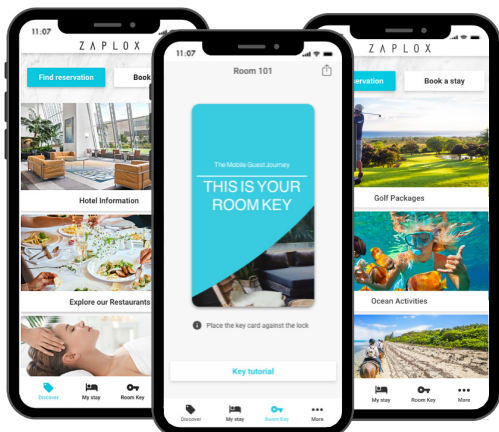
Zaplox Partners

ADYEN • AGILYSYS • AKIA • ALICE • ARISTOCRAT • ASSA ABLOY • CONSILIO • DORMAKABA
• ELAVON • FETCH • INFOR • JOINGO • MAESTRO • MEWS • NETS • ONITY
• ORACLE HOSPITALITY • PLANET • PROTEL • SALTO • SHIFT 4 • STAYNTOUCH • VISBOOK

Skogstad Hotell, Norge

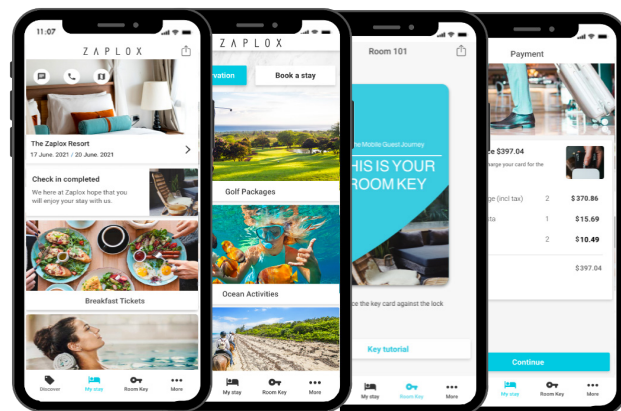


Kontaktfria gästlösningar för alla behov



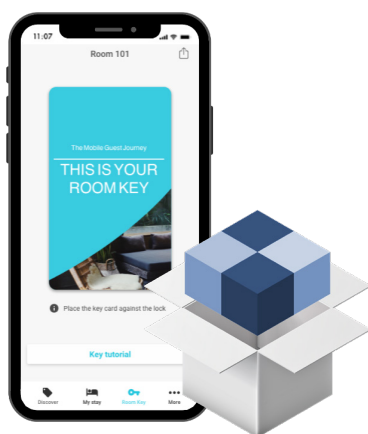
Zaplox Mobile Key App (Premium 1)

Nyckelappen gör det möjligt för hotell att erbjuda en mobil rumsnyckel som är integrerad med hotellets BLE anpassade låssystem. Gästen kan använda sin telefon för att låsa upp rumsdörren och behöver inte hantera något nyckelkort. Appen innehåller även hotell information, erbjudanden och möjlighet att boka nästa vistelse direkt i appen.



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 med PMS- och låsintegration - tillsammans med gästkommunikation, erbjudanden och reservationer. Premium 3 inkluderar även integration med hotellets betalningssystem och ger gästen möjlighet att betala sin vistelse i appen.



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 marknadsledande 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 skriva ut sitt nyckelkort samt betala för vistelsen i kiosken.

INTÄKTER & RESULTAT

Intäkter

Koncernen har haft en **nettoomsättning** på 669 (912) KSEK och moderbolaget 772 (1 010) KSEK, under det fjärde kvartalet. Intäkterna för abonnemang har ökat (19%) medan startavgifterna (engångsintäkterna) har minskat (-53%). För att ge hotellen incitament att gå över till en mobil gästresa genomfördes under året en kampanj som gav kunderna gratis startavgift. **Övriga rörelseintäkter** för helårsperioden uppgår för koncernen till 432 (1 052) KSEK och för moderbolaget till 432 (1 053) KSEK. Den största avvikelsen, 600 KSEK beror på statliga COVID-19 bidrag som Bolaget fick under 2020 för permitterad personal och som omställningsstöd.

Resultat

Kvartalets **rörelseresultat** uppgick till -9 833 (-8 498) KSEK för koncernen och till -9 905 (-8 543) KSEK för moderbolaget.

Övriga externa kostnader för koncernen uppgick till -3 573 (-4 036) KSEK och för moderbolaget till -4 787 (-4 905) KSEK, under det fjärde kvartalet. Avvikelsen beror på lägre konsultkostnader och något högre utvecklingskostnader så som programvaror och servertjänster. De lägre konsultkostnaderna är ett led i Zaplox strategi att fasa ut konsulter och satsingen på fastanställd personal för att få kontinuitet och stabilitet i utvecklingsavdelningen.

Koncernens **kostnader för personal** uppgår under det fjärde kvartalet till -5 424 (-4 976) KSEK. Motsvarande siffror för moderbolaget uppgick till -4 385 (-4 250) KSEK. Fler anställda på utvecklingsavdelningen och i USA samt låga personalkostnader under 2020 på grund av COVID-19 utgör avvikelsen.

Under kvartalet har **utgifter för utvecklingsarbete** aktiverats med 0 (753) 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 helårsperioden belastats med avskrivningar av materiella- och immateriella tillgångar på -6 010 (-4 238) KSEK.

Finansiell ställning

Soliditeten för koncernen uppgick till 67 (51) procent den 31 december 2021 och det egna kapitalet till 21 457 (10 565) KSEK. Motsvarande siffror för moderbolaget var 65

(51) procent respektive 21 023 (10 466) KSEK. Koncernens likvida medel uppgick till 21 762 (5 322) KSEK per 31 december 2021. Totala tillgångar för koncernen uppgick den 31 december 2021 till 32 138 (20 539) KSEK.

Kassaflöde och investeringar

Koncernens kassaflöde för det fjärde kvartalet uppgick till 14 996 (-7 008) KSEK. Kassaflödet för moderbolaget uppgick till 14 959 (-7 224) KSEK. Investeringarna uppgick för koncernen till 0 (-753) KSEK. Investeringarna för moderbolaget uppgick till 0 (-753) KSEK.

Förslag till resultatdisposition

Styrelsen avser föreslå den kommande årsstämman att ingen vinstutdelning lämnas för räkenskapsåret 2021.

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

- Årsredovisning 2022-04-28
- Delårsrapport Q1: 2022-05-24
- Årsstämma 2022-05-24
- Halvårsrapport Q2: 2022-07-21
- Delårsrapport Q3: 2022-10-26
- Bokslutskommuniké Q4: 2023-02-23

Personal

Medelantalet anställda i koncernen uppgick för perioden oktober till december 2021 till 15 (13), av vilka 5 (4) är kvinnor. Totalt var det 15 (18) fastanställda och 2 (5) konsulenter engagerade i verksamheten vid periodens utgång. 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 i utvecklingsavdelningen. Utfasning av existerande resurser och infasning av nya har varit till viss del överlappande.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Bolagets verksamhet berörs av ett antal risker som kan påverka dess resultat eller finansiella ställning i varierande

INTÄKTER & RESULTAT

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 för 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 vill 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, 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 stängt eller upplever just nu låg belägningsgrad och många hotellföretag har därför infört kostnadsbesparingsprogram och bl. a. 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 2021-12-31	2020-01-01 2020-12-31
Even Frydenberg, styrelseledamot, projektarvode inkl. reskostnader	0	70
Summa transaktioner närstående	0	70

AKTIEN

Aktien

Zaplox AB noterades på First North den 8 juni 2017. Per den 31 december 2021 uppgick antalet aktier till 286 167 819. Det finns ett aktieslag. Varje aktie medför lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och resultat samt berättigar till en röst på bolagsstämma.

Teckningsoptioner

Bolaget har 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.

Den 15 december offentliggjordes utfallet av utnyttjande av de 119 178 816 teckningsoptioner av serie TO1 i samband med den företrädesemission som Zaplox genomförde under våren 2021. Totalt utnyttjades 95 620 374 teckningsoptioner för teckning av 47 810 187 aktier, vilket innebär en utnyttjandegrad på 80,23 procent. Zaplox tillförs därmed cirka 11,5 MSEK före emissionskostnader.

Utspädning av aktien

AKTIEN	2021 Q4	2020 Q4	2021 Helår	2020 Helår
Antal aktier före full utspädning	286 167 819	119 178 816	286 167 819	119 178 816
Antal aktier efter full utspädning	286 167 819	119 178 816	286 167 819	119 178 816
Resultat per aktie före full utspädning	-0,04	-0,07	-0,18	-0,34
Resultat per aktie efter full utspädning	-0,04	-0,07	-0,18	-0,34
Genomsnittligt antal aktier före full utspädning*	262 262 726	79 452 544	214 568 089	79 452 544
Genomsnittligt antal aktier efter full utspädning*	262 262 726	79 452 544	214 568 089	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 31 december 2021

AKTIEÄGARE	Antal aktier	Andel %
Marknadspotential AB	76 500 000	26,73%
LMK Forward AB	46 243 000	16,16%
SEB Life International*	15 350 910	5,36%
Försäkringsbolaget Avanza Pension*	13 950 839	4,88%
Yalla U2 AB	4 500 000	1,57%
David Keiller	4 000 000	1,40%
SIX SIS AG, W8IMY*	3 486 007	1,22%
Clearstream Banking S.A., W8IMY de Valeurs Mobillieres S.A**	3 401 327	1,19%
Nordica Life*	3 243 000	1,13%
Pickwick Capital AB	2,812,500	0,98%
Övriga aktieägarna	112 680 236	39,38%
Totalt	286 167 819	100%

*Avser innehav för underliggande kunders räkning

** Avser Mankel Family Office GmbH:s innehav

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

(KSEK)	2021 Q4	2020 Q4	2021 Helår	2020 Helår
Rörelseintäkter				
Nettoomsättning	669	912	2 989	3 696
Aktiverat arbete för egen räkning	0	753	750	2 813
Övriga rörelseintäkter	237	88	432	1 052
Summa rörelseintäkter	906	1 753	4,171	7 561
Rörelsekostnader				
Övriga externa kostnader	-3 573	-4 036	-15 284	-12 406
Personalkostnader	-5 424	-4 976	-20 827	-16 861
Av- och nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 504	-1 064	-6 010	-4 238
Övriga rörelsekostnader	-238	-175	-400	-723
Summa rörelsekostnader	-10 739	-10 251	-42 521	-34 228
RÖRELSERESULTAT	-9 833	-8 498	-38 350	-26 667
Finansiella poster				
Räntekostnader och liknande resultatposter	-18	-40	-132	-157
Summa finansiella poster	-18	-40	-132	-157
Resultat efter finansiella poster	-9 851	-8 538	-38 482	-26 824
Resultat före skatt	-9 851	-8 538	-38 482	-26 824
PERIODENS RESULTAT	-9 851	-8 538	-38 482	-26 824
RESULTAT PER AKTIE, SEK	-0.04	-0.11	-0.18	-0.34

KONCERNENS BALANSRÄKNING

(KSEK)	12/31/2021	12/31/2020
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	8 273	13 503
Materiella anläggningstillgångar	109	107
Summa anläggningstillgångar	8 382	13 610
Omsättningstillgångar		
Kundfordringar	702	696
Övriga fordringar	455	567
Förutbetalda kostnader	837	344
Likvida medel	21 762	5 322
Summa omsättningstillgångar	23 756	6 929
SUMMA TILLGÅNGAR	32 138	20 539
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Aktiekapital	17 170	11 918
Övrigt tillskjutet kapital	198 799	159 978
Annat eget kapital inkl. årets resultat	-194 512	-161 331
Summa eget kapital	21 457	10 565
Långfristiga skulder		
Övriga skulder till kreditinstitut	0	714
Summa långfristiga skulder	0	714
Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	1 072	1 429
Leverantörsskulder	1 631	1 813
Skatteskulder	84	351
Övriga skulder	4 398	2 583
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 496	3 084
Summa kortfristiga skulder	10 681	9 260
Summa skulder	10 681	9 974
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	32 138	20 539
Soliditet	67%	51%

KONCERNENS KASSAFLÖDE

(KSEK)	2021 Q4	2020 Q4	2021 Helår	2020 Helår
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	-9 851	-8 538	-38 482	-26 824
Justeringar för poster som ej ingår i kassaflöde	1 504	1 064	6 010	4 436
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapital	-8 347	-7 474	-32 472	-22 388
Förändring i rörelsekapital				
Ökning/minskning fordringar	105	-92	-387	-438
Ökning/minskning av kortfristiga skulder	-193	1 311	1 421	1 208
Förändring i rörelsekapital	-88	1 219	1 034	770
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-8 435	-6 255	-31 438	-21 618
Investeringsverksamhet				
Förvärv/avyttring av immateriella tillgångar	0	-753	-750	-2 813
Förvärv/avyttring av materiella tillgångar	0	0	-31	-89
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	-753	-781	-2 902
Finansieringsverksamhet				
Nyemission	11 474	0	40 536	19 863
Emissionskostnader	-43	0	-3 237	-3 184
Omvända konvertibler	12 000	0	12,000	0
Ökning/minskning långfristiga skulder	0	0	-714	-357
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	23 431	0	48 585	16 322
Periodens kassaflöde	14 996	-7 008	16 366	-8 198
Likvida medel vid periodens början	6 740	12 393	5 322	13 615
Omräkningsdifferens	26	-63	74	-95
Likvida medel vid periodens slut	21 762	5 322	21 762	5 322

KONCERNENS FÖRÄNDRING EGET KAPITAL

(KSEK)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl. årets resultat
Ingående balans 2020-01-01	7 945	151 245	-138 383
Periodens resultat	0	0	-26 824
Omräkningsdifferens	0	0	-96
Minskning av aktiekapital	-3 973	0	3 973
Nyemission	7 945	11 917	0
Emissionskostnader	0	-3 184	0
Eget kapital 2020-12-31	11 918	159 978	-161 331
Ingående balans 2021-01-01	11 918	159 978	-161 331
Omräkningsdifferens	0	0	75
Minskning av aktiekapital	-4 767	0	4 767
Teckningsoptioner	0	0	459
Omvända konvertibler	0	12 000	0
Nyemission	7 151	21 452	0
Teckning aktier via optioner	2 869	8 606	0
Emissionskostnader	0	-3 237	0
Periodens resultat	0	0	-38 482
Eget kapital 2021-12-31	17 170	198 799	-194 512

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

(KSEK)	2021 Q4	2020 Q4	2021 Helår	2020 Helår
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	772	1 010	3 399	4 177
Aktiverat arbete för egen räkning	0	753	750	2 813
Övriga rörelseintäkter	237	88	432	1 053
Summa rörelsens intäkter	1 009	1 851	4 581	8 043
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-4 787	-4 905	-19 756	-16 151
Personalkostnader	-4 385	-4 250	-17 043	-13 805
Av- och nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 504	-1 064	-6 010	-4 238
Övriga rörelsekostnader	-238	-175	-400	-724
Summa rörelsens kostnader	-10 914	-10 394	-43 209	-34 918
RÖRELSERESULTAT	-9 905	-8 543	-38 628	-26 875
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	6	1	19	12
Nedskrivning av finansiella anläggningstillgångar och kortfristiga placeringar	0	0	0	0
Räntekostnader och liknande resultatposter	-18	-41	-132	-157
Summa finansiella poster	-12	-40	-113	-145
Resultat efter finansiella poster	-9 917	-8 583	-38 741	-27 020
Resultat före skatt	-9 917	-8 583	-38 741	-27 020
PERIODENS RESULTAT	-9 917	-8 583	-38 741	-27 020
RESULTAT PER AKTIE, SEK	-0.04	-0.11	-0.18	-0.34

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

(KSEK)	12/31/2021	12/31/2020
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	8 273	13 503
Materiella anläggningstillgångar	97	96
Finansiella anläggningstillgångar	640	640
Summa anläggningstillgångar	9 010	14 239
Omsättningstillgångar		
Kundfordringar	702	696
Övriga fordringar	455	567
Förutbetalda kostnader	480	345
Likvida medel	21 639	4 853
Summa omsättningstillgångar	23 276	6 461
SUMMA TILLGÅNGAR	32 286	20 700
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Aktiekapital	17 170	11 918
Fond för utvecklingsutgifter	8 269	12 049
Överkursfond	198 799	159 978
Balanserat resultat	-164 474	-146 459
Periodens resultat	-38 741	-27 020
Summa eget kapital	21 023	10 466
Långfristiga skulder		
Övriga skulder till kreditinstitut	0	714
Summa långfristiga skulder	0	714
Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	1 072	1 429
Leverantörsskulder	1 574	1 808
Skulder till koncernföretag	1 107	361
Skatteskulder	84	351
Övriga skulder	4 041	2 563
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 385	3 008
Summa kortfristiga skulder	11 263	9 520
Summa skulder	11 263	10 234
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	32 286	20 700
Soliditet	65%	51%

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDE

(KSEK)	2021 Q4	2020 Q4	2021 Helår	2020 Helår
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	-9 917	-8 583	-38 741	-27 020
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m.m.	1 504	1 064	6 010	4 436
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapital	-8 413	-7 519	-32 731	-22 584
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	114	-93	-29	-439
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelseskulder	-173	1 141	1 742	1 252
Förändring i rörelsekapital	-59	1 048	1 713	813
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-8 472	-6 471	-31 018	-21 771
Investeringsverksamheten				
Förvärv/avyttring av immateriella tillgångar	0	-753	-750	-2 813
Förvärv/avyttring av materiella tillgångar	0	0	-31	-89
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	-753	-781	-2 902
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	11 474	0	40 536	19 863
Emissionskostnader	-43	0	-3 237	-3 184
Omvända konvertibler	12 000	0	12 000	0
Amortering av låneskulder	0	0	-714	-357
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	23 431	0	48 585	16 322
Periodens kassaflöde	14 959	-7 224	16 786	-8 351
Likvida medel vid periodens början	6 680	12 077	4 853	13 204
Likvida medel vid periodens slut	21 639	4 853	21 639	4 853

MODERBOLAGETS FÖRÄNDRING EGET KAPITAL

(KSEK)	Aktiekapital	Fond för utv. utgifter	Överkursfond	Balanserat resultat inkl. årets resultat
Ingående balans 2020-01-01	7945	12 044	151 245	-150 427
Periodens resultat	0	0	0	-27 020
Omföring utvecklingsfond	0	2 813	0	-2 813
Minskning av utvecklingsfond	0	-2 808	0	2 808
Minskning av aktiekapital	-3 973	0	0	3 973
Nyemission	7 945	0	11 917	0
Emissionskostnader	0	0	-3,184	0
Eget kapital 2020-12-31	11 918	12 049	159 978	-173 479
Ingående balans 2021-01-01	11 918	12 049	159 978	-173 479
Periodens resultat	0	0	0	-38 741
Fond för utvecklingsutgifter	0	750	0	-750
Minskning av utvecklingsfond	0	-4 530	0	4 530
Minskning av aktiekapital	-4 767	0	0	4 767
Teckningsoptioner	0	0	0	459
Omvända konvertibler	0	0	12 000	0
Nyemission	7 151	0	21 452	0
Teckning aktier via optioner	2 869	0	8 606	0
Emissionskostnader	0	0	-3 237	0
Eget kapital 2021-12-31	17 170	8 269	198 799	-203 214

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.

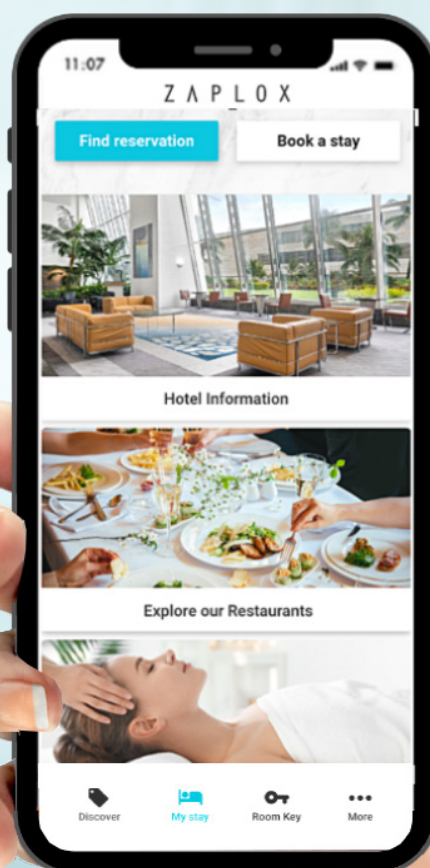
Zaplox produktportfölj säljs globalt, både direkt och indirekt via partners, och adresserar därmed en total marknad om ca 20 miljoner hotellrum världen över. Zaplox nuvarande partneravtal med leverantörer för affärssystem inom hotellbranschen representerar mer än 40 procent av den totala marknaden för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



NÅGRA AV VÅRA KUNDER

Arlo



ARP-HANSEN  HOTEL GROUP
COPENHAGEN

BW | Best Western.
Hotels & Resorts



 COAST
canmore hotel &
conference centre™



Google



Zaplox AB Styrelse

Lund, den 24 februari, 2022

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