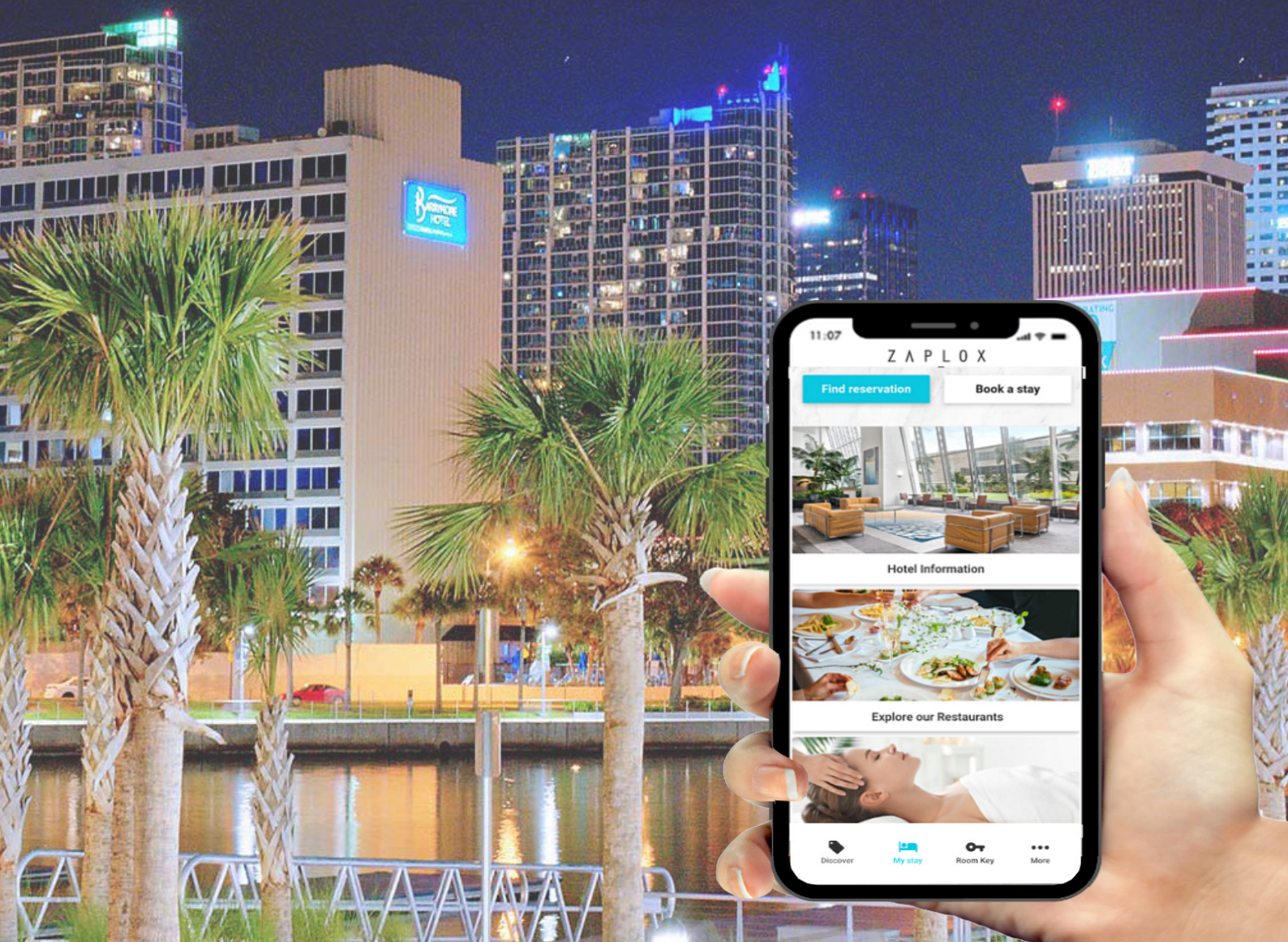


Företrädesemission av aktier i Zaplox AB (publ)

Teckningstid 11 - 25 april 2022



Denna informationsbroschyr är inte och ska inte anses utgöra ett prospekt enligt gällande lagar och regler. EU-tillväxtprospektet, som har godkänts och registrerats hos Finansinspektionen, har offentliggjorts och finns tillgängligt på Zaplox hemsida, www.zaplox.com samt på Erik Penser Banks hemsida, www.penser.se. EU-tillväxtprospektet kan även beställas kostnadsfritt från Erik Penser Bank, Box 7405, 103 91 Stockholm, via telefon till 08-463 80 00 eller per e-post till emission@penser.se. Prospektet innehåller bland annat en presentation av Zaplox, Företrädesemissionen och de risker som är förenade med en investering i Zaplox och deltagande i Företrädesemissionen. Informationsbroschyren är inte avsedd att ersätta EU-tillväxtprospektet som grund för beslut att teckna aktier i Zaplox och utgör ingen rekommendation att teckna aktier i Zaplox. Investerare som avser eller överväger att investera i Zaplox uppmanas därför att läsa EU-tillväxtprospektet.

Bakgrund och motiv

Zaplox är marknadsinnovatör av den kontaktfria mobila gästresan och mobila nyckeltjänster för den globala hotellmarknaden och vi hjälper hotell och semesterboenden att skapa en säker, effektiv och lönsam digital gästupplevelse. Vår beprövade och molnbaserade mjukvaruplattform erbjuder en digital och mobil gästresa med in- och utcheckning, mobila nycklar, betalning, erbjudanden och gästkommunikation i integration med hotellets affärssystem (PMS), lås- och betalningssystem, vilket möjliggör för våra kunder att tillhandahålla en digital gästupplevelse. Våra lösningar levereras som en månatlig abonnemangstjänst med tillhörande konfigurerings tjänster efter kundernas behov. I dag erbjuder vi våra lösningar primärt på den europeiska och nordamerikanska hotellmarknaden samt i Mellanöstern.

Covid-19 pandemin har varit en katalysator för den konservativa hotellindustrin att påskynda sin digitalisering. Kundvärdet som Zaplox ger är bland annat ökad konkurrenskraft för hotellen då gästens krav på ett digitalt kontaktfritt alternativ under och efter Covid-19 pandemin ökat markant. Marknaden påverkas nu även av personalbrist, vilket gör att digitala lösningar är nödvändiga för att hotellindustrin ska kunna bibehålla en hög servicenivå och kvalitet i gästupplevelsen.

Vi kan se tillbaka på ett mycket positivt och utvecklande 2021 då efterfrågan på kontaktfri in- och utcheckning fortsatt ökade och Zaplox signerade över 70 nya avtal, vilket resulterade i över 13 000 nya kontrakterade dörrar. Vi har tillsatt ett professionellt och erfaret utvecklingsteam och är mindre beroende av konsulter. Vi har även adderat fler samarbets- och integrationspartners, såsom marknadsledande PMS leverantörer och apputvecklare, vilket resulterat i nya kundavtal. Därutöver har vi ingått samarbete med tillverkare av olika tjänste- och app plattformar för hotellindustrin i Mellanöstern och därmed tagit ett steg in på en stor och attraktiv marknad.

För att finansiera fortsatt drift av Bolaget samt möjliggöra för Bolaget att fortsätta växa och ta vara på den ökade efterfrågan, har vi beslutat att genomföra en företrädesemission om cirka 37,2 MSEK. Emissionslikviden planeras att användas för utökade försäljnings- och marknadsföringsinsatser inkluderande direktförsäljning och aktiviteter med vårt partner nätverk, förstärkning av utvecklings- och eftermarknadsservice resurser i syfte att expandera och generera en hög volym av installationer och intäktsgenererande dörrar, addera ny funktionalitet genom att utöka partner nätverket via produktutvecklande integrationer samt kontinuerlig produktutveckling med fokus på ökad säkerhet och leverans kvalitet.

Tack vare digitaliseringen, hotellmarknadens behov av att erbjuda en digital gästresa samtidigt som man erfar hög personalbrist ser Zaplox att det finns ett behov för Bolagets produkter hos både oberoende hotell och hotellkedjor över hela världen. Vi har idag en stark marknadsposition som möjliggör fortsatt global expansion och utveckling inom den spännande pågående av hotellindustrin. Det är bolagets målsättning att bli kassaflödespositiva under det andra halvåret 2023.

Välkomna att delta i Zaplox företrädesemission och vara delaktig i hotellindustrins digitala transformation och i utvecklingen av dagens och framtidens gästresa.

Tess Mattisson, VD
Even Frydenberg, styrelseledamot och f.d. VD

Zaplox f.d. VD och numera styrelseledamot, Even Frydenberg, samt nuvarande VD, Tess Mattisson, kommer att informera om Zaplox verksamhet och framtidsplaner i samband med bolagspresentationerna samt besvara frågor om pågående företrädesemission.

Apr
12 Stockholm
klockan 10:00 - 11:00
Bolagspresentation via Teams:
<https://tinyurl.com/yckv9zyd>

Apr
21 Stockholm
klockan 16:00 - 17:00
Bolagspresentation via Teams:
<https://tinyurl.com/2p9ap5y3>

Verksamhetsbeskrivning

Zaplox i korthet

Zaplox är ett svenskt bolag med säte i Lund som erbjuder en mjukvaruplattform för en digital och mobil gästresa primärt i Europa, Nordamerika och Mellanöstern. Med Zaplox lösningar erhåller hotellgästen bland annat mobil in- och utcheckning, mobil nyckel, gäst-kommunikation, betalning och erbjudanden i hotellanpassad (white label) app eller kiosk. Zaplox lösningar sparar tid och kostnader, stödjer kontaktfri hantering och ger hotellet en direkt kommunikationskanal med gästen och möjlighet att generera ytterligare intäkter, med ökad gästlojalitet och nöjda kunder som resultat. Produkterna kan både ersätta och samexistera med traditionella nyckelkort.

Zaplox plattform levereras som en Software as a Service (SaaS), en molnbaserad programvarulösning som ger Zaplox kunder säkra och skalbara lösningar där ny funktionalitet automatisk blir tillgänglig för kunden. Zaplox tillämpar både direkt försäljning och försäljning genom partners där Bolaget har ett väletablerat partnersnätverk med globala leverantörer inom hotellindustrin. Till följd av COVID-19-pandemin har Bolaget sett en starkt ökad efterfrågan för sina produkter och tjänster då behovet av en digitaliserad och kontaktfri gästupplevelse har ökat. I dagsläget finns det 114 kunder som utnyttjar Bolagets plattform, vilket kan jämföras med 62 kunder i utgången av 2020. Sedan början av 2020 har antalet kontrakterade och intäktsgenererande hotelldörrar ökat stadigt. Detta har också inneburit att kostnaderna har ökat kopplat till Bolagets förbättrade leveranshastighet. Antalet intäktsgenererande dörrar har ökat med 64 procent under helåret 2021 i jämförelse med helåret 2020, där kasinomarknaden fortsätter vara en stark marknadsmöjlighet för Bolaget. En anledning till detta är gästernas möjligheter till att undvika in- och utcheckningsköer och gästerna kan därmed spendera mer tid i kasinot vilket genererar ökade intäkter för hotellet.

Värdeerbjudande

För de hotell som använder sig av Zaplox lösningar finns ett flertal direkta fördelar. Tidigare låg huvudfokus på att hitta lösningar som resulterade i tydliga operativa kostnadsbesparingar där hotellet exempelvis kan omfördela personalen till att arbeta med mer inkomstbringande uppgifter samt reducera kostnader för förlorade nyckelkort. Nu och framgent ligger huvudfokus snarare på att dels möta efterfrågan från hotellgäster som ställer krav på en digital gästupplevelse, dels att utnyttja digitaliseringen för att täcka den personalbrist som råder på marknaden. Genom utnyttjandet av digitaliseringen kan hotell säkerställa att en hög servicenivå bibehålls och att kvaliteten i gästupplevelsen inte försämras. Enligt Bolaget är det mer värdeskapande att se till att arbeta effektivt med den personal som redan finns tillgänglig och se till att gästen kan interagera med personalen när de önskar. I och med detta tankesätt kan Zaplox fortsatt vara konkurrenskraftiga på en konkurrensutsatt marknad.

Kunder

Zaplox kunder varierar från mindre budgethotell till 5-stjärniga boutiquehotell och stora casinohotell med över 7 000 hotellrum. Totalt antal unika kunder uppgår till 120. Några av Bolagets kunder är ARP Hansen Hotel Group, Arlo Hotels, Google Bay View Suites, Skistar, La Cantera Resort & Spa, Soho Grand Hotel, Union Hotels samt Roxy Hotel. Genomsnittsvolymen på antal rum för kunderna uppgår till 306 rum, där den största kunden innehar över 7 000 rum och den minsta 18 rum vilket därmed även motsvarar antalet dörrar. Bolaget har en stor geografisk utbredning avseende kontrakterade dörrar, vilket återges i överblicken nedan. Flest kontrakterade dörrar återfinns i USA. Zaplox fokuserar däremot på riskspridning och har därmed en bra geografisk diversifiering med kunder i mellanöstern, USA, Europa samt Afrika.

Partnersnätverk

Under de senaste åren har Bolagets försäljningsstrategi utvecklats till att främst arbeta med globala partners och marknadsföra Zaplox produktportfölj via dess växande partnersnätverk. Zaplox lösningar integreras med partners produkter/lösningar eller säljs som ett tillägg till deras befintliga och nya kunder, vilket genererar försäljning utan att direkt involvera Zaplox säljteam. Mest framgångsrikt och effektivt har det visat sig vara när Zaplox partner bygger in bolagets SDK i sin tjänst. Denna typ av indirekt försäljning genererar kontinuerligt nya kunder, exempel är partnersamarbeten med Agilysys, Sightline/Joingo, Maestro PMS, Aristocrat, dormakaba och ASSA ABLOY Global Solutions. Zaplox olika samarbetspartners innefattar bland annat leverantörer av affärssystem för hotell (PMS), tillverkare av mobilanpassade lås för hotell, olika tjänste- och applattformar för hotellindustrin samt leverantörer av betalningslösningar.

Finansiella mål och vision

Zaplox värderas i hög grad på Bolagets årliga tillväxt, där värdeökningen primärt är driven av hur intäkter och vinst ökar. Året 2021 innebar en ökning i antal kontrakterade dörrar i relation till 2020 med över 30 procent till 46 179 dörrar samtidigt som antalet aktiva intäktsgivande dörrar ökade med [64] procent och summerades till 21 082 dörrar under samma tidsperiod. Nettoomsättningen uppgick till 3 MSEK vilket motsvarar en minskad nettoomsättning på -19 procent jämfört med föregående år. Under Q2 och Q4 2021 stängde många hotell ner eller hade begränsat öppet. För att stödja hotellet som var stängda valde Bolaget att inte fakturera månadskostnaden för den perioden de var stängda. Utöver detta, för att ge hotellet incitament att välja en digital gästresa genomfördes även en kampanj under 2021 med reducerad startavgift.

Mot bakgrund av COVID-19 pandemin är det svårt att förutse hur fort marknaden kommer att växa, och enligt Bolaget det är uppenbart att den nordamerikanska marknaden i närtid fortfarande växer snabbare än Europa. Zaplox bedömer att Bolagets lösningar svarar väl upp mot de förväntade ökade servicekrav som gästerna ställer på hotellet samt mot hotellens ökade behov av kostnadseffektivisering efter pandemins framfart. Baserat på marknadsdynamik, trender i efterfrågan och faser i installationer som Zaplox har upplevt under 2021, tillsammans med Bolagets befintliga avtal, förväntas att 2022 blir ett nytt rekordår för Bolaget.

- Zaplox har som målsättning att antalet kontrakterade dörrar successivt ska öka under året för att vid utgången av 2022 uppgå till 70 000 dörrar.
- Parallellt med nya kundavtal ämnar Bolaget driftsätta ett större antal dörrar än under 2021 och målsättningen är att aktiva dörrar uppgår till 40 000 vid utgången av 2022.
- Bolagets målsättning är att bli kassaflödespositiva under det andra halvåret 2023.

Erbjudandet i korthet

Motiv för Erbjudandet

Zaplox erbjuder en mjukvaruplattform för en digital och mobil gästresa primärt på den europeiska och den nordamerikanska hotellmarknaden samt i mellanöstern. Med Zaplox lösning erhåller hotellgästen en gästresa med digital eller mobil in- och utcheckning, mobila nycklar, betalning, erbjudanden och gäst-kommunikation i en hotellanpassad (white label) app eller kiosk.

Efterfrågan på kontaktfri in- och utcheckning har fortsatt öka under det senaste året. Under 2021 signerade Zaplox 70 nya avtal, vilket resulterade i över 13 000 nya kontrakterade dörrar. För att finansiera fortsatt drift av Bolaget samt möjliggöra för Bolaget att ta vara på den ökade efterfrågan och försäljningstakten genomförs förestående företrädesemission. Nettolikviden om 21,1 MSEK, efter emissionskostnader om 4,1 MSEK och kvittning av lån från huvudägarna Marknadspotential AB och LMK Forward AB uppgående till 12 MSEK, planeras att användas för följande ändamål:

- utökade försäljnings- och marknadsföringsinsatser inkluderande stärkt direktförsäljningsstöd och marknadsföringsaktiviteter med partnernetverk (30%)
- förstärkning av utvecklings- och eftermarknadsservice resurser i syfte att expandera och generera en hög volym av installationer och intäktsgenererande dörrar (30%)
- addera ny funktionalitet genom att utöka partnernetverket via produktutvecklande integrationer (20%)
- kontinuerlig produktutveckling med fokus på ökad säkerhet och leverans kvalitet (20%)

Erbjudandet

Företrädesemissionen omfattar högst 286 167 819 nya aktier som emitteras till kursen 0,13 SEK per aktie. Vid full teckning i Företrädesemissionen tillförs Zaplox 37,2 MSEK före emissionskostnader om cirka 4,1 MSEK samt kvittning av lån från huvudägarna Marknadspotential AB och LMK Forward AB uppgående till 12 MSEK.

Aktieägare som väljer att inte delta i Erbjudandet kan komma att få sin ägarandel i Bolaget utspädd med upp till 286 167 819 aktier, motsvarande 50 procent, men har möjlighet att helt eller delvis kompensera sig ekonomiskt för utspädningseffekter genom att sälja erhållna teckningsrätter.

Teckningsförbindelser och emissionsgarantier

Zaplox har erhållit teckningsförbindelser från befintliga ägare motsvarande cirka 41 procent av emissionen. Resterande cirka 59 procent av emissionen är säkerställd genom garantiåtaganden. Emissionsåtagandena är inte säkerställda genom bankgaranti, spärmedel, pantsättning eller liknande arrangemang.

Teckningsperiod

Anmälan om teckning av aktier med eller utan stöd av teckningsrätter ska ske under perioden 11 - 25 april 2022. Styrelsen för Zaplox äger rum att förlänga den tid under vilken anmälan om teckning och betalning kan ske. En eventuell förlängning av teckningsperioden offentliggörs genom pressmeddelande senast den 25 april 2022.

Kostnader som åläggs investerare

Inga kostnader åläggs investerare som deltar i Erbjudandet. Vid handel med teckningsrätter och BTA utgår dock normalt courtage enligt tillämpliga villkor för värdepappershandel.

Företrädesemissionen i sammandrag

Teckningsperiod

11 - 25 april 2022.

Företrädesrätt till teckning

Den som på avstämningsdagen den 7 april 2022 är registrerad som aktieägare i Zaplox har företrädesrätt att teckna nyemitterade aktier i Zaplox. För varje aktie i Zaplox som innehas på avstämningsdagen erhålls en (1) teckningsrätt. En (1) teckningsrätt berättigar till teckning av en (1) ny aktie.

Emmissionsbelopp och omfattning

Företrädesemissionen omfattar högst 286 167 819 nya aktier som emitteras till kursen 0,13 SEK per aktie. Vid full teckning i Företrädesemissionen tillförs Zaplox 37,2 MSEK före emissionskostnader och kvittning av lån.

Teckningskurs

Teckningskursen är 0,13 SEK per aktie. Courtage utgår ej.

Utspädning

Antalet aktier kommer, vid full anslutning i Erbjudandet, att öka från 286 167 819 till 572 335 638, vilket innebär en utspädningseffekt uppgående till högst 286 167 819 aktier, motsvarande 50 procent av röster och kapital i Bolaget.

Handel med teckningsrätter

11 - 20 april 2022.

Handel med BTA

Från och med den 11 april 2022 fram till registrering av Företrädesemissionen hos Bolagsverket.

Handelsplats

Nasdaq First North Growth Market.