



FÖRETRÄDESEMISSION AV UNITS I ZAPLOX AB (PUBL)

Teckningstid 6 - 20 april 2023



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.

VD HAR ORDET

Vi älskar hotellbranschen. Några av oss är till och med uppvuxna i den. En bransch som i grunden handlar om att få människor att känna sig välkomna. Överträffa deras förväntningar. Just därför har vi gjort det till vår affär att hjälpa hotell, resorts och kasinon leverera exceptionella gästupplevelser. Zaplox SaaS-lösningar är designade för att komplettera och förstärka det traditionella serviceutbudet ute på hotellen. Vi möjliggör servicealternativ i form av digital och mobil in- och utcheckning, mobila nycklar, betalning, erbjudanden och gästkommunikation. Tillsammans med våra kunder i EMEA, Nordamerika och APAC förhöjer vi hotellupplevelsen. Idag och imorgon.

Vår mjukvaruplattform integreras med hotellets affärssystem (PMS) och ledande lås- och betalningssystem och knyter samman dessa för att helhetsupplevelsen ska bli så sömlös som möjligt. Vi vet nämligen att hotellgästens krav har förändrats och att teknologi spelar en allt större roll i den totala upplevelsen. Digitala tjänster är inte längre en lyx, det är en förväntan. Att hantera både in- och utcheckning på egen hand, slippa stå i kö för att få sin rumsnyckel och att själv kunna välja hur och när man interagerar med hotellpersonalen är alla avgörande faktorer i valet av hotell. Kort och gott - hotellen behöver erbjuda sina gäster mer kontroll, fler valmöjligheter och en större flexibilitet för att vara relevanta och konkurrenskraftiga.

Men fördelarna med digitala lösningar sträcker sig även bortom den förhöjda gästupplevelsen. För hotellet själv möjliggör det kostnadsbesparingar och en effektivare organisation. Man kan jobba med mindre team samtidigt som den tillgängliga personalen kan skifta fokus från icke värdeskapande administrativa uppgifter såsom att exempelvis hantera gästdata i olika system, kodning av nycklar och betalningar till mer serviceinriktade och intäktsgenererande aktiviteter. Sammantaget är fördelarna tydliga. Men att realisera planen om ett digitalt serviceerbjudande förutsätter teknisk expertis, tillgängliga resurser och kontinuerlig utveckling. Något som många hotell saknar. Ett partnerskap med Zaplox är ett resurseffektivt och strategiskt viktigt beslut som gör det möjligt för hotellen att fokusera på det som de gör bäst - nämligen att ta hand om gästen. Zaplox står för implementering, underhåll och även vidareutveckling för att den digitala lösningen ska vara ajour med gästens föränderliga behov och den senaste tillgängliga tekniken. Tjänsten erbjuds som en månatlig abonnemangstjänst.

Under 2022 har vi flyttat fram vår position på marknaden ytterligare och befäst Zaplox ställning som en ledande leverantör av digitala tjänster till hotellbranschen. I stark konkurrens med andra globala aktörer signerade vi i december två historiska avtal - ett med Nordic Choice Hotels och ett med Radisson Hotel Group. Avtalen är våra första kedjeavtal och innefattar Zaplox SDK för samtliga hotell inom respektive kedja. Totalt rör sig det om hela 166 500 dörrar och över 840 hotell i EMEA och APAC. Avtalen symboliserar en betydelsefull milstolpe för oss och befäster Zaplox position som en självklar partner även för internationella hotellkedjor. Genombrottet har utan tvekan skapat ett starkt momentum i marknaden och nya intressanta kundsegment har fått upp ögonen för oss och våra lösningar.

Parallellt med att nya kundavtal stadigt har adderats under året har vi även fått utökat förtroende från existerande kunder att leverera vår lösning till ytterligare hotell. Vårt samarbete med Boyd Gaming är ett utmärkt exempel på just skalbarheten i våra lösningar och hur effektiv implementeringsprocessen är efter att ett första hotell gått live. Idag är tio Boyd Gaming hotell med 4 890 dörrar live med Zaplox lösningar och avtal för att introducera lösningen på ytterligare tre hotell med totalt 2 539 dörrar har signerats.

Sedan start har vårt mål varit detsamma. Att addera värde till hotellindustrin, förhöja gästupplevelsen och välkomna gäster på ett nytt sätt. Bolaget står nu inför ett nytt spännande kapitel med nya affärer och möjligheter. I en tid då våra lösningar är mer relevanta än någonsin. Vi hoppas att du vill vara med oss när Zaplox resa som hotellbranschens trygga teknikpartner fortsätter.

We are Zaplox - A complement to hospitality.

Tess Mattisson, President & CEO



Zaplox President & CEO, Tess Mattisson, kommer att informera om Zaplox verksamhet och framtidsplaner i samband med bolagspresentationerna samt besvara frågor om pågående företrädesemission.

Apr
11

Stockholm

klockan 16:00 - 17:00

Bolagspresentation via Teams:
<https://tinyurl.com/2p8e549f>

Apr
17

Stockholm

klockan 10:00 - 11:00

Bolagspresentation via Teams:
<https://tinyurl.com/nhby8jk6>

VERKSAMHETS BESKRIVNING

Om Zaplox

Zaplox är ett svenskt bolag med säte i Lund som erbjuder en mjukvaruplattform för en digital och mobil gästresa primärt i Europa, Nordamerika och Asien-Stillhavetsregionen. Genom Zaplox lösningar erbjuds hotellgästen bland annat mobil in- och utcheckning, mobil nyckel, digital kommunikationskanal med hotellet, betalning och erbjudanden i en hotellanpassad (white label) app eller självbetjäningsskiosk.

Zaplox produkter integreras med såväl PMS (hotellens affärssystem), låssystem och betalningssystem för att möjliggöra en komplett digital gästresa. För hotell med en befintlig app kan Zaplox lösningar dessutom addera ny funktionalitet i form av ett SDK (Software Development Kit). Zaplox SDK utgör det mest efterfrågade segmentet inom Bolagets produktutbud och innebär stora besparingsfördelar för hotellen. Besparingarna hänförs primärt till att hotellen inte behöver anställa personal som besitter specialkompetens eller investera i utveckling, uppradering och testande av nya teknologier. Med tillgång till Bolagets SDK och integrationerna till låssystem kan hotellen fritt välja mellan fyra olika leverantörer av lås utan att göra avkall på den mobila nyckelfunktionaliteten. Hotellen får således även en starkare förhandlingsposition vid inköp av hårdvara då de inte behöver förhålla sig till enbart en leverantör. Vidare kan hotellen genom Bolagets SDK snabbt lansera mobila nycklar som en ny funktion i sin egen applikation, något som adderar mervärde för gästen men även underlättar de dagliga arbetet för hotellpersonalen. Borttappade eller avmagnetiserade nyckelkort är inte längre ett tidskrävande element. Likaså kan gästen enkelt dela sin rumsnyckel digitalt med sitt resesällskap.

Zaplox plattform levereras som en SaaS och kan därmed säkert och skalbart levereras och implementeras på distans via Amazon Web Services. Plattformen kan även fungera tillsammans med alla större smartphone-plattformar. Zaplox kundanpassade (white label) appar levereras för både iOS och Android.

Konkurrensfördelar

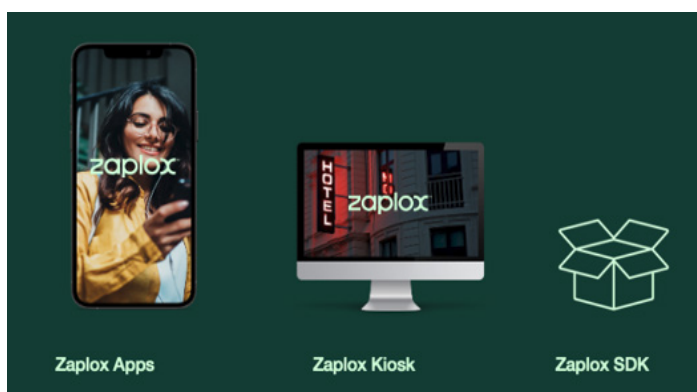
Bolaget bedömer att deras styrka primärt ligger i produkterna, den tekniska expertisen samt förståelsen för genomförandet i förhållande till konkurrenterna. Zaplox menar att många av konkurrenterna är väldigt produktfokuserade och därmed saknas förståelse för implementeringen, medan andra konkurrenter tillhandahåller ett fullserviceerbjudande men saknar den tekniska expertisen. Därtill har Bolaget mångåriga och strategiska samarbeten, framför allt med partners inom låssystem, vilket Bolaget bedömer vara en ytterligare konkurrensfördel på marknaden.

Digitalisering av hotellbranschen

Digital transformation är mer än bara investeringar i teknologi, det handlar i grunden om förmågan hos organisationer att ändra inställning till teknik, teknologi, människor och processer för att inverka på företagets prestationer och leverera värde till kunderna. Idag har den digitala transformationen nått makroekonomisk skala där bland annat utgifter kring molntjänster kommer nå mer än 500 Mdr USD innebärande att digital transformation är en prioritet och ligger högt upp i nästan alla branschers investeringsagenda. Hotell och resorts nyttjar nu mobila tjänster, plattformar och lösningar för att hantera varumärkesprofilering, reklam, korsförsäljning och marknadsföringsaktiviteter.

Mobila lösningar har nu blivit ett måste för hotellen. Covid-19-pandemin var en katalysator för den konservativa hotellindustrin att påskynda digitaliseringen där hotellindustrin strävar efter att stärka kundupplevelsen med hjälp av digitalisering och därmed dra nytta av stordriftsfördelar och digitaliseringsmöjligheter inom hoteldrift, marknad, försäljning, IT, inköp och administration.

Förändringen har även drivits på av att hotellgästerna förväntar sig att kunna hålla social distansering och samtidigt erhålla samma personliga service som tidigare utan att stå i kö för att checka in och få sin rumsnyckel. Genom moderna IT-system och innovativa lösningar möjliggörs en ökad effektivitet, flexibilitet och en bättre kundupplevelse. Som ett led i att förbättra kundupplevelsen och lojaliteten samt öka effektiviteten riktas fokus mot att bland annat lansera och implementera system för in- och utcheckning digitalt samt ersätta manuella processer med digitala processer. Hotellen letar efter smarta, kostnadseffektiva lösningar och satsar på mobil incheckning i stället för att återanställa personal som sagts upp i samband med pandemin. Ett ytterligare skäl till ett ökat fokus på digitaliseringen är att det råder personalbrist inom hotellindustrin.



Finansiella mål och vision

Per den 31 december 2022 hade Bolaget cirka 215 000 dörrar under avtal varav 28 611 utgör intäktsgenererande dörrar. Zaplox arbetar för skalbar lönsamhet och tillväxt. För att möjliggöra lönsam tillväxt avser Bolaget (1) öka antalet affärspartnerskap, (2) öka genomsnittligt antal dörrar för B2C-segmentet genom att inrikta sig på hotell och hotellgrupper som har 1500 dörrar eller fler, (3) behålla en låg kostnadsnivå och öka implementeringstakten genom att optimera de interna processerna. Det är Bolagets bedömning att totalt cirka 170 000 dörrar kommer att bli intäktsgenererande under perioden 2023 till 2025.

Till följd av ovan har Bolaget uppdaterat sina finansiella mål, vilka kan konkretiseras till följande:

- Kassaflödespositiva under 2025
- Intäkter uppgående till 40 MSEK under 2025

ERBJUDANDET I KORTHET

Motiv för Erbjudandet

Efterfrågan på Zaplox produkter fortsätter att öka. Under 2022 har Bolaget kontinuerligt breddat sin kundbas och signerade bland annat två kedjeavtal med Nordic Choice Hotels respektive Radisson Hotel Group, vilket totalt adderade 166 500 dörrar under avtal. För att finansiera fortsatt drift av Bolaget samt för att möjliggöra för Zaplox att ta tillvara det momentum dessa avtal skapat för Zaplox i marknaden genomförs förestående företrädesemission. Nettolikviden från företrädesemissionen avses därför användas till följande användningsområden, i prioritetsordning:

- återbetalning av bryggglån (ca 30%)
- utökade försäljnings- och marknadsföringsinsatser inkluderande stärkt direktförsäljningsstöd och marknadsföringsaktiviteter med partnernätverk (ca 5%)
- förstärkning av utvecklings- och eftermarknadsservice resurser i syfte att expandera och generera en hög volym av installationer och intäktsgenererande dörrar (ca 20%)
- utveckling av nästa generation mobila nycklar (ca 25%)
- addera ny funktionalitet genom att utöka partnernätverket via produktutvecklande integrationer (ca 8%)
- kontinuerlig produktutveckling med fokus på ökad säkerhet och leverans kvalitet (ca 12%)

Erbjudandet

Genom företrädesemissionen ökar antalet aktier med högst 1 144 671 276. Antalet aktier ökar därmed från 572 335 638 till högst 1 717 006 914 aktier. Utspädningen uppgår till 66,7 procent vid fulltecknad emission. Befintliga aktieägare har möjlighet att helt eller delvis kompensera sig ekonomiskt för utspädningseffekt genom att sälja erhållna uniträtter.

Vid fullt utnyttjande av samtliga emitterade teckningsoptioner kommer antalet aktier att öka med ytterligare 286 167 819. Teckningskursen för nya aktier som tillkommit genom utnyttjande av teckningsoptionerna uppgår till 0,03 SEK per ny aktie. Bolaget kommer därmed att tillföras ytterligare högst 8,6 MSEK före emissionskostnader.

Teckningsförbindelser och emissionsgarantier

Företrädesemissionen är säkerställd till cirka 85,5 procent genom teckningsförbindelser och emissionsgarantier. Teckningsförbindelser har ingåtts av befintliga aktieägare samt ledande befattningshavare och styrelseledamöter och uppgår till cirka 36,1 procent av företrädesemissionen. Cirka 43,9 procent av emissionen är säkerställd genom så kallade bottenгарantier och cirka 5,5 procent av emissionen är säkerställd genom så kallade toppgarantier.

Teckningsperiod

Anmälan om teckning av units med eller utan stöd av uniträtter ska ske under perioden 6 - 20 april 2023. Styrelsen för Zaplox äger rätt att förlänga den tid under vilken anmälan om teckning och betalning kan ske. En eventuell förlängning av teckningsperioden offentliggörs genom pressmeddelande senast den 20 april 2023.

Kostnader som åläggs investerare

Inga kostnader åläggs investerare som deltar i Erbjudandet. Vid handel med uniträtter och BTU utgår dock normal courtage enligt tillämpliga villkor för värdepapper.

Företrädesemissionen i sammandrag

Teckningsperiod

6 - 20 april 2023.

Företrädesrätt till teckning

Den som på avstämningsdagen den 3 april 2023 är registrerad som aktieägare i Zaplox har företrädesrätt att teckna units i Zaplox. För varje aktie som innehas på avstämningsdagen erhålls en (1) uniträtt. En (1) uniträtt berättigar till teckning av en (1) unit. En (1) unit består av två (2) aktier och en (1) teckningsoption.

Teckningskursen för en (1) unit är 0,04 SEK, motsvarande 0,02 SEK per ny aktie.

Två (2) teckningsoptioner berättigar till teckning av en (1) ny aktie under perioden 13 - 27 november 2023, till kursen 0,03 SEK.

Emissionsbelopp och omfattning

Vid fullteckning i företrädesemissionen tillförs Zaplox cirka 22,9 MSEK före emissionskostnader. Genom fullt utnyttjande av de emitterade teckningsoptionerna kan Bolaget tillföras ytterligare högst 8,6 MSEK före emissionskostnader.

Utspädning

Antalet aktier kommer, vid full anslutning i erbjudandet, att öka från 572 335 638 till 1 717 006 914, vilket innebär en utspädningseffekt uppgående till högst 1 144 671 276 aktier, motsvarande cirka 66,7 procent av röster och kapital i Bolaget.

Vid fullt utnyttjande av samtliga emitterade teckningsoptioner kommer antalet aktier öka med ytterligare 286 167 819, vilket innebär en ytterligare utspädningseffekt om cirka 14,3 procent av röster och kapital i Bolaget.

Handel med uniträtter

6 - 17 april 2023.

Handel med BTU

Från och med den 6 april 2023 fram till registrering av företrädesemissionen hos Bolagsverket.

Handelsplats

Nasdaq First North Growth Market.