

Delårsrapport

För perioden: januari – mars 2018

01



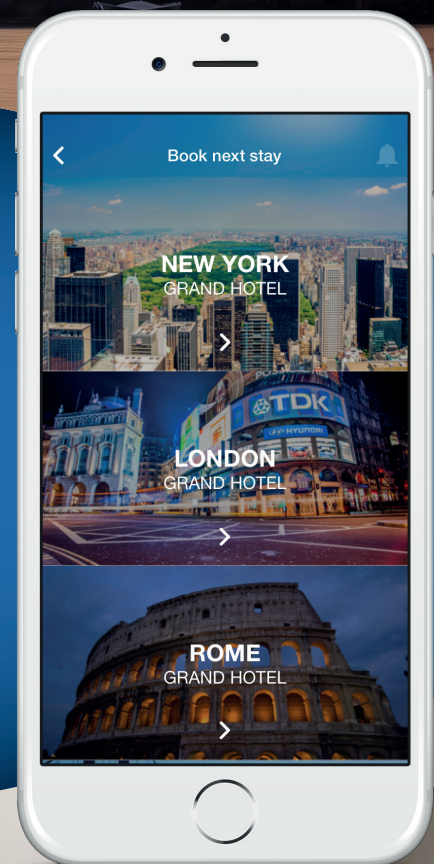
Zaplox öppnar dörrar
för hotellbranschen

www.zaplox.com

ZAPLOX

INNEHÅLL

Sammanfattning	s. 03
Väsentliga händelser	s. 03
VD Magnus Friberg kommenterar	s. 04
Tydliga och starka trender under 2018	s. 06
Zaplox AB	s. 08
Koncernens resultaträkning	s. 10
Koncernens balansräkning	s. 11
Koncernens kassaflödesanalys	s. 12
Förändring av koncernens eget kapital	s. 13
Moderbolagets resultaträkning	s. 14
Moderbolagets balansräkning	s. 15
Moderbolagets kassaflödesanalys	s. 16
Förändring av moderbolagets eget kapital	s. 17



Sammanfattning av delårsrapport

Med "Bolaget" eller "Zaplox" avses Zaplox AB (publ) med organisationsnummer 556816-4460.

Belopp inom parentes i rapporten avser motsvarande period föregående år.

Första kvartalet (2018-01-01 – 2018-03-31) för koncernen

- Nettoomsättningen uppgick till 477 (759) KSEK.
- Resultat efter finansiella poster uppgick till -7 114 (-3 162) KSEK.
- Resultat per aktie* uppgick till -0,30 (-0,20) SEK.
- Soliditeten** uppgick per 31 mars 2018 till 78% (70 %).

* Resultat per aktie: Periodens resultat dividerat med 23 835 764 aktier. Bolaget har 23 835 764 aktier registrerade per 2018-03-31. Vid samma period föregående år hade bolaget 15 635 764 aktier. Någon effekt av utestående teckningsoptioner beaktas ej då en utspädningseffekt från utestående teckningsoptioner skulle förbättra resultat per aktie.

** Soliditet: Eget kapital dividerat med totalt kapital.

Väsentliga händelser under första kvartalet 2018

- Inga väsentliga händelser förelåg.

Övriga händelser under första kvartalet 2018

- Zaplox ingick avtal med amerikanska Porter & Sail, som innebär att de med hjälp av Zaplox SDK (Software Development Kit) kan erbjuda sina partnerhotell mobil in- och utcheckning samt mobila nycklar i sin existerade concierge-app.
- Zaplox medverkade med låsttillverkaren dormakaba på 2018 AAHOA Annual Convention & Trade Show i Washington, USA samt på HT Next i San Diego, USA. Här presenterades Zaplox mobila gästresa med fokus på mobila nycklar.
- På ITB Berlin 2018 – världens ledande reseindustrimässa – i mars, valde Oracle Hospitality, världens största leverantör av affärssystem för resebranschen, Zaplox som enda partner för att presentera lösningar för mobil in- och utcheckning samt mobila nyckeltjänster.
- Hotel Lundia, som är kund till Zaplox sedan tidigare, genomförde en större lansering i samband med att Zaplox app blev tillgänglig för alla hotellets gäster. Appen erbjuder mobil incheckning, mobil nyckel för att öppna hotellrummet samt mobil utcheckning där gästen även kan betala sin hotellräkning.
- Avtal tecknades med Portfolio Hotels & Resorts att införa Zaplox lösningar i deras nya SCP Hotel i Colorado Springs, USA. Hotellet är under byggnation och beräknas öppna under 2018.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- I april 2018 ingick Zaplox ett partneravtal med Via System som ingår i danska AK Techotel-gruppen, Skandinavien ledande leverantör av affärssystem till hotell. Partneravtalet innebär att Zaplox lösning integreras till Picasso PMS samt att Via System skall marknadsföra och sälja Zaplox lösning till sina ca 850 hotellkunder med ca 60 000 rum i Skandinavien.
- I maj 2018 ingick Zaplox ett partneravtal med VisBook som innebär att Zaplox lösning integreras till VisBook PMS samt att Visbook koncernen skall marknadsföra och sälja Zaplox lösning till sina ca 700 hotellkunder med uppskattningsvis 70 000 rum i sju länder.

Övriga händelser efter periodens utgång.

- Styrelsen och bolagsledningen för Zaplox har reviderat tidigare bedömning och konstaterar att bolaget troligen inte kommer att uppnå ett positivt kassaflöde på månadsbasis under 2018 (se VD-kommentaren för ytterligare information).
- Zaplox ingick ett samarbete med Northwind Canada Inc., som säljer affärssystem för hotell. Partnerskapet innebär att Zaplox kan erbjuda sin mobila gästresa till de ca 800 hotellkunder med ca 80 000 rum som använder Northwinds PMS, Maestro. I samband med att partnersamarbetet inleddes medverkade Zaplox på Maestro Partner Conference i Toronto i april.
- Tillsammans med ASSA ABLOY Hospitality medverkade Zaplox i april på National Indian Gaming Association (NIGA) Conference i Las Vegas, USA där Zaplox lösning för in- och utcheckning med mobila nycklar demonstrerades.
- På årsstämman 26 april 2018 valdes Linda Vallner och Håkan Morän in som nya styrelseledamöter. Linda Vallner har cirka 15 års erfarenhet inom hospitality-branschen på ledande positioner inom sälj- och affärsutveckling på exempelvis Oracle Hospitality och Protel. Håkan Morän har lång erfarenhet i företagsledning poster från IT- och teknikorienterade bolag exempelvis Cognimatics, Teknopol, TAC och Spiideo. Samtidigt lämnade Lars Tilly och Martin Gemvik styrelsen.
- I maj 2018 valde bolagets befintliga kund Arp-Hansen Hotel Group att teckna ytterligare ett avtal och även införa Zaplox lösningar på sina Wakeup Copenhagen Hotels, 4 hotell med ca 1 900 rum i Danmark.

VD Magnus Friberg kommenterar

Årets första kvartal har varit händelserikt. Vi har fortsatt att arbeta hårt med nyförsäljning och att utveckla våra viktiga samarbeten med befintliga kunder och även med våra partners för att skapa nya gemensamma intäktsmöjligheter.

Trots att det tagit längre tid än vi tidigare trott att föra ut Zaplox lösningar på marknaden så blir vi dagligen påmind om vilken viktig roll som den mobila gästresan och mobila nycklar spelar när det gäller att både öka intäkter och sänka kostnader för hotellen i en starkt konkurrensutsatt bransch där nya aktörer som OTA:er (Online Travel Agent) och AirBnB:s snabbt intagit en betydande position. Zaplox ligger i framkant i denna teknik- och digitaliseringsutveckling. Hittills har vi inte sett någon konkurrent som kan erbjuda en så komplett och färdigutvecklad lösning som vi. De hotell som infört Zaplox tjänster ser tydligt fördelarna med att erbjuda en mobil gästresa med mobila nycklar.

Zaplox har under första kvartalet fortsatt arbetet med att skapa så bra förutsättningar och positioner som möjligt för att ett stort antal hotelldörrar ska utrustas med vår lösning. Avgörande för en mer storskalig affär är därför samarbeten med olika partners, inom framför allt tre områden: Låstillverkare, leverantörer av Property Management System (PMS*) och appbolag. Här är Zaplox mycket väl positionerat. Vi har i dag avtal med och har gjort anpassningar till världens tre största låstillverkare, som levererat lås till cirka 70 procent av världens hotelldörrar. Vi har avtal och pågående integrationer med PMS-företag som har ca 55–60 % av hotellmarknaden. Den tredje gruppen partners – appbolagen som erbjuder andra typer av tjänster till hotellen har börjat upptäcka fördelarna med att integrera Zaplox lösningar i sina appar. En genomtänkt partnerstrategi och avtal med starka partners gör att Zaplox i praktiken får en stor mängd säljare och ambassadörer. Vi märker redan att dessa ökat vårt inflöde av potentiella kunder.

Zaplox har en affärsmodell som blivit allt vanligare – så kallade Recurring Revenues, vilket i vårt fall betyder att kunden betalar en mindre summa i månaden för varje rum som använder vår lösning. Genom detta abonnemangsförfarande skapas långvariga relationer som även innebär mycket förutsägbara intäkter. Det är dessa framtida återkommande intäkter som är den stora potentialen för Zaplox, inte de engångsbaserade startavgifter som hittills utgjort huvuddelen av vår omsättning. Affärslogiken är ofta sådan att när ett inledande avtal skrivs med en hotellkedja så initieras ett pilotprojekt för att säkerställa att hotellen har rätt infrastruktur och konfiguration för lås och IT-miljö. Nästa steg är att implementera Zaplox lösning genom hela hotellkedjan. Här är vår erfarenhet är att perioden mellan avtalstidpunkt och att första hotell har mobila nycklar i full drift och därmed har aktiva dörrar som genererar månatliga intäkter åt Zaplox tar längre tid än vad vi tidigare förväntat.

Den kritiska läsaren kanske ändå ställer sig frågan: "Om Zaplox nu har en så kraftfull och färdigutvecklad lösning varför ökar inte volymerna snabbare?" Det finns huvudsakligen två skäl till varför. Det ena är att hotellbranschen är konservativ – och därmed försiktig med att införa nya tekniska lösningar. Här märker vi dock en allt större öppenhet och förändringsvilja, driven av den ökade konkurrensen och att allt fler olika typer av digitala lösningar introduceras i reseindustrin. Det andra skälet är att våra kunder och partners ibland är mycket stora

organisationer med många beslutsfattare och avdelningar inblandade vilket gör att det tar längre tid för att fatta beslut. Marknadsutvecklingen visar tydligt att efterfrågan för en mobil gästresa stadigt ökar. I dag bokas cirka hälften av alla hotellrum via mobilen och vi använder våra telefoner i allt större utsträckning än tidigare för t ex bokningar och flygbiljetter. Det är därför ett naturligt utvecklingssteg att använda sin mobiltelefon även för incheckning och som nyckel till rummet. Vi upplever också att hotellen i allt högre grad ser fördelarna med att erbjuda en mobil gästresa till sina gäster samtidigt som de kan generera bättre lönsamhet genom ökad merförsäljning och effektivare resursfördelning.

Vårt nära samarbete med de globala och ledande låstillverkarna och PMS-leverantörerna inom hospitalitybranschen har stärkts under kvartalet. Nya partneravtal har ingåtts och befintliga samarbeten har utvecklats och intensifierats. Tillsammans med våra låspartners – dormakaba, ASSA ABLOY Hospitality och SALTO Systems har vi i Europa och Nordamerika genomfört kund- och systemintegrationsprojekt samt försäljningsfrämjande aktiviteter med positiva resultat som ökad marknadsräckvidd och nya potentiella kunder.

Under första kvartalet har vi även adderat viktiga PMS-integrationer. Vårt avtal med Northwind Maestro PMS innebär att vi kan erbjuda Zaplox lösningar till de ca 800 hotell som använder Maestro PMS. Partnersamarbetet med Via Systems, som ingår i danska AK Techotel gruppen, markerar starten på en ny typ av samarbeten för Zaplox. Förutom att Zaplox lösning integreras med deras Picasso PMS kommer Via System även att marknadsföra och sälja Zaplox lösning till sina ca 850 hotellkunder i Skandinavien.

Vårt exklusiva avtal och samarbete med Hotels.com fortskrider och under första kvartalet har ytterligare hotell i Skandinavien implementerat Zaplox lösning. Nu marknadsförs även mobila nycklar i hotellens profil i Hotels.com-appen, vilket ger användaren möjlighet att välja en mobil gästresa redan vid bokningstillfället. Samarbetet med hotels.com genererar globala försäljningsmöjligheter av Zaplox mobila gästresa till de ca 35 miljoner användarna av Hotels.com app. Målet är att skala upp samarbetet ytterligare under 2018.

Vi fortsätter löpande att ta fram nya tjänster. Under första kvartalet lanserade vi en ny app-lösning som möjliggör för en grupp av fristående hotell att enklare och snabbare ansluta sig till en gemensam app för att få tillgång till tjänster som mobil incheckning, mobila nycklar och mobil utcheckning med betalning. Våra avtal med Via Systems och VisBook bygger på den nya app-lösningen och genererar redan nya och bra affärsmöjligheter för oss.

Givet ovanstående genomgång av första kvartalet och var Zaplox befinner sig i de olika relationerna till befintliga kunder, partners och potentiella kunder gör vi dock nu en sammantagen bedömning att Zaplox troligen inte kommer att uppnå ett positivt kassaflöde på månadsbasis under 2018.

* PMS=Property Management System – hotellens affärssystem.

Intäkterna har inte kommit lika fort som vår tidigare bedömning var. Här är det dock värt att understryka att vi fortfarande är lika övertygade som tidigare om styrkan i Zaplox position och intäktpotentialen för bolaget på lång sikt.

Hotellmarknaden har i dag ca 20 000 000 rum världen över. Om vi dessutom lägger till övriga närliggande segment

som hostels och semesterboenden så dubblas sannolikt antalet rum. På denna nya växande marknad ligger Zaplox väl positionerat för att bli ett mycket framgångsrikt bolag.

Magnus Friberg,
VD, Zaplox AB



"Zaplox har under första kvartalet fortsatt arbetet med att skapa så bra förutsättningar och positioner som möjligt för att ett stort antal hotelldörrar ska utrustas med vår lösning. Avgörande för en mer storskalig affär är våra partnersamarbeten med låstillverkare, leverantörer av Property Management System (PMS) och appbolag."

Magnus Friberg – VD, Zaplox AB

Under 2018 följer Zaplox ett antal tydliga och starka trender på hotellmarknaden, som samtliga verkar för Bolagets lösningar:

Total marknadspotential
≈ 20 miljoner hotellrum



• **Trend 1 – Gästupplevelsen prioriteras när efterfrågan och användningen av mobila tjänster ökar.** Den mobila gästupplevelsen omfattar möjligheten att boka hotell, få meddelanden och erbjudanden före ankomst, mobil incheckning, tillgång till hotellrum med mobil nyckel, erbjudanden under vistelsen, uppgraderingar, mobil utcheckning med betalning med mera. Fler och fler moderna hotell väljer att vara mobilvänliga och den moderna resenärens uppskattning för smidiga appar driver hotellens intresse för att erbjuda användarvänliga och integrerade appar för sina gäster. Appar som erbjuder möjligheten för gästen att skräddarsy sin upplevelse före och under sin vistelse på hotellet. För 57 % av hotellen ligger mobil och personifierad gästkommunikation högst upp på listan över planerade investeringar⁽¹⁾ och majoriteten av tillfrågade hotell⁽²⁾ har för avsikt att öka sina teknikinvesteringar med tonvikt på digitalt engagemang och pekar ut mobil in- och utcheckning och mobila nycklar som ett prioriterat investeringsområde för ökad gästnöjdhet. Marknadsstudier visar även att majoriteten av hotellens gäster vill ha mobil incheckning (55 %)/utcheckning (57 %)⁽²⁾. Här passar Zaplox unika expertis inom mobila lösningar för hotell och semesterboenden väl in och placerar bolaget i framkant av den mobila utvecklingen.

• **Trend 2 – Dagens låsinvestering är anpassad för mobila nycklar.** Idag väljer allt fler hotell som investerar i nya lås sedan ett par år så kallade BLE-lås som är anpassade för trådlös dataöverföringsteknik baserad på Bluetooth. Det innebär att nästan alla lås (hårdvarumässig) som säljs idag är förberedda för att användas med mobila nycklar. Sedan 2016 är mer än 60 % av låsen som säljs till den nordamerikanska marknaden, förberedda för mobila nycklar och inom 5 år kommer en mycket hög andel av alla hotellrumslås att vara förberedda för mobila nycklar. 79 % av

hotellen⁽³⁾ avser att ha en heltäckande mobil upplevelse på plats för sina gäster under 2018. En mobil gästresa baseras på hotellets kärnprocesser, centrala aktiviteter som varje gäst måste genomgå under sin vistelse, såsom incheckning, nyckeldistribution och utcheckning. Zaplox samverkar och integrerar sina lösningar med globala låstillverkare som dormakaba, ASSA ABLOY Hospitality och SALTO Systems, som har uppskattningsvis ca 70 % av den totala globala marknaden. Tillsammans erbjuder de hotellen säkra, mobilförberedda och moderna låssystem som innebär förbättrad lönsamhet och öppnar upp möjligheterna för hotellen att erbjuda konkurrenskraftiga och gästpassade tjänster såsom mobila nycklar.

• **Trend 3 – OTA:er (Online Travel Agencies) flyttar fram sina positioner.** OTA:er är bokningsagenter som erbjuder resenärer lättillgänglig rese- och hotellinformation. OTA:erna leder utvecklingen av mobila tjänster globalt och i Europa, Asien och Nordamerika dominerar antalet mobila bokningar av OTA företag⁽⁴⁾. Faktum är att två OTA:er – Expedia och Priceline Group – står för de allra flesta bokningarna, i jämförelse med flygbolag, hotell- och biluthyrningsföretag. OTA:erna är särskilt starka i hotellsegmentet och drivande för utvecklingen är mobil tillgänglighet vilket medger hotellbokningar dygnet runt tillsammans med en smidig bokningsprocess där enkelhet och tydlig och snabb information är avgörande. Under 2018 planerar OTA:erna att ytterligare utveckla sitt tjänsteerbjudande till de anslutna hotellen. Zaplox lösningar för mobil in- och utcheckning och mobila nycklar och gästkommunikation under vistelsen passar väl in i OTA:ernas strategi. Zaplox tillhandahåller en anpassad och effektiv lösning som ger en avgörande konkurrensfördel för både hotell och OTA:er på en starkt konkurrenssatt marknad.

Källor;
1, 2018 Lodging Technology Study från HT Hospitality and Technology

2, 3, Hospitality Technology's 2017 Customer Engagement Technology Study
4, Phocuswright - State of Digital Travel 2017



My reservation

INFO MOBILE KEY CHECK OUT

JOHN SMITH ABC123DE

This key unlocks 4 doors

KEY TO ROOM 121



UNLOCK

UPGRADE

BREAKFAST

7.00 USD/PP

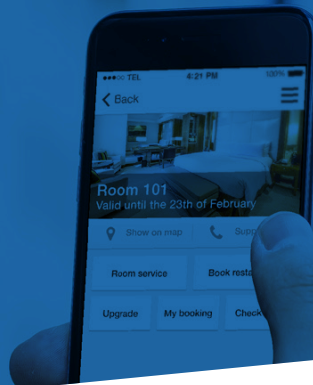
UPGRADE

SPA

30.00 USD/PP

Zaplox AB

Zaplox AB är ett svenskt bolag med säte i Lund som utvecklar, marknadsför och säljer programvara för distribution av mobila nycklar via mobiltelefoner och därutöver även innehåller ytterligare tjänster för både kunder och slutanvändare. Zaplox programvara är en molnbaserad generell plattform, men bolaget fokuserar tills vidare sin marknadsbearbetning till hotell och semesterboenden.



Produkten säljs globalt, både direkt och indirekt via partners, och adresserar därmed en total marknad om ca. 20 miljoner hotellrum världen över. Zaplox lösning underlättar för hotellgästen och löser samtidigt hotellens problem med en kostsam och ineffektiv hantering av fysiska nycklar samt arbetskrävande in- och utcheckningar. Via Zaplox programvaruplattform kan dessutom hotellen skapa ytterligare mervärden genom möjligheten till en enkel direktkommunikation med gästen för t.ex. erbjudande om rumsuppgrädering, restaurangbesök etc.

Den första produktgenerationen från Zaplox, som lanserades redan 2011, innebar förutom programvara även installation av hårdvara utvecklad av Zaplox för kommunikation mellan mobiltelefon och lås eftersom sådan funktionalitet vid denna tidpunkt inte fanns för dörrlås. När de största låstillverkarna för hotellmarknaden under 2015 lanserade sina egna hårdvarulösningar för kommunikation mellan mobiltelefon och dörrlås så fanns därmed inte längre något behov av den Zaplox-specifika hårdvaran, varför utveckling, produktion och försäljning av densamma upphörde. Istället investerade Zaplox i ett omfattande arbete med integration till de olika låstillverkarnas lösningar och samtidigt vidareutvecklades plattformen. Försäljningen och marknadsföring av den nuvarande helt och hållet mjukvarubaserade produktgeneration 3.0 kunde därmed påbörjas under 2016. Zaplox unika lösning har under 2017 fått stor uppmärksamhet från hotellbranschen.

Försäljningsaktiviteterna för den europeiska marknaden sköts från huvudkontoret i Lund, medan den amerikanska marknaden bearbetas via ett helägt dotterbolag i USA.

Intäkter och resultat

Intäkter

Koncernen har haft en **nettoomsättning** på 477 (759) KSEK och moderbolaget 603 (759) KSEK, under det första kvartalet. Förklaringen till minskningen av nettoomsättningen är att under första kvartalet 2017 hade bolaget en större engångsintäkt (start-fee) från ett kundavtal, under första kvartalet 2018 har inget avtal med lika hög engångsintäkt förekommit varför totala omsättningen gått ned. **Övriga rörelseintäkter** för räkenskapsåret uppgår för koncernen till 277 (14) KSEK och för moderbolaget till 277 (14) KSEK.

Resultat

Kvartalets **rörelseresultat** uppgick till -6 965 (-3 079) KSEK för koncernen och till -6 901 (-3 035) KSEK för moderbolaget.

Övriga externa kostnader för koncernen uppgick per 2018-03-31 till -3 172 (-2 908) KSEK, moderbolagets kostnader uppgick till -3 998 (-2 868) KSEK. Ökningen i externa kostnader förklaras främst i ökad marknadsbearbetning genom direkta möten med potentiella kunder men även andra marknadsföringsaktiviteter samt ökade kostnader för att personalen utökats.

Koncernens **kostnader för personal** uppgick under det första kvartalet till -4 595 (-2 654) KSEK. Motsvarande siffror för moderbolaget uppgick till -3 830 (-2 650) KSEK.

Orsak till ökningen var främst att antalet anställda ökats för att vidareutveckla organisationen. Zaplox tar ofta in personal som konsulter och växlar senare över det till en anställning när så är lämpligt. Idag finns fler säljresurser och även specialister på alla nyckelfunktioner för att förbereda för framtida tillväxt.

Under kvartalet har utgifter för utvecklingsarbete aktiverats med 955 (1 776) KSEK. Avskrivningar av aktiverade utgifter uppgick under kvartalet till -842 (0) KSEK. Bolaget påbörjade under 2017 planenliga avskrivningar av färdigställda utvecklingsprojekt, under första kvartalet 2017 hade dessa inte påbörjats. Under 2018 har bolaget fortsatt att aktivera kostnader för pågående nyutvecklingsprojekt. Utöver utvecklingsarbete så ingår det även kostnader för patent i posterna för immateriella anläggningstillgångar. Totalt har resultatet belastats med avskrivningar av materiella- och immateriella tillgångar om -883 (-34) KSEK.

Finansiell ställning

Soliditeten för koncernen uppgick till 78 (70) procent den 31 mars 2018 och det egna kapitalet till 36 881 (17 576) KSEK. Motsvarande siffror för moderbolaget var 77 (71) procent respektive 37 716 (18 366) KSEK. Koncernens likvida medel uppgick till 29 159 (10 265) KSEK per 31 mars 2018. Totala tillgångar för koncernen uppgick den 31 mars 2018 till 47 145 (25 179) KSEK.

Kassaflöde och investeringar

Koncernens kassaflöde för det första kvartalet uppgick till -7 065 (-4 594) KSEK. Kassaflödet för moderbolaget uppgick till -7 101 (-4 478) KSEK. Investeringarna uppgick för koncernen till -1 011 (-1 776) KSEK. Investeringarna för moderbolaget uppgick till -1 011 (-1 776) KSEK.

Aktien

Zaplox AB noterades på First North den 8 juni 2017. Per den 31 mars 2018 uppgick antalet aktier till 23 835 764. 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 utfärdat totalt 2 300 000 teckningsoptioner till anställda och styrelseledamöter. Inlösen av teckningsoptioner från optionsprogram 2016:1 kan ske under perioden 2016-08-05 – 2019-06-30, 1 500 000 st. Inlösen från optionsprogram 2016:2-3 kan ske under perioden 2016-10-11 – 2019-06-30, 400 000 st. Inlösen från optionsprogram 2017:1 kan ske under perioden 2017-02-21 – 2019-06-30, 400 000 st.



	Q1 2018	Q1 2017	Helår 2017	Helår 2016
Antal aktier före full utspädning	23 835 764	15 635 764	23 835 764	15 635 764
Antal aktier efter full utspädning	26 135 764	17 535 764	26 135 764	17 535 764
Resultat per aktie före full utspädning	-0,30	-0,20	-0,83	-2,22
Resultat per aktie efter full utspädning	-0,30	-0,20	-0,83	-2,22
Genomsnittligt antal aktier före full utspädning	23 835 764	15 635 764	19 735 764	8 135 759
Genomsnittligt antal aktier efter full utspädning	26 135 764	17 735 764	21 835 764	9 113 585

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 och bolagshändelser

Delårsrapport kvartal 2, 2018	2018-08-21
Delårsrapport kvartal 3, 2018	2018-11-28
Bokslutskommuniké, 2018	2019-02-12

Personal

Medelantalet anställda i koncernen uppgick för perioden januari till mars 2018 till 15 (8), av vilka 4 (0) är kvinnor. Totalt var 18 personer, anställda och konsulter, engagerade i verksamheten vid periodens utgång.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Ett antal riskfaktorer kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet. Det är därför av stor vikt att beakta alla relevanta risker vid sidan av Bolagets tillväxtpotentialer.

Bland risker och osäkerhetsfaktorer kan särskilt nämnas följande: Det kan vara svårt att utvärdera Zaplox försäljningspotential och det föreligger osäkerhet huruvida intäkter kommer att genereras i tillräcklig omfattning. Marknadsetableringar kan försenas och därigenom medföra intäktsbortfall. Zaplox lösning innebär förändringar och ett nytt tänkesätt för hotell och semesterboenden, vilket innebär att det kan ta längre tid att få genomslag än vad bolaget nu prognosticerar. Zaplox kan komma att behöva anskaffa ytterligare kapital framöver, vilket innebär en risk om bolaget inte kan anskaffa ytterligare kapital. En förlust av en eller flera nyckelpersoner eller uppsägning av viktiga samarbetsavtal kan medföra negativa konsekvenser för Bolagets verksamhet och resultat. En omfattande och framgångsrik satsning från en konkurrent kan komma att medföra risker i form av försämrade försäljningspotentialer.

Tvister

Zaplox är inte involverad i någon pågående tvist.

Certified Adviser

Sedermera Fondkommission är Zaplox Certified Adviser.

Transaktioner med närstående

Nedan presenteras transaktioner med närstående, som bedöms ske på marknadsmässiga grunder, som påverkat periodens resultat.

(KSEK)	2018-01-01 2018-03-31	2017-01-01 2017-12-31
Healthy Business Development Sweden AB (ägs av Åke Sund, styrelseordförande)	23	50
Hobbit Förvaltnings Aktiebolag (ägs av Lennart Gustafson, styrelseledamot)	-	99
Summa transaktioner närstående	23	149

Koncernens resultaträkning

(KSEK)	2018 Q1	2017 Q1	2017 Helår
Rörelseintäkter			
Nettoomsättning	477	759	3 240
Aktiverat arbete för egen räkning	955	1 776	7 012
Övriga rörelseintäkter	277	14	89
Summa rörelseintäkter	1 709	2 549	10 342
Rörelsekostnader			
Övriga externa kostnader	-3 172	-2 908	-12 609
Personalkostnader	-4 595	-2 654	-13 346
Avskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-883	-34	-3 524
Övriga rörelsekostnader	-24	-32	-135
Summa rörelsekostnader	-8 674	-5 628	-29 614
Rörelseresultat	-6 965	-3 079	-19 272
Finansiella poster			
Räntekostnader och liknande resultatposter	-149	-83	-398
Summa finansiella poster	-149	-83	-398
Resultat efter finansiella poster	-7 114	-3 162	-19 671
Resultat före skatt	-7 114	-3 162	-19 671
Periodens resultat	-7 114	-3 162	-19 671
Resultat per aktie, SEK	-0,30	-0,20	-0,83

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

Koncernens balansräkning

(KSEK)	2018-03-31	2017-03-31	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	15 840	13 842	15 737
Materiella anläggningstillgångar	70	46	45
Summa anläggningstillgångar	15 910	13 888	15 782
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	93	234	246
Övriga fordringar	1 308	455	386
Förutbetalda kostnader	675	337	468
Likvida medel	29 159	10 265	36 339
Summa omsättningstillgångar	31 235	11 292	37 440
SUMMA TILLGÅNGAR	47 145	25 179	53 222
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	4 767	3 127	4 767
Övrigt tillskjutet kapital	109 912	68 541	109 912
Reserver	10 464	6 237	9 567
Balanserat resultat inkl årets resultat	-88 262	-60 330	-80 136
Summa eget kapital	36 881	17 576	44 110
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	3 929	5 000	3 929
Summa långfristiga skulder	3 929	5 000	3 929
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 071	-	1 071
Leverantörsskulder	1 855	1 065	1 073
Skatteskuld	139	-	93
Övriga skulder	429	294	527
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 841	1 244	2 420
Summa kortfristiga skulder	6 335	2 604	5 183
Summa skulder	10 264	7 604	9 112
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	47 145	25 179	53 222

Koncernens kassaflödesanalys

(KSEK)	2018 Q1	2017 Q1	2017 Helår
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-7 113	-3 163	-19 671
Justeringar för poster som ej ingår i kassaflöde	883	34	3 524
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapital	-6 230	-3 129	-16 146
Förändring i rörelsekapital			
Ökning/minskning fordringar	-975	433	359
Ökning/minskning av kortfristiga skulder	2 223	-176	1 332
Förändring i rörelsekapital	1 248	257	1 691
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 982	-2 872	-14 456
Investeringsverksamhet			
Förvärv/avyttring av anläggningstillgångar	-32	-	-16
Förvärv/avyttring av immateriella tillgångar	-979	-1 776	-7 145
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 011	-1 776	-7 161
Finansieringsverksamhet			
Nyemission	-	-	43 011
Betald teckningsoption	-	54	36
Ökning/minskning långfristiga skulder	-1 071	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1 071	54	43 047
Förändring av likvida medel	-7 065	-4 594	21 431
Likvida medel vid periodens början	36 339	14 861	14 861
Omräkningsdifferens	-116	-2	48
Likvida medel vid periodens slut	29 159	10 265	36 339

Förändring av koncernens eget kapital

(KSEK)	Aktiekapital	Övrigt till- skjutet kapital	Reserver	Balanserat resultat inkl årets resultat	Totalt
Ingående balans 1 januari 2017	3 127	68 541	4 301	-55 283	20 686
Nyemission	1 640	43 460	-	-	45 100
Emissionskostnader	-	-2 089	-	-	-2 089
Teckningsoptioner	-	-	-	36	36
Fond för utvecklingsutgifter	-	-	5 085	-5 085	-
Omräkningsdifferens	-	-	181	-134	47
Periodens resultat	-	-	-	-19 671	-19 671
Eget kapital 31 december 2017	4 767	109 912	9 567	-80 136	44 110
Ingående balans 1 januari 2018	4 767	109 912	9 567	-80 136	44 110
Fond för utvecklingsutgifter	-	-	955	-955	-
Omräkningsdifferens	-	-	-24	-57	-81
Periodens resultat	-	-	-	-7 114	-7 114
Eget kapital 31 mars 2018	4 767	109 912	10 498	-88 262	36 915

Moderbolagets resultaträkning

(KSEK)	2018 Q1	2017 Q1	2017 Helår
Rörelseintäkter			
Nettoomsättning	603	759	3 874
Aktiverat arbete för egen räkning	955	1 776	7 012
Övriga rörelseintäkter	277	14	68
Summa rörelseintäkter	1 835	2 549	10 955
Rörelsekostnader			
Övriga externa kostnader	-3 998	-2 868	-14 668
Personalkostnader	-3 830	-2 650	-12 048
Avskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-883	-34	-3 519
Övriga rörelsekostnader	-24	-32	-135
Summa rörelsekostnader	-8 736	-5 584	-30 370
Rörelseresultat	-6 901	-3 035	-19 415
Finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	75	-	26
Räntekostnader och liknande resultatposter	-149	-83	-398
Summa finansiella poster	-74	-83	-372
Resultat efter finansiella poster	-6 975	-3 118	-19 787
Resultat före skatt	-6 975	-3 118	-19 787
Periodens resultat	-6 975	-3 118	-19 787
Resultat per aktie, SEK	-0,29	-0,20	-0,83

Moderbolagets balansräkning

(KSEK)	2018-03-31	2017-03-31	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	15 840	13 842	15 737
Materiella anläggningstillgångar	53	40	29
Finansiella anläggningstillgångar	861	861	861
Summa anläggningstillgångar	16 754	14 742	16 626
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	93	234	246
Fordringar hos koncernföretag	1 761	-	2 431
Övriga fordringar	591	455	386
Förutbetalda kostnader	671	337	462
Likvida medel	28 999	10 195	36 100
Summa omsättningstillgångar	32 115	11 221	39 626
SUMMA TILLGÅNGAR	48 869	25 963	56 252
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	4 767	3 127	4 767
Fond för utvecklingsutgifter	10 501	6 237	9 546
Överkursfond	109 912	68 541	109 912
Balanserat resultat	-80 489	-56 420	-59 747
Periodens resultat	-6 975	-3 120	-19 787
Summa eget kapital	37 716	18 366	44 691
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	3 929	5 000	3 929
Summa långfristiga skulder	3 929	5 000	3 929
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 071	-	1 071
Leverantörsskulder	2 760	1 059	1 073
Skulder till koncernföretag	-	-	2 449
Skatteskulder	139	-	93
Övriga skulder	429	294	527
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 825	1 244	2 420
Summa kortfristiga skulder	7 224	2 597	7 632
Summa skulder	11 153	7 597	11 561
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	48 869	25 963	56 252

Moderbolagets kassaflödesanalys

(KSEK)	2018 Q1	2017 Q1	2017 Helår
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-6 975	-3 120	-19 787
Justeringar för poster som ej ingår i kassaflöde	883	34	3 519
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapital	-6 092	-3 085	-16 268
Förändring i rörelsekapital			
Ökning/minskning fordringar	410	499	-2 000
Ökning/minskning av kortfristiga skulder	663	-170	3 793
Förändring i rörelsekapital	1 074	329	1 793
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-5 018	-2 756	-14 475
Investeringsverksamhet			
Förvärv/avyttring av anläggningstillgångar	-32	-	-
Förvärv/avyttring av immateriella tillgångar	-979	-1 776	-7 145
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 011	-1 776	-7 145
Finansieringsverksamhet			
Nyemission	-	-	43 011
Betald teckningsoption	-	54	36
Ökning/minskning långfristiga skulder	-1 071	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1 071	54	43 047
Förändring av likvida medel	-7 101	-4 478	21 427
Likvida medel vid periodens början	36 100	14 673	14 673
Likvida medel vid periodens slut	28 999	10 195	36 100

Förändring av moderbolagets eget kapital

(KSEK)	Aktiekapital	Fond för utv. utgifter	Överkursfond	Balanserat resultat inkl årets resultat	Totalt
Ingående balans 1 januari 2017	3 127	4 461	68 541	-54 698	21 432
Nyemission	1 640	-	43 460	-	45 100
Emissionskostnader	-	-	-2 089	-	-2 089
Teckningsoptioner	-	-	-	36	36
Fond för utvecklingsutgifter	-	5 085	-	-5 085	-
Periodens resultat	-	-	-	-19 787	-19 787
Eget kapital 31 december 2017	4 767	9 546	109 912	-79 534	44 691
Ingående balans 1 januari 2018	4 767	9 546	109 912	-79 534	44 691
Fond för utvecklingsutgifter	-	955	-	-955	-
Periodens resultat	-	-	-	-6 975	-6 975
Eget kapital 31 mars 2018	4 767	10 501	109 912	-87 464	37 716

Lund, 29 maj 2018

Åke Sund

Styrelsens ordförande

Örjan Johansson

Styrelseledamot

Hans Gummert

Styrelseledamot

Lennart Gustafson

Styrelseledamot

Linda Vallner

Styrelseledamot

Håkan Morän

Styrelseledamot

Magnus Friberg

Verkställande direktör

För ytterligare information kontakta:

Magnus Friberg, vd

Telefon: +46 706 580 760

E-post: magnus.friberg@zaplox.com

Hemsida: www.zaplox.com

Adress: IDEON Science Park, 223 70 Lund



ZAPLOX

www.zaplox.com

