

Zaplox AB publicerar delårsrapport för 1 januari – 30 juni 2019

Rapport publicerad den 20 augusti, 2019 08:00 CET.

Ny produktgeneration och ökat partnerfokus

Andra kvartalet för koncernen (2019-04-01 till 2019-06-30)

- Nettoomsättningen uppgick till 494 (1 013) KSEK.
- Resultat efter finansiella poster uppgick till -9 950 (-7 615) KSEK.
- Resultat per aktie* uppgick till -0,25 (-0,32) SEK.
- Likvida medel uppgick till 33 544 (21 182) KSEK vid kvartalets utgång.
- Soliditeten uppgick till 80 (75) %**

Första halvåret för koncernen (2019-01-01 till 2019-06-30)

- Nettoomsättningen uppgick till 1 439 (1 490) KSEK.
- Resultat efter finansiella poster uppgick till -17 722 (-14 728) KSEK.
- Resultat per aktie* uppgick till -0,45 (-0,62) SEK.

Väsentliga händelser under det andra kvartalet 2019

• Zaplox signerar avtal med samtliga Pacifica Hotels i Kalifornien

Pacifica Hotels i Kalifornien, USA har signerat avtal med Zaplox. Avtalet innefattar 33 hotell med totalt 2 538 rum inom gruppen Pacifica Hotels. Den första delleveransen avser implementation av Zaplox lösning på tre hotell för tre olika varumärken, Pacifica Hotels, The Wayfarer och Kinney Hotels, med totalt 367 rum. Zaplox Premium för mobil in- och utcheckning och mobila nycklar integreras med StayNTouch PMS, låssystem från dormakaba och med ALICE concierge-plattform.

Övriga händelser under andra kvartalet

• Zaplox medverkar på HITEC 2019 i Minneapolis med mobil gästresa och nya Zaplox Kiosk

I juni medverkade Zaplox på hotellbranschens största mässa, HITEC2019 i Minneapolis, USA. Zaplox lösningar presenterades, förutom i Zaplox egen monter även hos partners såsom Oracle Hospitality, dormakaba, ASSA ABLOY, SALTO, protel hotelsoftware och Maestro.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

Inga väsentliga händelser

Övriga händelser efter periodens utgång

• Schani Hotels tecknar nytt avtal och uppgraderar till Zaplox senaste generation av mobil gästresa.

Schani Hotels har tecknat ett nytt avtal med Zaplox för Hotel Schani Wien och det nya Hotel Schani Salon med totalt 159 rum. Schani Hotels, som sedan 2015 erbjudit en mobil gästresa från Zaplox med mobila nycklar till sina gäster, vidareutvecklar sin gästupplevelse och uppgraderar till Zaplox Premium för att kunna erbjuda nya efterfrågade tjänster till sina gäster. Zaplox Premium för mobil in- och utcheckning och mobila nycklar integreras StayNTouch PMS och nytt låssystem från ASSA ABLOY.

• Hotel Dronningen erbjuder sina gäster in- och utcheckning med Zaplox Kiosk

Hotel Dronningen i Kristiansand, Norge med 75 rum är nu i drift med Zaplox Kiosk. Hotellet, som ägs av Team Caledonien AS, kan nu erbjuda sina gäster möjligheten att på egen hand checka in och ut på hotellet. Zaplox Kiosk är integrerad med VisBook AS och låssystem från ASSA ABLOY.

VD har ordet

Ny produktgeneration och ökat partnerfokus.

Under årets andra kvartal har vi fokuserat mycket på framtagningen av en mer kostnadseffektiv produktgeneration. Den nya generationen är enklare och snabbare att implementera och erbjuder fler och förbättrade funktioner. Vår grundprodukt blir nu modulbaserad vilket gör att vi i större utsträckning kan leverera utifrån kundernas individuella behov och samtidigt nå förbättrad skalbarhet för stora volymkunder. Zaplox Kiosk genomgår också en förändring och blir mer konkurrenskraftig för den europeiska och nordamerikanska marknaden. Kiosklösningen är idag mycket uppskattad av våra kunder i Norden och är ett bra första steg för en mobil gästresa för hotell som påbörjar sin digitalisering men inte ännu har BLE lås på alla dörrar. Nu adderar vi nya funktioner och integrationer, såsom betallösningar och ID-lösningar. Den nya generationen av produkter som beräknas blir helt klara under tredje kvartalet kommer även ge fördelar i vår försäljning.

Vi fortsätter vårt fokus på ökad utväxling av vår partnerstrategi för att snabbare nå större och adresserbara volymer hos hotellkunderna. Partnerstrategin innebär att vi sedan tidigare tecknat avtal med flera av de ledande låsbolagen och PMS-bolag (hotellens affärssystem) och gemensamt genomför sälj- och marknadsaktiviteter mot hotellen för att få ett bättre kundinflöde till lägre försäljningskostnad. Detta sker genom våra partneravtal där vi med större precision och effektivitet kan kontakta de hotell som har eller håller på att installera lås för mobila nycklar. Samma sak gäller med våra partneravtal med PMS bolagen att vi kan nå de hotell som har PMS system vi redan har integrationer till. Flera av våra partners är stora och ledande på sin marknad och säljprocesserna tar längre tid än vad vi önskar men ger samtidigt, när fullt verkställt en mycket stark säljkraft mot marknaden.

I juni medverkade vi på hotellbranschens största mässa, HITEC2019 i Minneapolis, USA, där många av våra partners presenterade våra lösningar i sina montrar Oracle Hospitality, dormakaba, ASSA ABLOY, SALTO, protel hotelsoftware och Maestro. Överlag genererade HITEC och våra partnerskap flertalet värdefulla kundämnen som nu bearbetas med gemensamma säljinsatser. Idag täcker våra partnerskap med lås bolagen ca 70 % av hotelllåsmarknaden globalt och med PMS bolagen ca 60 % av marknaden i USA och Europa.

Vi har signerat ett avtal med Pacifica Hotels i Kalifornien, för 33 hotell och ca 2 500 rum vilket kommer ge viktiga kundreferenser på västkusten i USA. Även en av våra existerande kunder, Hotel Schani i Wien, har valt att uppgradera till senaste versionen av Zaplox premiumlösning för sina hotell. Det är ett bevis för att våra befintliga kunder ser ett stort värde i våra lösningar och är nöjda med vår leverans.

Våra ökade satsningar på produktutveckling och intensifieringen av partnerskapen har helt enligt plan lett till ökade kostnader under kvartalet. Tillsammans med en lägre försäljning ger detta ett något sämre resultat. Detta beror bl. a. på förseningar hos partners, fördröjningar i kundimplementationer samt utdragna beslutsprocesser hos potentiella stora hotellkunder. Under första kvartalet 2019 signerade vi ett antal nya kundavtal som då innebar startavgifter, dvs engångsintäkter, och nämnda fördröjningar påverkar möjligheterna att slutföra implementationerna och få igång de löpande intäkterna.

Digitaliseringen av hotellmarknaden är i full gång men tar längre tid än beräknat, vi ser främst tre skäl. Första skälet är att hotellen behöver ha lås som möjliggör mobila nycklar. Bland flera av de största hotellkedjorna är övergången till BLE lås redan till stor del genomförd men bland övriga hotell bedömer vi att ca 25–30 % av totala hotellmarknaden bytt till BLE lås. Samtliga ledande låsföretag driver på och erbjuder idag nästan uteslutande hotellås för mobila nycklar.

Andra skälet är att hotellen behöver ett affärssystem (PMS) som är förberett för en mobil gästresa, även här går det fort framåt då en stor andel av PMS bolagen erbjuder detta till sina kunder eller är aktiva med att få det på plats inom 6–12 månader.

Tredje skälet är att hotellen till stora delar är en relativt konservativ bransch medan reseindustrin som hotell tillhör har redan gjort stora digitala framsteg. Resenären bokar idag flyg och hotell via sin mobil (idag bokas över 50% av alla hotell via mobilen). Man köper tågbiljett och bokar en Uber, samt checkar in på flyget via mobilen. Men när resenären kommer till hotellet då tar digitaliseringen slut och gästen ska stå i kö för att checka in, få en fysisk rumsnyckel, checka ut och betala.

Mobil incheckning och mobila nycklar kommer vara standard framöver. Tekniken är beprövad och finns i drift på flera av de stora globala hotellkedjorna. Hilton gruppen är ett exempel på en global kedja som redan har mer än 3 000 hotell aktiverade med en mobil gästresa. Hotellindustrin står redo att ta sig an digitaliseringen med den mobila gästresan. Nu intensifierar vi våra säljinsatser, lanserar ny produktgeneration och utökar våra partnerskap med branschens marknadsledare. Vi är rätt rustade för att möta marknadens krav och ser mycket positivt på framtiden.

För mer information, vänligen kontakta:

Magnus Friberg, VD

E-post: magnus.friberg@zaplox.com

Telefon: +46 706 58 07 60

Alternativt: ir@zaplox.com

Om Zaplox

Zaplox hjälper hotell och semesterboenden att skapa en modern och lönsam mobil gästupplevelse. Zaplox är marknadsinnovatör av den mobila gästresan och mobila nyckeltjänster för den globala hotellmarknaden med en total marknadspotential om cirka 20 miljoner hotellrum.

Zaplox är verksamma i Europa och Nordamerika och erbjuder en nyckelfärdig plattform för att hantera gästens hotellvistelse. Med hjälp av mobil teknologi erbjuder Zaplox ett ökat värde genom att hotellen får ett bättre sätt att göra in- och utcheckning, samt kan distribuera mobila nycklar för hotellrummen direkt till gästernas mobiltelefoner. Zaplox lösningar innehåller ett SDK (Software Development Kit) som gör det möjligt för hotell att lägga till Zaplox-funktionalitet till sin befintliga hotellapp, och Zaplox mobilapp som är ett kostnadseffektivt sätt för hotell att lansera sin egen app. Dessutom erbjuder Zaplox en kioskösning för självbetjäning som hjälper till att leverera en friktionsfri gästresa. Zaplox lösningar sparar tid och kostnader och ger hotellet en direkt kommunikationskanal med gästen och möjlighet att generera ytterligare intäkter. Zaplox fungerar med alla större smartphone-plattformar, kan stödja lås och hotellsystem, och ersätta eller samexistera med nyckelkort och fysiska nycklar. Zaplox system har varit i kommersiellt bruk sedan 2011 i leveransen av mer än 2,5 miljoner gästnätter. Zaplox grundades 2010 på Ideon Science Park Lund, Sverige, och har kontor i Europa och USA.

Zaplox aktie är noterad på Nasdaq Stockholm First North.

Västra Hamnen Corporate Finance AB är Certified Adviser för Zaplox AB (publ). Kontaktuppgifter ca@vhcorp.se, +46-40-200 250.

Denna information är sådan information som Zaplox AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 2019-08-20 08:00 CEST.