

## Zaplox publicerar delårsrapport för andra kvartalet och första halvåret 2021

### Stark tillväxt i kontrakterade dörrar för Zaplox på en marknad i återhämtning

#### Andra kvartalet för koncernen (2021-04-01 till 2021-06-30)

- Nettoomsättningen uppgick till 879 (1 285) KSEK.
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till -10 711 (-5 251) KSEK.
- Resultatet per aktie\* uppgick till -0,06 (-0,13) SEK.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -9 814 (-2 849) KSEK.
- Likvida medel uppgick till 14 291\*\* (4 084) KSEK vid periodens utgång.
- Soliditeten\*\*\* uppgick till 59 (59) %.

#### Första halvåret för koncernen (2021-01-01 till 2021-06-30)

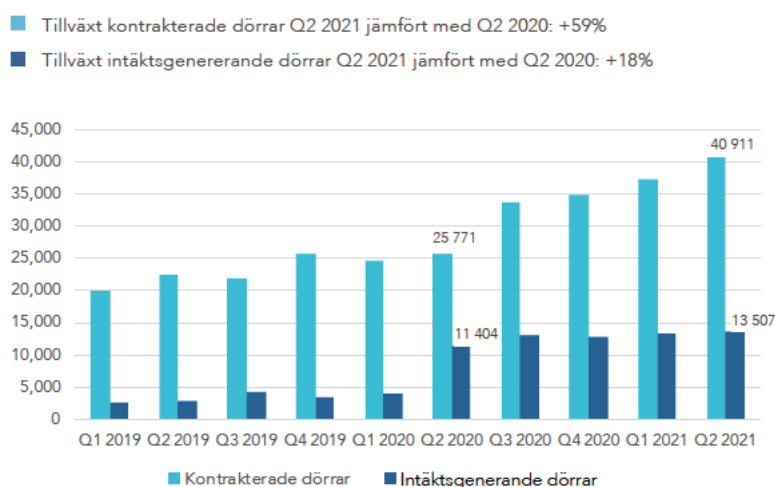
- Nettoomsättningen uppgick till 1 450 (1 917) KSEK.
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till -19 494 (-12 520) KSEK.
- Resultat per aktie\* uppgick till -0,11 (-0,32) SEK.
- Tillväxt av kontrakterade dörrar Q2 2021 jämfört med Q2 2020: +59%
- Tillväxt av intäktsgenererande dörrar Q2 2021 jämfört med Q2 2020: +18%

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

\*\* Under april genomfördes en företrädesemission som tillförde Zaplox ca 28,6 MSEK före emissionskostnader

\*\*\*Soliditet: Eget kapital dividerat med totalt kapital

### Akkumulativ tillväxt av kontrakterade och intäktsgenererande dörrar (2019 - 2021)



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 helt eller delvis stängda hotell och deras personalbrist har leveranserna dragit ut på tiden. Trots detta har antalet intäktsgenererande dörrar ökat med 18% sedan Q2, 2020.

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 helt eller delvis stängda hotell och deras personalbrist har leveranserna dragit ut på tiden. Trots detta har antalet intäktsgenererande dörrar ökat med 18% sedan Q2, 2020.

## **Andra kvartalet i korthet**

### **Zaplox intar brittiska marknaden**

Zaplox har i samarbete med Agilysys och dormakaba tagit ett stort steg in på den brittiska marknaden under det andra kvartalet. De nya avtalen med Respite Management Ltd för Town Hall Hotel och 196 Bishopgate i London markerar Agilysys partnerskapets första kundavtal på den europeiska marknaden. Zaplox långa partnersamarbete med dormakaba har resulterat i ett avtal för gästappen Premium 3 till cityhotellet Park Regis Birmingham med 253 rum i centrala Birmingham.

### **Legendariska resorthotell i USA väljer Zaplox**

I USA har bland annat det ikoniska Mohonk Mountain House, med 265 rum i Hudson Valley, New York valt Zaplox mobila nyckel app. Hotellet, som utsetts till ett av de topp 100 bästa hotellen i världen, vill erbjuda sina gäster en komplett mobil gästresa. Även Guy Harvey Resort St. Augustine på Floridas östkust har valt Zaplox. Hotellet är ett "oceanfront" hotell placerat direkt på stranden nära Saint Augustine Beach Park och representerar en ny typ av hotell för Zaplox på den amerikanska marknaden. På Hawaii, har den välkända lyxresorten Turtle Bay Resort, med 452 rum, valt Zaplox mobila gästapp Premium 3 med integration till Oracle Opera och Salto låssystem.

### **Partnerskapet med Agilysys accelererar**

Zaplox och Agilysys framgångsrika partnerlösning rGuest Express med Zaplox mobila nycklar fortsätter att generera nya avtal även i USA. Under kvartalet tecknades avtal med hotellkedjan Big Cedar (Anglers Lodge Hollister/ Springfield, Big Cypress Lodge), Grand Traverse Resort & Casino, Turtle Creek och Leelanau Sands Casino, Prairie Meadows Racetrack & Casino, Fortune Bay Resort Casino och TradeWinds Island Resorts. Samtidigt utökade Island Resort & Casino antalet rum som kan öppnas med Zaplox mobila nycklar.

### **Danmarks största hotellkedja fortsätter investera**

I Danmark utökade ARP Hansen Hotel Group återigen samarbetet med Zaplox med ett avtal för Nordeuropas största hostel, nya Next House Copenhagen. Arp-Hansen Hotel Group är Köpenhamns största hotellkedja med 12 hotell, ett vandrarhem och totalt över 5 000 rum i centrala Köpenhamn. Zaplox mobila gästapp samt Zaplox kiosk har båda hög användningsgrad på hotellkedjans lyxvandrarhem Steel House Copenhagen och hotellgruppens fyra Wakeup Hotel. Nybyggda Next House Copenhagen öppnar hösten 2021 och blir då Nordeuropas största hostel med 433 rum och 1 650 bäddar, där gästerna kommer att kunna nyttja en mobil gästapp med mobil nyckel i kombination med självbetjäningsskiosker vid in- och utcheckning.

### **Zaplox först i världen med mobil nyckel för Vostio.**

Andra hotellkunder som har gått i drift med Zaplox mobila nyckelapp (Premium 1) och Zaplox mobila gäst app (Premium 2 & 3) under kvartalet är Coast Canmore Hotel (Canada), La Jolla Cove (USA), Hotel Finn (Sverige) och Arena Del Mar (USA) där Zaplox blir först i världen med att leverera en mobil nyckel via Vostio från ASSA ABLOY. Vostio är en portfölj med revolutionerande molnbaserade tjänster för gästaccess, specifikt anpassade för hotellbranschen och framtiden för hotellås från ASSA ABLOY.

### **Veteran från hotellbranschen rekryteras till styrelsen**

På Zaplox ordinarie årsstämma den 26 maj beslutades att Carson Booth nyväljs som ordinarie styrelseledamot till Zaplox styrelse. Carson Booth har över 30 års erfarenhet av internationell affärsledning och utveckling av teknologilösningar för hotellbranschen. Hans gedigna kunskap och kompetens förstärker styrelsens branschkunskap.

### **Företrädesemission överträffar förväntningarna**

Den 31 mars 2021 avslutades Zaplox företrädesemission som tecknades till cirka 117 procent. Genom företrädesemissionen tillfördes Zaplox cirka 28,6 MSEK före emissionskostnader på cirka 3,2 MSEK. Handel av teckningsoptioner av serie TO 1, vilka emitterats som en del av företrädesemissionen pågår och sista dag för handel är den 7 december, 2021. Totalt har 119 178 816 teckningsoptioner av serie TO 1 emitterats.

### **Zaplox inför incitamentsprogram**

Vid en extra bolagstämma den 8 mars 2021 beslutade Zaplox styrelse att införa ett incitamentsprogram för 14 anställda i koncernen genom en riktad emission av högst 10 000 000 teckningsoptioner. Efter teckningstiden löpt ut, hade totalt 8 650 000 teckningsoptioner, motsvarande 86,5

procent av det erbjudna antalet, tecknats av 13 medarbetare, ett mycket positivt besked för Zaplox framtid.

## VD HAR ORDET

# Vår gästresa är rätt i tiden

*Zaplox säljpipeline har ökat med cirka 30 procent, kontrakterade dörrar med 59 procent och antalet kundprojekt som är i leverans har ökat med mer än 70 procent.*

Sommaren är äntligen här och med den förhoppningsvis också vila, reflektion och nya upplevelser även om vi fortsatt måste anpassa oss till pågående pandemirestriktioner. Trots det, ser nu resebranschen mycket mer positivt på framtiden och beläggningen har ökat markant under andra kvartalet. Återhämtningen har fortsatt med stormsteg i USA och även i Europa ser vi tecken på samma utveckling. Det ökade inhemska resandet har hjälpt hotell i norra Europa och branschen räknar med att även de centrala och södra delarna av Europa kommer att se ökad beläggning under sommarmånaderna och i början på hösten.

### **Mobil gästresa hjälper hotell hantera ökad beläggning**

I samband med att vi börjar resa och vistas på hotell igen så ökar också hotellens behov av mer personal. Många hotell har svårt att få tag på personal och väljer i stället att stödja den personal som finns på plats med ett digitalt alternativ. Samtidigt, kan det vara svårt att göra stora kapitalinvesteringar för hotellägare som under lång tid haft stängt eller endast delvis öppet för gäster under senaste året, och därför är Zaplox pågående kampanjer mycket attraktiva. Viktigt att komma ihåg är att alla hotell, oavsett antal rum och hotelltyp får fördelar av att prioritera kontaktfri in- och utcheckning. Förutom att det underlättar för hotellpersonalen så får gästerna också möjlighet att själva välja hur och när de vill checka in samt kommunicera med hotellet. Nu mer än någonsin måste hotell se till att varje gäst genererar så stora intäkter som möjligt, och därför är det högsta prioritet att kunna nå gästerna oavsett tidpunkt med relevanta erbjudanden och ett intäktsgivande serviceutbud. Tack vare Zaplox gäst app kan hotellen bibehålla och i många fall förbättra den tidigare servicenivån, men med en reducerad personalstyrka.

### **Långsiktiga kontrakt ger förutsägbara intäkter**

Kvartalet har genererat flertalet nya avtal och ett ökat antal förhandlingar med potentiella kunder och partners. Vår säljpipeline har ökat med 30 procent, kontrakterade dörrar med 59 procent och antalet kundprojekt som är i leverans har ökat med över 70 procent, jämfört med samma tidpunkt 2020. Pågående kundprojekt tar något längre tid att ta i drift då många hotell har varit stängda eller har personalbrist. Vi förväntar oss en ökad leveransaktivitet under andra halvan av 2021. Zaplox affärsmodell bygger på att skapa ett över tid stabilt flöde av nya kontrakterade dörrar som genererar långsiktigt återkommande intäkter, inte bara engångsintäkter. När avtalen tecknas faktureras en startkostnad som kan variera beroende på produkt, men det är den återkommande intäkten från aktiva dörrar som är viktigast för Zaplox. Vi fokuserar på att teckna långsiktiga kontrakt på minst tre år då det ger oss förutsägbara månatligt återkommande intäkter som skapar grunden för bolagets tillväxt och vidareutveckling.

### **Mobila nycklar i fokus – Apple Wallet**

För en tid sedan kommunicerade Apple att användare av iOS framöver kommer kunna hantera mobila nycklar i Apple Wallet. Detta är en mycket positiv nyhet för hotellindustrin och för Zaplox, då det ytterligare främjar digitaliseringen och användningen av mobila nycklar. För att den mobila nyckeln ska kunna nyttjas när den befinner sig i Apple Wallet behövs de integrationer som Zaplox är experter på och har mer än tio års erfarenhet av att implementera. Våra lösningar kan ses som en "mellanprogramvara" ("middleware") som kopplar samman hotellets affärssystem, låssystem och betalningssystem i en komplett mobil gästresa som är tillgänglig från exempelvis en mobiltelefon. iPhone-användare kommer att kunna hantera den mobila nyckeln i Apple Wallet, precis som exempelvis flygbiljetter hanterats sedan länge. iOS och Apple Wallet representerar cirka 30 procent av marknaden och det är därför högst sannolikt att liknande lösningar snart dyker upp även för Android.

### **Partnernätverk och direktförsäljning ger nya avtal**

Zaplox partnersamarbete med Oracle Hospitality och Agilysys genererar kontinuerligt nya kontrakterade dörrar. Likaså gör det täta säljsamarbetet som vi har med våra låspartners, ASSA ABLOY Global Solutions, dormakaba och SALTO systems i både Europa och Nordamerika. Vi kommunicerar inte alla avtal till marknaden utan avgör vilka vi delar baserat på typ av avtal och det sannolika marknadsintresset. På produktsidan har Zaplox SDK, med färdiga integrationer till våra partners PMS och låssystem, rönt stort intresse från både hotellkedjor och andra systemleverantörer. Vi har tidigare kommunicerat att vi undersöker möjligheterna att erbjuda våra lösningar till andra segment, i första hand inom hospitality och det arbetet fortskrider.

### **Zaplox väl positionerat inför nästa kvartal**

Summerar vi kvartalet så ser vi att den marknadsåterhämtning som vi förväntade oss pågår för fullt, vilket påverkar efterfrågan för den mobila gästresan i positiv riktning. Zaplox erbjudande ligger i framkant och rekommenderas av våra globala partners vilket är en styrka då hotellindustrin under det tredje och fjärde kvartalet planerar och prioriterar sina investeringar för 2022. Slutligen är jag mycket glad och tacksam för det förtroende som våra aktieägare visade oss genom att medverka i Zaplox företrädesemission som blev övertecknad till 117 procent. Även resultatet av vårt optionsprogram som erbjöds till Zaplox personal där 86,5 procent av optionerna tecknades gör mig oerhört stolt. Vi har ett fantastiskt team med unik kompetens och ett stort engagemang som tror på Zaplox och vårt erbjudande. Andra halvan av 2021 blir mycket spännande och Zaplox är rätt positionerat för framtiden.

*Even Frydenberg,  
VD, Zaplox AB*

### **För mer information, vänligen kontakta:**

Even Frydenberg, VD

[even.frydenberg@zaplox.com](mailto:even.frydenberg@zaplox.com) eller [ir@zaplox.com](mailto:ir@zaplox.com)

+32 468 07 88 02

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 21 juli 2021.

### **Certified Adviser**

Svensk Kapitalmarknadsgranskning AB

[ca@skmg.se](mailto:ca@skmg.se), +46 11 32 30 732

### **Om Zaplox**

Zaplox är marknadsinnovatör av den kontaktfria 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 mjukvaruplattform för att hantera gästens hotellvistelse. Med Zaplox kan hotellen erbjuda kontaktfri självbetjäning vid in- och utcheckning, samt distribuera mobila nycklar för hotellrummen direkt till gästernas mobiltelefoner. Zaplox SaaS lösningar adderar funktionalitet till hotellets befintliga app, eller erbjuder Zaplox premium app som är ett kostnadseffektivt sätt för hotell att lansera sin egen app. Zaplox integreras med lås- och hotellsystem, och kan ersätta eller samexistera med nyckelkort. Zaplox grundades 2010 på IDEON Science Park Lund, Sverige, och har kontor i Europa och USA. Zaplox aktie är noterad på Nasdaq First North Growth Market. [zaplox.com](http://zaplox.com).