TILLVÄXT

Ackumulativ tillväxt av kontrakterade och intäktsgenererande dörrar (2019-2021)

Sedan början av 2020 har antalet kontrakterade och intäktsgenererande dörrar ökat stadigt. Nuvarande implementationstakt för intäktsgenererande dörrar svarar upp mot målen, men Zaplox ligger något efter tidsmässigt på grund av ytterligare COVID-19 nedstängningar under det första halvåret 2021. Antalet intäktsgenererande dörrar har ökat med 72,9 procent i Q3, 2021 jämfört med Q3, 2020 och med över 40 procent från Q2 till Q3, 2021.

Några av årets händelser

- Den 31 mars 2021 avslutades Zaplox företrädesemission som tecknades till cirka 117 procent.
- Legendariska resorthotell i USA väljer Zaplox och ett av dessa är det ikoniska Mohonk Mountain House, som utsetts till ett av de topp 100 bästa hotellen i världen.
- Zaplox och Agilysys framgångsrika partnerlösning rGuest Express med Zaplox mobila nycklar fortsätter att generera nya avtal i USA.
- Zaplox intar brittiska marknaden i samarbete med Agilysys och dormakaba.
- Danmarks största hotellkedja ARP Hansen Hotel Group utökade återigen samarbetet med Zaplox med ett avtal för Nordeuropas största hostel, nya Next House Copenhagen.
- Veteran från hotellbranschen, Carson Booth väljs som ordinarie styrelseledamot till Zaplox styrelse.
- Zaplox tillkännagav sitt partnerskap med POS8/ FETCH under tredje kvartalet. Det kontaktfria beställnings- och betalningssystemet FETCH från POS8 minskar fysisk interaktion och erbjuder säkra transaktioner mellan personal och gäster.
- Först i världen med mobil nyckel for Vostio Access Management. Zaplox introducerade mobil nyckel kompabilitet för nya molnbaserade Vostio Access Management från ASSA ABLOY Global Solutions.
- Under hösten tog Zaplox ett steg in i Mellanöstern och tecknade ett partneravtal med Digiteck Vision i Bahrain gällande Zaplox SDK.
- Zaplox i nytt globalt partneravtal med spelgiganten Aristocrat Technologies för integration av Zaplox SDK.
- Zaplox och BWH Hotel Group Scandinavia tecknar samarbetsavtal och erbjuder digital gästresa till medlemshotell.

Sammanfattande villkor för teckningsoptioner

Det finns 119 178 816 utestående teckningsoptioner av serie TO 1. Innehavare av två (2) teckningsoptioner av serie TO 1 äger rätt att teckna en (1) ny aktie i Zaplox till en kurs om 0,24 SEK per aktie. Teckning med stöd av teckningsoptioner av serie TO 1 kan äga rum under perioden 25 november till 9 december 2021. Teckning ska ske genom samtidig kontant betalning senast klockan 15:00 CET den 9 december, 2021.

Så här gör du för att nyttja teckningsoptioner i Zaplox AB (publ) av serie TO 1:

Direktregistrerade teckningsoptionsinnehavare (VP-konto)

Direktregistrerade teckningsoptionsinnehavare ska anmäla lösen av teckningsoptioner genom att fylla i och skicka in anmälningssedel för inlösen. Anmälan ska vara emissionsinstitutet Aqurat Fondkommission tillhanda senast kl. 15.00 den 9 december 2021. Observera att även betalning för de nya aktierna ska vara Aqurat Fondkommission tillhanda senast den 9 december 2021 i enlighet med instruktioner på anmälningssedeln. Anmälningssedel finns tillgänglig på Zaploxs hemsida www.zaplox.com och på Aqurats hemsida www.aqurat.se.

Förvaltarregistrerade innehavare av teckningsoptioner (depå)

Förvaltarregistrerade teckningsoptionsinnehavare ska anmäla lösen av teckningsoptioner genom att kontakta sin förvaltare och följa sin förvaltares instruktioner avseende teckning och betalning. Detta bör ske i god tid före den 9 december 2021, då olika förvaltare har olika handläggningstider.

Leverans av nya aktier

De nya aktierna kommer att levereras till tecknarnas konto som interimsaktier (Zaplox IA). Interimsaktierna beräknas omvandlas till riktiga aktier så snart emissionen blivit registrerad hos Bolagsverket och Euroclear, vilket beräknas vara klart i slutet av december 2021. Ingen handel kommer att ske i interimsaktier på handelsplatsen.

Notera att de teckningsoptioner som inte har nyttjats för teckning av nya aktier senast den 9 december 2021 eller sålts senast den 7 december 2021 kommer att förfalla värdelösa.

Villkor

Två (2) teckningsoptioner av serie TO 1 i Zaplox AB (publ) ger rätt att teckna en (1) ny aktie i Bolaget

Teckningskurs

0,24 SEK per aktie

Teckningsperiod

25 november till och med 9 december, 2021

Handel med teckningsoptioner

Handel äger rum på Nasdaq First North Growth Market till och med den 7 december, 2021.

Betalning

Teckning sker genom samtidigt betalning

Vid eventuella frågor avseende nyttjande av Zaplox teckningsoptioner av serie TO 1, vänligen kontakta Aqurat Fondkommission per telefon: 08-684 058 00 eller e-post: info@aqurat.se

Viktiga datum

25 november
Teckningstiden inleds

7 december
Sista dagen för handel

9 december
Teckningstiden avslutas

Nyttjande av teckningsoptioner av serie TO 1 Zaplox AB

Nyttjandeperiod: 25 november – 9 december 2021

Under perioden 25 november – 9 december 2021 har innehavare av teckningsoptioner av serie TO 1 rätt att teckna nya aktier i Zaplox AB. Vid fullt nyttjande av teckningsoptioner av serie TO 1 tillförs Zaplox cirka 14,3 MSEK före emissionskostnader. Två (2) teckningsoptioner av serie TO 1 medför rätt att teckna en (1) ny aktie i bolaget mot kontant betalning om 0,24 SEK per aktie.

- **Zaplox har erhållit teckningsförbindelser om ca 5,4 MSEK från större aktieägare, styrelse och ledning**
- **Zaplox kontrakterade dörrar har ökat med 28 procent från 2020 till och med Q3, 2021 och intäktsgenererande dörrar har ökat med över 50 procent under samma period**
- **Förbättrad leveranseffektivitet ger kortare leveranstid och ökar antalet intäktsgenererande dörrar**
- **Zaplox partnerstrategi ger resultat med flera nya viktiga partnersamarbeten och expansion till Mellanöstern**
- **Zaplox lösningar centrala för hotellbranschens återhämtning**

Viktig information – hänvisning till prospekt
Denna teaser är en marknadsföringsbroschyr som har förberetts av Zaplox AB och utgör inte ett prospekt som har godkänts och registrerats av Finansinspektionen. Läsare ombedes att läsa tillväxtprospektet som publicerades av Zaplox i mars 2021 för en beskrivning av de risker som är kopplade till en investering i bolaget.

ZAPLOX

VD ORDET

Zaplox företrädesemission i mars 2021 blev övertecknad till 117 procent. Det är mycket glädjande att Zaplox aktieägare tror på Bolaget och vårt erbjudande. Den kontaktfria mobila gästresan innehar en central roll i den pågående digitaliseringen i hotellindustrin – kravställd av hotellgästen och som intäktsgenerator för hotellet. För varje ny integration, kundleverans och partneravtal stärker Zaplox sin marknadsposition och erbjudande som en ledande aktör i hotellindustrins förändring. Trots god beläggning under sommaren har hotellen fortsatt stor brist på personal, och det är högst sannolikt att resursbristen kvarstår en tid framöver. Vi får många förfrågningar från hotell som bestämt sig för att ta nästa steg mot en digital gästresa för att kunna bibehålla sin servicenivå trots personalbrist.

Stark tillväxt i kontrakterade dörrar och i intäktsgenererande dörrar

Sedan början av 2020 har antalet kontrakterade och intäktsgenererande dörrar ökat stadigt för Zaplox. Nuvarande implementationstakt för intäktsgenererande dörrar svarar upp mot målen, men vi ligger något efter tidsmässigt på grund av ytterligare COVID-19 nedstängningar under första halvåret. Vi är övertygade om att vi kommer nå åtminstone 40 000 aktiva dörrar under första halvåret 2022. Målsättningen för att nå åtminstone 70 000 kontrakterade dörrar ligger även den tidsmässigt efter på grund av återkommande oförutsedda COVID-19 nedstängningar, men med en effektiviserad leveransprocess, nya större partnerprojekt och pågående upphandlingar relaterade till stora hotellföretag, förväntas vår volym växa snabbare och vi estimerar att vi når detta mål första halvåret 2022.

Långsiktiga kontrakt ger förutsägbara intäkter

Zaplox kontrakterade dörrar har ökat med 28% från 2020 till och med Q3, 2021 och antalet intäktsgenererande dörrar har ökat med 50% under samma period. Under året har vi effektiviserat vår leveransprocess betydligt och kortat våra leveranstider från 90 dagar till 30 dagar.

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 de återkommande intäkterna från aktiva dörrar som är viktigast för Zaplox. Våra kontrakt är på tre år och ger förutsägbara månatligt återkommande intäkter som skapar grunden för bolagets tillväxt och vidareutveckling.

Nya partnersamarbeten och marknadsexpansion

Under 2021 har Zaplox signerat flera nya viktiga partneravtal och tagit ett steg in i Mellanöstern som är en mycket aktiv och digitalt framåtlutad marknad. Zaplox partnersamarbete med ledande leverantörer i hotellindustrin i Europa och Nordamerika fortsätter att skapa nya försäljningsmöjligheter och förutsättningar för teknisk innovation. Zaplox SDK, med färdiga integrationer till våra partners inom PMS och låssystem, gör oss mycket konkurrenskraftiga för hotellkedjor och andra systemleverantörer. Vi undersöker även möjligheterna att erbjuda våra lösningar till andra segment, i första hand inom "hospitality" och det arbetet fortskrider. Våra samarbeten är ofta baserade på integrationer mellan partnerns och Zaplox lösningar. Vi vet hur avgörande väl fungerande integrationer är och vi har därför under 2021, i linje med vår produktstrategi, adderat flertalet nya partnerintegrationer för att ytterligare utöka Zaplox potentiella kundbas. Idag blir vi också i allt större utsträckning inkluderade i pågående kontraktsförhandlingar med potentiellt stora dörrvolymer och upphandlingar kopplade till globala hotellkedjor, vilket ger goda förutsättningar för att växa snabbare.

Mobila nycklar i fokus – Apple Wallet

Den kontaktfria gästresan är här för att stanna. Apple kommunicerade för en tid sedan att användare av iOS framöver kommer kunna hantera mobila nycklar i Apple Wallet, precis som exempelvis flygbiljetter hanteras sedan länge. Detta är en mycket positiv nyhet för både hotellbranschen och 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.

Sammantaget står vi väl förberedda för en hotellmarknad under återhämtning och som utvecklas starkt mot Zaplox erbjudande om en kontaktfri mobil gästresa. Jag kan också glädjande konstatera att vi erhållit teckningsförbindelser om cirka 5,4 MSEK från större aktieägare, styrelse och ledning och välkomnar även dig som optionsinnehavare att investera i vår verksamhet.

OM ZAPLOX

Marknadsinnovatör av den mobila gästresan

Zaplox är ett svenskt bolag med säte i Lund som erbjuder en mjukvaruplattform för en digital och mobil gästresa primärt på den europeiska och den nordamerikanska hotellmarknaden. Zaplox är marknadsinnovatör av den kontaktfria mobila gästresan och mobila nyckeltjänster som hjälper hotell att skapa en modern och lönsam mobil gästupplevelse. 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. Zaplox system har varit i kommersiell användning sedan 2011 och använts vid mer än 6,5 miljoner hotellövernattningar.

Zaplox plattform och erbjudande

Zaplox mjukvaruplattform är inriktad på den digitala och mobila gästresan och erbjuder både självbetjäning via en mobil gästresa med reservation, notifikationer, marknadsföring och erbjudanden, mobil in- och utcheckning, mobila nycklar och betalning samt en kiosklösning. Zaplox produkter integreras med såväl PMS (hotellens affärssystem), låssystem och betalningssystem för att möjliggöra en komplett mobil gästresa, men kan även säljas som delkomponenter till en befintlig lösning. Eftersom Zaplox plattform levereras som en SaaS-tjänst som säkert och skalbart levereras via Amazon Web Services, fungerar den tillsammans med alla större smartphone-plattformar och kan ersätta eller samexistera med nyckelkort. Zaplox kundanpassade (white label) appar levereras för både iOS och Android.

Framgångsrik partnerstrategi öppnar dörrar

Zaplox säljer sina produkter och tjänster direkt till hotell och hotellkedjor främst i Nordamerika och i Europa. Under de senaste åren har Bolagets försäljningsstrategi utvecklats till att främst arbeta med globala partners och marknadsföra Zaplox produktutbud genom dessa partners. Zaplox mjukvaruplattform integreras med partnerns 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 Zaplox lösning i sin tjänst. Zaplox partnernätverk inkluderar leverantörer av affärssystem för hotell (PMS), tillverkare av mobilanpassade hotellås, olika tjänste- och app plattformar för hotellindustrin och leverantörer av betalningslösningar.

Affärsmodellen bygger långsiktiga kundrelationer och förutsägbara intäkter

Bolagets intäkter består av engångsintäkter i form av en startavgift samt en konfigurationsavgift per hotell. Därefter erhåller Bolaget månatliga återkommande abonnemangsavgifter från de hotell som installerat Bolagets lösning. Zaplox tar betalt för antalet hotellrum som finns på aktuellt hotell oavsett om rummet är uthyrt eller inte. Genom abonnemangsförfarandet skapas långvariga relationer som innebär skalbara och förutsägbara intäkter. Hotellet får en ökad effektivitet och Bolagets lösning förstärker samtidigt kundupplevelsen när gästerna slipper köa och trängas i receptionen vid in- och utcheckning. Zaplox plattform levereras som en Software as a Service (SaaS), en molnbaserad programvarulösning som ger Zaplox kunder säkra och skalbara lösningar där ny funktionalitet automatiskt blir tillgänglig för kunden vid behov och utan att Zaplox behöver vara lokalt på plats för installation.

MARKNADSUTVECKLING

Hotellindustrin återhämtar sig och prioriterar tekniken

Hotellbranschen är en av de största aktörerna inom reseindustrin och står för cirka 33 procent av marknaden. För närvarande uppskattar Zaplox att det globalt finns cirka 20 miljoner hotellrum, varav nästan 60 procent är lokaliserade i Nordamerika och Europa. Hotellindustrin befinner sig nu i en återhämtningsfas och sommarens positiva beläggningsnivåer har höjt förväntningarna på en snabbare återhämtning. I Nordamerika har hotellen återhämtat sig förhållandevis bra och en av anledningarna är att landets inrikesresor inte avstannat i så stor grad under pandemin. Större hotell och kasinon belägna i badorter eller i stater med färre restriktioner har i många fall varit fullbelagda. I Europa har hotellen haft en bra sommar och i takt med att reserestriktioner tas bort ökar beläggningen och utvecklingen ser positiv ut.

Hotellgästen vill hantera sin egen gästresa

Dagens hotellgäst vill kunna kontrollera och styra sin egen gästresa och förväntar sig att hotell kan erbjuda en kontaktfri digital lösning för in- och utcheckning. Redan före pandemin pågick digitaliseringen av hotellbranschen även om många ansåg att förändringen gick långsamt. Det råder en global brist på hotellpersonal och det är sannolikt att resursbristen kvarstår en tid framöver. Zaplox ser redan nu fler förfrågningar från hotell som bestämt sig för att ta nästa steg mot en digital gästresa för att kunna bibehålla sin servicenivå och undvika att höja driftskostnaderna för snabbt.

Oberoende hotell och hotellkedjor

Zaplox nuvarande tillväxtförväntningar är inte beroende av att avtal tecknas med stora hotellkedjor, men bolaget blir mer frekvent inbjudet till större upphandlingar, och deltar för närvarande i flertalet kopplade till globala hotellkedjor, vilket ger goda förutsättningar för att växa snabbare.

Fördelarna med hotellkedjor är att de ofta nyttjar samma system och har liknande tekniska förutsättningar i flera av sina hotell, vilket gör implementationer relativt effektiva för alla parter. Dock passar Zaplox produktportfölj lika bra för oberoende hotell som för hotellkedjor och de flesta av våra befintliga kunder väljer Zaplox för ytterligare hotell efter ett lyckat initialt projekt.

Zaplox under 2021

Utveckling av partnerstrategi och nya marknader

Genombrott i Europa, Mellanöstern ny marknad och en starkare position för bolaget på kasinomarknaden

Zaplox har i samarbete med Agilysys och dormakaba tagit ett stort steg in på den brittiska marknaden för att leverera en mobil gästresa till den brittiska hotellindustrin och redan nu har flertalet kundavtal tecknats. Zaplox växande partnernätverk har också utökats med Digiteck Vision i Bahrain, vilket innebär att Zaplox tar ett steg in i Mellanöstern som är en aktiv och digitalt framåtlutad marknad. Samtidigt fortsätter Bolaget att befästa sin position på kasinomarknaden med partnerskapet med spelgiganten Aristocrat Technologies som är världens ledande spelbolag. Kasinomarknaden fortsätter att vara en stark marknadsmöjlighet för Zaplox. Tillsammans med ASSA ABLOY Global solution har Bolaget lanserat den först mobila nyckel appen för ASSA ABLOYS Vostio Access Management som redan installerats hos flera av deras kunder i USA. Bolaget har också, för att ytterligare stärka sin konkurrenskraft adderat att stort antal nya PMS integrationer till bland andra Amadeus PMS, MEWS, Infor, HotSoft och ReservationKey.

Effektivisering av leveransprocesser skapar möjligheter

Zaplox primära fokus för att effektivisera och förbättra Bolagets leveranskapacitet har varit att öka skalbarheten genom att standardisera tjänsteutbudet och korta ner leveranstiderna. De senaste två åren har antalet leveranser dubblerats årligen. Bolaget arbetar även med standardiserade försäljningskontrakt som inkluderar begränsad konfigurering utan kundspecifika anpassningar och där leveranstiden är 30-60 dagar beroende på vald lösning. Efter en relativt fullbelagd sommar, är hotellen mycket mer positivt inställda till att implementera den typen av tjänster som Zaplox erbjuder. Detta i kombination med gästernas förväntningar på digital incheckning och mobila nycklar ökar, gör att Bolaget förutspår att både nya och befintliga kunder i allt snabbare takt kommer att implementera våra lösningar, för att kunna möta gästerna på ett mer innovativt och värdeskapande sätt.