



SpiffX AB, Delårsrapport januari - mars 2018

Perioden i sammandrag

- Nettoomsättningen för första kvartalet uppgick till 1 406 kr (274 677 kr).
- Resultatet för första kvartalet uppgick till - 2 635 363 kr (-4 012 177 kr).
- Resultatet per aktie för första kvartalet uppgick till -0,092 kr.
- Eget kapital uppgick vid kvartalets utgång till 0,04 kr per aktie.
- I januari månad har SpiffX:s b2b-produkt Take5 erbjudits skarpt till kunder i Afrika. Detta genom operatören Cheza Gaming i Kenya och Burundi.
- I början av februari tecknades avtal med lotteriplattformen Twelwe40 om integration av SpiffX:s spelpaket Take5Live.
- Den 5 februari träffar SpiffX avtal med den afrikanska lotterioperatören AfroMillionsLotto om integration och marknadsföring av Take5Live i Nigeria.
- SpiffX beslutar i februari att pausa sin handelsplattform för att fullt ut fokusera på b2b-produkter. Detta innebär att bolagets dotterbolag på Malta ansöker om en b2b-licens och inte kommer att förnya den b2c-licens det idag har. Beslutet medför kostnadsbesparingar om ca 1.2 MSEK på årsbasis.
- SpiffXAB:s styrelse har utsett Lennart Gillberg till verkställande direktör med omedelbar verkan. Lennart har verkat som tillförordnad VD sedan den 15 augusti 2017.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- I april tecknar SpiffX avtal med den spanska speloperatören Grupo Veramatica om integration och lansering av Take5Live.
- Vid ordinarie bolagsstämma den 18 april valdes Karl Trollborg till styrelseledamot. Karl har av styrelsen utsetts till bolagets ordförande.
- I början av maj meddelade SpiffX att bolaget upptagit ett lån om 6.5 MSEK för att investera i utveckling och marknadsföring. Lånet säkrar bolagets finansiering fram till årsskiftet.

Verksamheten

SpiffX utvecklar och marknadsför konsumentinriktade spelapplikationer för mobila plattformar. Bland annat realtidsspel på olika sportevent som spelbolag kan erbjuda sina kunder. Dessa kallas Hybrid Games och är ett nytt segment inom bettingbranschen och SpiffX paketerar och marknadsför sina spel under namnet Take5Live.

SpiffX har även drivit världens första optionsmarknad samt en darkpool för handel med sportodds. Erbjudandet innebär att storspelare, spelbolag och nöjesspelare får möjlighet att ingå hävstångspositioner och att handla med odds för att spekulera eller för att hantera portföljrisker. Bolaget har utvecklat sin tekniska plattform för marknadsplatserna baserat på modeller från den finansiella marknaden och dess högfrequenshandel. Denna verksamhet har pausats och SpiffX fokuserar helt på b2b-produkter och på att utveckla och marknadsföra sina Take5Live-produkter vidare.

Teknikutvecklingen sker i det svenska bolaget som också äger mjukvaran för den tekniska plattformen.

SpiffX AB har ett helägt dotterbolag, SpiffX Holding Malta Ltd, som i sin tur har ett helägt dotterbolag, SpiffX Malta Ltd, som driver den operativa verksamheten.

VD:s kommentar

Bra bit på väg i omvandlingen från B-2-C till B-2-B

Vi har kommit en bra bit på väg i vårt arbete med att förändra bolaget från att ha varit B-2-C-inriktat till vårt nuvarande fokus på B-2-B-produkter bestående av snabba, enkla och roliga sportspel som vi erbjuder till spel-, lotteri- och telekomoperatörer i behov av intäktsdrivande innehåll. I åtta månader har vi arbetat hårt med att bygga upp ett distributionsnätverk för våra produkter och hoppas kunna skörda frukterna av det framöver.

Strategiförändringen innebar att vi pausade vår handelsplattform med optionsmarknad och darkpool för handel i sportodds, för att helt kunna fokusera på B-2-B-sidan. Det har i sin tur inneburit att våra intäkter från B-2-C-verksamheten helt har försvunnit, vilket är förklaringen till intäktsituationen under första kvartalet i år.

Bryggglån tryggar bolagets finansiering

Det är alltså en medveten nedgång då vi ser att potentialen att snabbare nå goda intäkter är betydligt större för våra B-2-B-produkter. Dessa intäkter kan komma så fort våra kunder kommer i produktion och kan marknadsföra SpiffXs produkter till sina nätverk av spelare.

Vi räknar med att intäkterna från vår B-2-B-verksamhet ska börja synas i rapporten för det andra kvartalet, men det handlar fortfarande om marginella inkomstströmmar. Min uppfattning är att vi med fem till tio operatörer i full produktion ska kunna generera ett positivt kassaflöde på månadsbasis.

Jag kan i detta sammanhang glädjande konstatera att bolagets finansiella situation förbättrats avsevärt då vi nyligen kunde informera om att bolaget har tagit ett bryggglån med huvudägare och en extern finansiär som långgivare. Lånet säkrar verksamheten tio månader framåt och ger oss möjlighet att med full kraft arbeta vidare med utveckling och marknadsföring av våra B-2-B-produkter. Vi tittar samtidigt fortsatt på möjliga finansieringsmöjligheter längre fram.

Distributionsnätverk av operatörer ger skalbarhet

Som jag nämner inledningsvis har vi under åtta månader arbetat med att bygga upp ett distributionsnätverk av spel-, telekom- och lotterioperatörer samt plattformar som i sin tur levererar spel och tjänster till operatörer. Det här är ett kontinuerligt pågående arbete som intensifieras i takt med att vi får fler avtal med operatörer och plattformar på plats.

Sammantaget har vi med de avtal som vi idag har och där integrationen inom kort är klar tekniken på plats för att nå ett hundratal operatörer både i och utanför Europa.

Processen för att få igång en produktion med en operatör kan vara lång och slitsam och innefattar flera steg. Det första steget i processen är att sälja in våra spel och förhandla kommersiellt, sedan ska den tekniska integration och tester genomföras, därefter krävs certifiering på respektive marknad och till sist måste våra kunder få in våra spel i sin miljö och bestämma hur de ska marknadsföras. Först därefter kommer transaktionerna som ger oss intäkter igång.

Vi arbetar hårt med att den här processen ska gå så fort som möjligt för varje operatör och plattform som vi har avtal med. I takt med att vi blir klara växer vårt distributionsnätverk och det ger oss möjlighet att pusha ut våra produkter såväl befintliga som nya till fler och fler kunder. Så fort vi har en ny produkt och en accept från våra befintliga kunder kan vi leverera i redan befintliga system. Det ger alltså en skalbarhet i affären.

Breddning av produktutbudet

Vad gäller nya produkter så avser vi att inom kort leverera appar för tennis respektive basket. Dessa båda applikationer bygger på samma grund som våra Take5-produkter. Vår tanke är att kontinuerligt arbeta vidare med att utveckla fler appar för fler marknader och för fler sporter.

Som jag tidigare har meddelat har vi redan intresse för tennisappen från nya och befintliga kunder. Basketbollappen hoppas jag att vi kan visa upp och demonstrera för kunder före sommaren.

Då vi breddar oss med fler sporter kan vi möta efterfrågan bättre eftersom denna skiljer sig från marknad till marknad. Intresset för olika sporter är olika stort på olika marknader och med fler produkter blir vi en intressantare partner för våra kunder.

Fotbolls-VM en stor möjlighet

Det har väl inte kunnat undgå någon att vi inom kort står inför världens största idrottsevenemang – Fotbolls-VM i Ryssland – som inleds den 14 juni med matchen Ryssland-Saudiarabien. Vi arbetar hårt för att kunna ha våra spel i produktion live hos flera av våra kunder i tid till VM. Det är en bra möjlighet att få en flygande start för våra produkter.

Integrationen till lotterioperatören Affromillion, som jag tidigare har informerat om är klar. Dock har Affromillion beslutat att för närvarande inte lansera Take5 i Nigeria.

Om jag summerar ovanstående så tycker jag att vi har åstadkommit mycket på kort tid och framtiden ser jag som mycket positiv. Vårt fokus ligger på att växa både produktmässigt och även som företag. Jag återkommer före Fotbolls-VM med en lägesrapport.

Lennart Gillberg

Verkställande direktör

Kommande rapporttillfällen

- **Halvårsrapport Q2** 2018 den 22 augusti 2018
- **Delårsrapport Q3** 2018 den 20 november 2018
- **Bokslutskommuniké** 2018 den 20 februari 2019

För mer information hänvisar vi till den fullständiga delårsrapporten som finns publicerad på bolagets hemsida:
<http://spiffx.se/IR/delarsrapporter>

För ytterligare information se www.spiffx.se

Kontaktperson:

Lennart Gillberg, VD och styrelseledamot tel: 076-010 17 61, lennart@spiffx.com

Detta pressmeddelande innehåller insiderrinformation som SpiffX AB är skyldigt att offentliggöra enligt EUs marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 23 maj 2018, kl. 08:00 CET

Om SpiffX

SpiffX är en spelleverantör som adresserar en ny vertikal på bettingmarknaden. SpiffX levererar innovativa mobilbaserade hybridspel till spel-, lotteri- och telekomoperatörer i behov av intäktsdrivande innehåll. Med sina hybridspel har bolaget hittat en egen nisch på marknaden som ligger mellan traditionella sportspel och casinospel. Operativa verksamheten bedrivs i utländska dotterbolagen SpiffX Curacao N.V. och SpiffX Malta Ltd.

SpiffX AB är marknadsnoterat på Nasdaq First North och G&W Fondkommission är bolagets certified advisor.