



SpiffX AB, delårsrapport, 1 juli – 30 september 2015

Tredje kvartalet i sammandrag:

- Nettoomsättningen för tredje kvartalet uppgick till 293 268 kr (14 672 kr) och till 793 192 kr (19 841 kr) för årets tre första kvartal sammanslaget.
- Resultatet för tredje kvartalet uppgick till -1 772 709 kr (-764 638) och till -5 728 732 kr (-3 495 421 kr) för årets tre första kvartal.
- Resultatet per aktie för tredje kvartalet uppgick till -0,30 kr.
- Eget kapital per aktie uppgår vid periodens slut till 0,66 kr.
- Matchade belopp på marknadsplatserna (spelomsättning på SpiffXs marknadsplatser) var under tredje kvartalet 9 059 443 kr, jämfört med andra kvartalets 7 770 562 kr, är det en ökning med 16,5 % kvartal till kvartal.
- Vid utgången av det tredje kvartalet hade SpiffX 8 232 st registrerade kunder, vilket är en ökning med 53 % jämfört med bolagets 5 382 st registrerade kunder vid utgången av årets andra kvartal.
- I augusti 2015 påbörjades ett samarbete med en av världens största arbitragehandlare med odds, Betting Promotion.

Väsentliga händelser efter periodens utgång:

- Oktober har SpiffX inlett ett samarbete med Volmax Ltd (Malta) vilket är en market maker som tillför ett helt annat djup i de marknader som erbjuds och som har hög potential att tillföra rätt typ av kunder till SpiffXs marknadsplatser.
- Under oktober månad träffades ett LOI mellan SpiffX och Bonnier Gamings maltesiska bolag Evoke Gaming Ltd avseende konsumentapplikationer.
- SpiffX Malta Ltd som bedriver koncernens operativa verksamheten har beslutat att ansöka om licenser för sin verksamhet i UK. Detta för att kunna optimera sitt erbjudande mot den stora och viktiga spelmarknaden på de brittiska öarna.

Verksamheten:

SpiffX driver världens första optionsmarknad samt en avancerad kostnadseffektiv darkpool för handel med sportodds. Erbjudandet på bolagets marknadsplatser innebär att ge storspelare, spelbolag och nöjesspelare möjlighet att ingå hävstångspositioner och att handla med odds för att spekulera eller för att hantera befintliga portföljrisiker. SpiffX erbjuder även attraktiva applikationer som spelbolag kan erbjuda sina kunder.

Bolaget har i drygt fyra års tid utvecklat sin tekniska plattform för marknadsplatserna baserat på modeller från den finansiella marknaden och dess högfrekvenshandel. Plattformen lanserades framgångsrikt inför fotbolls-VM 2014.

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 och är licensierat av de maltesiska myndigheterna. Teknikutvecklingen sker i det svenska bolaget som också äger mjukvaran för den tekniska plattformen.

VDs kommentar:

Under hösten har vi på SpiffX fått våra antaganden om att professionella spelare efterfrågar större volymer och nya spelomöjligheter bekräftade. Vår transaktionsbaserade marknadsmodell med hög RTP (Return to Player) ger oss en unik position som uppmärksammas allt mer av spelmarknadens aktörer. Det är det tillsammans med traditionella spelbolags höga kostnader för kundanskaffning och låga marginaler som skapar utrymme för oss och våra marknadsplatser. Ett utrymme som vi får bekräftat löpande i vårt dagliga arbete och som vi känner att vi fyller mer och mer för var dag som går.

Vi har en period med stark utveckling av antalet kunder och spelomsättning på marknadsplatserna bakom oss. Antalet kunder har ökat med 53 % och matchade belopp har ökat med drygt 16 % kvartal till kvartal. Det är väl i linje med vår plan och med vad vi föresatt oss att uppnå under den period på året då fotbollsligorna delvis har sommaruppehåll.

Än viktigare och positivt är att vi lyckats etablera flera samarbeten med aktörer som tillför en ökad likviditet i våra marknadsplatser. Detta samtidigt som vi kraftigt vidgar erbjudandet med fler ligor, asian handicap och over/under-spel.

Genom vårt möjliga samarbete med Bonnier Gaming har vi tagit ett första viktigt steg till att få ut våra konsumentapplikationer ("casinofierade" sportodds-instrument) på marknaden och ser fram emot att de snart kommer att kunna erbjudas spelare i skarp miljö. Vår förhoppning är att detta ska ske under första halvåret 2016. Vi har valt att kalla affärsområdet kring konsumentapplikationer för SpiffX Games. Vi tror att det kommer att vara en viktig och växande del av vår verksamhet framöver och för flera konkreta diskussioner om framtida samarbeten med relevanta aktörer.

SpiffX kommer att fortsätta på inslagen linje där vår målsättning är att våra marknadsplatser kommer att fortsätta att växa, att våra produkter kommer att fortsätta att bevisa sig och att vi kommer att befästa och stärka vår position på marknaden - möjligen än snabbare än vad vi tidigare trott.

Vårt fokus ligger nu på attrahera storspelare och traders till våra marknadsplatser och på att etablera nya samarbeten inom SpiffX Games. Samtidigt jobbar jag och styrelsen tillsammans med bolagets stora ägare med konkreta alternativ syftandes till att säkerställa bolagets långsiktiga finansiella ställning.

Tobias Fagerlund, Verkställande Direktör

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:

VD, Tobias Fagerlund, 070-415 05 85, tobias@spiffx.com

SpiffX driver en handelsplattform med en unik optionsmarknad och en darkpool (orderböcker med dolda handelsvolym) för handel i sportodds till marknadsledande pris via webbplatsen www.spiffx.com samt utvecklar och marknadsför konsumentinriktade spelapplikationer med hävstång. Den operativa verksamheten bedrivs i dotterbolaget SpiffX Malta Ltd med licens nr LGA/CL3/851/2012 utfärdad av Malta Gaming Authority den 26 april 2013.