



SpiffX AB, delårsrapport april - juni 2017

Andra kvartalet och första halvåret i sammandrag

- Nettoomsättningen för första kvartalet uppgick till 274 677 kr (285 757 kr) och för första halvåret till 620 426 kr (708 833 kr).
- Resultatet för kvartalet uppgick till -3 547 768 kr (-2 621 584 kr) och till -7 559 945 kr (-4 932 312 kr) för första halvåret.
- Resultatet per aktie för årets första sex månader uppgick till -0,32 kr.
- Eget kapital per aktie uppgår vid periodens slut till 0,18 kr.
- Matchade belopp på marknadsplatserna (spelomsättning på SpiffXs marknadsplatser) var under andra kvartalet 9 159 443 kr (11 631 985 kr) och under första halvåret 20 268 518 kr (22 894 590 kr), vilket är en minskning med nästan 13 % jämfört med samma period förra året.
- Vid utgången av det andra kvartalet hade SpiffX 63 451 st registrerade kunder, vilket är en ökning med nästan 25 % jämfört med bolagets 50 703 st registrerade kunder vid utgången av årets första kvartal.
- I slutet av april blir den kenyanska operatören Cheza Gaming den första externa kunden att lansera Take5Live. Detta i Kenya under namnet "Hela5".
- SpiffX deltar på eventet "Betting on Football" i London och presenterar där tre nya Hybrid Games vilka togs emot med stort intresse.
- I maj träffade SpiffX ett strategiskt avtal med Eclectic Media Networks om distribution av sina spel i Storbritannien. Avtalet innebär att SpiffX integrerar sina konsumentapplikationer på deras tekniska plattform.
- Det tillkännages att VD Tobias Fagerlund kommer att lämna positionen som VD under det kommande halvåret.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- I augusti utsågs SpiffXs medgrundare och försäljningsansvarige Lennart Gillberg till tf. VD för bolaget. Samtidigt lämnade Tobias Fagerlund rollen som VD.

Verksamheten

SpiffX driver världens första optionsmarknad samt en darkpool för handel med sportodds. Erbjudandet innebär att ge storspelare, spelbolag och nöjesspelare får möjlighet att ingå hävstångspositioner och att handla med odds för att spekulera eller för att hantera portföljrisiker. Bolaget har utvecklat sin tekniska plattform för marknadsplatserna baserat på modeller från den finansiella marknaden och dess högfrekvenshandel.

Inom affärsområdet SpiffX Games, som är bolagets huvudsakliga fokusområde, erbjuds Konsumentprodukter som bygger på aktiviteten på de underliggande marknadsplatserna och användande av optionsmarknaden i realtidsspel på olika sportevent och som spelbolag kan erbjuda sina kunder. Dessa kallas Hybrid Games och är ett nytt segment inom bettingbranschen.

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 och är licensierat av de maltesiska myndigheterna

VD:s kommentar

När jag och mina kollegor grundade SpiffX anade jag föga hur vår idé om en marknadsplats för odds skulle utvecklas och få spinoffer i hybridspel med casinolika egenskaper. Idag är det vårt fokus tillsammans med vidareutveckling och breddning av vår väl fungerande marknadsplats. Vi har idag två affärsområden. Dels våra hybridspel för B2B-marknaden – SpiffX Games - som har fått ett mycket bra mottagande och där det pågår flera samtal med intresserade operatörer och dels vår B2C-marknadsplats. Vi kommer att utveckla fler B2B-produkter inom kategorin "Hybridspel". B2B produkterna har fördelen av att vi inte behöver spendera marknadsföringspengar och att vi inte behöver tampas med slutkunder, vilket är mycket kostnads- och resurskrävande.

När det gäller vår B2C marknadsplats har det som bekant varit en sommar utan större fotbollsmästerskap på herrsidan och andra kvartalet avslutades med en ovanligt stilla fotbollsaktivitet. Det är också orsaken till att vår omsättnings för första gången inte ökar i jämförelse med motsvarande period föregående år. Vi har under kvartalet ökat våra ansträngningar och investeringar i vårt produktbud och ser fram mot att kunna erbjuda marknaden detta inom kort. I kvartalet tecknade vi avtal med Eclectic Media Ltd vilket har resulterat i att vi under hösten kommer att kunna erbjuda våra produkter till operatörer på den reglerade UK-marknaden och integreringsarbetet för det är i slutfasen. Aktiviteten möjliggör att vi snart kan ta ombord operatörer som har UK som sin huvudmarknad.

Innan styrelsen i augusti utsåg mig till tf. VD så hade jag rollen som marknads- och försäljningsansvarig för bolaget. Tillsammans med att öka aktievärdet är det naturligtvis även fortsatt min huvudsakliga uppgift och ansvarsområde. Under året har vi tecknat några mycket intressanta samarbetsavtal som vi är övertygade kommer att generera värden för er aktieägare och vi arbetar intensivt med att få till fler. Vi har också under året utökat vår organisation med säljpersonal i UK och säljresurser i Afrika, vilket är en marknad som passar våra hybridspel mycket bra, små insatser och höga odds. Vi är mycket optimistiska och fasta i vår övertygelse att vi kommer att lyckas även om vi verkar i en mycket konservativ bransch med långa ledtider.

Våra tidigare kommunicerade samarbeten med Cardinal House och Cheza Gamig är fortfarande högintressanta men har av olika anledningar drabbats av förseningar. Cardinal House som opererar på den australiska marknaden har skjtit på sin lansering av våra produkter på grund av förändrad lagstiftning i Australien. Cheza Gaming har integrerat och mycket framgångsrikt genomfört en testperiod med marknadsföring av våra produkter i Kenya. Nu har man dock valt att byta sin underliggande plattformslieferantör och kommer att genomföra en ny integrering av våra produkter i den nya plattformen innan man lanserar brett.

Jag är en av bolagets största ägare och jag har investerat intensivt i SpiffX. Ibland, som te.x. vid förseningen av Cheza Gamings planer, är det naturligtvis frustrerande att vårt arbete inte bär frukt snabbare. Vi står dock fast i vår övertygelse att så kommer att ske och min känsla är att

när vi har vår första "Tier1" B2B kund i produktion kommer många att följa efter. Under hösten kommer vi att initiera flera satsningar och förändringar vilka alla syftar till att skapa konkreta värden för våra aktieägare. Bl.a. kommer vi att finnas med på "Betting on Sports" i London den 12:e september där vi redan har ett antal säljmöten bokade.

Att vara aktieägare i SpiffX har varit en tålamodskrävande syssla, jag om någon vet det. Men jag om någon vet också att vi har riktigt bra och starka underliggande produkter som vi verkligen jobbar hårt för att få ut på marknaden.

Jag ser fram mot en höst med flera goda nyheter för er aktieägare.

Kommande rapporttillfällen

- Delårsrapport Q3 2017 den 23 november 2017
- Bokslutskommuniké 2017 den 21 februari 2018
- Delårsrapport Q1 2018 den 23 maj 2018
- Delårsrapport Q2 2018 den 22 augusti 2018

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:

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

Detta pressmeddelande innehåller insiderinformation som SpiffX AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 24 augusti 2017, kl. 08:30 CET.

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 LG/CL3/851/2012 utfärdad av Malta Gaming Authority den 26 april 2013. SpiffX AB är marknadsnoterad på First North och G&W Fondkommission är bolagets certified advisor.