



## Uppdatering från VD november 2017

Jag har nu varit tf. VD i tre månader. Sedan jag tillträdde har jag ytterligare försökt accelerera arbetet med att fokusera på våra nischade Take5-mobilappar som vi inledde i början av 2017.

Med Take5 har vi hittat en egen nisch i spelmarknaden där vi lägger oss mellan traditionella sportspel och casinospel. Våra Take5-appar är snabba sportspel med en "casinotouch" för mobilen, en ny nisch i vilken vi vill vara ledande.

Vi har tagit fram fem appar hittills och vi arbetar med att ta fram fler. Eftersom det finns stora skillnader i vad som fungerar från marknad till marknad så arbetar vi hårt med att skapa varianter som tillgodoser så många som möjligt. I takt med att vi breddar vår produktportfölj blir vi intressantare som leverantör och skapar konkurrensfördelar samtidigt som vi mutar in mer och mer av nischen.

Jag vill understryka att det är ett tidskrävande arbete att få igång nya kunder eftersom vi måste anpassa oss till kundens planering och planerade uppdateringar när det gäller integrationsarbetet. Tiden från kontrakt till produktion varierar därför från kund till kund, från marknad till marknad. Som läget är nu ser det ut som vi har 2-3 operatörer i produktion innan februari månads utgång.

### Licenser

Vi har nu en Curacaolicens vilket vi behöver för att kunna sälja våra Take5 produkter till operatörer som inte är verksamma på reglerade marknader i Europa. Vi kommer också att inom kort få vår licens för UK, som är en reglerad marknad. Licensen ger oss möjlighet att driva sportspel men främst att kunna vara en B2B-leverantör av Take5 på den brittiska marknaden.

Vi har för att utöka våra möjligheter som leverantör av relevanta produkter initierat ett arbete med att utöka vår licens på Malta. Förra veckan var jag där och hade möte med MGA (Malta Gaming Authority) - Maltas motsvarighet till spelinspektionen - för att presentera våra senaste spelappar. En spontan kommentar från myndigheten var att de inte har sett roligare och intressantare sportspel på länge och de har sett några stycken.

### Nya avtal/kunder

Som vi tidigare har meddelat har vi ett antal nya avtal på plats och arbetar nu med att få ut våra produkter i skarp produktion samt att sprida dem till operatörer via våra samarbetspartners plattformar.

Vi har gjort våra första lyckade testtransaktioner med Supabets, som är en av Afrikas största aktör inom sportspel. Innan den här veckan är slut har vi gjort de första skarpa transaktionerna. Nästa steg är att få igång Take5 Live på deras marknader och därefter en bred lansering och marknadsföring av produkterna.

Vi ser verkligen fram mot det och hoppas att det inte kommer att ta lång tid innan vi har de första transaktionerna från marknaden i systemet. Jag återkommer med information om hur det utvecklas så fort jag vet mer.

Med Golden Park i Spanien är planen att vara i skarp produktion i januari 2018.

Den tekniska integrationen är planerad till i december. Vi samtalar nu med flera spanska operatörer och har också en dialog med Technalis, en av de ledande plattformarna i Spanien vilken många av de operatörer vi pratar med är kopplade till. Om vi får till en integration till Technalis så kommer lanseringen gentemot deras kunder att bli snabbare och enklare.

Bede Gaming Ltd, som är ytterligare en plattform som vi nyligen skrev avtal med, kommer att ge oss en integration och koppling till flera globala speloperatörer på hög nivå. Jag och vårt säljteam startar inom kort dialoger med Bedes kunder och så fort vi har en kundaccept startar integrationen till Bede.

Vårt avtal med Bravio/Mobimedia är mycket intressant. Vi har haft en dialog med Bravio sedan tidigt i höstas då de velat ha en "white Label" produkt. Senare under hösten har de inlett ett Joint Venture med Mobimedia vilket har resulterat i att avtalet med oss inkluderar Mobimedia.

Mobimedia är innehållsleverantör till ett antal telekomoperatörer i Asien, Pacifics och Mellanöstern och når idag 500 miljoner abonnenter med sina produkter. Antalet mobilanvändare i deras regioner ökar dessutom dramatiskt.

Vi och Mobimedia arbetar nu tillsammans för hitta den bästa lösningen för de olika marknaderna och det är svårt att uppskatta hur lång tid det kommer att ta. Målsättningen är att vi ska vara i produktion innan första kvartalets utgång 2018.

Samarbetet med vår första kund i Afrika, Cheza Gaming, började bra men de fick sedan stora besvär med sin tekniska plattform vilket fick till följd att vi inte kunde leverera våra produkter. Cheza Gaming har sedan dess försökt att hitta en lösning för våra Take5 produkter. Det har nu skett och vi kommer att nå Cheza Gamings marknader - Kenya, Burundi och Kongo - via Betconstruct som är en av marknadens ledande plattformar. I och med integrationen när vi inte tekniskt bara Cheza utan alla Betconstructs kunder, som är ett hundra tal. Vi har under innevarande vecka påbörjat planeringen av integrationen.

### Sigma 17

Förra veckan var vi på Sigmamässan på Malta som är en av de större bransch- och spelmässorna i Europa. Där hade vi ett flertal möten med operatörer som visat intresse för våra produkter. Vi påbörjar nu uppföljningsarbetet med våra nya kontakter och jag återkommer förhoppningsvis med bra nyheter inom en snar framtid. Jag är säker på att när vi har en kritisk massa av kunder kommer vårt säljarbete att bli något enklare och mer förutsägbart, det finns en viss "client get client" tendens i branschen.

### Intäkter

Vi har ännu inte kunnat göra några säkra estimeringar vad gäller intäkter utifrån skarp produktion. Våra preliminära kalkyler säger oss dock att vi med fem till tio operatörer i produktion borde kunna skapa intäkter som ger oss ett positivt kassaflöde på månadsbasis.

Jag tror själv att det kan inträffa innan sommaren 2018 och vi arbetar målinriktat mot det. Även om vi naturligtvis inte kan lova något ännu så ser vi de första transaktionsflödena från våra nya kunder i skarp produktion runt hörnet.

#### SBC Award

Varje år delas det ut ett pris, SBC award i London, för bästa produkt/bolag i ett antal kategorier. Vi har hamnat på "short list" bestående av fem bolag i vår kategori.

Även om vi inte vinner så är det en fjäder i hatten och en bra exponering mot branschen genom att vi har lyckats komma till final. Vi är stolta över att ha blivit utvalda bland många kända bolag för att slåss om utmärkelsen i finalen.

Läs mer här: <http://sbcevents.com/sbcawards2017>

#### Internt

Vi har också börjat arbeta med vad vi kallar SpiffX version 2.0, vilket betyder att vi genomlyser vår marknadsplats som vi fått prioritera ner den senaste tiden. Syftet är att vidta åtgärder och förändringar i den som syftar till att skapa intäkter och långsiktig lönsamhet för SpiffX som helhet.

Självklart har vi fortsatt stort fokus på att ta fram nya Take5 produkter. Vi tänker skapa nya koncept att lägga till de fem appar som vi redan har i portföljen och har för avsikt att finnas på flera nya marknader under det kommande året. Ökad effektivitet, produktutveckling och marknadsbearbetning tillsammans med vårt pågående licensarbete är en förutsättning för den globala utrullningen av Take5 produkterna.

Jag ser fram mot ett bra avslut på året och en ännu bättre start på det nya.

Stockholm 2017-11-29

Lennart Gillberg, tf VD SpiffX AB

För ytterligare information se [www.spiffx.se](http://www.spiffx.se)

Kontaktperson:

Lennart Gillberg, tillförordnad VD och styrelseledamot

tel: 076-010 17 61, [lennart@spiffx.com](mailto: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 29 november 2017, kl. 09:15 CET.

**SpiffX utvecklar och marknadsför konsumentinriktade spelapplikationer för mobila plattformar. Bolaget driver även en handelsplattform med en optionsmarknad och en darkpool (orderböcker med dolda handelsvolym) för handel i sportodds till marknadsledande pris via webbplatsen [www.spiffx.com](http://www.spiffx.com). 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.**

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