



## SpiffX AB, Bokslutskommuniké 2017

### Perioden i sammandrag

- Nettoomsättningen för fjärde kvartalet uppgick till 135 888 kr (446 633 kr) och till 855 017 kr (1 470 150 kr) för helåret.
- Resultatet för fjärde kvartalet uppgick till -2 882 228 kr (-3 068 974 kr) och till -13 278 086 kr (-10 602 709kr) för helåret.
- Resultatet per aktie för fjärde kvartalet uppgick till -0,11 kr och för helåret -0,46 kr.
- Eget kapital uppgick vid årets utgång till 0,13 kr per aktie.

### Väsentliga händelser efter periodens utgång

- 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 Twelve40 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.
- SpiffX AB:s styrelse har utsett Lennart Gillberg till verkställande direktör med omedelbar verkan. Lennart har verkat som tillförordnad VD sedan den 15 augusti 2017.

### Verksamheten I

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 högfrekvenshandel. Denna verksamhet kommer att pausas och SpiffX kommer att fokusera 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 och är licensierat av de maltesiska myndigheterna.

### VD:s kommentar

#### Bra position på en stor och starkt växande marknad

Sedan jag tillträdde som tillförordnad VD i slutet av augusti förra året har jag fokuserat helt på våra B-2-B-produkter i form av mobilapparna Take5Live och hur vi ska anpassa verksamheten för att kunna nå maximal framgång och lönsamhet. Under slutet av 2017 resulterade arbete i ett mycket bra genomslag och intresse för våra B-2-B-produkter och det nya året har inletts på samma sätt.

Genomslaget har resulterat i ett flertal avtal både med operatörer och plattformar på global nivå. Inte minst i Afrika där vi inom kort kommer att finnas på fem marknader. I början av februari var vi på den stora spelmässan ICE i London och knöt där värdefulla kontakter som har lett till ett flertal samtal om avtal och integration med både operatörer och plattformar. Vår pipe-line av presumtiva kunder ser bra ut och ger goda förhoppningar om framtida intäkter i närtid inte minst beroende på att fotbolls-VM, som kommer att innebära ökat spelande, arrangeras i år.

Vi är också inbokade på Betting On Football-mässan i London (BOF), som är världens största sportspelsmässa, i slutet av mars. Vi var med på den mässan förra året och vet av erfarenhet att den kommer att ge resultat.

Även om vi ännu inte har sett några större volymer så är ett par operatörer i skarp produktion sedan en tid och marknadsför våra spel. Ytterligare några av våra övriga kunder kommer att vara i produktion före sommaren och kommande fotbolls-VM.

#### Strategiförändring – fokus på B-2-B

Vår strategiförändring som innebär totalt fokus på våra B-2-B-produkter har medfört att intäkterna från vår B-2-C-verksamhet, det vill säga handelsplattformen med optionsmarknad och darkpool för handel i sportodds, gick ned till ett minimum under slutet av 2017.

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

Vi beslutade nyligen att pausa handelsplattformen för att ytterligare förstärka vårt fokus på B-2-B-sidan. Intressant nog så hade vi inte haft några B-2-B-produkter utan handelsplattformen. Anledningen är att utvecklingen av marknadsplatsen fick spinoff-effekter i form av hybridspel med casinolika egenskaper vilka vi nu erbjuder till operatörer av olika slag som behöver innehåll, det vill säga våra Take5-spel.

Samtidigt som vi håller fokus på våra Take5-produkter arbetar vi med att utveckla fler appar för fler marknader och kommer att kunna lansera appar för fler sporter än fotboll. Vår bedömning är att våra Take5-produkter har fått ett bra genomslag och att det finns stort intresse på marknaden från såväl speloperatörer som lotteri- och telekomoperatörer på jakt efter bra innehåll.

## Bra position på stor marknad

Det är en stor marknad vi verkar på och vi ser därför stor potential för våra spelappar. Den globala spelmarknaden omsätter cirka 500 miljarder dollar årligen och onlinespelandet står för cirka 55 av dessa. Den stora tillväxten återfinns dessutom på onlinesidan.

Vi börjar få en bra position på marknaden för onlinespel då våra kunder inte är koncentrerade till en viss region utan har fokus på olika delar av den globala spelmarknaden. Att våra spel är mobilbaserade stärker vår marknadsposition då just spel på mobilen ökar kraftigt och framförallt betting på mobilen, som av många bedömare sägs vara framtiden.

Vi är i färd med att skapa ett omfattande nätverk av operatörer och plattformar som ska fungera som våra distributionskanaler till slutkunder på global nivå. Det är en stor tillgång när vi framöver lanserar nya produkter utan att behöva skapa nya tekniska kopplingar.

## Positivt kassaflöde med 5–10 operatörer

Om det är något vi kan vara lite missnöjda över och som vi har missbedömt, så är det tiden från avtal till produktion. De är en situation vi tyvärr inte råder över då det sker i den takt våra samarbetspartner kan genomföra integrationen av våra produkter i sina system. Vi gör allt vi kan för att snabba på våra kunders processer för att snabbare komma ut på marknaden för att möta slutkunderna.

Sammantaget så har vi idag avtal med fem plattformar och nio speloperatörer, vilka är under integration. Dessutom har vi tre återförsäljaravtal på plats och vi har samtidigt förstärkt vår egen säljorganisation. För närvarande förhandlar vi med ett antal presumtiva kunder plus att vi tror oss kunna hitta fler intresserade aktörer framöver, till exempel på BOF-mässan i London.

Jag håller fortfarande för troligt att vi kommer att kunna uppnå positivt kassaflöde på månadsbasis med fem till tio operatörer i full produktion. När vi är där vågar jag inte uttala mig om.

## Strukturförändringar

Vi har också under andra halvan av förra året, som vi tidigare har kommunicerat, påbörjat och genomfört en strukturförändring både vad det gäller våra bolag och vår licenssituation. Vi har nu två operativa bolag - ett nytt på Curacao och det befintliga bolaget på Malta. Båda bolagen kommer att operativt vara fokuserade på B-2-B-verksamhet med licens i respektive land.

Båda bolagen ligger under vårt holdingbolag på Malta och administreras från Malta. Vi har stängt övriga bolag eftersom de inte fyller någon funktion i och med fokuseringen på B-2-B-verksamheten.

Poängteras bör att vi inte lägger ner vår handelsplattform. Vi tror fortfarande att en handelsplattformen med optionsmarknad och darkpool för handel i sportodds är en lysande affärsidé. Därför är plattformen bara att anses som parkerad tills vi hittar ett gynnsammare läge i framtiden. Den finns med i vårt generella utvecklingsarbete.

Parkeringen medför förutom ökat fokus på B-2-B-erbjudandet att vi sänker bolagets kostnader som är förknippade med att driva handelsplattformen med cirka 1,2 miljoner kronor på årsbasis och förenklar hantering av verksamheten.

## Produktionstryck - finansiering

Framgångarna på B-2-B-sidan gör att vi börjar känna av ett visst produktionstryck och att vi troligen behöver förstärka våra finanser. Detta för att kunna investera i utveckling och marknadsföring. Det betyder att vi kommer att titta på en finansieringslösning under 2018.

Beträffande min kommunikation med marknaden så kommer jag i fortsättningen att ge en uppdatering mellan våra rapporter förutom viktiga händelser i verksamheten som kommuniceras via pressmeddelanden.

Sammanfattningsvis vill jag säga att bolaget har utvecklats mycket positivt sedan sommaren 2017 vilket är både stimulerande och fantastiskt roligt.

## Lennart Gillberg

### Verkställande direktör

### Kommande rapporttillfällen

- **Delårsrapport Q1** 2018 den 23 maj 2018
- **Halvårsrapport Q2** 2018 den 22 augusti 2018
- **Delårsrapport Q3** 2018 den 20 november 2018
- **Bokslutskommuniké** 2018 den 20 februari 2019

Ordinarie bolagsstämma kommer att hållas i Stockholm den 18 april 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](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 21 februari 2018, kl. 08:30 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.