



## SpiffX AB, Delårsrapport april-juni 2018

### Andra kvartalet 2018

- Intäkterna för andra kvartalet uppgick till 0 (275) TSEK
- Rörelseresultatet efter finansiella poster var -2 681 (-3 548) TSEK, vilket är en minskning av kostnaderna med ca 25 procent

### Första halvåret 2018

- Intäkterna för halvåret uppgick till 1,4 (620) TSEK
- Rörelseresultatet efter finansiella poster var -5 317 (-7 560) TSEK, vilket visar på en avsevärd minskning av bolagets kostnader
- Fem nya avtal med speloperatörer

### Väsentliga händelser under andra kvartalet

- På årsstämman valdes Karl Trollborg till ny ordförande. Styrelsens tidigare ordförande, Peter Liljestrand, avböjde omval
- Årsstämman beslöt om emission av teckningsoptioner samt överlåtelse av teckningsoptioner till ledande befattningshavare och styrelseledamöter
- Likviditeten stärktes genom ett bryggån om 6,5 MSEK
- Avtal har tecknats med Grupo Veramatic (Jokerbet.es) och via plattformen, Twelve40 – Islandlotto och Wildcrypto. De nya avtalen innebär att Take5Live nu även finns i produktion i Storbritannien, Kanada och Brasilien

### Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Strategiskt förvärv av en portfölj med 30 casinospel

### VD Lennart Gillberg, sammanfattar:

"Under första halvåret har vi bytt inriktning och pausat SpiffX Exchange till förmån för Take5Live. Vi har etablerat kontakter i en rad länder i olika världsdelar, tecknat avtal med plattformsbolag som i sin tur ger oss möjligheten att snabbare etablera oss bland speloperatörer världen över.

SpiffX har i juli deltagit på mässan World Gaming Executive Summit 2018 i Barcelona och mött stort intresse för SpiffX produkter. Vi har även fortsatt med integrering och certifiering av spanska spelbolag via plattformsbolaget, Tecnalis.

Take5Live-konceptet har nu ynglat av sig i en tennis och en basketprodukt som presenteras på "Betting on Sports" mässan i London i september.

Till sist - och kanske viktigast av allt - har vi efter kvartalets utgång gjort ett strategiskt förvärv av 30 casinospel, vilket ger en betydande breddning av vårt produkterbjudande och motsvarande ökning av vår intäktpotential".

### VD-kommentar

#### Omvandlingen från B2C till B2B är nu klar.

Sedan jag tillträdde som VD har mitt fokus varit att på styrelsens uppdrag omvandla bolaget från B2C till B2B vilket idag är genomfört och nu avspeglar hela vår verksamhet.

Vi har också påbörjat det jag kallade SpiffX version 2.0 under förra hösten, vilket innebär att bolaget ska ha ett tillräckligt stort utbud och variation av spelprodukter för att upplevas som intressant på våra respektive marknader. I andra kvartalet i år har detta realiserats då våra livespel utökats till flera spel än fotboll. Tennis och basket blir först ut, sedan NFL.

Vi strävar efter att ha en så kostnadseffektiv organisation och produktion som möjligt och vi har under det gångna kvartalet sänkt våra löpande kostnader med 25 procent jämfört med samma period förra året.

De operatörer som var i produktion och skapade intäkter under andra kvartalet resulterade i marginella belopp som kommer att intäktsföras under tredje kvartalet. Att omsättningen inte har kommit igång riktigt ännu är lite av en besvikelse även om det förklaras av att integrationen till nya plattformar och operatörer har tagit längre tid än beräknat.

Erfarenheterna från de operatörer som har varit i produktion under perioden ger oss dock värdefull information om spelarnas beteende och underlättar att prognostisera framtida intäkter. Fokus framöver ligger på att prioritera intäkter.

### Casinospel

Vi har efter kvartalets utgång förvärvat en portfölj med 30 casinospel, produkter med potential att redan på kort sikt skapa intäkter, men också

att stärka vårt erbjudande som en större leverantör med ett större utbud.

Den förvärvade spelportföljen omfattar spel som Roulette, Crabs, Poker, 21, Bingo och Slots med flera. Den har tidigare varit i produktion under ett tiotal år och vi håller nu på med att marknadsanpassa spelen och i förlängningen även anpassa dem för mobila enheter.

Casinospelen har förvärvats av spelutvecklaren Keith Long, som genom affären får en ledande roll inom SpiffX med ansvar för kunder och produktutveckling inom kasinosektorn. Keith Long har arbetat för SpiffX på konsultbasis under de senaste tolv månaderna och ansluter nu till vårt team som heltidsanställd. Vi kan därför dra full nytta av Longs stora erfarenhet plus omfattande nätverk i branschen.

I samband med förvärvet har vi startat ett samarbete med två erfarna utvecklingsbolag i Sydafrika som ansvarar för utveckling och anpassning av våra casinoprodukter tillsammans med våra utvecklare i Stockholm.

Vi har redan inlett diskussioner med ett antal presumtiva kunder vad gäller våra nyligen förvärvade casinospel. Spelen kommer att lanseras under BOS-mässan i London den 18:e september tillsammans med våra nya livespel.

## Marknader och fokus

SpiffX har fokus på det som kallas oreglerade marknader i Afrika, Asien och Europa. Vi är certifierade i Spanien och har en licens i Storbritannien. Därtill beräknar vi att vår Curacao-licens kommer att vara kompletterad med en B2B-licens på Malta under andra halvåret 2018.

## Nätverk av operatörer och plattformar ger skalbarhet

Som jag tidigare har nämnt har vi under senaste året arbetat med att bygga upp ett distributionsnätverk av spelplattformar och vi för nu samtal med ytterligare ett tiotal där flera av dessa kommer att kunna vara avtalade före årsskiftet.

Varje plattformsbolag har från tio upp till ett hundratal speloperatörer knutna till sig. Det ger SpiffX skalfördelar vid införsäljning till operatörer som använder samma plattformslösning med ett minimum av integrationsarbete.

Sedan tidigare har jag hävdat principen "Client get Client". Vi ser redan nu effekten av den principen – tack vare en utökad produktportfölj med casinospelen får vi ett betydligt större intresse både hos befintliga och potentiella kunder.

## Framför oss

Fortsatt försäljningsarbete, att kontraktera och driftsätta nya och i många fall större speloperatörer möjliggör större intäkter redan 2019. Parallellt arbetar vi med att öka kännedomen om våra livespel hos befintliga operatörers kunder för att på så sätt öka antalet spelare, men även skapa en ökad omsättning på befintliga spelare.

Redan nu kan vi konstatera att spelare använder Take5Live på en rad olika fotbollsmatcher och att samma spelare återkommer vid flera tillfällen.

Det är med en utökad produktportfölj och många avtal i hamn som vi nu under andra halvåret 2018 kan börja prioritera intäkter, vilket kommer att gagna såväl bolagets kunder, samarbetspartners, aktieägare som medarbetare.

Lennart Gillberg, Verkställande Direktör

## Finansiell information

Periodrapporten Q3 2018 publiceras den 20 november 2018

Bokslutskommuniké publiceras den 20 februari 2019

Periodrapporten Q1 2019 publiceras den 14 maj 2019

Årsstämma kommer att hållas i Stockholm den 21 maj 2019

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

**Kontaktperson:** Lennart Gillberg, 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 EUs marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 22 augusti 2018, kl. 08:30 CET*

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. Den operativa verksamheten bedrivs i dotterbolaget Spiffx Curacao N.V. med licens nr N.V.#365/JAZ utfärdad av Curaçaos regering. Spiffx har även licens i Storbritannien.

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