



Uppdatering från VD januari 2018

Jul- och nyårsfirandet är avklarat och årets första månad är snart till ända. Normalt sett är januari en lugn månad innan allt har kommit igång på allvar, men för oss har det nya året rivstartat. För SpiffX och alla våra vänner ser 2018 ut att bli ett mycket spännande år.

Allmänt

Sedan min senaste uppdatering har arbetet varit fortsatt fokuserat på integrering av våra spel hos befintliga samarbetspartners och ett intensifierat säljarbete.

Vad gäller säljarbetet intensifierar vi det nu än mer då intresset är stort från många intressanta aktörer både i Europa och globalt. Vi har därför stärkt vår säljorganisation och anställt en säljare till med placering i Storbritannien.

Det faktum att vi har fått in flera plattformar med många kunder i vårt nätverk underlättar säljarbetet och gör steget från initiala diskussioner till leverans mycket kortare. Vi för just nu parallella diskussioner med ytterligare två intressanta aktörer – en plattform och en operatör – som vi tror kommer att landa i avtal inom kort.

Längst i integreringen bland befintliga samarbetspartners, som vi har berättat tidigare, har Cheza Gaming kommit längst och som från och med torsdag i förra veckan kör våra produkter skarpt på Helabet.com i Kenya och Burundi via plattformen BetConstruct.

Det här betyder i sin tur att vi tekniskt sett når och kan erbjuda våra Take5-produkter till BetConstructs över hundratalet kunder som består av operatörer av olika slag. Det enda som behöver göras är att anpassa produkterna till respektive operatörs önskan vad gäller färg och form. Bearbetningen av dessa operatörer sker enligt en gemensam strategi tillsammans med BetConstruct och vi har ett möte bokat för planering på ICE-mässan i början av februari.

Näst i tur att generera skarpa transaktioner med Take5 är Supabets. Vi väntar nu på ett lanseringsdatum.

Det här betyder att vi sammantaget har en bra grund för att få ut våra B2B-produkter Take5 på marknaden. Produkten finns i ett flertal versioner och kan varieras för att passa olika operatörer och kundgrupper. Vi fortsätter att utveckla Take5 för att ha fler versioner framme till sommarens fotbolls-VM. Vi tittar även på andra marknader utöver fotbollen.

Spellicenser

Sedan årsskiftet har vi en licenssituation som gör att vi har tillgång till en stor del av världsmarknaden. Vi har förutom vår Maltalicens nu även licenser i UK och Curacao. Med UK-licensen kan vi erbjuda brittiska operatörer våra B2B-produkter och vi kan också bedriva sportsbokaktivitet om vi vill. På de marknader som inte är reglerade och som inte berörs av vår Maltalicens har vi nu en Curacaolicens. Det betyder att vi har det som behövs för att kunna möta licenskraven från den globala marknaden.

Vi kommer också att migrera vår Maltalicens Klass 3 till en Klass 4-licens som har ett bredare användningsområde vad det gäller våra B2B-produkter.

Mässor

En viktig del av vårt säljarbete sker vid de stora mässor som riktar sig till spelbranschen. Nästa stora event är ICE-mässan i London i början av februari. Där vi har ett stort antal möten med operatörer och plattformar inbokade och vi hoppas och tror på att det ska leda till nya avtal och samarbeten. Vi har också möten med de aktörer som vi redan har avtal med för att skynda på integration och produktionsstart.

Vi har också bokat in oss på Betting on Football-mässan 20-23 mars på Stamford Bridge i London, där vi ska visa upp våra produkter för operatörer inför Fotbolls-VM. Mässan har tidigare visat sig vara mycket effektiv för att möta nya kunder.

Våra samarbeten

Här nedan kommer en uppdatering för respektive samarbete:

Cheza Gaming

Cheza Gaming har som jag skriver om ovan gått igång skarpt och har genomfört de första riktiga transaktionerna med Take5 på Helabet.com, som är deras varumärke, via plattformen BetConstruct. De första marknaderna är Kenya och Burundi. Därefter kommer Tanzania och Kongo(DRC).

BetConstruct

BetConstruct är en av världens största spelplattformar med ett hundratal kunder kopplade till sig. I och med att integration med en av BetConstructs kunder - Cheza Gaming – är klar kan vi nu serva också BetConstructs övriga kunder med Take5-produkter. Vi har ett möte inbokat på ICE-mässan för att diskutera framtiden.

Supabets

Supabets integration är klar, gränssnittet är testat, vi har gjort skarpa transaktioner och vi är klara för produktion. Vi väntar nu på att Supabets ska bestämma ett lanseringsdatum.

Tecnalis

Tecnalis är en plattform i Spanien som har varit framgångsrik de senaste åren.

Vi har skrivit ett sekretessavtal och har utbytt API-information. Vi var i Madrid i förra veckan och mötte Tecnalis och några av deras kunder. Vi kommer att integrera med deras plattform och också gemensamt bearbeta den spanska och latinamerikanska marknaden. Vi har sedan tidigare intresse från fyra av Tecnalis kunder. Integrationen med Tecnalis är troligtvis färdig inom en fyraveckorsperiod.

Bede

Bede är en UK-baserad plattform som vi skrev avtal med i höstas. Så fort vi har avtal med en av deras kunder kommer vi att starta den tekniska integrationen. Vår B2B-licens i UK var en förutsättning för detta.

Optima

Spanska Golden Park, som vi skrivit avtal med, ville från början vara i produktion före årsskiftet. Det blev dock försenat då plattformen Optima, som Golden Parks är kopplad till, hade uppgraderingsproblem i december. Vi väntar på en ny slot-tid för integration.

Bravio/Mobimedia

Bravio/Mobimedia fortsätter att arbeta med målet att ha ett färdigt koncept under det första kvartalet. Arbetet är fokuserat på att forma och anpassa Take5-produkten för telekommarknaden och själva integrationen är okomplicerad. Möte är inbokat under ICE-mässan i London, 5-8 februari.

AlegriBet

I december skrev vi avtal med Alegribet.com som har Brasilien som huvudmarknad, men som även finns i andra länder i Latinamerika. AlegriBet vill komma igång så fort som möjligt och integration har inletts.

Intressant 2018

Som ni ser av ovanstående är det mycket på gång såväl på integrationssidan hos befintliga kunder som på nyförsäljningssidan, där vi nu har byggt upp en mycket intressant "pipeline" och med ett annalkande fotbolls-VM är det mycket som talar för ett intressant år för SpiffX.

Stockholm 2018-01-29

Lennart Gillberg

För ytterligare information se www.spiffx.se

Kontaktperson:

Lennart Gillberg, tillförordnad VD och styrelseledamot

tel: 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 29 januari 2018, kl. 10:30 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. 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.