



Uppdatering från VD december 2017

Året närmar sig sitt slut, julen står för dörren och det är dags för årets sista uppdatering 2017.

Allmänt

Sedan i början av hösten har vi fokuserat på att skapa en bra grund för våra B2B-produkter Take5. Vi har gjort det vi föresatt oss att göra vad det gäller produkten, licenser och viktigast av allt marknadsföringen.

Produkten finns idag i fem versioner vilket har hjälpt oss i presentationen och försäljningen till operatörer, eftersom det ger oss bredd och variation.

Vi fortsätter att utveckla produkten dels för att kunna erbjuda fler möjligheter, dels för att ha fler produkter framme till sommarens fotbolls-VM som ger oss möjlighet att attrahera fler kunder. VM ger oss också möjlighet att skapa volymer då större evenemang alltid drar mer publik och spelare. Vi kommer även att titta på andra marknader än fotboll inom kort.

Vi särskiljer oss på marknaden dels genom vårt koncept som vi kallar hybridspel, dels genom att vi kan skraddarsy våra produkter efter våra kunders önskemål. Det senare är ett viktigt säljargument och kommer också att mer och mer vara ett krav från marknaden.

En fullgod licenssituation

När det nya året – 2018 – inleds kommer vi att ha en licenssituation som gör att vi har tillgång till en stor del av världsmarknaden. Vi har under hösten utökat våra licenser med UK- och Curacaolicenser. 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. Vi har därför satt upp ett bolag på Curacao som administrerar våra icke-europeiska kunder. Det betyder att vi nu har det som behövs för att kunna möta licenskraven från den globala marknaden.

Mässor och priser

Under hösten har vi mött ett mycket stort intresse för våra B2B-produkter inte minst genom vår medverkan på Betting on Sport-mässan i London i september. Vi blev också nominerade till SBC Awards, som en av fem i kategorin Best Sport Themed Game. Tyvärr fick vi inte priset i år, men att som nykomling bara bli nominerad är bevis nog.

Nästa stora event är ICE-mässan i London i början av februari där vi har redan har ett flertal möten med operatörer inbokade.

Våra samarbeten

Under hösten har vi inlett samarbeten med fyra spelplattformar: Bede, Tecnalis, BetConstruct och Optima.

Den regel som gäller med spelplattformar är att om vi har avtal med plattformens kund, så behöver vi inte ett avtal med själva plattformen. Möjligen behöver vi då ha ett NDA-avtal med plattformen. Om vi inte har avtal med plattformens kund behöver vi ett avtal med själva spelplattformen. Vi får då tillgång till alla kunder denna plattform har, det vill säga våra potentiella kunder.

Det här betyder att är kopplingen till spelplattformar är mycket effektiv för oss eftersom det ger oss möjlighet att nå plattformens hela kundbas med ett enda avtal.

Här nedan kommer en uppdatering för respektive samarbete:

Bede

Bede är en UK-baserad plattform som vi skrivit avtal med under hösten. Så fort vi har avtal med en av deras kunder kommer vi att starta den tekniska integrationen, vilket vi hoppas sker i början av 2018 då vi också har vår B2B-licens klar i UK. Vi samarbetar med Bede i arbetet att få till avtal med deras kunder för att sälja våra Take5-produkter.

Optima

Spanska Golden Park, som vi skrivit avtal med, ville från början vara i produktion före årsskiftet. Golden Park är kopplat till plattformen Optima. Optima har i december haft uppgraderingsproblem och är försenade. Vi har nu fått en ny slot-tid i mitten av januari, vilket betyder att vi kan vara i produktion i februari.

Tecnalis

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

Vi har skrivit ett sekretessavtal och har utbytt API-information. Integration kommer med stor säkerhet att ske i januari. Vi har möte bokad med Tecnalis och några av deras kunder i början av januari i Madrid och Barcelona.

BetConstruct

BetConstruct är en av världens största spelplattformar med ett hundratal kunder kopplade till sig. De är bland annat kopplade till Cheza Gaming som vi hade planerat att ha i produktion redan i somras. Vi har nu fått till en lösning där vi har kopplat oss till BetConstruct som vi också redan har gjort skarpa transaktioner med. Det här innebär att vi nu inte bara kan serva Cheza Gaming med Take5-produkter utan

också BetConstructs övriga kunder.

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 vilka marknader och vilka insatser som ska gälla för lanseringen. I skrivande stund är detta ännu inte klart men mycket nära förestående.

Med Supabets kommer vi att nå miljontals spelare både i Afrika och i Latinamerika.

Vi ser verkligen fram mot vårt samarbete med Supabets. Dessutom är det flera operatörer som nu väntar på att Supabets lanserar Take5 för att de ska kunna se produkten live.

Bravio/Mobimedia

Vad gäller Bravio/Mobimedia arbetar vi enligt planen med mål att ha ett färdigt koncept under det första kvartalet 2018. Arbetet är fokuserat på att forma och anpassa Take5-produkten för telekommarknaden och själva integrationen är inte särskilt komplicerad. I januari vet vi mer om hur arbetet fortskrider.

Cheza Gaming

Cheza Gaming har jag skrivit om under BetConstruct ovan. Det här samarbetet har tagit en helt ny vändning. Helabet.com, som är deras varumärke, har nu testat våra produkter skarpt via BetConstruct.

De första marknaderna blir Kenya och Burundi. Om allt fungerar så kommer vi att se de första riktiga transaktionerna från slutkund före årsskiftet. Det är ett race mellan Cheza Gaming och Supabets om vem som blir först.

AlegriBet

Vi har alldeles nyligen skrivit avtal med Alegribet.com som har Brasilien som sin huvudmarknad, men som även finns i fler länder i Latinamerika. Alegribet vill komma igång så fort som möjligt och vi har redan börjat diskutera integration.

SpiffX version 2.0

Som jag tidigare har meddelat så fortsätter vi vårt arbete med att utveckla vårt B2C-erbjudande. Det finns stor potential som jag vill återkomma till i början av nästa år.

Intensifierat säljarbete

Vårt säljarbete har under slutet av året intensifierats, dels på grund av att vi har fått in fler plattformar med många kunder i vårt nätverk, dels på grund av att kännedomen om SpiffX har ökat såväl bland presumtiva som befintliga kunder. Vi för flera intressanta diskussioner med operatörer både på Europanivå och globala aktörer.

Det tar dock tid att få upp en operatör i produktion och jag har påpekat det tidigare. Det gäller inte bara oss utan alla som levererar produkter till operatörer på spelmarknaden.

Nu börjar det kännas som om att vi har fått ett bra kundunderlag och att vi har skapat god kännedom om SpiffX och Take5 på marknaden. Det bådär gott för framtiden och jag är övertygad om att vi kommer att se betydligt fler avtal de första sex månaderna nästa år än vad vi sett hittills. Som jag har nämnt tidigare så gäller "client get client" regeln i allra högsta grad i spelindustrin.

Till sist vill jag vill tacka för detta år och önska alla aktieägare en God Jul och Gott Nytt År. Jag ser fram mot det nya året med väldigt goda förutsättningar för att det ska bli ett bra år för SpiffX och bolagets aktieägare.

Stockholm 2017-12-21

Lennart Gillberg,

tf VD SpiffXAB

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 SpiffXAB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:smarknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 21 december 2017, kl. 11:00 CET.

SpiffX utvecklar och marknadsför konsumentinriktade spelapplikationer för mobila plattformar. Bolaget driver även en handelsplattform med en optionsmarknad och en darkpool (orderböcker med dolda handelsvolymer) 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.