



Delårsrapport ahaWorld AB (publ)

1 januari – 31 mars 2019

FÖRSTA KVARTALET MED SVENSK REGLERING – OMSTÄLLNING AV ERBJUDANDEN, STARK KUNDTILLSTRÖMNING I SVERIGE, FINLAND OCH TYSKLAND

Som väntat har det första kvartalet med svensk spelreglering inneburit en stor omställning i hur bolaget och konkurrenter utformar sina erbjudanden till nya och befintliga kunder. I den svenska regleringen får bonus bara erbjudas vid det första speltillfället. För att ta tillvara på detta enda tillfälle har erbjudandena på marknaden skjutit i höjden och kunderna erbjuds högre bonusar än tidigare. I linje med övriga marknaden har både intäkter och rörelseresultat påverkats negativt av den nya regleringen i Sverige.

För denna period innebär det en högre initial marknadsinvestering i form av bonusar än tidigare och det speglas i spelöverskottet för perioden. I och med att bonus bara får erbjudas en gång ser bolaget på sikt att bonuskostnaderna kommer att vara lägre än tidigare perioder och redan i Q2 har bonuskostnaderna minskat. Den svenska regleringen har också inneburit högre marknadsföringskostnader än tidigare för att positionera bolaget på marknaden. Marknadsföringskostnaderna under perioden uppgick till 0,9 MSEK och har bland annat bidragit till att bolaget haft en ökad tillströmning av nya deponerande kunder (NDC) med 86 %.

- Spelöverskottet minskade med 59 % jämfört med föregående år främst pga. höga bonuskostnader i samband med den svenska spelregleringen.
- Spelarinsättningar uppgick till 11 988 KSEK (8 847), en ökning med 36 %.
- NDC (new depositing customers) uppgick till 4 855 (2 609), en ökning med 86 %. Snittdepositionen av en spelare uppgick till 383 SEK (236), en ökning med 63 %.
- EBITDA uppgick till -5 219 KSEK (-1 676) och EBIT uppgick till -5 612 KSEK (-2 646). Resultatet påverkas kraftigt av periodens lägre spelöverskott till följd av bl.a. ökade bonuskostnader. Oaktat det lägre spelöverskottet har de besparingsåtgärder som inleddes förra året gett tydlig effekt på kostnadssidan.

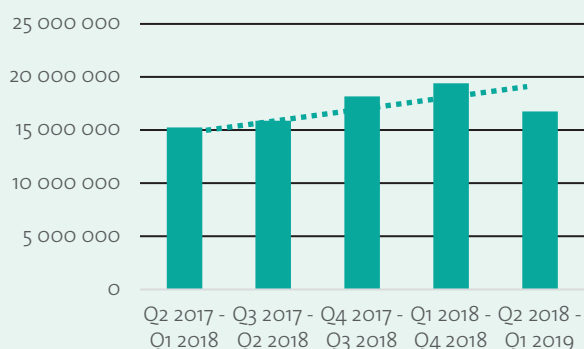
VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER PERIODEN - WIGET ÖVERTRÄFFAR FÖRVÄNTAN

- Svenska spellagen träder i kraft – stora omställningar i erbjudanden till kunder
- Nya SwedenCasino lanserades med Pay&Play funktion.
- Lansering av systersite HomeOfTheSwedes.com till SwedenCasino
- Tekniska komplikationer hos tredjepartsleverantörer påverkade resultatutvecklingen negativt.
- Intensiv förvärvsdialog med Wiget Media AB om förvärv av media- och affiliateverksamhet
- Wiget överträffar förväntningarna för Q1 2019 med en EBIT på 2 048 KSEK och en omsättning på 5 332 KSEK.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER PERIODENS UTGÅNG

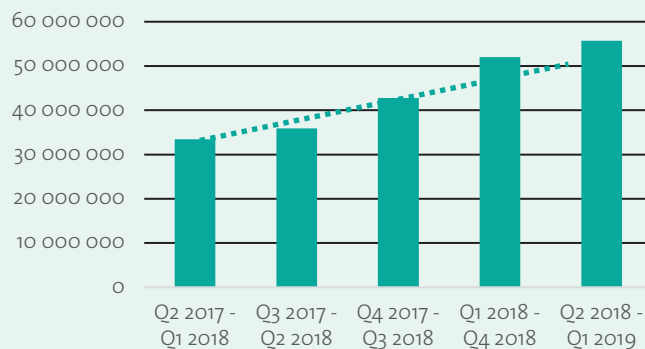
- Bolaget ingår avtal om förvärv av Wiget Media AB:s media- och affiliateverksamhet. Wigets verksamhet är i dagsläget resultat- och kassaflödespositiv och har under Q1 2019 ökat i både omsättning och resultat jämfört med föregående år.
- Styrelsen föreslår att årsstämman beslutar om förvärv av Wiget Group AB och företrädesemission om 69,5 MSEK plus ev. övertilldelning om 15 MSEK.

SPELÖVERSKOTT RULLANDE 12 MÅNADER (SEK)



Spelöverskottet minskade jämfört med tidigare perioder främst på grund av höga bonuskostnader i samband med den svenska spelregleringen.

SPELARINSÄTTNINGAR RULLANDE 12 MÅNADER (SEK)



Spelarinsättningar fortsatte att öka jämfört med tidigare perioder samtidigt som nya spelare också ökade under perioden.

”Wiget Group levererade över förväntan under Q1 vilket ger förvärvet vid avslutad emission och konsolidering en flygande start.”

- Erik Ahlberg, VD ahaWorld –



VD HAR ORDET

Ett kvartal som för operatörer samt kunder innebar anpassningar och omställningar till de nya licensreglerna i Sverige. För ahaWorld innebar kvartalet även nytt ATH för antal nya deponerande kunder (NDC's) i Sverige, Finland och Tyskland och den största bidragande faktorn till rekordnoteringen var nylanseringen av SwedenCasino. Under Q1 satsade vi mer på marknadsföring för att dra nytta av omställningen för branschen i den svenska marknaden. Det har givit effekt på kundtillströmning och spelarinsättningar.

Lanseringen av nya SwedenCasino förlöpte väl och fick ett positivt mottagande av såväl Affiliates som slutkunden. Sajten har en hög grad av organisk tillväxt i kundtillströmningen vilket gör att vi på sikt får en mer kostnadseffektiv tillväxtpotential. Den organiska tillväxten för SwedenCasino kan utöver en attraktiv url även delvis förklaras med sattersajten "HomeOfTheSwedes" där vi samlar innehåll med starkt viralt intresse. Den stöttar i grunden relevansen för varumärket SwedenCasino.

Under Q1 såg vi fortsatt ökade spelarinsättningar vilket över tid är förutsättningen för bra spelarvärden. Dock har det förekommit tekniska störningar till följd av plattformsanpassningar hos tredjepart i anledning av det nya regelverket i Sverige, vilket också har påverkat omsättning och resultat. Dessa problem nu är adresserade och åtgärdade.

Förvärvet av Wiget Group med sin globala verksamhet och mångåriga erfarenhet av teknologidrivna kundanskaffningar ger våra casinovarumärken en unik position att effektivt expandera antalet marknader och produktbjudanden. Förvärvet är baserat på teknologi för programmatisk digital annonsering samt två lönsamma verksamhetsgrenar med öppen annonsplattform för B2B marknaden med ca 4000 befintliga kunder och en prestationsbaserad affär där Wiget för operatörers räkning anskaffar nya kunder mot livslång intäktsdelningsmodell. Wiget Group tillför hela gruppen en stark lönsamhet och ett positivt kassaflöde. Wiget har under lång tid utvecklat affären och investerat i teknologin för att bli datadriven och automatiserad vilket ger en hävstång för tillväxt och som inte förutsätter betungande tekniska investeringar.

Wiget Group levererade över förväntan under Q1 vilket ger förvärvet vid avslutad emission och konsolidering en flygande start.

Arbetet med att skapa förutsättningar för att göra ahaWorlds nuvarande affär, exklusive förvärv, lönsam i Q3 har fortsatt under Q1 och målsättningen att visa svarta siffror i Q3 håller. Det är viktigt och ligger till grund för målsättningen att den konsoliderade affären, inklusive förvärvet av Wiget Group, ska generera en årsvinst på 8 Mkr.

Sammantaget har naturligtvis Q1 varit utmanande på den svenska marknaden men med den snabba kundtillväxten både i Sverige och på andra marknader gör att jag känner att vi är på rätt väg och det bekräftar att vi lyckats skapa två verkligt starka varumärken.

Starka varumärken gör att kunder lägger mer av sitt spelande hos oss och att vi kan attrahera återkommande spelande i högre utsträckning. Tillsammans med Wiget Group får vi en urstark position för lönsam tillväxt med global räckvidd.

- Erik Ahlberg, VD ahaWorld -



ETT KVARTAL MED OMSTÄLLNINGAR

59 %

Spelöverskottet minskade med 59 % jämfört med föregående år främst pga. högre bonuskostnader.

36 %

Spelarinsättningar uppgick till 11 988 KSEK (8 847), en ökning med 36 %.

31 281

Antal depositioner uppgick till 31 281 (37 471), en minskning med 17 %.

Svenska regleringen har påverkat kunders insättnings- och uttagsmönster genom de spelgränser kunder måste ange.

86 %

Antal NDC (new depositing customers) uppgick till 4 855 (2 609), en ökning med 86 %.

63 %

Snittdepositionen av en spelare uppgick till 383 SEK (236), en ökning med 63 %.

FÖRVÄRVSSTRATEGI

Identifiering

Bolaget har satt upp ett antal kriterier för potentiella förvärvskandidater där lönsamhet i egen vertikal är ett.

Globalt

Bolaget har en strategi om att gå in på fler marknader på global skala. Detta gör att bolaget ser på förvärvskandidater dels utifrån deras lönsamhet och dels på vilka marknader förvärvet agerar i just nu samt nya tänkbara marknader.

Synergieffekt

Förutom att förvärvet ska vara lönsamt på egna ben ska det finnas tydliga synergieffekter som utvecklar hela bolagets erbjudande.

STRATEGI FRAMÅT - GLOBALT

STRATEGISKA HÄNDELSER Q4 2018 – Q2 2019

Q4

Svensk spellicens godkänd.

Omstrukturering fortsätter.

Bolaget gör nedskrivning på bingoplattformen.

Varumärket ahaCasino upphör.

Q1

Omstruktureringar börjar få genomslag.

Stort fokus har lagts på kostnadskontroll.

Nya SwedenCasino lanserat med HomeOfTheSwedes.

Q2

Konsolidering med Wiget Group AB

I och med förvärvet tittar bolaget på nya marknader och marknadsföringskanaler på global skala

Utveckling av erbjudanden i den nya svenska regleringen

Konsolidering sker med Wiget Group AB vilket gör att bolaget får in en resultat- och kassaflödespositiv verksamhet.

I och med förvärvet kan bolaget utföra frekventa alpha- och betatestningar i liten skala för att sedan skala upp verifierade erbjudanden. Detta gör att bolaget snabbt och kostnadseffektivt kan ta sig in på nya marknader på en global skala.

Q4 2018

Q1 2019

Q2 2019

Svensk spellicens godkänd för alla varumärken.

Omstrukturering fortsätter och förändringar genomförs. I omstruktureringen valde bolaget att lägga ned varumärket ahaCasino.

Nya SwedenCasino lanserat tillsammans med systemsajten HomeOfTheSwedes.com

Omstruktureringar börjar få genomslag och organisationen är mer anpassad för bolagets framtida strategi

Wiget Groups affärsmodell

Wiget Group har idag två intäktsströmmar varav majoriteten av resurser är inriktat mot affärsområdet affiliation. I övrigt finns flera proprietära teknikplattformar som agerar som stöd åt de två huvudaffärerna.

- Affärsområdet affiliation har som verksamhet att driva spelartrafik till ett antal större speloperatörer. De två största kunderna är välkända och globala speloperatörer. Wiget Group har även goda relationer med många av de andra stora speloperatörerna, som varit kunder till Wiget Media sedan grundandet. Alla dessa operatörer är potentiella kunder till Wiget Group även framgent, då det inte finns några avtal som begränsar Wiget Group från att fritt bedriva sin verksamhet. Förhandlingar pågår därför med flera stora globala iGaming-bolag om att starta upp samarbeten inom kort. Affärsmodellen är numera primärt baserad på intäktsdelning, som går ut på att Wiget Group initialt på egen bekostnad investerar i marknadsföringsåtgärder i syfte att driva spelare till respektive speloperatör. I samband med att dessa spelare börjar generera intäkter erhåller Wiget Group en överenskommen andel av dessa.
- Bolaget tillhandahåller även en automatiserad marknadsplats där annonsörer kan sälja och köpa mediautrymme genom att betala för visningar. Då detta är Wiget Groups äldsta produkt som varit aktiv i marknaden i över fyra år kräver plattformen endast begränsat med ytterligare investeringar. Plattformen har använts av flera tusen olika kunder över hela världen, och hanterat över 100 miljoner unika besökare dagligen. Den här plattformen används främst av externa kunder som köper mediautrymme, men också till viss del för Wigets egna interna mediaköp. Externa annonsörer betalar en viss procent av sina mediabudgetar som plattformsavgift.



Teknikplattformar

Teknikplattformarna som byggts upp är centrala för Wiget Group och möjliggör kontrollerad översikt, skalbarhet inom mediaförsäljning samt effektiv kampanjoptimering och dataanalys. Plattformarna består av en datahanteringsplattform

(DMP) som är tänkt att utgöra navet i hela verksamheten. Där hamnar all data som Wiget Group använder för sina interna kampanjer, men som framöver också kommer att användas för att assistera sina CPM-annonsörer. Det prestationsbaserade affärsområdet affiliation är inte beroende av någon teknikplattform, utan kan arbeta både med bolagets egna teknik men också med tredjepartsplattformar. Detta gör affärserbjudandet väldigt flexibelt och oberoende. Utöver bolagets DMP finns också en annonsbörs (Exchange), en öppen mediaköpsplattform (DSP), en publicistplattform (SSP), samt en intern mediaköpsplattform (DSP) som kan användas av hela företagsgruppen AHA World framöver. Dessa plattformar knyts ihop på ett effektivt sätt för att spara ner data och senare möjliggöra att agera på den data genom de olika mediaköpsplattformarna.

Datainsamling

Eftersom bolaget Wiget Group primärt arbetar med prestationsbaserade kampanjer kommer det att samlas nya data dagligen i bolagets datahanteringsplattform. Data kan därefter kategoriseras och segmenteras så att den utgör effektiva dataprofiler för bolagets framtida mediaköp. Eftersom bolaget dels kommer att ha tillgång till tredjepartsdata, men också förstahandsdata inom företagsgruppen AHA World, kan mediaköpen effektiviseras ytterligare. Detta bör övertid kunna sänka anskaffningskostnaden.

1

En speloperatör önskar utöka sin marknadsnärvaro

2

Operatören tar hjälp av en affiliate för att identifiera och driva intressanta och potentiella spelkunder till speloperatören.

3

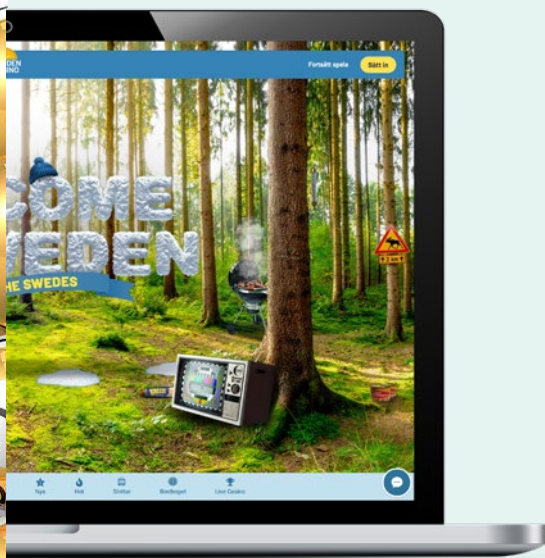
En affiliate, i detta fall Wigets nuvarande affärsområde inom affiliation, använder sig av sin plattform, data och kompetens för att på ett effektivt sätt nå dessa kunder.

4

Affiliaten erhåller ersättning, merparten av dessa är intäktsdelningar, för varje spelare som börjar spela hos operatören. Ersättning kan också erhållas på en CPM-basis av annonsörer.

5

Affärsmodellen innebär således i vissa fall en initial investering från affiliaten i samband med marknadsföringskampanjer, men med effektivt drivande av spelartrafik har Bolaget möjlighet att få del av drivna spelares framtida intäkter under hela dennes spelarlivslängd, således i längden en väldigt lönsam affärsmodell.



STARKA VARUMÄRKEN

Bolaget fortsätter att intensifiera arbetet med produkter och varumärken. Vi fortsätter på vår strategi som bygger på diversifierade varumärken där de kan ges olika prägel och i sig anpassas på olika sätt för de lokala förutsättningarna.



En förstklassig responsiv produkt som vi byggt för att tåla storspelare.

Konceptualiserat casinot genom att ta svenskheten i namnet hela vägen.

Bolagets bingooperatör som har varit verksam sedan maj 2008.

NY DESIGN OCH TEKNIK

Bolagets nya strategi för spelsajterna verkställdes redan efter nyemissionen i juni 2018. Då satsningar på produkt och marknadsföring påbörjades med målet att väsentligt öka våra spelintäkter. MoboCasino och SwedenCasino har fått ny design och "pay and play". SwedenCasino har fått en tydligare innehållsprofilering kring Sverige, då det är varumärket som har den största geografiska spridningen utanför Sverige.

TYDLIGARE MARKNADSFÖRING

Tredjeparts relationer i Affiliate-marknadsföring gör att vi kan dra nytta av andras satsningar på att ranka högt på Google och andra sökmotorer för relevanta sökord. Det är ett arbete vi själva också satsar på men det är en för oss tydlig strategi att arbeta i nära samarbete med tredje part för att kunna lära oss vad som konverterar bäst och vilka kanaler vi får bäst genomslag i.

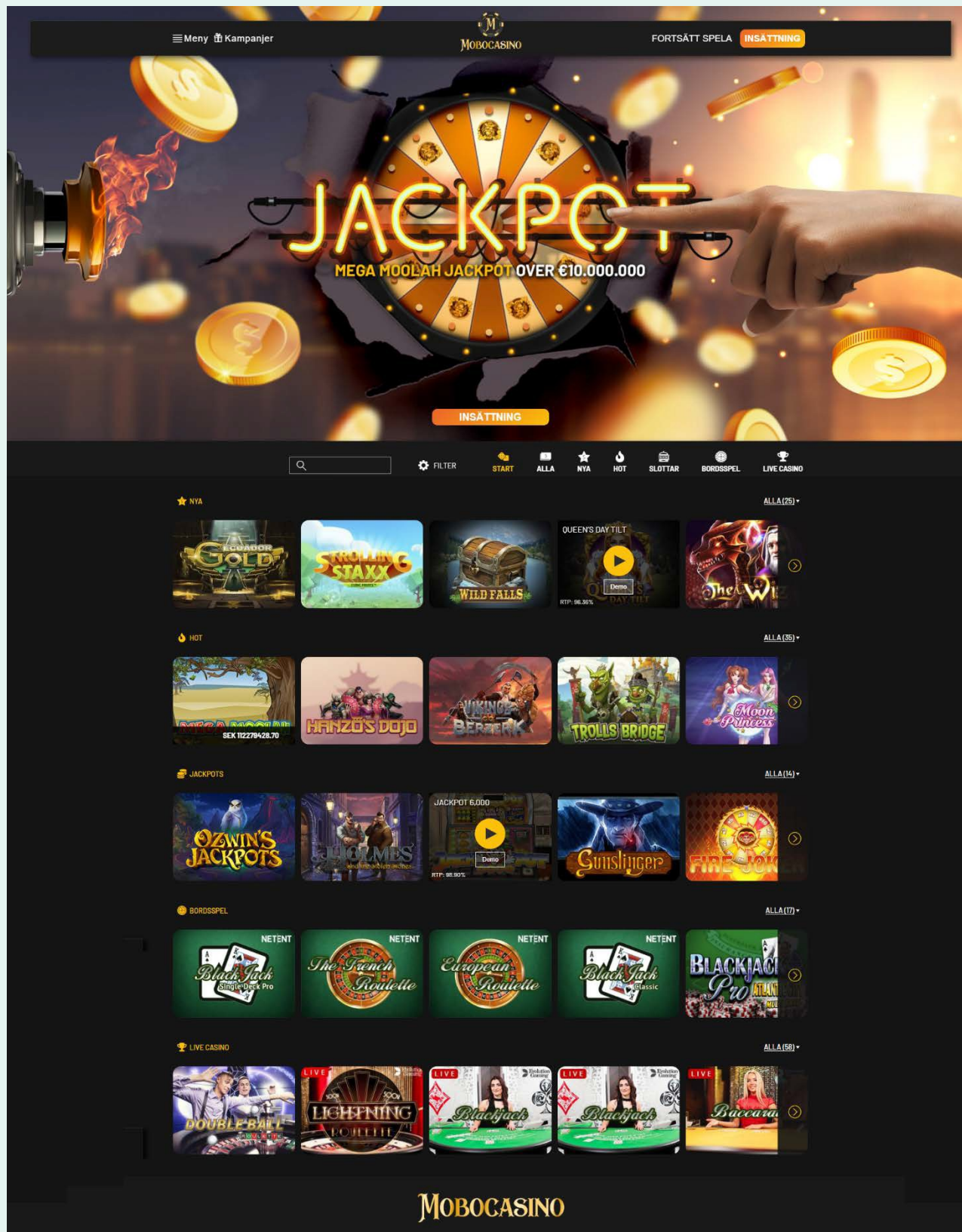
ÖKAD FÖRSÄLJNING UNDER ANDRA HALVÅRET 2018

Sajterna påvisar ökad försäljning efter att vår nya strategi med satsningar på produkt, varumärken och erbjudanden har visat sig vara gynnsamma på den svenska marknaden.



MOBOCASINO

MoboCasino är en förstklassig responsiv produkt som vi byggt för att tilltala storspelare. Vi tänker och andas mobilt och idag använder 75 % av våra MoboCasino-spelare mobilen som förstahandsval när de spelar hos oss. Det är ett no account-casino utan utdragen registreringsprocess. Det går snabbt att sätta in, spela och ta ut sina pengar. Det är ett smidigt casino som passar den mest kräsne spelaren. Vi använder oss av Trustlys pay and play-lösning som är den starkaste aktören på marknaden och vi finns tillgängliga i Sverige, Finland och Tyskland med denna lösning. Vårt casinoteam är på tårna och ser till att spelkatalogen utökas med releaser veckovis. MoboCasino har ett unikt lojalitetsprogram som delar ut upp till 12 % cashback veckovis till lojala spelare.

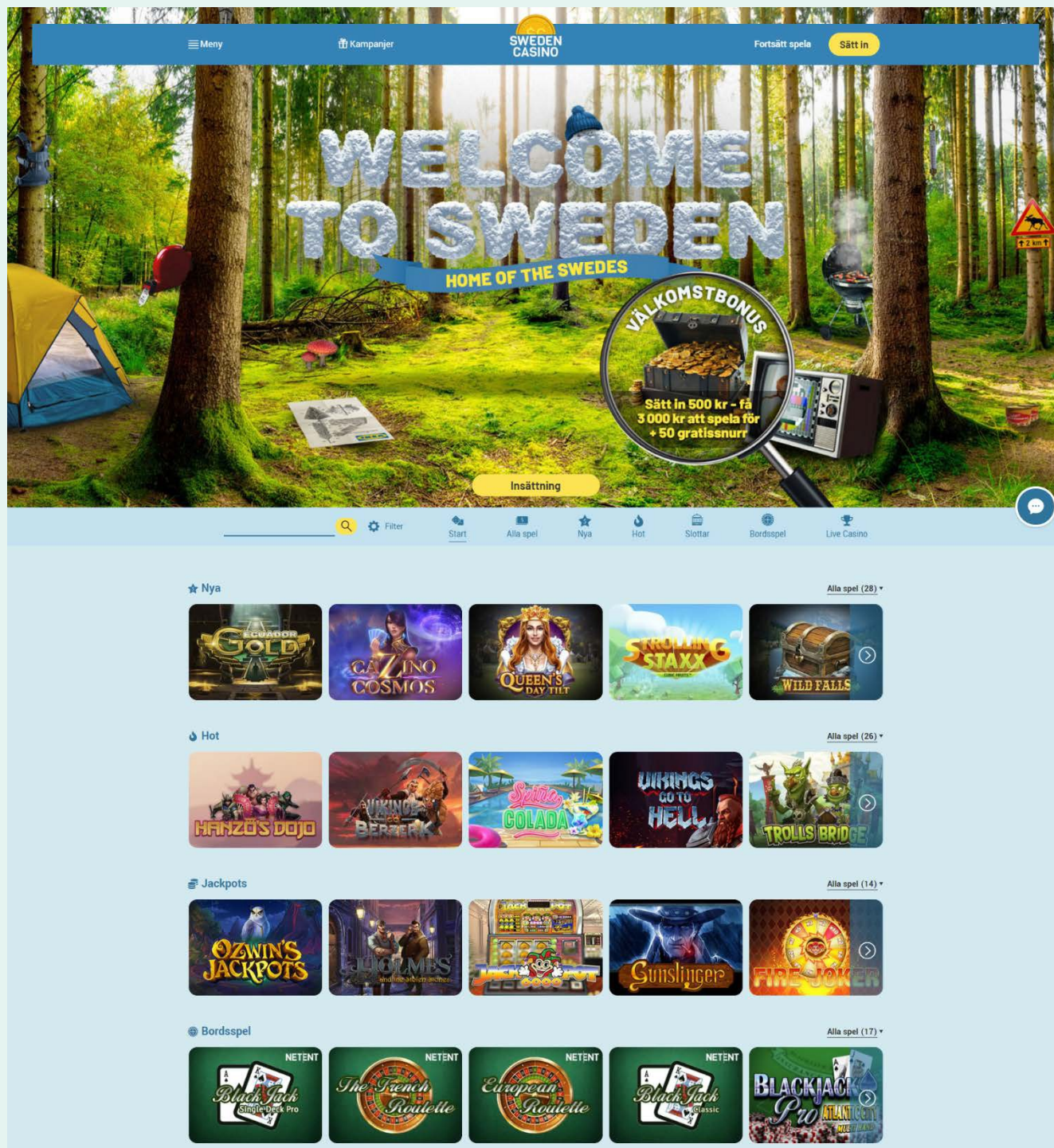


www.mobocasino.com

SWEDENCASINO

SwedenCasino förvärvades 2015. Varumärket är etablerat på flera affiliate-sidor och har fokuserat på den svenska marknaden och haft svenska som enda språkval. Under Q4 2018 utvecklades design, koncept och marknadsfokus för varumärket. Resultatet av den kreativa processen ser vi idag. Vi har tagit namnet SwedenCasino och konceptualiserat casinot genom att ta svenskheten i namnet hela vägen. SwedenCasino betonar det typiskt svenska, alltid med glimten i ögat, humor och fantasi.

Med den nya svenska regleringen är det viktigt att förstå förutsättningarna som råder på marknaden och anpassa sig därefter. Landskapet har helt enkelt målats om och vi är med där det händer. Med SwedenCasino har vi jobbat inifrån och ut i tankeprocessen med varumärket i fokus snarare än ständiga spelerbjudanden. Vi hoppas ha skapat ett casino som upplevs positivt, underhållande, svenskt och tryggt och självfallet med en bank-id lösning för blixtnabba insättningar och uttag. Visst finner spelaren attraktiva kampanjer hos oss men SwedenCasino är något mer än bara ett vanligt casino och det hoppas vi att spelaren uppskattar.



Potentiella spelare med
intresse för Sverige

HOME OF THE SWEDES

Trafik

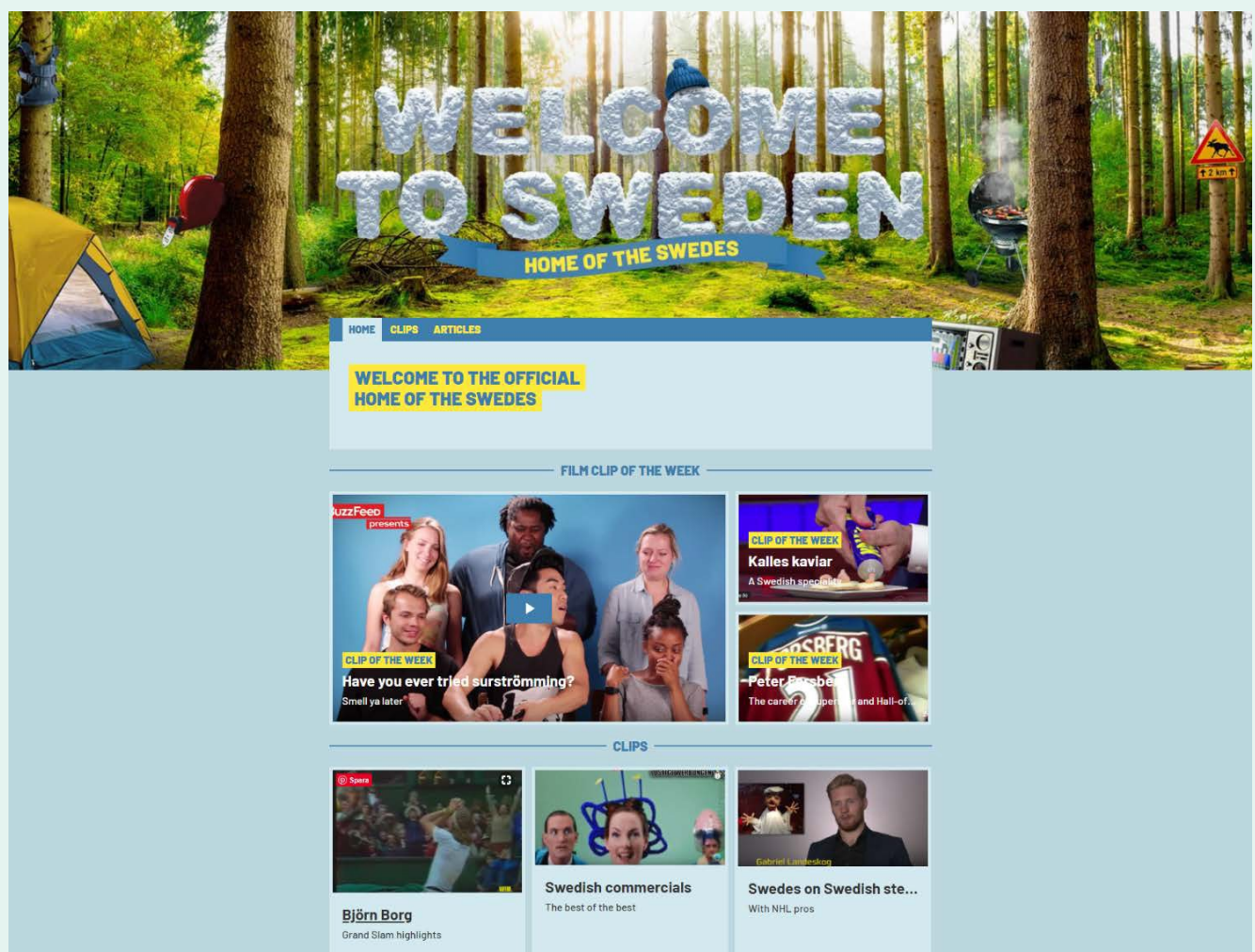
SWEDEN
CASINO

HOME OF THE SWEDES

Parallellt med nylanseringen av SwedenCasino.com har bolaget publicerat en systersite - HomeOfTheSwedes.com.

"Sweden is that very huge country up there in the North of Europe. In Sweden fika is bigger than the church and it's the nation that tops the list of banana consumption, world wide. We are pretty sure this helped in building giants such as Björn Borg, ABBA and Zlatan. It doesn't matter if you like Sweden, Swedish traditions, Swedes in general or if you're just curious about this very long country waaay up north – either way, you've come to the right place! Here we have gathered everything ever published online about the phenomenon that is Sweden. We hope you enjoy it!"

Vi svenskar njuter inombords utav internationell bevakning av vårt land och våra egenheter. Förr på biograferna gick det ett sus genom publiken när en Volvo plötsligt exponerades i en stor Hollywoodfilm. Vi är stolta över vår midsommar och gottar oss lite extra åt reaktionerna hos omgivningen när odören från en surströmmingsburk når de som aldrig känt doften förut. HomeOfTheSwedes är en hyllningssajt till och en samlingssajt om Sverige och hur omvärlden ser på vårt land, vårt musikunder, Zlatan och Sara Sjöström. Numera behöver man inte längre googla runt för att finna kul klipp om Sverige, allt finns samlat på HomeOfTheSwedes.com.



AHABINGO

Bolagets bingooperatör som har varit verksam sedan maj 2008. Idag är ahabingo.com ett av de ledande bingon på internet och inom mobil-bingo. Operatörens unika koncept med ett stort urval av kända bingoutropare, ett lojalitetsprogram (ahaVIP) och de sociala community-funktionerna är mycket uppskattade och har lyckats etablera en stark position på den svenska bingo-marknaden. Med kändisar som Maria Montazami, Per Morberg, Arge Snickaren, Christer Sjögren och många fler har ahaBingo lyckats skapa tillit, förtroende och en lokal känsla med sitt varumärke vilket är mycket viktigt inom online bingo.

MAXITRIPELLEN

30

Autoköp

B I N G O

4	28	45	53	72
9	30	33	48	65
2	27	44	54	70
7	16	39	59	68
13	25	42	52	63
10	21	37	55	61
5	20	38	50	69
1	23	34	58	67
12	18	43	51	74
8	17	41	60	66
11	26	36	46	71
14	24	31	56	73
15	22	35	57	64
6	19	32	49	62
3	29	40	47	75

B I N G O

14	30	32	49	74
15	20	31	48	64
1	26	39	55	69
10	27	44	46	75
8	28	41	54	62
3	24	38	53	73
4	23	40	52	61
7	18	43	58	72
13	17	45	56	71
11	22	33	51	66
6	25	42	57	67
9	29	34	59	68
5	19	36	47	63
2	16	37	50	70
12	21	35	60	65

B I N G O

5	26	45	54	73
12	17	32	46	68
13	23	43	48	63
11	21	41	53	70
6	16	37	47	72
10	19	36	58	75
4	27	40	56	66
7	18	33	59	71
14	28	38	52	64
1	20	39	55	67
3	25	34	49	62
2	29	44	50	61
8	24	31	51	65
15	30	42	60	74
9	22	35	57	69

Christer

Topplista

Dragning 1 av 5
Boll 5 av 75

Vinstpott
28.80 SEK
Totalt 192 SEK

Jackpott
1025 SEK
Inom 60 bollar

Jackpot

500 000 SEK
200 000 SEK
100 000 SEK

BALANS 0.00 SEK

ahaPernilla: grattis grattis

ahaSimon: Då loggar jag ut för nu, syns sen!

ahaPernilla: Nu tar jag och loggar ut för dagen

Vi ses imorgon

Nettan47: var ser jag att jag fått gratis brickor

Nettan47: nu kom de

surfen: kermi kermi

Ankhith: grattis grattis o tusen tack

roxan: grattis grattis t jackpot

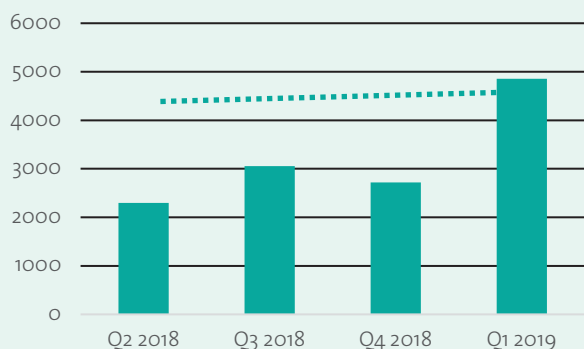
KarinL: tusen tack tusen tack tusen tack wow

surfen: varit nära jackpot många ggr idag

www.ahabingo.com

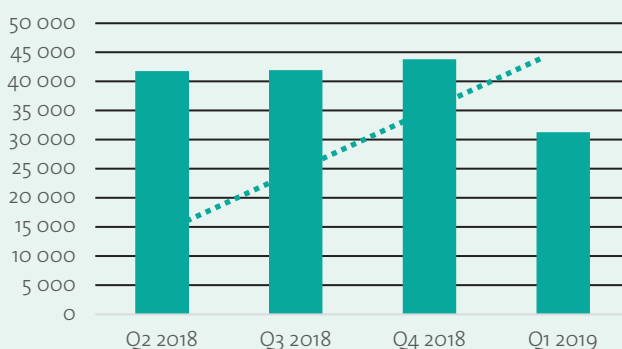
NYCKELTAL

NEW DEPOSITING CUSTOMERS



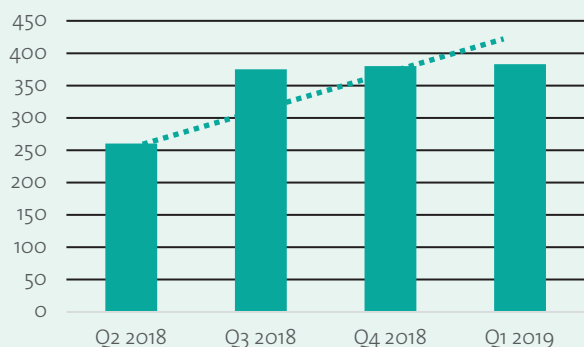
Antalet new depositing customers ökade med 86 % jämfört med samma period föregående år och 79 % jämfört med föregående kvartal.

ANTAL DEPOSITIONER



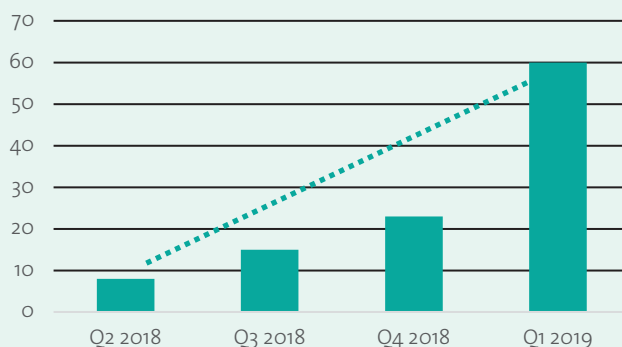
Antal depositioner minskade jämfört med tidigare perioder främst pga. den nya svenska regleringen. Totalt deponerat belopp ökade dock under perioden.

SNITT DEPOSITION (SEK)



Snitt deposition per spelare ökade något jämfört med föregående kvartal och fortsätter att öka jämfört med tidigare perioder.

MARKETING I % AV SPELÖVERSKOTT



För att positionera bolagets varumärken på den nya svenska marknaden har bolaget investerat mer än tidigare i marknadsföring och affiliate kostnader. Detta har gett ett stort ökat intåg av new depositing customers.

NYCKELTAL AHAWORLD

Belopp i kronor	Q2 2018	Q3 2018	Q4 2018	Q1 2019
Spelarinsättningar	10 869 979	15 737 190	16 645 251	11 988 142
Spelöverskott	4 033 730	5 402 861	4 981 320	1 460 327
NDC	2 297	3 054	2 718	4 855
Antal depositioner	41 759	41 960	43 790	31 281
Snitt deposition	260	375	380	383
Conversion rate	54 %	62 %	55 %	61 %
Marketing i % av spelöverskott	8 %	15 %	23 %	60 %

KORT OM BOLAGET

ahaWorld AB är moderbolaget i koncernen, Bolaget grundades i slutet av 2007 och investerar inom internet-baserat spel. Kärninvesteringarna är MoboCasino.com, SwedenCasino.com och ahaBingo.com som levererar den bästa spelunderhållningen på nätet i en unik paketering, aha-upplevelsen. Spela casino, slots och bingo med en aha-upplevelse. ahaWorlds affärsidé är att via sina dotterbolag bedriva internet-baserat spel, och investera i nätbaserade spelföretag som har en lönsamhetspotential och skapa ett långsiktigt aktieägarvärde. Koncernens operatörer drivs av Malta-baserade Aha Limited och dess dotterbolag med licens från Spelinspektionen i Sverige, Malta Gaming Authority (MGA) och Curaçao eGaming. Aha World AB är noterat på Spotlight Stock Market sedan juni 2014.

VARUMÄRKEN

MOBOCASINO

MoboCasino är en förstklassig responsiv produkt som vi byggt för att tilltala storspelare. Vi tänker och andas mobilt och idag använder 75 % av våra MoboCasino-spelare mobilen som förstahandsval när de spelar hos oss. Det är ett no account-casino utan utdragen registreringsprocess. Det går snabbt att sätta in, spela och ta ut sina pengar. Det är ett smidigt casino som passar den mest kräsne spelaren. Vi använder oss av Trustlys pay and play-lösning som är den starkaste aktören på marknaden och vi finns tillgängliga i Sverige, Finland och Tyskland med denna lösning. Vårt casinoteam är på tårna och ser till att spelkatalogen utökas med releaser veckovis. MoboCasino har ett unikt lojalitetsprogram som delar ut upp till 12 % cashback veckovis till lojala spelare.

SWEDENCASINO

SwedenCasino förvärvades 2015. Varumärket är etablerat på flera affiliate-sidor och har fokuserat på den svenska marknaden och haft svenska som enda språkval. Under Q4 2018 utvecklades design, koncept och marknadsfokus för varumärket. Resultatet av den kreativa processen ser vi idag. Vi har tagit namnet SwedenCasino och konceptualiserat casinot genom att ta svenskheten i namnet hela vägen. SwedenCasino betonar det typiskt svenska, alltid med glimten i ögat, humor och fantasi. Och just där hittar vi en ton och ett uttryck som tilltalar många. Vi säger att Sverige är så mycket mer än kända atleter, fika och "dancing queens". Vi menar att Sverige också förknippas med fridfullhet, kvalitet och välstånd. De egenskaperna kapslar vi in på SwedenCasino och kryddar med allsköns myter om ärtsoppa på torsdagar, varför vi har lillördag på onsdagar och äter tacos på fredagar.

AHABINGO

Bolagets bingooperatör som har varit verksam sedan maj 2008. Idag är ahabingo.com ett av de ledande bingon på internet och inom mobil-bingo. Operatörens unika koncept med ett stort urval av kända bingoutropare, ett lojalitetsprogram (ahaVIP) och de sociala community-funktionerna är mycket uppskattade och har lyckats etablera en stark position på den svenska bingo-marknaden. Med kändisar som Maria Montazami, Per Morberg, Arge Snickaren, Christer Sjögren och många fler har ahaBingo lyckats skapa tillit, förtroende och en lokal känsla med sitt varumärke vilket är mycket viktigt inom online bingo.

IR

ahaWorld AB (publ) listas sedan den 25 juni 2014 på handelsplattformen Spotlight Stock Market i Stockholm. Spotlight Stock Market är en alternativ marknadsplats för mindre tillväxt- och entreprenörsledda företag och handlas på samma sätt som aktier på NASDAQ OMX och övriga Norex. För att se samtliga nyheter, rapporter och övrig information samt följa aktien, besök www.spotlightstockmarket.com.

FINANSIELL INFORMATION

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

Belopp i tkr	2019-01-01 – 2019-03-31	2018-01-01 - 2018-03-31
Nettoomsättning	1, 460	3, 608
Övriga intäkter	0	0
Aktiverat arbete för egen räkning	733	1, 935
Summa intäkter	2, 193	5, 543
Övriga externa kostnader	-5, 218	-5,219
Personalkostnader	-2, 194	-2,000
Rörelseresultat före avskrivningar	-5, 219	-1, 676
Avskrivningar	-393	-970
Rörelseresultat	-5, 612	-2, 646
Finanskostnader/intäkter	0,5	-4
Valutakursförändringar*	727	2, 352
Resultat före skatt	-4,885	-298
Skatt	0	0
Periodens resultat	-4,885	-298
Resultat per aktie	-0.11	-0.07
Antal aktier	42,780,074	17,578,089
EBITDA	-5,219	-1,676
EBIT	-5, 612	-2,646
Periodens resultat	-4,885	-298

* Valutakursförändringar härrör sig till valutaeffekter på koncerninterna lån och är inte kassaflödespåverkande.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

Belopp i tkr	2019-03-31	2018-03-31
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utvecklingsutgifter	4,816	10,697
Goodwill	0	47
Licenser	511	148
Summa immateriella anläggningstillgångar	5,327	10,892
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier, verktyg och installationer	130	140
Summa inventarier	130	140
Summa anläggningstillgångar	5,133	11,032
Omsättningstillgångar		
Övriga fordringar	893	524
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	140	89
Summa omsättningstillgångar	1,033	613
Kassa och bank	751	1,393
SUMMA TILLGÅNGAR	7,241	13,038
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Aktiekapital	4,756	1,954
Övrigt tillskjutet kapital	-828	6,096
Periodens resultat	-4,885	-298
Summa eget kapital*	-957	7,752
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	1,530	1,061
Övriga kortfristiga skulder	4,322	2,091
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2,346	2,134
Summa kortfristiga skulder	8,198	5,286
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	7,241	13,038

*I samband med företrädesemissionen under kvartal 2 kommer koncernens egna kapital att till fullo återställas. Moderbolagets egna kapital är intakt och beräknas vara det för hela perioden fram till företrädesemissionen.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDE

Belopp i tkr	2019-01-01 - 2019-03-31	2018-01-01 - 2018-03-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	-4,866	-2,650
Justerings för poster som inte ingår i kassaflödet	-476	905
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-5,362	-1,745
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet		
Förändring av kortfristiga fordringar	-240	744
Förändring av kortfristiga skulder	1,078	-876
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4,524	-1,877
Investeringsverksamheten		
Investering i immateriella tillgångar	-733	-1,935
Investering i materiella tillgångar	-17	-24
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-750	-1,959
Finansieringsverksamheten		
Upptagna lån	3,000	1,970
Amortering	0	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	3,000	1,970
Periodens kassaflöde	-2,724	-1,866
Förändringar av likvida medel		
Likvida medel vid periodens början	3,022	3,232
Kursdifferens i likvida medel	3	27
Likvida medel vid periodens slut	751	3,022

MODERBOLAGETS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

Belopp i tkr	2019-01-01 - 2019-03-31	2018-01-01 - 2018-03-31
Nettoomsättning	0	0
Summa intäkter	0	0
Övriga externa kostnader	-528	-396
Personalkostnader	-708	-477
Rörelseresultat före avskrivningar	-1,236	-873
Avskrivningar	0	0
Rörelseresultat	-1,236	-873
Finanskostnader/intäkter	181	167
Valutakursförändringar*	208	650
Resultat före skatt	-847	-56
Skatt	0	0
Periodens resultat	-847	-56
EBITDA	-1,236	-873
EBIT	-1,236	-873
Periodens resultat	-847	-56

* Valutakursförändringar härrör sig till valutaeffekter på koncerninterna lån och är inte kassaflödespåverkande.

MODERBOLAGETS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

Belopp i tkr	2019-03-31	2018-03-31
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Goodwill	0	0
Licenser	112	149
Summa immateriella anläggningstillgångar	112	149
Finansiella anläggningstillgångar		
Andelar i koncernföretag	111	111
Fordringar hos koncernföretag	9 158	25 895
Summa anläggningstillgångar	9,381	26,155
Omsättningstillgångar		
Övriga fordringar	0	0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	75	56
Summa omsättningstillgångar	75	56
Kassa och bank	178	115
SUMMA TILLGÅNGAR	9,634	26,326
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Aktiekapital	4,756	1,954
Övrigt tillskjutet kapital	1 738	21,500
Periodens resultat	-847	-56
Summa eget kapital	5,646	23,398
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	210	34
Övriga kortfristiga skulder	3,042	1,975
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	736	919
Summa kortfristiga skulder	3,988	2,928
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	9,634	26,326

MODERBOLAGETS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDE

Belopp i tkr	2019-01-01 - 2019-03-31	2018-01-01 - 2018-03-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	-847	-56
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-847	-56
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet		
Förändring av kortfristiga fordringar	-3,302	-3,313
Förändring av kortfristiga skulder	-531	-16
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4,680	-3,385
Investeringsverksamheten		
Investering i immateriella tillgångar	0	0
Investering i materiella tillgångar	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	0
Finansieringsverksamheten		
Upptagna lån	3,000	1,970
Amortering	0	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	3,000	1,970
Periodens kassaflöde	-1,680	-1,415
Förändringar av likvida medel		
Likvida medel vid periodens början	1,858	1,530
Likvida medel vid periodens slut	178	115

NYCKELTAL KONCERNEN

	2019-01-01 - 2019-03-31	2018-01-01 - 2018-03-31
Rörelsemarginal	-256 %	-48 %
Soliditet	-13,22	59,46
Räntabilitet på eget kapital	-510 %	-3,84 %
Resultat per aktie, kronor	-0,426	-0.441
Eget kapital per aktie, kronor	-0,02	0.44
Antal aktier vid periodens ingång	42,780,074	17,578,089
Antal aktier vid periodens utgång	42,780,074	17,578,089
Genomsnittligt antal aktier under perioden	42,780,074	17,578,089

Definitioner nyckeltal

Rörelsemarginal

Soliditet

Räntabilitet på eget kapital

Resultat per aktie, kronor

Eget kapital per aktie, kronor

Rörelseresultat i procent av omsättning

Eget kapital i procent av balansomslutningen

Resultat efter skatt dividerat med eget kapital

Resultat efter skatt dividerat med antal aktier

Eget kapital dividerat med antal utestående aktier

REDOVISNINGSPRINCIPER

De finansiella rapporterna i denna delårsrapport har upprättats enligt ÅRL. De finansiella rapporterna är presenterade i KSEK. Siffrorna inom parantes visar samma period föregående år.

EGET KAPITAL

Eget kapital i koncernen uppgick vid periodens slut till -957 KSEK (7,752).

LIKVIDA MEDEL

Likvida medel uppgick vid slutet av perioden till 751 KSEK (1,393). Likvida medel definieras som bankmedel och bankmedel på väg från betalningsleverantörer, för ännu ej avräknade kundinbetalningar.

KUNDKONTON

Kundkonton uppgick till totalt 31 KSEK (412). Dessa belopp begränsar nyttjandet av bolagets likvida medel som en följd av den maltesiska spelmyndighetens (MGA) regler.

DEFINITIONER

SPELÖVERSKOTT

De totala spelintäkterna från kunderna för samtliga spel minus all vinst utbetald till spelare, avsatt bonus och bidrag till jackpott, definieras; Net gaming revenue Bingo = Bets - Wins - Bonus | Net gaming revenue Casino = Bets - Wins - Bonus - Jackpott contribution.

SPELINSÄTTNINGAR

Alla pengar som är insatta av kunder.

AFFILIATE

Marknadsföringspartner som driver spel-intresserad trafik/kunder till koncernens webbsidor. Oftast resultatbaserad ersättning.

BETS

Den totala omsättningen i alla spel. Det betyder att ökade bets volymer är en förutsättning för ökade intäkter.

FRAMTIDSUTSIKTER

Bolaget har beslutat att inte ge någon siffersatt prognos. Bolagets bedömning är att marknaden för nätspel fortsätter att växa och utvecklas starkt, både globalt och inom EU. ahaWorld gör även bedömningen att marknaden för mobilt spelande kommer att öka kraftigt.

RISK

Koncernen agerar i en rättslig miljö med juridiska och regulatoriska risker där enskilda länder och internationella organisationer fortlöpande utvecklar regler för verksamheten. I takt med att verksamheten regleras kommer koncernen att möta ökade krav på efterlevnad av regler, lagar och förordningar samt ökade skattekostnader. Koncernen övervakar situationen och justerar sitt erbjudande och sina marknader för att hantera denna risk. I enlighet med detta marknadsförs inte koncernens webbplatser i USA. Bolaget godtar heller inte spelare bosatta i USA och har installerat filter som blockerar eventuella försök att göra insättningar från USA.

GRANSKNING

Rapporten är ej granskad av bolagets revisor.

KOMMANDE RAPPORTTILLFÄLLEN

Rapport avseende Q2 2019 publiceras den 15 augusti 2019

AVLÄMNANDE AV DELÅRSRAPPORT

AHAWORLD AB (PUBL) – STYRELSEN

Staffan Lindgren, Styrelseordförande | Peter Bertilsson, Styrelseledamot | Joakim Dahl, Styrelseledamot | Özkan Ego, Styrelseledamot

FÖR YTTERLIGARE INFORMATION

Erik Ahlberg, VD
erik.ahlberg@ahaworld.se
+46 (0) 725 03 35 35