



Halvårsrapport ahaWorld AB (publ)

1 januari – 30 juni 2019

ETT HÄNDELSERIKT KVARTAL MED FÖRVARV AV WIGET GROUP AB

Under det andra kvartalet har bolaget genomfört flera betydande projekt såsom förvärvet av Wiget Group AB med tillhörande nyemission samt avyttringen av bingoverksamheten till PAF.

Förvärvet av Wiget Group AB genomfördes den 28 juni och tredje kvartalet blir det första där Wiget Group AB ingår som ett helägt dotterbolag. Förvärvet är ett stort steg för bolagets strategi om att gå in på fler marknader, bredda sitt utbud samt skapa synergier inom koncernen. Wiget Group AB bidrar med positivt resultat och kassaflöde, kunskap samt en marknadsföringsplattform i världsklass som redan nu skapar möjligheter för casinovarumärkena. Under det andra kvartalet omsatte Wiget 4,25 MSEK med ett rörelseresultat på 1,4 MSEK.

Försäljningen och samarbetsavtalet med PAF om ahaBingo är ett led i bolagets strategi om utvärdering av varje vertikal där ahaBingo har varit ett olönsamt varumärke som har krävt mycket resurser. Efter försäljningen allokeras resurserna till våra casinovarumärken samtidigt som det innebär kostnadsbesparingar för bolaget. Affären har ett kontraktvärde på ca 3 MSEK över de närmaste 3 åren samtidigt som bolaget gör kostnadsbesparingar på ca 3,7 MSEK per år. Det innebär också att bolaget inte behöver ha en egen svensk spellicens och den avslutades den 30 juni 2019.

- Spelarinsättningar uppgick till 12 759 KSEK (10 869), en ökning med 17 % jämfört med samma period föregående år.
- NDC (new depositing customers) uppgick till 4 772 (2 297), en ökning med 107 % jämfört med samma period föregående år. Snittdepositionen av en spelare uppgick till 352 SEK (260), en ökning med 35 % jämfört med samma period föregående år.
- Spelomsättningen (bets) minskade med 26% jämfört med samma period föregående år samtidigt som bonuskostnaderna ökade under perioden. Sammantaget gör det att spelöverskottet minskade med 69 % för perioden. Under perioden har bonuskostnaderna stabiliserats och för maj och juni uppgick bonuskostnaderna till i snitt 15 % av spelöverskottet.
- EBITDA uppgick till -7 734 KSEK (-1 759) och EBIT uppgick till -8 179 KSEK (-2 916). Resultatet påverkas kraftigt av periodens lägre spelöverskott till följd av bl.a. ökade välkomstbonusar. Bolaget har även ökat sin marknadsföring under kvartalet för att positionera sig i och med den nya regleringen. Oaktat detta har de besparingsåtgärder som inleddes förra året gett tydlig effekt på kostnadssidan samt att bolaget gjort ytterligare kostnadsbesparingar under Q2 som kommer att synas under Q3 2019 och framåt. Totalt har bolaget genomfört kostnadsbesparingar på 8,7 MSEK på årsbasis.

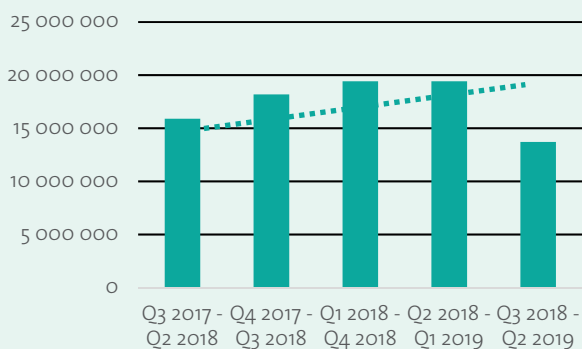
VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER PERIODEN

- Förvärv av Wiget Group AB.
- Nyemission genomfördes i maj-juni och inbringade 53 MSEK.
- Bingoverksamheten såldes till PAF genom ett samarbetsavtal
- SwedenCasino lanserades i Tyskland med Pay&Play

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER PERIODENS UTGÅNG

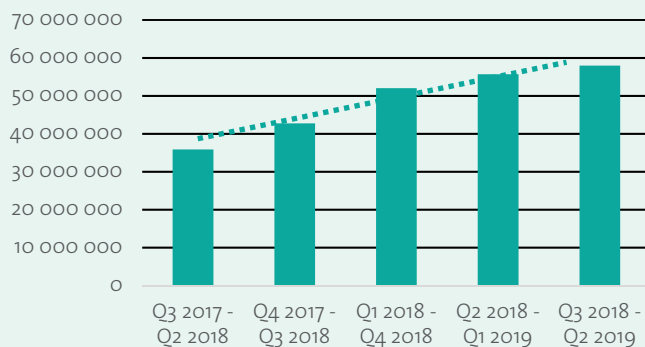
- I juli har bolaget preliminärt en EBITDA om - 300 000 SEK. Bolagets genomförda kostnadsbesparingar på 8,7 MSEK på årsbasis ger resultat samt att Wiget Group tillför positivt resultat. Sammantaget ser vi redan i juli ett preliminärt resultat som innebär att vår målsättning att för första gången i bolagets historia redovisa ett positivt EBITDA är inom räckhåll för tredje kvartalet.
- Spelöverskottet på casinovarumärkena ökade med 106 % under juli jämfört med samma period föregående år.
- Det tredje kvartalet blir det första där Wiget Group till fullo är konsoliderat som ett helägt dotterbolag.

SPELÖVERSKOTT RULLANDE 12 MÅNADER (SEK)



Spelöverskottet minskade jämfört med tidigare perioder främst på grund av högre välkomstbonusar 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.

"Sammantaget ser vi redan i juli ett preliminärt resultat som innebär att vår målsättning att för första gången i bolagets historia redovisa ett positivt EBITDA är inom räckhåll för tredje kvartalet."

- Erik Ahlberg, VD ahaWorld -



VD HAR ORDET

Andra kvartalet präglades av kraftigt sjunkande resultat för ahaBingo främst på grund av ändringar i incitamentsstrukturen i Sverige samt övergripande bingorelaterade kostnader. Dessa kostnader försvinner helt under Q3 i samband med avyttringen av den olönsamma vertikalen.

Den nya regleringen i Sverige har fortsatt inneburit förändrade spelarbeteenden med sjunkande spelarvärden som följd. Under april blev det uppenbart att välkomstbonusar vida översteg värdet av spelandet vilket innebar ett väsentligt lägre rörelsebidrag. Denna insikt föranledde omfattande åtgärder i maj och juni med ett ökat fokus på befintlig kundvård (CRM) samt en minskad ansats på nykundsanskaffning i Sverige. Detta gav omedelbar positiv effekt som glädjande har fortsatt under juli månad. Anmärkningsvärt är att vi i juli ser en lika stor omsättning för casinovarumärkena som vi gjorde i maj inklusive den numera avyttrade bingoverksamheten.

Q2 genomsyrades av osäkerhet då kännbara viten tilldelades flera operatörer vilket föranledde en osäkerhet kring branschen och dess framtid i Sverige. Vår syn är att detta är en naturlig del i en nödvändig marknadsanpassning även om vi vid flertalet tillfällen varit överraskade över omfattningen av överträdelser och påföljder. Ett spelande bygger i grunden på att det är lustfyllt och för att detta skall kunna säkerställas måste vi som operatörer naturligtvis hantera rådande marknadsregleringar och restriktioner. Vi är dock övertygade om att den svenska marknaden kommer att vara fortsatt gynnsam för de aktörer som vågar anta utmaningen fullt ut på ett korrekt sätt. Vår casinoverksamhet visar en alltmer intressant utveckling i återkommande spelare på samtliga huvudmarknader.

Under andra kvartalet genomfördes en nyemission om 53 MSEK och vi kunde därmed genomföra förvärvet av Wiget Group AB. Ett förvärv som innebär att vi tillför en lönsam verksamhet till bolagsgruppen. Sammantaget ser vi redan i juli ett preliminärt resultat som innebär att vår målsättning att för första gången i bolagets historia redovisa ett positivt EBITDA är inom räckhåll för tredje kvartalet.

Tredje kvartalets augusti månad innebär för Wiget Group att man befinner sig i en mycket intressant period i och med att de stora fotbollsligorna nu drar igång i Europa. Med över 10 000 intäktsdelningskonton är sensommaren och hösten kick off för mer sportaktivitet vilket förväntas generera ett ökat naturligt spelande utan större medieinvestering.

Samttaget ger mig utvecklingen av våra nuvarande vertikaler en positiv syn på framtiden att under tredje kvartalet kunna konstatera att vi har två vinstdrivande affärer och möjligheten att på allvar fortsätta vår "turn around".

- Erik Ahlberg, VD ahaWorld -



NDC OCH SPELARINSÄTTNINGAR ÖKAR MEN HÖGRE VÄLKOMSTBONUSAR PÅVERKAR OMSÄTTNINGEN

17 %

Spelarinsättningar uppgick till 12 759 KSEK (10 869), en ökning med 17 %.

107 %

Antal NDC (new depositing customers) uppgick till 4 772 (2 297), en ökning med 107 %.

35 %

Snittdepositionen av en spelare uppgick till 352 SEK (260), en ökning med 35 %.

26 %

Spelomsättningen (bets) minskade med 26% jämfört med samma period föregående år samtidigt som bonuskostnaderna ökade under perioden. Sammantaget gör det att spelöverskottet minskade med 69 % för perioden.

Under perioden har bonuskostnaderna stabiliserats och för maj och juni uppgick bonuskostnaderna till i snitt 15 % av spelöverskottet.



www.swedencasino.com

STRATEGI FRAMÅT - LÖNSAMHET

STRATEGISKA HÄNDELSE R Q1 2019 – Q3 2019

Q1

Omstruktureringar
börjar få genomslag.

Stort fokus har lagts på
kostnadskontroll.

Nya SwedenCasino
lanserat med
HomeOfTheSwedes.

Q2

Förvärv av Wiget Group
AB.

Emission genomfördes
som ett led av förvärvet.

Avveckling av olönsam
bingoverksamhet.

Q3

Konsolidering med
Wiget Group AB.

Bolaget ser nu en
möjlighet att vara
resultat- och
kassaflödespositiva
under Q3.

Förvärv av Wiget Group AB
vilket gör att bolaget får in en
resultat- och
kassaflödespositiv
verksamhet som konsolideras
under det tredje kvartalet.

I och med försäljningen av ahaBingo
kan bolaget lägga mer fokus på
casinovarumärkena SwedenCasino
och MoboCasino och utveckla dessa
i samarbete med Wigets kunskap
och kanaler inom marknadsföring.

Q1 2019

Q2 2019

Q3 2019

Nya SwedenCasino
lanserat tillsammans
med systersajten
HomeOfTheSwedes.com

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

ahaBingo säljs till PAF
som ett led i bolagets
strategi om lönsamhet i
varje vertikal.

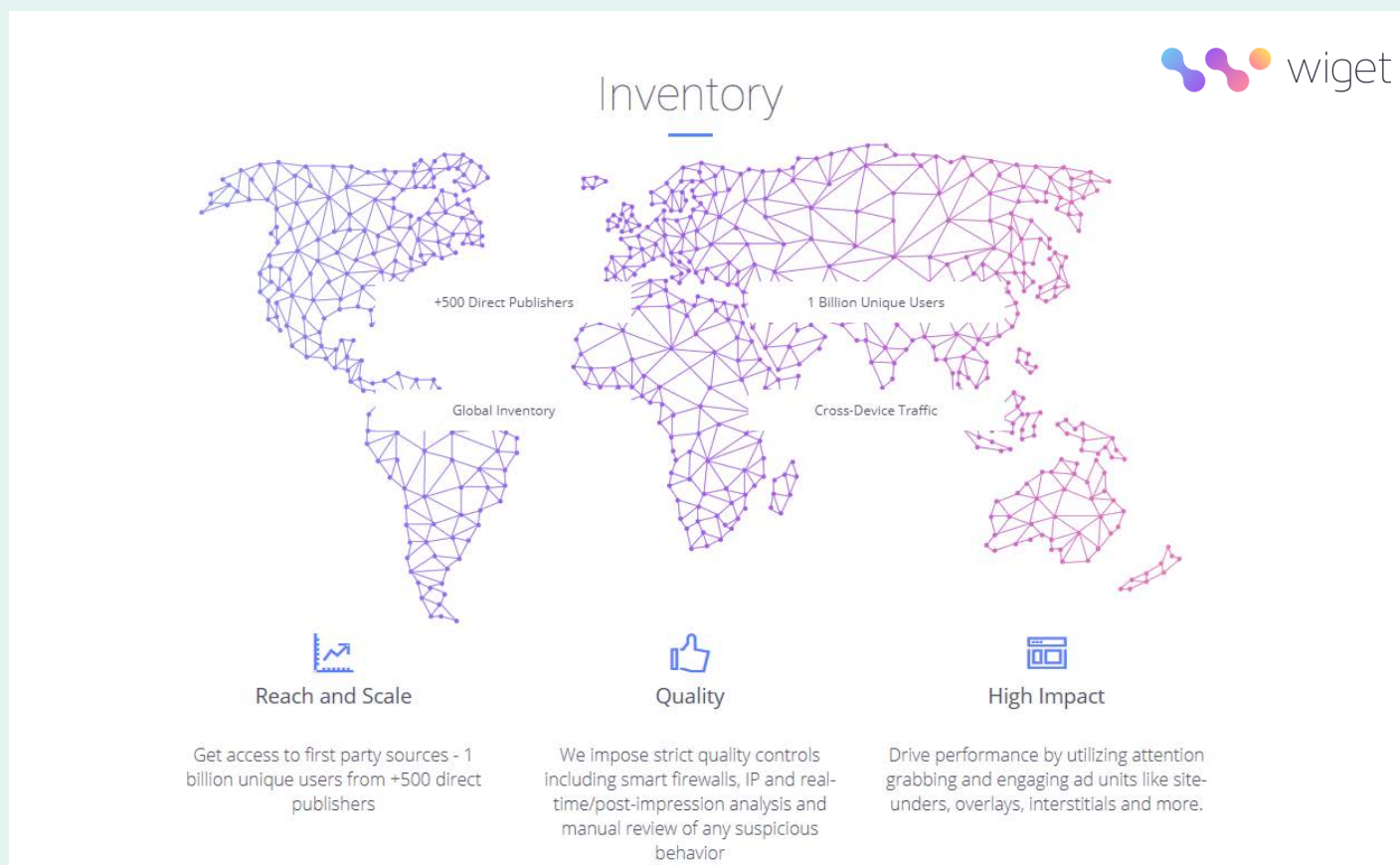
Bolaget fortsätter att
aktivt utvärdera
framtida
förvärvsmöjligheter
enligt bolagets
förvärvsstrategi.



WIGET GROUPS AFFÄRSMODELL

Wiget Group har idag två intäktsströmmar varav majoriteten av resurser 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 bolaget grundades. 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. Affärsmodellen är 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 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 samt med tredjepartsplattformar. Detta gör affärserbjudandet väldigt flexibelt och oberoende. Utöver bolagets DMP finns också en annonsbörso (Exchange), en öppen mediaköpsplattform (DSP), en publicistplattform (SSP), samt en intern mediaköpsplattform (DSP) som kan användas av hela företagsgruppen ahaWorld 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 ny 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 samt förstahandsdata inomföretagsgruppen ahaWorld kan mediaköpen effektiviseras ytterligare vilket över tid bör 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

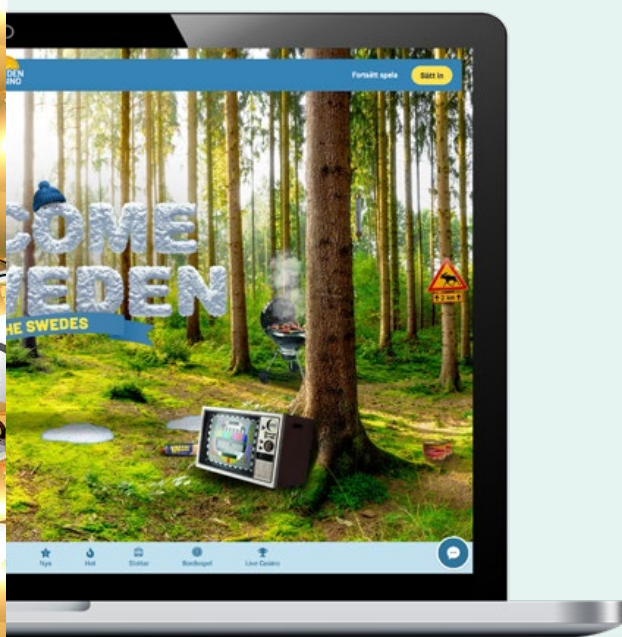
En affiliate, i detta fall Wigets nuvarande affärsområde inom affiliation, använder sig av sin plattform, data och kompetens för att på ett effektivt sätt nå dessa kunder.

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.



www.swedencasino.com



www.mobocasino.com

STARKA VARUMÄRKEN

Bolaget utvecklar kontinuerligt produkter och varumärken. Vi fortsätter på vår strategi som bygger på diversifierade varumärken där de ges olika prägel och i sig anpassas på olika sätt för de lokala förutsättningarna.



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



Konceptualiserat casinot genom att ta svenskheten i namnet hela vägen.

NY DESIGN OCH TEKNIK

Bolagets nya strategi för spelsajterna verkställdes sommaren 2018 då satsningar på produkt och marknadsföring påbörjades med målet att väsentligt öka spelintäkterna. MoboCasino och SwedenCasino har fått ny design och "Pay&Play". SwedenCasino har fått en tydligare innehållsprofilering kring Sverige eftersom det varumärket 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. Detta 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 kontinuerligt kunna lära oss vad som konverterar bäst och vilka kanaler vi får bäst genomslag i.

AKTIVITETEN ÖKAR UNDER 2019

NDC (new depositing customers) och spelomsättningen ökar efter att vår nya strategi med satsningar på produkt, varumärken och erbjudanden har visat sig vara gynnsamma på den svenska samt nordeuropeiska marknaden.

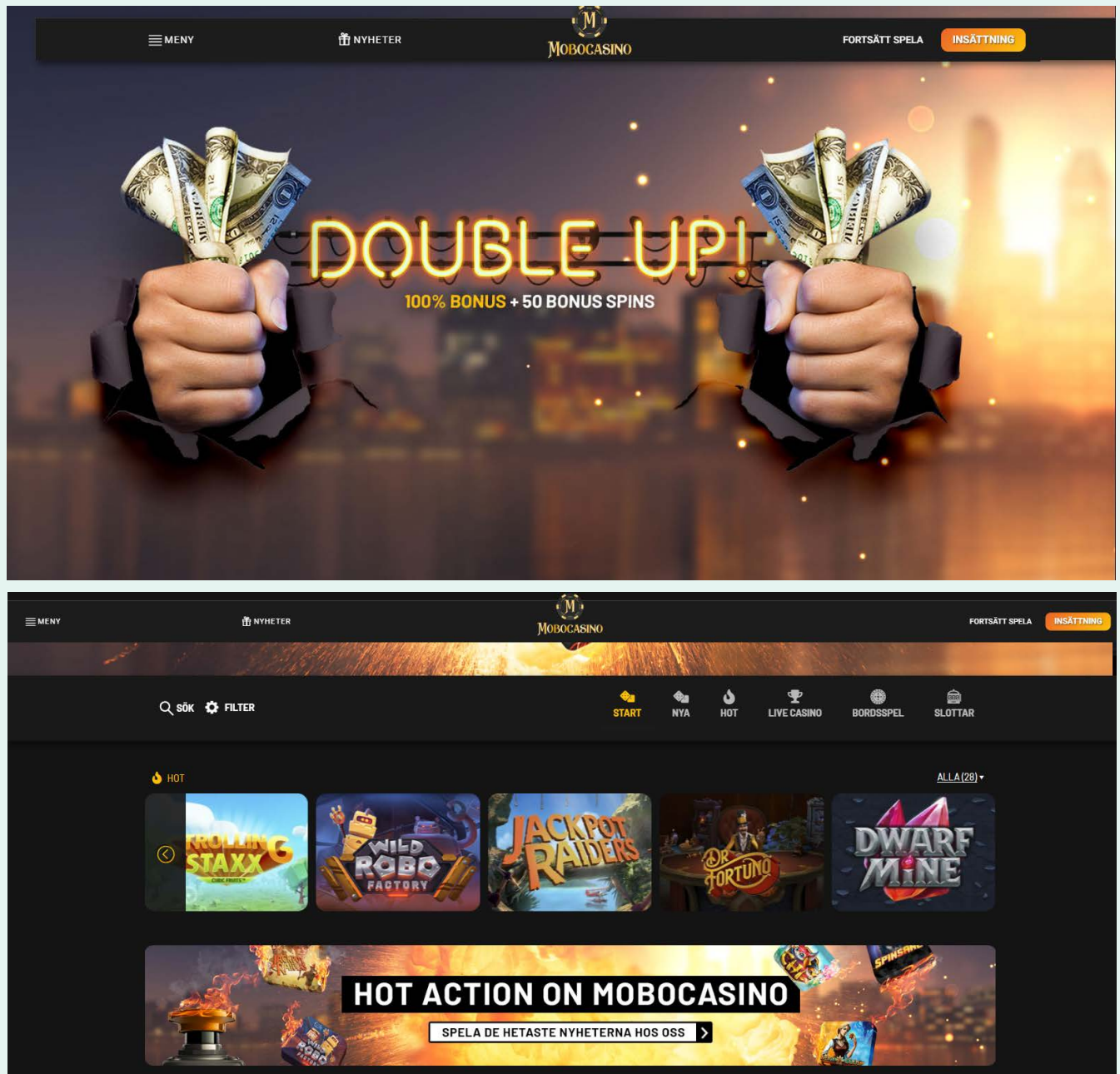


www.swedencasino.com

MOBOCASINO

MoboCasino är en responsiv produkt som byggts för att tilltala storspelare. Kasinot är ett no-account kasino med Pay&Play-lösning utan utdragna registreringsprocesser. På MoboCasino går det snabbt att deponera, spela och ta ut eventuella vinster, vilket efterfrågas av marknaden. Cirka 75 procent av MoboCasinos kunder spelar via mobilen, och spelsajtens design har därför anpassats just i detta syfte. Marknader som MoboCasino är inriktat mot är Sverige, Finland och Tyskland.

Vidare ges MoboCasinos kunder veckovisa erbjudanden och därtill har ett lojalitets-program upprättats. Lojalitetsprogrammet delar ut upp till cirka 12 procent cashback veckovis till lojala spelare.



www.mobocasino.com

SWEDENCASINO

SwedenCasino förvärvades 2015. Varumärket är etablerat på flera affiliate-sidor, fokuserat på den svenska marknaden och med svenska som enda språkval. Under fjärde kvartalet 2018 utvecklades design, koncept och marknadsfokus för varumärket.

Fokus ligger idag på att ta svenskheten i namnet SwedenCasino till dess yttersta spets. SwedenCasino vill betona det typiskt svenska, alltid med glimten i ögat, med humor och fantasi. Med SwedenCasino vill Bolaget skapa ett kasino som upplevs positivt, underhållande, svenskt och tryggt och med en mobilt bank-id lösning för snabba och säkra insättningar och uttag.

Med det starka och svenska varumärket ser Bolaget potential att lansera SwedenCasino mot specifika länder och regioner där den svenska kulturen tenderar att uppskattas, såsom i Tyskland.



Jackpots

Alla spel (14) ▾



www.swedencasino.com

Potentiella spelare
med intresse för
Sverige

HOME OF THE SWEDES

Trafik

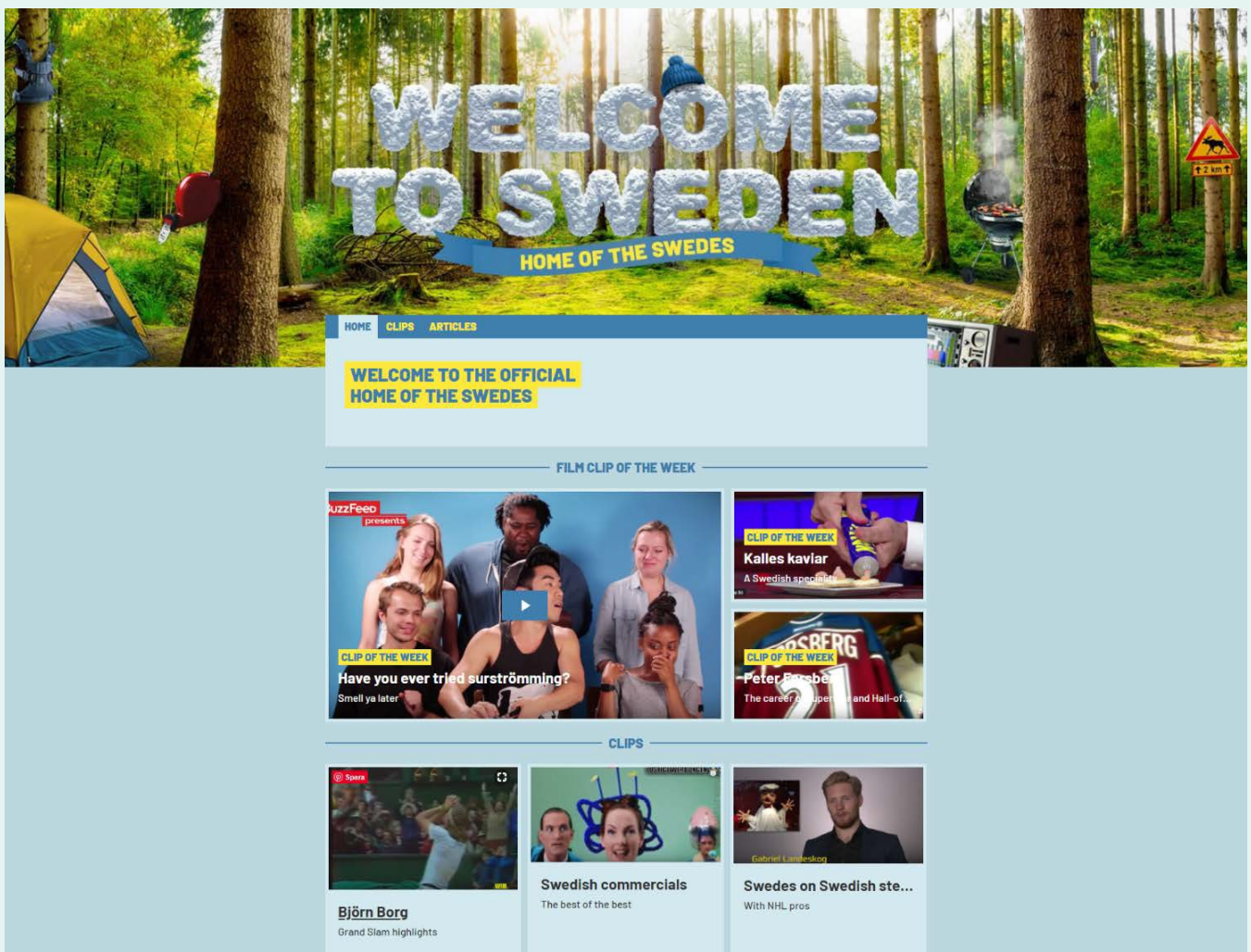
SWEDEN
CASINO

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!"

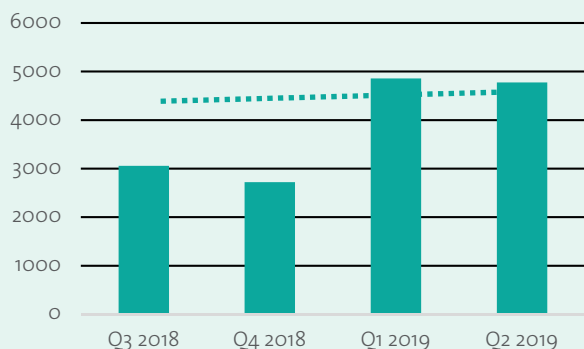
Vi svenskar njuter inombords utav internationell bevakning av vårt land och våra egenheter. Förr på biograferna gick det ett sus genom publiken när en Volvo plötsligt exponerades i en stor Hollywoodfilm. Vi är stolta över vår midsommar och gottar oss lite extra åt reaktionerna hos omgivningen när odören 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.



www.homeoftheswedes.com

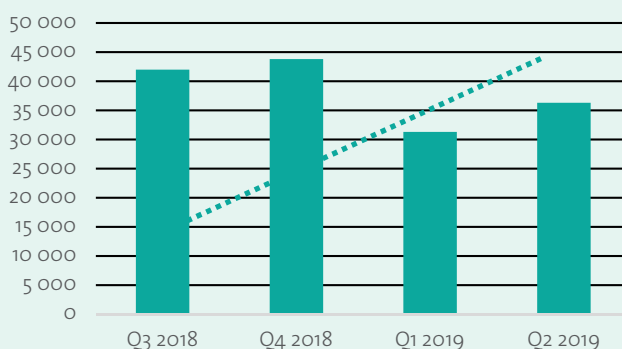
NYCKELTAL

NEW DEPOSITING CUSTOMERS



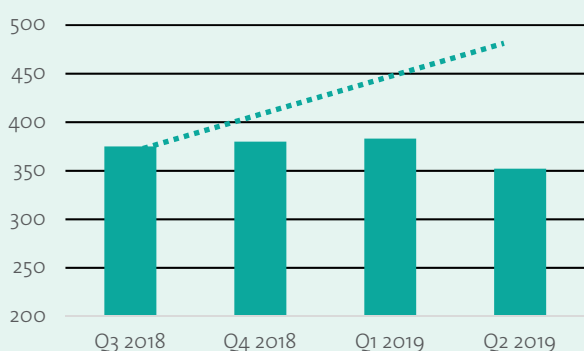
Antalet new depositing customers ökade jämfört med samma period föregående år och minskade något jämfört med föregående kvartal.

ANTAL DEPOSITIONER



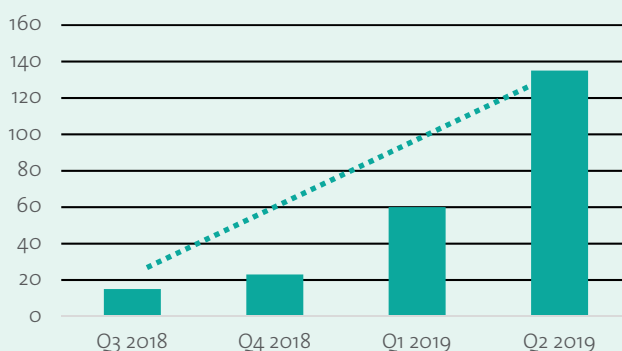
Antal depositioner ökade något jämfört med föregående kvartal men ligger fortfarande under snittet tidigare perioder främst pga. den nya svenska regleringen. Totalt deponerat belopp ökade dock under perioden.

SNITT DEPOSITION (SEK)



Snitt deposition per spelare minskade något jämfört med tidigare perioder men ökade jämfört med samma kvartal föregående år.

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 intag av new depositing customer.

NYCKELTAL AHAWORLD

Belopp i kronor	Q3 2018	Q4 2018	Q1 2019	Q2 2019
Spelarinsättningar	15 737 190	16 645 251	11 988 142	12 759 560
Spelöverskott	5 402 861	4 981 320	1 460 327	1 285 139
NDC	3 054	2 718	4 855	4 772
Antal depositioner	41 960	43 790	31 281	36 287
Snitt deposition	375	380	383	352
Conversion rate	62 %	55 %	61 %	59 %
Marketing i % av spelöverskott	15 %	23 %	60 %	135 %

KORT OM BOLAGET

ahaWorld AB är moderbolaget i koncernen, Bolaget grundades i slutet av 2007 och investerar inom internetbaserat spel. Kärninvesteringarna är Wiget Group AB, MoboCasino.com och SwedenCasino.com som levererar en förstklassig spelunderhållning på nätet. ahaWorlds affärsidé är att via sina dotterbolag bedriva internetbaserat 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 Malta Gaming Authority (MGA). Genom samarbetsavtal med tredjepart har bolaget licens i Sverige, Storbritannien, Malta, Rumänien, Bulgarien, Ungern, Danmark, Estland och Mexiko. Aha World AB är noterat på Spotlight Stock Market sedan juni 2014.

VARUMÄRKEN

MOBOCASINO

MoboCasino är en responsiv produkt som byggts för att tilltala storspelare. Kasinot är ett no-account kasino med Pay&Play-lösning utan utdragna registreringsprocesser. På MoboCasino går det snabbt att deponera, spela och ta ut eventuella vinster, vilket efterfrågas av marknaden. Cirka 75 procent av MoboCasinos kunder spelar via mobilen, och spelsajtens design har därför anpassats just i detta syfte. Marknader som MoboCasino är inriktat mot är Sverige, Finland och Tyskland. Vidare ges MoboCasinos kunder veckovisa erbjudanden och därtill har ett lojalitets-program upprättats. Lojalitetsprogrammet delar ut upp till cirka 12 procent cashback veckovis till lojala spelare.

SWEDENCASINO

SwedenCasino förvärvades 2015. Varumärket är etablerat på flera affiliate-sidor, fokuserat på den svenska marknaden och med svenska som enda språkval. Under fjärde kvartalet 2018 utvecklades design, koncept och marknadsfokus för varumärket. Fokus ligger idag på att ta svenskheten i namnet SwedenCasino till dess yttersta spets. SwedenCasino vill betona det typiskt svenska, alltid med glimten i ögat, med humor och fantasi. Med SwedenCasino vill Bolaget skapa ett kasino som upplevs positivt, underhållande, svenskt och tryggt och med en mobilt bank-id lösning för snabba och säkra insättningar och uttag. Med det starka och svenska varumärket ser Bolaget potential att lansera SwedenCasino mot specifika länder och regioner där den svenska kulturen tenderar att uppskattas, såsom i Tyskland.

WIGET GROUP

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 som i dagsläget står för en stor del av de återkommande intäkterna. Bolaget tillhandahåller även en automatiserad marknadsplats där annonsörer kan sälja och köpa mediautrymme genom att betala för visningar.

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	2019-04-01 – 2019-06-30	2018-04-01 – 2018-06-30	2019-01-01 – 2019-06-30	2018-01-01 – 2018-06-30
Nettoomsättning	1 285	4 200	2 796	7 808
Övriga intäkter	0	1	0	1
Aktiverat arbete för egen räkning	394	1 787	1 127	3 722
Summa intäkter	1 729	5 988	3 923	11 531
Övriga externa kostnader	-5 725	-5 333	-10 993	-10 552
Personalkostnader	-3 688	-2 414	-5 882	-4 414
Rörelseresultat före avskrivningar	-7 734	-1 759	-12 952	-3 435
Avskrivningar	-445	-1 157	-839	-2 127
Nedskrivningar				
Rörelseresultat	-8 179	-2 916	-13 791	-5 562
Finanskostnader/intäkter	2	-2	3	-6
Valutakursförändringar*	830	854	1 556	3 206
Resultat före skatt	-7 347	-2 064	-12 232	-2 362
Skatt	0	0	0	0
Periodens resultat	-7 347	-2 064	-12 232	-2 362
Resultat per aktie	-0.07	-0.12	-0.11	-0.13
Antal aktier	109 924 799	17 578 089	109 924 799	17,578,089
EBITDA	-7 734	-1 759	-12 952	-3 435
EBIT	-8 179	-2 916	-13 791	-5 562
Periodens resultat	-7 347	-2 064	-12 232	-2 362

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

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

Belopp i tkr	2019-06-30	2018-06-30
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utvecklingsutgifter	19 888	11 594
Goodwill	64 212	31
Licenser	518	148
Summa immateriella anläggningstillgångar	84 618	11 773
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier, verktyg och installationer	124	133
Summa inventarier	124	133
Summa anläggningstillgångar	84 742	11 906
Omsättningstillgångar		
Övriga fordringar	1 999	829
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	125	139
Summa omsättningstillgångar	2 124	968
Kassa och bank	5 863	1 504
SUMMA TILLGÅNGAR	92 729	14 378
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Aktiekapital	10 877	1 954
Övrigt tillskjutet kapital	22 340	5 466
Periodens resultat	-12 232	-2 362
Summa eget kapital	20 985	5 058
Avsättningar		
Avsättningar för skatter	3 210	
Övrig avsättning	29 000	
Summa Avsättningar	32 210	
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	9 327	1 640
Övriga kortfristiga skulder	27 066	5 379
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 141	2 301
Summa kortfristiga skulder	39 534	9 320
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	92 729	14 378

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDE

Belopp i tkr	2019-01-01 – 2019-06-30	2018-01-01 – 2018-06-30
Kassaflöde från den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	-12 232	-5 562
Justeringsposter för poster som inte ingår i kassaflödet	-1 072	2 040
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-13 304	-3 522
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet		
Förändring av kortfristiga fordringar	-1 332	389
Förändring av kortfristiga skulder	27 413	158
Kassaflöde från den löpande verksamheten	26 081	-2 975
Investeringsverksamheten		
Investering i immateriella tillgångar	-1 131	-3 722
Investering i materiella tillgångar	-20	-24
Investering i finansiella tillgångar	-47 002	
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-48 153	-3 746
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	30 194	
Upptagna lån	8 000	4 970
Amortering	0	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	38 194	4 970
Periodens kassaflöde	2 818	-1 751
Förändringar av likvida medel		
Likvida medel vid periodens början	3 022	3 232
Kursdifferens i likvida medel	23	23
Likvida medel vid periodens slut	5 863	1 504

Sammanfattning rapporter

Resultaträkning

Som ett led i den nya svenska marknaden hade bolaget höga bonuskostnader i början av perioden som sedan stabiliserades och är nu på normal nivåer. Bolaget har också investerat mer än normalt i marknadsföring för att positionera varumärkena på den svenska marknaden. Både bonuskostnaderna och marknadsföringen är investeringar som initialt ger högre kostnader men som på sikt återbetalar sig. Under andra halvan av perioden har nivåerna stabiliserats och utvecklingen månad för månad går i rätt riktning.

Balansräkning

Konsolidering med Wiget Group AB skedde den 28 juni och bolaget redovisas nu som ett helägt dotterbolag i koncernen. Bolaget har identifierat immateriella plattformstillgångar om ca 15 MSEK och resterande del redovisas som goodwill. Strukturen på förvärvet är uppsatt i tre delar, en initial köpeskilling med två tilläggsköpeskillingar som faller ut om vissa villkor möts. Bolaget har valt att redovisa förvärvet som att båda tilläggsköpeskillingarna till fullo möts. Reservering för det redovisas under avsättningar.

En del av köpeskillingen för Wiget Group AB betalas med nyemitterade aktier. Dessa aktier registrerades den 3 juli, därav redovisas värdet på aktierna som en kortfristig skuld i denna periods balansräkning.

Kassaflöde

Under perioden genomfördes en nyemission som tillförde bolaget ca 53 MSEK innan emissionskostnader. Hela emissionen var inte slutregistrerad och ubetald till bolaget per 30 juni, resterande del registreras och likvid betalas ut till bolaget under juli och augusti.

I kortfristiga rörelseskulder ingår den del av köpeskillingen av Wiget Group AB som ska betalas genom nyemitterade aktier.

Valutakursförändringar i resultaträkningen härrör sig till koncerninterna lån och är inte kassaflödespåverkande.

NYCKELTAL KONCERNEN

	2019-01-01 – 2019-06-30	2018-01-01 – 2018-06-30
Rörelsemarginal	-352%	-48 %
Soliditet	22,63	35,18
Räntabilitet på eget kapital	-58,29%	-46,70 %
Resultat per aktie, kronor	-0.11	-0.13
Eget kapital per aktie, kronor	0.19	0.29
Antal aktier vid periodens ingång	42 780 074	17 578 089
Antal aktier vid periodens utgång	109 924 799	17,578,089
Genomsnittligt antal aktier under perioden	76 352 437	17,578,089

Definitioner nyckeltal

Rörelsemarginal	Rörelseresultat i procent av omsättning
Soliditet	Eget kapital i procent av balansomslutningen
Räntabilitet på eget kapital	Resultat efter skatt dividerat med eget kapital
Resultat per aktie, kronor	Resultat efter skatt dividerat med antal aktier
Eget kapital per aktie, kronor	Eget kapital dividerat med antal utestående aktier

MODERBOLAGETS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

Belopp i tkr	2019-04-01 – 2019-06-30	2018-04-01 – 2018-06-30	2019-01-01 – 2019-06-30	2018-01-01 – 2018-06-30
Nettoomsättning	50	0	50	0
Summa intäkter	50	0	50	0
Övriga externa kostnader	-452	-465	-981	-861
Personalkostnader	-1 590	-823	-2 298	-1 300
Rörelseresultat före avskrivningar	-1 992	-1 288	-3 229	-2 161
Avskrivningar				
Nedskrivningar				
Rörelseresultat	-1 992	-1 288	-3 229	-2 161
Finanskostnader/intäkter	234	171	368	339
Valutakursförändringar*	187	243	443	892
Resultat före skatt	-1 571	-874	-2 418	-930
Skatt	0	0	0	0
Periodens resultat	-1 571	-874	-2 418	-930
EBITDA	-1 992	-1 288	-3 229	-2 161
EBIT	-1 571	-874	-2 418	-930
Periodens resultat	-1 571	-874	-2 418	-930

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

MODERBOLAGETS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

Belopp i tkr	2019-06-30	2018-06-30
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Goodwill	0	0
Licenser	112	148
Summa immateriella anläggningstillgångar	112	148
Finansiella anläggningstillgångar		
Andelar i koncernföretag	75 764	111
Fordringar hos koncernföretag	14 426	28 357
Summa anläggningstillgångar	90 302	28 616
Omsättningstillgångar		
Övriga fordringar	1 153	0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	60	75
Summa omsättningstillgångar	1 213	75
Kassa och bank	5 032	30
SUMMA TILLGÅNGAR	96 547	28 721
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Aktiekapital	10 877	1,954
Övrigt tillskjutet kapital	25 810	21 462
Periodens resultat	-2 418	-930
Summa eget kapital	34 269	22 486
Avsättningar		
Övriga avsättningar	29 000	
Summa avsättningar	29 000	
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	7 804	372
Övriga kortfristiga skulder	24 592	4 999
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	882	864
Summa kortfristiga skulder	33 278	6 235
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	96 574	28 721

MODERBOLAGETS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDE

Belopp i tkr	2019-01-01 - 2019-06-30	2018-01-01 - 2018-06-30
Kassaflöde från den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	-2 418	-930
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-2 418	-930
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet		
Förändring av kortfristiga fordringar	-9 645	-5 768
Förändring av kortfristiga skulder	31 696	228
Kassaflöde från den löpande verksamheten	19 633	-6 470
Investeringsverksamheten		
Investering i immateriella tillgångar	0	0
Investering i materiella tillgångar	0	0
Investering i finansiella tillgångar	-46 653	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-46 653	0
Finansieringsverksamheten		
Upptagna lån	0	4 970
Nyemission	30 194	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	3 0194	4 970
Periodens kassaflöde	3 174	-1 500
Förändringar av likvida medel		
Likvida medel vid periodens början	1 858	1 530
Likvida medel vid periodens slut	5 032	30

REDOVISNINGSPRINCIPER

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

EGET KAPITAL

Eget kapital i koncernen uppgick vid periodens slut till 20 985 KSEK (5 058).

LIKVIDA MEDEL

Likvida medel uppgick vid slutet av perioden till 5 863 KSEK (1 504). Likvida medel definieras som bankmedel och bankmedel på väg från betalningsleverantörer, för ännu ej avräknade kundinbetalningar.

KUNDKONTON

Kundkonton uppgick till totalt 68 KSEK (309). 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 Q3 2019 publiceras den 29 november 2019

AVLÄMNANDE AV DELÅRSRAPPORT

AHAWORLD AB (PUBL) – STYRELSEN

Staffan Lindgren, Styrelseordförande | Peter Bertilsson, Styrelseledamot | Joakim Dahl, Styrelseledamot | Soheil Amorpour, Styrelseledamot

FÖR YTTERLIGARE INFORMATION

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