



Qiiwi Games VD intervjuad av Dagens Börs

Qiiwi Games AB meddelar att bolagets VD, Erik Dale Rundberg, nyligen har intervjuats av Dagens Börs. I intervjun delar Erik Dale Rundberg med sig av sina perspektiv på bolagets verksamhet, strategi och framtiden. Intervjun finns att läsa i sin helhet här nedan eller via länken:

<http://dagensbors.se/erik-dale-rundberg-vd-for-qiiwi/>

1: Friska upp minnet på våra läsare, vilken typ av mobilspel utvecklar Qiiwi Games?

Vi har utvecklat casual-spel sedan omkring 2013 och har genom åren haft ett huvudsakligt fokus på spel inom kategorierna frågesport, ordspel och logiska pussel. Med våra spel vill vi erbjuda spelarna en känsla av "Intellectual Feelgood", som vi kallar det. Det ska kännas extremt roligt och underhållande att spela våra spel, samtidigt som man känner sig smart och intellektuellt stimulerad.

2: Just nu är ert spel Wordington Solitaire högaktuellt – berätta!

I Wordington Solitaire återanvänder vi hela spelprojektet från Wordington genom vårt template-baserade arbetssätt. Den tidigare korsordsbaserade progressionen har ersatts med Solitaire Associations – en spelmekanik där spelare kopplar ihop kort för att lösa nivåer och avancera i spelets berättelse.

Genom Wordington Solitaire kombinerar vi styrkan i ett etablerat IP, bestående av ett stort spelinnehåll, med en spelmekanik som har visat stark tillväxt inom mobilspel den senaste perioden: Solitaire Associations. Detta speltest innebär att vi snabbt kan dra slutsatser om hur denna spelmekanik kan tänkas prestera i ett sammanhang med en större narrativ berättelse, något som ofta ger förbättrad långsiktig retention.

3: Berätta om er externa validering på Wordington Solitaire

Som en del av utvecklingsarbetet har vi valt att samarbeta med en extern partner för att genomföra tester av spelet i sina nätverk samtidigt som vi kan fortsätta att arbeta med spelet precis som vi önskar på vårt håll. Denna typen av samarbeten ger ytterligare insikter kring spelets globala attraktionskraft och möjligheter till framtida samarbeten om båda parter skulle vilja detta. Målsättningen med detta samarbete är att snabbare identifiera möjligheter till uppskalning samt förbättringar kring viktiga områden i spelet för att förbättra långsiktig kvarhållning.

4: Hur tjänar ni pengar på dessa typer av spel, är det via In-game purchase, download eller reklam?

I denna typen av spel är andelen intäkter oftast mer viktat åt annonsintäkter snarare än In-App-Purchases. Som i de flesta casual-spel med logiska pussel i sin spelmekanik kan spelaren hamna i spellägen som kallas för "Fail State". Det innebär att spelaren misslyckats att klara en nivå utifrån de förutsättningar spelaren hade vid starten. Här sker den största delen av monetiseringen genom att erbjuda spelaren att fortsätta spela genom att se en annons eller genomföra In-App-Purchase-köp för att få extra belöningar och möjligheter att klara nivån istället för att spela om den från början.

5: Berätta om er helårsrapport 2025!

Helår (12 månader) januari – december 2025

Omsättning 15 273 TSEK (19 859)

Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) -4 769 TSEK (-4 866)

Under 2025 har vi genomfört en tydlig strategisk omställning där fokus ligger på att utveckla nya, skalbara spel genom vårt ramverk och ökad användning av AI. Samtidigt har vi effektiviserat organisationen och sänkt kostnadsbasen.

Intäktsmässigt har året varit något svagare än föregående år, främst på grund av minskad aktivitet i äldre spel. Däremot har vårt nyckelspel Backpacker® Go! visat stark tillväxt och blivit en allt viktigare intäktskälla.

Detta blir särskilt tydligt i Q4 2025, där vi ser både rekordnivåer i köp i spelet och vårt bästa resultat för året, vilket innebär att vi nu närmar oss break-even.

Sammanfattningsvis visar helåret att vi har lagt grunden för en mer lönsam och fokuserad verksamhet, medan utvecklingen i Q4 bekräftar att strategin börjar ge effekt och skapar goda förutsättningar inför 2026.

6: Hur mycket kan ett framgångsrikt mobilspel generellt generera i intäkter per år, finns några exempel?

Ett framgångsrikt mobilspel kan generera intäkter från några miljoner dollar årligen upp till över en miljard dollar för de största globala titlarna. Spannet är väldigt brett.

Den avgörande faktorn för intäktpotentialen är i vilken utsträckning spelet kan skalas internationellt, särskilt i TIER1-marknader där köpkraften är hög och monetiseringsnivåerna starka.

Spel som uppvisar robusta nyckeltal — såsom hög retention, effektiv användaranskaffning (UA) och stark ARPU (intäkt per spelare, Average Revenue Per User) — har möjlighet att växa aggressivt genom betald marknadsföring och nå mycket höga omsättningsnivåer.

Samtidigt finns det en tydlig kategori av mer nischade eller geografiskt fokuserade spel. Dessa kan vara mycket lönsamma och ha god avkastning på investering, men deras totala omsättning begränsas av en mindre adresserbar marknad och lägre skalbarhet i globala kanaler.

7: Exakt hur många aktier finns det totalt i Qiiwi Games just nu?

Det finns 9 249 492 aktier i Qiiwi Games.

8: Hur stor kassa och hur stora skulder har ni och hur ser ert kapitalbehov ut det närmaste året?

Kassan vid utgången av Q4 2025 var 13,2 MSEK. Vi ser inget kapitalbehov i dagsläget utan kan bedriva och skala upp vår verksamhet med befintliga medel. Vi har inga skulder.

9: Har ni någon aviserad eller pågående emission?

Nej

10: Var befinner sig Qiiwi om 2 år?

”Ett Qiiwi i tillväxt – drivet av Intellectual Feelgood”

Om två år ser jag att vår satsning inom New Games har resulterat i flera framgångsrika titlar inom Intellectual Feelgood. Genom att kombinera brädspelsprinciper med hybrid-casual-mekanik har vi byggt en stark portfölj av egenägda IP:n som når en bred publik och levererar stabil monetisering. Detta bidrar tydligt till ökad omsättning med bibehållen god lönsamhet och minskat beroendet av enskilda titlar.

Med “The Qiiwi Template” och ett datadrivet arbetssätt har vi ökat vår träffsäkerhet och kortat tiden från idé till marknad, där flera tidigare testprojekt idag är etablerade intäktsdrivare. Tillsammans med en stabil Live Operations-verksamhet har vi skapat en balanserad och skalbar affär.

”AI som hävstång för skalbarhet”

Vår verksamhet är i hög grad förstärkt av AI-agenter, vilket ger oss en kraftfull hävstång i hela värdekedjan. Med ett litet och starkt team kan vi hålla nere fasta kostnader, samtidigt som vi flexibelt kan skala upp kapacitet, analys och produktion genom AI-baserat stöd vid behov.

Dagens Börs tackar Erik Dale Rundberg (VD) för Qiiwi Games för en mycket intressant intervju och vi önskar honom och Qiiwi Games lycka till i framtiden!

För ytterligare information:

Erik Dale Rundberg, VD, Qiiwi Games AB
Telefon: +46709260697
E-mail: erik@qiiwi.com

Certified Adviser:

Bergs Securities AB
Telefon: +46 73 949 6250
ca@bergssecurities.se

Om Qiiwi Games:

Qiiwi Games är en utvecklare av spel till mobila plattformar som iOS och Android. Bolagets nuvarande verksamhet startade 2012 och bolaget har sitt huvudkontor och spelstudio i Alingsås (Sverige). Qiiwi fokuserar på att utveckla mobilspel riktade mot “Casual Gamers”. Bolagets slogan är “Intellectual Feelgood”.