

Bokslutskommuniké och rapport för fjärde kvartalet 2018

STOR NEDGÅNG I OMSÄTTNING MEN VERKSAMHETEN PÅ VÄG ATT STABILISERAS

KOMMUNIKÉ FÖR PERIODEN 1 januari 2018 till 31 december 2018

Fjärde kvartalet: 1 oktober – 31 december 2018 (2017)

- Nettointäkter uppgick till 4,0 Mkr (13,9)
- Försäljningskostnader minskade till -6,1 Mkr (-11,8)
- Bruttoresultatet minskade till -2,0 Mkr (2,1)
- Administrationskostnader ökade till -9,5 Mkr (-8,8)
- Resultatet för skatt uppgick till -11,5 MSEK (-16,4)
- Marginalen för bruttospelintäkter (GGR) ökade till 3,22% (2,86%)
- Marginalen för nettospelintäkter (NGR) stabil vid 1,03% (1,03%)

Helårsperioden 1 januari – 31 december 2018 (2017)

- Nettointäkter uppgick till 29,6 Mkr (70,3)
- Försäljningskostnader minskade till -25,2 Mkr (-57,5)
- Bruttoresultatet minskade till 4,5 Mkr (12,7)
- Administrationskostnader ökade till -32,0 Mkr (-31,2)
- Administrationskostnader exklusive kostnad för GoldBlue AB -28,6 Mkr (-31,2).
- Resultatet före övriga intäkter uppgick till -28,9 Mkr (-18,5)
- Övriga intäkter uppgick till 16,3 MSEK (0)
- Resultatet före skatten uppgick till -11,6 MSEK (-28,1)
- Marginalen för bruttospelintäkter (GGR) ökade till 3,32% (3,11%)
- Marginalen för nettospelintäkter (NGR) ökade till 1,45% (1,20%)

Händelser under fjärde kvartalet

- Lanserade Sportsbook mot den indonesisktalande marknaden i oktober
- Lanserade Android mobil app mot japansk-, thai-, indonesiskt-, och vietnamesisktalande spelare
- Lanserade mot thaitalande spelare i november
- Sportsbook för desktop lanserades mot kinesisktalande spelare i december
- AnalysGuiden publicerade en analys av GoldBlue
- Företrädesemission om 14,2 Mkr påbörjades

Händelser efter fjärde kvartalet

- GoldBlue AB avslutade och registrerade emission om 31 614 167 aktier med kvotvärde 0,45 kr, totalt 14,2 Mkr varav 3 Mkr kvittades för att betala tillbaka skulder
- Bryggglån om 2,4 Mkr återbetalades
- Avtal sluts med Zusto om att tillhandahålla en ny live casino-produkt
- Besparingsprogram fortsätter att genomföras i alla dotterbolag

Vd har ordet

Tillbaka på rätt spår!

Förra året var en stor besvikelse för både mig själv och utvecklingen av vår verksamhet i GoldBlue. I början av 2018 fastställde vi följande mål; vi skulle upprätthålla tillväxten som vi hade på våra två kämmarknader 2017, samtidigt som vi skulle lansera mot tre nya marknader i Sydostasien och förbereda verksamheten för potentiella B2B-partnerskap. Målet med vårt kundfokus var och är att erbjuda en fullständig underhållningsplattform, med fokus på användarupplevelse. För att uppnå dessa mål visste vi att det inte skulle finnas en enkel och snabb lösning, men i stället skulle det kräva att vi konsekvent och systematiskt förbättrar och utvecklar vår plattform och användargränssnitt genom att fokusera på teknikutveckling. Under 2018 använde vi stora resurser för att genomföra dessa tekniska förbättringarna vilket gav ökad skalbarhet och tillförlitlighet. Vi förberedde också lanseringen på tre nya marknader och började effektivisera vår nyutvecklade teknik över alla våra varumärken. Dessa förändringar ökar tillförlitligheten och minskar bland annat underhållstiden så att vi kan rulla ut i nya länder mycket snabbare. I början på 2018 var våra huvudleverantörer av mobila betallösningar på våra kämmarknader tvungna att anpassa sig till nyligen genomförda lokala bestämmelser, vilket skapade ett omfattande och oförutsett avbrott på den kinesisktalande marknaden. Effekten av detta var att vi på kort tid fick en kraftig minskning av intäkterna.

Instabiliteten kring betalleverantörer fortsatte att påverka vår verksamhet, särskilt under andra kvartalet och fram till fjärde kvartalet 2018. Vi upplever dock att detta börjar stabiliseras nu men det finns fortfarande brist på alternativ kring mobila betallösningar som är viktiga för oss. Denna faktor hade givetvis en stor inverkan på utvecklingen av våra dotterbolag 2018. Effekten var en kraftig nedgång i intäkterna efter en mycket positiv 2017 samtidigt som vi inte hann sänka kostnaderna snabbt nog då vi även under 2018 lanserade i tre nya länder. Detta ledde till att vi mycket snabbare än prognosticerat förbrukade våra

kassareserver och var tvungna att genomföra en nyemission i slutet av 2018. Vi har dock genomfört kostnadsänkningar och har samma antal anställda nu som i början på året även om vi har genomfört lanseringar på tre nya marknader och anställt ca 20 nya personer för att hantera dessa marknader. Kostnadsreduktioner har blivit extremt viktigt för oss eftersom våra intäkter har reducerats väsentligt under 2018. Vi har under början på 2019 satt i kraft ett besparingsprogram som kommer reducera kostnaderna väsentligt, vi reducerar även antalet anställda och ökar därmed effektiviteten i organisationen. Det är viktigt att förstå att de viktigaste faktorerna för våra användare är att betalssystemen är lokalt anpassade och fungerar snabbt och säkert, att våra websidor inte har avbrott och laddar upp snabbt och att vår service till kunderna är av högsta kvalitet. Detta är oerhört viktigt för oss och därför investerar vi hela tiden stora resurser i vår plattformsteknologi. Under 2019 kommer vi att erhålla nya intäktsströmmar

från B2B-tjänster. Vi kommer att fortsätta förbättra hur vi marknadsför våra varumärken, särskilt på de nylanserade marknaderna och har tagit beslut om att öka kostnaderna för marknadsföring på dessa marknader. Under första kvartalet 2019 startar vårt affiliate program där vi förväntar oss en ökad andel av kundinsättningar. Med hjälp av våra landsansvariga håller vi oss hela tiden uppdaterade om förändringar och trender på våra marknader. Ett kontinuerligt fokus på effektivitet, produkt och kundnöjdhet kommer att förbli de viktigaste fokusområdena för oss, särskilt som våra dotterbolag kommer att fokusera på att bygga starka varumärken och etablera sig inom sina befintliga marknader. Våra B2B-tjänster lanseras under 2019. Vi förhandlar med potentiella kunder eftersom ambitionen är att kunna erbjuda både programvara och erbjuda olika former av tjänster som tex kundservice och teknisk support. Det innebär att vi kommer att kunna erbjuda operatörer att använda vår plattformsteknologi för deras egna varumärken och köpa tjänster från oss som support, marknadsföring och teknisk utveckling. Vi anser att vi har en unik möjlighet att sälja denna tjänst till kunder som vill lansera på olika marknader i Sydostasien.

Jag ser optimistisk på framtiden och att vi kan leverera våra mål under 2019.

Andre Rodrigues VD,
GoldBlue AB (publ)

För mer information vänligen kontakta:

Jihua Liu, IR ansvarig
Email: ir@goldblue.eu
Tel: +46 (0)8 559 25 266

GoldBlue AB är ett svenskt noterat investeringsbolag inom iGaming, med fokus på tillväxtmarknader i Asien.

Denna information är sådan information som GoldBlue AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 22 februari 2019 kl. 09.30 CET.