



Blick Global Group



BOKSLUTSKOMMUNIKÉ

1 JANUARI – 31 DECEMBER 2021

DELÅRSPERIODEN 1 OKTOBER - 31 DECEMBER

- Summa intäkter 3,788 KSEK (13,660). Omsättning 3,544 KSEK (4,462).
- EBITDA -867 KSEK (9,719). Justerad EBITDA -867 KSEK (719).
- EBITDA-marginal -24% (218%). Justerad EBITDA-marginal -24% (16%).
- EBIT -1,695 KSEK (8,875).
- Resultat per aktie -0.01 SEK (0.05).

HELÅRET 2021

- Summa intäkter 19,560 KSEK (31,837). Omsättning 16,518 KSEK (21,884).
- EBITDA 2,143 KSEK (14,370). Justerad EBITDA -2 KSEK (5,370).
- EBITDA-marginal 13% (66%). Justerad EBITDA-marginal 0% (25%).
- EBIT -1,105 KSEK (11,133).
- Resultat per aktie -0.01 SEK (0.06).

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER PERIODEN

- Tillträde OMI Gaming.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R EFTER PERIODENS UTGÅNG

- Wiget lanserar optimerings-AI till Ace-kunder.



VD-ORD

STOCKHOLM DEN 24 FEBRUARI 2022

Blick avslutade 2021 med förvärvet av spelstudio OMI Gaming och klev rakt in i uppstartsmöte avseende beställningen av fyra nya slottar till en av världens största distributörer och utvecklare av casinospel. Projektet fick en flygande start och redan före jul hade OMI en spelbar testversion av första spelslotten.

En utvecklingsprocess av casinospel innefattar en hel del moment för att kunna mäta upp olika legala krav som dessutom skiljer sig över geografiska jurisdiktioner. Det förväntas av en spelstudio att kunna hantera detta och OMI har verkligen visat styrkan av att ha en egenutvecklad plattform, stark matematisk kompetens och kreativ höjd och därför har de första godkännandefaserna kunnat gå enligt tidsplan. Vårt nya affärsområde Spelutveckling befinner sig i en väldigt intensiv fas och i mars inleds utvecklingen av andra spelet parallellt med att vi går in i verifierings- och certifieringsfas av det första spelet.

OMI har goda förutsättningar att bli en riktigt bra affär då den egna teknikplattformen och avtalet som finansierar bolaget under de närmaste två åren också ger fina förutsättningar att bygga upp kapaciteten för egenutvecklade spel. Planen är att fortsätta att utveckla den egna portföljen av spel under året samtidigt som vi levererar enligt avtalet.

Spelmarknaden står under konstant förändring och utveckling. Det tydligaste förändringarna de senaste åren har drivits på av att allt fler marknader öppnar upp för onlinespel och erbjuder olika former av licensierat spelande. I USA har det stått klart länge att man inte kommer få någon federal styrning av tillståndsgivande och regleringarna genomsyras därför av separata regelverk och licensavgifter per delstat i takt med att de väljer att öppna upp. För en spelstudio som OMI blir därför det viktigaste att kunna utveckla spel med egenskaper som ger stor spelupplevelse samtidigt som de måste kunna klara alla olika juridiska krav för att kunna bli användbara i så många marknader som möjligt. Det är den utmaningen jag bedömer att OMI kommer klara väldigt bra. Samtidigt har vi nu med vår nya nordamerikanska kund en unik position att få en djup förståelse över alla världens compliancekrav.

Vårt affärsområde Digital Marknadsföring som drivs av Wiget har under årets sista kvartal fortsatt investera i att bygga upp spelarbasen i prestationsaffären. Optimeringsmöjligheterna i programmatiska medieköp är avgörande för att få full effekt av kampanjerna och konverteringen av kunder i respektive marknad. Väldigt glädjande besked kom därför i januari i år då vi kunde lansera vår senaste produktutveckling med fokus på AI inom området för programmatiska kampanjer.

Nyligen rekryterades en nyckelperson till Wiget som har en gedigen erfarenhet inom annonsering och programmatiska kampanjer. Effekten var omedelbar och vi har återfått en fin aktivitet inom produktområdet Market Place vilket är den delen av vår plattform där kunderna själva kan gå in och placera och följa upp sina kampanjer. Flertalet kunder har återaktiverats och efter flera kvartal med fallande omsättning är detta en viktig del i arbetet med att vända affärsområdets tillväxt över tid.

Vi jobbar fortsatt intensivt med mängder av potentiella förvärv för att stärka gruppen ytterligare. Det här arbetet bygger på att få ett starkt momentum vilket kommer kunna intensifieras ytterligare nu när fysiska möten möjliggörs. Vi ser ett konstant ökat intresse kring Blick som en hemvist för entreprenörer och riktigt fina verksamheter. Förvärvsdiskussioner pågår både inom befintliga affärsområden såväl som potentiellt nya affärsområden som gemensamt skall stärka vår position inom iGaming.

Erik Ahlberg
VD
Blick Global Group AB



STATUSRAPPORT FRÅN OMI GAMING

1. Förra året sålde ni er spelstudio till Blick. Vad ville ni uppnå med det?

OMI har en egenutvecklad plattform för spelutveckling och har hittills producerat fem spel. Under förra året fick vi dessutom en beställning av fyra titlar från en ny kund. Avtalet medförde att OMI tryggade sin finansiering kommande två år och parallellt med detta så kände vi det också som en fantastisk möjlighet att komma in i Blick för att kunna få en avlastning och support i själva bolagsbygget. Vi såg det som en möjlighet för oss att ta nästa kliv i utvecklingen för att kunna växa ordentligt och dra nytta av nätverket runt Blick. Vi brinner för spelutveckling och det här kan ge oss en möjlighet att samtidigt säkerställa en finansiell bas som ökar våra möjligheter att lyckas på både lång och kort sikt.

2. Vad är känslan efter första kvartalet tillsammans med nya ägarna?

Vi kom in i Blick genom tillträdet den 1 oktober 2021. Samtidigt startade vi arbetet med vår nya kund och konceptet för det första spelet. Våra förväntningar av både Blick och utvecklingsprojektet har överträffats. Våra idéer kring det första spelet togs emot väldigt väl och före jul hade vi en spelbar version internt. Arbetet fortskrider i hög takt, och även om det inom spel är många restriktioner och nya jurisdiktioner genom licensieringen av de flesta länder i Europa och de flesta stater i USA, så ligger vi helt rätt mot tidsplanen. Vi kommer under första kvartalet att inleda utvecklingen av andra spelet parallellt med färdigställandet av första slotten. Det innebär att vi får nästa förskottsbetalning och utvidgar vår kapacitet inom alla delar av spelutvecklingen. I denna fas kommer vi samtidigt fortsätta med egenutvecklade spel och har som ambition att färdigställa minst ytterligare ett spel under året. Det innebär vidare att vi fortsätter vår plan att bygga upp ett bibliotek av kvalitetsspel med ambitionen att bli tillräckligt stora för att attrahera operatörerna till direktintegrationer. Detta leder till förbättrade marginaler i och med att vi blir mindre beroende av mellanhänder i distributionskedjan. Så med andra ord har första kvartalet varit rena raketuppskjutningen och det känns som att vi har gått från entusiastisk start-up till en etablerad spelare som har tillgång till spetskompetens på alla delar av spelutveckling men med bibehållen kreativitet och agil utveckling. För mig som grundare och entreprenör känns det fantastiskt att få fortsätta att utveckla OMI med de här nya förutsättningarna.

3. Det är hård konkurrens inom spelutveckling. Hur står ni er och vad är era styrkor?

Det stämmer och det är inspirerande att det finns så många bra utvecklare från Europa och kanske i synnerhet Sverige. Vi är övertygade om att vårt fokus på en egenutvecklad spelutvecklingsplattform kommer att ge oss fördelar över tid. En av de viktigaste är att vi kan utveckla egenskaper i spelen som gör de lite mer unika sett till spelupplevelsen. Det innebär också att vi kan skaffa oss erfarenheter och riktigt goda kunskaper i matematiken bakom spelutvecklingen som är helt avgörande för att kunna kombinera kreativ spelutveckling med de legala restriktionerna för respektive marknad. Det här är och kommer vara en helt avgörande konkurrensfaktor under lång tid framöver. Jag känner att vi verkligen satsat rätt och har en leveransprecision som gör att vi med mindre resurser ändå kan skapa fler riktigt bra spel på kortare tid.

4. Om ni ser på lite sikt, vad är OMI's vision och hur ser ni på framtiden?

Vi har precis skalat upp ordentligt i utvecklingen av OMI och har tillsammans med Blick flertalet spännande projekt att jobba med. Jag ser personligen att vi som spelstudio skaffar oss en position där vi fortsätter att utveckla egna spel på plattformen samtidigt som vi dessutom ger andra spelstudios möjlighet att utveckla sina spel och teknologi på vår plattform. Vår vision är helt enkelt att kunna bli en betydande spelare inom distribution av mängder av spel utvecklade av oss och andra och därigenom spela en viktig roll i våra kunders strävan att kunna erbjuda nytt innehåll utan att ge avkall på kvalitet eller geografiska begränsningar. Det innebär också att flera av våra kunder kan vara delaktiga i den kreativa processen och ha ett inflytande i spelutvecklingen. I det skedet har vi varit med och bidragit till en ganska stor förändring i iGaming branschen.

André Orefjärd
Grundare och VD
Oregon Main Interactive AB (OMI)

WIGET KOMMENTERAR FJÄRDE KVARTALET

Vi arbetade väldigt mycket med att putsa färdigt 'Frank', vår optimerings-AI som gick ur beta-fasen under Q1 2022. Frank är väldigt enkel att implementera för annonsörerna och möjliggör realtidsoptimering med sin bas i maskinlärning. Redan från första visningarna börjar produkten optimera budpriserna baserat på källor, demografi, interaktion med mera.

Wiget genomförde en viktig nyckelrekrytering som vi tror kommer möjliggöra tillväxt för vår andra produkt Marketplace. Vår nya kollega kommer att fokusera primärt på den produkten, samt att assistera våra Ace-kunder, särskilt när de gör sin resa från att vara Marketplace-annonsörer till att växla över till Ace.

Vi växlade över fler annonsörer till att använda större delar av vårt teknikutbud, där merparten av annonsörerna även nu börjat använda vår DMP (Data Management Platform) och därmed kan tracka sina kampanjer bättre.

Antal FTD ökade med 300% jämfört med Q4 2020 till vår största prestationsbaserade kund där vi har en intäktsdelning över spelarnas livstid.

SPELUTVECKLING

SPELSTUDIO MED ETT FULLFINANSIERAT PRODUKTIONS- OCH DISTRIBUTIONSAVTAL MED EN VÄRLDSLEDANDE AKTÖR

Med både expertis och erfarenhet tillsammans med ett ärofyllt förtroende med en ledande iGaming-aktör står affärsområdet genom OMI rustade för en framtid med en potential att i ett högt tempo utmana om marknadsandelar samt utveckla sina redan beprövade och uppskattade produkter.

OMI värderar kvalitet över kvantitet genom att utveckla avancerade och komplexa spel för en djupare spelupplevelse. OMI:s egenutvecklade teknik och avancerade spelmekanik försvårar för konkurrenter att replikera OMI:s spel, något som annars är ett slående kännetecken för marknaden. OMI positionerar sig därmed som en spelutvecklare med en unik spelutveckling som sticker ut och förhöjer upplevelsen för spelkonsumenten. Med OMI:s kompetens och konkurrenskraftiga spelutvecklingsteknik ses trösklarna som låga för en accelererande tillväxt i såväl intäkter som organisation. OMI:s vision är att bli en ledande spelutvecklare på marknaden inom spelslottar och skrapspel online samt att ständigt komma med nya unika och innovativa lösningar.

GLOBALA AVTALSPARTNERS

OMI har ingått ett flertal distributionsavtal med såväl speloperatörer (direktintegration) samt så kallade aggregatorer och större distributionsplattformar som i sin tur levererar spel till ett stort antal speloperatörer via sina plattformar. OMI har nyligen ingått ett utvecklings- och distributionsavtal med en global och välrenommerad partner som kommer att möjliggöra lansering av kommande spel på flera intressanta marknader. Ersättningsmodellen består av fast ersättning för spelutveckling samt rörlig ersättning baserad på speltitlarnas prestation. OMI kommer även att löpande utvärdera fler globala distributionsmöjligheter för sina spel i takt med att bolagets spelportfölj utökas med fler titlar. Med en bredare distribution skapas möjligheter för OMI att på sikt öka sin egen kapacitet att utveckla fler egna titlar på sin spelplattform.

KONKURRENSFÖRDELAR

Spelutveckling med spjutspetskompetens. OMI besitter mångårig erfarenhet och djup kompetens inom casinospel-utveckling, och har bevisad förmåga att såväl skapa attraktiva spelupplevelser

som att integrera och distribuera dessa hos speloperatörer i ett flertal jurisdiktioner - likaså att genomgå certifieringsprocesser i olika jurisdiktioner.

Kostnadseffektiv operation med skalbarhetsmöjligheter. OMI:s verksamhet drivs kostnadseffektivt och kan enkelt skalas upp med fortsatt kostnadskontroll, genom såväl inhouse personal som outsourcade utvecklingsresurser. Således återfinns en låg tröskel att ta sig över med rätt resurser, för accelererad tillväxt i såväl organisation som intäktsmöjligheter.

Egenutvecklad och ägd teknologi. OMI äger och utvecklar löpande sin egen teknologi för spelutvecklingsverksamheten, såväl spelserver ("RGS") som tillhörande övriga plattformsmoduler, med bevisad funktionalitet över ett antal årsverksamheter. Detta ger bolaget maximal flexibilitet vad gäller såväl skapandet av innovativ spelmekanik och funktionalitet, som distributions och integrationsmöjligheter, där bolaget kan samarbeta med ett brett spektrum av aktörer inom den internationella spelindustrin.

Möter branschens ökade efterfrågan om mer engagerande spelupplevelser. Nätcasinobranschen efterfrågar numera en förhöjd spelupplevelse av toppkvalitet snarare än ständigt nya spel. OMI är mycket väl positionerat för att möta denna efterfrågan, då bolagets fokus är att vara en innovativ utmanare i branschen som levererar kvalitet över kvantitet, i form av till exempel avancerad spelmatematik, engagerande funktioner och en attraktiv paketering. I en "copy-cat" industri har OMI det som krävs för att stå ut.

Stark sälj- och produktions-pipeline. Just nu noterar OMI en ökad efterfrågan från flera olika håll. Bolaget har nyligen ingått ett antal mycket intressanta avtal som man avser att leverera på över tid, och bedömer att förutsättningarna och tajmingen är de rätta för att skala upp verksamheten. På produktionssidan har bolaget också en stark pipeline av koncept och spelprototyper under utveckling, vilket kommer trygga en stadig utgivning av nya spel och utökad distribution över tid.

OMITM

DIGITAL MARKNADSFÖRING

GLOBAL KUNDANSKAFFNING OCH OPTIMERING AV ANNONSKAMPANJER

Affären Digital Marknadsföring sker genom Wiget Group och går ut på att leverera innovativa och ledande marknadsföringslösningar till sina annonsörer inom global kundanskaffning och optimering av annonskampanjer. Bolagets fokus ligger primärt på display media vilket gör Wiget till en unik aktör bland övriga iGaming-affiliates. Wiget har genom åren utvecklat all sin teknologi in-house och har idag en rad proprietära teknikplattformar som kan hantera storskaliga mediekampanjer och dataanalyser. Dessa plattformar är nu produktifierade för att assistera både iGaming-operatörer såväl som deras affiliates i deras marknadsföringskampanjer online.

De prismetoder Wiget arbetar med är dels prestationsbaserade men även klick- och visnings-baserade. Detta innebär att annonsörer hos bolaget har stor flexibilitet i hur de kan betala och Wiget kan säkerställa korrekt riskjusterad prismetod hos varje enskild annonsör. För de prestationsbaserade kunderna arbetar Wiget med revenue share och CPA (Cost Per Action). För övriga annonsörer erbjuds CPC (Cost Per Click) och CPM (Cost Per Mille/Visningar). Genom korrekt dataanalys och kundkännedom kan bolaget avgöra vilken prismetod som blir mest lönsam på sikt för bolaget. Wigets konkurrensfördelar är många men särskilt utmärkande är följande:

TRANSPARENS

Inom display media kan transparens vara ett stort problem. Annonsörer vet inte alltid vad de köper när de gör programmatiska medieköp och det råder också osäkerhet kring vad de egentligen betalar deras olika partners. Med Wigets hjälp kan annonsörer öka transparensen för alla medieköp som går via Wigets plattformar och bättre förstå hur de kan maximera sina budgetar.

EN PARTNER MED ETT FOKUS

Många display-nätverk jobbar idag på uppdrag av både sina publicister såväl som sina annonsörer. Det betyder att annonsörer ofta får överbetala för trafiken de köper eftersom nätverket som medlar trafiken också vill hålla sina publicister nöjda. Wigets fokus ligger istället helt på att maximera endast

annonsörers ROI med hjälp av sin teknologi. Annonsörer kan därför vara säkra på att deras budgetar aldrig används för att nå publicisters intjäningsmål när de väljer Wiget som sin primära partner.

EFFEKTIVISERING AV KÖP

Många mediasäljare idag använder tredjeparts-plattformar som är väldigt generella helt utan spets. Genom att istället samla alla sina medieköp hos Wiget kan iGaming-annonsörer effektivisera sina kampanjer då Wiget byggt sina plattformar specifikt för iGaming-operatörer. Det innebär att Wigets dataanalys och funktionalitet helt kretsar specifikt kring vad iGaming-operatörer behöver, snarare än vad alla annonsörer behöver.

TEKNIKPLATTFORMAR

Den centrala delen i Wiget Group är bolagets teknikplattformar som byggts upp och förädlats över sju års tid. Med hjälp av sin teknologi kan Wiget erbjuda en helt unik produkt till iGaming-annonsörer såväl som deras affiliates. Wigets teknik erbjuder extremt hög global räckvidd såväl som kraftfull optimering och dataanalys. Eftersom bolagets teknologi är helt egenutvecklad kan Wiget enkelt addera funktioner och ställa om tekniken i takt med att iGaming-operatörernas mål och behov ändras.

Till skillnad från en generell mediepartner har Wigets iGaming-fokus möjliggjort att man under året identifierat ett flertal nyckelfunktioner och integrationer som kommer att ge tekniken en än mer unik ställning på marknaden. Med hjälp av bolagets DMP (Data Management Platform) erbjuds våra kunder helt nya typer av djupgående dataanalyser som senare kan användas i marknadsföringskampanjerna.

DATAINSAMLING

Navet i all teknologi hos Wiget är bolagets DMP. Där samlas all den data som samlas in löpande från olika kampanjer och efter avancerade analyser kan den datan återaktiveras i medieköpen senare. Slutresultatet är att kampanjer via Wigets plattformar ger operatörer en helt annan kontroll över sina olika målgrupper och en långt mer effektiv nyrekrytering och återaktivering av kunder.





FINANSIELL INFORMATION

1 JANUARI – 31 DECEMBER 2021

Koncernens resultaträkning i sammandrag

Belopp i KSEK	2021-10-01- 2021-12-31	2020-10-01- 2020-12-31	2021-01-01- 2021-12-31	2020-01-01- 2020-12-31
Omsättning	3,544	4,462	16,518	21,884
Övriga intäkter	86	9,040	2,411	9,322
Aktiverat arbete för egen räkning	158	158	630	631
Summa intäkter	3,788	13,660	19,560	31,837
Övriga externa kostnader	-2,861	-2,376	-11,298	-12,290
Personalkostnader	-1,794	-1,565	-6,119	-5,177
EBITDA	-867	9,719	2,143	14,370
Avskrivningar	-828	-805	-3,248	-3,178
Nedskrivningar	0	-39	0	-59
EBIT	-1,695	8,875	-1,105	11,133
Finansnetto	-656	-1,307	-1,985	-1,416
Resultat före skatt	-2,351	7,568	-3,090	9,717
Skatt	154	-257	617	224
Periodens resultat	-2,197	7,311	-2,473	9,941
Resultat per aktie	-0.01	0.05	-0.01	0.06
Antal aktier	293,654,832	161,470,577	293,654,832	161,470,577
EBITDA	-867	9,719	2,143	14,370
EBIT	-1,695	8,875	-1,105	11,133
Periodens resultat	-2,197	7,311	-2,473	9,941

Koncernens balansräkning i sammandrag

Belopp i KSEK	Not	2021-12-31	2020-12-31
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utvecklingsutgifter		9,706	11,315
Goodwill	1	75,786	57,790
Summa immateriella anläggningstillgångar		85,492	69,105
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer		42	30
Summa materiella anläggningstillgångar		42	30
Summa anläggningstillgångar		85,534	69,135
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar		763	2,088
Övriga fordringar		740	291
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		202	348
Summa omsättningstillgångar		1,704	2,727
Kassa och bank		2,531	1,821
SUMMA TILLGÅNGAR		89,769	73,683
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital		32,643	17,949
Övrigt tillskjutet kapital		37,350	21,073
Periodens resultat		-2,473	9,941
Summa eget kapital		67,520	48,963
Långfristiga skulder			
Uppskjuten skatteskuld		1,865	2,287
Avsättningar för tilläggsköpeskillingar		9,331	5,251
Summa långfristiga skulder		11,196	7,538
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		1,412	1,147
Avsättningar för tilläggsköpeskillingar		5,051	0
Övriga kortfristiga skulder		2,178	14,045
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		2,412	1,990
Summa kortfristiga skulder		11,053	17,182
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		89,769	73,683

Koncernens rapport över kassaflöde i sammandrag

Belopp i KSEK	2021-01-01 - 2021-12-31	2020-01-01 - 2020-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	-3,090	9,717
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	1,630	-5,576
Betald inkomstskatt	0	-378
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-1,460	3,763
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet		
Förändring av kortfristiga fordringar	836	1,928
Förändring av kortfristiga skulder	-10,719	-4,257
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-14,810	1,434
Investeringsverksamheten		
Investering i immateriella tillgångar	-632	-631
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-632	-631
Finansieringsverksamheten		
Investering i dotterbolag	-1,916	0
Nyemission	14,602	2,000
Amortering	0	-1,350
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	12,686	650
Periodens kassaflöde	710	1,453
Förändringar av likvida medel		
Likvida medel vid periodens början	1,821	368
Likvida medel vid periodens slut	2,531	1,821

Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

<i>Belopp i KSEK</i>	<i>2021-10-01- 2021-12-31</i>	<i>2020-10-01- 2020-12-31</i>	<i>2021-01-01- 2021-12-31</i>	<i>2020-01-01- 2020-12-31</i>
Omsättning	200	250	820	921
Summa intäkter	200	250	820	921
Övriga externa kostnader	-502	-483	-1,742	-1,723
Personalkostnader	-588	-1,137	-4,395	-3,903
EBITDA	-890	-1,370	-5,317	-4,705
Avskrivningar	-1	-9	-6	-36
EBIT	-891	-1,379	-5,323	-4,741
Nedskrivningar från finansiella tillgångar	-33	-662	-284	-661
Finansnetto	-656	-842	-1,793	-736
Resultat före skatt	-1,580	-2,883	-7,400	-6,138
Bokslutsdispositioner	5,160	5,510	5,160	5,510
Skatt	0	0	0	0
Periodens resultat	3,580	2,627	-2,240	-628
EBITDA	-890	-1,370	-5,317	-4,705
EBIT	-891	-1,379	-5,323	-4,741
Periodens resultat	3,580	2,627	-2,240	-628

Moderbolagets balansräkning i sammandrag

Belopp i KSEK	Not	2021-12-31	2020-12-31
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier		24	30
Summa materiella anläggningstillgångar		24	30
Finansiella tillgångar			
Andelar i koncernföretag	1	83,730	66,829
Summa finansiella tillgångar		83,730	66,829
Summa anläggningstillgångar		83,754	66,859
Omsättningstillgångar			
Övriga fordringar		136	42
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		157	153
Summa omsättningstillgångar		293	195
Kassa och bank		0	0
SUMMA TILLGÅNGAR		84,047	67,054
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital		32,643	17,949
Övrigt tillskjutet kapital		34,025	28,298
Periodens resultat		-2,240	-627
Summa eget kapital		64,429	45,620
Avsättningar			
Övriga avsättningar		14,382	5,251
Summa avsättningar		14,382	5,251
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		734	177
Skulder till koncernföretag		1,240	904
Övriga kortfristiga skulder		1,908	13,387
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		1,353	1,715
Summa kortfristiga skulder		5,235	16,183
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		84,047	67,054

Moderbolagets rapport över kassaflöde i sammandrag

Belopp i KSEK	2021-01-01 – 2021-12-31	2020-01-01 – 2020-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	-7,400	-6,138
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	345	75
Betald Inkomstskatt	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-7,653	-6,063
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet		
Förändring av kortfristiga fordringar	-98	-73
Förändring av kortfristiga skulder	-10,609	-43
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-17,761	-6,179
Investeringsverksamheten		
Investering i dotterföretag	-2,000	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2,000	0
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	14,601	2,000
Koncernbidrag	5,160	5,510
Teckningsoptioner	0	0
Upptagna lån	0	0
Amortering	0	-1,350
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	19,761	6,160
Periodens kassaflöde	0	-19
Förändringar av likvida medel		
Likvida medel vid periodens början	0	19
Likvida medel vid periodens slut	0	0

Not 1 förvärv

Den 1 oktober 2021 förvärvade Blick Global Group det svenska bolaget Oregon Main Interactive AB (OMI), org.nr. 556835-8666. Blick Global Group konsoliderar Oregon Main Interactive AB per samma datum.

Köpeskillingen utgår initialt om 5 MSEK fördelat på 2 MSEK kontant och 3 MSEK i aktier.

Tilläggsköpeskilling 1 om 7,75 MSEK utgår 12 månader efter förvärvet om Oregon Main Interactive AB uppnår tre kriterier för omsättning och leverans av spel. Tilläggsköpeskilling 2 om 14,7 MSEK utgår 24 månader efter förvärvet om Oregon Main Interactive AB uppnår tre kriterier för omsättning och leverans av spel. Ledningen bedömer att 2 av 3 kriterier uppfylls i tilläggsköpeskilling 1 + 2 och därav redovisas det initialt en avsättning för tilläggsköpeskilling om brutto 16,45 MSEK av totalt 22,45 MSEK. Efter diskontering redovisas den initiala avsättningen till 14 MSEK.

Goodwill motiveras dels av synergier mellan Blick Global Group och Oregon Main Interactive AB för områdena central administration, inköp och försäljning. Förvärvet förväntas generera årliga synergier om ca 100 KSEK med full effekt efter 1 år. Merparten av Goodwill motiveras till OMI:s befintliga kundbas, produkter samt framtida vinster.

Förvärvet har påverkat koncernens nettoomsättning, från förvärvstidpunkten med 386 KSEK, rörelseresultatet med 163 KSEK och periodens resultat före skatt med 161 KSEK. Om förvärvet hade konsoliderats från 1 januari 2021, skulle den förväntade nettoomsättningen uppgått till 566 KSEK och resultatet före skatt till 166 KSEK. Preliminära förvärvsanalysen presenteras i nedan tabell:

Köpeskilling i KSEK	Oregon Main Interactive AB
Kontanter	2,000
Nyemitterade aktier	3,000
Villkorad tilläggsköpeskilling	14,043
Summa köpeskilling	19,043
Verkligt värde på förvärvade tillgångar och antagna skulder	
Immateriella tillgångar	1,000
Anläggningstillgångar	21
Omsättningstillgångar	165
Likvida medel	84
Kortfristiga skulder	-16
Uppskjuten skatteskuld	-206
Netto identifierbara tillgångar och skulder ex Goodwill	1,048
Redovisad goodwill	17,996
Netto identifierbara tillgångar och skulder inkl. Goodwill	19,043
Avgår	
Likvida medel	-84
Nyemitterade aktier	-3,000
Villkorad köpeskilling	-14,043
Nettoutflöde vid förvärv av verksamhet	1,916
Andel förvärvade aktier och röster (%)	100

Nyckeltal koncernen

	2021-01-01 - 2021-12-31	2020-01-01 - 2020-12-31
EBIT-marginal	-7%	51%
EBITDA-marginal	13%	66%
Justerad EBITDA-marginal	0%	25%
Soliditet, %	75%	66%
Resultat per aktie, kronor	-0.01	0.06
Eget kapital per aktie, kronor	0.23	0.30
Antal aktier vid periodens ingång	161,470,577	145,930,588
Antal aktier vid periodens utgång	293,654,832	161,470,577
Genomsnittligt antal aktier under perioden	186,037,981	148,145,655

Definitioner nyckeltal

EBIT-marginal	EBIT i procent av omsättning
EBITDA-marginal	EBITDA i procent av omsättning
Justerad EBITDA-marginal	EBITDA i procent av omsättning justerad för jämförelsestörande poster
Soliditet	Eget kapital i procent av balansslutningen
Resultat per aktie, kronor	Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt antal aktier
Eget kapital per aktie, kronor	Eget kapital dividerat med antal utestående aktier

REDOVISNINGSS- PRINCIPER

BLICK GLOBAL GROUP AB (PUBL)

REDOVISNINGSPRINCIPER

Denna delårsrapport omfattar det svenska moderföretaget Blick Global Group AB (publ), organisationsnummer 556724-8694, och dess dotterföretag. Moderföretaget är ett aktieföretag registrerat i och med säte i Stockholm, Sverige. Adressen till huvudkontoret är Birger Jarlsgatan 20 4 tr, 114 34 Stockholm. Delårsrapporten för koncernen har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering samt tillämpliga delar i årsredovisningslagen (1995:1554) (ÅRL).

EGET KAPITAL

Eget kapital i koncernen uppgick vid periodens slut till 67,520 KSEK (48,963).

LIKVIDA MEDEL

Likvida medel uppgick vid slutet av perioden till 2,531 KSEK (1,821).

GRANSKNING

Rapporten är ej granskad av bolagets revisor.

KOMMANDE RAPPORTTILLFÄLLEN

Rapport avseende Q1 2022 publiceras den 28 april 2022. Bolaget kommer att hålla ordinarie bolagsstämma den 16 juni 2022 i Stockholm. Finansiella rapporter till bolagsstämman kommer att finnas tillgängliga på bolagets hemsida www.blickglobalgroup.com tre veckor innan stämman äger rum.

UTDELNING

Styrelsen föreslår att inte lämna någon utdelning.

Stockholm den 24 februari 2022

BLICK GLOBAL GROUP AB (PUBL) – STYRELSEN

Johannes Thomhave, Styrelseordförande | Soheil Amorpour, Styrelseledamot | Erik Fischbeck, Styrelseledamot | Marcus Petersson, Styrelseledamot

FÖR YTTRE LIGARE INFORMATION

Erik Ahlberg, VD

erik@blickglobal.com

+46 (0) 725 03 35 35