

ANGLER GAMING: RAPPORTKOMMENTAR Q1'25

Nettoomsättningen för det första kvartalet uppgick till 8,2 MEURO (10,9), vilket motsvarade en minskning med cirka 24,8% y-o-y. I jämförelse med samma kvartal föregående år stärktes bruttomarginalen från 29,5% till 42,8%. Den stora förändringen i intäkter och bruttomarginal var hänförlig till en förändring i B2B-avtalen. EBIT uppgick till 1,7 MEURO (1,6), vilket var en ökning med 10,5% y-o-y och motsvarade en EBIT-marginal om 21,2% (15,4). Vinsten ökade med 64,4% y-o-y och uppgick till 1,4 MEURO (0,8).

Omförhandling av B2B-avtal och minskade intäkter

Nedgången i nettoomsättningen under det Q1'25 kan förklaras av tre faktorer: omförhandlade avtal med B2B-partners, en lägre hold samt avslutade olönsamma affiliatedeals. Den nya B2B-strukturen, som trädde i kraft den 1 januari 2025, innebär att partnerbolagen nu själva står för kostnader relaterade till betalningslösningar och drift, kostnader som tidigare belastade Angler. Detta ledde till lägre intäkter från B2B-segmentet men har samtidigt inneburit en tydligt förbättrad kostnadsstruktur. Utöver detta var den senare delen av kvartalet svagare, främst på grund av högre spelarvinster, en trend som fortsatte in i april men som har visat förbättring under de senaste veckorna-

Högre lönsamhet trots lägre intäkter

Trots en minskning i intäkter ökade lönsamheten. Till följd av förändringarna i B2B-affären stärktes bruttomarginalen avsevärt samt var en av faktorerna till lägre finansiella kostnader. Detta ledde till att vinsten ökade med hela 64,4% y-o-y. De kundrelaterade KPI:erna var relativt svaga under kvartalet, men kunddeponeringar var på den högsta nivån sedan Q4'21. Hold minskade för det fjärde kvartalet i rad, vilket påverkade intäkterna negativt. Hold kommer dock att ha en naturlig variation mellan kvartalen beroende på spelarutfall.

Outlook

Vi bedömer att Angler har genomfört en operationell turn-around, stärkt sin finansiella ställning och stabiliserat lönsamheten. Förändring i B2B-affären har lett till lägre intäkter, men en starkt lönsamhet. Angler har fortsatt fokus på att minska de finansiella kostnaderna, vilket ger stor effekt på vinsten. PremierGaming har hittills inte drivit tillväxt, och vi ser B2B-segmentet som den främsta tillväxtfaktorn framåt. Trading-updaten inför Q2'25 var i linje med aktuellt kvartal med en minskning i intäkterna y-o-y. Angler har föreslagit en utdelning på 1,0 MEUR, motsvarande en direktavkastning på cirka 4,0%. Kombinationen av en aktieägarvänlig utdelningspolicy och potential till hög uppsida på våra estimat om 89,1% för 2026E gör Angler till ett intressant case framgent. Vi har räknat med en relativt försiktig nettoomsättning, och om den accelererar finns goda möjligheter till starkare vinsttillväxt framöver.

Läs hela analysen här!

För mer information, vänligen kontakta:

Erik Lundberg, analytiker (erik.lundberg@kalqyl.se)

Pontus Fredriksson, analytiker (pontus@kalqyl.se)

Om Kalqyl

Kalqyl är ett nytänkande analysbolag med en snabbväxande plattform och en unik räckvidd bland nordiska investerare. Med djup expertis och fokus på kvalitativt innehåll riktar vi oss främst till retailinvesterare.