

Trophy Games forventer millionstor besparelse efter gebyrændring hos Google Play

Trophy Games har gennemført en intern vurdering af selskabets årlige besparelser, efter Google Play har annonceret en ændring af gebyrstrukturen for mobilspiludviklere.

Baseret på nuværende drift og titlers performance forventer Trophy Games, at gebyrændringerne vil resultere i en direkte omkostningsreduktion på ca. 3 mio. kroner om året fra og med næste regnskabsår, hvis de implementeres globalt som annonceret og under forudsætning af at alle andre operationelle variable forbliver uændrede.

Denne besparelse giver selskabet bedre muligheder for at skalere forretningen og øge værdien af de strategiske tiltag, der er sat i værk. Det gælder bl.a. opkøbet af porteføljen af spil fra Tivola Games i 2024, som vil opleve en klar fremgang i marginerne og det kommende hestespil, der udvikles i samarbejde med netop Tivola Games, som tilsvarende vil opleve en mere lukrativ monetiseringsperiode ved global lancering. Endeligt evaluerer Trophy Games aktuelt yderligere opkøb efter den seneste kapitalrejsning med støtte fra Eiffel Investment Group, ATP og BankInvest, hvor lavere gebyrer understøtter rentabiliteten fra nye mobilspil.

Trophy Games vil følge opdateringerne fra Google Play tæt, og den forventede besparelse på 3 mio. kroner om året vil blive integreret i selskabets guidance for det kommende regnskabsår. Administrerende direktør Søren Gleie udtaler:

Googles tiltag om at sænke platformfriktion er en stor sejr. Fordi vores portefølje er mere afhængig af direkte In-App Purchase (IAP) monetisering sammenlignet med mange af vores konkurrenter, som læner sig op ad annonce-tunge modeller, giver denne gebyrreduktion en uforholdsmæssig positiv effekt for os. Det lægger et spændende fundament for relativ markedsudvidelse, hvilket gør det muligt for os at overgå konkurrenter på enhedsøkonomi.

For os betyder en besparelse på 3 millioner DKK årligt – alt andet lige – straks at vores basisprofitabilitet sikres på et markant højere niveau. Afgørende er det også, at dette strukturelle skift åbner op for en potentiel udvidelse af marketingbudgettet, som vi aktuelt evaluerer. I stedet for at lade kapital være bundet i platformsgemyrer ønsker vi at flytte disse frigjorte midler direkte ind i strategisk brugeranskaffelse for at skalere vores titler hurtigere, samtidig med at vi fortsat giver vores interne udviklingsteams økonomisk handlefrihed til at innovere uden unødige begrænsninger.

Kontakter

Mail: markus@vaekstaktier.dk

Telefon: 50 42 99 18

Om os

Disclaimer: Vækstaktier har et betalt IR-samarbejde med det omtalte selskab. Indholdet er til informationsmål og videreformidling af selskabets egen kommunikation.

Hjemmeside: vækstaktier.dk