

36 Group AB: tydlig riktning för nästa fas

Från och med idag, den 30 januari 2026, handlas Bolagets aktie under den nya ticker "36GRP." Namnbytet till 36 Group AB speglar Bolagets strategiska inriktning som en koncern med fokus på skalbara iGaming-verksamheter och återkommande intäkter, baserad på en kombination av B2C-verksamhet och en B2B-plattformaffär.

Under det senaste året har Bolaget genomgått en betydande omställning av affärsmix, kapitalallokering och operativt fokus. Övergången till 36 Group markerar den punkt där denna omställning blir tydlig och synlig för marknaden.

36 Group är inte längre ett hårdvarudrivet, landbaserat kasinobolag.

36 Group är idag organiserat för skalbar exekvering. Kvarvarande landbaserade hårdvarutillgångar kommer att ligga kvar inom koncernen i avvaktan på en försäljning, och eventuella hårdvaruorder som kan uppstå under denna period kommer att utvärderas strategiskt. Samtidigt är kapital, ledningens fokus och genomförandekapacitet tydligt koncentrerade till iGaming-verksamheter med återkommande intäktsströmmar.

Koncernen är strukturerad kring två kompletterande motorer:

- **B2C-verksamhet**, som fungerar som kassaflödes- och datamotor genom egna kasinovarumärken
- **B2B-plattformstjänster**, som erbjuder en skalbar affärsmodell med återkommande intäkter till operatörer genom teknik, infrastruktur och managed services

Denna struktur är utformad för att korta feedbackloopar, förbättra kapitaleffektiviteten och bygga mer förutsägbara intäkter över tid.

Fem prioriterade fokusområden just nu

När 36 Group nu går in i nästa fas fokuserar ledningen på följande prioriterade fokusområden:

1. Sänka kostnadsbasen och stärka kassaflödet

Ett fokuserat kostnadsprogram är under genomförande med tydlig prioritering: aktiviteter som inte bidrar till driftsäkerhet, kundleverans eller intäktsgenerering reduceras, pausas eller omförhandlas. Målet är en lägre run-rate och ökad uthållighet per investerad krona.

2. Skala B2C med strikt kapitaldisciplin

Meta Bliss Groups B2C-kryptokasinovarumärken skalas successivt genom kontrollerad spelaranskaffning enligt principen test-lär-skala, där investeringar utökas först efter att uppställda lönsamhetskrav uppnåtts.

3. Få en B2B-kund live och etablera återkommande intäkter

Fokus ligger på driftsättning av en B2B-kund på plattformen samt etablering av processer för stabil drift, SLA:er och löpande uppföljning. Målet är att bevisa skalbarhet och lägga grunden för en återkommande intäktsmotor.

4. Skärpa erbjudande och paketering under 36 Group

Koncernlogiken tydliggörs: B2C som kassaflödes- och datamotor samt B2B som skalbar plattformaffär med återkommande intäkter. Samtidigt förenklas paketering och onboarding för att möjliggöra snabbare kommersialisering av ytterligare kunder.

5. **Kommunicera framdrift genom konkreta milstolpar**

Bolaget kommer att fokusera på tydliga och uppföljningsbara delmål, där marknaden löpande kan följa utvecklingen i kostnadsbas, leverans mot B2B-go-live och B2C-prestanda. Bolaget står fast vid tidigare kommunicerad ambition om 108–142 MSEK i omsättning till och med utgången av 2026, givet tillgång till nödvändiga resurser för genomförande.

Nära förestående fokus på treasury-exekvering

Parallellt med den operativa exekveringen kommer en viktig milstolpe på kort sikt att vara implementeringen av företagets Bitcoin treasury-strategi. Det nyligen kommunicerade finansieringsavtalet med Loft Capital möjliggör för 36 Group att initiera Bitcoin-förvärv, vilket utgör ett viktigt steg i Bolagets ramverk för kapitalallokering.

VD-kommentar

"Övergången till 36 Group handlar om att skapa tydlighet – både internt och externt – kring vad vi bygger. Under det senaste året har vi utvärderat flera strategiska vägar med syfte att accelerera värdeskapande. Även om dessa processer inte slutligen genomfördes, bidrog de till att skärpa vårt fokus och har resulterat i en struktur som nu är redo att skalas.

Vi driver Bolaget med ett tydligt fokus på disciplin: kostnadskontroll, kapitaleffektivitet och tillväxt endast där den är bevisad. De prioriteringar vi kommunicerar är operativa. Under de kommande kvartalen är vårt uppdrag att leverera, nå milstolpar och låta resultaten tala för sig själva. Det är så vi avser att bygga långsiktigt värde i 36 Group."

För mer information, vänligen kontakta:

Chris Steele, VD

Email: chris.steele@36.group

Tel: +46 70 978 1081

Om 36 Group AB

36 Group AB är en svensk koncern verksam inom iGaming, med fokus på skalbara verksamheter och återkommande intäkter. Koncernen bedriver både B2C-verksamhet genom egna kasinovarumärken samt B2B-verksamhet genom plattformstjänster och managed services till speloperatörer. Bolaget aktien (36GRP) handlas på NGM Nordic SME. Mer information om verksamheten finns på www.36.group.