

PRESSMEDDELANDE

04 mars 2026 08:00:00 CET

FunRock tecknar avtal med ny kund – 1,3 MSEK och intäktsdelning

Fragbite Group AB:s (publ) dotterbolag FunRock har tecknat avtal med en ny kund under affärsenheten B2B Game Development. Avtalet avser utveckling av ett spel vilket ska driva player retention för en ny iGaming-operatör. Ersättningen består av en fast utvecklingsavgift om 120 000 EUR, cirka 1,3 MSEK, samt intäktsdelning.

FunRock har tecknat avtal om utveckling av ett spel baserat på spelmotorn till Capital War för lansering på PC och mobila plattformar. Spelet kommer att fungera som ett verktyg för sk. *player retention* och understödja engagemang och lojalitet för en ny iGaming-operatör vars lansering är planerad till sommaren 2026. I likhet med FunRocks tidigare kundprojekt utgör spelet ett lager ovanpå iGaming-utbudet, integrerat men inte i sig ett iGaming-spel. FunRocks spelprodukt består av ett klassiskt spel för underhållning vilket introducerar en progressionsloop som i sin tur driver intäktsgenerering från iGaming-operatörens kärninnehåll.

Ersättningen består av en fast avgift för spelutveckling och anpassning om 120 000 EUR, cirka 1,3 MSEK, som ska utföras under första och andra kvartalet 2026. Därtill erhåller FunRock en andel av de intäkter som genereras när spelare övergår från spelet till operatörens iGaming-utbud, en trafik som i tidigare kundprojekt visat sig stark och varaktig. Intäktsdelningen tillämpas så länge spelet är aktivt. Spelet kommer att utgöra en integrerad del av den nya operatörens globala lansering.

"Att teckna ett nytt projekt för en ny kund utgör ett starkt kvitto på att vår affärsmodell fungerar och att erbjudandet tilltalar marknaden. FunRock har många års erfarenhet av spelutveckling och expertis inom att skapa underhållande upplevelser, i detta fall ett spel med traditionella spelkomponenter som läggs ovanpå ett iGaming-erbjudande och ger spelaren en känsla av progression och tävling. Spelet kommer att stärka engagemang och återkommande spelande, vilket stärker vår kunds kärnverksamhet. Intäktsdelningsstrukturen skapar gemensamma incitament vilket skapar långsiktiga fördelar för båda parter," säger Magdy Shehata, medgrundare och VD, FunRock.

B2B Game Development – affärsenheten expanderar

Som nyligen kommunicerats är breddning av kundbasen en central målsättning för FunRock och detta avtal är ett första steg med fler möjligheter i pipeline. Som resultat av finjustering av affärsmodellen och utvärdering av det senaste årets försäljningsdialoger kommer den affärsenhet som tidigare kallades Hybrid work-for-hire hädanefter att heta B2B Game Development, i syfte att bättre avspegla erbjudandet och det arbete som utförs. Intäktsmodellen förblir densamma, vilken är av hybridkaraktär; en kombination av ersättning för traditionell spelutveckling och anpassning av våra spelmotorer med intäktsdelning eller vinstdelning vilken genereras när spelet lyckas driva spelarengagemang i kundens iGaming-miljö. Komponenten med intäkts-/vinstandel träder i kraft efter utvecklingen är klar och spelet har lanserats, vilket möjliggör stabila återkommande intäkter

över tid utan extra kostnader. Detta kan jämföras med att ha ett free-to-play-spel aktivt på marknaden, men utan att behöva göra regelbundna investeringar i sk. *user aquisition* eller betala tredje part för distribution och/eller publishing. Affärsenheten, kunderbudandet och intäktsmodellen kommer att kommuniceras i mer detalj under den kommande perioden.

För frågor, vänligen kontakta:

Erika Mattsson, Chief Communications Officer

ir@fragbitegroup.com

Telefon: 08-520 277 82

Redeye Sweden AB är bolagets Certified Adviser.

Om oss

Fragbite Group AB (publ) är en svensk företagsgrupp baserad i Stockholm som skapar långsiktigt aktieägarvärde genom att kombinera väletablerad operativ verksamhet inom Gaming och Esport med en ambitiös, långsiktig Bitcoin Treasury-strategi. Fragbite Groups äldsta dotterbolag grundades 2002 medan gruppen bildades 2021 då dess aktie också noterades på Nasdaq First North Growth Market under tickern \$FRAG.

Bifogade filer

FunRock tecknar avtal med ny kund – 1,3 MSEK och intäktsdelning