

ANGLER GAMING: RAPPORTKOMMENTAR Q2'25

Nettoomsättningen för det andra kvartalet uppgick till 6,6 MEURO (10,2), vilket motsvarade en minskning med cirka 35,0% y-o-y. Detta berodde främst på den nya B2B-modellen och en ovanligt låg Hold på 47,4%. Bruttomarginalen steg till 42,4% (35,7) till följd av den nya B2B-modellen, då B2B-partnes står för högre andel av kostnaderna. Lönsamheten försämrades y-o-y på grund av den minskade intäktsbasen, då OPEX fortsatt var stabil. EBIT uppgick till 0,9 MEURO (1,5), motsvarande en EBIT-marginal om 13,6% (14,5). Vinsten uppgick till 0,5 MEURO (0,7).

Stor minskning i intäkter

Från 1 januari 2025 bär B2B-partners betal- och driftkostnader som tidigare belastade Angler. Detta ger lägre rapporterade B2B-intäkter men starkare bruttomarginal och bättre kostnadsprofil. Samtidigt var Hold i kvartalet den lägsta sedan Q1'20, vilket innebar att en större andel av insatta medel gick tillbaka som vinster till spelarna och därmed pressade intäkterna. Hold uppgick till 47,4%, vilket kan jämföras med 60,8% Q2'25 och 54,6% föregående kvartal.

Negativ utveckling av kundrelaterade KPI:er

Kunddeponeringarna låg kvar stabil runt 20,0 MEURO (+3,6 % y/y) i kvartalet, men Net Game Win minskade när Hold föll till 47,4 % (60,8). Samtidigt försvagades de kundrelaterade KPI:erna y-o-y, där aktiva kunder -43,5 %, nya registrerade kunder -56,2 % och nya insättande kunder -19,9 %, vilket skulle kunna förklaras av lägre fokus på kundrekrytering och mindre kampanjtryck under kvartalet. Vi noterade att flera kasinosajter, som tidigare opererats av dotterbolaget Starfish Media och sedan MTM, övergick till att opereras av ett nytt bolag med licens i Anjouan istället för i Curaçao. Detta kommenterades inte av bolaget i rapporten och ska ses som en spekulation, men ett sådant skifte kan ha medfört övergångsfriktion och påverkat KPI:erna negativt.

Outlook

Kvartalet inkom under våra estimat på samtliga parametrar, vilket innebär att vi reviderar ner våra estimat. Den senaste tidens utveckling har Angler påvisat en operationell turn-around, stärkt sin finansiella ställning och stabiliserat lönsamheten, men det här kvartalet var ett steg i fel riktning. Förhoppningsvis kan Hold återgå till högre nivåer framgent och således stärka intäkterna. PremierGaming har hittills inte drivit tillväxt, och vi ser B2B-segmentet som den främsta tillväxtfaktorn framåt. Trading-updaten inför Q3'25 var i linje med aktuellt kvartal om än något högre om 3,2%. Vi räknar med en fortsatt minskad nettoomsättning y-o-y under 2025 med en relativt försiktig nettoomsättningstillväxt under 2026. Med en multipel om 10x vinsten ser vi ändå en uppsida om cirka 35,0 procent. Om detta kvartal var en plump i protokollet och intäkterna och lönsamheten stärks i kombination med att Angler lyckas minska de finansiella kostnaderna, så kommer bolaget uppvisa en starkare vinsttillväxt än vad vi estimerat 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 levererar vi analyser och intervjuer som engagerar och skapar värde.