

PRESSMEDDELANDE DEN 20 AUGUSTI 2019

ASPIRE GLOBALS HALVÅRSRAPPORT 2019

– VI STÄRKER VÅR POSITION

ANDRA KVARTALET 2019 (APR-JUNI)

- Intäkterna ökade med 32,1 % till 32,8 MEUR (24,7)
- B2B-intäkterna ökade med 57,5 % till 19,5 MEUR (12,4), vilket utgör 59,6% av bolagets totala intäkter.
- EBITDA ökade med 7,2% till 6,1 MEUR (5,7)
- EBITDA för B2B ökade med 63,0 % till 4,1 MEUR (2,5), vilket utgjorde 67,7% av bolagets totala EBITDA.
- EBITDA-marginalen uppgick till 18,5 % (22,8 %)
- EBIT uppgick till 5,1 MEUR (5,2)
- Resultat efter skatt uppgick till 4,2 MEUR (5,3)
- Resultat efter skatt per aktie uppgick till 0,09 EUR (0,11)
- Antal nya spelare (FTDs) ökade med 23,6 % till 99,9 tusen (80,8)

HALVÅRSPERIODEN 2019 (JAN-JUNI)

- Intäkterna ökade med 53,1 % till 66,6 MEUR (43,1)
- B2B-intäkterna ökade med 76,5 % till 39,0 MEUR (22,1), vilket var 59,1% av bolagets totala intäkter
- EBITDA ökade med 44,0% till 12,1 MEUR (8,5)
- EBITDA för B2B ökade med 63,0 % till 8,3 MEUR (4,3), vilket utgjorde 68,2% av totala EBITDA
- EBITDA-marginalen uppgick till 18,4 % (19,6 %)
- EBIT ökade till 10,3 MEUR (7,6)
- Resultat efter skatt ökade till 9,1 MEUR (7,5)
- Resultat efter skatt per aktie ökade till 0,18 EUR (0,15)
- Antal nya spelare (FTDs) ökade med 46,0 % till 219,1 tusen (150,1)

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER OCH EFTER DET ANDRA KVARTALET

- Årsstämman ägde rum den 14 maj, 2019 vid vilken styrelseledamöterna Aharon Aran, Carl Klingberg (ordförande), Fredrik Burvall, Tsachi Maimon och Barak Matalon omvaldes för perioden fram till nästkommande årsstämma (2020). Beslut togs också om en utdelning uppgående till omkring 1,25 SEK avseende verksamhetsåret 2018.
- Den 28 juni, 2019 offentliggjorde Aspire Global förvärvet av den ledande spelaggregatorn Pariplay för omkring 13.1 MEUR kontant för att accelerera tillväxten inom B2B. Transaktionen förväntas bli klar under det tredje kvartalet 2019 och väntas ha en positiv inverkan på EBITDA för helåret 2020.
- Den 26 juli, 2019 beviljade Förvaltningsrätten en förlängning av Aspire Globals svenska spellicens till den 31 december 2021.

NYCKELTAL

MEUR	ANDRA KVARTALET		HALVÅRSPERIODEN		HELÅRET
	2019	2018	2019	2018	2018
	32,8	24,7	66,0	43,1	104,6
EBITDA	6,1	5,7	12,1	8,5	21,2
EBITDA, %	18,5	22,9	18,4	19,6	20,3
EBIT	5,1	5,2	10,3	7,6	19,3
EBIT, %	15,7	21,1	15,7	17,6	18,5
Vinst per aktie, €	0,09	0,11	0,18	0,15	0,36
Company hold, %	52,5	55,2	52,5	53,7	52,4
FTDs (K)	99,9	80,8	219,1	150,0	370,4

EN KOMMENTAR FRÅN BOLAGETS VD

B2B-verksamheten fortsatte att bidra starkt till bolaget som helhet och tillväxten för det andra kvartalet översteg 30 procent jämfört med föregående år. Under det gångna kvartalet offentliggjorde vi ett betydande bolagsförvärv och ingick flera spännande samarbeten, följt av ett antal större lanseringar de senaste veckorna. Intäkterna för de senaste tolv månaderna närmar sig 130 MEUR med en EBITDA uppgående till 25 MEUR. Förvärvet av Pariplay-koncernen väntas accelerera tillväxten inom vår B2B-verksamhet ytterligare genom att utöka den externa försäljningen av spel, helt i linje med vår M&A-strategi.

FÖRVÄRVET AV PARIPLAY – VI FULLFÖLJER VÅR M&A-STRATEGI

I juli offentliggjorde vi det kommande förvärvet av B2B-koncernen Pariplay för 13,1 MEUR, en spännande och strategisk viktig affär som är helt i linje med vår M&A-strategi vars främsta mål är att stärka vår tillväxt inom B2B genom extern försäljning av spel. Pariplay driver en av världens största spelaggregatorer och egna spelstudior för spelutveckling samt tillhandahåller tusentals spel från andra ledande utvecklare. Förvärvet ger Aspire Global kontroll över fler delar av värdekedjan inom iGaming, vilket medför lägre kostnader, ett bredare spelutbud och en ny kanal för extern spelförsäljning, inklusive våra egenutvecklade spel. Dessutom har PariPlay en iGaming-licens i New Jersey, vilket är en utmärkt språngbräda för möjliga framtida satsningar i USA. Vi ser fram emot att slutföra transaktionen och konsolidera bolaget under det tredje kvartalet.

STARK TILLVÄXT FÖR B2B – VI BEKRÄFTAR VÅR POSITION SOM B2B-BOLAG

Jag är väldigt stolt över den starka utvecklingen för vår B2B-verksamhet som i dagsläget utgör cirka 60 procent av bolagets totala intäkter och närmare 70 procent av EBITDA. Det är ett resultat av vårt konsekventa fokus på rätt B2B-samarbeten samtidigt som vi fortsätter att stärka vårt erbjudande och förfina vårt affärsupplägg. Vi ser tydligt hur dessa ansträngningar reflekteras i flera av våra nyckeltal, vilket är glädjande. I egenskap av B2B-aktör har vi också en unik förmåga att relativt snabbt justera den tillfälliga obalans som kan uppstå från en marknad till en annan till följd av nya regulatoriska krav eller andra externa omständigheter. Tack vare god geografisk spridning kombinerat med en diversifierad och snabbfotad partnerbas kan vi med riktade insatser, relativt snabbt kompensera för enskilda bortfall. Jag vill även framhålla B2C-funktionen i affärsmodellen eftersom den utgör en grundläggande plattform för vår tekniska utveckling och det främsta skyltfönstret för vår B2B-affär. Därför kommer vi att fortsätta göra vårt yttersta även i vår roll som operatör. Karamba vann nyligen en EGR-utmärkelse för den bästa CRM-kampanjen, vilket var en välkommen kvalitetsstämpel på en långvarigt hög servicenivå. Därutöver lanserar vi det första exklusiva spelet "Karamba Clan" och ett helt nytt B2C-varumärke, [Generation VIP](#).

HÅLLBARHETSINITIATIV – VI HÖJER RIBBAN FÖR VÅRT KOMMANDE ARBETE

Vi inför för närvarande ytterligare ett antal åtgärder inom ramen för vårt långsiktiga hållbarhetsarbete med fokus på fyra centrala områden: Ansvarsfullt spelande, Bolagsstyrning, Compliance och Rapportering. En särskild hållbarhetskommitté har tillsatts för att utforma strategi, följa arbetsprocessen och utgöra stöd till de olika funktionerna i verksamheten. Vi kommer att implementera en rad initiativ under de kommande månaderna och planerar att offentliggöra en första separat hållbarhetsredovisning under 2020 utifrån GRI-riktlinjerna (Global reporting initiative).

FOKUS FRAMÖVER

Vi kommer att fortsätta fokusera på B2B genom att expandera till nya marknader och bredda erbjudandet för några av våra största varumärken till att omfatta mer än en spelkategori (vertical). Vi ser också fram emot de kommande lanseringarna inom ramen för våra senaste samarbeten, däribland Apex Marketing och Codere Group, där den senare ska utvidga sitt online-erbjudande (**Greenplay**) till norra Europa över vår plattform. Codere är ett publikt, noterat spanskt spelbolag inriktat på framförallt kasino och betting i Spanien och Sydamerika, både offline och online. Bolaget grundades 1980 och är mycket välkänt, vilket har resulterat i en ihållande, lönsam tillväxt under det senaste decenniet. Sist men inte minst ser vi fram emot att påbörja integrationen av Pariplay, där vi välkomnar ett team på omkring 70 spelexperter till Aspire Global, vilket kommer att stärka B2B-tillväxten ytterligare framöver.

Tsachi Maimon, VD

FÖR MER INFORMATION, VÄNLIGEN KONTAKTA:

Tsachi Maimon, VD, tel: +356 - 797 778 98 eller e-mail: tsachi@aspireglobal.com

Motti Gil, CFO, tel: +972 - 54 664 04 06 eller e-mail: mottigi@aspireglobal.com

OM DENNA INFORMATION

Aspire Global offentliggör denna information i enlighet med EU-förordningen om marknadsmissbruk (MAR). Informationen lämnades för offentliggörande genom förmedling av kontaktpersonerna ovan, klockan 08.15 (CEST) den 20 augusti, 2019.

Detta dokument är en översättning av det engelska originaldokumentet. Vid eventuell avvikelse mellan originaldokumentet och den svenska översättningen ska det engelska originalet ha företräde.

WEBCAST

Idag, den 20 augusti, 2019 klockan 10:00 (CEST), presenteras delårsrapporten av bolagets vd, Tsachi Maimon, och CFO, Motti Gil, över en webcast med efterföljande frågestund (på engelska). Webcasten nås via följande länk <https://www.redeye.se/live/aspire-global-q2-2019>. Delårsrapporten i sin helhet samt presentationsmaterialet nås via följande länk www.aspireglobal.com/investors.

Delårsrapporten i sin helhet samt presentationsmaterialet nås via följande länk <https://www.aspireglobal.com/wp-content/uploads/2019/08/AGQ219.pdf>

OM ASPIRE GLOBAL

Sedan starten 2005 erbjuder Aspire Global operatörer och white labels en fullservicelösning för lansering och drift av onlinekasino och sportsbetting. Den kraftfulla, marknadsledande plattformen innefattar ett komplett utbud av tjänster såsom betalningslösningar, riskhantering, regelefterlevnad, ett flerspråkigt CRM-verktyg, kundsupport, VIP-hantering och optimering av spelarvärde. Aspire Global bedriver verksamhet på ett flertal reglerade marknader: Danmark, Irland, Malta, Portugal, Storbritannien och Sverige. Bolagets aktie är noterad på Nasdaq First North Premier (ASPIRE). Certified Advisor: FNCA Sweden AB, info@fnca.se, +46-8-528 00 399. För mer information, se www.aspireglobal.com