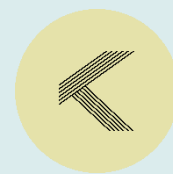


Angler Gaming



Rapportkommentar Q3'23

2023-11-17

Nettoomsättningen för det tredje kvartalet uppgick till 10,3 MEURO (8,5), vilket motsvarade en ökning med cirka 21,6 procent y-o-y. Bruttomarginalen stärktes till 25,8 procent jämfört med 24,9 procent för Q3'22 och Q2'23. EBIT uppgick till 1,1 MEURO (0,7) och EBIT-marginalen uppgick till 10,6 procent (8,7).

Fortsatt tillväxt

Rapporten kom in något lägre än våra estimat, men enligt oss levererades ytterligare ett stabilt kvartal med en utveckling i rätt riktning. Bolagets tillväxt drivs av ett ökat fokus på B2B-partnerskap, tillsammans med de betydande investeringar som gjorts i spelplattformen, vilket har gjort den mer konkurrenskraftig. Ytterligare ett B2B-samarbete har mjuklanserats efter kvartalets utgång och har börjat generera intäkter. Framgent ska ett nytt B2B-samarbete lanseras, men när lansering sker är inte fastställt.

Positiv leverans avseende KPI:er

Vi såg en positiv utveckling för samtliga KPI:er, vilket enligt oss ger en god indikation på att Angler har vänt den negativa utvecklingen vi såg under 2022. Angler rapporterade en Hold om hela 62,1 procent, vilket är den högsta siffran i bolagets historik. Kunddeponeringar fortsatte att öka och uppgick till 18,5 MEURO, vilket är mycket positivt. Avseende aktiva kunder, nya registrerade kunder och nya deponerande kunder sågs en markant ökning jämfört med Q2'23, vilket också är kopplat till högre investeringar i nykundsanskaffning.

Outlook

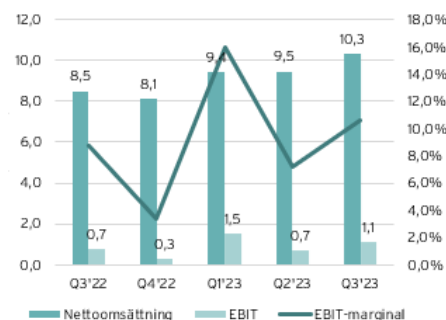
Vår bedömning är att Angler är på god väg att återhämta sig efter det utmanande året 2022. Trading updaten i kombination med de starka rapporterade KPI:erna ger oss en indikation på att den positiva utvecklingen fortsatt in i det fjärde kvartalet. Vår tro är att förändringsarbetet Angler utfört samt det återupptagna fokuset på B2B-samarbeten var helt rätt väg att gå för bolaget, vilket kommer möjliggöra en fortsatt lönsam tillväxt kommande år.

(MEUR)	2022	2023E	2024E	2025E	2026E
Nettoomsättning	31,4	39,7	43,7	47,6	51,4
Tillväxt y-o-y	-27,6%	26,5%	10,0%	9,0%	8,0%
EV/S	0,9	0,7	0,6	0,6	0,5
Bruttoresultat	7,3	11,0	12,3	13,5	14,7
Bruttomarginal	23,1%	27,7%	28,1%	28,4%	28,6%
Rörelsekostnader	-6,5	-6,8	-6,9	-7,1	-7,2
EBIT	0,8	4,2	5,4	6,4	7,5
EBIT-marginal	2,5%	10,7%	12,3%	13,5%	14,6%
EV/EBIT	35,2	6,4	5,1	4,3	3,6
Vinst	-3,4	2,3	3,3	4,3	5,3
Vinstmarginal	neg.	5,8%	7,5%	9,0%	10,3%
P/E	neg.	12,0	8,5	6,5	5,2

Fakta

VD	Thomas Kalita
Lista	Spotlight
Ticker	ANGL
Aktiekurs (SEK)	4,225
Antal aktier (Miljoner)	75,0
Börsvärde (MSEK)	316,8
Nettoskuld (MSEK)	-2,9
EV (MSEK)	313,9
Insiderägande	8,5%
Nästa rapport	2024-02-20

Kvartalsutveckling



Analytiker

Erik Lundberg
erik.lundberg@kalqyl.se

Kursutveckling 12 månader



Kursutveckling %	1 m	3 m	12 m
Angler Gaming	17,1	-18,9	-15,5

Key Insights



Historik

Angler Gaming har en stark historik av hög tillväxt och lönsamhet. Omsättningen steg från €1m till €43,4 mellan åren 2014-2021. Från bolagets första lönsamma år 2016 till 2021 steg EBIT från €1,2m till €9,3m. 2022 var ett tufft år för bolaget där nettoomsättningen sjönk cirka 28 % y-o-y och EBIT med nära 92 % y-o-y.



Trendbrott

Angler Gaming hade ett tufft 2022, men bolaget arbetar med att minska kostnaderna och få fart på tillväxten. De tre första kvartalen under 2023 visar att Angler hittat tillbaka till tillväxt och lönsamhet igen.



Value case eller value trap?

I vårt huvudscenario handlas nu Angler Gaming till 3,6x EBIT på 2026E, vilket vi anser vara en låg värdering. Huvudscenariot förutsätter dock att bolaget fortsätter växa och stärka marginalerna framåt.

“Q4 has also started strong, with the average daily net gaming revenue in the fourth quarter 2023 up until and including 14th of November was 36% higher than the average daily net gaming revenue of the full fourth quarter 2022.”

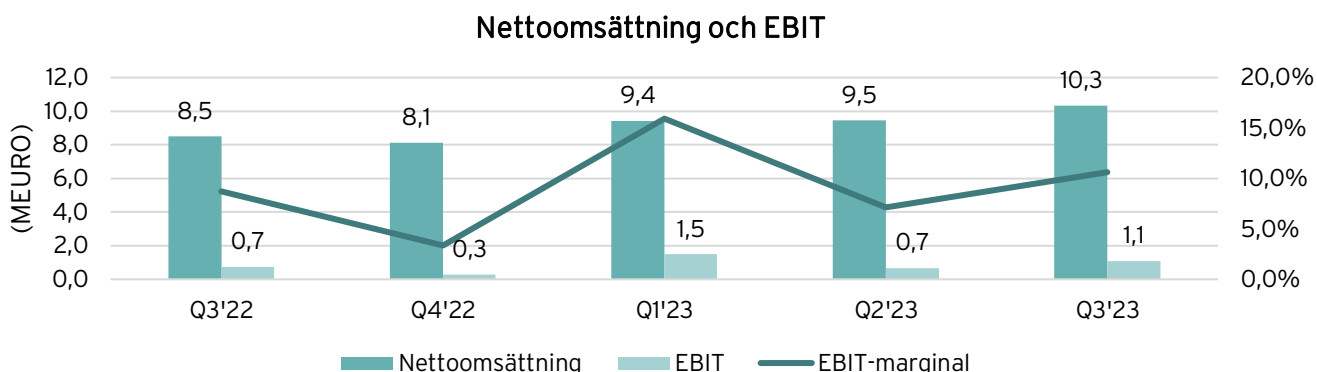
- Thomas Kalita, VD Angler Gaming

Investeringscase

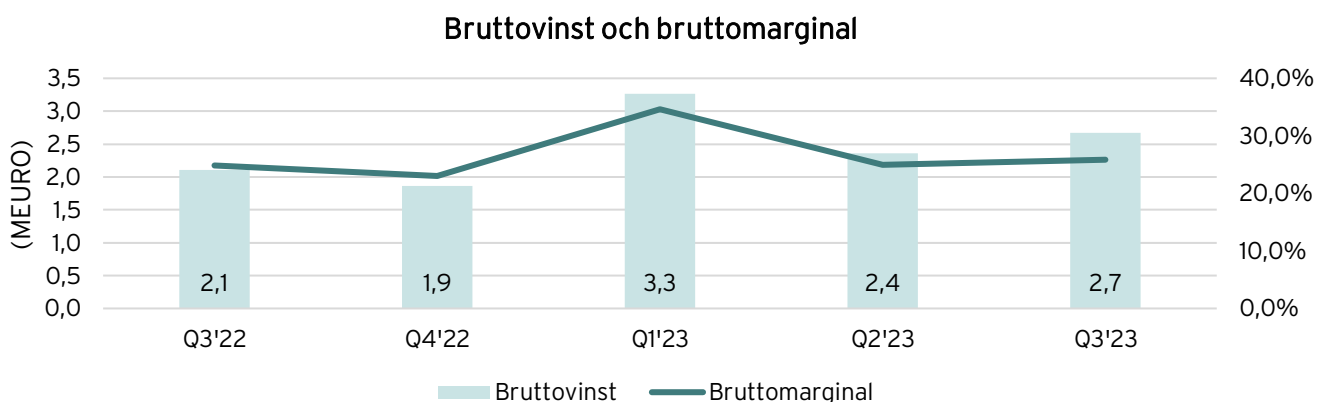
- Stark historik
- Potentiell turn-around
- Låg värdering i vårt huvudscenario
- Konjunkturokänslig bransch
- Nya vertikaler och B2B-samarbeten bidrar till tillväxt
- Implementerad handlingsplan kan leda till högre marginaler

Finansiell utveckling

Nettoomsättningen för det tredje kvartalet uppgick till 10,3 MEURO (8,5), vilket motsvarade en ökning med cirka 21,6 procent y-o-y. Tillväxten drivs av bolagets ökade fokus på B2B-samarbeten samt investeringarna som gjorts i spelplattformen som gjort den mer konkurrenskraftig. I vår intervju med Kalita i samband med rapporten för Q2'23 uppgav han att Anglers fokus på att se över affiliate-samarbeten har lett till kunder med högre kundvärden, vilket också är en viktig komponent för tillväxten².



I jämförelse med samma kvartal föregående år stärktes bruttomarginalen något från 24,9 procent till 25,8 procent. Detta är även en förbättring med 0,9 procentenheter i jämförelse med föregående kvartal. Cost of Sales ökade i kvartalet i jämförelse med de tidigare kvartalen under året, vilket förklaras av en ökning i de rörliga royaltavgifterna samt högre investeringar i nya deponerande kunder i kvartalet. I en av våra tidigare intervjuer uppgav Kalita att cost of sales kan variera ganska kraftigt mellan kvartal, men att det brukar jämna ut sig över tid. Anledningen till detta är att cost of sales påverkas mycket av varifrån kunderna kommer ifrån, det vill säga från vilken affiliatepartner samt om kundanskaffningen sker genom CPA (köp av kund) eller intäktsfördelning (Angler delar intäkterna med affiliatepartnern). Utöver detta beror det på vilka spel som kunderna spelar, då royalties som Angler betalar varierar från spel till spel. Slots har generellt lägre royalties än till exempel live casino, och premium-leverantörer har högre royalties än nya, okändare leverantörer. Vidare så påverkas cost of sales av vilken betalningslösning som kunderna använder, då avgifterna mellan lösningarna skiljer sig². Det finns alltså flera delar inom cost of sales som kan variera mycket kvartal till kvartal.



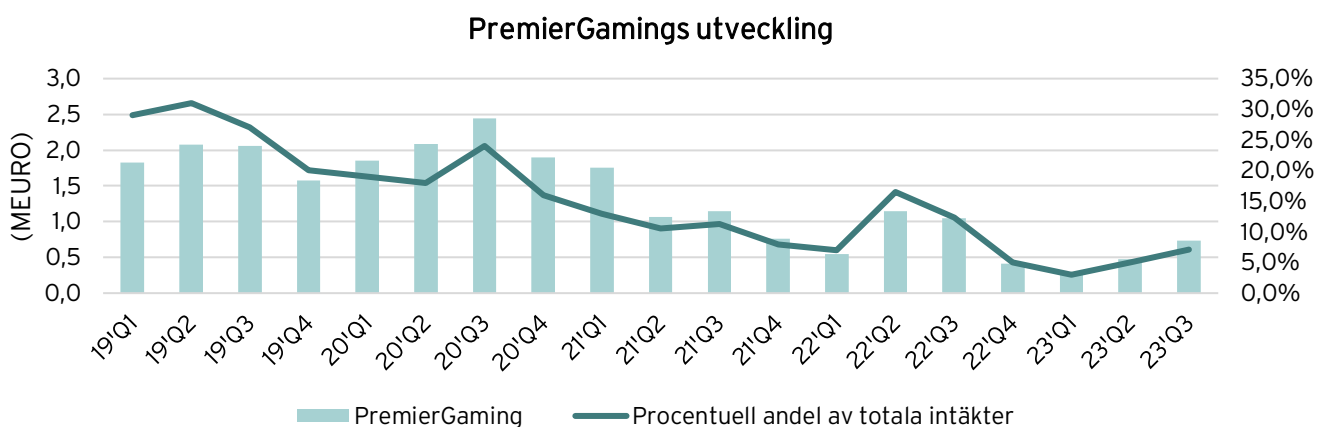
Angler arbetar kontinuerligt med att minska cost of sales och detta är ett av bolagets fokusområden framåt enligt Kalita. Bolaget arbetar med att förändra tillvägagångssättet för kundanskaffning via affiliates. Framåt ska tillvägagångssättet övergå till en fundamental datadriven modell som ska underlätta för koncernen och B2B-partners att kontrollera kundanskaffningskostnaden. Utöver detta fortlöper arbetet med att avsluta icke-lönsamma affiliate-partnerskap och Angler har flera aktiviteter i gång för att sänka de royalties som bolaget betalar.

EBIT uppgick till 1,1 MEURO (0,7), vilket är en förbättring med 47,6 procent i jämförelse med samma kvartal föregående år. Ökningen är hänförlig till en ökad nettoomsättning, starkare bruttomarginal samt att rörelsekostnaderna fortsatt ligger på en stabil nivå. Detta är också en förbättring jämfört med föregående kvartal, men Q1'23 är fortsatt det bästa kvartalet för året avseende lönsamhet eftersom bruttomarginalen var avsevärt högre då. EBIT-marginalen uppgick till 10,6 procent (8,7), vilket är en klar förbättring y-o-y och även i jämförelse med Q2'23.

Vinsten ökade med 84,5 procent y-o-y och uppgick till 0,5 MEURO (0,3). Finansiella kostnader, som enligt rapporten är relaterade till valutafluktuationer, uppgick till 0,6 MEURO och fortsätter påverka vinsten negativt.

Intäktsfördelning

PremierGaming utgjorde cirka 7,1 procent av Anglers totala intäkter i Q3'23, vilket motsvarar 0,7 MEURO. Detta är en minskning från 1,0 MEURO samma kvartal föregående år, men en ökning jämfört med 0,5 MEURO föregående kvartal. Detta är det andra kvartalet i rad med ökade intäkter från PremierGaming, om än från låga nivåer.



Som tidigare nämnt får dotterbolaget PremierGaming inte tillgång till Swish i Sverige. Detta har medfört att Angler kontinuerligt minskat marknadsföringen, vilket är den primära anledningen till den negativa utvecklingen för dotterbolaget. Swish är en av de absolut vanligaste insättningsmetoderna i Sverige och att inte kunna erbjuda detta är en stor nackdel konkurrensmässigt. I vår intervju med Kalita uppgav han att det verkar som att det öppnas upp lite kring Swish, vilket hade varit mycket positivt för Angler. Kalita uppgav i vår intervju att det är långt ifrån klart att Angler ska få tillgång till Swish, men processen fortsätter.

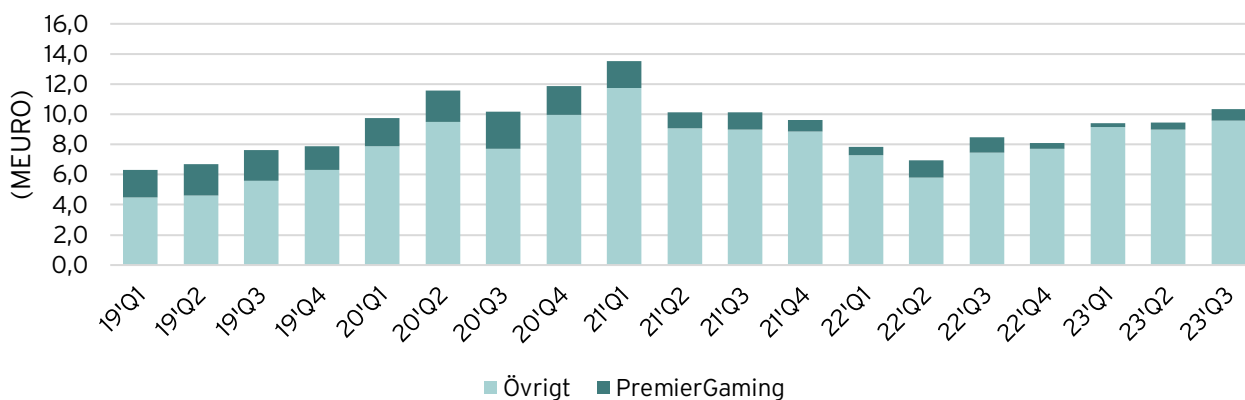
Anglers styrelse har beslutat att PremierGaming ska ansöka att förnya sin svenska spellicens och även ansöka om en licens för vadhållning/sportsbetting. I vår intervju uppgav Kalita att Angler historiskt varit framgångsrika i Sverige och att kompetensen för att driva PremierGaming finns i organisationen. Om Angler bland annat får tillgång till Swish ska PremierGaming uppdateras till den nya versionen av plattformen och Angler ska satsa på Sverige igen. Om en ny satsning görs i Sverige ska Angler göra en ompositionering av PremierGaming, där bolaget ska försöka anpassa sitt produktutbud inom någon nisch som inte är så väl täckt på marknaden idag.

Domäner - Kommersiellt online³

premierlivecasino.com	prontocasino.se
premierlivecasino.se	prontolive.se
prontobingo.com	prontoodds.com
prontobingo.se	prontoodds.se
prontocasino.com	

Intäkterna från den övriga verksamheten ökade till 9,6 MEURO i kvartalet jämfört med 7,5 MEURO föregående år. Detta innebar en ökning om 28,8 procent y-o-y och var det tredje högsta intäkterna för ett enskilt kvartal i Anglers historia

Intäktsfördelning



Key Performance Indicators

Angler Gaming redovisar ett antal olika KPI:er utöver de finansiella. Kunddeponeringar ökade med 4,7 procent i jämförelse föregående kvartal och 10,9 procent y-o-y. Net Game Win ökade med 23,7 procent jämfört med Q3'22 och 10,8 procent i jämförelse med föregående kvartal.

Kunddeponeringar = Summan pengar som satts in av kunder.

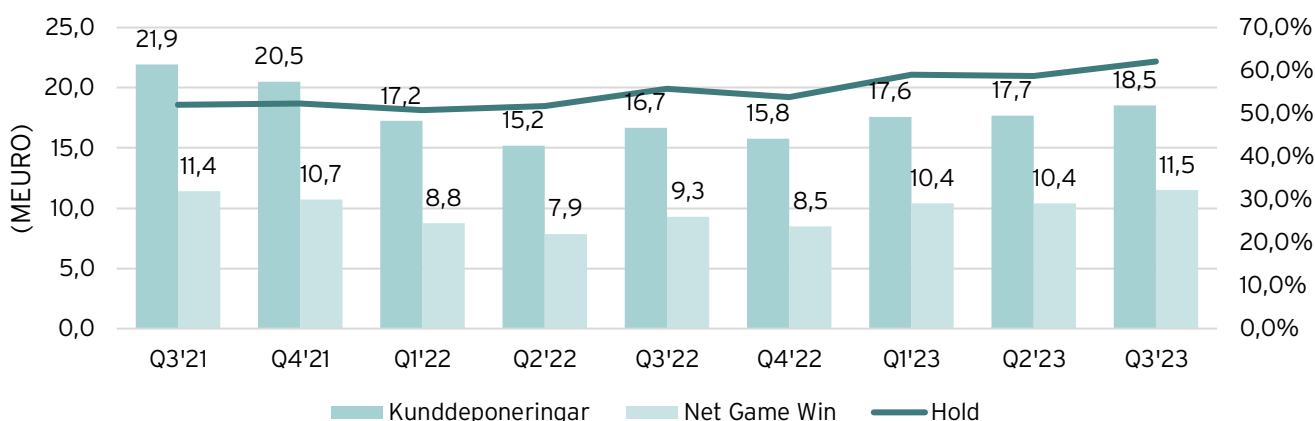
Net Game Win = Totala spelinsatser - totala vinster.

Hold = Påvisar hur mycket pengar casinot faktiskt behåller och en hög hold är att föredra för casinot.

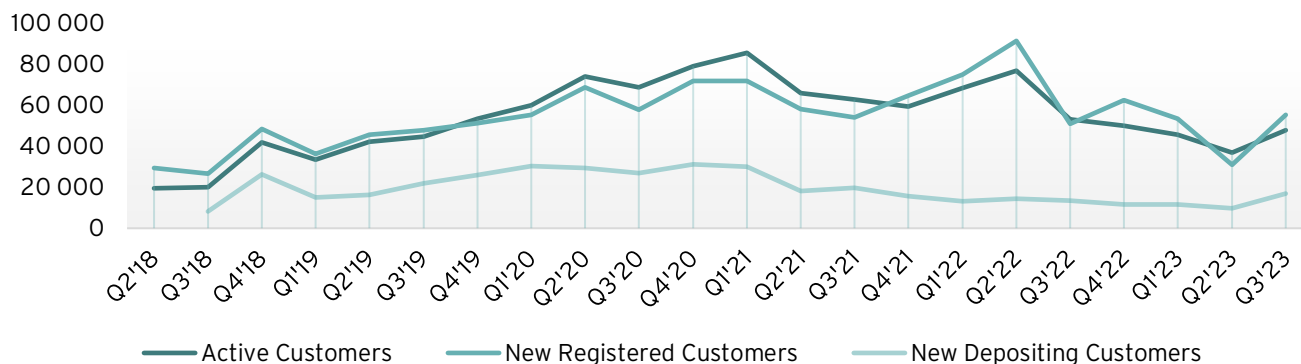
Beräknas här som Net Game

Win/kunddeponeringar.

Hold kom in på 62,1 procent, vilket är den högsta nivån i bolagets historia. Hold för kvartalet låg således fortsatt på historiskt höga nivåer och enligt Kalita var förklaringen till detta att Angler nu har fokuserat på rätt kunder med högre kundvärden. Vi såg en positiv utveckling för samtliga KPI:er, vilket enligt oss ger en god indikation på att Angler har vänt den negativa utvecklingen vi såg under 2022. Kunddeponeringar fortsatte att öka, vilket vi ser som särskilt positivt då det är från dessa framtida intäkter genereras ifrån.



I kvartalet ökade antalet aktiva kunder, antalet nya registrerade kunder och antalet nya deponerande kunder kraftigt i jämförelse med Q2'23.



Tidigare har KPI:erna påverkats negativt av att flertalet icke-lönsamma affiliate-samarbeten sagts upp i kombination med den minskade marknadsföringen.

	Q3'23	Q2'23	Q3'22
Active Customers	47 832	36 638	52 876
<i>Tillväxt y-o-y</i>	<i>-9,5%</i>	<i>-52,3%</i>	<i>-15,5%</i>
<i>Sekventiell tillväxt q-o-q</i>	<i>30,6%</i>	<i>-19,6%</i>	<i>-31,1%</i>
New Registered Customers	55 204	30 990	50 684
<i>Tillväxt y-o-y</i>	<i>8,9%</i>	<i>-66,0%</i>	<i>-6,2%</i>
<i>Sekventiell tillväxt q-o-q</i>	<i>78,1%</i>	<i>-42,0%</i>	<i>-44,4%</i>
New Depositing Customers	16 840	9 646	13 562
<i>Tillväxt y-o-y</i>	<i>24,2%</i>	<i>-32,8%</i>	<i>-30,7%</i>
<i>Sekventiell tillväxt q-o-q</i>	<i>74,6%</i>	<i>-16,2%</i>	<i>-5,5%</i>

Antalet aktiva kunder är fortsatt lägre i jämförelse med samma kvartal föregående år, men cirka 30,6 procent högre jämfört med föregående kvartal. Antalet nya registrerade kunder och antalet deponerande kunder är upp kraftigt jämfört med föregående kvartal, vilket var en effekt av högre investeringar i nya kunder. Vi bedömer att en positiv utveckling för nya deponerande kunder är av högsta vikt, då det är från dessa kunder de framtida intäkterna kommer ifrån, men att kunddeponeringar i absoluta tal är det som spelar störst roll.

Sammanfattningsvis redovisade Angler väldigt starka siffror för sina KPI:er. Detta i kombination med trading updaten bedömer vi som mycket positiv inför det fjärde kvartalet.

Händelser under och efter kvartalet

B2B-samarbeten

I VD-ordet uppgav Kalita att B2B-försäljning är ett fortsatt fokusområde för Angler framgent. Vidare menade Kalita att bolaget har ett konkurrenskraftigt B2B-erbjudande och förhoppningen framåt är att knyta till sig fler B2B-samarbeten. Hittills under året har ett B2B-samarbete lanserats och efter kvartalets utgång mjuklanserades ytterligare ett som börjat bidra till intäkterna. Ett av de tidigare annonserade B2B-samarbetena med en befintlig kund har lagts ner och kommer inte lanseras. Ytterligare ett B2B-samarbete ska lanseras, men enligt Kalita kan han inte återge exakt när men det kommer att ske framöver⁴.

Investeringar och kostnadskontroll

Angler fortsätter kontinuerligt att investera i förbättringar i den egenutvecklade iGaming-plattformen för att göra den så konkurrenskraftig som möjligt. Angler ser ett konkurrenskraftigt sportbokserbjudande som en viktig strategisk nyckel och här fortsätter bolaget också att investera i förbättringar. I rapporten uppgav bolaget att sportboken visat en vinst, men sportbokserbjudandet utgjorde fortsatt en mycket liten del av totalen. Fortsatta investeringar görs också i dotterbolaget Fiebre, som är en affiliate-aktör i Sydamerika. Intäkterna från Fiebre är fortsatt en liten del av totalen, men fortsatte att visa tillväxt inom viktiga KPI:er.

Vidare belyste Kalita att de fortsätter arbetet med att avsluta icke-lönsamma och dyra affiliate-samarbeten samt omförhandlar vissa avtal. Detta sätter viss press på nettoomsättningen i det korta perspektivet, men är viktigt för att hålla nere kostnaderna i det långa perspektivet. I och med organisationsförändringarna som Angler genomfört har de en ansvarig för varje större kostnadspost i cost of sales, där de utvärderar kostnaderna löpande.

Finansiell ställning

Kassan vid utgången av Q3'23 var cirka 1,1 MEURO, vilket är en minskning med 0,5 MEURO jämfört med Q2'23. Det löpande kassaflödet före förändringar i rörelsekapital uppgick till 0,5 MEURO, men periodens kassaflöde påverkades negativt av förändringar i rörelsekapitalet och uppgick till -0,5 MEURO.

Angler har också ett kortsiktigt lån på 1,0 MEURO till VD Thomas Kalita, som betalats av under och efter kvartalet med 0,15 MEURO. Skulden uppgår således nu till 0,85 MEURO, vilket ger oss en nettokassa om 0,25 MEURO.

Anglers finansiella ställning är fortsatt något ansträngd, men Anglers kassaflöden har förbättrats under året. Det fria kassaflödet första tre kvartalen under 2023 uppgick till -0,1 MEURO, medan justerat fritt kassaflöde (kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital - CAPEX) uppgick till 1,9 MEURO.

Nuläge och outlook

Angler Gaming gav också en trading update i Q3'23-rapporten för starten av Q4'23. I trading updaten anges Net Gaming Revenue, vilket är detsamma som Net Game Win som Angler redovisar.

Den genomsnittliga Net Game Win per dag var 36 % högre de första dagarna i Q4'23 till och med 14:e maj i jämförelse med genomsnittlig Net Game Win per dag för hela Q4'22.

NGW Q4'22	8 488 589
Antal dagar	92
NGW/dag Q4'22	92 267
Tillväxt tom 14/11	36%
NGW/dag tom 14/11	125 483
Antal dagar Q4'23	92
NGW Q4'23	11 544 481

Detta indikerar en Net Game Win om 11,5 MEURO för Q4'23 om kvartalet fortsätter i samma takt framåt. Detta kan jämföras med Net Game Win för Q3'23 som var 11,5 MEURO, och innebär i så fall att det fjärde kvartalet följer samma utveckling. På dagsbasis uppgick Net Game Win per dag till €124 991 i Q3'23 (92 dagar), och enligt trading updaten blev samma siffra för Q4'23 €125 483 fram till och med 14:e november (45 dagar). Det är dock viktigt att ha med sig att detta bara en indikation på starten av kvartalet och inte guidning för kvartalet som helhet. November och december brukar generellt vara starka månader för iGaming, vilket kan innebära att den starkaste perioden kommer efter angiven tidsperiod för trading updaten och således medför en högre Net Game Win för kvartalet.

Fortsätter förhållandet NGW/nettoomsättning likt de tre senaste kvartalen (89,8-91,1%) och att kvartalet fortsätter likt de första dagarna till och med 14:e november innebär detta en omsättning i Q4'23 på cirka 10,5 MEURO, vilket skulle innebära en nettoomsättningsökning på cirka 29,7 procent y-o-y.

Vi väljer att justera våra estimat något avseende såväl nettoomsättningstillväxt, bruttomarginal och EBIT framöver, då Angler Gaming rapporterar något lägre avseende dessa än vad vi estimerat. Vår tro är att satsningarna på B2B-projekt och god kostnadskontroll kan ge en fin utveckling för Angler framöver. Vår förhoppning är att den fina utvecklingen kan fortsätta och att B2B-projekten förhoppningsvis kan fortsätta att bidra till fortsatt tillväxt.

Värdering

Key stats			
Antal aktier	74 984 995	Börsvärde (MSEK)	316,8
Aktiekurs (SEK)	4,225	Nettoskuld* (MSEK)	-2,9
		Enterprise value (MSEK)	313,9

*Beräknat på en kassa om 1,1 MEURO samt kortfristig skuld till Thomas Kalita om 0,85 MEURO.
EUR/SEK: 11,5

Rullande 12 månader			
Nettoomsättning	393,0	P/S	0,8
EBIT	37,3	EV/EBIT	8,4
Vinst	-6,2	P/E	neg.
FCF	1,2	EV/FCF	261,6

Källa: Börldata

Historiskt snitt				
	P/S	EV/EBIT	P/E	P/FCF
Snitt 3 år	1,8	11,3	-2,4	42,4
Snitt 5 år	2,1	10,7	2,7	32,7
Snitt 7 år	3,1	14,8	9,5	18,7

Källa: Börldata

Nyckeltal (R12)			
Bruttomarginal	EBITDA-marginal	EBIT-marginal	Vinstmarginal
27,2%	9,5%	9,5%	-1,6%
OPCF-marginal	FCF-marginal	ROE	ROIC
0,3%	0,29%	-8,6%	-10,3%

Källa: Börldata

Peers

Angler Gaming har intäkter främst från operatörsverksamheten. Bolagets närmaste peers bedömer vi vara Betsson och Kindred, då övriga främst bedriver affiliate-verksamhet. Anglers andel av intäkter från deras affiliate-segment ligger på fortsatt låga nivåer. Vi anser att Angler ska handlas med rabatt gentemot Betsson och Kindred, främst beroende på den bristande transparensen. Multiplarna i branschen är generellt låga för närvarande. Vi anser att en rimlig multipel för Angler i nuläget är P/E 8, vilket visserligen är högre än Betssons multipel på R12. Vår bedömning kvarstår dock att P/E 8 är en rimlig värdering för Angler, vilket är lägre än sju års snittet.

	Peers					
	Omsättning		EBIT		Vinst	
	P/S, R12	Tillväxt, 5 år	EV/EBIT, R12	Tillväxt, 5 år	P/E, R12	Tillväxt, 5 år
Betsson	1,5	14,8%	6,7	13,9%	7,6	13,7%
Better Collective	3,1	56,4%	13,7	63,2%	19,5	50,8%
Catena Media	1,0	2,1%	9,6	-18,0%	13,8	-28,1%
Gaming Innovation	2,7	-2,8%	12,7	32,1%	15,8	22,4%
Kindred	1,5	6,7%	9,9	4,2%	10,3	6,1%
Raketech	0,9	25,6%	4,8	5,2%	7,5	11,8%
Median	1,5	10,8%	9,8	9,6%	12,1	12,8%
Medel	1,8	17,1%	9,6	16,8%	12,4	12,8%
Angler Gaming	0,8	15,2%	8,2	-4,7%	-50,8	-167,0%

Estimat

(MEURO)	2022	2023E	2024E	2025E	2026E
Nettoomsättning	31,4	39,7	43,7	47,6	51,4
% y-o-y	-27,6%	26,5%	10,0%	9,0%	8,0%
EV/S	0,9	0,7	0,6	0,6	0,5
Bruttoresultat	7,3	11,0	12,3	13,5	14,7
Bruttomarginal	23,1%	27,7%	28,1%	28,4%	28,6%
% y-o-y	-52,9%	50,9%	11,4%	10,2%	8,8%
EV/GP	3,7	2,5	2,2	2,0	1,9
Rörelsekostnader	-6,5	-6,8	-6,9	-7,1	-7,2
% y-o-y	3,2%	4,3%	1,8%	2,9%	1,4%
EBIT	0,8	4,2	5,4	6,4	7,5
EBIT-marginal	2,5%	10,7%	12,3%	13,5%	14,6%
% y-o-y	-91,7%	446,3%	26,8%	19,5%	16,9%
EV/EBIT	35,2	6,4	5,1	4,3	3,6
Vinst	-3,4	2,3	3,3	4,3	5,3
Vinstmarginal	neg.	5,8%	7,5%	9,0%	10,3%
% y-o-y	neg.	n/a	41,6%	31,0%	24,5%
P/E	neg.	12,0	8,5	6,5	5,2

Vi väljer att värdera Angler Gaming utifrån en multipel på 8x vinst (P/E) på 2026E. Detta ger oss ett börsvärde och en aktiekurs beräknat på 2026E. Vi väljer också att visa värderingen när vi applicerat en säkerhetsmarginal på 30 % på våra estimat. För aktiekursen 2026E har vi tagit hänsyn till incitamentsprogrammet och räknar med full teckning och där med ett totalt antal aktier om 77 864 995 i jämförelse mot dagens 74 984 995.

	Värdering			
	Multipel	Vinst 2026E	Börsvärde (MSEK)	Aktiekurs (kr)
2026E	8	61,1	489,0	6,28
<i>Säkerhetsmarginal (30%)</i>	8	42,8	342,3	4,40

Nedan följer potentiell avkastning på 2026E om Angler utvecklas likt våra estimat i huvudscenariot samt med en applicerad säkerhetsmarginal.

	Potentiell avkastning					
	Huvudscenario			Säkerhetsmarginal (50%)		
	Faktor	Procent	CAGR	Faktor	Procent	CAGR
2026E	1,54	54,3%	14,3%	1,08	8,0%	2,4%

Vidare följer en känslighetsanalys med ett beräknat utfall på vår estimerade vinst för 2026E, där utfallet redovisas vid olika angivna vinstmultiplar.

Känslighetsanalys						
VINSTx	Huvudscenario 2026E			Säkerhetsmarginal (30%)		
	Börsvärde (MSEK)	Aktiekurs (kr)	Förändring %	Börsvärde (MSEK)	Aktiekurs (kr)	Förändring %
6	366,7	4,7	15,8%	256,7	3,3	-19,0%
7	427,9	5,5	35,1%	299,5	3,8	-5,5%
8	489,0	6,3	54,3%	342,3	4,4	8,0%
9	550,1	7,1	73,6%	385,1	4,9	21,5%
10	611,2	7,8	92,9%	427,9	5,5	35,1%
11	672,3	8,6	112,2%	470,6	6,0	48,6%

Källor

1. <https://mf.n.se/cis/a/angler-gaming/angler-gaming-summary-of-the-adjournment-of-the-annual-general-meeting-2023-db75f348>
2. VD-intervju Q2'23: <https://youtu.be/dzWvQBSFDwY>
3. <https://www.spelinspektionen.se/sok-licens/bolag/?holder=5EB3379D455F834920D3C1D56CDB36EBA79D23BA08CD177669BED2DE128FD37E&l=366446131>
4. VD-intervju Q3'23:

Disclaimer

Kalqyl Analys Norden AB bedriver verksamhet avseende bolag- och aktieanalys där information har sammanställts utifrån källor som Kalqyl bedömer är tillförlitliga. Informationens riktighet kan Kalqyl dock inte garantera, och inget som skrivs i analysen ska eller bör betraktas som en rekommendation till investering av något slag.

Denna analys är en uppdragsanalys där det analyserade Bolaget har ingått avtal med Kalqyl avseende analys. Analysen/erna publiceras antingen vid enskilt tillfälle, eller per löpande basis under avtalsperioden mot en sedvanlig ersättning.

Åsikter och slutsatser som återfinns i analysen är enbart avsedd för mottagaren. Kalqyl ska ej hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut på grund av information i denna analys.

Alla investeringar i finansiella instrument är förknippade med ekonomisk risk, och historisk avkastning ger ingen garanti för framtida avkastning. Kalqyl och samtliga medarbetare i organisationen får ej handla värdepapper i kundbolag från och med det tillfälle som ansvarig analytiker initierar arbetet med den aktuella analysen, och till dess att analysen varit publicerad i 48h.

Intressekonflikt

Erik Lundberg äger inte aktier i det analyserade bolaget
Analysen är en uppdragsanalys