



Blick Global Group

Bolagsanalys
Blick Global Group AB

av Impala Nordic



IMPALA NORDIC

1. Bolagsöversikt.....	3
2. Verksamhet.....	4-5
3. Produkt.....	6-7
4. Affärsmodell.....	8
5. Marknad.....	9-12
6. Värde drivare och risker.....	13
7. SWOT.....	14
8. Finansiell översikt.....	15-17
9. Multipelvärdering.....	18-19
10. Företagsstyrning.....	20
11. Slutord.....	21
12. Disclaimer.....	22
13. Källor och bilagor.....	23

Teaser

- Impala Nordic initierar bevakning på Blick Global Group AB (publ) ("Blick" eller "Bolaget"), en iGaming inkubator som innefattas av tre dotterbolag.
- Blick är en ledande aktör inom digital marknadsföring och organisk sökoptimering.
- Blick strävar efter att uppnå en hög organisk tillväxt på 30% och fortsätter att aktivt förvärva företag med starka kassaflöden.
- 80% av Blicks intäkter omfattas av återkommande intäkter inom digital marknadsföring.
- Blick visar stark omsättningstillväxt och förbättrad lönsamhet drivet av förvärvet av Brand Legends, fotbolls-VM, marknadsförings-aktiviteter, hög aktivitet inom Wiget och god kostnadskontroll.
- Bolaget förväntas fortsätta sin lönsamma tillväxt framöver.

Introduktion till Blick Global Group AB

Blick är en iGaming-inkubator som idag innefattas av tre helägda dotterbolag, OMI Gaming och Wiget Group och Brand Legends. Bolagets nuvarande affärsområden återfinns inom digital marknadsföring respektive spelutveckling.

Fokus för koncernen är att utveckla sina affärer samt löpande se över fler potentiella förvärv och partners inom iGaming.

Översikt

Ticker	BLICK
Lista	Spotlight Stock Market
Aktiekurs.....	2,39 SEK
Antal aktier.....	9 561 421
Börsvärde	22 MSEK
VD	Erik Ahlberg
Ordförande	Rickard Vikström

Ägarlista

<i>Andel</i>	<i>Ägare</i>
27,95%	177 Investment AB
6,12%	Amor Pour Soheil
5,97%	Vision Invest AB
5,25%	Avanza Pension
3,42%	Ribacka Group ABp

Analytiker

Ylber Rexhepi
Vilhelm Ruhr

Bakgrund

Blick är ett svenskt holdingbolag med verksamhet inom iGaming. Bolaget grundades år 2007 och fokuserar på att förvärva, utveckla och driva företag som tillhandahåller outsourcing-lösningar till speloperatörer. Bolaget driver verksamhet genom sina dotterbolag inom digital marknadsföring, organisk sökning och spelutveckling. Blicks tre dotterbolag är följande:

Wiget Group

Wiget Group är ett av Blicks dotterbolag som förvärvades år 2019. Wiget använder bland annat maskininlärning och avancerad optimering för att förbättra och effektivisera marknadsföringsinsatserna för iGaming-operatörer. Wigets affärsmodell kan delas upp i två delar, den första delen innefattar investeringar i mediekampanjer på uppdrag av kunder, där man delar intäkterna med Blick. Den andra delen är plattformsaffärer, där kunderna kan köpa medievolymen genom licensavgifter. Wiget kan bidra till att kunder sparar mellan 35-40% i marknadsföringskostnader genom att ta betalt för varje klick/visning som genereras i utformade kampanjer.

Brand Legends

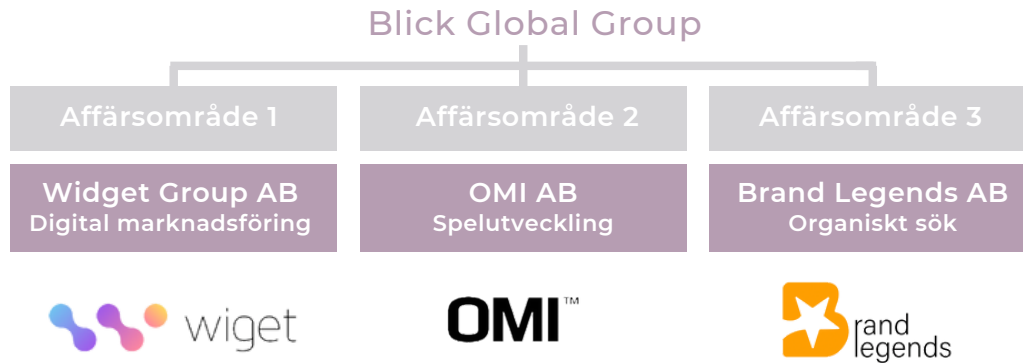
Brand Legends förvärvades av Blick år 2022 och är det färskaste tillskottet i bolaget. Brand Legends driver en verksamhet fokuserad inom SEO, alltså sökmotoroptimering. Brand Legends verksamhet går ut på att hjälpa e-handelskunder att förbättra sina organiska sökresultat. Brand legends har i dagsläget 30 olika kunder, utspridda över fyra geografier. Sammanfattningsvis så kan man säga att det Brand Legends gör är att hjälpa sina kunder att positionera sig högre i sökresultat jämfört med konkurrenter, vilket minskar kundanskaffningskostnader och förbättrar kundtrafiken.

OMI

OMI utvecklar och publicerar teknikbaserade spel för online casino. OMI har tecknat ett distributionsavtal med en global plattform som säkerställer att spelen når internationell räckvidd, något som är väldigt essentiellt. Förhoppningsvis så får vi inom en snart framtid se en lansering av deras första spel, vilket kan vara startskottet för OMIs tillväxtresa.



Business Operation



Marknadsföringsplattform

Blicks egna plattform använder intelligenta optimeringsalgoritmer för att skapa datadrivna mediekampanjer för speloperatörer, vilket i sin tur resulterar i mer effektiva kampanjer med betydande besparingspotential. Kampanjerna bygger på tio års samlad data och ger precisa inriktningsresultat. Marknadslösningarna bidrar också till en mer effektiv auktion av köp av reklamutrymme, vilket görs tack vare inbyggda funktioner för budoptimering som bland annat förhindrar överbetalning. Digital marknadsföring via Blick leder till betydande kostnadsbesparingar på 10-40% med en återbetalningsperiod på fyra till tolv månader, vilket är betydligt lägre än branschsnittet på nio till arton månader. Att Blicks intäktmodell omfattar en prestations- och plattformsaaffär, där 80% av intäkterna är återkommande och kontraktbaserade är väldigt attraktivt.

Spelutveckling

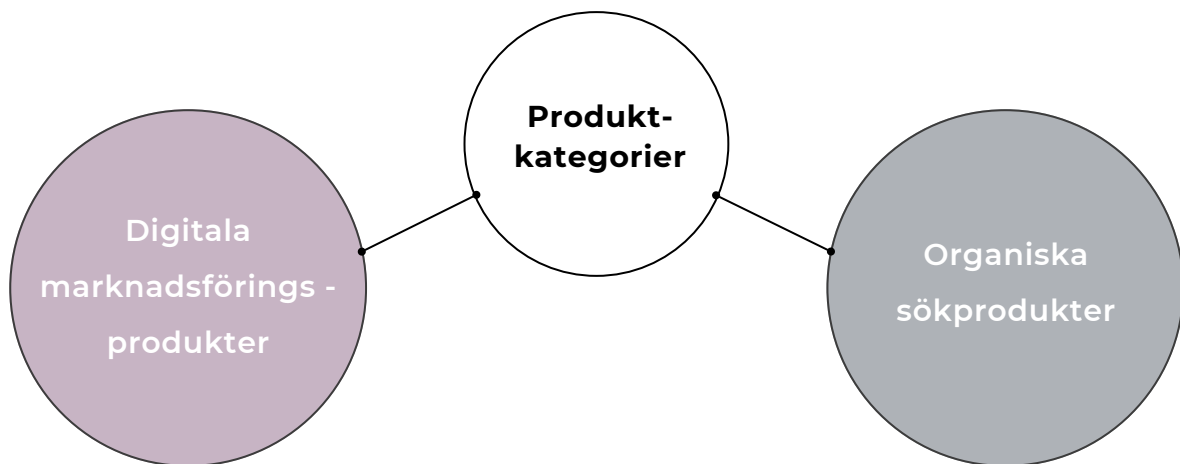
Blicks spelutveckling använder egna teknologier för att utveckla innovativ spelmekanik och funktionalitet, vilket även gör spelen svårare att replikera. Verksamheten finansieras helt av kunderna två år framåt, där Blick för närvarande erhåller betalning för utveckling av fyra nya spel. Blick syftar till att expandera sin in-house kapacitet med spelutveckling inom en snar framtid och producera cirka tio eller fler titlar per spel. Intäktmodellen innebär att Blick får en fast ersättning för utveckling och sedan en varierande ersättning baserat på spelens utveckling.

Organisk sökning

Blicks verksamhet inom organisk sökning hjälper varumärken att få ökad synlighet i organiska sökresultat. Genom att göra detta så kan företag säkerställa att deras kunder enkelt hittar till deras varumärken. Förbättrad organisk sökning kan dessutom hjälpa företag att ligga före sina konkurrenter och förhindra risken att tappa trafik till andra webbplatser. Blick uppskattar att deras kunder inom sök-segmentet i genomsnitt ser ökade intäkter på €250 000 - €750 000 per år efter att ha anslutit sig. Verksamheten drivs som ett återkommande kontrakt som löper över en period på minst tolv månader.

Produkter

Blick erbjuder i dagsläget två olika kategorier av produkter, vilket innefattar digitala marknadsföringsprodukter och organiska sökprodukter. I dessa två olika kategorier ingår det i sin tur fyra olika typer av produkter. Nedan presenteras kortfattat de två olika produktkategorierna, vilket innefattar både digitala marknadsföringsprodukter och organiska sökprodukter.



Digitala marknadsföringsprodukter

ACE

ACE är Blicks Demand Side Platform (DSP) för online gaming media-köpare. Tack vare Blicks algoritmer möjliggör denna plattform en konsolidering och optimering av alla kundens medieinköp och annonseringskampanjer.

Marketplace

Marketplace är en plattform som Blick erbjuder för att möjliggöra för kunden att skapa kampanjer över hela världen. Detta tar Blick i sin tur betalt för via en licensavgift som debiteras på kunden.

React

React hjälper gamingoperatörer att lagra kunddata, skapa segment och anpassa erbjudanden därefter.

Ad Tech

Blick tillhandahåller slutligen även anpassad annonsteknik som är anpassad efter gamingoperatörers specifika behov.

Organiska sökprodukter

Blick erbjuder fyra olika organiska sök-produkter till sina kunder, vilka inkluderar följande:

Innehållssajter

Blick erbjuder kostnadseffektiva webbutvecklingstjänster, vilket inkluderar allt som har att göra med skapandet av webbplatser. Detta kan vara allt från design till innehållsskapande och utveckling. Dock är grundliga fokuset med detta arbete att maximera lönsamheten för kunder och leverera en bra strategi för sökmotoroptimering.

Varumärkesskydd

Sajter för varumärkesskydd är anpassade för att vara i linje med ett varumärkes särskilda riktlinjer och design. För att skapa detta så utformas innehållet noggrant till att bland annat innefatta viktiga varumärkesrelaterade ord.

Hantering av varumärkestrafikskydd

Denna tjänst inkluderar domän anskaffning, länkbyggande, innehållsskapande, design och utveckling samt spårning och rapportering.

Sajt stöd

Förutom innehåll och länkbyggande så erbjuder Blick även supporttjänster för att upprätthålla hemsidors funktionalitet. Detta inkluderar stöd med bland annat WordPress, Cloudflare DDoS-skydd, dolda IP för SEO, serverunderhåll, virusborttagning och OS-kontroll. Dessa supporttjänster är alltså rätt så breda och omfattar som ni kan se det mesta.



Affärsmodell

Blick har för avsikt att skapa organisk tillväxt genom att dra nytta av bland annat dotterbolagens förmåga att utveckla kompletterande tekniklösningar och tjänster. Blicks mål är att finansiera utvecklingen av sina befintliga affärsområden de kommande åren genom att primärt fokusera på att skapa positiva kassaflöden i verksamheten. I Blicks tillväxtstrategi så ingår det bland annat en vision om att man vill förvärva kassaflödespositiva bolag med en kompetent ledning som verkar inom områden där speloperatörer tenderar att outsourca till tredje parter.

Blick har för tillfället investeringar inom marknadsföring, sökning och spelutveckling, vilket gör det möjligt att bygga ett omfattande tjänstepaket för spelkunder samtidigt som detta öppnar upp för korsförsäljning. När det kommer till förvärv så intresserar sig Blick för bolag som både erbjuder kompletterande tjänster till de befintliga affärsområden och nya. Blick har även en filosofi där man vill att förvärv betalas genom en stor andel aktier för att uppmuntra säljarens fortsatta engagemang i Blick. Även om detta låter som en god idé så ska man ha med sig att detta innebär utspädning för aktieägarna. Hittills så har Blick slutfört tre förvärv, de senaste i september 2021 samt maj 2022.



Marknad

Online-spelmarknaden är en marknad som betraktas vara ocyklisk samtidigt som den växer väldigt kraftigt. Marknaden beräknades vara värd cirka 58 miljarder dollar 2021 och förväntas växa med en genomsnittlig årlig tillväxttakt på 12 procent under perioden 2022-2030. Detta skulle innebära att marknaden är värd cirka 145 miljarder dollar årligen 2030, vilket är en betydande storleksökning. Något som är extra intressant med online-spelmarknaden är att den har flera potentiella drivkrafter, vilket bland annat inkluderar följande:

Digital förändring och ökningen av iGaming

Nedstängningen av fysiska kasinon och speloperatörer under covid-19 pandemin ökade efterfrågan på online-alternativ kraftigt. Forskning publicerad i Journal of Gambling Studies kom fram till att användandet av onlinecasino ökade sexfaldigt bland vanliga spelare. Forskningen visade även på att mindre aktiva spelare var dubbelt så benägna att spela online jämfört med tidigare.

Ökad tillgänglighet

Den främsta drivkraften för iGaming beror på ökad tillgång till infrastruktur för onlinespel, tack vare bland annat smartphones och internet. I dagsläget är det en majoritet av jordens invånare som har tillgång till en smartphone och den globala internetpenetrationen ligger på 64%. Det finns idag över 5 miljarder uppkopplade användare av smartphones, vilket ger iGaming-industrin en enorm potential i att växa.

Vilja att betala för tjänster online som driver tillväxt

2021 skickade två tredjedelar av alla vuxna i världen digitala betalningar, medan andelen i utvecklingsländer ökade från 35% år 2014 till 57% 2021. Marknadsandelen för digitala betalningar förväntas att fortsätta växa kraftigt, vilket ger en högre grad av bekvämlighet för konsumenterna, vilket underlättar för expansionen av online-spelmarknaden.



Reglering av branschen som leder till gynnsamma utfall

Online-spelmarknaden har blivit mer tillåtande över hela världen och även mer reglerad. Sverige omreglerade sin spelmarknad den 1 januari 2019, vilket innebar att svenska spelbolag endast tillåts driva sin verksamhet om man har en licens beviljad av skolinspektionen. Efter att omregleringen av marknaden skedde under 2019 så bedömer man i utredningar att andelen spelande hos svenska företag som följer lagstiftningen har ökat väsentligt. Andra länder i och runt Europa, inklusive Schweiz, Spanien, Storbritannien, Italien och Nederländerna har även legaliserat spel, medan länder som Tyskland och Frankrike aktivt överväger att öppna upp branschen. Slutligen så är även IGaming idag lagligt i 6 amerikanska stater, vilket varit ett huvudfokus de senaste åren inom sektorn. USA är nämligen en väldigt stor ekonomi där en potentiell legalisering av IGaming på bred nivå hade skapat attraktiva möjligheter för bolag likt Blick. Dessa legaliserings-trender förväntas dessutom bara att öka i framtiden, vilket skapar en stor adresserbar marknad för Blick.



Ökad deltagande från kvinnor

En av anledningarna till att marknaden för onlinespel expanderar är bland annat tack vare ett ökande antal kvinnliga spelare. En nyligen publicerad rapport från Global Wireless Solutions visade att över 4,6 miljoner amerikanska kvinnor registrerade sig på appar för sportsbetting år 2021, en kraftig ökning med 115% från föregående år. Tillväxten är nästan dubbelt så hög som hos manliga användare, som ligger på cirka 63%. Nu är förvisso inte sportsbetting det som är relevant för Blick men detta pekar tydligt på efterfrågan på spel ökar, vilket är ett fenomen som potentiellt kommer att ses även inom iGaming.

Konkurrens - Marknadsföring och organisk sökning

Som en tredjepartsleverantör verkar Blick inom en bransch där speloperatörer ofta köper tjänster från externa leverantörer. Följaktligen står Bolaget inför hård konkurrens av andra leverantörer som erbjuder liknande tjänster som Blick. Det som gör Blick unikt är att man erbjuder en egen kombination av tjänster inom digital marknadsföring, organisk sökning och spelutveckling.

För att underlätta bedömningen av konkurrenssituationen så är det nödvändigt att dela upp konkurrenter i två grupper, nämligen digital marknadsföring/organisk sökning och spelutveckling. Dessa två grupper skiljer sig åt på grund av överlappningen av erbjudanden inom segmenten när det gäller marknadsföring, försäljning och distribution.

Exempel på två konkurrenter som är jämförbara inom marknadsföring och organisk sökning är:

Raketech Group Holding

Ett börsnoterat och förvärvsdrivet företag som fokuserar på lead generation och innehållsmarknadsföring för europeiska spelbolag. Raketech Group Holding grundades 2010 och har sitt huvudkontor på Malta.

Better Collective

Better Collective grundades 2004 och är en stor aktör inom digitala medier med fokus på sport. Better Collective genererar trafik till sina plattformar genom betald media, organisk sökning och mediepartnerskap. Plattformarna driver i sin tur kunder och användare till operatörerna.



Konkurrens - Spelutveckling

Inom spelutveckling finns det många aktörer globalt sett. Nedan finns ett urval av de företag som Blick anser vara de viktigaste konkurrenterna:

Fantasma Games

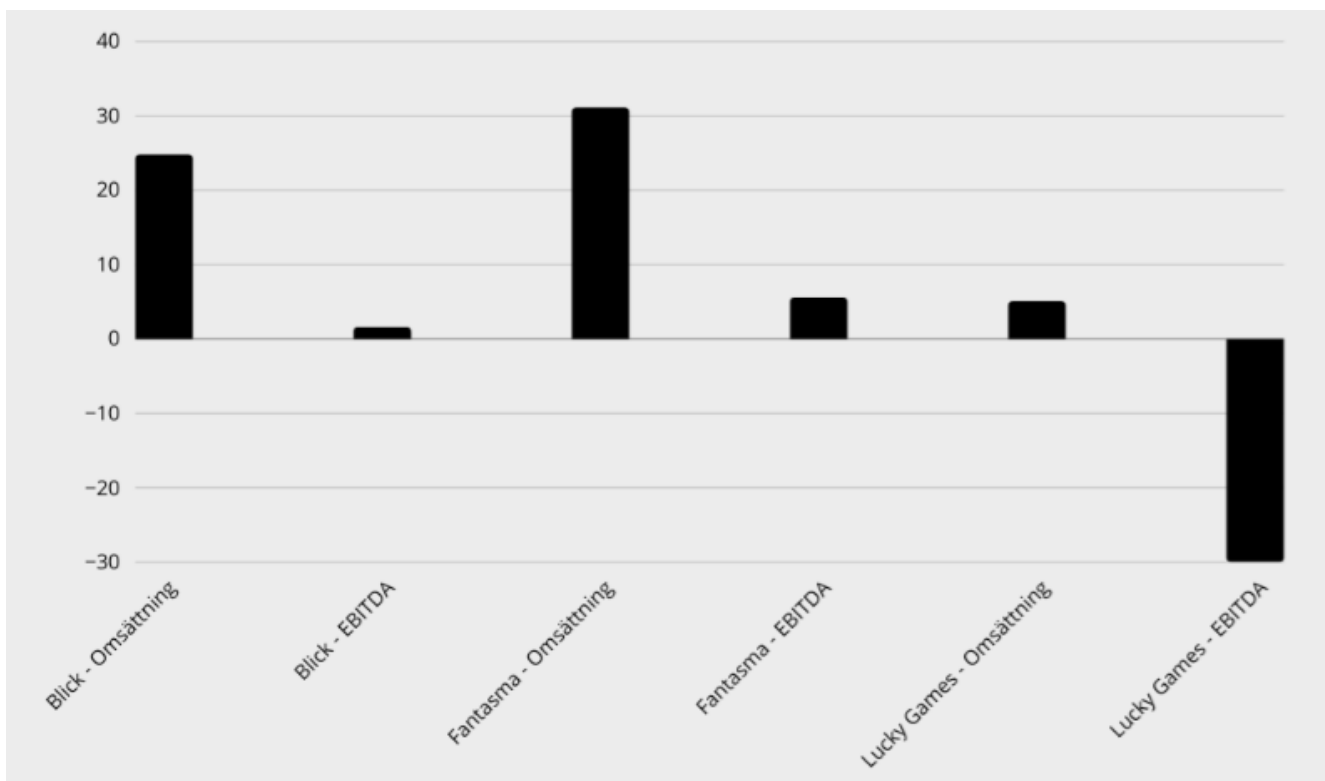
Företaget är en spelstudio med säte i Stockholm, grundat 2016. Fantasma Games utvecklar videoslots avsedda för mobilspel och kunderna återfinns främst i Europa.

LL Lucky Games

Bolaget grundades 2019 och har sitt huvudkontor i Stockholm. LL Lucky Games designar och utvecklar videoslots och utöver utveckling erbjuds även en fullständig lösning för spelintegration till speloperatörer.

Nedan presenteras en figur som jämför Blicks omsättning och EBITDA med bolagen Fantasma Games och LL Lucky Games. För att få en mer nyanserad bild kan det vara värt att nämna bolagens börsvärden, som per den 9/3 uppgår till följande:

- Fantasma Games: 216 MSEK
- Lucky Games: 170 MSEK
- Blick: 27 MSEK



Helåret 2022 (MSEK)

Värdedrivare och risker

Värdedrivare

Stark historik av förvärv

Blicks förvärvsstrategi har gjort det möjligt för Bolaget att expandera sin verksamhet och gå in på nya marknader. Förvärvet av Wiget Group, Brand Legends och OMI har gett Blick tillgång till nya teknologier och en bredare kundbaser. Dessa förvärv har också hjälpt Blick att diversifiera sina intäktsströmmar och minska dess beroende av ett enskilt dotterbolag. Dessutom för Blick ständigt samtal med potentiella uppköpskandidater, där man har som plan att genomföra mellan 1-3 förvärv årligen fram till 2025.

Växande marknad

Den globala online-spelmarknaden förväntas växa med en genomsnittlig årlig tillväxttakt på 12 % från 2022 till 2030. Denna tillväxt drivs bland annat av den ökande populariteten av online-spel, expansionen av mobilspel och tillväxten inom e-sportindustrin. Blicks fokus på att tillhandahålla outsourcing lösningar till speloperatörer positionerar Bolaget väl för att dra nytta av denna tillväxt. Brand Legends och Wiget har också en hög sannolikhet att dra nytta av tillväxten inom digital marknadsföring, som i sig förväntas växa 13,1 % mellan 2023 och 2028.

Uppkomsten av avancerade språkmodeller

En av de stora riskerna som Blick och dotterbolaget Brand Legends står inför är framväxten av avancerade språkliga modeller (LLMs), som till exempel Microsofts Chat GPT och Googles BARD. Dessa verktyg kan bearbeta och analysera stora mängder data och generera högkvalitativt innehåll som kan ersätta äldre SEO-strategier. Detta kan leda till en minskning av efterfrågan på Brand Legends SEO-fokuserade tjänster och i sin tur drabba intäkterna negativt. Eftersom fler och fler företag antar dessa avancerade AI-verktyg förväntas konkurrensen på SEO-marknaden intensifieras, vilket kan sätta press på lönsamheten för Brand Legends.



Stark historik
av förvärv

Växande
marknad

Uppkomsten
av avancerade
språk-
modeller

Risker

Makroekonomiska faktorer kan påverka kortsiktig tillväxt

Flera makroekonomiska utmaningar på kortare sikt såsom stigande inflation, geopolitisk osäkerhet och risken för en recession kan leda till en tillfällig avmattning i tillväxten. Förhoppningsvis så ska Blick klara av dessa utmaningar relativt bra med tanke på att en hel del av kunderna är relativt odrabbade av makroekonomiska faktorer.

SWOT - analys

Nedan sammanställs en SWOT-analys omfattandes av Blicks styrkor, svagheter, möjligheter och hot.



Finansiell översikt

Blick inledde år 2022 med ett negativt resultat under första kvartalet och redovisade därefter tre lönsamma kvartal, vilket resulterade i en årlig intäktsstillväxt på 161%. Samtidigt som Bolaget uppnådde den imponerande tillväxten behöll de även en positiv EBITDA-marginal på 13%. Under 2022 uppgick Blicks omsättning till 24,72 MSEK, jämfört med 16,52 MSEK året innan. Detta skedde bland annat genom en ökning från förvärvet av Brand Legends, som konsoliderades in i gruppen den 1 maj 2022.

Nedan presenteras en översikt av Blicks finansiella ställning mellan 2021 och 2022.

Period	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
Resultaträkning, KSEK				
Omsättning	9,13	3,54	24,72	16,52
Summa intäkter	9,28	3,78	25,45	19,56
Periodens resultat, MSEK	-664	-2,19	-3,86	-2,47
Balansräkning, KSEK				
Tillgångar			126,06	89,77
Summa eget kapital			77,68	67,52
Kassaflöden, KSEK				
Kassaflöde från löpande verksamheten			-1,41	-11,35
Kassaflöde från investeringsverksamheten			-30,32	-2,45
Kassaflöde från finansieringsverksamheten			32,17	14,60
Alternativa nyckeltal				
Periodens resultat, KSEK	-664	-2,19	-3,86	-2,47
EBITDA, KSEK	1,16	-867	1,53	2,14
EBITDA Marginal, %	13 %	-24 %	6 %	13 %
EBIT, KSEK	97	-1,69	-2,48	-1,11
Resultat per aktie, SEK	-0,14	-0,84	-1,06	-1,33

Koncernen rapporterade ett EBITDA-resultat på 1,53 MSEK under 2022, (2,14 MSEK). Det försämrade resultatet beror delvis på att gruppen under perioden hade ökade externa kostnader på ca 7,3 MSEK och att övriga intäkter var betydligt lägre under 2022. Förklaringen till de minskade övriga intäkterna från 2,41 MSEK till 0,4 MSEK, är att Bolaget påverkades av en engångspost när Bolaget återförde avsättningar för köpeskillingen avseende förvärvet av Wiget. Nämnvärt är skillnaden mellan de redovisade totala intäkterna och omsättningen under 2022, vilket beror på aktivering av utvecklingsarbeten.

Balansräkning

Per den 31 december 2022 uppgick gruppens kassa till 2,97 MSEK, vilket är en ökning från de 2,53 MSEK som rapporterades vid slutet av 2021. Samtidigt synd att Bolagets kundfordringar och övriga fordringar ökade ordentligt jämfört med 2021, vilket man bör hålla koll på. Fortsättningsvis så kan man se att den totala mängden tillgångar ökade ordentligt till stor del på grund av ökad goodwill, vilket beror på de utförda förvärven.

Något som sticker rätt så ordentligt är de kraftigt ökande kundfordringarna jämfört med 2021. De totala fordringarna ökar nämligen från ca 1,5 MSEK till ungefär 8,5 MSEK. Enligt bolaget beror dock detta bland på att Wiget ökat sin omsättning, framförallt mot slutet av året samt att förvärvet av Brand Legends ökade kundstocken betydligt. Med det sagt finns det alltså tydliga förklaringar till de ökade fordringarna, vilket inte nödvändigtvis är något problem. Däremot bör det hållas koll på dessa poster och att notera de övergår till verkliga intäkter.

Eget kapital och skulder

Under 2022 ökade de totala skulderna till 48,4 MSEK jämfört med 2,2 MSEK under föregående år. Eget kapital växte till 77,7 MSEK under 2022, jämfört med 67,5 MSEK året innan. Bolaget har även kommunicerat utfallen i sin företrädesemission och den utförda riktade emissionen. I dessa emissioner så inbringade Blick totalt cirka 19 MSEK innan emissionskostnader. Enligt Bolaget så ska dessa pengar först och främst användas till att betala slutlikviden för Brand Legends uppgående till 15 MSEK och ett bryggglån på 1,4 MSEK.

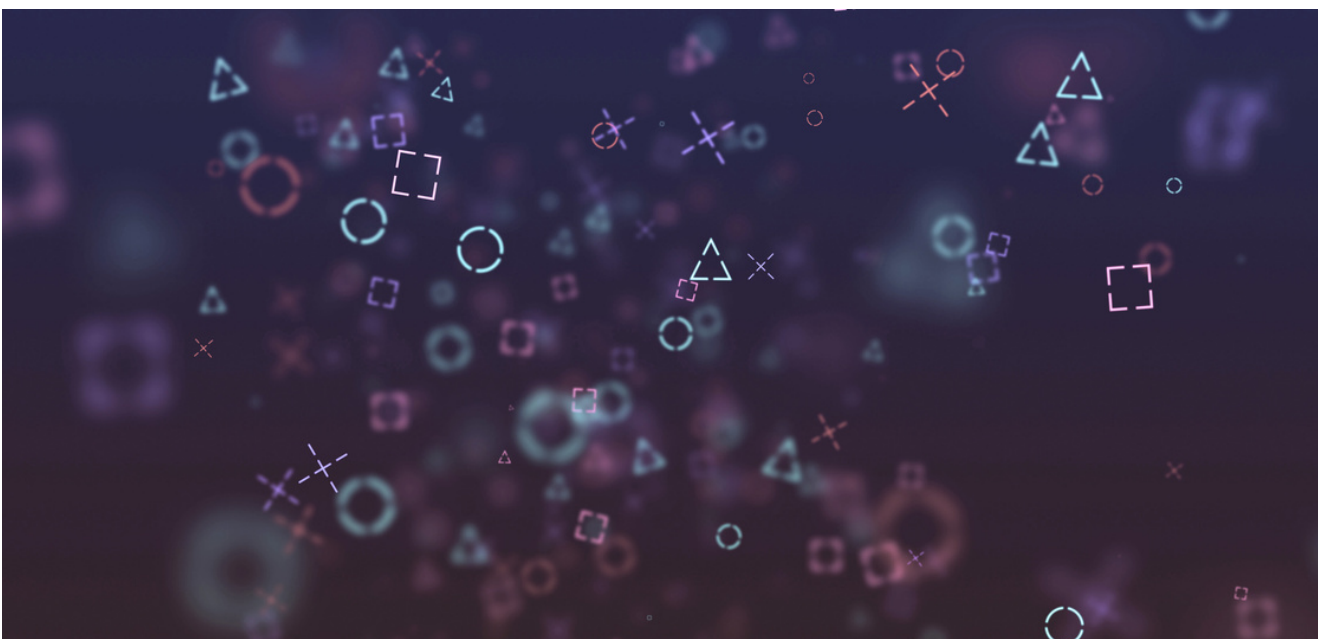
Resultaträkning

Under 2022 åstadkom Blick en kraftig omsättningstillväxt där Bolaget rörde sig från att omsätta 16,5 MSEK 2021 till 24,7 MSEK 2022. Under fjärde kvartalet lyckades bolaget växa omsättningen från 3,5 MSEK året innan till 9,1 MSEK 2022. Detta motsvarar en tillväxttakt på hela 161 %, vilket till stor del kan förklaras av att Fotbolls-VM ägde rum vilket Blick gynnades av.

Vidare är det uppmuntrande att personalkostnaden har sjunkit under Q4 2022. Noterbart är att Bolagets rapport inte är granskad av en revisor. Bolaget uppger dock själva att revisorn är med i arbetet för bokslutskommunikén, även om den inte formellt revideras.

Kassaflöde

Under 2022 genererade Blick ett negativt kassaflöde från den löpande verksamheten på -1,41 MSEK, vilket förvisso var en tydlig förbättring jämfört med 2021, då Bolaget genererade ett negativt kassaflöde på -11,35 MSEK. Anledningen till att den markanta förändring är förändringar i kortfristiga skulder. Om kassaflödet istället beaktas före förändringarna i rörelsekapital noteras att siffran uppgick till 0,76 MSEK (-1,86 MSEK). Fortsättningsvis låg kassaflödet från Bolagets investeringsaktiviteter på -29,98 MSEK (-2,55 MSEK). Förändringen beror främst på förvärvet av Brand Legends. Avslutningsvis genererade Blick kassaflöden från sina finansieringsaktiviteter på 32,17 MSEK, (14,6 MSEK), till följd av bl.a. nyemission om ca 14 MSEK och lån om ca 19 MSEK.



Multipelvärdering

Bakgrund

Den 6 april 2023 stängde Blicks aktie på 2,39 kronor, vilket ger ett börsvärde på ca 23 MSEK. Under helåret 2022 omsatte Blick ca 24,7 MSEK vilket innebär att Bolaget värderas till blygsamma ca 0,9 gånger försäljningen. Fortsättningsvis så uppgick EBITDA-resultatet till 1,53 MSEK vilket innebär att Bolaget värderas till cirka 15x EBITDA. Om man kikar på börsvärdet justerat för nettoskuld så landar EV/EBITDA multipeln på ca 38,5x. Med tanke på att EBITDA är ett rörelseresultat som är justerat kan Bolagets verkliga rapporterade rörelseresultat (EBIT) vara värt att ta hänsyn till. För helåret 2022 uppgick Blicks rörelseresultat till -2,48 MSEK, vilket alltså innebär att Bolaget gjorde en förlust i verksamheten om justeringar exkluderas.

Bolaget har som mål att växa sina intäkter i genomsnitt 30 % årligen under årsperioden 2021-2025. Detta planerar Blick att genomföra genom att bland annat bli mer effektiva och utforska nya intäktströmmar. Blick ska också sträva efter att upprätthålla ett starkt kassaflöde under perioden, samtidigt som man ska uppnå en 20 procentig marginal på EBITDA-basis.

I sin bokslutskommuniké rapporterade Blick totala skulder uppgående till cirka 48,4 MSEK. Samtidigt så hade Blick omsättningstillgångar och kassa på ca 12,3 MSEK. Genom att subtrahera nettokassan till börsvärdet, vilket i det här fallet är - 36,1 MSEK, får man fram ett Enterprise Value på 28 MSEK - (- 36,1) MSEK vilket blir 64,1 MSEK. Med tanke på att Bolagets skulder är hyfsat stora kan detta vara värt att kika på istället för börsvärdet.

Multipelvärdering

I nedan multipelvärdering har det antagits att Bolaget kommer att lyckas nå sina mål om att växa intäkterna med 30 % årligen fram till 2025, samt uppnå målet om en EBITDA marginal på 20 %.

År	2023 e	2024 e	2025 e
Omsättning (sales)	32,1 MSEK	41,7 MSEK	53,3 MSEK
EBITDA	6,42 MSEK	8,34 MSEK	10,66 MSEK
EV/Sales	2 x	1,54 x	1,2 x
P/S	0,87 x	0,67 x	0,53 x
EV/EBITDA	10 x	7,7 x	6 x

Styrelse

Rickard Vikström
Styrelseordförande

Marcus Pettersson
Styrelseledamot

Johannes Thomhave
Styrelseledamot

Soheil Amorpour
Styrelseledamot

Erik Fischbeck,
styrelseledamot

Ledning

Erik Ahlberg
Verkställande Direktör

Pontus Wetterhäll
Extern CFO

Ledning i dotterbolag

Soheil Amorpour
Verkställande direktör för Wiget Group

Anna Dobrovolska
Manager för Brand Legends

André Orefjärd
Verkställande direktör för OMI



Impala Nordic har slutordet

Som en mindre svensk aktör inom iGaming-branschen är Blick Global Group ett intressant bolag med stora tillväxtpotentialer framför sig. Genom sina dotterbolag Wiget Group, OMI och det nyligen utförda förvärvet Brand Legends har Bolaget etablerat och skapat sig en plats i marknaden.

Blick har en stor potential med bland annat sin egen plattform för datadrivna mediekampanjer, sin spelutveckling och sökmotoroptimering. Genom att använda Blicks datadrivna mediekampanjer uppges att kunder kan göra kostnadsbesparingar på ca 10-40 %, vilket helt klart är något som kan driva ökad försäljning för Blick. Fortsättningsvis är det en styrka att hela 80 % av Blicks intäkter är återkommande och kontraktbaserade, en väldigt attraktiv intäktmodell för investerare med tanke på att det ger större förutsägbarhet i Bolaget, vilket i sin tur gör det enklare att räkna på framtiden.

Tack vare en tydlig strukturell tillväxt på marknaderna där Blick är verksamma har Bolaget även en tacksam medvind. Om Blick lyckas ta vara på denna tillväxtpotential finns goda möjligheter att skapa stora aktieägarvärden.

Fortsättningsvis handlas aktien till tämligen attraktiva nivåer sett till potentialen Bolaget besitter. Skulle Blick dessutom nå målsättningen om att växa intäkterna med 30 % årligen fram till 2025, samtidigt som Bolaget uppnår 20 % EBITDA-marginal så handlas aktien till ca 6x EV/EBITDA på 2025 e.

Avslutningsvis så står Blick även inför vissa utmaningar, vilket innefattar bland annat integration av sina förvärv och konkurrens från andra bolag, vilket bör tas i åtanke som investerare.

Disclaimer

© 2022 Impala Nordic. All rights reserved.

Materialet och informationen som upprättats av Impala Nordic är inte att betrakta som investeringsrådgivning av något slag. Varje investeringsbeslut fattas självständigt och tas på egen risk. Finansiella instrument kan både öka och minska i värde, och det finns en risk att du inte får tillbaka investerat kapital. Impala Nordic äger inga aktier i bolaget vid upprättandet av analysen.

Denna analys är oberoende men finansierad. Detta innebär att Impala Nordic har erhållit betalning från Blick Global Group AB (publ) för att upprätta analysen. Impala Nordic reserverar sig för eventuella faktafel, felskrivningar och feltolkningar i analysen.

Källor

1. ScienceDaily: "Gambling advertising on TV increases problem gambling, study finds", May 17, 2021, <https://www.sciencedaily.com/releases/2021/05/210517083636.htm>
2. Datareportal: "Digital 2021: Global Overview Report", <https://datareportal.com/global-digital-overview>
3. Statista: "Global smartphone penetration per capita from 2005 to 2021", <https://www.statista.com/statistics/203734/global-smartphone-penetration-per-capita-since-2005/>
4. International Comparative Legal Guides: "Gambling Laws and Regulations 2022 - Sweden", <https://iclg.com/practice-areas/gambling-laws-and-regulations/sweden>
5. The Baltic Times: "In which European countries are casinos fully permitted?", October 07, 2021, https://www.baltictimes.com/in_which_european_countries_are_casinos_full_y_permitted/
6. Forbes: "Where Is Sports Betting Legal? America's Sports Betting Legalization Map 2022", January 9, 2023, <https://www.forbes.com/sites/willyakowicz/2023/01/09/where-is-sports-betting-legal-america-2022/?sh=39081926386b>
7. MarketWatch: "Blick Global Group AB balance sheet", <https://www.marketwatch.com/investing/stock/blick/financials/balance-sheet?countrycode=se>
8. Spotlight Stock Market: "Blick Global Group AB (publ) completes acquisition of Wiget Group AB and Brand Legends AB", January 25, 2023, <https://www.spotlightstockmarket.com/sv/market-overview/nyheter/nyhets-artikel/?id=90503&publisher=370>
9. Cision: "Blick Global Group AB (publ) acquires Wiget Group AB and Brand Legends AB", Q3 2022, <https://mb.cision.com/Main/11632/3651595/1641056.pdf>
10. Spotlight Stock Market: "Blick Global Group AB (publ) intends to carry out a directed share issue of up to SEK 15 million", October 20, 2022, <https://www.spotlightstockmarket.com/sv/market-overview/nyheter/nyhets-artikel/?id=87455&publisher=370>
11. Blick Global Group: "Investor Relations", <https://blickglobalgroup.com/investor-relations>
12. MarketScreener: "BLICK GLOBAL GROUP AB (PUBL)", <https://www.marketscreener.com/quote/stock/BLICK>