



INBJUDAN TILL FÖRVARV AV AKTIER I RAKETECH GROUP HOLDING PLC

Nasdaq First North är en alternativ marknadsplats som drivs av de olika börserna som ingår i Nasdaq-koncernen. Bolag på Nasdaq First North är inte föremål för samma regler som ställs på bolag som är noterade på den reglerade huvudmarknaden. De är istället föremål för mindre omfattande regler och regleringar som är anpassade för mindre tillväxtbolag. En investering i ett bolag som handlas på Nasdaq First North kan därför vara mer riskfylld än en investering i ett börsnoterat bolag. Samtliga bolag vars aktier är upptagna till handel på Nasdaq First North har en Certified Adviser som övervakar att regelverket efterlevs. Det är börsen (Nasdaq Stockholm AB) som godkänner ansökan om upptagande till handel.

Danske Bank

SEB

VIKTIG INFORMATION FÖR INVESTERARE

Detta prospekt ("Prospektet") har upprättats i samband med erbjudandet av aktier i Raketech Group Holding plc (ett maltesiskt publikt aktiebolag) till allmänheten i Sverige, till institutionella investerare i Sverige och utomlands samt noteringen på Nasdaq First North Premier ("Erbjudandet"). Med "Raketech", "Bolaget" eller "Koncernen" avses i Prospektet, beroende på omständigheterna, Raketech Group Holding plc, koncernen där Raketech Group Holding plc är moderbolag eller något av koncernens dotterbolag. Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial ("Danske Bank") och SEB Corporate Finance, Skandinaviska Enskilda Banken AB ("SEB") är Joint Global Coordinators och Joint Bookrunners ("Managers") i anslutning till Erbjudandet.

Siffror i Prospektet har i vissa fall avrundats och därför är det möjligt att tabellerna i Prospektet inte alltid stämmer. Om inte annat anges är alla finansiella belopp i euro ("EUR") och "MEUR" anger miljoner EUR. Referenser till "SEK" avser kronor, valutan i Sverige, och "MSEK" anger miljoner SEK. Om inte annat uttryckligen nämns häri har Bolagets revisor inte granskat eller reviderat den finansiella informationen i Prospektet.

Erbjudandets struktur

Erbjudandet består av: (i) ett offentligt erbjudande till institutionella och privata investerare i Sverige och (ii) ett riktat erbjudande till institutionella investerare i resten av världen exklusive USA. Erbjudanden och försäljning utanför USA görs i enlighet med bestämmelserna i United States Securities Act från 1933, jämte ändringar ("Securities Act"), som ingår i Regulation S ("Regulation S"). Erbjudandet riktas inte till allmänheten i något annat land än Sverige, och riktas inte heller till personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrering eller åtgärder förutom vad som följer av svensk rätt. Inga åtgärder har vidtagits och kommer heller inte att vidtas i andra jurisdiktioner än Sverige för att tillåta erbjudanden av aktier till allmänheten eller tillåta innehav och distribution av Prospektet eller andra dokument som gäller Bolaget eller aktier i sådan jurisdiktion. Anmälningar om att förvärva aktier som bryter mot dessa regler kan komma att anses vara ogiltiga. Bolaget och Managers kräver att personer som får Prospektet informerar sig om dessa begränsningar och följer dem. Varken Bolaget, Managers eller någon av de Säljande Aktieägarna (såsom definieras nedan) åtar sig något rättsligt ansvar i den händelse att någon person, oavsett om det rör sig om en eventuell investerare eller ej, bryter mot sådana begränsningar. Aktierna som omfattas av Erbjudandet har inte rekommenderats av någon federal eller delstatlig värdepapperskommission eller tillsynsmyndighet i USA. Dessa myndigheter har inte heller bekräftat att innehållet i Prospektet är korrekt och har inte fastställt att informationen är tillräcklig. Att påstå motsatsen utgör brott i USA. Aktierna som omfattas av Erbjudandet har inte registrerats i enlighet med Securities Act eller hos någon tillsynsmyndighet för värdepapper i någon av USA:s delstater, och kommer heller inte att registreras hos dessa. Informationen i Prospektet har tillhandahållits av Bolaget och andra källor som identifieras i Prospektet. Det är inte tillåtet att distribuera Prospektet till någon annan person än den som erbjuds att köpa aktier enligt Managers eller deras representanters specifikationer, samt till eventuella personer som ombetts att ge råd till de personer som erbjudits att köpa aktier i samband med Erbjudandet. Det är förbjudet att reproducera eller distribuera hela eller delar av Prospektet i USA. Prospektet är avsett för varje individuell person som erbjuds att köpa aktier och utgör inte ett erbjudande till någon annan person eller till allmänheten att köpa de aktier som är föremål för Erbjudandet. Prospektet har godkänts och registrerats av Finansinspektionen ("FI") i enlighet med 2 kap., 25 och 26 §§ lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument, som implementerar Europaparlamentets och rådets direktiv 2003/71/EG ("Prospektdirektivet"). Godkännande och registrering av FI innebär inte att FI garanterar att informationen i Prospektet är korrekt eller fullständig. Erbjudandet och Prospektet omfattas av svensk lag. Domstolarna i Sverige har exklusiv behörighet vad beträffar lösande av eventuella meningsskiljaktigheter eller tvister som uppstår i samband med Erbjudandet eller Prospektet.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan Danske Bank komma att delta i transaktioner som stabiliserar, vidmakthåller eller på annat sätt påverkar priset på aktierna i upp till 30 dagar från första dagen för handel i aktierna. Mer specifikt har SEB, Säljande Aktieägare och Bolaget överenskommit att uppdrå åt Danske Bank, i egenskap av stabiliseringsagent ("Stabiliseringsagent"), att kunna övertilldela aktier eller utföra transaktioner i syfte att stödja aktiernas marknadspris på en högre nivå än som annars skulle råda. Stabiliseringsagenten och dess representanter är inte skyldiga att delta i några av dessa åtgärder och det finns därför inte någon garanti för att dessa åtgärder kommer att vidtas. Om de vidtas kan Stabiliseringsagenten eller dess representanter avbryta någon av dessa aktiviteter när som helst och de måste avslutas vid slutet av den 30-dagarsperiod som omnämns ovan. Förutom vad som krävs enligt lagar och regler har Stabiliseringsagenten inte för avsikt att offentliggöra omfattningen av några stabiliseringstransaktioner. Se avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Stabilisering", för närmare information.

Verksamhets- och marknadsinformation

Information i Prospektet som rör marknadsomständigheter, marknadsutveckling, tillväxthastighet, marknadstrender och konkurrensförhållanden på marknaden och i de olika regionerna där Bolaget bedriver sin verksamhet är baserade på data, statistisk information och rapporter från utomstående parter och/eller som har tagits fram av Koncernen baserat på Koncernens information och informationen i de rapporter som tagits fram av dessa utomstående parter. Ytterligare information finns i "Framåtriktade uttalanden och framställning av övriga data – Marknadsdata". Såvitt Bolaget känner till och kan förvissa sig om genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av dessa källor har dock inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle kunna göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

INNEHÅLL

Sammanfattning	2	Eget kapital, skuldsättning och annan finansiell information	101
Risikfaktorer	17	Styrelse, ledande befattningshavare och revisor	104
Framåtriktade uttalanden och presentation av finansiell och övrig information	28	Bolagsstyrning	110
Erbjudande att förvärva aktier i Raketech Group Holding plc	31	Aktieäggande och aktiekapital	115
Bakgrund och motiv	32	Legala frågor och kompletterande information	118
Villkor och anvisningar	33	Vissa skattefrågor i Sverige och Malta	122
Marknadsöversikt	38	Definitioner	125
Verksamhetsbeskrivning	50	Historisk finansiell information	F-1
Utvald finansiell information	81	Revisionsberättelse	F-24
Kommentarer till den finansiella utvecklingen	91	Delårsrapport, januari – mars 2018	F-27
		Adresser	A-1

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Antal aktier som erbjuds

Erbjudandet omfattar lägst 11 764 705 och högst 15 384 615 nyemitterade aktier, där antalet aktier bestäms beroende på det slutliga priset i Erbjudandet så att Bolaget tillförs cirka 400 miljoner SEK före transaktionskostnader. Erbjudandet omfattar också 2 335 670 befintliga aktier som säljs av sex aktieägare, samt att sju ytterligare aktieägare tillsammans med de säljande aktieägarna ("Säljande Aktieägare") har utfärdat en option till Managers som ger Managers rätt att köpa upp till 2 658 042 ytterligare aktier till ett pris motsvarande det slutliga priset i Erbjudandet, för att täcka eventuell övertilldelning eller andra korta positioner, om några, i samband med Erbjudandet.

Erbjudandepreis

Det slutliga Erbjudandepriiset kommer att fastställas inom prisintervallet 26 – 34 SEK per aktie. Erbjudandepriiset till allmänheten kommer inte att överstiga 34 SEK per aktie. Det slutliga Erbjudandepriiset kommer att beslutas av Bolagets styrelse och de Säljande Aktieägarna i samråd med Managers, och kommer att offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 29 juni 2018.

Preliminär tidplan

Anmälningstid, allmänheten i Sverige	19–27 juni 2018
Anmälningstid, institutionella investerare	19–28 juni 2018
Notering på Nasdaq First North Premier	29 juni 2018
Likviddag	3 juli 2018

Övrigt

ISIN-kod	MT0001390104
Kortnamn (ticker) på Nasdaq First North Premier	RAKE

Finansiell kalender

Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 juni 2018	23 augusti 2018
Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 september 2018	22 november 2018

SAMMANFATTNING

Sammanfattningen består av informationskrav (hädanefter refereras dessa till som "Punkter"). Dessa Punkter är numrerade i avsnitten A-E.

Denna sammanfattning innehåller alla de Punkter som ska ingå i en sammanfattning för denna typ av värdepapper och emittent. Eftersom vissa Punkter inte behöver ingå, kan det finnas luckor i numreringen av Punkterna.

Även om en viss Punkt ska ingå i sammanfattningen för denna typ av värdepapper och emittent är det möjligt att det inte finns någon relevant information att ange beträffande sådan Punkt. I sådant fall innehåller sammanfattningen en kort beskrivning av aktuell Punkt tillsammans med angivelsen "Ej tillämplig".

AVSNITT A – INTRODUKTION OCH VARNINGAR

A.1 <i>Introduktion och varningar</i>	Denna sammanfattning bör läsas som en introduktion till Prospektet. Varje beslut om att investera i värdepapperen ska baseras på en bedömning av Prospektet i sin helhet från investerarens sida. Om yrkande avseende information i Prospektet anförs vid domstol, kan den investerare som är känd i enlighet med medlemsstaternas nationella lagstiftning bli tvungen att svara för kostnaderna för översättning av Prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds. Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som lagt fram sammanfattningen, inklusive översättningar därunder, men endast om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller oförenlig med de andra delarna av Prospektet, eller om den inte, läst tillsammans med andra delar av Prospektet, ger nyckelinformation för att hjälpa investerare vid övervägandet att investera i de värdepapper som erbjuds.
A.2 <i>Finansiella mellanhänder</i>	Ej tillämplig. Finansiella mellanhänder har inte rätt att använda Prospektet för återförsäljning eller slutlig placering av värdepapper.

AVSNITT B – EMITTENT

B.1 <i>Firma och handelsbeteckning</i>	Raketech Group Holding plc, organisationsnummer C77421. Bolagets aktier kommer handlas på Nasdaq First North Premier och Bolaget använder i sin verksamhet namnet "Raketech".
B.2 <i>Emittentens säte och bolagsform</i>	Bolaget har sitt registrerade säte i St. Julians, Malta. Bolaget är ett publikt aktiebolag som är bildat och registrerat i Malta i enlighet med den maltesiska aktiebolagslagen. Bolaget bedriver sin verksamhet enligt maltesisk rätt.
B.3 <i>Huvudsaklig verksamhet och marknader</i>	Raketech tillhandahåller prestationsbaserad marknadsföring, så kallad affiliatemarknadsföring, och innehållsbaserad marknadsföring främst inom marknaden för iGaming (eng. <i>interactive gaming</i>). Raketechs verksamhet går ut på att erbjuda produkter genom vilka Bolaget kan guida och influera sport- och spelintresserade användare på iGamingmarknaden till de bästa speltjänsterna. Genom att tillhandahålla produkter med högkvalitativt och aktuellt innehåll ökar Koncernen användares medvetenhet om olika speloperatörers och andra annonsörers erbjudanden för att därigenom underlätta användares val av sluttjänst. Raketech riktar primärt sitt produkt erbjudande mot iGamingoperatörer som bedriver onlinekasino eller onlinesportbetting på egna webbplatser. Bolaget tar betalt av sina kunder genom intäktsdelning, engångsbetalning (CPA, CPM och CPC) fast avgift, eller kombinationer av CPA och intäktsdelning. Raketech är idag aktivt på affiliatemarknaden inom iGaming främst inom onlinekasino- och onlinesportbettingvertikalerna. Vidare är Bolaget primärt verksamt på iGamingmarknaderna i Sverige, Danmark, Finland, Norge och Storbritannien. Dessa fem marknader utgör Koncernens " Huvudmarknader ". Dessutom har Koncernen identifierat iGamingmarknaderna i Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland som " Närliggande Marknader ". Huvudmarknaderna och de Närliggande Marknaderna utgör gemensamt Bolagets " Fokusmarknader ".

Affiliatemarknaden för onlinesportbetting och onlinekasino på Raketechs Fokusmarknader uppgick till 475 respektive 383 miljoner EUR under 2017¹⁾. Antalet heltidsanställda uppgick per den 31 mars 2018 till 95.

1) Raketech Group – Online Gaming Affiliate Market – Independent Report, February 2018

B.4a	<i>Trender</i>	<p>iGamingmarknaden för affiliatebolag drivs dels av trender på den underliggande iGamingmarknaden samt av trender på affiliatemarknaden.</p> <p>Trender på iGamingmarknaden utgörs främst av:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● tilltagande internetpenetration, ● den tekniska utvecklingen, och ● reglering. <p>Trender på affiliatemarknaden utgörs främst av:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● konsolidering, ● reglering, ● ökande mobilanvändning, ● big data, och ● sociala medier.
-------------	----------------	--

B.5	<i>Koncernstruktur</i>	Bolaget är moder- och holdingbolag för det helägda och verksamhetsdrivande dotterbolaget Raketech Group Ltd, som i sin tur är moderbolag till det helägda dotterbolaget Enovator Online Media Ltd. Vidare äger Raketech Group Ltd 50,1 % av aktierna i TV Sports Guide Ltd (tidigare Turtle Gaming Group Ltd) och 51 % av aktierna i Shogun Media Ltd.
------------	------------------------	--

B.6	<i>Större aktieägare</i>	I nedanstående tabell visas aktieägandet i Bolaget per dagen för detta Prospekt och omedelbart efter Erbjudandets genomförande (under de förutsättningar som anges och med ett antagande om ett slutligt pris i Erbjudandet motsvarande mittpunkten i prisintervallet, dvs. 30 SEK). Bolaget har, per dagen för Prospektet 56 aktieägare.
------------	--------------------------	---

Aktieägare	Aktieinnehav före erbjudandet		Efter Erbjudandet (förutsatt att Erbjudandet fulltecknas)		Efter Erbjudandet (förutsatt att Erbjudandet fulltecknas och över-tilldelningsoptionen utnyttjas fullt ut)	
	Antal aktier	Andel	Antal aktier	Andel	Antal aktier	Andel
Tobias Persson Rosenqvist ¹⁾	7 557 975	30,8 %	5 895 225	15,6 %	4 706 465	12,4 %
Erik Skarp ²⁾	3 353 265	13,6 %	3 353 265	8,8 %	3 115 513	8,2 %
Johan Svensson ³⁾	3 174 930	12,9 %	3 174 930	8,4 %	2 937 178	7,7 %
Reine Beck ⁴⁾	1 544 940	6,3 %	1 544 940	4,1 %	1 409 082	3,7 %
Marcus Ingemansson	1 544 940	6,3 %	1 127 810	3,0 %	991 952	2,6 %
Philip Sirbäck ⁵⁾	1 105 785	4,5 %	1 105 785	2,9 %	980 116	2,6 %
AD94 Holding AB ⁶⁾	944 460	3,8 %	944 460	2,5 %	835 774	2,2 %
Kristian Svensson ⁷⁾	789 750	3,2 %	742 370	2,0 %	650 666	1,7 %
Magne Steier ⁸⁾	755 325	3,1 %	755 325	2,0 %	667 014	1,8 %
Michael Holmberg ⁹⁾	591 030	2,4 %	591 030	1,6 %	591 030	1,6 %
Martin Larsson ¹⁰⁾	361 665	1,5 %	325 505	0,9 %	325 505	0,9 %
Bengt Sonnert	226 260	0,9 %	90 510	0,2 %	90 510	0,2 %
Mark Zerafa	182 520	0,7 %	146 020	0,4 %	146 020	0,4 %
Övriga aktieägare ¹¹⁾	2 434 455	9,9 %	2 434 455	6,4 %	2 434 455	6,4 %
Nya aktieägare	–	–	15 669 003	41,3 %	18 019 353	47,5 %
Totalt	24 567 300	100,0 %	37 900 633	100,0 %	37 900 633	100,0 %

1) Tobias Persson Rosenqvist äger sina aktier i Bolaget genom Caramera AB och kapitalförsäkring i Swiss Life (Liechtenstein) AG.

2) Erik Skarp äger sina aktier i Bolaget genom Light Showdown Ltd.

3) Johan Svensson äger sina aktier i Bolaget genom Akterbog Ltd.

4) Reine Beck äger sina aktier i Bolaget via Netfactor AB.

5) Philip Sirbäck äger sina aktier i Bolaget genom Lunnfästet Förvaltning AB eller Videhor Ltd.

6) AD94 Holding AB ägs av David Hjelmstom och Andreas Johannesson.

7) Kristian Svensson äger sina aktier i Bolaget genom Hibbe Venture Capital Ltd.

8) Magne Steier äger sina aktier i Bolaget genom Duke Technologies Ltd.

9) Michael Holmberg äger sina aktier i Bolaget genom Tamiho Invest Ltd.

10) Martin Larsson äger sina aktier i Bolaget genom LM Online Trading Ltd.

11) Utgörs av 42 aktieägare som var för sig äger mellan 0,01 % och 1,50 % av Bolagets aktier.

B.7 Utvald historisk
finansiell
information i
sammmandrag

Den utvalda finansiella informationen för helåren 2017, 2016 och 2015 avser Raketech Group Holding Plc-koncernen och har hämtats från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter som har reviderats av Bolagets revisor i enlighet med den revisionsrapport som finns inkluderad på annan plats i detta Prospekt. Den utvalda finansiella informationen som visas nedan för perioderna som avslutades den 31 mars 2018 och 2017 har hämtats från Bolagets oreviderade konsoliderade finansiella rapport i sammmandrag för perioden januari – mars 2018 som översiktligt har granskats av Bolagets revisor i enlighet med den granskningsrapport som finns inkluderad på annan plats i detta Prospekt. Bolagets reviderade respektive oreviderade finansiella rapporter för aktuella perioder har upprättats i enlighet med IFRS såsom de antagits av EU. Den finansiella informationen som tagits in i denna sammanfattning bör läsas i detta sammanhang.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

EUR	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
	<i>(oreviderad information)</i>		<i>(reviderad information)</i>		
INTÄKTER	4 900 593	3 356 103	17 145 722	10 436 972	2 091 783
Direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter	-170 737	-125 661	-858 685	-189 766	-
Kostnad för ersättningar till anställda	-1 200 755	-545 890	-3 496 982	-986 690	-201 221
Avskrivningar	-193 665	-104 070	-667 022	-59 570	-5 062
Kostnader hänförliga till börsnotering	-127 035	-	-186 686	-	-
Övriga rörelsekostnader	-1 004 938	-467 944	-3 122 744	-1 178 700	-1 810 603
Rörelseresultat (EBIT)	2 203 463	2 112 538	8 813 603	8 022 246	74 897
Finansiella kostnader	-1 251 652	-112 491	-2 738 111	-	-
Resultat före skatt	951 811	2 000 047	6 075 492	8 022 246	74 897
Skatt	-47 591	-100 002	-307 320	-379 151	-26 260
Periodens/årets resultat – summa totalresultat	904 220	1 900 045	5 768 172	7 643 095	48 637
Resultat per aktie hänförligt till aktieägare i moderbolaget under perioden/året (uttryckt i euro per aktie)					
Resultat per aktie	5	11	33	45	29
Resultat per aktie efter utspädning	5	11	33	45	29

B.7 Utvald historisk finansiell information i sammandrag, forts.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

EUR	Per 31 mars		Per 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
	<i>(oreviderad information)</i>		<i>(reviderad information)</i>		
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	53 222 093	30 046 471	46 392 980	17 533 677	-
Materiella anläggningstillgångar	322 925	53 975	318 535	39 502	21 884
Uppskjuten skatt	42 178	297 086	89 768	397 088	-
Summa anläggningstillgångar	53 587 196	30 397 532	46 801 283	17 970 267	21 884
Omsättningstillgångar					
Kundfordringar och övriga fordringar	3 210 689	1 839 393	2 609 883	939 993	1 000 749
Likvida medel	7 392 985	16 095 729	3 099 917	57 222	26 108
Summa omsättningstillgångar	10 603 674	17 935 122	5 709 800	997 215	1 026 857
SUMMA TILLGÅNGAR	64 190 870	48 332 654	52 511 083	18 967 482	1 048 741
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital					
Aktiekapital	1 770	1 750	1 770	1 750	1 691
Överkursfond	999 980	-	999 980	-	204 672
Övriga reserver	1 204 672	1 204 672	1 204 672	1 204 672	-
Balanserad vinst (inklusive årets resultat)	14 364 124	9 591 777	13 459 904	7 691 732	48 637
Summa eget kapital	16 570 546	10 798 199	15 666 326	8 898 154	255 000
SKULDER					
Långfristiga skulder					
Lån	36 242 769	23 080 000	28 076 672	-	-
Belopp att betala hänförliga till förvärv	2 521 709	650 000	585 699	680 000	-
Summa långfristiga skulder	38 764 478	23 730 000	28 662 371	680 000	-
Kortfristiga skulder					
Belopp att betala hänförliga till förvärv	3 007 251	6 990 000	1 332 478	240 000	-
Leverantörs- och övriga skulder	5 072 323	6 011 956	5 967 268	8 346 829	767 481
Aktuella skatteskulder	776 272	802 499	882 640	802 499	26 260
Summa kortfristiga skulder	8 855 846	13 804 455	8 182 386	9 389 328	793 741
Summa skulder	47 620 324	37 534 455	36 844 757	10 069 328	793 741
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	64 190 870	48 332 654	52 511 083	18 967 482	1 048 741

B.7 Utvald historisk finansiell information i sammandrag, forts.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

EUR	Förtremånadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
	<i>(oreviderad information)</i>		<i>(reviderad information)</i>		
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
Kassaflöde från verksamheten	1 261 928	-1 160 155	4 757 576	15 723 670	-157 307
Erlagd ränta	-1 724 204	-	-1 775 694	-	-
Betald inkomstskatt	-106 368	-	-26 261	-	-
Nettokassaflöde från den löpande verksamheten	-568 644	-1 160 155	2 955 621	15 723 670	-157 307
Investeringsverksamheten					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-3 300 000	-5 862 692	-27 474 975	-15 660 403	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-39 707	-18 645	-332 206	-32 153	-22 753
Nettokassaflöde från investeringsverksamheten	-3 339 707	-5 881 337	-27 807 181	-15 692 556	-22 753
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	-	-	-	-	205 163
Nyupplåning	8 201 419	23 080 000	27 894 255	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	8 201 419	23 080 000	27 894 255	-	205 163
Nettoförändring i likvida medel	4 293 068	16 038 508	3 042 695	31 114	25 103
Likvida medel vid periodens/årets början	3 099 917	57 222	57 222	26 108	1 005
Likvida medel vid periodens/årets slut	7 392 985	16 095 730	3 099 917	57 222	26 108

B.7 Utvald historisk finansiell information i sammandrag, forts.

ALTERNATIVA NYCKELTAL SOM INTE DEFINIERAS ENLIGT IFRS

Nedanstående tabeller innehåller vissa finansiella och operationella nyckeltal som inte har definierats enligt IFRS. Bolaget anser att dessa nyckeltal ger värdefull information till investerare eftersom de i kombination med (men inte istället för) andra nyckeltal möjliggör utvärdering av aktuella trender på ett värdefullt sätt. Dessa nyckeltal ska dock inte betraktas som en ersättning för poster som beräknas enligt IFRS. Eftersom alla bolag inte alltid beräknar dessa nyckeltal på samma sätt är det inte säkert att presentationen häri är jämförbar med andra bolags nyckeltal med samma benämningar. Notera således att tabellerna och beräkningarna ej reviderats och ej är IFRS-baserade såvida inget annat anges.

EUR (om inget annat anges)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
	<i>(Icke reviderad information)</i>		<i>(Icke reviderad information)</i>		
Intäktsstillväxt					
Intäktsstillväxt (%)	46,0 %	50,2 %	64,3 %	399,0 %	–
Organisk tillväxt (%)	10,2 %	22,3 %	16,6 %	35,4 %	–
Intäkter per ersättningsmodell					
Intäktsdelning, andel av intäkter (%)	46,9 %	56,4 %	54,5 %	56,2 %	–
Engångsintäkter, andel av intäkter (%)	39,5 %	21,4 %	25,7 %	17,3 %	–
Fasta avgifter, andel av intäkter (%)	13,6 %	22,1 %	19,8 %	26,4 %	–
Intäkter per produktvertikal					
Onlinekasino, andel av intäkter (%)	71,4 %	76,2 %	69,9 %	89,5 %	–
Onlinesportbetting, andel av intäkter (%)	26,0 %	15,7 %	25,1 %	10,5 %	–
Övrigt, andel av intäkter (%)	2,6 %	8,1 %	5,0 %	0,0 %	–
Intäkter per geografisk marknad					
Sverige, andel av intäkter (%)	–	–	60,6 %	85,2 %	100,0 %
Finland, andel av intäkter (%)	–	–	12,5 %	4,8 %	–
Norge, andel av intäkter (%)	–	–	10,4 %	6,7 %	–
Danmark, andel av intäkter (%)	–	–	8,1 %	0,0 %	–
Norden, andel av intäkter (%)	95,3 %	90,8 %	91,7 %	96,8 %	100,0 %
Storbritannien, andelen av intäkter (%)	–	–	5,7 %	1,9 %	–
Övriga länder, andel av intäkter (%)	–	–	2,7 %	1,3 %	–
Övriga marknader, andel av intäkter (%)	4,7 %	9,2 %	8,3 %	3,2 %	–

B.7 Utvald historisk finansiell information i sammandrag, forts.

EUR (om inget annat anges)	Förtremånadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
	<i>(Icke reviderad information)</i>		<i>(Icke reviderad information)</i>		
Lönsamhet					
Rörelsemarginal (%)	45,0 %	62,9 %	51,4 %	76,9 %	3,6 %
Justerat rörelseresultat (EBIT)	2 330 498	2 112 538	9 000 289	8 022 246	74 897
Justerad rörelsemarginal (%)	47,6 %	62,9 %	52,5 %	76,9 %	3,6 %
EBITDA	2 397 127	2 216 608	9 480 625	8 081 816	79 959
EBITDA-marginal (%)	48,9 %	66,0 %	55,3 %	77,4 %	3,8 %
Justerad EBITDA	2 524 162	2 216 608	9 667 311	8 081 816	79 959
Justerad EBITDA-marginal (%)	51,5 %	66,0 %	56,4 %	77,4 %	3,8 %
Anställda					
Antal heltidsanställda vid periodens slut	95	59	102	52	11
Övriga icke-finansiella alternativa nyckeltal					
Antal hänvisade NDCs under perioden	16 243	15 238	67 193	33 386	5 270
Tillväxt i antal NDCs i jämförelse med föregående period (%)	6,6 %	84,3 %	101,3 %	533,5 %	–
Mobiltrafik, andel av total trafik (%)	63,6 %	59,2 %	60,2 %	52,5 %	–

DEFINITIONER AV NYCKELTAL SOM INTE DEFINIERAS ENLIGT IFRS

Icke IFRS-mått	Definition	Motivering
<i>Intäkstillväxt (%)</i>	Tillväxt i intäkter beräknad i jämförelse med föregående period, uttryckt i procent.	Detta nyckeltal möjliggör jämförelse av tillväxttakt mellan olika perioder, mot marknader samt gentemot Bolagets konkurrenter.
<i>Organisk intäkstillväxt (%)</i>	Tillväxt i intäkter, i jämförelse med föregående period, för den underliggande verksamheten inklusive intäkstillväxt som genererats av förvärvade tillgångar från det datum då förvärv integrerats i Bolaget, uttryckt i procent.	Bolaget använder organisk intäkstillväxt för ett mått på långsiktig hållbar tillväxt.
<i>Intäkter per ersättningsmodell (%)</i>	Intäkter som härstammar från Bolagets olika ersättningsmodeller (intäktsdelning, engångsintäkter och fasta avgifter) uttryckt i procent av intäkter.	Raketech anser att detta nyckeltal är ett användbart mått för att visa från vilka typer av ersättningsmodeller som intäkter genereras från och därigenom visa Bolagets förmåga att generera intäkter av olika karaktär, vilket också visar på Bolagets förmåga att skraddarsy sina partneravtal utefter typ av produkt och varje specifikt partnersamarbete.

B.7 Utvald historisk finansiell information i sammandrag, forts.

DEFINITIONER AV NYCKELTAL SOM INTE DEFINIERAS ENLIGT IFRS, forts.

Icke IFRS-mått	Definition	Motivering
<i>Intäkter per vertikal (%)</i>	Intäkter som härstammar från de vertikaler (onlinekasino, onlinesporbetting och övrigt) inom vilka Bolaget erbjuder sina produkter uttryckt i procent av intäkter.	Raketech anser att detta nyckeltal är ett användbart mått för att visa utvecklingen av Bolagets produkter inom de vertikaler Bolaget är verksamt.
<i>Intäkter per geografisk marknad (%)</i>	Intäkter som härstammar från de geografiska marknaderna (Norden: Sverige, Finland, Norge och Danmark, samt Övriga marknader: Storbritannien och övriga länder) inom vilka Bolaget är verksamt uttryckt i procent av intäkter.	Raketech anser att detta nyckeltal är ett användbart mått för att visa Bolagets exponering mot särskilda marknader och intäktsutvecklingen inom dessa.
<i>Rörelseresultat (EBIT)</i>	Resultat före finansiella kostnader och skatt.	Raketech anser att rörelseresultat (EBIT) är ett användbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten.
<i>Rörelsemarginal (%)</i>	Rörelseresultat (EBIT) som en andel av intäkter.	Raketech anser att rörelsemarginal (EBIT) är ett användbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten.
<i>Justerat rörelseresultat (EBIT)</i>	Rörelseresultat (EBIT) justerat för kostnader hänförliga till börsnotering.	Raketech anser att justerat rörelseresultat (EBIT) är ett användbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten justerat för kostnader hänförliga till börsnotering.
<i>Justerad rörelsemarginal (%)</i>	Justerat rörelseresultat (EBIT) som en andel av intäkter.	Raketech anser att justerad rörelsemarginal (EBIT) är ett användbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten, justerat för kostnader hänförliga till börsnotering.
<i>EBITDA</i>	Resultat före finansiella kostnader, skatt och av- och nedskrivningar.	Raketech anser att EBITDA är ett användningsbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten och ett bra mått på kassaflöde från den löpande verksamheten.
<i>EBITDA-marginal (%)</i>	EBITDA som en andel av intäkter.	Raketech anser att EBITDA-marginal är ett användbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten.
<i>Justerad EBITDA</i>	EBITDA justerad för kostnader hänförliga till börsnotering.	Raketech anser att justerad EBITDA är ett användbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten justerat för kostnader hänförliga till börsnotering och använder justerad EBITDA vid beräkning av Bolagets kassagenerering.

B.7 Utvald historisk finansiell information i sammandrag, forts.

DEFINITIONER AV NYCKELTAL SOM INTE DEFINIERAS ENLIGT IFRS, forts.

Lücke IFRS-mått	Definition	Motivering
<i>Justerad EBITDA-marginal (%)</i>	Justerad EBITDA som en andel av intäkter.	Raketech anser att justerad EBITDA-marginal är ett användbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten, justerat för kostnader hänförliga till börsnotering.
<i>Anställda</i>	Antalet anställda vid slutet av perioden.	Antalet anställda per period ger ett mått på antalet personer som involveras i den totala verksamheten.
<i>NDCs</i>	New Depositing Customers, onlinespelare som Bolaget hänvisat och som gör sin första insättning på en av Raketechs partners webbplatser.	Raketech anser att NDCs är ett användbart mått för att visa vad det är som driver intäkter och långsiktig organisk tillväxt.
<i>Mobiltrafik (%)</i>	Andel mobiltrafik av total trafik, uttryckt i procent.	Raketech anser att detta mått är användbart för att visa Bolagets förmåga att erbjuda produkter på alla typer av plattformar och vara i framkant gällande marknadstrender såsom en ökad mobilanvändning.

KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA UTVECKLINGEN I SAMMANDRAG Jämförelse mellan perioderna januari – mars 2018 och januari – mars 2017

Intäkterna uppgick till 4 901 TEUR, motsvarande en ökning om 46 procent, under januari – mars 2018 jämfört med januari – mars 2017. Av intäktsökningen utgjorde organisk tillväxt 10 procent. Ökningen var främst hänförlig till ett ökat antal NDCs, fokus på mediaprodukter som ledde till högre trafikvolymer, samt till förvärven under perioden. Sammantaget genomfördes två förvärv med medföljande kunddatabaser, domäner och hemsidor. Förvärven gjordes inom kasinoaffiliatevertikalen inom sökmotoroptimering med fokus på den svenska marknaden. Förvärven förväntas stärka Koncernens produkt erbjudande och geografiska räckvidd. Koncernens kostnader för ersättning till anställda uppgick till 1 201 TEUR, motsvarande en ökning om 120 procent, under januari – mars 2018 jämfört med januari – mars 2017. Som en andel av Koncernens intäkter ökade kostnader för ersättning till anställda från 16 procent under januari – mars 2017, till 25 procent under januari – mars 2018. Ökningen härleds huvudsakligen till den signifikanta ökningen av antalet anställda i linje med Koncernens starka tillväxt under perioden. Koncernens övriga rörelsekostnader uppgick till 1 005 TEUR, motsvarande en ökning om 115 procent, under januari – mars 2018 jämfört med januari – mars 2017. Som en andel av Koncernens intäkter ökade övriga rörelsekostnader från 14 procent under januari – mars 2017, till 21 procent under januari – mars 2018. Ökningen härleds främst till ökningen av antal anställda som medförde diverse operationella kostnader så som hyreskostnader, kostnader för mjukvara samt kostnader för licenser. Koncernens resultat före skatt uppgick till 952 TEUR, motsvarande en minskning om 52 procent, under januari – mars 2018 jämfört med januari – mars 2017. Koncernens eget kapital ökade från 10 798 TEUR under januari – mars 2017 till 16 571 TEUR under januari – mars 2018 och Koncernens långfristiga skulder ökade från 23 730 TEUR under januari – mars 2017 till 38 764 TEUR under januari – mars 2018. Koncernens likvida medel minskade från 16 096 TEUR under januari – mars 2017 till 7 393 TEUR under januari – mars 2018.

B.7 Utvald historisk finansiell information i sammandrag, forts.

KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA UTVECKLINGEN I SAMMANDRAG, forts.

Jämförelse mellan räkenskapsåren 2017 och 2016

Under 2017 uppgick intäkterna till 17 146 TEUR motsvarande en ökning om 64 procent jämfört med 2016 främst relaterat till 9 genomförda förvärv av varierande storlek under perioden. Av intäktsökningen utgjorde organisk tillväxt 17 procent. Koncernens direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter uppgick till 859 TEUR, motsvarande en ökning om 352 procent, under 2017 jämfört med 2016, relaterat till investeringar i expansion av produktportföljen. Koncernens kostnader för ersättning till anställda uppgick till 3 497 TEUR, motsvarande en ökning om 254 procent, under 2017 jämfört med 2016. Som en andel av Koncernens intäkter ökade kostnader för ersättning till anställda från 9 procent under 2016, till 20 procent under 2017. Ökningen av dessa kostnader var delvis relaterade till genomförda förvärv under perioden men också åtgärder för att förbereda Koncernen för fortsatt tillväxt. Under 2017 uppgick Koncernens avskrivningar på immateriella tillgångar till 667 TEUR, motsvarande en ökning om 1 020 procent, jämfört med 2016. Ökningen av avskrivningarna var i stor del relaterade till avskrivningar på förvärvade tillgångar. Koncernens övriga rörelsekostnader uppgick till 3 123 TEUR, motsvarande en ökning om 165 procent, under 2017 jämfört med 2016. Ökningen i övriga rörelsekostnader är främst förknippade med investeringar i Koncernens IT-plattform The HUB. Under 2017 uppgick Koncernens finansiella kostnader till 2 738 TEUR, jämfört med 0 TEUR 2016. Koncernens resultat före skatt uppgick till 6 075 TEUR, motsvarande en minskning om 24 procent, under 2017 jämfört med 2016. Koncernens eget kapital ökade från 8 898 TEUR under 2016 till 15 666 TEUR under 2017 och Koncernens långfristiga skulder ökade från 680 TEUR under 2016 till 28 662 TEUR 2017. Ökningen i långfristiga skulder är relaterad till lånefinansieringen via Ares Management Ltd ("Ares"). Koncernens likvida medel ökade från 57 TEUR under 2016 till 3 100 TEUR under 2017.

Jämförelse mellan räkenskapsåren 2016 och 2015

Intäkterna uppgick till 10 437 TEUR, motsvarande en ökning om 399 procent, under 2016 jämfört med 2015. Av ökningen utgjorde organisk tillväxt 35 procent främst relaterad till ökningen av antalet genererade NDCs. Koncernens övriga rörelsekostnader uppgick under 2016 till 1 179 TEUR, motsvarande en minskning om 35 procent, jämfört med 2015. Som en andel av Koncernens intäkter minskade övriga rörelsekostnader från 87 procent under 2015 till 11 procent under 2016 främst relaterat till att övriga rörelsekostnader inte växt i samma takt som intäkterna. Koncernens resultat före skatt uppgick till 8 022 TEUR, motsvarande en ökning om 10 611 procent, under 2016 jämfört med 2015. Koncernens eget kapital ökade från 255 TEUR under 2015 till 8 898 TEUR under 2016 och Koncernens långfristiga skulder ökade från 0 TEUR under 2015 till 680 TEUR 2016. Koncernens likvida medel ökade från 26 TEUR under 2015 till 57 TEUR under 2016.

Väsentliga händelser efter 31 mars 2018

Under helåret 2017 inledde Koncernen förhandlingar med en aktieägare (Tobias Persson Rosenqvist) till vilken Koncernen hade en skuld på 2,0 miljoner EUR. Förhandlingarna avsåg en konvertering av partens skuld till ett värde av 1,1 miljoner EUR till eget kapital samt partens efterskänkning av återstoden av beloppet. Transaktionen slutfördes andra kvartalet 2018.

Den 9 april 2018 infördes ett aktiebaserat incitamentsprogram för vissa nyckelanställda (inklusive konsulter med anställningsliknande villkor). Programmet utvecklades under H1 2017, styrelsen fattade beslut i oktober 2017 och i april 2018 implementerades samt offentliggjordes programmet för de nyckelanställda. Marknadsvärdet och priset (optionspremien) har fastställts med hjälp av Black & Scholes värderingsmodell och den totala kostnaden för det aktiebaserade incitamentsprogrammet beräknas uppgå till motsvarande 0,5 miljoner EUR, och kommer att redovisas under intjänandeperioden som uppgår till upp till tre år. Utspädningen för aktieägarna väntas bli ca 2 procent för hela programmet.

Den 28 april 2018 emitterades 5 009 nya aktier i Raketech Group Holding plc, samtliga med ett nominellt värde på 0,27 EUR per aktie. 1 707 av dessa aktier emitterades till en kurs om 601,74 EUR per aktie (motsvarande cirka 4,46 EUR per aktie efter omräkning för den split som genomfördes i maj 2018), 84 till en kurs om 620,27 EUR per aktie (motsvarande cirka 4,59 EUR per aktie efter omräkning för den split som genomfördes i maj 2018) och återstående 3 218 av aktierna emitterades till en kurs om 332,98 EUR per aktie (motsvarande cirka 2,47 EUR per aktie efter omräkning för den split som genomfördes i maj 2018).

Den 3 maj 2018 ingick koncernen ett tillgångsöverföringsavtal med Mediaclever Sverige AB, icke närstående parter. Tillgångsöverföringen innefattade i huvudsak tillgångar i form av affiliatekonton och immateriell egendom bestående av domäner.

Den 6 juni 2018 genomförde koncernen ett förvärv av 51 % av aktierna i Shogun Media Ltd. Förvärvet förväntas främst stärka Raketechs pay-per-click kunskaper och kommer att betalas kontant.

B.8	Utvald proforma-redovisning	Ej tillämplig. Prospektet innehåller ingen proformaredovisning.
B.9	Resultatprognos	Ej tillämpligt. Bolaget offentliggör ingen resultatprognos.
B.10	Revisionsanmärkning	Ej tillämplig. Det finns inte några anmärkningar i revisionsberättelserna.
B.11	Otillräckligt rörelsekapital	Ej tillämplig. Det är Bolagets bedömning att dess nuvarande rörelsekapital och likvida medel är tillräckliga för behoven de närmsta tolv månaderna från den dag då Prospektet offentliggörs.

AVSNITT C – VÄRDEPAPPER

C.1	<i>Slag av värdepapper</i>	Befintliga och nyemitterade aktier i Raketech Group Holding plc, organisationsnummer C77421 (ISIN: MT0001390104). Bolagets aktier handlas under kortnamnet RAKE.
C.2	<i>Valuta</i>	Aktierna i Bolaget är utfärdade i enlighet med maltesisk rätt och är denominerade i EUR. Aktierna kommer efter Erbjudandet att handlas i SEK.
C.3	<i>Totalt antal aktier i Bolaget</i>	Per dagen för detta prospekt uppgår det utgivna aktiekapitalet till 49 134,60 EUR fördelat på 24 567 300 utgivna och fullt betalda aktier med ett nominellt värde om 0,002 EUR. Enligt Bolagets stiftelseurkund kan Bolagets aktiekapital uppgå till maximalt 150 000 000,12 EUR fördelat på maximalt 75 000 000 060 aktier med ett nominellt värde om 0,002 EUR. Det finns endast ett aktieslag i Bolaget. Efter genomförandet av erbjudandet kommer Bolagets aktiekapital uppgå till 75 801,27 EUR fördelat på 37 900 633 aktier under antagande om ett erbjudandepris i mitten på prisintervallet.
C.4	<i>Rättigheter som sammanhänger med värdepapperen</i>	Samtliga aktier medför samma rösträtt. Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämman och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget. Samtliga aktier har lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuellt överskott i händelse av likvidation. Det finns inga restriktioner avseende rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige eller Malta. Betalningar till aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är däremot normalt föremål för svensk kupongskatt. Vid emission av nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen. Enligt Bolagets bolagsordning kan nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler emitteras med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.
C.5	<i>Inskränkningar i den fria överlåtbarheten</i>	Ej tillämplig. Bolagets aktier är inte föremål för några överlåtelsebegränsningar.
C.6	<i>Upptagande till handel</i>	Ej tillämplig. Bolagets styrelse har ansökt om notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier. Nasdaq Stockholm AB beslutade den 18 juni 2018 att uppta Bolagets aktier till handel under förutsättning att spridningskravet för Bolagets aktier uppfylls senast på den första handelsdagen. Handeln beräknas påbörjas den 29 juni 2018.
C.7	<i>Utdelningspolicy</i>	<ul style="list-style-type: none"> Koncernen verkar inom en växande marknad som genomgår konsolidering, och för att kapitalisera på detta, avser Koncernen därför att prioritera tillväxt genom bland annat fortsatt förvävsaktivitet. Framtida utdelningar kommer ske efter bedömning av Koncernens övergripande finansiella ställning, tillväxtutsikter, lönsamhet, möjlighet till förvärv och kassaflöden.

AVSNITT D – RISKER

D.1	<i>Huvudsakliga risker relaterade till emittenten, dess verksamhet och branschen</i>	<p>I relation till Koncernens verksamhet och bransch finns huvudsakligen följande risker:</p> <ul style="list-style-type: none"> Koncernens verksamhet är beroende av dess förmåga att upprätthålla en effektiv sökmotoroptimering och marknadsföring på internet och aktörer som Google, Facebook, Instagram, YouTube och Twitch, kan i framtiden införa strategier som är avsedda att förhindra sökmotoroptimering eller marknadsföring från oberoende parter, däribland Koncernen. De lagar och regler som gäller för iGamingmarknaden är komplexa, under ständig utveckling och i vissa fall även föremål för osäkerhet. Det finns även risk att nya lagar, regler eller förbud införs eller befintliga regelverk som reglerar Koncernens verksamhet i stort förändras vilket påverkar Koncernens verksamhet direkt. Sådana förändringar i den regulatoriska miljön, inklusive förslaget till ett nytt licenssystem på den svenska marknaden som föreslås träda i kraft den 1 januari 2019, kan väsentligt påverka Koncernens sätt och möjligheter att bedriva verksamhet. De avgifter som Koncernen är berättigad till enligt dess kundavtal är beroende av kundernas beräkningar av intäkter och administrationsavgifter och kunders bedrägliga beteende eller misstag kan leda till att Koncernen erhåller lägre avgifter än vad Koncernen är berättigad till enligt dess kundavtal. Koncernens intäkter är i huvudsak hänförliga till intäkter från iGamingoperatörer, och Koncernens framgång är därför beroende av en fortsatt popularitet för iGaming vilket i sin tur är beroende av, bland annat, förekomsten av välfungerande och för Bolaget fördelaktiga lagar och regler samt fortsatt god och ökande tillgång till bredband för privatpersoner samt rådande sociala normer vilka påverkar populariteten och acceptansen för iGaming. Koncernen är också beroende av att iGamingoperatörerna kan erbjuda slutanvändarna en attraktiv spelplattform, eftersom en slutanvändare annars riskerar söka sig till en annan aktör som inte är kund till Koncernen.
------------	--	--

- D.1** *Huvudsakliga risker relaterade till emittenten, dess verksamhet och branschen, forts.*
- Koncernens intäkter är föremål för säsongsmässiga fluktuationer beträffande slutanvändarnas spelaktivitet och efterfrågan vilket visar sig i ökad slutanvändaraktivitet och ökade insatsvolymen under det andra halvåret varje år. Eftersom delar av Raketechs verksamhet fokuseras mot sportresultat och betting påverkas slutanvändarnas aktivitet också av större sportevent som till exempel VM i fotboll eller större mästerskap.
 - Den tidigare gynnsamma skattessituationen för bolag verksamma inom iGaming har blivit mindre gynnsam och en ökande trend är att licensieringsreglering åtföljs av olika typer av konsumtionsskatter, som innebär att iGamingoperatörerna, som villkor för att inneha en licens, måste betala skatt på spelintäkter som kan härledas till en specifik jurisdiktion. En ökad skattebörda för iGamingoperatörer kan medföra att Koncernens intäkter från intäktsdelningsarrangemangen med sina kunder minskar.
 - Enligt många av Koncernens kundavtal kan kunderna avsluta sina avtal med Koncernen med kort varsel utan att något avtalsbrott eller liknande inträffat. Detta kan leda till minskade intäkter från kunder och kundförluster till följd av att avtal sägs upp eller löper ut efter att en kort löptid har förflytit.
 - Koncernen bedriver verksamhet i en starkt konkurrensutsatt bransch och konkurrerar dels med nya och etablerade lokala och internationella aktörer inom marknadsföring på internet, dels med andra aktörer som använder sig av traditionella marknadsföringsmetoder. Koncernen måste kontinuerligt erbjuda och utveckla nya funktioner samt genomföra regelbundna systemuppdateringar som fortsätter att locka nya besökare till dess webbplatser för att kunna generera en tillräcklig mängd internettrafik till sina kunder.
 - Koncernen är för sin framgång beroende av sina tekniska system och funktioner, och Koncernens förmåga att identifiera och åstadkomma tekniska förändringar är avgörande för Koncernens framtida förmåga att generera intäkter. Om Koncernens nuvarande och eventuella framtida utvecklingsinitiativ inte är tillräckliga finns det en risk att Koncernen tappar kunder eller tvingas ändra sin avgiftsstruktur på ett sätt som är mindre fördelaktigt för Koncernen.
 - Koncernen är beroende av att både Koncernen själv och dess kunder upprätthåller funktionalitet och drift av IT- och kommunikationssystem. Koncernen och dess kunder är utsatta och sårbara för olika typer av IT-brott.
 - Koncernen är beroende av att kunna fortsätta växa genom förvärv. Om Koncernen inte kan erhålla finansiering, för förvärv eller för den löpande verksamheten, på kommersiellt gångbara villkor eller om Koncernen inte alls kan erhålla finansiering, finns en risk att Koncernen inte kan genomföra förvärv som planerat.
 - Koncernen har vuxit snabbt och måste fortsatt tillämpa en hållbar tillväxtstrategi för att fortsätta nå framgångsrika resultat. För att uppnå Koncernens resultat- och tillväxtmål måste Koncernen framgångsrikt hantera affärsmöjligheter, intäktsströmmar, produkt- och tjänstekvalitet inom verksamheten samt öka kapaciteten och internettrafiken i enlighet med kraven från befintliga och presumtiva kunder.
 - Koncernen är beroende av sin förmåga att behålla, anställa och dra nytta av kvalificerad personal och det finns en risk att medlemmar i Bolagets ledningsgrupp eller andra nyckelpersoner bestämmer sig för att lämna Koncernen. Det kan vara svårt att behålla och attrahera kvalificerade nyckelpersoner och andra anställda med rätt kompetens, i synnerhet till följd av att den geografiska placeringen av Koncernens säte inte överensstämmer med de internationella marknader som Koncernen är verksam på.
 - Koncernen publicerar både eget innehåll och innehåll som tillhandahålls av tredje part på sina webbplatser. Koncernen kan hållas ansvarig gentemot en sådan tredje part om publicerat material innebär ett intrång i dennes upphovsrätt, varumärke eller övriga immateriella rättigheter eller om materialet innebär ett intrång i andra parter upphovsrätt, varumärke eller övriga immateriella rättigheter. Detta gäller också om innehållet är nedsättande, vilsedande, brottsligt eller på annat sätt strider mot gällande lagar och regler.
 - Koncernens viktigaste immateriella rättigheter är dess domännamn, kunddata, upphovsrätt, företagshemligheter, rätten att förvärva domännamn, dess varumärken samt egenutvecklad teknik. Om Koncernen inte kan förvärva eller använda lämpliga domännamn i de länder där Koncernen bedriver verksamhet, eller i länder dit Koncernen kan komma att expandera sin verksamhet, kan det resultera i en försämrad konkurrenskraft.
 - Koncernens intäkter hamnar initialt hos dess kunder, som faktureras för Koncernens andel av intäkterna. Innan Koncernens fakturor slutligt har reglerats är Koncernen föremål för kreditrisker genom risken att gå miste om betalning.
 - Såväl iGamingbranschen som konsumentkreditbranschen är periodvis föremål för negativ publicitet. Det finns således en risk att Koncernens kunders renommé försämras, oavsett om sådan negativ publicitet är felaktig eller missvisande, vilket kan påverka Koncernens kunders intäkter väsentligt negativt, och därmed även Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.
 - Koncernens kunder påverkas av allmänna ekonomiska trender och konsumenttrender som ligger utanför Koncernens och kundernas kontroll. Det finns en risk att ogynnsamma ekonomiska förhållanden eller andra makroekonomiska faktorer minskar slutanvändarnas disponibla inkomster, antalet online-spelare som använder sig av iGamingplattformar samt de belopp som onlinespelarna spelar för, vilket påverkar Koncernens intäkter indirekt.

<p>D.1 <i>Huvudsakliga risker relaterade till emittenten, dess verksamhet och branschen, forts.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Branschen för prestationsbaserad marknadsföring som Koncernen verkar i, är relativt nyetablerad och är därmed föremål för större osäkerheter och risker än bolag som är verksamma i mer etablerade branscher. Det är också svårare att upprätta långsiktiga prognoser i en nyetablerad bransch eftersom tillgången till historiska data är begränsad. ● Nya regler som syftar till att skydda den personliga integriteten kommer inom kort träda i kraft i EU och Sverige vilket medför nya krav i förhållande till Bolagets behandling av personuppgifter. Om Koncernen missköter insamling och behandling av slutanvändares personuppgifter eller i övrigt strider mot kommande skärpta lagkrav kan civil- eller straffrättsliga sanktioner, inklusive viten till betydnande belopp, riktas mot Koncernen eller dess ledning. ● Koncernen är exponerad för olika finansiella risker, såsom finansierings- och refinansieringsrisk, likviditetsrisk, valutarisk och ränterisk, som innebär risken för att finansieringen inte kan erhållas eller förnyas vid utgången av dess löptid, eller endast kan erhållas eller förnyas till kraftigt ökade kostnader eller på oförmånliga villkor, risken att Koncernen inte kan infria sina betalningsförpliktelser utan att kostnaden för att erhålla betalningsmedel ökar avsevärt, risken för att valutakursfluktuationer får negativ effekt på Bolagets resultaträkning, balansräkning och kassaflöde samt risken för att verkligt värde eller framtida värde på ett finansiellt instrument kommer att fluktuera på grund av förändringar av marknadsräntorna.
<p>D.3 <i>Huvudsakliga risker relaterade till värdepappren</i></p>	<p>I relation till Bolagets aktier finns huvudsakligen följande risker:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Aktiekursen kan vara föremål för betydande fluktuationer, exempelvis till följd av att marknadsens bedömning av Bolagets aktier förändras eller att en viss händelse inträffar. Aktiemarknaden kan i sig vara föremål för betydande fluktuationer avseende pris och volym, som inte nödvändigtvis behöver vara relaterade till Bolagets verksamhet eller framtidsutsikter. ● Det finns en risk för att en aktiv och likvid handel i Bolagets aktier inte kommer att utvecklas och därmed en risk för att aktieägare inte kommer att kunna avyttra sina aktier eller endast kan avyttra sina aktier med förlust. ● Kursen på Bolagets aktie kan sjunka om det sker omfattande försäljning av aktier i Bolaget, särskilt försäljningar av Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare och större aktieägare eller när ett större antal aktier säljs. ● Vissa större aktieägare kan fortsätta ha ett betydande inflytande över Koncernen och dess verksamhet och det är möjligt att dessa aktieägares intressen inte överensstämmer med andra aktieägares intressen. ● Emission av ytterligare värdepapper eller skuldebrev kan sänka marknadsvärdet på Bolagets aktier och späda ut de ekonomiska eller röstrelaterade rättigheterna för befintliga aktieägare. ● Bolagets aktier kommer handlas i SEK men utbetalning av utdelning sker i EUR. Investerare vars referensvaluta inte är EUR kan därför drabbas av nedgångar i värdet på EUR i förhållande till respektive investerarens referensvaluta. ● Bolagets förmåga att betala utdelning i framtiden kan vara begränsad och är beroende av flera faktorer. Det går inte att förutse om utdelning kommer att föreslås eller fastställas under ett visst år. ● Värdepapperslagstiftningen i vissa jurisdiktioner kan begränsa Bolagets möjligheter att tillåta aktieägare från sådana jurisdiktioner att utnyttja sin företrädesrätt vid eventuella framtida emissioner. ● Enligt det spridningskrav som ställs av Nasdaq First North Premier ska en tillräcklig andel av emittentens aktier finnas i allmän ägo och ett tillräckligt antal aktieägare ska finnas. Om inte spridningskraven är uppfyllda kan ansökan om notering av aktierna komma att avslås.

AVSNITT E – ERBJUDANDE

E.1	<i>Emissionsintäkter och emissionskostnader</i>	Bolaget förväntas erhålla en likvid om 400 miljoner SEK före avdrag för transaktionskostnader som betalas av Bolaget. Koncernens transaktionskostnader i samband med Erbjudandet förväntas uppgå till 35 miljoner SEK inklusive provision och avgifter till Danske Bank och SEB (uppgående till 20 miljoner SEK) samt andra rådgivare. Bolaget kommer inte erhålla några intäkter från försäljningen av de aktier som erbjuds av de Säljande Aktieägarna.
E.2a	<i>Motiv och användning av emissionslikvid</i>	<p>Raketech är en Maltabaserad marknadsföringsaktör vars primära verksamhet går ut på att genom sina onlineprodukter guida och influera sport- och spelintresserade användare på iGamingmarknaden till de bästa speltjänsterna.</p> <p>Raketech grundades 2010 med fokus på affiliateverksamhet för primärt onlinepoker på den svenska marknaden. Koncernen har sedan dess utvecklats till att även fokusera på onlinekasino, onlinesportbetting och mediaprodukter, och har expanderat sitt produkterbjudande till hela den nordiska marknaden. Erbjudandet och noteringen bedöms främja Bolagets fortsatta tillväxt, ge Raketech tillgång till kapitalmarknaderna och etablera en diversifierad bas av nya svenska och internationella aktieägare. Bolaget bedömer också att noteringen på Nasdaq First North Premier kommer att öka kännedomen om Bolaget bland kunder och potentiella medarbetare samt bidra till ökad transparens och kvalitet inom iGamingmarknaden.</p> <p>Raketechs styrelse avser att, i enlighet med ett bemyndigande i bolagsordningen, besluta om nyemission av aktier och Erbjudandet omfattar både befintliga aktier och nyemitterade aktier i Bolaget. Raketech beräknas tillföras ungefär 400 miljoner SEK, före emissionskostnader om ungefär 35 miljoner SEK vilka ska betalas av Bolaget i samband med Erbjudandet. Raketech förväntar sig därmed erhålla en nettolikvid om ungefär 365 miljoner SEK. Raketech avser att i första hand använda nettolikviden (upp till cirka 30 miljoner EUR) för att optimera den befintliga kapitalstrukturen genom att delvis refinansiera befintlig lånefacilitet erhållen via Ares, där de utnyttjade beloppen per den 31 mars 2018 uppgick till 38,2 miljoner EUR. Raketech avser i andra hand att använda nettolikviden (upp till cirka 4,1 miljoner EUR) för att erlagga tilläggs-köpeskillingar för gjorda förvärv¹⁾ samt i tredje hand (upp till sådana belopp som återstår efter första- och andrahandsändamålen) för att genomföra eventuella nya och närtida värdeskapande förvärv. Den exakta fördelningen av emissionslikviden är bland annat beroende av eventuella nya förvärvsmöjligheter. En optimerad kapitalstruktur syftar till att underlätta framtida förvärv och därigenom främja fortsatt långsiktig och lönsam tillväxt. Raketech kommer inte att erhålla några intäkter från försäljning av befintliga aktier.</p>
1)	Tilläggsköpeskillingar vid gjorda förvärv består av kontraktsförpliktelser till följd av förvärv av immateriella tillgångar från tredje parter. Beloppet som Koncernen kan behöva reglera enligt sådana avtal bedömdes per den 31 mars 2018 vara 4,8 miljoner EUR och redovisas i koncernens delårsrapport över finansiell ställning i sammandrag. Per den 31 mars 2018 anses 2,6 miljoner EUR förfalla till betalning inom mindre än 12 månader från slutet av rapporteringsperioden. Förvärvet av tillgångar av MediaClever Sverige AB den 3 maj 2018 innebär en maximal tilläggsköpeskillning om ytterligare ca 1,5 miljoner EUR (15 miljoner SEK) och förfaller till betalning i februari 2019.	
E.3	<i>Erbjudandets former och villkor</i>	<p>Erbjudandet omfattar lägst 11 764 705 och högst 15 384 615 nyemitterade aktier, där antalet aktier bestäms beroende på det slutliga priset i Erbjudandet så att Bolaget tillförs cirka 400 miljoner SEK före transaktionskostnader. Erbjudandet omfattar också 2 335 670 befintliga aktier som säljs av av sex av de tolv Säljande Aktieägarna.</p> <p>Erbjudandet kan komma att omfatta ytterligare högst 2 658 042 aktier, motsvarande högst 15 procent av det totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet, om Övertilldelningsoptionen, vilken kan utnyttjas av Managers helt eller delvis under 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier, utnyttjas för att förvärva ytterligare aktier av de Säljande Aktieägarna till ett pris motsvarande det slutliga priset i Erbjudandet, för att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet.</p> <p>Erbjudandet riktar sig till allmänheten i Sverige och till institutionella investerare i Sverige och utomlands. Det slutliga Erbjudandepriiset kommer att fastställas inom Prisintervallet 26 – 34 SEK per aktie.</p> <p>Anmälan om förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet till allmänheten ska ske under perioden 19–27 juni 2018 och avse lägst 200 aktier och högst 30 000 aktier, i jämna poster om 100 aktier. Anmälningssedeln kan förlängas vilket offentliggörs genom pressmeddelande före utgången av anmälningssedeln den 27 juni 2018. För sent inkommen anmälan, liksom ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel, kan komma att lämnas utan avseende. Inga ändringar eller tillägg får göras för förtryckt text. Endast en anmälan per person får göras.</p> <p>Institutionella investerare i Sverige och utomlands erbjuds möjligheten att delta genom ett särskilt anbudsförfarande som äger rum under perioden 19–28 juni 2018. Anmälningssedeln i erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och internationellt kan förkortas eller förlängas. Sådan ändring av anmälningssedeln förväntas offentliggöras av Bolaget genom ett pressmeddelande senast den 28 juni 2018.</p> <p>Anmälan kan göras till Danske Bank, Avanza eller Nordnet enligt varje banks särskilda instruktioner. Det slutliga priset i Erbjudandet kommer offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 29 juni 2018.</p>

E.4	<i>Intressen och intressekonflikter</i>	<p>Flera styrelseledamöter och ledande befattningshavare har ekonomiska intressen i Erbjudandet, dels genom att äga aktier eller optioner i Bolaget, dels genom att vissa av dessa dessutom är Säljande Aktieägare.</p> <p>Bolagets finansiella rådgivare Danske Bank och SEB eller närstående bolag till Danske Bank och SEB har tidvis, som ett led i sin normala verksamhet, och kan i framtiden komma att, tillhandahålla investeringsbanktjänster, finansiell rådgivning och andra tjänster åt Bolaget, de Säljande Aktieägarna eller någon närstående part till dem. Vidare kan Danske Bank och SEB som ett led i sin normala verksamhet komma att inneha Bolagets aktier eller de Säljande Aktieägarnas aktier i syfte att genomföra investeringar för deras räkning respektive för deras närståendes räkning. För vissa av dessa transaktioner och tjänster förekommer det generellt, av sekretessskäl och på grund av interna förfaranden eller gällande regler och bestämmelser, begränsningar avseende informationsdelning. Danske Bank och SEB har erhållit och kommer att erhålla sedvanliga avgifter och arvoden för dessa transaktioner och tjänster och kan komma att ha ett intresse som eventuellt inte är förenligt med eller skulle kunna strida mot potentiella investerares och Koncernens och/eller de Säljande Aktieägarnas intressen.</p>
E.5	<i>Säljande Aktieägare och lock-up avtal</i>	<p>De Säljande Aktieägarna är Tobias Persson Rosenqvist, genom bolag och kapitalförsäkring, Erik Skarp (styrelseledamot), genom bolag, Johan Svensson (styrelseledamot och CCO), genom bolag, Martin Larsson (CPO), genom bolag, Marcus Ingemansson, Reine Beck, genom bolag, Philip Sirbäck, genom bolag, AD94 Holding AB, Kristian Svensson, genom bolag, Magne Steier, genom bolag, Bengt Sonnert och Mark Zerafa.</p> <p>De Säljande Aktieägarna, styrelseledamöter och ledande befattningshavare som äger aktier i Bolaget, samt aktieägare som innan Erbjudandet äger 0,3% eller mer av det totala antalet aktier, har åtagit sig gentemot Mangers att inte utan Mangers skriftliga samtycke, eller i enlighet med vissa förutbestämda undantag, sälja eller pantsätta några aktier (eller vidta vissa liknande transaktioner) under en period om 180 dagar från första dag för handel i aktierna såvitt avser aktieägare (inklusive Säljande Aktieägare) och under en period om 360 dagar från första dag för handel i aktierna såvitt avser styrelseledamöter och ledande befattningshavare som äger aktier.</p> <p>Vidare kommer Bolaget genom placeringsavtalet åta sig gentemot Managers att, under en period om 180 dagar från första dag för handel i aktierna, inte utan Managers skriftliga samtycke eller i enlighet med vissa undantag, direkt eller indirekt, sälja eller pantsätta några aktier (eller vidta vissa liknande transaktioner) eller offentliggöra en avsikt att vidta någon sådan transaktion.</p>
E.6	<i>Utspädningseffekt</i>	<p>Vid full teckning av 15 384 615 nya aktier kommer antalet aktier och röster i Bolaget öka med sammanlagt högst 15 384 615 till sammanlagt högst 39 951 915, vilket motsvarar en utspädning om cirka 38,5 procent av kapitalet och rösterna.</p>
E.7	<i>Kostnader som åläggs investerare</i>	<p>Ej tillämplig. Courtage utgår ej.</p>

RISKFAKTORER

En investering i Bolaget är förenad med risker. Investerarare bör noggrant överväga de specifika riskfaktorer som beskrivs nedan samt all övrig information i Prospektet innan de investerar i Bolaget. Bolaget anser att dessa risker är de mest betydande för eventuella investerarare, men riskerna beskrivs inte i prioritetsordning eller i någon annan särskild ordning. Om någon av dessa risker inträffar kan det ha en väsentlig negativ inverkan, direkt såväl som indirekt, på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat. I sådana fall är det möjligt att börskursen för Bolagets aktier sjunker och investerarare kan förlora en del av eller hela sin investering i Bolagets aktier. Vidare är riskerna nedan inte de enda risker som Koncernen kan komma att utsättas för. Det är möjligt att Bolaget inte är medvetet om vissa risker eller anser att vissa risker är oviktiga som senare visar sig vara viktiga.

Prospektet innehåller även framåtriktade uttalanden som är baserade på antaganden och uppskattningar och som är föremål för risker och osäkerheter. Bolagets faktiska resultat kan skilja sig väsentligt från förväntningarna i dessa framåtriktade uttalanden. Detta kan ske som en följd av många faktorer, inklusive bland annat de risker som beskrivs nedan.

RISKER RELATERADE TILL BRANSCHEN OCH BOLAGET

Raketechs verksamhet är beroende av dess förmåga att upprätthålla en effektiv sökmotoroptimering och marknadsföring på internet och aktörer som Google, Facebook, Instagram, YouTube och Twitch, kan i framtiden införa strategier som är avsedda att förhindra sökmotoroptimering eller marknadsföring från oberoende parter, däribland Koncernen.

Raketech arbetar med prestationsbaserad marknadsföring som hänvisar onlinebesökare på Koncernens olika webbplatser vidare till dess kunder. Sett till intäkter och antal utgör kunderna, till en majoritet, men inte uteslutande, av speloperatörer inom den internetbaserade spelindustrin ("iGaming"). Vidare utgör en begränsad del av den nuvarande kundbasen av kunder, i form av kreditgivare, inom den innovationsdel där Bolaget utvecklar nya produkter och utvärderar nya marknader (det så kallade "Lab"). Dessutom är även andra aktörer, såsom TV-kanaler, annonskunder på vissa av Raketechs hemsidor.

Huvuddelen av Koncernens intäkter genereras av ett tjugotal enskilda produkter. Mängden besökare, och därmed intäkterna, på produkter som är webbplatser kan variera kraftigt inom relativt korta tidsperioder, inklusive till följd av faktorer som Koncernen inte kan påverka. I den mån någon eller alla av dessa webbplatser skulle upphöra att vara lika framgångsrika, till följd av ändrat kundbeteende eller annat, kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Raketechs verksamhet är därmed i hög grad beroende av Koncernens förmåga att generera internettrafik till sina webbplatser. Detta kräver i sin tur att Koncernen, utöver att erbjuda webbplatser med ett innehåll som väcker besökarnas intresse och uppfyller deras specifika krav, också är framgångsrik med att få onlinebesökare (som inte känner till Koncernens webbplatser sedan tidigare) att hitta Raketechs webbplatser när de använder sökmotorer som framförallt Google men även andra sökmotorer som exempelvis Bing och Yahoo!. Detta uppnås i första hand genom sökmotoroptimering (eng. *search engine optimisation*) ("SEO") vilket är en process som optimerar webbplatser så att de rankas så högt som möjligt på olika sökmotorer och därmed lockar till sig en hög mängd trafik. Onlinebesökare lockas även delvis genom att använda betald media i form av så kallad pay per click-marknadsföring ("PPC"), genom till exempel Google AdWords och annonser på till exempel Facebook och YouTube. Effektiv SEO och andra typer av marknadsföring är därför viktiga verktyg för att generera internettrafik till Koncernens webbplatser och onlinespelare till Koncernens kunder. Dataanalys och tester av kombinationer av webbplatser och olika nyckelords relevans är avgörande för att generera trafik till en webbplats och Koncernen är i hög grad beroende av sin expertis som analyserar sådan data. Vidare påverkas Koncernen av hur sökmotorernas algoritmer är utformade. Sökresultaten via sökmotorerna genereras beroende på algoritmen. Vid en uppdatering eller förändring av algoritmen måste Koncernen anpassa sitt arbete med SEO i motsvarande mån för att upprätthålla goda resultat. Ett sådant arbete kan vara omfattande och ett misslyckande med detta kan ha en

väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Vidare genererar Raketech trafik till sina egna eller kunders webbplatser genom olika sociala medier, vilket är en metod som förväntas bli allt viktigare i framtiden. Koncernen är därför i hög grad beroende av förmågan att skapa och upprätthålla onlinesamhällen som fångar slutanvändares intresse och som framgångsrikt, direkt eller indirekt, kan leda besökare vidare till Koncernens kunders webbplatser.

Det finns en risk att sökmotorer eller sociala medier kan utveckla och ändra sina affärsmodeller till att erbjuda liknande tjänster som Koncernen. Det finns även en risk att sökmotorer motverkar SEO från tredje parter, som Koncernen. Stora sökmotorer och sociala medier, såsom Google, Bing, Yahoo!, Facebook, Instagram, YouTube, Twitter eller Twitch har betydligt större ekonomiska resurser än Koncernen, vilket skulle innebära att Koncernen har minimala möjligheter till att stå emot förändringar som de ovan nämnda. Även andra justeringar av sökmotorer eller sociala medier kan komma att drabba Koncernen negativt. Förändringar av förutsättningarna för att bedriva SEO eller driva onlinesamhällen, lika effektivt som idag eller överhuvudtaget, kan få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Om lagstiftning ändras eller om aktörer som Google, Bing, Yahoo!, Facebook, Instagram, YouTube, Twitter eller Twitch ändrar sina interna regelverk eller strategier på ett sådant sätt att Koncernen hindras från att marknadsföra sig via betalda sökord (såsom Google AdWords) eller via annonser, kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens möjligheter att generera internettrafik till dess kunder. Om Koncernens kunder i större utsträckning än idag börjar marknadsföra sin egen verksamhet genom betalda sökord som Google AdWords, exempelvis på grund av förändringar i regelverket för iGaming, kan det innebära att konkurrensen hårdnar, särskilt såvitt avser möjligheten att erhålla attraktiva rankingar hos sökmotorer. En sådan utveckling kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Beroende av lagar, regler och tillstånd

Branschen för prestationsbaserad marknadsföring är i de flesta relevanta jurisdiktioner inte föremål för särskild reglering. Raketechs verksamhet består huvudsakligen av att hänvisa internetbesökare på Koncernens olika webbplatser till sina kunders webbplatser och Koncernens kunder är huvudsakligen aktiva inom iGamingbranschen. De lagar och regler som gäller för iGamingmarknaden är komplexa, under ständig utveckling och i vissa fall även föremål för osäkerhet. Sådan osäkerhet inkluderar osäkerhet kring myndigheters anpassning till och kunskap om lagar och regler, särskilt såvitt avser marknader som är föremål för ny- eller omreglering. Ofta skiljer sig även praxis på marknaden (både hos myndigheter och operatörer) från den formella regleringen. Detsamma gäller för andra branscher, såsom kreditgivningsbranschen, där Koncernen har kunder inom ramen för Lab-verksamheten.

I många länder är spel på internet förbjudet eller begränsat. Bland annat har flera delstater i USA strikta regler avseende spel på internet. Även flera europeiska länder har infört, eller arbetar med att införa, reglering av iGaming som kommer att medföra att iGamingoperatörerna, och i vissa fall även dess leverantörer, måste uppfylla vissa krav, såsom att inneha en landspecifik licens, betala spelskatt, bedriva sin verksamhet på en domän inom landet samt redovisa spelstatistik löpande.

I september 2015 beslutade den svenska regeringen att tillsätta en särskild utredning med uppdrag att lämna förslag till en ny spelreglering som ska präglas av ett högt konsumentskydd, hög säkerhet i spelen samt tydliga förutsättningar för aktörerna på spelmarknaden. Den 5 april 2018 överlämnades regeringens proposition 2017/18:220, "En omreglerad spelmarknad" till riksdagen för beslut. Förslaget innebär införandet av ett licenssystem för alla aktörer, inklusive aktörer som erbjuder spel online, som agerar på den svenska spelmarknaden. Den nya lagen förslås innehålla särskilda bestämmelser om marknadsföring som bland annat innebär att marknadsföringen måste vara måttfull, att vissa begränsningar i direktreklam införs samt medför krav på att information om lägsta ålder för tillåtet spelande tydligt anges. Förslaget innebär att en punktskatt om 18 procent tas ut på licenspliktigt spel. Den nya regleringen föreslås träda ikraft den 1 januari 2019 och ansökningar om licens ska kunna lämnas in efter den 1 augusti 2018. Eftersom cirka 60 procent av Bolagets intäkter är hänförliga till den svenska marknaden finns det risk för att osäkerhet kring eller oväntade resultat av ett eventuellt licenssystem väsentligt kan påverka Bolagets intäkter och rykte eller leda till omställningar av Bolagets verksamhet, vilket i sin tur ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Det finns en risk att Koncernens kunder eller potentiella kunder förlorar sina licenser eller inte erhåller de licenser som krävs, vilket kan påverka Koncernens möjlighet att upprätthålla sina kundnätverk och vilket således kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens möjligheter att bedriva sin verksamhet. Vidare kan nya och förändrade lagar och regler i olika jurisdiktioner påverka Bolagets verksamhet både direkt och indirekt, exempelvis genom att Bolagets kunders lönsamhet minskar och ett ökat antal marknadsaktörer och således fler konkurrenter.

Det finns vidare en risk att hela eller delar av Raketechs verksamhet direkt regleras, exempelvis genom att det införs krav på licenser eller tillstånd för att bedriva verksamheten i vissa jurisdiktioner, eller införs förbud att bedriva verksamheten. Exempel på detta är införandet av höga skattesatser, krav på teknisk integration eller krav på att servrar ska befinna sig i den aktuella jurisdiktionen, inskränkningar i produkter som tillåts, marknadsföringsrestriktioner etc. Per datumet för Prospektet finns till exempel ett lagförslag i Belgien som innebär att många former av affiliatemarknadsföring förbjuds eller försvåras inom Belgien. Även i Malta finns ett förslag att införa ett nytt legalt regelverk för spelprodukter och -tjänster (eng.

commercial communications regulations). Såsom det föreslagna regelverket är utformat skulle det bredda tillämpningsområdet för existerande regler och innebära strängare krav för och större begränsningar på Raketechs verksamhet. Om det föreslagna regelverket antas kommer Raketech att behöva göra en genomgripande analys för att tillse att Bolagets verksamhet kan anpassas och regelverket följas samt tillse att Bolaget inte orsakar att dess iGamingkunder bryter mot sina respektive krav under regelverket. Det är inte möjligt att förutse om nämnda lag- och regelverksförändringar kommer genomföras, eller när lagar och regler som reglerar eller annars berör Koncernen kan komma att ändras eller antas och vilka effekter det får för Koncernen och dess verksamhet. Ytterligare regleringar inom detta område riskerar leda till att ytterligare resurser behöver avsättas för tolkning och tillämpning av gällande lagar och regler kring exempelvis marknadsföring av iGamingoperatörers eller konsumentkreditgivares tjänster och ytterligare regeländringar inom detta område kan leda till att Koncernen behöver implementera fler och mer avancerade interna kontroller. Sådana kontroller behövs såväl för att säkerställa att Koncernen efterlever tillämpliga lagar och regler som för att uppfylla kontraktuella åtaganden gentemot sina kunder, i den mån sådana kunder omfattas av krav på att säkerställa sina leverantörers regelefterlevnad. Eftersom Raketechs verksamhet har bedrivits under en relativt begränsad tid, och då Koncernen har expanderat kraftigt och fortfarande expanderar, inklusive på marknader där Koncernen inte tidigare varit aktiv, är Koncernens system för regelefterlevnad och regulatorisk analys under utveckling. I kombination med de tillämpliga regelverkens snabba förändring finns därför en risk att Koncernen inte lever upp till de regler, eller myndigheters uppfattningar om regler, som Koncernen är skyldig att följa. Förändringar i den regulatoriska miljön som Koncernen är verksam i skulle således kunna ge upphov till ytterligare administrativa kostnader för Koncernen. Detta tillsammans med risken för felaktiga tolkningar eller faktiska överträdelser av tillämpliga lagar och regler skulle kunna innebära att Koncernen tvingas genomföra ändringar i sitt erbjudande eller sin strategi på en eller flera iGamingmarknader samt att Koncernen drabbas av sanktioner uppgående till betydande belopp. Detta kan i sin tur ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Vidare kan aktörer inom bland annat iGamingbranschen som bryter mot lagar och regler bli föremål för tvångsåtgärder från myndigheter eller andra offentliga organ. Om tvångsåtgärder eller andra lagstiftningsåtgärder vidtas i förhållande till Koncernens befintliga eller framtida kunder finns en risk, framförallt såvitt avser iGamingoperatörer, att inhemska myndigheter fryser eller spårar Koncernens intäkter som kan härledas till dessa kunder (även om Koncernen inte blir part i några rättsliga åtgärder som vidtas i förhållande till dessa kunder). En myndighet eller annat offentligt organ kan också komma att vidta liknande tvångsåtgärder mot en tredje part som främjar iGamingoperatörers verksamhet, vilket skulle kunna medföra att Koncernen drabbas direkt, och inte endast indirekt, av tvångsåtgärder. Denna risk gäller i synnerhet i sådana jurisdiktioner där rättsläget för iGaming är oklart. Det finns följaktligen en risk att Koncernens anställda, konsulter,

styrelseledamöter eller andra befattningshavare (eller en iGamingoperatörers anställda, konsulter, styrelseledamöter eller andra befattningshavare) kan bli utvisade från eller gripas och/eller häktas i jurisdiktioner där Koncernens eller dess kunders verksamhet anses vara olaglig. Om sådana händelser inträffar kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Förutom lagar och regler för spelverksamhet omfattas Koncernen av ett stort antal andra regelverk och myndighetskrav. Raketechs verksamhet omfattas exempelvis av regler och olika myndighetskrav avseende penningtvätt, dataskydd och integritet. Vidare måste Koncernen på vissa marknader dela viss data och information med lokala tillsynsmyndigheter. Efterlevnad av sådana regelverk och myndighetskrav kan vara komplicerad samt kräva omfattande resurser. Om Koncernen inte efterlever, eller inte anses efterleva dessa, kan Koncernen bli föremål för böter och/eller viten samt andra sanktioner, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Om någon av ovanstående regulatoriska risker förverkligas skulle det kunna få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Det finns en risk att Koncernen inte kan erhålla nödvändig finansiering

Bolaget avser att, i samband med noteringen, helt eller delvis återbetala den lånefacilitet med Koncernens huvudlånggivare som använts för att finansiera förvärv och som förfaller den 27 februari 2020. Koncernen är beroende av extern finansiering för att fortsätta genomföra förvärv, och därmed uppnå de finansiella målen för framförallt tillväxt. Koncernen avser därför att uppta ny finansiering i nära anslutning till noteringen och om sådan finansiering inte kan erhållas på kommersiellt gångbara villkor skulle det innebära att Koncernens förvärvs- och tillväxtstrategi inte kan genomföras fullt ut eller alls, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

De avgifter som Koncernen är berättigad till enligt dess kundavtal är beroende av kundernas beräkningar av intäkter och administrationsavgifter

När Koncernen har hänvisat en slutanvändare till någon av sina kunder har Koncernen ingen direkt insyn i spelarens förehavanden efter att denne registrerat sig hos Koncernens kund. Koncernen förlitar sig därmed på kundernas beräkningar av de intäkter som Bolaget har rätt att erhålla från kunderna. Det föreligger således en risk för felräkningar, antingen på grund av kunders bedrägliga beteende eller på grund av kundernas misstag. Om felräkningar sker utan att de upptäcks, hinner rättas till eller korrigeras retroaktivt, kan Koncernen erhålla en lägre avgift än vad Koncernen är berättigad till enligt dess kundavtal. Vidare har en majoritet av Koncernens kunder rätt att dra av en administrationsavgift från de intäkter som Koncernen har rätt att erhålla. Denna kan i vissa fall vara betydande, och bestäms i praktiken ensidigt av Koncernens kunder. Om Koncernen erhåller lägre ersättning till följd av felräkningar eller höga

administrationsavgifter kan det leda till lägre intäkter vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

iGamingmarknadens popularitet och lönsamhet är avgörande för Koncernens resultat

Koncernens intäkter är i huvudsak hänförliga till intäkter från iGamingoperatörer, som utgör Bolagets kunder. Koncernens framgång är därför beroende av en fortsatt popularitet för iGaming vilket i sin tur är beroende av ett antal olika faktorer, inklusive förekomsten av välfungerande och för Bolaget fördelaktiga lagar och regler samt fortsatt god och ökande tillgång till bredband för privatpersoner. Populariteten och acceptansen för iGaming i olika jurisdiktioner påverkas också generellt av rådande sociala normer och en förändring av sådana normer kan leda till att iGaming blir mindre populärt eller accepterat. En nedgång på marknaden för iGaming eller en förändring av rådande sociala normer kan följaktligen ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

De flesta av Koncernens kundavtal bygger på en prestationsbaserad ersättningsmodell eller en vinstdelningsmodell. En prestationsbaserad ersättningsmodell innebär att Koncernen är berättigad till ersättning för varje slutanvändare som skapar en ny profil och gör en första insättning på kundens webbplats. Denna ersättningsmodell kallas "CPA" (eng. *Cost Per Acquisition*). En vinstdelningsmodell innebär att Koncernen är berättigad till en viss andel av de nettospelintäkter som en slutanvändare genererar på kundens webbplats förutsatt att det är Koncernen som har hänvisat slutanvändaren till webbplatsen. Följaktligen är Koncernens intäkter inte bara beroende av antalet slutanvändare som Koncernen lyckas generera till sina kunder utan också av kundernas förmåga att förmå slutanvändare att fortsätta spela på deras webbplatser och applikationer. Koncernen är således beroende av kundernas förmåga att erbjuda en konkurrenskraftig spelplattform samt att upprätthålla ett starkt varumärke och ett gott anseende. Detta kräver att kunderna fortlöpande gör betydande investeringar i sina respektive verksamheter. Framförallt marknaden för iGaming, men till viss del även de marknader som utgör del av Koncernens Lab-verksamhet, kännetecknas av snabba tekniska förändringar, nylanseringar samt konstanta förbättringar av de spel och tjänster som tillhandahålls. iGamingoperatörernas slutanvändare är trendkänsliga och tar snabbt till sig, alternativt avfärdar, nya spel och tjänster. Det innebär att Koncernens kunder är föremål för utmaningar för att bibehålla slutanvändares aktivitet på deras webbplatser och applikationer. Om en kund inte kan erbjuda slutanvändarna en attraktiv spelplattform kan slutanvändare lämna kunden för att i stället söka sig till en annan aktör som inte är kund till Koncernen. En sådan utveckling skulle påverka iGamingoperatörernas verksamhet och vinst och därmed även kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Förändringar i beskattning eller tolkning och tillämpning av skattelagar kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning

iGamingoperatörerna är i allmänhet inte enbart föremål för direkt bolagsskatt utan även indirekta skatter och spel-skatter. Såsom den regulatoriska miljön har utvecklats har den tidigare gynnsamma skattesituationen för bolag verksam inom iGaming blivit mindre gynnsam för iGamingoperatörer i takt med ett ökat antal inhemska regler och skattelagar som reglerar verksamhet som traditionellt betraktats som offshore-verksamhet. En ökande trend är att licensieringsreglering åtföljs av olika typer av konsumtionsskatter, exempelvis så kallade POC-skatter (eng. *point of consumption tax*), som innebär att iGamingoperatörerna, som villkor för att inneha en licens, måste betala skatt på de spelintäkter som kommer från verksamhet och kunder som kan härledas till en specifik jurisdiktion. Vidare kommer ett eventuellt licenssystem i Sverige, för det fall proposition 2017/18:220, "En omreglerad spelmarknad" blir lag, medföra en punktskatt om 18 procent för de av Bolagets kunder som kan komma att behöva en licens. En ökad skattebörda för iGamingoperatörer kan medföra att Koncernens intäkter från intäktsdelningsarrangemangen med sina kunder minskar, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Även om flera jurisdiktioner för närvarande inte beskattar spelvinster eller flera jurisdiktioner för närvarande endast tillämpar en låg skattesats, gäller inte en sådan fördelaktig skattesituation på ett globalt plan och framtida lagstiftning kan innebära att sådan beskattning införs eller skatter höjs i större utsträckning än som nu är fallet. Det finns därför en risk att marknaden för iGaming blir mindre ekonomiskt attraktiv för onlinespelare i sådana jurisdiktioner, vilket i sin tur kan innebära ett minskat intresse för iGaming överlag. Ett minskat intresse för iGaming kan minska antalet onlinespelare som hänvisas vidare av Koncernen till dess kunder eller minska beloppen som onlinespelarna spelar för på kundernas webbplatser. Ett sådant minskat intresse för spel och vadslagning kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Vidare kan Koncernen, från tid till annan, bli föremål för skatterevisorer och utredningar av skattemyndigheter. Sådana revisioner kan till exempel syfta till att utvärdera tolkning och tillämpning av lag beträffande beskattning av Koncernens nuvarande och tidigare interna och externa transaktioner, skuldarrangemang samt koncerninterna lån. Om Koncernen blir föremål för en skatterevision finns det en risk att Koncernens efterlevnad av skattelagar och skatteregler vad gäller den skattemässiga behandlingen av Koncernens transaktioner och andra affärsupplägg ifrågasätts. Det är även möjligt att Koncernen av misstag eller av skäl som ligger utanför Koncernens kontroll inte följer gällande skattebestämmelser. Om någon av dessa omständigheter inträffar kan det leda till tvister och i förlängningen till betalning av betydande belopp, inklusive räntor och böter. För det fall Bolaget eller något koncernbolag blir tvunget att delta i rättsliga förfaranden till följd av tvister,

riskerar Koncernen ökade kostnader och ledningens uppmärksamhet riskerar avledas från andra delar av Raketechs verksamhet. Dessutom kan skatterevisioner och utredningar av behöriga skattemyndigheter generera negativ publicitet och kan skada Koncernens anseende bland dess kunder och andra parter. Skulle någon av ovanstående risker inträffa kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Koncernens kundavtal är av varierande längd och har relativt korta uppsägningstider

Koncernens intäktströmmar kan påverkas negativt av en allmän nedgång i verksamheten hos dess kunder eller om någon av dess kunder avslutar sina respektive avtal med Koncernen. Många av Koncernens kundavtal innehåller villkor som innebär att kunderna kan avsluta sina avtal med Koncernen med kort varsel utan att något avtalsbrott eller liknande inträffat. Majoriteten av Koncernens kundavtal kan exempelvis avslutas när som helst av vardera part utan särskilda skäl med en uppsägningstid som normalt uppgår till 30 dagar eller kortare. Vissa av Koncernens kundavtal är vidare visstidsavtal som ingåtts för en relativt kort period, vilket kan leda till att Koncernen tvingas omförhandla, eller hitta alternativa kunder med tätare frekvens än om avtalen hade haft längre löptider. Även om det normala är att Koncernen fortsätter att erhålla intäktsdelning även efter att avtal med kunder upphört finns det i många av Koncernens avtal ingen uttrycklig reglering av detta och det kan inte uteslutas att ersättningen inte längre betalas ut när ett avtal upphört. Minskade intäkter från kunder och kundförluster till följd av att kunder säger upp sina avtal eller att avtal löper ut efter att en kort löptid har förflutit kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Koncernen bedriver verksamhet i en starkt konkurrensutsatt bransch

Koncernen bedriver verksamhet i en starkt konkurrensutsatt bransch. Koncernen konkurrerar dels med nya och etablerade lokala och internationella aktörer inom marknadsföring på internet, dels andra aktörer som använder sig av traditionella marknadsföringsmetoder såsom TV, tryckta annonser och radio. Koncernen måste kontinuerligt erbjuda och utveckla nya funktioner samt genomföra regelbundna systemuppdateringar som fortsätter att locka nya besökare till dess webbplatser för att kunna generera en tillräcklig mängd internettrafik till sina kunder. Om Koncernen inte kan konkurrera på ett effektivt sätt kan det leda till en minskning av sådan internettrafik, vilket i sin tur kan leda till en minskning av Koncernens intäkter och en oförmåga att locka till sig presumtiva kunder i framtiden. Konkurrensen kan också leda till att kunderna vill förhandla lägre fasta betalningar eller omförhandla provisioner, intäktsdelningsarrangemang eller övriga avgifter som Koncernen erhåller från sina kunder. Skulle Koncernen vara oförmögen att upprätthålla en konkurrenskraftig position och konkurrera på ett effektivt sätt, kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Vidare har vissa av Koncernens kunder egna marknadsföringsavdelningar. Om Koncernens kunders marknadsföringsavdelningar utvecklar samma kompetens och förmåga att bedriva marknadsföring som Koncernen, exempelvis inom SEO, *content marketing*, *affiliate marketing* eller genom sociala medier, kan Koncernen delvis kunna förlora sin konkurrensfördel gentemot kunderna. Det finns även risk för att konkurrenter (exempelvis större internationella företag) som i nuläget är fokuserade på andra kundsegment, försäljningskanaler eller geografiska marknader kan komma att erbjuda produkter och tjänster till Raketechs målgrupp, via motsvarande försäljningskanaler eller på Bolagets geografiska marknad och därmed öka konkurrensen ytterligare, vilket kan leda till att Bolaget förlorar affärsmöjligheter eller tvingas förändra sin affärsmodell. Efterfrågan på Koncernens tjänster skulle således minska och Koncernen skulle förlora marknadsandelar vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Koncernen är beroende av sina system och funktioner och måste fortsätta att utveckla sina system och funktioner för att säkerställa framtida tillväxt

Marknadsföring på internet är en teknikkänslig sektor som kännetecknas av en hög innovationsgrad och snabba omställningar till nya produkter och tjänster. Koncernen är för sin framgång beroende av sina tekniska system och funktioner, och Koncernens förmåga att identifiera och åstadkomma tekniska förändringar är avgörande för Koncernens framtida förmåga att generera intäkter. Koncernen har gjort betydande investeringar i sin teknikplattform "The Hub" och kan behöva göra ytterligare betydande investeringar i samband med utvecklingen av system och funktioner för att möta kundernas efterfrågan, för att följa allmänna branschtrender och den tekniska utvecklingen samt för att säkra framtida affärer. Koncernen kan till exempel behöva ersätta eller uppgradera sin hård- och mjukvara vilket kan medföra betydande kostnader som kan vara svåra att förutse. Behov av sådana uppgraderingar skulle särskilt kunna aktualiseras om Koncernen bestämmer sig för att bredda sitt utbud, till exempel genom att rikta in sig på andra branscher än iGaming och de branscher som för nuvarande finns inom Koncernens Lab-verksamhet. Behov av uppgraderingar kan bland annat, men inte uteslutande, även föräntas av ett förändrat beteende från onlinespelare, konjunkturläge eller om användandet av internet skulle minska. Om Koncernens nuvarande och eventuella framtida utvecklingsinitiativ inte är tillräckliga finns det en risk att Koncernen tappar kunder eller tvingas att ändra sin avgiftsstruktur på ett sätt som är mindre fördelaktigt för Koncernen. Följaktligen kan Koncernens oförmåga att på ett effektivt sätt utveckla sina system och funktioner leda till en minskad efterfrågan på Koncernens tjänster, vilket i sin tur kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Koncernens verksamhet kan påverkas av tekniska fel och IT-brott

Koncernen är beroende av att både Koncernen själv och dess kunder upprätthåller funktionalitet och drift av IT- och kommunikationssystem. Koncernen och dess kunder är utsatta och sårbara för olika typer av IT-brott. iGamingoperatörernas eller andra kunders verksamhet kan exempelvis påverkas negativt av olika systemintrång, som DDOS-attacker (eng. *distributed denial-of-service*), virus, överbelastningsattacker och andra typer av IT-brott. Sådana aktiviteter kan störa webbplatser, leda till andra systemfel eller orsaka störningar i verksamheten och kan skada Koncernens, dess kunders eller slutanvändares datorutrustning. Systemen är även känsliga för haveri eller störningar på grund av händelser som ligger utanför Koncernens kontroll såsom brand, översvämning eller andra naturkatastrofer, strömbrott, fel i telekommunikationen eller datanätverket, felaktig eller slarvig användning av systemen av Koncernens eller operatörernas anställda etc. Koncernens oförmåga att förvärva och utveckla teknik som är konkurrenskraftig och som kan stödja Koncernens tillväxt skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Koncernens möjligheter att hjälpa kunderna och styra verksamheten. Informationssäkerhetsrisker har i allmänhet ökat under de senaste åren på grund av spridning av ny teknik och den ökade förekomsten av sofistikerade cyberattacker. Intrång i Koncernens rapporteringssystem, övriga IT-system eller i samarbetspartners IT-system kan störa Raketechs verksamhet och även leda till läckage av konfidentiell och upphovsrättskyddad information samt andra företags-hemligheter. Om information om exempelvis Koncernens finansiella utveckling eller kunddata olovligen röjs, distribueras eller används i strid med lagar och regler avseende informationsgivning till marknaden eller dataskydd och personuppgiftshantering kan Bolaget drabbas av både juridiska påföljder och försämrat renommé. Bristfällig tillförlitlighet, funktionalitet, drift och fortsatt utveckling av Koncernens rapporteringssystem eller andra affärskritiska interna och externa IT-system, såsom kunders webbplatser, kan därför, om Koncernen misslyckas att hantera eller förebygga konsekvenserna därav, ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Koncernen är delvis beroende av att göra fortsatta förvärv och det finns risk att förvärv inte kan finansieras eller integreras på ett bra sätt

Under de senaste åren har Koncernen förvärvat ett relativt stort antal andra företag och verksamheter. Vissa av dessa företag och verksamheter har varit aktiva på marknader där Koncernen inte tidigare varit aktiv. Koncernen kommer sannolikt att, vid sidan av sin kärnverksamhet och interna utveckling av nya produkter och fokus på nya marknader, fortsätta att genomföra förvärv för att stödja en fortsatt tillväxt och lönsamhet.

Koncernen har hittills finansierat genomförda förvärv primärt genom en kombination av betalning med egna aktier, egen kassa och skuldfinansiering, företrädesvis från dess huvudlångivare. Koncernen avser att även framgent finansiera eventuella framtida förvärv helt eller delvis med

extern finansiering. Om Koncernen inte kan erhålla finansiering, för förvärv eller för den löpande verksamheten, på kommersiellt gångbara villkor eller om Koncernen inte alls kan erhålla finansiering, eller misslyckas med att fullgöra sina åtaganden enligt befintliga lånevillkor, finns en risk att Koncernen inte kan genomföra förvärv som planerat. Vidare finns en risk att Koncernen, på grund av de nya krav och ändrade miljö som en notering på Nasdaq First North Premier innebär, inte kommer att kunna erbjuda betalning i egna aktier i samma utsträckning som tidigare, vilket skulle kunna få en negativ inverkan på möjligheten att genomföra förvärv. För att tillväxten genom förvärv ska vara lyckosam måste Koncernen identifiera lämpliga målbolag att förvärva, utföra lämpliga granskningar, förhandla fram fördelaktiga villkor, erhålla nödvändiga licenser och slutligen slutföra dessa förvärv och integrera dem i Koncernen. Om Koncernen inte kan genomföra förvärv, i önskad takt eller alls, kommer detta innebära en lägre tillväxt för Koncernen, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Vidare finns det en risk att Koncernens förvärv inte genererar de marginaler eller kassaflöden som förväntas eller de andra fördelar, som till exempel ökad tillväxt eller förväntade synergieffekter, som förvärven förutspåddes innebära. Den faktiska utvecklingen för förvärv kan således skilja sig betydligt från Koncernens förväntningar. Dessa risker är särskilt stora avseende förvärv inom marknader där Koncernen inte tidigare varit aktiv. Det finns även en risk att Koncernen misslyckas med att integrera förvärv på ett framgångsrikt sätt och en sådan integration kan kräva större investeringar av ekonomiska personal- och andra resurser än vad Koncernen förutsett. Förvärv kan även innebära att Koncernen ådrar sig eller drabbas av okända eller oförutsedda kostnader eller utgifter hänförliga till kunder, leverantörer, anställda, myndigheter eller andra parter. Vidare kan integrationsprocessen av ett förvärv störa Raketechs verksamhet, bland annat på grund av oförutsedda tekniska, juridiska, regulatoriska, kontraktsmässiga eller andra frågor, svårigheter med att förverkliga operativa synergier eller att den förvärvade verksamheten inte har den kvalitet som Bolaget har förväntat sig. Vidare är det möjligt att förestående eller genomförda förvärv avleder ledningens uppmärksamhet från den löpande verksamheten vilket kan resultera i att Koncernen ådrar sig oförutsedda förluster eller går miste om ytterligare affärsmöjligheter. Om någon av ovanstående beskrivna risker förverkligas i samband med ett förvärv kan det få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Koncernen är beroende av sin förmåga att behålla, anställa och dra nytta av kvalificerad personal

Koncernen är beroende av att kunna behålla, anställa och dra nytta av kvalificerad personal. Det finns en risk att medlemmar i Bolagets ledningsgrupp eller andra nyckelpersoner bestämmer sig för att lämna Koncernen och det kan vara svårt att behålla och attrahera kvalificerade nyckelpersoner och andra anställda med rätt kompetens. En förlust av ett betydande antal av Koncernens medarbetare eller någon av dess nyckelpersoner kan påverka Raketechs

verksamhet, samtidigt som ledningens tid måste avsättas till att hitta lämpliga ersättare eller täcka upp för en sådan vakans till dess att en lämplig ersättare har hittats.

Vidare är många av Koncernens nyckelmedarbetare tidigare anställda i verksamheter som förvärvats, och förvärv är en viktig del i Koncernens fortsatta rekrytering av personal. Om Koncernen inte kan fortsätta att genomföra förvärv och framgångsrikt integrera förvärvade verksamheter finns en risk att Koncernens attraktionskraft för befintlig och framtida personal minskar.

Koncernen är vidare utsatt för rekryteringssvårigheter till följd av att den geografiska placeringen av Koncernens säte inte överensstämmer med de internationella marknader som Koncernen är verksam på. Följaktligen är Koncernen i stor utsträckning beroende av att kvalificerade ledningspersoner och personal omlokaliseras till den geografiska plats där Koncernen har sitt säte. Skulle Bolaget eller Koncernen vara oförmögen att behålla eller locka till sig kvalificerad personal kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Om Koncernen inte lyckas hantera framtida tillväxt kan Koncernen misslyckas med att uppnå sina finansiella mål

Koncernen har vuxit snabbt och måste fortsätta att tillämpa en hållbar tillväxtstrategi för att fortsätta nå framgångsrika resultat. För att uppnå Koncernens resultat- och tillväxtmål måste Koncernen framgångsrikt hantera affärsmöjligheter, intäktströmmar, produkt- och tjänstekvalitet inom verksamheten samt öka kapaciteten och internettrafiken i enlighet med kraven från befintliga och presumtiva kunder. I takt med att Koncernen växer kan Koncernen utforska nya och diversifierade strategier för att generera intäkter. Ökande komplexitet i verksamheten ställer ytterligare krav på Koncernens system, styrning, processer och ledning, vilket kan hämma Koncernens förmåga att vidareutveckla och anpassa verksamheten till nya krav och behov på ett framgångsrikt sätt, vilket i sin tur kan påverka Koncernens fortsatta tillväxt negativt och följaktligen ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Framtida tillväxt kan även innebära ett större ansvar för ledningen, inklusive behovet av att identifiera, rekrytera och integrera ytterligare medarbetare med relevant expertis. Koncernens geografiska placering kan innebära ett hinder i rekryteringen av medarbetare. Koncernen är verksam på flera internationella marknader och är således beroende av medarbetare med annan språklig kompetens än den som huvudsakligen finns där Koncernen har sitt säte. Nya medarbetare kan komma att behöva omlokaliseras till sätet för Koncernen och det är följaktligen svårt att förutse hur lång och omfattande en rekryteringsprocess kan bli. Snabb och betydande tillväxt kan därmed innebära en belastning på Koncernens administrativa och operativa infrastruktur. För att hantera den löpande verksamheten tillsammans med en ökad tillväxt måste Koncernen fortsätta att förbättra sina operativa kontroller och ledningskontroller, redovisning och informationsgivning samt den interna finansiella

kontrollen. Det finns en risk att Koncernens inte lyckas hantera sin tillväxt på ett effektivt sätt eller inte lyckas anpassa sig till de förändringar och ökade krav som följer av en expansion, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Många av Koncernens kunder är känsliga för spelbedrägerier och behöver ha effektiva interna kontroller

Det finns en risk att Koncernens kunder utsätts för bedrägerier, vilket kan resultera i att slutanvändares förtroende för dessa webbplatser skadas. Koncernen är beroende av att dess kunder har effektiva interna kontroller för att förhindra bedrägerier eftersom Koncernen erhåller huvuddelen av sina intäkter från fasta betalningar och prestationsbaserade intäktmodeller från slutanvändare som använder kundernas webbplatser. Om en kund till Koncernen inte har eller upprätthåller fullgoda system eller interna kontroller kan det få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Koncernen är ansvarig för det material som publiceras på dess webbplatser

Koncernen publicerar både eget innehåll och innehåll som tillhandahålls av tredje part på sina webbplatser. Koncernen kan hållas ansvarig gentemot en sådan tredje part om publicerat material innebär ett intrång i dennes upphovsrätt, varumärke eller övriga immateriella rättigheter eller om materialet innebär ett intrång i andra parter upphovsrätt, varumärke eller övriga immateriella rättigheter. Detta gäller också om innehållet är nedsättande, vilseledande, brottsligt eller på annat sätt strider mot gällande lagar och regler. Skadeståndsanspråk samt andra relaterade kostnader hänförliga till det material som Koncernen publicerar på sina webbplatser kan vara tidskrävande, leda till kostsamma rättsprocesser och avleda bolagsledningens fokus från den dagliga verksamheten. Sådana processer kan även skada Koncernens anseende och relationen till kunder och användare. Skulle någon av dessa risker förverkligas kan det få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Koncernen är föremål för risker hänförliga till immateriella rättigheter och rättsliga förfaranden

Koncernens viktigaste immateriella rättigheter är dess domännamn, kunddata, upphovsrätt, företagshemligheter, rätten att förvärva domännamn, dess varumärken samt egenutvecklad teknik. Koncernen har historiskt sett förvärvat ett antal domännamn, vilka i sin tur används för att erbjuda marknadsföringstjänsterna. Om Koncernen inte kan förvärva eller använda lämpliga domännamn i de länder där Koncernen bedriver verksamhet, eller i länder dit Koncernen kan komma att expandera sin verksamhet, kan det resultera i en försämrad konkurrenskraft vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Vidare finns det en risk att Koncernen hindras från att fritt använda sina domännamn i de jurisdiktioner där verksamheten bedrivs. Användning av Koncernens domännamn

kan i vissa jurisdiktioner innebära ett intrång i en tredje parts varumärkesregistrering eller andra rättigheter som kan förhindra Koncernen från att använda sina domännamn. Internets globala natur innebär att konkurrerande eller motstridiga immateriella rättigheter kan finnas i olika jurisdiktioner. Koncernen har för avsikt att fortsätta förvärva domännamn vartefter lämpliga möjligheter uppstår. Förvärv och underhåll av domännamn regleras i lag och det finns myndigheter som utövar tillsyn samt organisationer för domänhantering. Domänhanteringsorganisationer kan etablera nya toppdomäner, utse ytterligare registratorer eller modifiera kraven för att inneha domännamn vilket kan resultera i att Koncernen inte kan använda sina befintliga domännamn på önskat sätt, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Det finns även en risk att Koncernen blir inblandad i rättsliga förfaranden inom ramen för Raketechs verksamhet. Koncernen kan exempelvis bli föremål för skadeståndskrav och myndighetsböter hänförliga till immateriella rättigheter eller missvisande och otillbörlig marknadsföring, samt misslyckas med att skydda sina immateriella rättigheter. Sådana processer kan vara tidskrävande, gälla stora penningbelopp och oavsett utgång, orsaka betydande kostnader för Koncernen vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, anseende, resultat och finansiella ställning.

Koncernen är föremål för kreditrisker i kundfordringar samt risken för att kunderna håller inne betalningar

Koncernens intäkter hamnar initialt hos dess kunder, som faktureras för Koncernens andel av intäkterna. Innan Koncernens fakturor slutligt har reglerats är Koncernen föremål för kreditrisker genom risken att gå miste om betalning. Risken för att kunderna inte betalar kan öka eller bli högre i framtiden. I synnerhet kan en sådan risk öka om Koncernen skulle expandera till nya marknader där kunderna är mindre ekonomiskt stabila. Om någon av kunderna hävdar kontraktsbrott eller åberopar någon annan anledning till att avbryta eller hålla inne betalning till Koncernen, oavsett om det finns någon grund för sådana påståenden eller inte, kan Koncernen tvingas inleda en rättsprocess eller initiera tvångsåtgärder för att erhålla betalning. Försenade eller uteblivna betalningar från kunderna kan leda till minskade intäkter än förväntat och kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

De branscher i vilka Koncernen är verksam är föremål för negativ publicitet

Såväl iGamingbranschen som konsumentkreditbranschen är periodvis föremål för negativ publicitet. Såvitt avser iGamingbranschen gäller detta framförallt uppfattningar om att minderåriga spelare, att sårbara slutanvändare utnyttjas samt den historiska kopplingen mellan spelverksamhet och kriminell verksamhet. Det finns således en risk att Koncernens kunders renommé försämras, oavsett om sådan negativ publicitet är felaktig eller missvisande, vilket kan påverka Koncernens kunders intäkter väsentligt negativt

och i sin tur ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Koncernen har tidigare stängt ned vissa hemsidor bl.a. till följd av att sådana hemsidor inte är förenliga med Koncernens code of conduct. Det rör sig företrädesvis om sådana hemsidor som förvärvats tillsammans med andra hemsidor, och Koncernen kan även i framtiden komma att förvärva hemsidor som sedan stängs ned. Att stänga ned hemsidor kan leda till minskade intäkter och är vidare förenat med kostnader för Koncernen.

Det krävs vanligtvis av iGamingoperatörerna att de, i enlighet med villkoren för deras licenser, säkerställer att deras tjänster inte är tillgängliga för minderåriga samt att de vidtar åtgärder för att förhindra att personer med spelberoende eller misstänkt spelberoende tar del av deras tjänster. Vidare ställer många av Koncernens kunder krav på att Raketech ska följa sådana kunders tillämpliga etiska riktlinjer och code of conduct. I den utsträckning som minderåriga eller spelare med spelproblem får tillgång till tjänsterna eller Koncernen på något annat sätt inte följer, eller förefaller inte följa, tillämpliga riktlinjer och code of conduct kan iGamingoperatörens varumärke eller anseende skadas. Detta kan innebära negativ publicitet och kritik från behörig tillståndsmyndighet samt efterföljande rättstvister med iGamingoperatörerna.

Om någon av dessa risker förverkligas kan det få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Globala ekonomiska utsikter och påverkan på den globala ekonomin skulle kunna få en negativ påverkan på koncernens verksamhet

Majoriteten av Koncernens kunder påverkas av allmänna ekonomiska trender och konsumenttrender som ligger utanför Koncernens och kundernas kontroll. Koncernens intäkter drivs främst av spelaktiviteten bland de slutanvändare som Koncernen har hänvisat till sina iGamingkunder. Spelaktiviteten drivs i sin tur av onlinespelarnas disponibla inkomster och nivån på spelandet. Det finns en risk att ogynnsamma ekonomiska förhållanden eller andra makroekonomiska faktorer minskar sådana disponibla inkomster, antalet onlinespelare som använder sig av iGamingplattformar samt de belopp som onlinespelarna spelar för. Förändrade ekonomiska utsikter för den globala ekonomins utveckling eller ogynnsamma ekonomiska förhållanden kan därför ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Koncernens intäkter är föremål för säsongsmässiga fluktuationer beträffande slutanvändarnas spelaktivitet och efterfrågan

Raketechs verksamhet påverkas i viss mån av säsongsmässiga mönster vad beträffar slutanvändarnas aktivitet. Koncernens kunder märker i allmänhet ökad slutanvändaraktivitet och ökade insatsvolymen under det andra halvåret varje år, vilket stämmer överens med Koncernens erfarenheter av ökade provisionsintäkter under det andra halvåret. Eftersom delar av Raketechs verksamhet fokuseras mot

sportresultat och betting påverkas slutanvändarnas aktivitet också av större sportevent som till exempel VM i fotboll eller större mästerskap, vilket i sin tur påverkar Bolagets intäkter. Sådan intäktsvolatilitet kan periodvis ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Koncernen bedriver sin verksamhet i en relativt nyetablerad bransch och på marknader som är föremål för förändringar

Koncernen och dess affärsmodell är resultatet av en ökad internetanvändning. Branschen för prestationsbaserad marknadsföring som Koncernen verkar i är relativt nyetablerad och är därmed, i likhet med andra nyetableringar, föremål för större osäkerheter och risker än bolag som är verksamma i mer etablerade branscher. Eftersom branschen är relativt nyetablerad och ständigt utvecklas är tillgången till historiska data begränsad. Vidare finns få andra verksamheter, särskilt etablerade sådana, att jämföra med. Detta gör sammantaget att det är svårt att upprätta långsiktiga prognoser eller analyser av hur branschen kommer att påverkas av oförutsedda händelser, kriser, förändringar i makroekonomiska förutsättningar, ändrad lagstiftning, ny teknologi eller marknadsföringsmetoder samt ökad konkurrens från nya aktörer. Utöver branschen som Koncernen driver sin verksamhet inom är även marknaderna som Koncernens kunder bedriver sina respektive verksamheter på, föremål för förändring. Koncernen befinner sig därför i ett relativt tidigt stadium av sin utveckling vilket resulterar i att det endast finns begränsad finansiell, verksamhetsrelaterad och annan information tillgänglig för att kunna bedöma Koncernens framtidsutsikter. Omfattande förändringar rörande kundernas möjlighet att bedriva sin verksamhet kan påverka Koncernen. Följaktligen finns det en risk för att Raketechs verksamhet upphör att vara lönsam eller inte uppnår sina finansiella mål vid sådana förändringar vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Nedskrivning av goodwill och övriga immateriella anläggningstillgångar

Enligt IFRS är Koncernen skyldig att årligen pröva nedskrivning för goodwill och andra immateriella anläggningstillgångar. En värdering av goodwill måste också ske när händelser eller förändrade omständigheter indikerar att det redovisade värdet är högre än återvinningsvärdet. Anläggningstillgångarna i Koncernens balansräkning består huvudsakligen av immateriella anläggningstillgångar och Koncernen kan överväga att göra ytterligare förvärv, vilket kan leda till ökad goodwill eller andra immateriella anläggningstillgångar. Om operativa, regulatoriska eller makroekonomiska förutsättningar, både globalt och på Koncernens marknader, utvecklas på ett sätt som avviker från Bolagets tidigare bedömningar och Raketech verksamhet därigenom påverkas negativt kan det uppstå behov av ytterligare nedskrivningar av goodwill och immateriella tillgångar, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Koncernen kan missköta insamlingen och behandlingen av online-besökarnas personuppgifter

Raketechs verksamhet kan, från tid till annan, komma att omfatta databehandling vilket innebär att Koncernen blir ansvarig för att säkerställa att insamlingen och behandlingen av online-besökarnas personuppgifter görs i enlighet med tillämpliga lagar och regler. Nya regler som syftar till att skydda den personliga integriteten har nyligen trätt i kraft i EU och Sverige. Den nya regleringen medför nya krav i förhållande till Bolagets behandling av personuppgifter och Bolaget kan komma behöva utvärdera och uppdatera befintliga system och rutiner, med risk för ökade kostnader, för att säkerställa regelefterlevnad. Om Koncernen missköter insamling och behandling av onlinebesökarnas personuppgifter eller i övrigt strider mot kommande skärpta lagkrav kan civil- eller straffrättsliga sanktioner, inklusive viten till betydande belopp, riktas mot Koncernen eller dess ledning, vilket i sin tur kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Koncernen är exponerad för finansiella risker såsom finansierings- och refinansieringsrisker, likviditetsrisk, valutarisk och ränterisk

Koncernen är exponerad för olika finansiella risker, såsom finansierings- och refinansieringsrisker, likviditetsrisk, valutarisk och ränterisk. Med finansieringsrisk avses risken att finansieringen inte kan erhållas eller förnyas vid utgången av dess löptid, eller att den endast kan erhållas eller förnyas till kraftigt ökade kostnader eller på för Bolaget oförmånliga villkor. Likviditetsrisk är risken för att Koncernen inte kan infria sina betalningsförpliktelser vid förfallotidpunkten utan att kostnaden för att erhålla betalningsmedel ökar avsevärt. Valutarisk är risken för att valutakursfluktuationer får negativ effekt på Bolagets resultaträkning, balansräkning och kassaflöde. Koncernen bedriver verksamhet internationellt, med verksamheten främst baserad i Malta med den huvudsakliga redovisningsvalutan EUR men med en del intäkter och kostnader i andra valutor, framförallt SEK. Vidare är Koncernen även indirekt exponerad mot valutarisk genom att onlinespelares köpkraft avgörs av den lokala valutan och Raketechs kunder har en betydande andel onlinespelare i länder som inte har EUR som valuta, exempelvis Sverige. Ränterisk uppstår genom effekterna av fluktuationer i rådande marknadsräntor på verkligt värde av finansiella tillgångar och finansiella skulder och framtida kassaflöden. Om någon av dessa risker aktualiseras kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

RISKER RELATERADE TILL AKTIERNA

Det framtida priset för Raketechs aktie kan inte förutsägas och priset på aktien kan fluktuera

Investerare ska vara medvetna om att en investering i Bolagets aktier är förenad med flera risker. Aktiekursen kan, efter Noteringen, vara föremål för betydande fluktuationer, exempelvis till följd av att marknads bedömning av Bolagets aktier förändras eller att en viss händelse inträffar, såsom förändringar i tillämpliga lagar och andra regler som påverkar Bolagets verksamhet, resultat och utveckling. Aktiemarknaden i sig kan vidare vara föremål för betydande fluktuationer avseende pris och volym, som inte nödvän-

digttvis behöver vara relaterade till Bolagets verksamhet eller framtidsutsikter. Därutöver kan marknadsens, investerarens och analytikerns förväntningar avseende Bolagets resultat och framtidsutsikter komma att skilja sig från Bolagets faktiska resultat och utveckling. Det finns dessutom en risk för att en aktiv och likvid handel i Bolagets aktier inte kommer att utvecklas och därmed en risk för att aktieägare inte kommer att kunna avyttra sina aktier eller endast kan avyttra sina aktier med förlust. En eller flera av dessa faktorer kan resultera i att kursen för Bolagets aktie faller, varför varje beslut om investering i aktier bör föregås av en noggrann analys.

Befintliga aktieägares försäljning av aktier kan få kursen på Bolagets aktier att sjunka

Kursen på Bolagets aktie kan sjunka om det sker omfattande försäljning av aktier i Bolaget, särskilt försäljningar av Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare och större aktieägare eller när ett större antal aktier säljs.

De Säljande Aktieägarna samt styrelseledamöter och ledande befattningshavare som äger aktier i Bolaget har åtagit sig att, med vissa undantag och under en viss period, inte sälja sina aktier eller på annat sätt ingå transaktioner med liknande effekt utan förestående skriftligt medgivande från Managers (så kallad "lock-up"). Efter att tillämplig lock up-period löpt ut kommer det stå de aktieägare som berörts av lock up-perioden fritt att sälja sina aktier i Raketech. Försäljning av stora mängder av Raketechs aktier av Säljande Aktieägare eller andra befintliga aktieägare efter utgången av lock up-perioder, eller uppfattningen om att en sådan försäljning kommer att ske, kan få kursen på Raketechs aktier att sjunka.

Vissa aktieägare kan fortsätta att ha ett betydande inflytande på Bolaget och dess verksamhet och det är möjligt att dessa aktieägares intressen inte överensstämmer med andra aktieägares intressen

Då Erbjudandet slutförs kommer cirka 39,8 procent av aktiekapitalet och rösterna (cirka 34,7 om övertilldelningsoptionen utnyttjas fullt ut) att kontrolleras av Tobias Persson Rosenqvist, Erik Skarp, Johan Svensson, Reine Beck och Marcus Ingemansson. Dessa aktieägare (tillsammans de "Större Aktieägarna") har således möjlighet att utöva ett betydande inflytande över utfallet i frågor över vilka Bolagets aktieägare beslutar, innefattande exempelvis val av styrelseledamöter, genomförande av fusion samt försäljning av samtliga eller en väsentlig del av Koncernens tillgångar. Andra sådana frågor kan innefatta emission av ytterligare aktier eller andra värdepapper i Bolaget, vilket kan spåda ut aktieägares innehav i Bolaget, samt framtida vinstutdelningar. De Större Aktieägarna Erik Skarp och Johan Svensson kan också komma att utöva kontroll över Bolaget styrelse genom representation i styrelsen och därigenom påverka den inriktning styrelsen väljer för Raketechs verksamhet. Johan Svensson är dessutom anställd i Koncernen och kommer därför ha möjlighet att utöva inflytande över den dagliga verksamheten och strategiska frågor inom sitt ansvarsområde. De Större Aktieägarnas intressen kanske inte är desamma som, och kan väsentligt avvika från eller strida mot, Bolagets intressen eller övriga

aktieägares intressen och det finns en risk att de Större Aktieägarna utövar sitt inflytande över Bolaget på sätt som inte främjar alla aktieägares intressen. Koncentrationen av aktieägandet kan försena, skjuta upp eller förhindra en ägarförändring i Bolaget och inverka på fusioner, konsolideringar, förvärv eller andra former av sammanslagningar eller påverka vinstutdelningar som andra investerare önskar eller inte önskar genomföra. Den typ av motsättningar som beskrivits ovan kan medföra väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Framtida emissioner av aktier eller andra värdepapper i Bolaget kan komma att spåda ut aktieinnehavet och ha negativ inverkan på aktiepriset

Koncernen kan i framtiden komma att behöva ytterligare kapital för att finansiera sin verksamhet eller genomföra tilltänkta investeringar. Koncernen kan söka anskaffa ytterligare kapital exempelvis genom emission av aktier, aktierelaterade värdepapper, konvertibler eller skuldebrev. Emission av ytterligare värdepapper eller skuldebrev kan sänka marknadsvärdet på Bolagets aktier och spåda ut de ekonomiska eller röstrelaterade rättigheterna för befintliga aktieägare, såvida inte befintliga aktieägare ges företrädesrätt i emissionen. Det finns således en risk att framtida emissioner minskar marknadspriset på aktien och/eller spår ut vissa aktieägares innehav i Bolaget.

Investerare med en referensvaluta som inte är EUR är utsatta för vissa valutarisker om de investerar i Aktierna

Bolagets aktie kommer efter Noteringen vara listad på Nasdaq First North Premier i SEK. Bolagets egna kapital redovisas dock i EUR och eventuell utdelning på Bolagets aktier betalas företrädesvis i EUR, förutsatt att EUR kan tas emot på aktieägarens avkastningskonto. I annat fall sker betalning av utdelning i SEK, efter att valutaväxling ombesörjts av Euroclear Sweden AB ("Euroclear Sweden") eller Bolaget. På grund härav kan investerare vars referensvaluta inte är EUR drabbas av nedgångar i värdet på EUR i förhållande till respektive investerarens referensvaluta. Om värdet på EUR minskar i förhållande till sådan valuta kommer aktieinvesteringens eller utdelningens värde att minska beträffande den utländska valutan. Dessutom kan dessa investerare drabbas av ytterligare transaktionskostnader vid konvertering av EUR till en annan valuta. Investerare vars referensvaluta inte är EUR uppmanas därför att söka finansiell rådgivning.

Bolagets möjlighet att betala utdelning i framtiden kan vara begränsad och är beroende av flera faktorer

Styrelsen ska beakta ett antal faktorer, inklusive Bolagets framtida resultat, investeringsbehov, likviditet och utvecklingsmöjligheter samt allmänna ekonomiska och affärsrättsliga förhållanden, vid förslag om utdelning. Vidare finns det enligt maltesisk rätt bestämmelser som begränsar Bolagets möjlighet att föreslå eller lämna utbetalning till att endast avse enligt lag tillgängliga utdelningsbara medel. Det finns en risk att ingen utdelning kommer att kunna föreslås eller fastställas för ett visst år.

Det är möjligt att vissa aktieägare utanför Sverige eller Malta inte kan utnyttja sin företrädesrätt

Enligt maltesisk rätt har aktieägare företrädesrätt vid vissa nyemissioner av aktier, om inte beslut fattas att avvika från företrädesrätten. Värdepapperslagstiftningen i vissa jurisdiktioner kan dock begränsa Bolagets möjligheter att tillåta aktieägare från sådana jurisdiktioner att utnyttja sin företrädesrätt vid eventuella framtida emissioner. Det finns således en risk att aktieägare i USA, liksom i vissa andra länder, inte kan utöva sin företrädesrätt att delta i emissioner eller återköpserbjudanden, inklusive erbjudanden som görs till rabatt, om inte Bolaget beslutar att uppfylla vid var tid gällande lokala krav eller om inte ett undantag från sådana krav är tillämpligt. Det finns en risk att Bolaget inte beslutar om att uppfylla lokala krav för deltagande i emissioner och att aktieägare utanför Sverige således inte kommer att kunna utnyttja sin företrädesrätt vid framtida emissioner eller delta i framtida återköpserbjudanden.

Det finns en risk att bolaget inte kan leva upp till det spridningskrav som ställs på Nasdaq First North Premier

Bolaget har ansökt, och erhållit godkännande om notering av dess aktier på Nasdaq First North Premier, under förutsättning att spridningskravet är uppfyllt. Nasdaq First North Rulebook innehåller bland annat bestämmelser om att det ska finnas förutsättningar för tillräcklig tillgång och efterfrågan på en emittents aktie i syfte att uppnå en fungerande prismetanism. Bestämmelserna innebär att en tillräcklig andel av emittentens aktier ska finnas i allmän ägo och att en emittent ska ha ett tillräckligt antal aktieägare. Om inte spridningskraven är uppfyllda kan ansökan om notering av aktierna komma att avslås. Aktierna kan dessutom komma att avnoteras för det fall Bolaget framgent inte lever upp till spridningskraven.

FRAMÅTRIKTADE UTTALANDEN OCH PRESENTATION AV FINANSIELL OCH ÖVRIG INFORMATION

FRAMÅTRIKTADE UTTALANDEN

Prospektet innehåller viss framåtriktad information som återspeglar ledningens syn på framtida händelser samt förväntade finansiella och operationella resultat. I allmänhet utgör framåtriktade uttalanden i Prospektet alla uttalanden som inte hänför sig till historiska fakta och händelser, samt andra uttalanden än uttalanden om historiska fakta eller nuvarande fakta eller förhållanden. Framåtriktade uttalanden kan kännas igen på orden "tror", "vänta sig", "avser", "ämnar", "uppskattar", "förväntar", "antar", "förutser", "kan", "kommer", "ska", "bör", "enligt uppskattning", "anser", "får", "planerar", "potentiell", "beräknar", "såvitt är känt" eller i varje enskilt fall, deras negation, eller andra liknande uttryck som är lämpliga för att identifiera information som hänför sig till framtida händelser. Andra framåtriktade uttalanden kan kännas igen på sammanhanget i vilket de används. Framåtblickande uttalanden förekommer på ett antal ställen i Prospektet och omfattar bland annat uttalanden i avsnitten "Sammanfattning", "Riskfaktorer", "Marknadsöversikt", "Verksamhetsbeskrivning", "Kommentarer till den finansiella utvecklingen" och "Aktieäggande och aktiekapital". Sådana andra framåtriktade uttalanden omfattar uttalanden om bland annat:

- Bolagets strategi och tillväxtutsikter, inklusive dess finansiella och operativa mål,
- Bolagets förmåga att hantera tillväxt och att identifiera och knyta till sig nya kunder,
- kostnaden för och utvecklingen av nya produkter och tjänster, och tidpunkten för sådana kostnader och sådan utveckling,
- Bolagets beroende av den marknad där Bolaget är verksamt,
- konkurrensen på den marknad där Bolaget är verksamt,
- den allmänna ekonomiska utvecklingen och utvecklingen inom den bransch och marknad där Bolaget är verksamt,
- Bolagets förmåga att bibehålla och utveckla SEO,
- ändrade bestämmelser och lagar samt effekten därav,
- tidpunkten för och den förväntade framgången vid expansion på vissa marknader, inklusive reglerade marknader, och
- Bolagets utdelningspolicy och förmåga att betala utdelning.

Även om Bolaget bedömer att de förväntningar som följer av dessa framåtriktade uttalanden är rimliga, kan Bolaget inte garantera att sådana förväntningar kommer inträffa eller visa sig vara korrekta. Eftersom sådana framåtriktade uttalanden som beskrivs i detta avsnitt baseras på antaganden eller uppskattningar och är beroende av risker och osäkerhetsfaktorer, kan utfallet eller de resultat som faktiskt inträffar väsentligen skilja sig från vad som anges i de framåtriktade uttalandena. Andra faktorer som kan medföra att Bolagets faktiska resultat, prestation eller utfall avsevärt avviker från förväntningen inkluderar, men är inte begränsade till, sådana faktorer som beskrivs i "Riskfaktorer".

De framåtblickande uttalanden som anges i Prospektet gäller endast per dagen för Prospektet. Bolaget åtar sig ingen som helst skyldighet att offentliggöra, uppdatera eller revidera några framåtblickande uttalanden utöver vad som krävs enligt lag eller förordning, oavsett om en förändring av dessa framåtblickande uttalanden skulle föranledas av ny information, framtida händelser eller andra omständigheter. Potentiella investerare uppmanas således att inte förlita sig på något av de framåtblickande uttalanden som görs i Prospektet.

PRESENTATION AV FINANSIELL OCH ÖVRIG INFORMATION

Historiska finansiella och andra data

Prospektet innehåller Bolagets reviderade koncernredovisning för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2017, 2016 och 2015 och har upprättades i enlighet med IFRS så som dessa antagits av Europeiska unionen ("IFRS").

De finansiella rapporterna för räkenskapsåren 2017, 2016 och 2015 har reviderats av PricewaterhouseCoopers ("PwC") enligt vad som anges i PwCs revisionsberättelse som finns på annan plats i Prospektet. Räkenskaperna läggs fram i EUR. För ytterligare information om valuta och valutakurser, se "Framåtriktade uttalanden och presentation av finansiell och övrig information – Valuta" och "Kommentarer till den finansiella utvecklingen – Valutakursfluktuationer och räntekostnader". Om inte annat uttryckligen framgår har Bolagets revisor inte granskat eller reviderat den finansiella informationen i Prospektet.

Finansiella mått som inte följer av IFRS

Följande finansiella mått som ingår i Prospektet är inte mått på finansiell prestation eller likviditet i enlighet med IFRS:

Intäktsstillväxt (%): Tillväxt i intäkter beräknad i jämförelse med föregående period, uttryckt i procent.

Organisk intäktsstillväxt: Tillväxt i intäkter, i jämförelse med föregående period, för den underliggande verksamheten inklusive intäktsstillväxt som genererats av förvärvade tillgångar från det datum då förvärv integrerats i Bolaget.

Intäkter per ersättningsmodell (%): Intäkter som härstammar från Bolagets olika ersättningsmodeller (Intäktsdelning, Engångsintäkter och Fasta avgifter) uttryckt i procent av intäkter.

Intäkter per vertikal (%): Intäkter som härstammar från de vertikaler (Onlinekasino, Onlinesporbetting och Övrigt) inom vilka Bolaget erbjuder sina produkter uttryckt i procent av intäkter.

Intäkter per geografisk marknad (%): Intäkter som härstammar från de geografiska marknaderna (Norden: Sverige, Finland, Norge och Danmark, samt Övriga marknader: Storbritannien och övriga länder) inom vilka Bolaget är verksamt uttryckt i procent av intäkter.

Rörelseresultat (EBIT): Resultat före finansiella kostnader och skatt.

Rörelsemarginal (%): Rörelseresultat (EBIT) som en andel av intäkter.

Justerat rörelseresultat (EBIT): Rörelseresultat (EBIT) justerat för jämförelsestörande poster. För en avstämning av Justerat rörelseresultat mot periodens resultat, se "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal – Alternativa nyckeltal – Avstämningstabeller för alternativa nyckeltal".

Justerad rörelsemarginal (%): Justerat rörelseresultat (EBIT) som en andel av intäkter.

EBITDA: Resultat före finansiella kostnader, skatt och av- och nedskrivningar.

EBITDA-marginal (%): EBITDA som en andel av intäkter.

Justerad EBITDA: EBITDA justerad för jämförelsestörande poster. För en avstämning av Justerat rörelseresultat mot periodens resultat, se "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal – Alternativa nyckeltal – Avstämningstabeller för alternativa nyckeltal".

Justerad EBITDA-marginal (%): Justerad EBITDA som en andel av Intäkter.

Anställda: Antalet anställda vid slutet av perioden.

NDCs: New Depositing Customers, onlinespelare som Bolaget hänvisat och som gör sin första insättning på en av Raketechs partners webbplats.

Mobiltrafik (%): Andel mobiltrafik av total trafik, uttryckt i procent.

De finansiella mått som anges i Prospektet som inte följer IFRS är inte erkända mått på finansiell prestation enligt IFRS, utan mått som ledningen använder för att övervaka den underliggande prestationen för verksamheten och rörelsen. I synnerhet bör de finansiella mått som inte följer IFRS inte betraktas som ersättning för intäkter, övriga inkomster, rörelseresultat/-förlust, vinst/(förlust) för perioden, kassaflöde från den löpande verksamheten i slutet av perioden eller övriga resultaträkningar eller kassaflödesposter som beräknas i enlighet med IFRS. De finansiella mått som inte följer IFRS anger inte nödvändigtvis huruvida kassaflödet kommer att vara tillräckligt eller tillgängligt för att motsvara likviditetsbehovet och det är möjligt att de inte ger någon indikation om Koncernens historiska rörelseresultat. Dessa mått är inte heller avsedda att indikera Bolagets framtida resultat.

Bolaget ger uppgifter om dessa mått som inte följer IFRS i Prospektet eftersom Bolaget anser att dessa är viktiga kompletterande mått på Bolagets och Koncernens prestation och anser att sådana mått i stor utsträckning används av investerare som jämför olika företags prestation. Efter som alla företag inte beräknar dessa, eller andra finansiella mått som inte följer IFRS, på samma sätt är det möjligt att det sätt som ledningen valt att använda de finansiella måtten på inte kan jämföras med begrepp som definieras på liknande sätt och som används av andra företag.

Avrundningar

Viss finansiell och övrig information som beskrivs i Prospektet har avrundats för att göra informationen mer tillgänglig för läsaren. Följaktligen motsvarar siffrorna i vissa kolumner inte det exakt angivna totala beloppet.

Valuta

I Prospektet avser referenserna till: (i) "EUR" euro, den gemensamma valutan för Europeiska unionens medlemsstater som är medlemmar i Europeiska monetära unionen och har antagit euron som sin lagliga valuta, och (ii) "SEK", kronor, valutan i Sverige.

Immateriella rättigheter

Bolaget äger eller innehar rättigheter till vissa immateriella rättigheter som används i dess verksamhet och Bolaget förbehåller sig alla rättigheter i enlighet med tillämplig lag avseende sådana immateriella rättigheter.

Varje varumärke, handelsnamn eller upphovsrätt som nämns i Prospektet som inte rör Bolaget, tillhör innehavaren av sådana varumärken, handelsnamn och upphovsrätt. Enbart för bekvämlighetens skull upptas de varumärken, handelsnamn och upphovsrätter som nämns i Prospektet utan angivande av symbolerna TM, [®] och ©.

MARKNADSDATA

Informationen i Prospektet som rör marknadsomständigheterna, marknadsutvecklingen, tillväxthastigheten, marknadstrenderna och konkurrensomständigheterna på marknaden och i de olika regionerna där Bolaget bedriver sin verksamhet är baserad på data, statistisk information och rapporter från utomstående parter och/eller har tagits fram av Bolaget baserat på dess egen information och informationen i de rapporter som tagits fram av dessa tredje parter. Den källa som Bolaget baserat sina bedömningar på är en på Bolagets begäran utförd och av Bolaget beställd marknadsundersökning¹⁾ ("**Marknadsundersökningen**") från H2 Gambling Capital Limited ("**H2 Gambling Capital**") ett företag som är verksamt inom informationsutbyte och marknadsövervakning inom iGamingbranschen. Informationen från H2 Gambling Capital avser framförallt information om historisk och framtida tillväxt, marknadsinformation och konkurrenssituation.

Information som kommer från tredje man, inklusive den information som kommer från H2 Gambling Capital, har återgivits korrekt. I den mån Bolaget känner till, och kan försäkra sig om genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av berörd tredje man, inklusive H2 Gambling Capital, har inga sådana uppgifter utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

Prospektet innehåller även uppskattningar av marknadsdata, och information som härletts ur sådan marknadsdata, som inte går att erhålla från marknadsundersökningsföretag eller andra oberoende källor. Bolaget tar fram sådan information baserat på utomstående källor och Bolagets egna uppskattningar. I många fall är sådan marknadsdata allmänt tillgänglig, till exempel genom branschföreningar, offentliga myndigheter eller andra organisationer och institutioner. Bolagets anser att dess uppskattningar av marknadsdata och information som härletts från sådana källor är till nytta för investerarnas förståelse för den bransch inom vilken Bolaget bedriver verksamhet och för Bolagets ställning inom branschen. Även om Bolaget anser att dess egna marknadsuppskattningar är tillförlitliga, granskas eller verifieras inte Bolagets uppskattningar av någon utomstående part. Även om Bolaget inte känner till några felaktiga uttalanden om branschen eller annars i Prospektet, involverar sådan data risker och osäkerheter och kan ändras på grund av olika faktorer, inklusive de som diskuteras i "*Risikfaktorer*".

1) Raketech Group – Online Gaming Affiliate Market – Independent Report, February 2018.

ERBJUDANDE ATT FÖRVÄRVA AKTIER I RAKETECH GROUP HOLDING PLC

Raketech och de Säljande Aktieägarna har beslutat att genomföra en ägarspridning av aktierna i Bolaget. Bolagets styrelse har därför ansökt om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier och i samband därmed genomföra Erbjudandet.

Erbjudandet omfattar lägst 11 764 705 och högst 15 384 615 nyemitterade aktier, där antalet aktier bestäms beroende på det slutliga priset i Erbjudandet så att Bolaget tillförs cirka 400 miljoner SEK före transaktionskostnader. Erbjudandet omfattar också 2 335 670 befintliga aktier som säljs av sex av de tolv Säljande Aktieägarna. Vissa av de Säljande Aktieägarna har utfärdat en option till Managers som ger Managers rätt att köpa upp till 2 658 042 ytterligare aktier för att täcka eventuell övertilldelning eller andra korta positioner, om några, i samband med Erbjudandet. Priset kommer uppgå till 26 – 34 SEK.

Priset i Erbjudandet kommer att fastställas genom ett särskilt anbudsförfarande (så kallad *bookbuilding*) och kommer följaktligen baseras på efterfrågan och rådande marknadsförhållanden. Bolaget och de Säljande Aktieägarna kommer, i samråd med Danske Bank och SEB, att fastställa det slutliga priset i Erbjudandet inom intervallet 26 – 34 SEK. Det slutliga priset i Erbjudandet förväntas offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 29 juni 2018.

Vid full teckning kommer Erbjudandet inbringa Bolaget en likvid om 400 miljoner SEK före avdrag för transaktionskostnader. Rätt att teckna nya aktier ska, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, tillkomma allmänheten i Sverige samt institutionella investerare i Sverige och utomlands. Vid full teckning av 15 384 615 nya aktier kommer antalet aktier och röster i Bolaget öka med sammanlagt 15 384 615 till sammanlagt 39 951 915, vilket motsvarar en utspädning om cirka 38,5 procent av kapitalet och rösterna. Koncernens transaktionskostnader i samband med Erbjudandet förväntas uppgå till 35 miljoner SEK inklusive provision och avgifter till Danske Bank och SEB (uppgående till 20 miljoner SEK) samt andra rådgivare.

Erbjudandet uppgår till ett totalt värde om minst 530 miljoner SEK och högst 551 miljoner SEK, inklusive övertilldelningsoption, beroende på det slutliga priset i Erbjudandet. Dagen för emissionen beräknas inträffa 29 juni.

Malta den 18 juni 2018

BAKGRUND OCH MOTIV

Raketech är en marknadsföringsaktör vars primära verksamhet går ut på att genom sina onlineprodukter guida och influera sport- och spelintresserade användare på iGamingmarknaden till de bästa speltjänsterna. Genom att tillhandahålla produkter med högkvalitativt och aktuellt innehåll ökar Koncernen användares medvetenhet om olika speloperatörers och andra annonssörers erbjudanden för att därigenom underlätta användares val av sluttjänst. Raketech attraherar en bred publik genom olika typer av onlineprodukter via webbläsare och applikationer. Under 2017 hänvisade Koncernen ungefär 67 000 NDCs¹⁾ till sina partners, hade nästan 28 miljoner besök på sin största produkt sett till antal besök, TVmatchen.nu och sammantaget hade Bolagets TV-guider 94 miljoner sidvisningar under året.

Raketech grundades 2010 med fokus på affiliateverksamhet för primärt onlinepoker på den svenska marknaden. Koncernen har sedan dess utvecklats till att även fokusera på onlinekasino, onlinesportbetting och mediaprodukter, och har expanderat sitt produktutbud till hela den nordiska marknaden. Bolaget har haft en kontinuerlig tillväxt i intäkter både organiskt och genom förvärv, och har varit lönsamt varje år sedan start. Under räkenskapsåret 2017 hade Bolaget intäkter på 17,1 miljoner EUR.

Styrelsen och Raketechs ledande befattningshavare anser, tillsammans med de Säljande Aktieägarna (med vilka avses samtliga aktieägare som säljer aktier i Erbjudandet, (innefattande befintliga styrelsemedlemmar och ledande befattningshavare i Bolaget)) att det nu är en lämplig tidpunkt att bredda Bolagets aktieägarbas och ansöka om notering på Nasdaq First North Premier. Erbjudandet och noteringen kommer att främja Bolagets fortsatta tillväxt, ge Raketech tillgång till kapitalmarknaderna och etablera en diversifierad bas av nya svenska och internationella aktieägare. Raketech bedömer också att noteringen på Nasdaq First North Premier kommer att öka kännedomen om Bolaget bland kunder och potentiella medarbetare samt bidra till ökad transparens och kvalitet inom iGamingmarknaden.

Raketechs styrelse avser att, i enlighet med ett bemyndigande i bolagsordningen, besluta om nyemission av aktier och Erbjudandet omfattar både befintliga aktier och nyemitterade aktier i Bolaget. Raketech beräknas tillföras ungefär 400 miljoner kronor, före emissionskostnader om ungefär 35 miljoner kronor vilka ska betalas av Bolaget i samband med Erbjudandet. Raketech förväntar sig därmed erhålla en nettolikvid om ungefär 365 miljoner kronor. Raketech avser att i första hand använda nettolikviden (upp till cirka 30 miljoner EUR) för att optimera den befintliga kapitalstrukturen, genom att delvis refinansiera befintlig lånefacilitet erhållen via Ares, där de utnyttjade beloppen per den 31 mars 2018 uppgick till 38,2 miljoner EUR. Raketech avser i andra hand att använda nettolikviden (upp till cirka 4,1 miljoner EUR) för att erlagga tilläggsköpskillingar för gjorda förvärv²⁾ samt i tredje hand (upp till sådana belopp som återstår efter första- och andrahandsändamålen) för att genomföra eventuella nya och närtida värdeskapande förvärv. Den exakta fördelningen av emissionslikviden är bland annat beroende av eventuella nya förvärvsmöjligheter. En optimerad kapitalstruktur syftar till att underlätta framtida förvärv och därigenom främja fortsatt långsiktig och lönsam tillväxt. Raketech kommer inte att erhålla några intäkter från försäljning av befintliga aktier.

Styrelsen är ansvarig för innehållet i Prospektet. Härmed försäkras att styrelsen har vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i Prospektet, såvitt styrelsen vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd. I de fall information kommer från tredje man har informationen återgivits korrekt och inga uppgifter har utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missgivande.

Malta, 18 juni 2018

Raketech Group Holding plc
Styrelsen och de Säljande Aktieägarna

1) Alternativt nyckeltal – se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal – Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS" för mer information.

2) Tilläggsköpskillingar vid gjorda förvärv består av kontraktsförpliktelser till följd av förvärv av immateriella tillgångar från tredje parter. Beloppet som Koncernen kan behöva reglera enligt sådana avtal bedömdes per den 31 mars 2018 vara 4,8 miljoner EUR och redovisas i koncernens delårsrapport över finansiell ställning i sammandrag. Per den 31 mars 2018 anses 2,6 miljoner EUR förfalla till betalning inom mindre än 12 månader från slutet av rapporteringsperioden. Förvärvet av tillgångar av Mediacleaver Sverige AB den 3 maj 2018 innebär en maximal tilläggsköpskilling om ytterligare ca 1,5 miljoner EUR (15 miljoner SEK) och förfaller till betalning i februari 2019.

VILLKOR OCH ANVISNINGAR

ERBJUDANDET

Erbjudandet omfattar lägst 11 764 705 och högst 15 384 615 nyemitterade aktier¹⁾, där antalet aktier bestäms beroende på det slutliga priset i Erbjudandet så att Bolaget tillförs cirka 400 MSEK före transaktionskostnader. Erbjudandet omfattar också 2 335 670 befintliga aktier som säljs av sex av de tolv Säljande Aktieägarna. Erbjudandet är uppdelat i två delar:

- erbjudandet till allmänheten i Sverige²⁾, och
- erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och utlandet³⁾.

Utfallet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom pressmeddelande, som kommer att finnas tillgängligt på Bolagets hemsida (www.raketechnology.com), omkring den 29 juni 2018.

ÖVERTILDELNINGSOPTION

Erbjudandet kan komma att omfatta ytterligare högst 2 658 042 aktier, motsvarande högst 15 procent av det totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet, om Övertilldelningsoptionen, vilken kan utnyttjas av Managers helt eller delvis under 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier, utnyttjas för att förvärva ytterligare aktier från vissa Säljande Aktieägare till ett pris motsvarande det slutliga priset i Erbjudandet, för att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet. För ytterligare information, se "Placeringsavtal" i avsnittet "Legala frågor och kompletterande information".

FÖRDELNING AV AKTIER

Fördelning av aktier mellan respektive del i Erbjudandet kommer att ske med beaktande av efterfrågan. Fördelningen kommer att beslutas av Bolagets styrelse och Säljande Aktieägare i samråd med Managers.

ANBUFSFÖRFARANDE

För att uppnå en marknadsmässig prissättning av aktierna i Erbjudandet, kommer institutionella investerare ges möjligheten att delta i en form av anbudsförfarande (så kallad *bookbuilding*) genom att lämna in intresseanmälningar. Anbudsförfarandet inleds den 19 juni 2018 och pågår till och med den 28 juni 2018. Priset per aktie i Erbjudandet kommer att fastställas baserat på den orderbok som sammanställs i anbudsförfarandet. Anbudsförfarandet för institutionella investerare kan komma att avbrytas tidigare än det datum som anges i detta prospekt. Meddelande om sådant avbrytande kommer att lämnas genom pressmeddelande via en eller flera internationella nyhetsbyråer.

1) Exklusive Övertilldelningsoption.

2) Med Erbjudandet till allmänheten menas erbjudande av aktier till privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av högst 30 000 aktier.

3) Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig till förvärv av fler än 30 000 aktier.

ERBJUDANDEPRIS

Det slutliga Erbjudandepriset kommer att fastställas inom prisintervallet 26 – 34 SEK per aktie. Prisintervallet har fastställts av Bolagets styrelse och säljande Aktieägare i samråd med Managers baserat på det bedömda investeringsintresset från institutionella investerare. Erbjudandepriset till allmänheten kommer inte att överstiga 34 SEK per aktie. Courtage utgår inte. Det slutliga Erbjudandepriset kommer att beslutas av Bolagets styrelse och de Säljande Aktieägarna i samråd med Managers, och kommer att offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 29 juni 2018.

VIKTIG INFORMATION VID FÖRVÄRV AV AKTIER I ERBJUDANDET

Krav på NID-nummer för fysiska personer

Från och med 3 januari 2018 måste samtliga fysiska personer som önskar att handla med värdepapper, tillika delta i Erbjudandet, ha ett så kallat NID-nummer, detta i enlighet med regelverket MIFID II. "NID", vilket står för *National Client Identifier* ("NID"), är en internationell identifieringskod för privatpersoner som bland annat används vid rapportering av värdepapperstransaktioner till myndigheter för fysiska personer.

Vilket NID du har är beroende av vilket eller vilka medborgarskap du har, om du endast har svenskt medborgarskap består ditt NID av beteckningen "SE" följt av ditt personnummer. Om du har fler, eller annat än svenskt, medborgarskap kan du med fördel kontakta din bank för att säkerställa vad ditt NID är.

Oavsett om du anmäler dig via anmälningsedel, eller på Danske Banks, Avanzas eller Nordnets hemsida kommer du behöva ange ditt NID. För de fall NID inte har angetts i anmälan kan Danske Bank komma att bortse från din anmälan utan beaktande.

Krav på legal Entity Identifier för juridiska personer

Från och med 3 januari 2018 måste även samtliga juridiska personer som önskar att handla med värdepapper, tillika delta i Erbjudandet ha en Legal Entity Identifier ("LEI"), detta i enlighet med regelverket MIFID II. LEI är en internationell identifieringskod som bland annat används vid rapportering av värdepapperstransaktioner till myndigheter för juridiska personer.

För att kunna delta i Erbjudandet måste juridiska personer ange den LEI-kod som de blivit allokerade av den institution

som utfärdat LEI-koden. Om förvärvaren saknar LEI-kod kommer Danske Bank inte kunna genomföra transaktionen med förvärvaren i fråga. Det är således rekommenderat att i god tid ansöka om LEI-kod hos någon av de godkända institutioner som utfärdar LEI.

Mer information kring LEI finns på Finansinspektionens hemsida www.fi.se samt på Danske Banks hemsida där man också kan hitta godkända institutioner som utfärdar LEI för de fall man saknar LEI och önskar anskaffa det.

ANMÄLAN

Erbjudandet till allmänheten i Sverige

Anmälan om förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet till allmänheten ska ske under perioden 19–27 juni 2018 och avse lägst 200 aktier och högst 30 000 aktier, i jämna poster om 100 aktier.

Bolaget och Säljande Aktieägare, i samråd med Managers, förbehåller sig rätten att förlänga anmälningsperioden. Sådan förlängning kommer att offentliggöras genom pressmeddelande före utgången av anmälningsperioden den 27 juni 2018.

Anmälan via danske bank

Anmälan på särskild anmälningsedel

Anmälningssedeln finns tillgänglig på Danske Banks hemsida (www.danskebank.se/prospekt) och på Raketech Group Holding plc:s hemsida (www.raketech.com). Anmälan måste ha inkommit till Danske Banks emissionsavdelning senast klockan 17:00 den 27 juni 2018. Observera att vissa bankkontor stänger före klockan 15:00.

Privatkunder som har ett VP-konto i Danske Bank eller i annan svensk bank och som vill ha möjlighet att tilldelas aktier motsvarande ett belopp över 130 000 SEK måste skicka in kopia på godkänd ID-handling tillsammans med anmälningssedeln. För juridiska personer ska en kopia av registreringsbevis bifogas som styrker firmateckningen samt kopia på firmatecknarens ID-handling enligt ovan.

För sent inkommen anmälan, liksom ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningsedel, kan komma att lämnas utan avseende. Inga ändringar eller tillägg får göras i förtryckt text. Endast en anmälan per person får göras.

Kunder hos Danske Bank Private Banking kan välja att anmäla per telefon till sin Kapitalförvaltare eller Private Banker. Anmälan per telefon lyder under samma villkor som anmälan via anmälningsedel. För anmälan med post ska särskild anmälningsedel skickas till:

Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial

Nordic Asset Services – Emissioner
Box 7523
SE-103 92 Stockholm

Anmälan via internet

Privatkunder som har ett VP-konto i Danske Bank eller i annan svensk bank (dock ej ISK, se nedan) kan anmäla sig via Danske Banks hemsida och bli tilldelade aktier för ett belopp motsvarande maximalt 130 000 SEK. Privatkunder med depå i Danske Bank och som är anslutna till tjänster via internet kan anmäla sig för förvärv av aktier via Hembanken. Företagskunder kan inte anmäla sig via internet.

Anmälan via ISK, kapitalförsäkring och andra depåer

Den som vill använda ISK, kapitalförsäkring eller andra depåer för förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet måste kontrollera med sin förvaltare om och hur anmälan kan göras. Anmälan måste ha inkommit till Danske Bank senast klockan 17:00 den 27 juni 2018.

Om flera anmälningar lämnas in av en investerare förbehåller sig Danske Bank att endast beakta den senast inkomna anmälan. Observera att anmälan är bindande.

Anmälan via Avanza

Depåkunder hos Avanza kan anmäla sig för förvärv av aktier via Avanzas Internettjänst fram till klockan 17:00 den 27 juni 2018. För att inte förlora rätten till eventuell tilldelning ska depåkunder hos Avanza ha tillräckliga likvida medel, motsvarande lägst det belopp som anmälan avser beräknat på det högsta priset i prisintervallet, tillgängliga på depån från och med den 27 juni 2018 klockan 17:00 till likviddagen som beräknas vara den 3 juli 2018. Mer information om anmälningsförfarandet via Avanza finns tillgänglig på www.avanza.se.

Anmälan via Nordnet

Depåkunder hos Nordnet kan anmäla sig för förvärv av aktier via Nordnets internettjänst fram till klockan 17:00 den 27 juni 2018. För att inte riskera att förlora rätten till eventuell tilldelning ska depåkunder hos Nordnet ha tillräckligt med likvida medel, motsvarande lägst det belopp som anmälan avser, tillgängliga på depån från och med den 27 juni 2018 klockan 15:00 till likviddagen den 3 juli 2018. Mer information om anmälningsförfarande via Nordnet finns tillgänglig på www.nordnet.se.

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare i Sverige och utomlands erbjuds möjligheten att delta genom ett särskilt anbudsförfarande som äger rum under perioden 19–28 juni 2018. Anmälan från institutionella investerare i Sverige och utomlands ska ske till Managers (i enlighet med särskilda instruktioner).

Bolaget och Säljande Aktieägare förbehåller sig rätten att förkorta samt att förlänga anmälningsperioden i erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och internationellt. Sådan ändring av anmälningsperioden förväntas offentliggöras av Bolaget genom ett pressmeddelande senast den 28 juni 2018. Skulle anmälningsperioden förkortas eller förlängas kan offentliggörandet av utfallet i Erbjudandet, första dag för handel samt datum för tilldelning och betalning komma att justeras i motsvarande mån.

TILLDELNING

Beslut om tilldelning av aktier fattas av Bolagets styrelse och Säljande Aktieägare i samråd med Managers, varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Raketech Group Holding plc:s aktier på Nasdaq First North Premier. Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningsperioden anmälan lämnas in. Endast en anmälan per person kommer att beaktas.

Tilldelning till allmänheten i Sverige

I händelse av överteckning kan tilldelning komma att ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. Härutöver kan anställda hos Raketech Group Holding plc samt kunder i Danske Bank komma att beaktas särskilt vid tilldelning. Tilldelning till de personer som erhåller aktier kommer i första hand ske så att ett visst antal aktier tilldelas per anmälan. Tilldelning härutöver sker med viss, för alla lika, procentuell andel av det överskjutande antalet aktier som anmälan avser och kommer endast att ske i jämna poster om 100 aktier. Observera att för att komma i fråga för tilldelning måste saldot på den värdepappersdepå eller det ISK hos Danske Bank, Avanza eller Nordnet som angivits i anmälan motsvara lägst det belopp som anmälan avser beräknat på det högsta priset i prisintervallet.

Tilldelning till institutionella investerare

Vid beslut om tilldelning av aktier inom ramen för erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och internationellt kommer som ovan nämnts att eftersträvas att Raketech Group Holding plc får en god institutionell ägarbas. Tilldelning bland de institutioner som lämnat intresseanmälan sker helt diskretionärt.

BESKED OM TILLDELNING OCH BETALNING Erbjudandet till allmänheten i Sverige

Tilldelning beräknas ske omkring den 29 juni 2018. Snarast därefter kommer en avräkningsnota att skickas ut till dem som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier erhåller inte något meddelande.

Besked om tilldelning och betalning för aktier som tilldelats genom danske bank

Besked om tilldelning för de som anmält sig via Danske Bank beräknas kunna lämnas från och med klockan 0900 den 29 juni 2018 via telefon +46 (0)752 48 18 45. För att få besked om tilldelning måste följande anges: namn, personnummer/organisationsnummer samt VP-konto, ISK eller depånummer hos bank eller annat värdepappersinstitut.

Betalning för tilldelade aktier för kunder som har ett VP-konto i Danske Bank eller i annan svensk bank ska ske i enlighet med instruktioner i erhållen avräkningsnota.

För depåkunder i Danske Bank kommer Danske Bank på likviddagen den 3 juli 2018 att debitera likviden från det likvidkonto respektive värdepappersdepå/ISK hos Danske Bank som angivits i anmälan. Kunder i Danske Bank måste därför ha likvida medel motsvarande minst tilldelat belopp (tilldelat antal aktier multiplicerat med Erbjudandepriiset) tillgängligt på likviddagen från klockan 08.00.

För ISK hos Danske Bank gäller följande: Om anmälan resulterar i tilldelning kommer Danske Bank, med användande av den likvid som hålls tillgänglig på anslutet konto, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet för vidareförsäljning till kontoinnehavaren för Erbjudandepriiset.

Besked om tilldelning och betalning för aktier som tilldelats genom Avanza

De som anmält sig via Avanzas Internettjänst erhåller besked om tilldelning genom en teckning av aktier mot samtidig debitering av likvid på angiven depå, vilket beräknas ske omkring klockan 0900 den 29 juni 2018.

Tilldelade aktier bokas mot debitering av likvid på angiven depå, vilket beräknas ske den 29 juni 2018.

Besked om tilldelning och betalning för aktier som tilldelats genom Nordnet

Besked om tilldelning för de som anmält sig via Nordnets internettjänst erhåller besked om tilldelning genom teckning av aktier mot samtidig debitering av likvid på angiven depå, vilket beräknas ske omkring klockan 0900 den 29 juni 2018.

Bristande eller felaktig betalning

Om tillräckliga medel inte finns tillgängliga på bankkonto, värdepappersdepå eller ISK på likviddagen, eller om full betalning inte sker i rätt tid, kan tilldelade aktier komma att tilldelas och överlåtas till annan part. Den part som initialt fått tilldelning av aktier i Erbjudandet kan få bära mellanskillnaden om priset vid en sådan överlåtelse skulle understiga Erbjudandepriiset.

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare beräknas omkring den 29 juni 2018 i särskild ordning erhålla besked om tilldelning, varefter avräkningsnotor utsänds. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant senast den 3 juli 2018. Observera att om full betalning inte sker i rätt tid, kan tilldelade aktier komma att tilldelas och överlåtas till annan. Den part som initialt fått tilldelning av aktier i Erbjudandet kan få bära mellanskillnaden om priset vid en sådan överlåtelse skulle understiga Erbjudandepriiset.

REGISTRERING OCH REDOVISNING AV TILLDELADE OCH BETALDA AKTIER

Registrering av tilldelade och betalda aktier hos Euroclear Sweden beräknas, för såväl institutionella investerare som för allmänheten i Sverige, ske omkring den 3 juli 2018, varefter Euroclear Sweden sänder ut en VP-avi som utvisar det antal aktier i Raketech Group Holding plc som har registrerats på mottagarens VP-konto eller servicekonto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

NOTERING PÅ NASDAQ FIRST NORTH PREMIER

Styrelsen för Raketech Group Holding plc har ansökt om upptagande till handel av Raketech Group Holding plc:s aktier på Nasdaq First North Premier. Nasdaq Stockholm AB har den 18 juni 2018 beslutat om att uppta Raketech Group Holding plc:s aktier till handel på Nasdaq First North Premier under förutsättning att spridningskravet för Bolagets aktier uppfylls senast på den första handelsdagen.

Handeln beräknas påbörjas omkring den 29 juni 2018. Betalda aktier kommer efter hantering av anmälan att överföras till av förvärvaren anvisat VP-konto, servicekonto, ISK eller värdepappersdepå. Den tid som erfordras för överföring av betalning samt överföring av betalda aktier till sådan förvärvare medför att denne inte kommer att ha sådana aktier tillgängliga på anvisat VP-konto, servicekonto, ISK eller värdepappersdepå förrän omkring den 3 juli 2018.

I det fall att aktier inte finns tillgängliga på förvärvarens VP-konto, servicekonto, ISK eller värdepappersdepå förrän omkring den 3 juli 2018 kan detta innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier på Nasdaq First North Premier från och med den dag då handeln i Bolagets aktier påbörjas, dvs. omkring den 29 juni 2018 utan först när de förvärvade aktierna finns tillgängliga på VP-kontot, servicekontot, ISK eller värdepappersdepån. Vidare kommer handeln att påbörjas innan villkoren för Erbjudandets fullföljande uppfyllts. Handeln kommer att vara villkorad härav och om Erbjudandet inte fullföljs, ska eventuella levererade aktier återlämnas och eventuella betalningar återgå. All handel i aktien före Erbjudandets fullföljande sker på berörda parter risk. Handel som äger rum den 29 juni 2018 beräknas ske med leverans och likvid den 3 juli 2018.

STABILISERING

I samband med Erbjudandet kan Danske Bank, i egenskap av Stabiliseringsagent, eller dess ombud, genomföra transaktioner på Nasdaq First North Premier som stabiliserar marknadspriset på aktierna eller som behåller priset på en nivå som avviker från vad som annars skulle varit fallet på marknaden. Se vidare "Stabilisering" i avsnittet "Legala frågor och kompletterande information".

RÄTT TILL UTDELNING

Aktierna medför rätt till utdelning för första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter Erbjudandets genomförande. Eventuell utdelning betalas ut efter beslut av bolagsstämman. Detta ombesörjs av Euroclear Sweden eller för förvaltarregistrerade innehav i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Rätt till utdelning tillfaller personer registrerade som ägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen. Beträffande avdrag för svensk preliminärskatt, se avsnittet "Vissa skattefrågor i Sverige och Malta". Se även "Finansiella mål" i avsnittet "Verksamhetsbeskrivning" och "Rätt till utdelning och behållning vid likvidation" i avsnittet "Aktieäggande och aktiekapital".

VILLKOR FÖR ERBJUDANDETS FULLFÖLJANDE

Erbjudandet är villkorat av att Raketech Group Holding plc, de Säljande Aktieägarna samt Managers ingår ett placeringsavtal ("Placeringsavtalet"), vilket förväntas ske omkring den 28 juni 2018, att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls samt att Placeringsavtalet inte sägs upp. För information om villkor och förutsättningar för genomförandet av Erbjudandet och Placeringsavtalet, se vidare "Placeringsavtal" i avsnittet "Legala frågor och kompletterande information".

ÖVRIG INFORMATION

Att Danske Bank och SEB är Managers innebär inte i sig att de betraktar den som anmält sig i Erbjudandet ("förvärvaren") som kund hos respektive bank. Förvärvaren betraktas för placeringen som kund hos respektive bank endast om banken har lämnat råd till förvärvaren om placeringen eller annars har kontaktat förvärvaren individuellt angående placeringen eller om förvärvaren har anmält sig via respektive banks kontor eller internetbank. Följden av att respektive bank inte betraktar förvärvaren som kund för placeringen är att reglerna om skydd för investerare i lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden inte kommer att tillämpas på placeringen. Detta innebär bland annat att varken så kallad kundkategorisering eller så kallad passandebedömning kommer att ske beträffande placeringen. Förvärvaren ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga erfarenheter för att förstå de risker som är förenade med placeringen.

INFORMATION OM BEHANDLING AV PERSONUPPGIFTER

Den som förvärvar aktier i Erbjudandet kommer att lämna uppgifter till Danske Bank, Avanza eller Nordnet. Personuppgifter som lämnats till Danske Bank, Avanza eller Nordnet kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundarrangemang. Även personuppgifter som inhämtas från annan än den kund som behandlingen avser kan komma att behandlas. Det kan också förekomma att

personuppgifter behandlas i datasystem hos företag eller organisationer med vilka Danske Bank, Avanza eller Nordnet samarbetar. Information om behandling av personuppgifter lämnas av Danske Banks, Avanza eller Nordnets kontor, vilka också tar emot begäran om rättelse av personuppgifter. Adressinformation kan komma att inhämtas av Danske Bank, Avanza eller Nordnet genom en automatisk process hos Euroclear Sweden.

INFORMATION TILL DISTRIBUTÖRER

Med anledning av produktstyrningskrav i: (a) EU-direktivet 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument, såsom ändrat ("MiFID II"), (b) artikel 9 och 10 i Kommissionens delegerade direktiv (EU) 2017/593 om komplettering av MiFID II, och (c) lokala implementeringsåtgärder (sammantaget "MiFID II:s produktstyrningskrav"), och utan ersättningsansvar för skador som kan åvila en "producent" (i enlighet med MiFID II:s produktstyrningskrav) i övrigt kan med anledning därav, har aktierna i Erbjudandet varit föremål för en produktgodkännandeprocess, vilken har fastställt att målgruppen för aktierna är (i) icke-professionella kunder (inklusive privata investerare) och investerare som uppfyller kraven för professionella kunder och jämbördiga motparter, var och en enligt definitionen i MiFID II ("positiva målgruppen") och (ii) kan distribueras genom alla distributionskanaler som tillåts i MiFID II ("lämpliga distributionskanaler"). Distributörerna ska notera att: värdet på aktierna kan

minska och investerare kan förlora hela eller delar av det investerade beloppet; aktierna erbjuder ingen garanterad inkomst och inget kapitalskydd, och en investering i aktierna är endast avsedd för investerare som inte behöver en garanterad inkomst eller kapitalskydd, som (antingen självständigt eller tillsammans med en lämplig finansiell eller annan rådgivare) är kapabel att utvärdera fördelar och risker med en sådan investering och som har tillräckliga medel för att kunna bära sådana försluster som kan uppstå därav. Motsatsvis är en investering i aktierna inte avsedd för investerare som söker fullt kapitalskydd eller full återbetalning av det investerade beloppet eller saknar risktolerans eller investerare som kräver en fullt garanterad inkomst eller fullt förutsägbar avkastningsprofil ("negativ målgrupp" och, tillsammans med den positiva målgruppen, "målgruppsbedömning"). Målgruppsbedömningen påverkar inte kraven i några kontraktuella, legala eller regulatoriska försäljningsrestriktioner i förhållande till Erbjudandet. För undvikande av tvivel är målgruppsbedömningen inte att anse som (a) en lämplighets- eller passandebedömning i enlighet med MiFID II; eller (b) en rekommendation till investerare eller grupp av investerare att investera i, förvärva, eller vidta någon annan åtgärd rörande aktierna. Varje distributör är ansvarig för sin egen målgruppsbedömning rörande aktierna i Erbjudandet och för att bestämma lämpliga distributionskanaler.

MARKNADSÖVERSIKT

Viss information i detta avsnitt kommer från externa källor, inklusive Marknadsundersökningen, en av Bolaget beställd marknadsundersökning utförd av H2 Gambling Capital,¹⁾ ett informationsgivningsföretag på iGamingmarknaden. Viss information kommer även från offentligt tillgängliga branschpublikationer eller rapporter. Om inget annat uttryckligen anges är informationen i marknadsöversikten inhämtad från Marknadsundersökningen. Branschpublikationer och rapporter anger vanligen att information däri har inhämtats från källor som bedöms som trovärdiga, men riktigheten och fullständigheten kan inte garanteras. Bolaget anser att dessa branschpublikationer, rapporter och prognoser är tillförlitliga, men har inte oberoende verifierat dem och kan inte garantera att informationen är korrekt eller fullständig. Prognoser och framåtriktade uttalanden i detta avsnitt utgör därmed ingen garanti för framtida utfall och händelser, och de händelser som faktiskt inträffar eller förväntningar som faktiskt slår in kan komma att skilja sig väsentligt från nuvarande förväntningar. Många faktorer skulle kunna orsaka eller bidra till sådana skillnader. Se även "Framåtriktade uttalanden och presentation av finansiell och övrig information" och "Riskfaktorer".

INLEDNING

Raketech tillhandahåller prestationsbaserad marknadsföring, så kallad affiliatemarknadsföring, och innehållsbaserad marknadsföring främst inom marknaden för iGaming (eng. *interactive gaming*). Koncernens produkter och tjänster attraherar ett stort antal onlinespelare som exponeras mot marknadsföring på Koncernens webbplatser och applikationer. Dessa onlinespelare hänvisas sedan potentiellt vidare till iGamingoperatörerna, vilka är koncernens huvudsakliga B2B kunder. Raketech riktar primärt sitt produkterbjudande mot iGamingoperatörer som bedriver onlinekasino eller onlinesportbetting på egna webbplatser. iGamingoperatörerna använder sig i regel av ett eget, eller ett externt, nätverk av marknadsföringspartners, det vill säga affiliatebolag. Genom affiliatebolagen marknadsför iGamingoperatörerna sina produkter för att på så sätt attrahera fler spelare till sina webbplatser och applikationer.

Raketech är för närvarande aktivt på iGamingmarknaderna i primärt Sverige, Danmark, Finland, Norge och Storbritannien. Dessa fem marknader utgör Koncernens "**Huvudmarknader**". Dessutom har Koncernen identifierat iGamingmarknaderna i Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland som "**Närliggande marknader**". Huvudmarknaderna och de Närliggande marknaderna utgör gemensamt Bolagets "**Fokusmarknader**". Dessa nio iGamingmarknader utgjorde tillsammans drygt tre fjärdedelar av den totala iGamingmarknaden i Europa 2017 enligt Marknadsundersökningen.

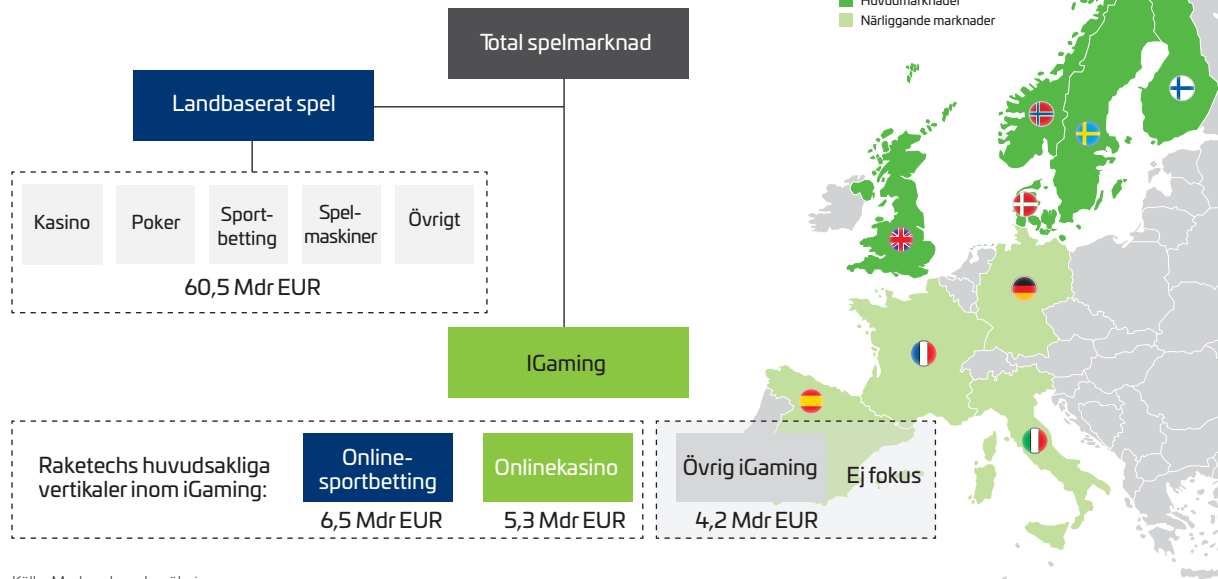
Affiliatebolagens verksamhet, och därmed även Raketechs verksamhet, påverkas av underliggande drivkrafter och trender på iGamingmarknaden. iGamingmarknaden inom Raketechs Fokusmarknader förväntas växa med en genomsnittlig årlig tillväxt ("**CAGR**") om 7,8 procent under perioden 2017–2022.²⁾ Marknaden för affiliatebolag förväntas i sin tur växa med 6,5 procent under samma period.

iGamingmarknaden har under de senaste åren drivits av teknisk innovation i form av ökad internetpenetration och ökat mobilanvändande. iGaming har blivit mer socialt accepterat vilket har lett till ett ökat antal onlinespelare samtidigt som utvecklingen av mobilspele har ökat tillgängligheten för spelaren. I takt med att iGamingmarknaden blivit alltmer etablerad har flera europeiska länder sett över regleringen av iGaming, vilket har medfört att fler marknader har öppnats upp för både befintliga och nya aktörer.

1) Raketech Group – Online Gaming Affiliate Market – Independent Report, February 2018.

2) Raketech Group – Online Gaming Affiliate Market – Independent Report, February 2018.

IGAMINGMARKNADEN



Källa: Marknadsundersökningen.

iGamingmarknaden delas vanligtvis upp i onlinekasino, onlinesportbetting och övrig iGaming där övrig iGaming främst innefattar bingo, e-sport, fantasysport, lotteri och poker. Raketechs verksamhet riktas primärt mot vertikallerna onlinekasino och onlinesportbetting.

Marknadstillväxt och storlek

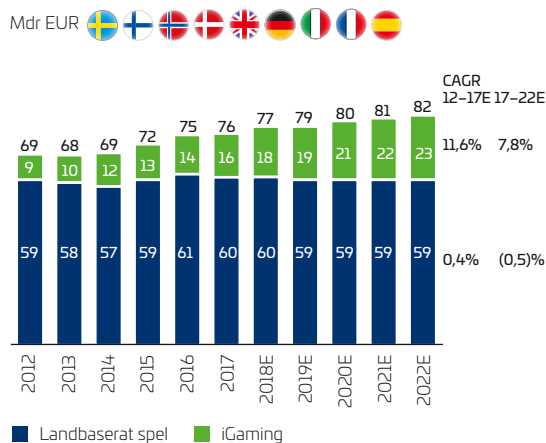
Diagrammet nedan till vänster visar spelmarknaden uppdelat i landbaserat spel (dvs. spel som inte bedrivs online) och iGaming för Raketechs Fokusmarknader. Diagrammet nedan till höger visar den totala iGamingmarknaden för dessa marknader uppdelat på Raketechs huvudsakliga vertikaler – onlinesportbetting och onlinekasino – samt övrig iGaming.

Värdet av den landbaserade spelmarknaden på Fokusmarknaderna uppgick till totalt 60,5 miljarder EUR under 2017 och väntas minska med en CAGR om 0,5 procent

mellan 2017 och 2022 och således uppgå till 59,0 miljarder EUR 2022¹⁾. Under samma period förväntas iGamingmarknaden öka med en CAGR om 7,8 procent, från 16,0 och uppgå till 23,3 miljarder EUR under 2022²⁾.

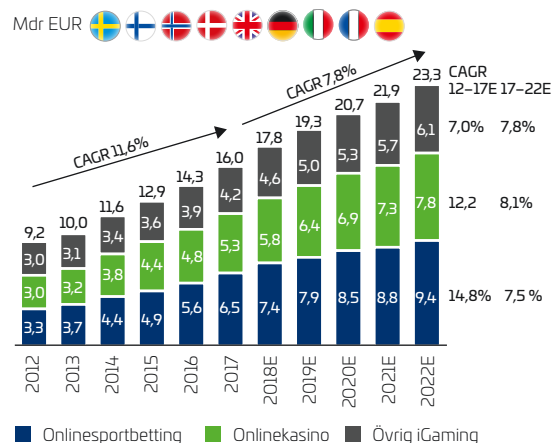
Värdet av onlinesportbettingmarknaden på Fokusmarknaderna uppgick till 6,5 miljarder EUR under 2017, och förväntas öka med en CAGR om 7,5 procent under perioden 2017 till 2022, och således uppgå till 9,4 miljarder EUR 2022²⁾. Under samma period förväntas onlinekasino inom dessa marknader öka med en CAGR på 8,1 procent, från 5,3 miljarder EUR och uppgå till 7,8 miljarder EUR 2022²⁾. Övrig iGaming förväntas öka med en CAGR om 7,8 procent, och uppgå till 6,1 miljarder EUR 2022²⁾. Enligt Marknadsundersökningen innebär detta en CAGR om 7,8 procent för iGamingmarknaden mellan 2017 och 2022 för Raketechs Fokusmarknader i sin helhet²⁾.

Landbaserat spel och iGaming



Källa: Marknadsundersökningen.

iGamingmarknaden per vertikal

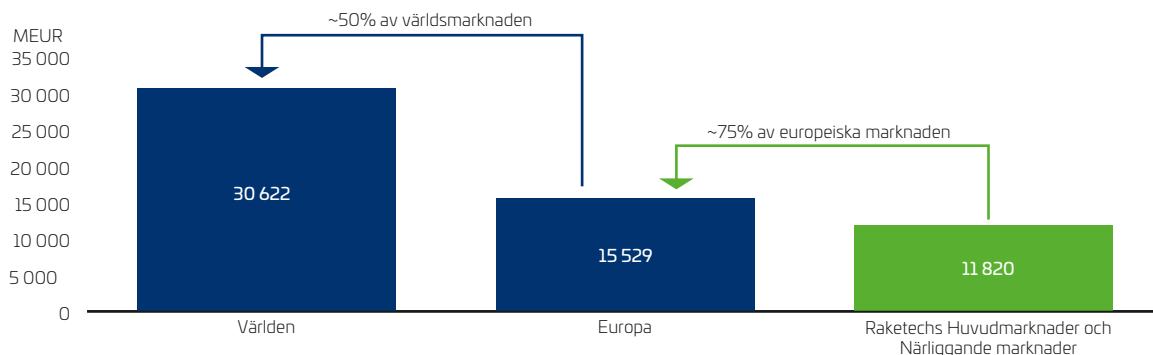


Källa: Marknadsundersökningen.

1) Raketech Group – Online Gaming Affiliate Market – Independent Report, February 2018.
2) Raketech Group – Online Gaming Affiliate Market – Independent Report, February 2018.

Globala tillväxtmöjligheter

Onlinekasino- och onlinesportbettingvertikalerna, 2017



Källa: Marknadsundersökningen.

De globala marknaderna för onlinekasino- och onlinesportbetting uppgick till 30,6 miljarder EUR 2017 varav 15,5 miljarder utgjordes av de europeiska marknaderna, motsvarande cirka 51 procent av de globala marknaderna¹⁾. Raketechs Fokusmarknader uppgick vid samma tidpunkt till 11,8 miljarder EUR, vilket motsvarar cirka 76 procent av den europeiska marknaden och 39 procent av den globala marknaden¹⁾. Det finns därmed ytterligare stor potential för Raketech att expandera geografiskt.

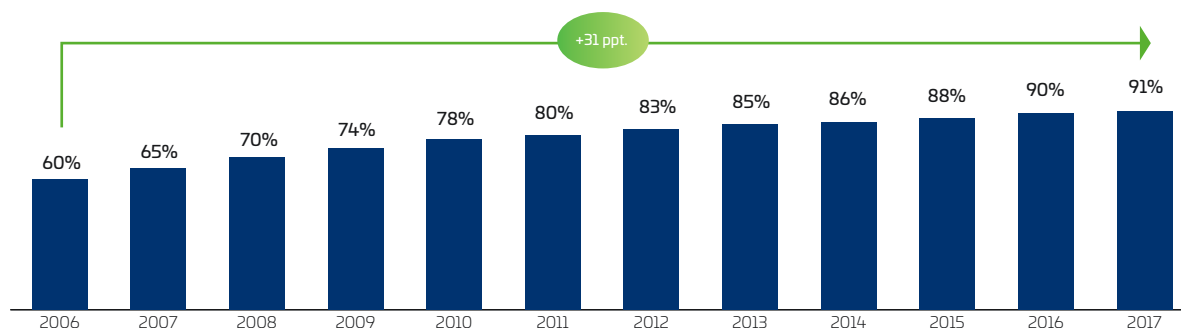
Huvudsakliga trender på igamingmarknaden

Internetpenetration

Tillgången till datorer och internet fortsätter att öka och internetpenetrationen växer globalt. Den ökande bredbandskapacitet trenden sätter press på iGamingoperatörerna och dess leverantörer, genom ökad tillgång till snabb uppkoppling och exponering mot olika typer av onlinespel, att förbättra kvaliteten och funktionerna på deras produkter för att därigenom förbättra spelupplevelsen för onlinespelare, vilket ligger till grund för att attrahera nya och behålla befintliga onlinespelare.

Diagrammet visar utvecklingen för den genomsnittliga internetpenetrationen inom Koncernens Fokusmarknader från 2006 till 2017. Graden av internetpenetration på en marknad definieras som andelen hushåll som har tillgång till någon form av internet i hemmet.

Internetpenetration



Källa: Eurostat.

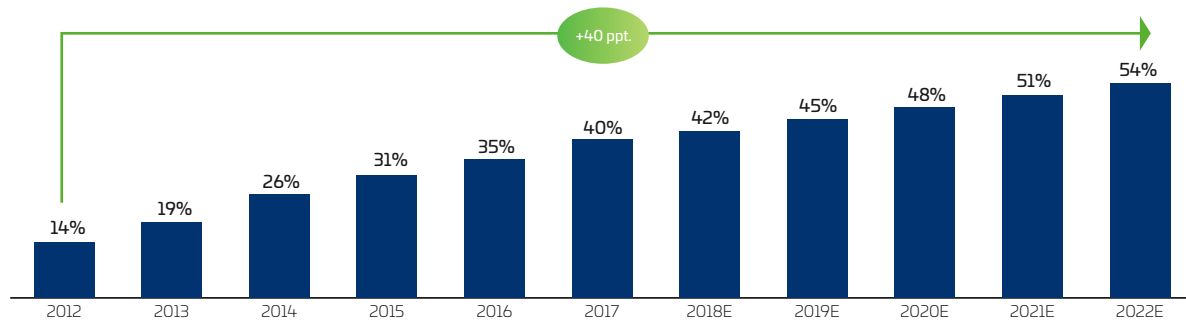
1) Raketech Group – Online Gaming Affiliate Market – Independent Report, February 2018.

Teknisk utveckling

I takt med den generella teknologiska utvecklingen ställer konsumenter högre tekniska krav även på spelmarknaden. Parallellt med denna utveckling har iGamingoperatörer och dess leverantörer använt den förbättrade tekniken för att skapa mer sofistikerade produktbjudanden, såsom mobilspel och livebetting som är mer tilltalande för spelkonsumenter. En ökande efterfrågan på "on-the-go"-upplevelser

har resulterat i att onlineplattformar i allmänhet och mobilspel i synnerhet blivit populära bland spelare, vilket också har resulterat i en bredare demografisk fördelning av spelare. Andelen spel som sker via mobila enheter på Fokusmarknaderna förväntas öka väsentligt och uppgå till 54 procent 2022, vilket är en ökning med 40 procentenheter från 2012¹⁾.

Andelen mobilspel på iGamingmarknaden



Källa: Marknadsundersökningen.

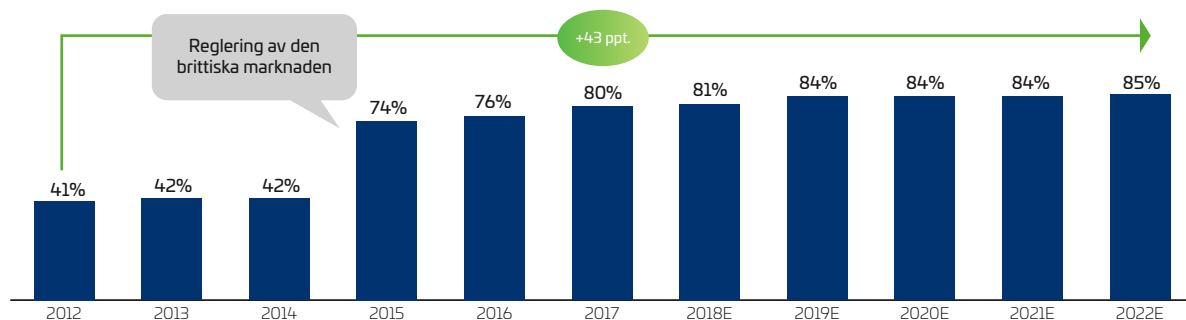
Reglering

På den europeiska marknaden är fortsatt reglering av iGamingmarknaden en huvudtrend. Reglering kan ha både positiva och negativa konsekvenser för iGamingmarknaden. Samtidigt som det ställer högre krav på operatörer och affiliatebolag minskar det stigmatiseringen av iGaming. Om spelande blir mer socialt accepterat i allmänhet kan det i sin tur bidra till en ökad tillväxt. Nettoeffekten av reglering för iGamingmarknaden förväntas bli positiv, enligt Marknadsundersökningen. Storbritannien är den mest avancerade iGamingmarknaden vad gäller utbudet av reglerade produkter. Vidare har Storbritannien en relativt låg skattesats vilket, enligt Marknadsundersökningen, bidragit till en väsentlig tillväxt de senaste åren (i Storbritannien uppgår skatten till 15 procent av bruttospelintäkter (eng. *gross*

gaming revenue) ("GGR")¹⁾. Storbritannien stod 2017 för cirka 31 procent av den totala Europeiska iGamingmarknaden vilket motsvarade 6,8 miljarder EUR i GGR¹⁾.

Diagrammet nedan visar utvecklingen för andelen iGaming som bedrivs "onshore" inom Koncernens Fokusmarknader. Onshore-spel syftar till att bolag har en licens för att bedriva iGaming i landet där tjänsterna tillhandahålls, till skillnad från offshore då operatören bedriver verksamheten från ett annat land utan att inneha en licens i landet där tjänsterna tillhandahålls. I samband med att fler marknader regleras förväntas därmed även andelen iGaming som bedrivs onshore öka. Ett tydligt exempel på det är regleringen av den brittiska marknaden som kraftigt ökade andelen iGaming onshore under 2015.

Andelen iGaming som bedrivs onshore



Källa: Marknadsundersökningen.

1) Raketech Group – Online Gaming Affiliate Market – Independent Report, February 2018.

IGAMINGMARKNADEN FÖR AFFILIATEBOLAG

De aktörer som är aktiva på iGamingmarknaden kan delas upp i fyra kategorier: spelleverantörer, iGamingoperatörer, marknadsföringskanaler såsom traditionell marknadsföring och affiliatemarknadsföring samt onlinespelare. Spelleverantörerna utvecklar spelplattformar som iGamingoperatörerna i sin tur använder för att erbjuda spelalternativ till onlinespelarna, vilka är iGamingoperatörernas huvudsakliga kunder. iGamingoperatörerna investerar betydande resurser genom olika marknadsföringskanaler för att attrahera så många onlinespelare som möjligt till sina spelwebbplatser. Marknadsföringen sker delvis offline genom traditionella marknadsföringskanaler såsom TV-, radio-, eller tidningsreklam men också i stor utsträckning online, där partnerskap med affiliatebolag, såsom Raketech, spelar en avgörande roll. Genom att erbjuda leadsgenereringsprodukter med innehåll som intresserar onlinespelare, attraherar affiliatebolagen onlinespelare till sina webb-

platser för att därefter hänvisa onlinespelare vidare till iGamingoperatörernas spelwebbplatser. Affiliatebolagens webbplatser utbud är mångfacetterat och innehåller bland annat spelguider, topplistor, recensioner, banners, nyhetsbrev och bonuserbjudanden i syfte att generera nya spelare som gör en första insättning (eng. *new depositing customers*, ("NDC") till operatörerna. Affiliatebolags ersättningsmodell är främst prestationsbaserad och består av tre huvudsakliga intäktsmodeller: (i) intäktssdelning – en andel av de spelintäkter som en iGamingoperatör genererar från en hänvisad NDC (dvs. onlinespelarens förluster), (ii) engångsersättning – ofta genom CPA (eng. *Cost Per Acquisition*) vilket är en engångsavgift för varje NDC som genererats via en affiliatewebbplats, och (iii) en fast avgift för exponering på affiliatebolagens produkter genom exempelvis banners och olika kampanjerbjudanden. I figuren nedan beskrivs affärsmodellen för leadsgenereringsprodukter.

Affiliatebolagens affärsmodell för leadsgenereringsprodukter

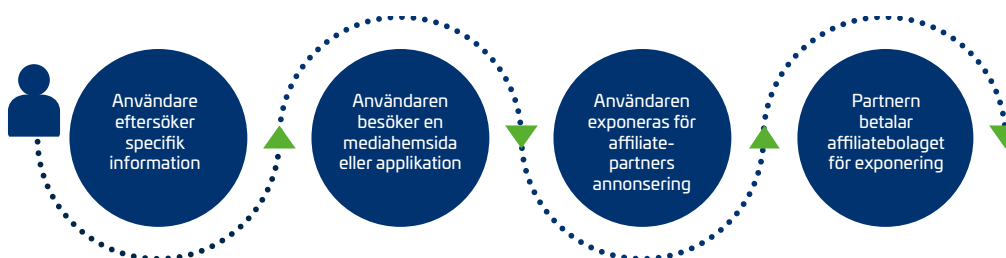


Källa: Raketech.

Affiliatebolag som Raketech använder sig förutom av leadsgenereringsprodukter även av mediaprodukter såsom onlineguider och onlineforum. För mediaprodukter är det primära syftet att generera högkvalitativt innehåll genom informativa och interaktiva webbplatser, innehållande exempelvis TV-tablåer, spelbloggar, live streaming, aktuella nyheter och speltips, som dels syftar till att leverera innehåll som får en stor mängd besökare att vilja återkomma men även för att underlätta användares beslutstagande. Media-

produkter riktas, förutom mot iGamingoperatörer, även mot andra typer av kundgrupper såsom streamingtjänster och TV-kanaler. Vidare genererar mediaprodukter generellt en större mängd trafik än leadsgenereringsprodukter och ersättningsmodellerna är oftast baserade på olika typer på annonsintäkter istället för att vara prestationsbaserade. Affiliatebolagens affärsmodell för mediaprodukter beskrivs i figuren nedan.

Affiliatebolagens affärsmodell för mediaprodukter



Källa: Raketech.

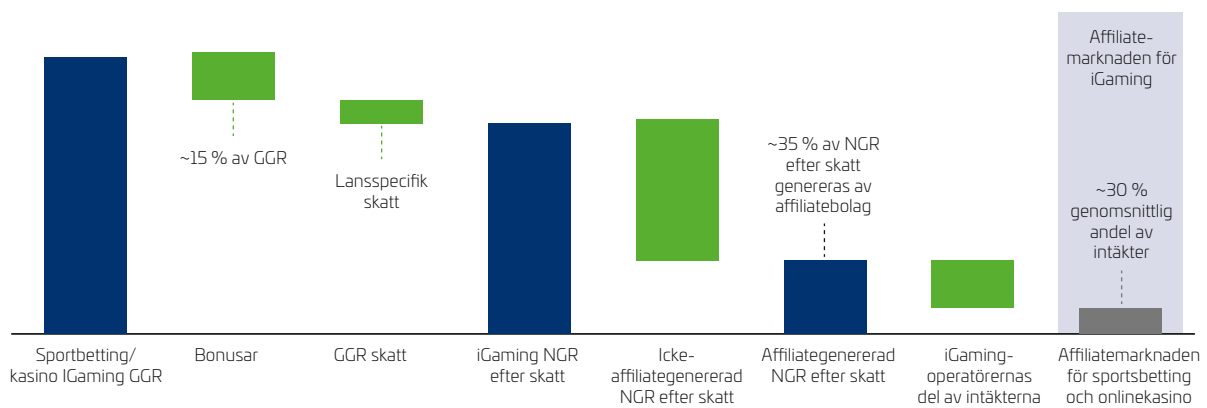
Definition av affiliatemarknaden

Enligt Marknadsundersökningen uppgick den totala iGamingmarknaden på Raketechs Fokusmarknader till 16,0 miljarder EUR i GGR 2017¹⁾. För att beräkna de totala netto-spelintäkterna (eng. *net gaming revenue* ("NGR")) efter skatt, subtraheras landspecifika skatter och bonusar till spelare. Sådana bonusar beräknas uppgå till cirka 15 procent av GGR¹⁾. Av totala NGR efter skatt uppskattas cirka 35 procent genereras av affiliatebolag, vilka beräknas kunna ta del av cirka 30 procent av dessa intäkter¹⁾. Enligt Marknadsundersökningen ger detta sammantaget en affiliatemarknad som uppgår till cirka 1,2 miljarder EUR på

Raketechs Fokusmarknader under 2017²⁾. Affiliate-marknadens andel av total GGR illustreras översiktligt i tabellen nedan.

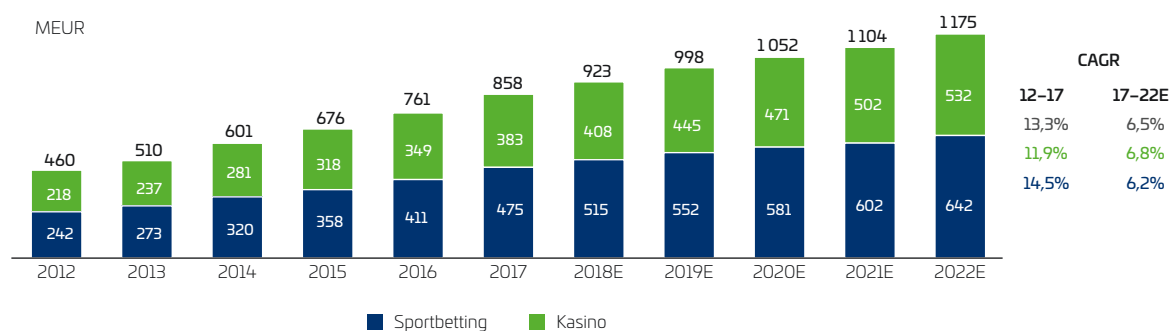
Affiliatemarknaden för onlinesportbetting och onlinekasino på Raketechs Fokusmarknader uppgick till 475 respektive 383 miljoner EUR under 2017.²⁾ Onlinesportbetting förväntas öka med en CAGR om 6,2 procent från 2017 till 2022 och således uppgå till 642 miljoner EUR 2022²⁾. Under samma period förväntas onlinekasino öka med en CAGR om 6,8 procent, och uppgå till 532 miljoner EUR under 2022²⁾.

Illustrativ översikt av affiliatemarknaden inom onlinekasino- och onlinesportbettingmarknaden



Källa: Marknadsundersökningen.

Affiliatemarknaden för onlinesportbetting och onlinkasino på Raketechs Fokusmarknader



Källa: Marknadsundersökningen.

1) Raketech Group – Online Gaming Affiliate Market – Independent Report, February 2018.

2) Raketech Group – Online Gaming Affiliate Market – Independent Report, February 2018.



Trender på den europeiska affiliatemarknaden

Konsolidering inom industrin

Den europeiska affiliatemarknaden är fragmenterad där de sju största bolagen utgör cirka 15 procent av den totala marknaden, vilket innebär att det finns stora möjligheter för konsolidering på marknaden¹⁾. Konsolidering är enligt marknadsundersökningen ett tydligt tema och en trend som förväntas fortsätta framöver. Konsolideringen kan komma att resultera i att ett fåtal större affiliatebolag dominerar marknaden, vilket kan komma att gynna iGamingoperatörerna som därmed inte skulle behöva samarbeta med lika många affiliatebolag för att uppnå önskvärd mängd trafik.

Reglering av marknaden förblir ett hot – och en möjlighet

På vissa marknader kan regelkrav på iGamingmarknaden utgöra ett hot, särskilt om regleringen innebär att affiliatemarknadsföring, och därmed affiliatebolagens affärsmodell, förbjuds eller begränsas. I den mån reglering medför högre krav på affiliatemarknadsföring kan detta medföra att iGamingoperatörer endast kan samarbeta med de affiliatebolag som kan uppfylla dessa hårdare regulatoriska krav. Detta skulle i sin tur kunna bidra till en konsolidering av affiliatemarknaden där de, företrädesvis större, affiliatebolagen som organisatoriskt kan klara av högre regulatoriska krav kan ta marknadsandelar av mindre affiliatebolag som inte har de resurser som krävs för att efterfölja regelkraven som en reglering innebär. Ett exempel på detta är den brittiska marknaden, där hårdare reglering av affiliatemarknaden, enligt Marknadsundersökningen, i många fall resulterat i att iGamingoperatörer valt att samarbeta med färre affiliatebolag. Koncernens syn på effekterna av reglering för Koncernens verksamhet diskuteras i avsnitten "Verksamhetsbeskrivning – Kommersiell strategi för kommande reglering i Sverige" samt "Kommentarer till den finansiella utvecklingen – Faktorer som påverkar Raketechs resultat – Skatt och reglering".

1) Raketech Group – Online Gaming Affiliate Market – Independent Report, February 2018.

Innehåll och plattformsnärvaro

I takt med att konkurrensen på affiliatemarknaden ökar, och konsumenterna ställer högre krav, kommer högkvalitativt och omfattande innehåll på affiliatewebbplatserna bli alltmer avgörande för att kunna attrahera onlinespelare. Mobilanvändandet är en central faktor som driver tillväxten inom iGaming, vilket har lett till att många iGamingoperatörer och affiliatebolag utvecklar produkter anpassade för mobilanvändning. En ökad mobiltrafik innebär även att det blir allt viktigare för affiliatebolagen att hålla produkterbjudandet konsekvent över samtliga kanaler, det vill säga att ha ett så kallat omnichannelerbjudande.

Big data

Stora affiliatebolag har tillgång till en betydande mängd data via sin trafik. Förmågan att på ett effektivt sätt ta tillvara på och analysera sådan trafik är en nyckel till framtida tillväxt. Enligt Marknadsundersökningen är det många företag, både iGamingoperatörer och affiliatebolag, som inte förmår utnyttja den data som samlats in. För de affiliatebolag som kan strukturera och använda sin dataanalys på ett effektivt sätt finns således potential att både bredda sitt erbjudande med nya produkter och anpassa produkterbjudandet så att det på ett bättre sätt överensstämmer med kundernas önskemål.

Sociala medier

Sociala medier utnyttjas idag inte fullt ut av aktörerna på affiliatemarknaden men i takt med att marknaden mognar, och sociala medier blir en viktigare del av all marknadsföring, kan en effektiv strategi för sociala medier komma att bli en differentieringsfaktor.

ÖVERSIKT ÖVER LAGAR OCH REGLER

Historiskt sett har spelbranschen varit reglerad på nationell nivå och det finns för närvarande varken någon gemensam europeisk eller internationell lagstiftning för landbaserat spel eller iGaming. Inom EU tycks trenden vara att iGamingmarknaden regleras på nationell snarare än på europeisk nivå. Den lagstiftning som reglerar iGaming inom respektive jurisdiktion är i många fall föremål för översyn eftersom lagstiftningen inte följt med i den snabba övergången från landbaserat spelande till iGaming. I flera länder finns därför lagstiftning som omfattar landbaserade spel, men som inte berör iGamingoperatörerna och deras verksamhet direkt.

I flera jurisdiktioner har detta medfört både tolkningssvårigheter och osäkerhet om respektive lagstiftnings räckvidd och omfattning. Som leverantör av marknadsföringstjänster till iGamingmarknaden påverkas affiliatebolag i allmänhet inte direkt av de lagar och förordningar som iGamingmarknaden omfattas av. Affiliatebolag kan dock påverkas indirekt av sådan lagstiftning.

Nedan följer en sammanfattning av den regulatoriska situationen, aktuella skattesatser och vilket år eventuell reglering införts på Raketechs Fokusmarknader.

Land	Reglering	År	Skatt
Danmark	Licensiering för kommersiella operatörer inom alla typer av iGamingprodukter.	2011	20 procent av GGR.
Finland	Det finska monopolen har exklusiva rättigheter att erbjuda iGamingprodukter och är ett utav de mest progressiva monopolen när det kommer till onlineanpassning. Det finns dock ett antal utländska iGamingoperatörer som fokuserar på marknaden.	N/A	Ingen skatt för utländska iGamingoperatörer.
Frankrike	Licensiering för kommersiella operatörer inom onlinesportbetting, onlinespel på hästar samt onlinepoker. Onlinekasino är inte tillåtet.	2010	8,9 procent av insatser till onlinesportbetting. 13,4 procent av insatser till spel på hästar. 2 procent av onlinepokerinsatser.
Italien	Licensiering för kommersiella operatörer inom alla typer av iGamingprodukter.	~2008	22 procent av GGR för onlinesportbetting. 20 procent av GGR för annan iGaming.
Norge	Norsk Tipping och Norsk Rikstoto har exklusiva rättigheter att erbjuda iGamingprodukter, men ett antal utländska iGamingoperatörer fokuserar på marknaden.	N/A	Ingen skatt för utländska iGamingoperatörer.
Spanien	Licensiering för kommersiella operatörer inom alla typer av iGamingprodukter.	2011	25 procent av GGR på all iGaming förutom pool-betting.
Storbritannien	Licensiering för kommersiella operatörer inom alla typer av iGamingprodukter.	2014	15 procent av GGR.
Sverige	Monopol på iGamingprodukter. Dock undersöks om monopolen skall ersättas med ett licensieringssystem från och med 1 januari 2019.	Förväntas 2019	Ingen skatt för utländska iGamingoperatörer. 18 procent är föreslaget i den nya regleringen.
Tyskland	Licensieringssystem för onlinesportbetting men ännu inga licensierade företag. Ett antal utländska iGamingoperatörer fokuserar på marknaden.	2014	5 procent spelskatt på insatser till onlinesportbetting, 19 procent VAT på GGR för kasinooperatörer.

Källa: Raketech, Marknadsundersökningen.

Implikationer av reglering på iGamingmarknaden

Otydlig reglering och bristande tydlighet från lagstiftare och myndigheter bidrar till osäkerhet för aktörerna på iGamingmarknaden. Den pågående europeiska regleringstrenden och den ökade transparensen och tydligheten i regelverken för iGaming bidrar därför till att osäkerheten inom branschen minskar. Detta utgör i sig en viktig drivkraft för tillväxt inom iGamingmarknaden. När en marknad regleras förväntas det leda till att fler aktörer kan etablera sig och att befintliga aktörer kan utöka sin verksamhet på marknaden. Givet att affiliatemarknaden är direkt beroende av den underliggande iGamingmarknadens storlek förväntas en ökad tillväxt på iGamingmarknaden resultera i en ökad tillväxt även för affiliatebolagen.

Affiliatebolag har historiskt kunnat dra nytta av att verka på marknader utan ett reglerat licensieringssystem, det vill säga marknader med iGamingmonopol. Eftersom jurisdiktioner med monopol ofta förbjuder andra typer av marknadsföringskanaler har förekomsten av monopol stärkt affiliatebolags position i värdekedjan. Att monopolen avskaffas och marknader om- eller nyregleras är dock inte nödvändigtvis negativt för affiliatebolag. Samtidigt som konkurrensen för affiliatebolag ökar, då marknadsföringsmöjligheterna för iGamingoperatörer att marknadsföra sig själva ökar, både online via exempelvis avgiftsbelagda nyckelord (eng. *Pay Per Click* ("PPC")) och sociala medier, eller via traditionella kanaler såsom TV-, tidnings-, eller radioreklam som tidigare varit förbjudet, ges även affiliatebolag större möjligheter till att använda dessa marknadsföringskanaler. Detta kan komma att bidra till högre tillväxt på affiliatemarknaden. Koncernen bedömer exempelvis att marknadsföring via PPC kommer att öka till följd av reglering. Detta då denna typ av marknadsföring generellt inte är tillåten på monopolmarknader. PPC innefattar avgiftsbelagda marknadsföringstjänster som baseras på nyckelord och webbkakor, såsom Google AdWords. Ökad marknadsföring förväntas leda till såväl ökad efterfrågan samt ökad konkurrens om sökmotorranking för affiliatebolag. Den ökande konkurrensen är i sig gynnsam för större aktörer till följd av PPC-marknadsföringens avgiftsstruktur. Avgiften för enskilda nyckelord baseras på budgivning, vilket gör att avgiften för varje specifikt nyckelord vägs mot den potentiella intäkten. Affiliatebolag med en större mängd trafik kan potentiellt generera en större mängd intäkter och får således större förhandlingskraft vid uppköp av nyckelord.

I samband med att marknader regleras införs ofta även en skyldighet för iGamingoperatörer att betala någon form av skatt på iGaming genererade intäkter. Eftersom affiliatebolag normalt erhåller delar av sina intäkter baserat på iGamingoperatörernas nettospelsintäkter (NGR) efter skatt

medför spelskatt generellt lägre intäkter till affiliatebolagen. De minskade intäkterna från den påförda skatten delas dock mellan de olika intressenterna i värdekedjan, det vill säga både affiliatebolag, iGamingoperatörer och spelleverantörer. Hur stor del av skatten som slutligen betalas av andra intressenter i iGamingvärdekedjan, och hur stor del av skatten som förs vidare till affiliatebolagen, förhandlas individuellt mellan affiliatebolagen och dess samarbetspartners.

Reglering av affiliatemarknadsföring

Till skillnad från iGamingoperatörer behöver affiliatebolag, på de flesta marknader, ingen licens för att bedriva sin verksamhet eftersom de inte erbjuder några spelprodukter utan endast verkar som en länk mellan onlinespelare och iGamingoperatörer. Affiliatebolag måste däremot följa lagstiftning kring bland annat marknadsföring av spel. Regulatoriska enheter i vissa jurisdiktioner i exempelvis Storbritannien har, förutom reglering av iGamingmarknaden, även uppmärksammat affiliatemarknadsföring, vilket har medfört att en del operatörer har valt att inte samarbeta med affiliatebolag i samma utsträckning. Ökade regulatoriska krav på marknadsföring av iGamingprodukter kan, trots att affiliatemarknadsföring i sig inte regleras, skapa utmaningar för framförallt mindre affiliatebolag som inte har de resurser som krävs för att efterleva dessa krav. Enligt Marknadsundersökningen har denna trend resulterat i att många iGamingoperatörer valt att samarbeta med ett lägre antal, främst större affiliatebolag, istället för att samarbeta med ett stort nätverk av mindre affiliatebolag. Anledningen till detta är att iGamingoperatörerna ofta har en skyldighet att tillse att den marknadsföring som deras partners använder sig av, inklusive affiliatebolag, följer de lagar och regler som gäller för marknadsföring av iGamingprodukter, vilket gör det resurskrävande och riskfyllt att arbeta med ett stort antal affiliatebolag. För de affiliatebolag som har en välutvecklad funktion för regelefterlevnad skapar detta tillväxtmöjligheter eftersom marknadsandelar kan komma att tas från de affiliatebolag som inte har samma kapacitet och kompetens inom regelefterlevnad då dessa kan komma att bortprioriteras av iGamingoperatörer.

Ett fåtal jurisdiktioner, exempelvis Belgien, avser att införa mycket stränga regler och krav gällande affiliatemarknadsföring, vilka i praktiken innebär att många former av affiliatemarknadsföring förbjuds eller försvåras. I sådana jurisdiktioner kan exempelvis iGamingoperatörer endast tillåtas att marknadsföra sig på sina egna webbsidor eller via e-mail och inte ta hjälp av affiliatebolag. Införandet av sådana regleringar skulle ha en negativ effekt på affiliatemarknaden.



KONKURRENSSITUATIONEN

Raketechs Huvudmarknader har under de senaste åren genomgått konsolidering, och Raketech har varit en av de bidragande faktorerna till detta. En drivkraft bakom konsolideringstrenden är de stordriftsfördelar som följer av en större mängd trafik. En annan faktor är att regleringen på affiliatemarknaden skärpts. Detta har skapat en marknad med en handfull större affiliatebolag som främst konkurrerar med varandra även om marknaden som helhet fortfarande är väldigt fragmenterad. Enligt Marknadsundersökningen förväntas denna konsolideringstrend fortsätta även framgent. Ett fåtal iGamingoperatörer äger även egna affiliateverksamheter och konkurrerar således direkt med affiliatebolagen.

Huvudsakliga konkurrenter

Raketech har några större konkurrenter på den nordiska marknaden varav flertalet fokuserar på andra verksamhetsområden, vertikaler eller andra geografiska marknader än Raketech.

Catena Media har ett stort nätverk av affiliatewebbplatser och har i stor utsträckning bidragit till marknadskonsolideringen under senare år.

Gaming Innovation Group är aktiv på iGamingmarknaden både som operatör och affiliatebolag och har genomfört flertalet förvärv under 2017, bland annat inom affiliateverksamhet.

Cherry erbjuder främst tjänster som iGamingoperatör men äger även Game Lounge, vilket utgör företagets affiliateverksamhet.

Better Collective erbjuder främst affiliateverksamhet inom onlinesportbettingområdet.

Highlight Media är ett affiliatebolag med fokus på onlinepoker och onlinekasino. Företaget förvärvades av Net Gaming 2016 och affiliatedelen utgör numera större delen av bolaget.

XL Media är en större konkurrent utanför Norden inom digital marknadsföring med fokus på iGamingmarknaden som genomfört omfattande förvärv de senaste åren.

Marknadsandel

De sammanlagda intäkterna för Raketech och de sex huvudsakliga konkurrenter som beskrivits ovan utgör enligt Marknadsundersökningen cirka 15 procent av affiliatemarknaden vilket tyder på att den totala affiliatemarknaden är fragmenterad. Enligt Marknadsundersökningen finns det över 1 000 affiliatebolag på marknaden som är mindre än Raketech och dess huvudsakliga konkurrenter. Detta skapar möjligheter för konsolidering där de största affiliatebolagen köper upp några av dessa mindre konkurrenter. Fortsatt konsolidering samtidigt som små aktörer faller bort från marknaden kan komma att medföra en stor tillväxtpotential för större affiliatebolag som Raketech de kommande åren.

Övriga konkurrenter

Förutom andra affiliatebolag, konkurrerar Raketech även med andra traditionella marknadsföringskanaler såsom reklam i TV, tidningar och radio samt andra marknadsföringskanaler online som exempelvis marknadsföring på bloggar. Sådana marknadsföringskanaler erbjuder dock inte resultatbaserade prissättningsmodeller, det vill säga möjligheten att betala endast för de spelare som marknadsföringen faktiskt genererar. Raketech och andra affiliatebolag kan därför erbjuda en mer effektiv prissättningsmodell jämfört med de mer traditionella marknadsföringskanalerna, vilket generellt uppskattas av iGamingoperatörer.

MARKNADSFÖRINGSMETODER

För att attrahera användare till affiliatebolagens webbsidor och applikationer används olika typer av marknadsföringsmetoder. Den trafik som genereras kan delas in i indirekt trafik och direkttrafik.

Indirekt trafik

Indirekt trafik genereras genom prestationsbaserad marknadsföring i syfte att hänvisa potentiella online-spelare, vilket även benämns leadsgenerering, till iGaming-operatörer. Leadsgenerering åsyftar hänvisandet av potentiella NDCs (sk. leads). Leadsgenerering sker främst genom sökmotoroptimering (SEO) och PPC.

Sökmotoroptimering

SEO är processen för att optimera webbplatser så att de rankas så högt som möjligt på olika sökmotorer och därmed lockar till sig en hög mängd trafik vilken därefter kan vidareförmedlas till kunder. En central del av SEO är att analysera och förstå sökmotorernas algoritmer, för att utefter dessa förbättra och anpassa innehåll på den egna hemsidan. SEO kretsar kring tre huvudmetoder som ägare av hemsidor kan utnyttja för att locka till sig fler såväl som mer relevanta besökare. Dessa tre kategorier utgörs av on-page-optimering, utveckling och anpassning av innehåll samt utveckling av länkar.

- On-page-optimering är de åtgärder som går att utföra på den egna hemsidan och som baseras på nyckelord. On-page-optimering finns bland annat i metabeskrivningen för hemsidan, det vill säga den beskrivning som kommer under sökträffen, i titlar och i hemsidans övriga innehåll. Faktorer som bedöms för enskilda nyckelord är bland annat besöksvolym, besökares relevans och hur informationen presenteras på hemsidan för olika typer av besökare. Dessa faktorer analyseras och ligger till grund för vilka nyckelord som inkluderas, bland annat i innehåll, metabeskrivning och titlar.
- Utveckling och anpassning av innehåll har som syfte att tillhandahålla den mest relevanta informationen för användaren som utfört sökningen.
- Utveckling av länkar består av att dirigera trafik från hemsidor till en designerad slutpunkt. Länkar från andra relevanta hemsidor medför att den egna hemsidan ökar i sökmotorns ranking. Relevans i sammanhanget inkluderar bland annat hemsidor som behandlar samma ämne samt omnämningar i sociala medier.

Sökmotorers algoritmer gör en övergripande bedömning av en mängd faktorer och rankar därefter olika hemsidor. Denna ranking avgör sedan i vilken ordning sökresultatet presenteras vid en specifik sökning. Rankingen är därmed central för Raketech, och Bolaget arbetar aktivt för att förbättra de egna hemsidornas innehåll för att därigenom höja Bolagets renommé och användarnas förtroende, vilket i sin tur medför att hemsidan får en högre ranking på sökmotorer. Affiliatebolag arbetar ofta med stora nätverk av hemsidor som länkar till varandra. Genom att ha relevant

innehåll och sökord på en mängd sidor som länkar till en huvudsida kan rankingen på denna sida förbättras avsevärt. Ytterligare faktorer som påverkar rankingen för hemsidan är struktur och användarvänlighet. En lättnavigerad och snabb hemsida gynnas i sökmotorernas rankingar. Google och andra sökföretags algoritmer uppdateras kontinuerligt för att korrigera hemsidor som felaktigt rankats högt. Innehåll och användarvänlighet får med tiden allt större betydelse då det blir allt svårare att artificiellt, exempelvis genom spam och länkar till irrelevant innehåll, skapa en hög ranking hos sökföretagen. Sökmotorerna belönar den bästa tjänsten i användarens ögon, det vill säga den tjänst som erbjuder ett så relevant innehåll som möjligt i förhållande till den sökning som görs.

Stordriftsfördelar inom SEO

De affiliatebolag som lyckats bygga upp ett stort nätverk av hemsidor kan dra nytta av stordriftsfördelar genom att ha en stor mängd webbplatser som kan användas för vidare länkning och optimering till andra webbplatser som önskas premieras. Genom att slussa trafik mellan sajterna via interna länknings kan SEO-profilen stärkas markant för bolagets produkter. För att kunna utnyttja fördelarna med stora nätverk krävs dock utvecklade och kostnadseffektiva IT-plattformar som klarar av att underhålla tusentals webbsidor samtidigt till en låg kostnad.

PPC-marknadsföring

PPC-marknadsföring innebär att affiliatebolag betalar för annonstid hos sökmotorleverantörerna för att få en topplacering vid sökträffar för särskilda sökord. PPC används främst på de marknader som uppdaterat sin reglering då marknader med monopol generellt inte tillåter annonsering för iGamingtjänster. PPC karaktäriseras av en lägre marginal än SEO, vilket gör att PPC främst används som en extra intäktskälla.

Direkttrafik

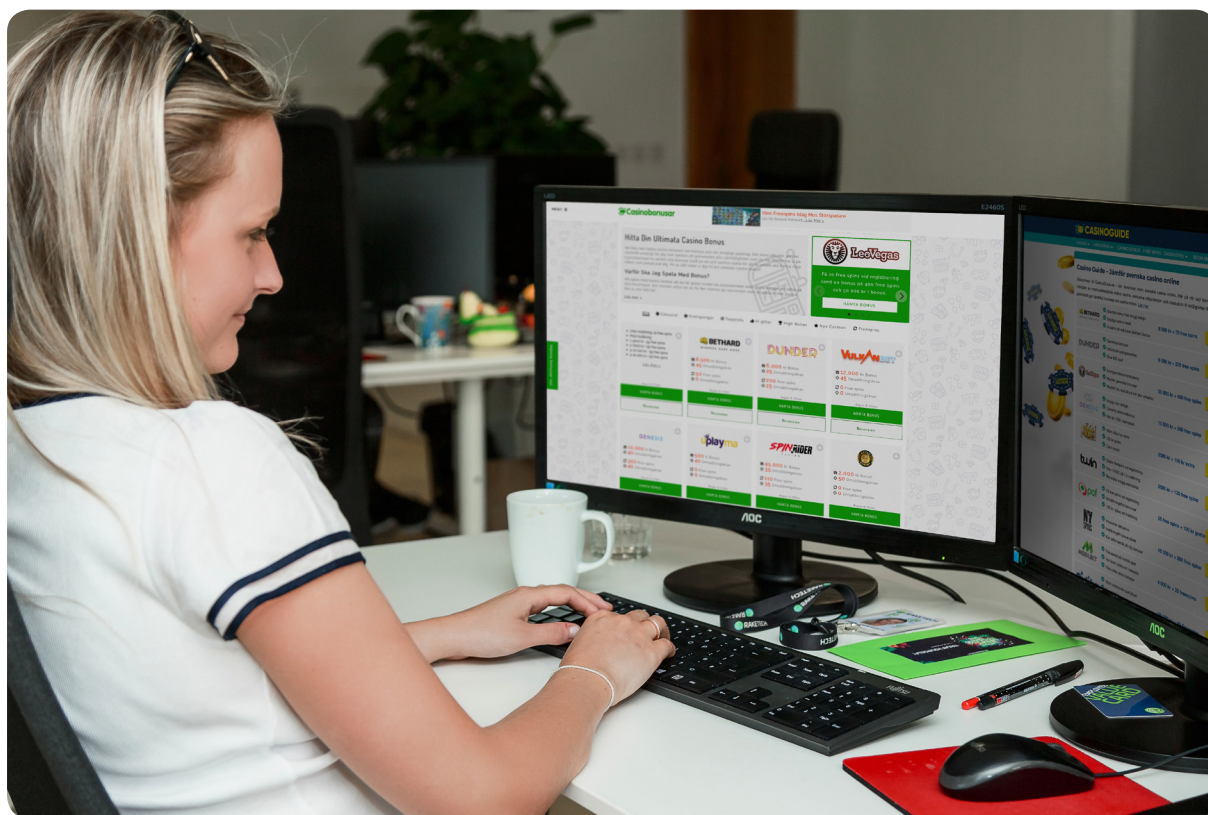
Direkttrafik syftar till den trafik som genereras genom att en besökare direkt går in på en av affiliatebolagens webbsidor eller applikationer, till skillnad från den trafik som genereras via sökmotorer. I praktiken innebär detta att användaren exempelvis direkt i webbläsaren anger webbadressen på en av affiliatebolagens webbplatser istället för att söka sig fram till webbsidan via en sökmotor. En stor del av direkttrafiken är så kallad återkommande trafik vilket innebär att en besökare vid upprepade tillfällen besöker sidan eftersom denne ser ett värde i de erbjudanden eller det innehåll som finns tillgängliga. Direkttrafik kan även genereras genom att skapa varumärkesmedvetenhet och preferenser hos användarna. För att skapa starka varumärken tillhandahåller affiliatebolag ett stort utbud av underhållning, guider och onlineforum via webbplatser, sociala medier och applikationer för att tillgodose besökare med all information som finns tillgänglig kring exempelvis sport eller iGaming. Detta syftar till att skapa ett intresse för användaren att kontinuerligt återkomma till produkterna för att ständigt hålla sig uppdaterad.

Produkter baserade på direkttrafik genererar generellt sett betydligt mer trafik än produkter baserade på prestationsbaserad marknadsföring. Detta gör att affiliatebolagen främst tar betalt för antalet sidvisningar för dessa typer av produkter och inte per hänvisad spelare till iGaming-operatörerna.

AD-blockers

Det ökande antalet enheter som använder blockering av annonser medför att pop-ups och andra annonseringsmetoder blir svårare att nyttja. Antalet enheter som använder så kallade ad-blockers har sedan 2010 ökat från 21 miljoner till drygt 600 miljoner, motsvarande 11 procent på global nivå, enligt Adblock Report som ges ut av Pagefair.¹⁾ Utveck-

lingen av annonsblockering väntas få en effekt på marknadsföringsmöjligheterna för banners på hemsidor och pop-ups. Raketechs huvudsakliga innehåll består dock av recensioner, guider och annan information som attraherar kunderna. Företaget påverkas därför endast i lägre grad av konsekvenserna av annonsblockering, även om det ytterligare betonar vikten av kvaliteten och relevansen i det material som publiceras på Koncernens hemsidor. Följaktligen presenterar en ökande användning av ad-blockers en möjlighet för Raketech då iGamingoperatörer riskerar att få sämre tillgång till egen marknadsföring online och istället utökar sin marknadsföring genom mer selektiva kanaler såsom affiliatemarknadsföring.



1) Pagefair – 2017 Global Adblock Report.

VERKSAMHETSBEKRIVNING

INTRODUKTION TILL RAKETECH

Raketech är en onlinebaserad marknadsföringsaktör vars primära verksamhet går ut på att erbjuda produkter genom vilka Bolaget kan vägleda sport- och spelintresserade användare på iGamingmarknaden till de bästa speltjänsterna. Genom att tillhandahålla produkter med högkvalitativt och aktuellt innehåll ökar Koncernen användares medvetenhet om olika speloperatörers och andra annonsörers erbjudanden för att därigenom underlätta användares val av sluttjänst. Raketech arbetar utifrån de tre operativa områdena Core, Lab och M&A. I Core utvecklar och optimerar Bolaget sina befintliga produkter, i Lab utvecklar Bolaget nya innovativa produkter genom egenutveckling eller joint ventures och i M&A förvärvar Bolaget nya tillgångar i linje med dess övergripande förvävsstrategi. Bolaget använder sig främst av två olika marknadsföringsmetoder för att attrahera trafik till sina produkter:

● Prestationsbaserad marknadsföring


Majoriteten av Bolagets produkter är leadsgenereringsprodukter inom iGamingmarknaden som genom indirekt trafik, främst SEO, attraherar onlinespelare. Dessa refereras sedan från Koncernens produkter till iGamingoperatörers spelwebbplatser.

● Mediabaserad marknadsföring

Bolagets mediaprodukter attraherar besökare främst genom direkttrafik och innefattar onlineguider och onlineforum (eng. *communities*) som består av informativt och interaktivt innehåll såsom nyheter, diskussionsforum, bloggar, speltips och TV-guides. Mediaprodukterna bidrar till att öka användares medvetenhet om varumärken, stärkta preferenser till vissa annonsörer och tenderar att generera en stor mängd återkommande trafik.

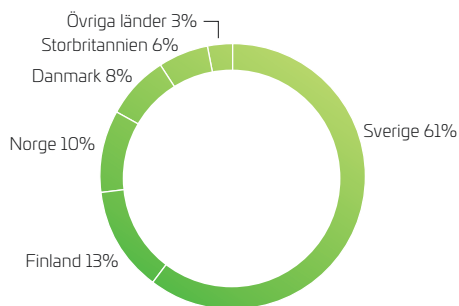
Raketech erbjuder produkter primärt inom onlinekasino- och onlinesportbettingvertikalerna. Produkterbjudandet delas in i fyra produktområden: SEO-produkter, onlineforum, onlineguider och sociala medier.

		PRODUKTKATEGORIER			
		SEO	Onlineforum	Onlineguider	Sociala medier
Marknadsföringsmetod	Prestationsbaserad	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Mediabaserad	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Värdeskapande	För operatörer	Högkvalitativ trafik som genererar höga konverteringsgrader	En plattform där operatörer kan öka medvetenheten och mängden trafik till sina produkter	Exponering mot signifikant större mängder trafik än generella SEO-produkter, vilket skapar varumärkeskänedom	Ökad exponering för operatörers varumärken och produkterbjudanden
	För spelare	Hjälper spelare att hitta den optimala spelupplevelsen	Sätter spelaren i fokus genom att tillhandahålla relevant information utformat efter spelarnas intressen	"One-stop-shop" för alla pågående och uppkommande sporthevent, vilket skapar ett högt kundtillfredsställelse	Det moderna sättet att få tag på de senaste nyheterna, recensionerna och tipsen

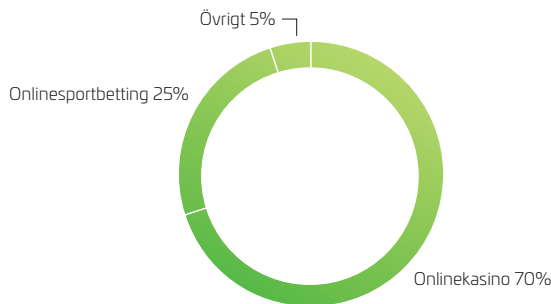
 Produktvertikaler
 Kasino
 Sportbetting
 Övrigt

Koncernen drivs från huvudkontoret på Malta och är primärt verksam på iGamingmarknaderna i Sverige, Finland, Danmark, Norge och Storbritannien med fokus på onlinekasino och onlinesportbetting. Diagrammet till vänster nedan visar Raketechs totala försäljning per geografisk marknad för 2017 och diagrammet till höger visar totala försäljningen per produktvertikal 2017.

Intäkter per geografisk marknad, 2017 ^{1), 2)}



Intäkter per produktvertikal, 2017 ²⁾



1) Procenten summerar inte till 100 % på grund av avrundningsfel.

2) Alternativt nyckeltal – se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal – Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS" för mer information.

Källa: Raketech.



Antal anställda uppgick per den 31 mars 2018 till 95. Koncernen fokuserar på ett 20-tal webbplatser som genererar trafik och onlinespelare till mer än 300 varumärken tillhörande 80–100 olika iGamingoperatörer (även kallade kunder och partners). För helåret 2017 uppgick Raketechs intäkter till 17,1 miljoner EUR, motsvarande en tillväxt om 64 procent mot föregående år. Koncernen uppvisade en justerad operativ vinst om 9,0 miljoner EUR, motsvarande en tillväxt och marginal om 12 respektive 52 procent.

(Miljoner EUR)	jan-mar 2018	jan-mar 2017	jan-dec 2017	jan-dec 2016	jan-dec 2015
Intäkter	4,9	3,4	17,1	10,4	2,1
Tillväxt i intäkter (%)*	46 %	50 %	64 %	399 %	n.a.
Justerat rörelseresultat*	2,3	2,1	9,0	8,0	0,1
Justerad rörelsemarginal (%)*	48 %	63 %	52 %	77 %	4 %

* Alternativt nyckeltal – se avsnittet "Utväld finansiell information – Utvalda nyckeltal – Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS" för mer information.

Raketech tar betalt av sina partners genom tre huvudsakliga ersättningsmodeller och tillämpar också en fjärde modell som ofta utgör en mix av de huvudsakliga modellerna (sk. hybridkontrakt).

Intäktsdelning

Intäktsdelning förekommer när Raketech hänvisar en NDC till en iGamingoperatör, vilket sker inom ramen för Bolagets leadsgenerering. Bolaget är i dessa fall berättigat en andel, cirka 40 till 60 procent, av de spelintäkter som onlinespelaren genererar till iGamingoperatören under hela onlinespelarens livslängd, det vill säga så länge som onlinespelaren fortsätter spela på partners webbplats.

Engångsintäkter

Cost Per Acquisition ("CPA") är en fast engångsersättning som erhålls för varje NDC som Raketech hänvisar till en partners webbplats. Denna typ av ersättningsmodell förekommer framförallt inom leadsgenereringsprodukter men används även för mediaprodukter. Bolaget använder sig också av andra typer av engångsersättningar såsom Cost Per Mille ("CPM") och Cost Per Click ("CPC"). För CPM-avtal erhålls en ersättning per varje tusen visningar av kundens innehåll på Raketechs webbplatser. Debiteringen baseras på antalet exponeringar av kundens innehåll som sker via Raketechs produkter. För CPC-avtal erhålls ersättning per antal gånger som besökarna klickar på en annons. CPM och CPC används främst för Bolagets mediaprodukter.

Fast avgift

Raketech erhåller en fast avgift för kunder som vill få exponering via någon av Raketechs produkter. Avtal om fast avgift kombineras ofta antingen med ett CPA eller intäktsdelningskontrakt och exponering kan bestå av bland annat omnämningar i recensioner, reklam och jämförelser mellan iGamingoperatörers utbud. Raketechs mediaprodukter erbjuder ofta kampanjer och större marknadsföringspaket till fasta avgifter, exempelvis i samband med större evenemang såsom OS eller fotbolls-VM.

Hybrid

Bolagets kundavtal för leadsgenerering kan kombineras och bestå av både CPA och intäktsdelning, så kallade hybridkontrakt. Fördelningen mellan engångsintäkt och den rörliga inkomsten förhandlas individuellt med varje partner. Raketech utvärderar varje partner individuellt för att ta fram den optimala kommersiella modellen för den specifika kunden. Utvärderingen är baserad på flera parametrar såsom spelarvärde, administrationsavgifter och skattesatser. Hybridavtal ger Koncernen möjligheten att balansera och diversifiera sina olika intäktsströmmar.

HISTORIK

■ Fokusområden för produktportföljen

			Onlineforum	Onlineguider	Social media
SEO	Mobil				
<ul style="list-style-type: none"> Raketech grundades 2010 av Johan Svensson och Erik Skarp som har extensiv erfarenhet inom iGaming-marknaden Affiliatebolag med primärt fokus på onlinepoker och geografisk närvaro i Skandinavien Mindre techbolag med kompetens inom SEO 	<ul style="list-style-type: none"> Koncernen intensifierar fokus på onlinekasino Raketech genomför 5 förvärv varav ett är casinoguide.se, en av Koncernens idag viktigaste produkter Utökad fokus på den nordiska marknaden samt utökad närvaro på den brittiska marknaden Koncernen startar ett initiativ för mobilanpassade hemsidor 	<ul style="list-style-type: none"> Koncernen fortsätter expansionen i Norden och vinner "EGR Casino Affiliate of the Year" Koncernen genomför fyra förvärv vilket bland annat resulterar i fortsatt expansion i Storbritannien Strategiskt initiativ att investera i, och öka exponeringen mot, onlinesportbetting Det nya huvudkontoret på Malta etableras 	<ul style="list-style-type: none"> Raketech vinner "EGR Nordics Affiliate of the Year" Fokus på den reglerade danska marknaden med ett brett produkterbjudande och partnerskap med de ledande iGaming-operatörerna 9 företagsförvärv Raketech fortsätter att kontinuerligt identifiera nya tillväxtpotentialer Produktexpansion genom etablering av finansaffiliation 	<ul style="list-style-type: none"> Fortsatt effektiv utveckling av huvudprodukterna inom Core Ytterligare diversifiering genom innovation och produktutveckling i Lab Förvärv av flera strategiska tillgångar inom attraktiva produktområden inom M&A-delen 	
Start	2015	2016	2017	2018 →	

Majoriteten av intäkterna härstammar från SEO produkter

Intäkter från flertalet produktkategorier

Raketech grundades 2010 av Johan Svensson och Erik Skarp som båda har en bakgrund inom iGamingmarknaden. Bolaget fokuserade inledningsvis på affiliateverksamhet inom primärt onlinepoker men utökade sitt fokus mot onlinekasino under 2015. Under 2015 fortsatte Koncernen att utvecklas vidare mot dagens Raketech med fortsatt expansion i Norden och Storbritannien genom såväl organisk som förvärvsbaserad tillväxt genom inkråmsförvärv. Dessutom breddade bolaget sitt produkterbjudande genom att addera mobilanvändarvänliga produkter i linje med den övergripande marknadstrenden om ökat mobilanvändande.

Under 2016 utökade Bolaget expansionen till Storbritannien, tog ett strategiskt initiativ att utöka sitt produkterbjudande inom onlinesportbetting, adderade produktkategorin onlineforum och adderade totalt fyra inkråmsförvärv. Under året tilldelades Raketech utmärkelsen "EGR Casino Affiliate of the Year" och det nya huvudkontoret på Malta etablerades. Den 26 oktober 2016 bildades även Raketech-koncernen då Raketech Group Ltd (det huvudsakligen rörelsedrivande bolaget i Raketech-koncernen) överfördes till Raketech Holding Group Ltd (numera Raketech Group Holding plc) som i sin tur var ett dotterbolag till Gameday Group Ltd. Raketech-koncernen separerades den 11 december 2016 från Gameday Group-koncernen och ägs sedan dess direkt av sina aktieägare, det vill säga aktieägarna i Gameday Group Ltd. Den 20 december 2016 överfördes alla till-

gångar (vilka framförallt utgjordes av domäner och immateriella rättigheter) och skulder hörande till Raketechs verksamhet som tidigare ägts av Gormadan Solutions Ltd. (ett bolag i samma koncern som Gameday Group Ltd.) till Raketech genom en inkråmsöverlåtelse, för ytterligare information se avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Närståendetransaktioner".

Under 2017 gick Bolaget in på den reglerade marknaden i Danmark, adderade produktkategorin onlineguider och expanderade sitt erbjudande till att innefatta finanswebbplatser. Under året blev Raketech tilldelad utmärkelsen "EGR Affiliate of the Year". Förvärvsaktiviteten var fortsatt hög under 2017 med totalt nio förvärv, bland annat av onlineguiden TVmatchen, vilket är en TV-guide i webbplats- och applikationsformat, som idag genererar flest besökare av Bolagets samtliga produkter. Av de nio förvärven utgjordes två av företagsförvärv och sju av inkråmsförvärv. Raketech har fortsatt att utvecklas bland annat genom att utveckla sitt produkterbjudande inom sociala medier.

Under det första kvartalet 2018 förvärvade Bolaget CasinoFeber.se, en SEO-produkt med fokus på onlinekasino. Produkten tillhandahåller bland annat jämförelser av kasinoperatörer, nyheter och bonuserbjudanden. I början av andra kvartalet förvärvade även Koncernen tillgångar i Mediaclever, vilket är ett väletablerat kasinofinansieringsbolag på



den svenska marknaden. Under andra kvartalet 2018 förvärvade Raketech även 51 % av aktierna i Shogun Media, ett förvärv som förväntas stärka Koncernens kunskaper inom PPC.

Bolaget har under de senaste två åren nominerats till ett antal priser i olika kategorier, och tilldelades bland annat priset "Best Financial Website of the Year 2017" vid iGB Awards i London i februari 2018 för produkten lånepengar.com. Raketech har sedan start diversifierat sitt produkt- bjudande, som utöver SEO-produkter även innefattar onlineforum, onlineguider och sociala medier. Bolaget är idag väl positionerat, med en stark position på dess Huvud- marknader, för fortsatt lönsam tillväxt både organiskt och genom nya förvärv.

MÅL OCH VISION

Mål

Raketechs mål är att vägleda och inspirera besökare på Koncernens hemsidor till att fatta bättre och mer välgrundade beslut, huvudsakligen avseende val av iGaming- operatör.

För att uppnå detta mål bistår Raketech besökare genom att tillgängliggöra information. Koncernen skapar värde genom att vägleda och inspirera besökare till den bästa servicen och eftersträvar att förbättra onlinespelares beslutsfattande. Genom att vara relevant för besökarna blir Koncernen även relevant för sina samarbetspartners.

Vision

Raketechs vision är att alltid vara förstahandsvalet. För att uppnå det försöker Koncernen driva utvecklingen i branschen, med besökare och partners i fokus.

Koncernen arbetar målinriktat och kontinuerligt för att förändra affiliatemarknaden inom iGaming i grunden. Koncernens vision är att driva branschen framåt och tillhandahålla värde för användare genom att tillhandahålla relevant och aktuell information om tillgängliga produkter, och att göra detta på ett ansvarsfullt sätt.

FINANSIELLA MÅL

Tillväxtnål

- På kort¹⁾ till medellång sikt är Koncernens mål att leverera en genomsnittlig årlig intäktstillväxt överstigande 30 procent, inklusive en organisk tillväxt överstigande 10 procent. Total intäktstillväxt beror på tillgången av, samt framgången hos, potentiella förvärv.

Lönsamhetsmål

- På kort¹⁾ till medellång sikt är Koncernens mål att leverera en justerad EBITDA-marginal överstigande 50 procent.

Skuldsättningsmål

- På kort¹⁾ till medellång sikt är Koncernens mål att bibehålla en nettoskuld i förhållande till EBITDA inom intervallet 1,5–2,5x. Koncernen kan välja att tillfälligt frångå detta intervall under begränsade tidsperioder samt särskilda omständigheter, såsom till följd av förvärv.

1) Kort sikt avser från år 2020.

Mål för utdelning

- Koncernen verkar inom en växande marknad som genomgår konsolidering, och för att kapitalisera på detta, avser Koncernen därför att prioritera tillväxt genom bland annat fortsatt förvärsaktivitet.
- Framtida utdelningar kommer ske efter bedömning av Koncernens övergripande finansiella ställning, tillväxtutsikter, lönsamhet, möjlighet till förvärv och kassaflöden.

STYRKOR OCH KONKURRENSFÖRDELAR

Ett brett och starkt produktutbud

Genom att strategiskt arbeta utifrån sina tre operativa områden har Raketech utvecklat ett brett produktutbud som ständigt optimeras och växer genom utveckling av befintliga produkter, nya innovativa produkter och strategiska förvärv. Bolaget delar upp sitt produktutbud i fyra produktkategorier: SEO-produkter, onlineforum, onlineguider samt sociala medier. Produktutbudet utgörs idag av ett 20-tal huvudprodukter med högkvalitativt innehåll, som tillgodoser en bred massa onlinespelares olika behov. Produkterna innehåller bland annat jämförelsesidor, diskussionsforum för onlinesportbetting, topperbjudanden inom onlinekasino samt TV-guider. För att erbjuda användarna den optimala upplevelsen arbetar Bolaget ständigt med att säkerställa hög kvalitet på webbplatsernas och applikationernas innehåll. Detta görs bland annat genom att professionella skribenter fortlöpande förser produkterna, och därigenom onlinespelarna, med relevant information och de senaste nyheterna på iGamingmarknaden. Det sker också genom Raketechs ständiga arbete med data och automation, vilket säkerställer att både korrekt och relevant information publiceras i tid. Bolagets produkter är utrustade med innehåll såsom notiser, speltips och livescore för att tillgodose slutanvändares behov och förhöja spelupplevelsen. Genom sin breda produktportfölj och produkternas varierande innehåll kan Bolaget realisera synergieffekter mellan sina olika produktkategorier. Synergieffekter uppnås genom att Bolaget genererar trafik mellan sina produkter, exempelvis använder bolaget sina olika sociala medier konton, onlineguider och onlineforum för att sända trafik till sina SEO produkter.

Väldiversifierad produktportfölj med fokus på de mest lönsamma vertikaler

En majoritet av Raketechs intäkter härstammar idag från leadsgenereringsprodukter bestående främst av SEO-produkter inom onlinekasino- och onlinesportbettingverikalerna. Utöver leadsgenereringsprodukter har Bolaget breddat sitt produktutbud med mediaprodukter, vilka främst består av onlineguider och onlineforum inom onlinesportbetting. För att öka medvetenheten om Bolagets produkter och således även trafiken till dessa nyttjar Bolaget sociala mediekanaler såsom Facebook, Twitter och Twitch. Ett tillskott i Raketechs produktportfölj är

etableringen inom affiliatemarknaden för finansmarknadsföring, vilket redan under början av 2018 resulterade i pris för bästa finansiella webbplats.

Raketechs affärsmodell är högst dynamisk då den kan appliceras på fler industrier än iGaming, vilket påvisas genom bland annat expansionen till finansaffiliation och onlineguider, vilka har bidragit till en kundbas som förutom iGamingoperatörer också omfattar banker, TV-kanaler och streamingtjänster. Raketech kan således rikta sin trafik och utveckla sitt produktutbud till de branscher som Bolaget finner mest attraktiva och som är i linje med Bolagets övergripande strategi.

Välutvecklad it-plattform

Raketech är idag en datadriven organisation med en hög grad av automation. Detta har uppnåtts genom investeringar i en egenutvecklad IT-plattform, The HUB, vilken samlar alla Bolagets internt utvecklade system och möjliggör effektiv insamling och analys av data. The HUB möjliggör centralisering av den operativa verksamheten och förser Bolaget med omfattande data i form av trafikdata, rankingdata och intäktsdata för Bolagets samtliga produkter och partners. Med hjälp av insamlad data kan Raketech snabbt och effektivt få en överblick över olika produkters trafikmängd, hur produkterna rankas och användarbeteendet, samtidigt som intäktsdata förser Bolaget med information avseende exempelvis aktuella partneravtal. Detta medför att Raketech snabbt och effektivt kan identifiera risker och möjligheter i organisationen, vilket underlättar beslutsfattande. The HUB medför också en hög grad av IT-säkerhet, exempelvis genom att den på daglig basis automatiskt uppdaterar anställdas lösenord. Vidare mäter The HUB alla produkters drifttid (eng. *uptime*), dvs. hur lång tid en server har varit online utan avbrott, förnyar och uppdaterar domäner så att dessa inte löper ut och publicerar alla skrivna artiklar.

The HUB möjliggör också snabb integration av förvärvade tillgångar, vilket innebär att synergieffekter snabbt kan realiseras. Den effektiva integrationen grundar sig i att Bolaget genom The HUB kan koppla på förvärv på Bolagets egna servrar, men även på plattformar och servrar från de förvärv som redan har välfungerande IT-system som tidigare har integrerats i Koncernen. Enligt Bolaget är The HUB mer sofistikerad och har kortare ledtider jämfört med mindre aktörers IT-plattformar. Tack vare The HUB kan Raketech uppdatera och förvalta förvärvade tillgångar med lägre administrativa kostnader än om webbplatserna hade förvaltats separat, vilket kan utgöra en konkurrensfördel särskilt i förhållande till mindre aktörer, och indikerar en skalbar affärsmodell. Genom att investera i The HUB har Raketech byggt en robust plattform med mycket god kapacitet för fortsatt effektiv expansion via förvärv.

Innovationsförmåga

Produktutveckling och innovation är centrala faktorer för att ständigt vara attraktiv på en skiftande marknad. I snabbväxande marknader, såsom marknader relaterade till internet och iGaming, är det därför centralt att aktörer kontinuerligt utvecklar sitt produktutbud och bibehåller en hög innovationsförmåga. För Raketech är innovationsförmågan en viktig del av Bolagets DNA och har varit centralt i skapandet av attraktiva produkter. Bolaget har lyckats utveckla flertalet innovativa produkter som kompletterar det befintliga utbudet på iGamingmarknaden och som uppskattas av onlinespelare. De senast utvecklade produkterna är bland andra Gambling Cabin och Playerr. Gambling Cabin utvidgar den sociala aspekten av iGaming, och gör det möjligt för användare att dela med sig av sina spelupplevelser i videoformat, vilket redan är ett etablerat koncept inom bland annat e-sport. Playerr är i sin tur en kombination av Bolagets samtliga produktkategorier samlat i en mobilapplikation, det vill säga en all-i-ett produkt. Genom att använda Playerr får användaren ett skräddarsytt konto utefter dess specifika spelprofil och får enkelt en översikt över de bästa erbjudandena på onlinecasino marknaden såsom bonusar och speltips.

Stark historik av strategiska förvärv

Bolaget har sedan 2015 genomfört 21 förvärv varav de senaste är Shogun Media, tillgångarna i kasinoaffiliatebolaget Mediaclever samt SEO-produkten CasinoFeber.se som genomfördes under Q2 respektive Q1 2018. De historiska förvärven har varit av varierande storlek främst inom onlineskasinon- och onlinesportbettingverikalerna men även inom finansaffiliation. Alla förvärv följer Bolagets väl utarbetade förvärvsstrategi som bland annat bygger på att förvärva medelstora tillgångar och bolag inom både leadgenerering och media, där mediaprodukter generellt har en lägre marginal än leadgenereringsprodukter men högre trafik. Vidare bygger strategin på att förvärva tillgångar och bolag i linje med Bolagets fyra produktkategorier för att på så vis kunna realisera synergieffekter. De fyra produktkategorierna utgör vad Bolaget kallar ett ekosystem utifrån vilket bolaget växer geografiskt, både på befintliga och nya marknader. Vid förvärv fokuserar bolaget på tillgångar och bolag som kompletterar ekosystemet och Bolaget eftersträvar därigenom att etablera närvaro inom samtliga produktkategorier innan vidare geografisk expansion görs. Vidare fokuserar Bolaget sina förvärv på tillgångar och bolag som är verksamma på marknader med förutsägbar reglering, för att på så vis säkerställa stabil tillväxt. Screening av potentiella förvärvskandidater sker löpande av Bolagets M&A team som arbetar utifrån en etablerad M&A process. Bolaget kontaktas dessutom löpande av diverse försäljningsagenter med potentiella förvärvskandidater.



Bolaget har historiskt erhållit betydande strategiska fördelar och synergieffekter från förvärvade tillgångar. Exempel inkluderar förvärvet av det danska onlineforumet BetXpert.com och den svenska onlineguiden TVmatchen.nu. I samband med förvärvet av BetXpert.com fick Bolaget tillgång till en IT-plattform som sedan använts för att utveckla ett svenskt onlineforum, Betting.se. Vid förvärvet av TVmatchen.nu integrerades hela bolaget och en joint venture skapades för att låta grundarna fortsätta driva produkten och expandera onlineguider till andra marknader, vilket kort därefter gjordes till både Danmark, Norge, Tyskland och Storbritannien (se även avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Koncernstruktur"). I Raketechs förvärvsstrategi ingår även att behålla entreprenörer och grundare från förvärvade bolag i de fall detta anses fördelaktigt. Detta skapar goda förutsättningar för effektivisering av förvärvsintegrationen och vidareutveckling av de förvärvade tillgångarna efter att de integrerats i Bolaget. Genom sina 21 förvärv har Bolaget skapat en stark position för att utveckla egna produkter inom Lab, vilka Bolaget kan använda för att öka trafiken till sina produkter genom länkning mellan nya produkter och befintliga produkter.

Skalbar och dynamisk affärsmodell

Bolagets dynamiska och skalbara affärsmodell grundar sig i dess starka kunderbjudande, vilket har uppnåtts genom ett mångfacetterat produkterbjudande och en hög grad av automation. Bolagets attraktiva position i iGamingvärdekedjan gör Bolaget till länken mellan slutanvändare och iGamingoperatörer. Genom att vara värdefullt för dess kunder har Bolaget en stark förhandlingsposition gentemot sina partners och kan därigenom ofta uppnå fördelaktiga och lönsamma partneravtal.

De tre centrala faktorerna i Raketechs affärsmodell är utveckling av den befintliga produktportföljen genom Core, innovationskraft genom Lab och effektiv integration av förvärv genom M&A. Genom Core och Lab växer Bolaget organisk medan M&A-delen står för Bolagets förvärvsdrivna tillväxt. Raketechs har en välgrundade tillväxtstrategi utgår från Bolagets ekosystem, vilken är baserat på Bolagets fyra produktkategorier.

Raketechs ekosystem



Bolagets tillväxtstrategi är välbalanserad och grundar sig i strävan att uppnå ett komplett ekosystem på varje marknad där Bolaget har närvaro. Detta innebär att Bolaget har en etablerad närvaro genom minst en produkt från varje produktkategori på varje marknad. Genom att ha ett komplett produkterbjudande på en marknad kan synergieffekter uppnås bland annat genom att trafik genereras mellan de olika produkterna. Exempelvis använder sig Koncernen av olika sociala medier för att marknadsföra sina övriga produkter. Synergieffekter skapas även genom gemensamma säljteam och gemensamma teknologiska plattformar över marknaderna, vilket bidrar till starka kommersiella relationer och snabbare inträde på nya marknader. Raketech analyserar och planerar geografisk expansion noggrant för att avgöra marknadspotentialen och möjligheterna till en framgångsrik produktlansering. Nya marknader där möjligheterna till att täcka hela ekosystemet är låga är inte aktuella. Produkter adderas till ekosystemet antingen genom utveckling och produktlansering genom Lab eller via förvärv.

Stor och bred kundbas

Koncernen samarbetar med över 300 varumärken tillhörande 80–100 olika iGamingoperatörer och genererar trafik till de ledande iGamingoperatörerna på marknaden, exempelvis Betsson, Kindred, Bet365, Svenska Spel och Danske Spill. Koncernen har även, via sina mediaprodukter, en mängd kunder utöver iGamingoperatörerna. Exempelvis genom onlineguiden TVmatchen.nu har bolaget kunder såsom C-MORE, Viaplay och Eurosport. Via mediaprodukterna, som Bolaget främst får ersättning för genom CPM, får Bolaget även åtkomst till iGamingoperatörernas mediaproduktbudget och inte enbart deras affiliate-marknadsföringsbudget. Bolagets produktdiversifiering bedöms vara en betydande konkurrensfördel jämfört med konkurrenter som inte har ett lika brett produktutbud. Orsaken är att Raketech då kan ta betalt genom flera olika modeller, vilket också är gynnsamt i reglerade marknader. De olika intäktmodellerna ger även kunderna fler valmöjligheter vid förhandlingar av ersättningsmodell beroende på vilken typ av produkt de vill marknadsföras på. Raketechs expansion till finansaffiliation har dessutom breddat kundbasen till att omfatta finansiella institutioner såsom SEB och ICA banken. Bolaget har per den 31 december 2017 ett lågt kundberoende där de tio största kunderna står för ungefär 30 procent av intäkterna och de fem största för ungefär 20 procent av intäkterna.

ANSVARSFULLT FÖRETAGANDE

Ansvarstagande

iGamingoperatörer ansvarar ofta för hur externa aktörer marknadsför deras produkter. I takt med den tilltagande regleringen innebär detta en ökad risk för iGamingoperatörer i valet av affiliatebolag. Den regulatoriska trenden driver därför marknaden mot högre initiativtagande avseende ansvar och etisk verksamhet, en utveckling som Raketech är med och leder. Raketech gör detta genom att bland annat arbeta för att stärka användarnas säkerhet, avstå från vilseledande reklam samt motverka och lyfta fram riskerna associerade med spelmissbruk. iGamingoperatörerna ser i högre grad över sina samarbeten för att identifiera bristfällig regelefterlevnad och tvivelaktiga affärer hos sina affiliatepartners. Samarbeten som är föremål för detta riskerar att avslutas eftersom de medför en risk för iGamingoperatörens eget varumärke. Marknaden utvecklas genomgående mot en tilltagande transparens. För att ligga i framkant i denna utveckling, har Raketech utvecklat ett heltäckande ramverk för att säkerställa att regelefterlevnad uppnås av Bolagets produkter, vilket bland annat är av vikt inför den planerade regleringen av den svenska marknaden 2019. Bolaget bedömer att i takt med att spelmarknaderna blir mer reglerade kommer arbetet med ansvarstagande få en avgörande roll och lägger därför ett stort fokus kring detta.

Regelefterlevnad och uppförandekod

Raketech eftersträvar att ligga i framkant avseende regelefterlevnad och uppförandekod. Bolaget har därför nära samarbeten med sina partners för att uppfylla de strikta regelverk och regulatoriska krav som gäller för såväl Bolaget som dess kunder. Raketech deltar även aktivt på iGaming-konferenser angående regelefterlevnad och uppförandekoder inom branschen. För att långsiktigt erhålla kunskap och ta ansvar, har Bolaget inrättat en funktion för regelefterlevnad, i syfte att följa utvecklingen på marknaden och kunna arbeta proaktivt i regulatoriska frågor. Bolaget har även anställt en ombudsman som rapporterar direkt till VD, vars uppgift är att säkerställa att Raketech följer uppförandekoden. Raketechs arbete med regelefterlevnad ger en fördel på reglerade spelmarknader jämfört med aktörer som inte tar regelefterlevnad och uppförandekod på lika stort allvar, eller som inte har möjlighet att avsätta resurser till det arbetet. Raketech anser sig ha fått bra återkoppling från branschen på det arbete som gjorts inom området för ansvarsfull marknadsföring, exempelvis genom instiftandet av en uppförandekod (eng. *code of conduct*) och ett övergripande budskap om ansvarstagande (eng. *responsibility statement*) under 2017.

Bolaget har formulerat uppförandekoden för att etablera och följa dess värdegrund, för att uppnå högsta möjliga etiska standarder och för att säkerställa såväl personlig som professionell integritet. Koncernens uppförandekod utgår från fyra grundvalar:

- etik, lag och ansvarsfullt spelande,
- lojalitet och engagemang gentemot alla intressenter,
- rättvist spel och rättvis marknadskonkurrens, och
- säkerhet och dataskydd.

Till följd av de etiska målsättningarna avstår Raketech från metoder och arbetssätt såsom pop-unders, uppmuntrande av spelande till utsatta individer eller spelande med överdrivna insatser, falsk marknadsföring, bilder som lockar minderåriga till spel, SMS-marknadsföring och mycket mer.

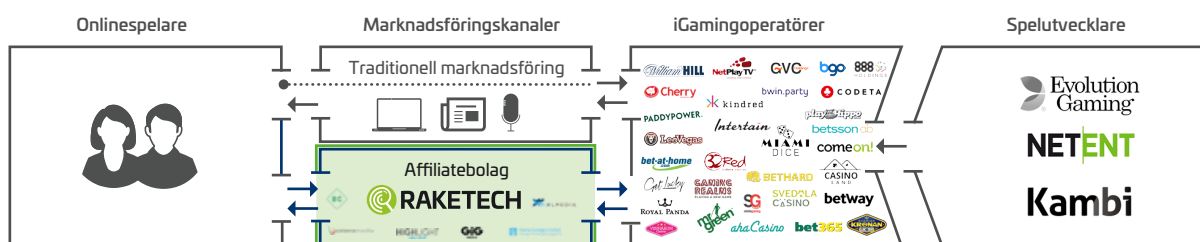
RAKETECHS POSITION I IGAMINGVÄRDEKEDJAN

Majoriteten av Bolagets intäkter härstammar från iGaming-operatörer som är verksamma inom onlinekasino och onlinesportbettingverikalerna. Raketech förser iGaming-operatörerna med högkvalitativ trafik genom leadsgenerering av potentiella onlinespelare. Affiliatebolag är en direktlänk mellan utbud och efterfrågan på iGamingmarknaden och Raketech i sin tur är ett framstående affiliatebolag på den nordiska marknaden.

Samspelet mellan onlinespelare och iGamingoperatörer har gått från att onlinespelare själva har varit tvungna att grundligt genomsöka och analysera flertalet webbplatser, för att på så sätt hitta den iGamingoperatör de föredrar att spela hos, till att affiliatebolag såsom Raketech idag tillhan-

dahåller en omfattande kartläggning och analys av iGamingmarknadens operatörer och deras utbud. Genom att leverera högkvalitativt innehåll med relevant och aktuell information erbjuder Koncernen en tjänst som uppfyller onlinespelarens individuella preferenser och krav. Därigenom kan Raketech slussa vidare onlinespelarna till den iGamingoperatör som matchar varje individs preferenser. Detta ökar chanserna för att spelare ska vara nöjda med valet av operatör, medan operatören i sin tur genererar intäkter till följd av nya kunder. Raketech har en stark position i värdekedjan då Bolaget i stor utsträckning kontrollerar trafiken som kommer till iGamingoperatörerna. iGamingoperatörernas lönsamhet är därmed direkt beroende av hur mycket trafik (dvs. kunder till iGamingoperatörerna) som Raketech genererar till just deras webbsidor.

Raketech i iGamingvärdekedjan



Värdeskapande för iGamingoperatörer

iGamingmarknaden präglas av hög konkurrens med ett stort antal iGamingoperatörer som generellt har en låg grad av differentiering av sina produktutbud, och därmed konkurrerar om samma onlinespelare. Detta medför att iGamingoperatörers val av marknadsföringskanal blir viktig för att kunna attrahera fler spelare än konkurrenterna.

Koncernen erbjuder, via sina produkter, högkvalitativa leads och kan därmed erbjuda kunder direktkontakt med potentiella NDCs. Detta skulle för iGamingoperatörerna själva vara kostsamt och svårt att genomföra på egen hand. Raketechs förmåga att generera leads och expertis kring processen är därmed högst värdefull för iGamingoperatörer.

Högkvalitativ trafik

Onlinespelare som själva aktivt söker efter ett erbjudande hos olika iGamingoperatörer har ofta en hög konverteringsgrad, det vill säga en hög sannolikhet att bli en NDC. Det är i sin tur denna kategori onlinespelare som Bolaget tenderar att attrahera. Till skillnad från traditionella marknadsföringskanaler kan Raketech på så sätt rikta sin marknadsföring mot onlinespelare som själva sökt efter information om iGaming. I traditionella marknadsföringskanaler sprids budskapet istället till en större krets som inte lika tydligt indikerat ett intresse för iGaming.

En lågriskmodell för spelarförvärv

Raketech erbjuder iGamingoperatörerna prestationsbaserad betalning för trafiken som Bolaget genererar. Det innebär att operatörerna betalar dels för avtalade fasta avgifter men i stor utsträckning även i relation till hur många NDCs Raketech genererar till iGamingoperatörernas webbsidor, vilket innebär att iGamingoperatörer betalar Bolaget först när onlinespelare gjort en första insättning och således själva är garanterade egna intäkter innan de betalar Raketech. Detta resulterar i att Raketechs ersättningsmodell medför lägre risk än användandet av traditionella marknadsföringskanaler, där avkastningen på en marknadsföringsinvestering är svår att förutspå och utvärdera då betalningen sker endast till fasta kostnader oavsett hur lönsam marknadsföringen är för iGamingoperatören.

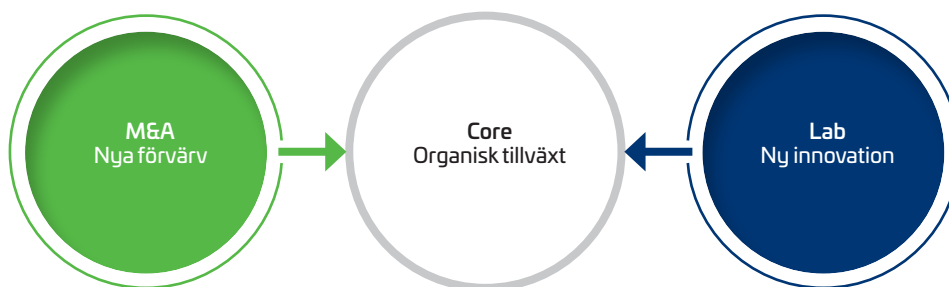
Värde för onlinespelare

En essentiell del av Bolagets värdeerbjudande till onlinespelare handlar om att hjälpa spelare med jämförelse av olika produkter. Jämförelsen bidrar till en högre transparens och mer välgrundade beslut för slutanvändaren. Desto mer konkurrensutsatt iGamingmarknaden är, desto högre värde bidrar Raketech med för slutanvändarna.

Genom Bolagets produkter får onlinespelare tillgång till ett brett utbud av högkvalitativt innehåll i form av bland annat rankings, recensioner, guider, bonuserbjudanden och nyhetsbrev. Raketechs produkter uppdateras kontinuerligt med de senaste nyheterna och trenderna inom iGamingmarknaden. Genom Bolagets förmåga att attrahera värdefulla leads till iGamingoperatörerna erhåller onlinespelarna dessutom ofta attraktiva kampanjerbjudanden.

AFFÄRSIDÉ OCH VÄRDESKAPANDE

Raketechs tillväxtstrategi bygger på de tre operationella områdena Core, Lab och M&A. I Core vidareutvecklas Koncernens befintliga produkter, i Lab skapas organisk tillväxt genom egenutveckling av produkter eller via joint ventures och i M&A görs strategiska och kompletterande förvärv av bolag och tillgångar. På sikt integreras tillgångar och produkter från Lab och M&A in i Core. Via sina operationella områden kan Raketech alltid välja den optimala vägen för tillväxt. Tillväxtstrategin är dynamisk genom att Bolaget noggrant analyserar och överväger på vilket sätt tillväxt bäst skapas. Om förvärv är det bästa alternativet för tillväxt har bolaget en välutvecklad förvärvsstrategi och finns det fördelar med att istället utveckla produkter internt för att växa organiskt finns det en operationell plattform för det.



Core

Inom Core utvecklar Bolaget sina befintliga produkter för att därigenom fortsätta växa organiskt. Core ses som den långsiktiga tillväxtvertikalen inom vilken produkter från Lab och M&A integreras när nya innovationer har uppvisat en hållbar tillväxtpotential, eller integrationen av ett förvärv är färdigställt. Huvudfokusområden inom Core är:

- utveckling av Koncernens produkter,
- utveckling och optimering av affärssystem,
- dataanalys och trafikoptimering,
- utvärdering och förbättring av bolagets olika trafikkanaler, och
- korsförsäljningsaktiviteter.

Produkterbidjande

Core omfattar verksamhetsområden från Bolagets samtliga produktkategorier, det vill säga Bolagets SEO-produkter, online-forum, onlineguider och sociala medier.

SEO-produkter

SEO-produkter är olika typer av jämförelsesidor och innefattar webbplatser som, med hjälp av hög ranking för relevanta nyckelord på sökmotorer såsom Google och Bing, förser besökare med den senaste informationen för att kunna fatta informerade beslut. Raketech strävar efter att erbjuda SEO-produkter med högkvalitativt innehåll för att därigenom attrahera så mycket trafik som möjligt, för att sedan i nästa skede kunna hänvisa potentiella spelare till iGamingoperatörernas spelwebbplatser.

Raketech arbetar kontinuerligt med nyckelordssökning för att finna både viktiga nyckelord, samt längre fraser med hög potential och låg konkurrens. Parallellt med SEO-arbetet fokuserar Bolaget på konverteringsgraden från besökare till lead, från lead till registrering och från registrering till NDC med målsättningen att nå en så hög konverteringsgrad som möjligt. Detta uppnås främst genom Bolagets satsning på sökord med högt kundvärde, det vill säga hög konverteringsgrad, där volymerna ofta är lägre än sökord med lågt kundvärde.

Produktexempel



Nyckelfakta¹⁾

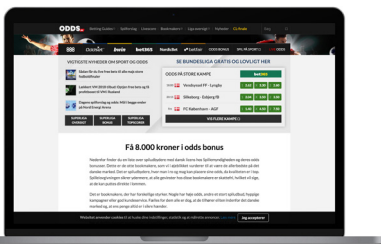


Produktbeskrivning



Casinofeber.se

Listar och jämför onlinekasinon på den svenska iGamingmarknaden och tillhandahåller recensioner, nyheter och bonuserbjudanden samt information om bland annat tillgängliga betalningsmetoder och jackpots på olika webbplatser.



Odds.dk

Tillhandhåller exklusiva bonusar, jämförelse mellan odds och utbildande material om bland annat olika typer av odds.

Typ av produkt

Sidvisningar

Återkommande användare

NDCs

1) Nyckelfaktan illustrerar produktens egenskaper i förhållande till övriga produkter i Raketechs erbjudande.

Källa Raketech.

Produkterbudande

Onlineforum (eng. community)

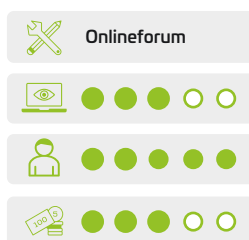
Raketechs onlineforumprodukter är webbplatser som innehåller diskussionsforum, dagliga bettingtips, informativ data och statistik inom olika sporter. Onlineforumprodukterna förser användare med den senaste informationen baserat på användarens intressen, för att på så vis attrahera återvändande besökare.

Onlineforumprodukter attraherar nya användare främst genom SEO men även genom att förse användare med en produkt som sticker ut avseende innehåll, design, användarvänlighet och funktionalitet. Onlineforum innehåller också en hög grad av användargenererat innehåll (eng. *user generated content* ("UGC")), vilket bidrar till en förhöjd användarupplevelse då användare själva har varit med och skapat innehållet. Onlineforum genererar således en hög grad av engagerade användare som i sin tur resulterar i en ökad trafik genom rekommendationer.

Produktexempel



Nyckelfakta¹⁾



Produktbeskrivning

BetXpert.com

Tillhandhåller nyheter och recensioner för sport inklusive speltips, expertanalyser, matchtider, bonuserbjudanden och livescore för pågående matcher på den danska marknaden.



Betting.se

Ett onlineforum och en sociala medier-plattform som tillhandhåller ett brett utbud av tips, utbildande material om spel, personliga profiler och rankingar för olika experttips.



- Typ av produkt
- Sidvisningar
- Återkommande användare
- NDCs

1) Nyckelfaktan illustrerar produktens egenskaper i förhållande till övriga produkter i Raketechs erbjudande.
Källa Raketech.

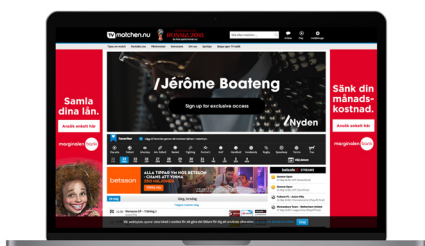
Produkterbudande

Onlineguider

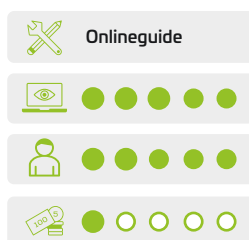
Bolagets onlineguider är mediaprodukter inom framförallt sport som tillhandahålls genom webbplatser och applikationer. Onlineguiderna ger användaren allt innehåll som eftersöks, samtidigt som användarvänlighet och funktionalitet prioriteras. Huvudfokus för dessa produkter är att bygga långvariga relationer med användare, för att därigenom uppnå hög kundlojalitet och återkommandefrekvens. Målet är att användare aldrig ska känna att de behöver använda sig av konkurrerande tjänster, och att de därför ofta återvänder till Raketechs onlineguider.

Vidare ska de populära applikationerna attrahera nya användare dagligen och vara enkla att ladda ner från Google Play och Apple iTunes. Produkterna kan marknadsföras genom SEO, men också genom andra marknadsföringskällor såsom digitala annonser på bolagets övriga produkter.

Produktexempel



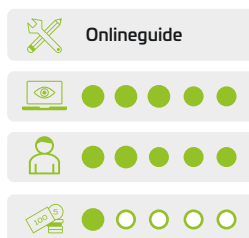
Nyckelfakta¹⁾



Produktbeskrivning

TVmatchen.nu

TV-guide i Sverige som tillhandhåller övergripande information om TV-sport, matcher och turneringar samt speltips för dessa events.



TVsportguide.com

TV-guide i Storbritannien som tillhandhåller övergripande information om TV-sport, matcher och turneringar samt speltips för dessa events.



Typ av produkt

Sidvisningar

Återkommande användare

NDCs

1) Nyckelfaktan illustrerar produktens egenskaper i förhållande till övriga produkter i Raketechs erbjudande.

Källa Raketech.

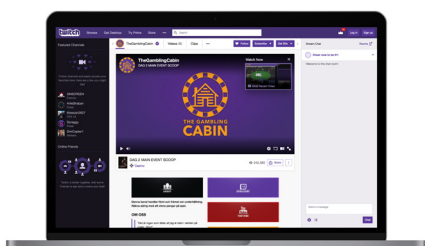
Produkterbudande

Sociala medier

Raketech använder sociala medier för att skapa en gemenskapskänsla och därigenom sprida information om Bolagets befintliga och nya produkter. Bolaget ser också sociala medier som ett bra verktyg för att driva trafik till sina produkter. Särskilt sportbettingwebbplatser tenderar att prestera starkt inom sociala medier då den moderna sportspelaren tenderar att ofta söka sig till sociala medier för att

finna de senaste nyheterna, visningarna och tipsen. Koncernen når en bred massa av sport och spelintresserade användare via sociala medier. Onlineforum såsom Betting.se är exempel på produkter som genererar omnämningar och användaraktivitet via sociala medier. Även sociala medier-konton för onlineguiden TVmatchen genererar mycket trafik.

Produktexempel



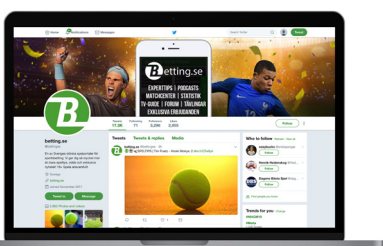
Nyckelfakta¹⁾



Produktbeskrivning

Gambling Cabin via Twitch

Mediekanal på livestreamplattformen Twitch som sänder underhållning och information i form av livestreams och videor som inkluderar bland annat spelare som livestreamar poker och blackjack.



Twitterkontot för Betting.se

Ett av flera exempel på hur Raketech arbetar med olika sociala-medier-kanaler för att marknadsföra sina produkter för att därigenom öka mängden trafik. Twitterkontot för Betting.se attraherar via sina följare tusentals användare varje månad.



Typ av produkt



Sidvisningar



Återkommande användare



NDCs

1) Nyckelfaktan illustrerar produktens egenskaper i förhållande till övriga produkter i Raketechs erbjudande.

Källa Raketech.



Lab

Lab är Raketechs innovationsdel där Bolaget utvecklar nya produkter och utvärderar nya marknader. Genom Lab ska långsiktig tillväxt säkras genom nytänkande och innovation som driver industrin samt möjliggör anpassning av verksamheten till marknadsutvecklingen. Produkter och koncept som utvecklas i Lab integreras, om de är framgångsrika, i Core, för att förvaltas och vidareutvecklas på längre sikt. Lab är en central del för att Raketech ska ligga i framkant gällande nya trender inom produktutveckling och teknik. Inom Lab tar Bolaget vara på de anställdas kreativitet och låter dem utveckla egna projekt, vilket skapar nya innovationer på ett kostnadseffektivt sätt. Raketech investerar även i entreprenörer via joint ventures vilket ger tillgång till intressanta projekt utan att behöva göra stora ekonomiska investeringar.

Nuvarande fokus för Lab innefattar ny teknik och media, nya marknader och nya produkter och är ett forum för den kreativitet och innovationskraft som Bolaget besitter. Vidare förväntas produktdiversifieringen fortlöpa till följd av produktutveckling i Lab. Inom Lab ser Bolaget även över den potentiella användningen av PPC för att anpassa Bolaget till det framtida reglerade marknadsklimatet där intäkter genom betald media förväntas stå för en större del av totala intäkter enligt Bolaget.

Ett exempel på produktutveckling inom Lab är produkter såsom Gambling Cabin via livestreamingplattformen Twitch. Bolaget anser att livestreamingplattformar har potential för användarengagemang och presentation av videoinnehåll online. Vidare ser Bolaget stora möjligheter med streamingtjänster såsom Twitch då dessa effektivt kan anpassas till Raketechs nuvarande modell med affiliate-länkar. Dessutom kan dessa typer av produkter enkelt integreras i Bolagets partnernetverk och därigenom nå ett stort antal användare. Under det andra kvartalet 2018 planerar Raketech även att lansera den egenutvecklade applikationen Playerr. Playerr är en internationell applikation inom

onlinekasinovertikalen som täcker in Bolagets fyra produkt-kategoriers egenskaper i en och samma applikation där den individuella spelaren sätts i fokus.

Ytterligare ett exempel på ett produktområde som utvecklats inom Lab är den finansiella affiliateverksamheten. Denna inkluderar bland annat webbplatsen lånapengar.com som syftar till att guida användare till det finansiella institut som bäst överensstämmer med användarens preferenser. Koncernen arbetar idag med finansiella institut som exempelvis SEB och Bank Norwegian.

M&A

Raketech har en stark förvärvshistorik om totalt 21 förvärv av varierande storlek: fem under 2015, fyra under 2016, nio under 2017 och tre hittills under 2018. M&A är idag ett komplement till organisk tillväxt inom strategiska nyckelområden och förvärvade tillgångar ska på sikt integreras in i Core. Grunden för Raketechs förvärvsagenda är i linje med Bolagets övergripande tillväxtstrategi om att växa genom Bolagets ekosystem. Förvärvsstrategin baseras på Bolagets M&A process som går ut på att löpande utvärdera potentiella förvärvskandidater för att säkerställa att nya förvärv är i linje med Bolagets strategiska agenda. Förvärv ska primärt komplettera Bolagets produktbjudande på samtliga geografiska marknader där Bolaget är aktivt, givet att det finns en marknad för produkten i fråga. Detta innebär att Bolaget strävar efter att hela produktbjudandet skall finnas på de marknader Bolaget opererar på. Detta kan antingen uppnås genom direkta förvärv eller genom att förvärva en produkt på en marknad och sedan organiskt via Lab lansera samma produkt på en ny geografisk marknad. Ett tydligt exempel på detta är förvärvet av TVmatchen.nu, en svensk onlineguide, som Bolaget sedan lanserat i Danmark, Norge, Storbritannien och Tyskland. Genom att ha ett komplett produktbjudande kan trafik genereras mellan de olika produkterna och synergieffekter kan således realiserars.

Raketech fokuserar på att förvärva tillgångar inom online-sportbetting, onlinekasino, onlineguider och andra produkter som har högt användarvärde. Dessutom kan PPC-relaterade förvärv vara av vikt för att bygga kompetens på de marknader som är reglerade. En central faktor för förvärv kan vara, från fall till fall, att grundarna stannar kvar åtminstone 12 månader inom Koncernen för att kunna fortsätta utveckla de förvärvade tillgångarna på bästa sätt.

Vidare innefattar Bolagets M&A-strategi, förutom att kontinuerligt utforska och söka efter nya förvärvskandidater, att utnyttja Koncernens finansiering optimalt, utvidga Koncernens varumärken och närvaro på olika geografiska marknader samt att diversifiera produktportföljen. Utöver förvärvsobjekt som Koncernen löpande utvärderar har Bolaget även kontinuerlig kontakt med flera övriga potentiella förvärvs-bolag som utvärderas på årsbasis. Genom Lab ges Koncernen möjligheten att vara mer selektiva än konkurrenter då potentiella förvärvskandidater alltid kan ställas mot alternativet att utveckla produkten internt. Vid förvärv analyserar Raketech det förvärvade bolagets nuvarande partnerkontrakt för att sedan optimera dessa genom sitt interna säljteam, vilket ofta resulterar i ökade intäkter redan under de första månaderna. Koncernen kan även snabbt integrera förvärvade produkter och system via teknikplattformen The HUB, vilket är en väsentligt bidragande faktor till

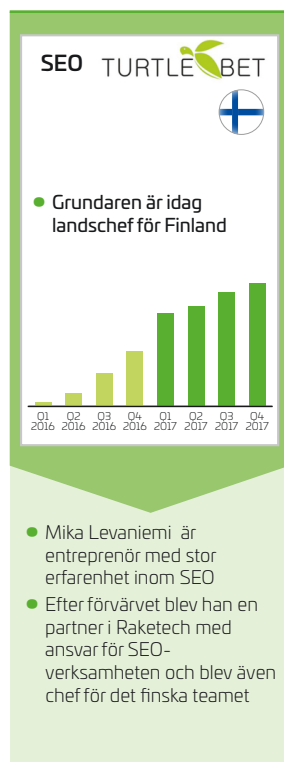
Bolagets skalbara affärsmodell. Storlek är också en positiv faktor som vägs in vid förvärv då Raketech kan dra nytta av bättre intäktsavtal ju mer trafik Bolaget kan generera.

Raketech förvärvar främst nya tillgångar genom inkråmsförvärv. Av de hittills 21 genomförda förvärven består samtliga av inkråmsförvärv förutom företagsförvärven av Turtle Gaming (Turtlebet.com), Enovator (BetXpert.com) och Shogun Media som genomfördes under mars 2017, mars 2017 respektive juni 2018 och som idag är dotterbolag i Raketech-koncernen. Under 2017 genomförde Koncernen inkråmsförvärv av Netfactor, iMarketing Factory, Agonas, Astro Media, Dream Builders, ZAW Media samt av AIPIR. Under 2018 genomförde Koncernen även inkråmsförvärv av Casinofeber och Mediaclever. Raketech har finansierat förvärven genom kassaflöde från den löpande verksamheten, egna aktier samt efter det att Koncernen erhållit lånefinansiering i februari 2017 även genom skuldfinansiering.

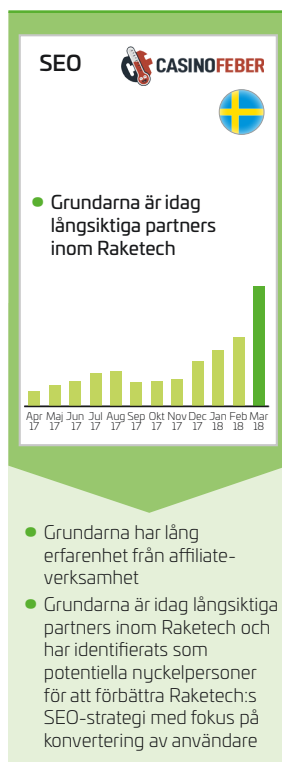
I tabellen nedan visas ett urval av Koncernens genomförda förvärv inom olika produktkategorier som genomförts under 2017 och 2018. Förvärven påvisar några exempel på Raketechs strategiska arbete med att förvärva olika typer av tillgångar och kompetens på olika geografiska marknader och rationalen bakom Raketechs förvärvsstrategi.

Urval av genomförda förvärv

TurtleBet (2017)



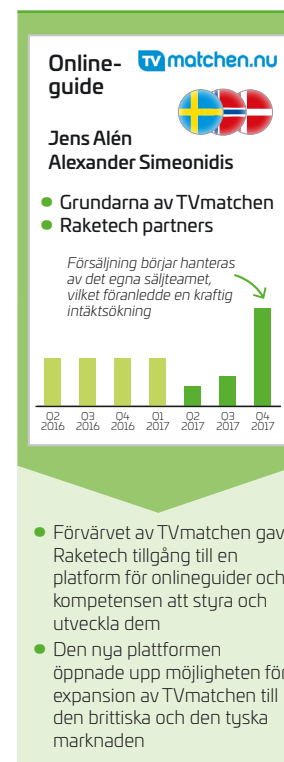
Casinofeber (2018)



BetXpert (2017)¹⁾



Tvmatchen (2017)¹⁾



■ Intäkter före förvärvet

■ Intäkter efter förvärvet

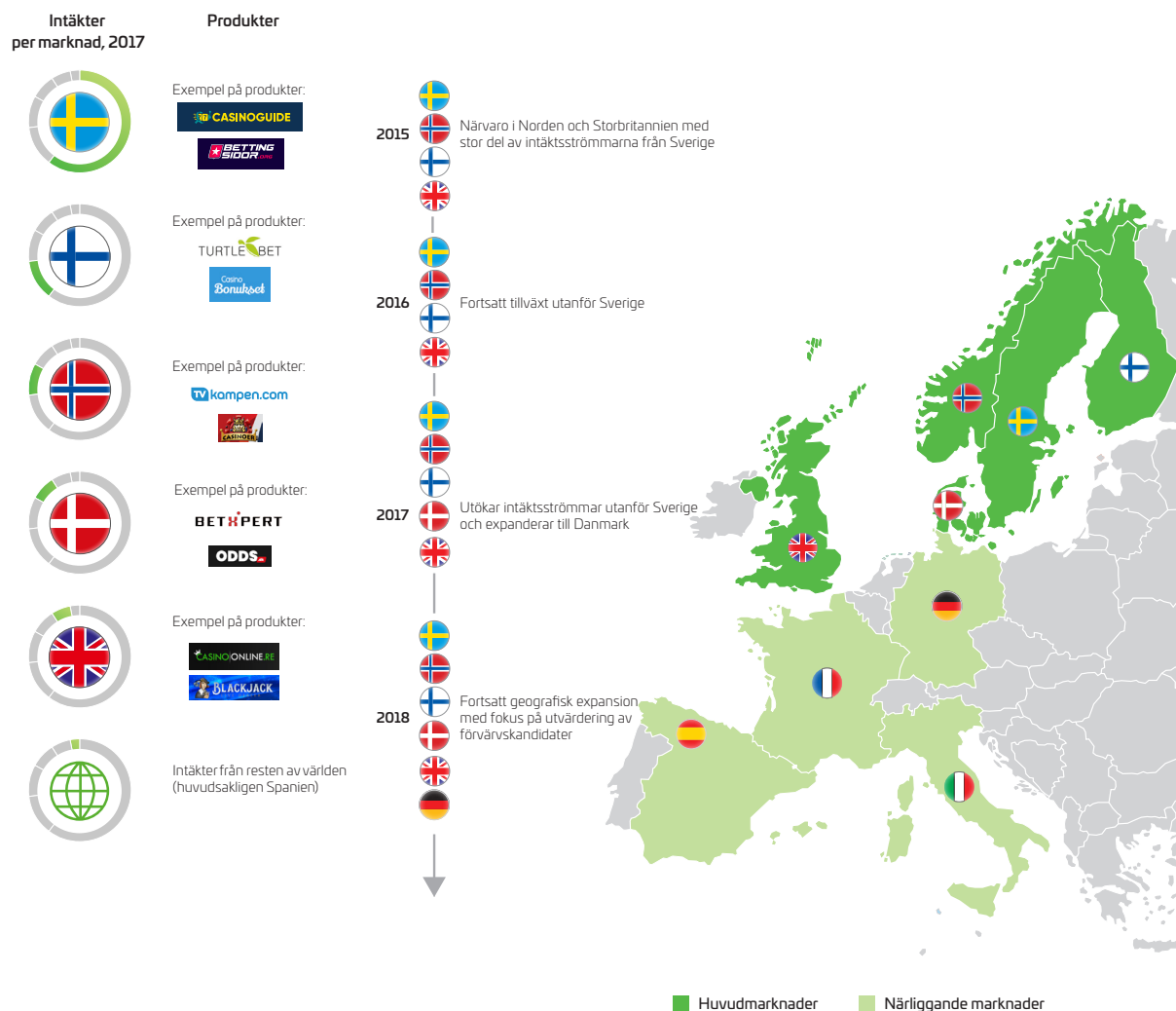
1) Intäkter före förvärv för BetXpert och TVmatchen baseras på ett viktat genomsnitt av årliga försäljningsdata från interna rapporteringssystem.

Källa: Raketech.

GEOGRAFISK NÄRVARO

2015 var Raketech ett affiliatebolag med huvuddelen av intäkterna från Sverige, men hade även etablerat en närvaro i Norge, Finland och Storbritannien. Under 2016 utökade Koncernen sin exponering mot de Nordiska marknaderna och etablerade sig även i Danmark under 2017. Sverige, Finland, Norge, Danmark och Storbritannien utgör numera Koncernens huvudmarknader. Raketechs webb-

platser, domäner och applikationer sköts primärt från huvudkontoret på Malta. Under början av 2018 expanderade Koncernen sitt produktutbud till den tyska marknaden och har för avsikt att expandera till fler marknader framöver. För räkenskapsåret 2017 stod Sverige för 61 procent, Finland för 13 procent, Norge för 10 procent, Danmark för 8 procent, Storbritannien för 6 procent och övriga marknader för 3 procent av totala intäkter.¹⁾



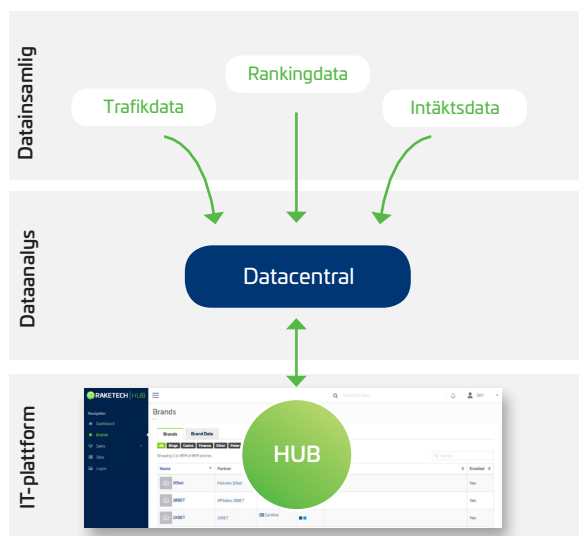
Källa: Raketech.

1) Alternativa nyckeltal – se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal – Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS" för mer information.

TEKNIKPLATTFORM

Den digitala infrastrukturen är central för att Raketech ska kunna erbjuda högkvalitativt innehåll. Koncernen har därför utvecklat en homogen och automatiserad IT-plattform, The HUB, vilken möjliggör centralisering och kontrollerad översikt över Koncernens produkter och domäner. Plattformen kan användas för extensiv dataanalys för att därigenom underlätta utveckling av produkter, utveckling av innehåll och beslutsfattande. Alla Raketechs produkter är utvecklade för att kunna användas på alla typer av plattformar. Det mobila segmentet väntas stå för en viktig del av Bolagets genererade trafik eftersom mobila enheter erbjuder en ökad flexibilitet och tillgänglighet. Under 2017 bestod cirka 60 procent av Bolagets trafik av mobiltrafik.

Översikt över it-plattformen, The HUB



1) Alternativa nyckeltal – se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal – Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS" för mer information.

Källa: Raketech.

Datainsamling

Bolaget är högst datadrivet och The HUB möjliggör analys av en stor mängd data. Datainsamlingen består av tre olika typer av data: trafikdata, rankingdata och intäktsdata.

Trafikdata – inkluderar bland annat antal besökare och antal användare som klickar sig vidare till partners hemsidor. Koncernen sparar dock aldrig data på individnivå som kan knytas till en viss person.

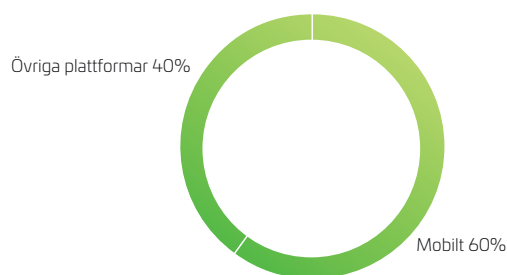
Rankingdata – inkluderar ranking för olika sökord, olika webbplatser, olika sökmotorer och även olika konkurrenter. Rankingdata kan användas för att analysera användares beteenden och ligger till grund för bedömning av intäkter och förväntade trafikmängder.

Intäktsdata – inkluderar bland annat hur mycket intäkter enskilda produkter genererar och hur mycket intäkter enskilda partners genererar. Koncernen arbetar med automatiserad inhämtning av intäktsdata som härstammar från operatörernas affiliatesystem.

Dataanalys

Raketech har en egen avdelning för teknik- och produktutveckling. Teknikavdelningen leds av en CTO och består bland annat av webbutveckling, intern IT-hantering och utveckling av BI. Avdelningen har i uppgift att göra data-

Mobilanvändare och övriga användare, 2017¹⁾



insamlingen mer automatiserad och verksamheten skalbar. Teknikplattformen är av yttersta vikt för att Koncernen ska kunna ranka högt på sökmotorer och för att möjliggöra snabb integration av förvärv.

IT-plattform

Koncernens IT-plattform, The HUB, är ett egenutvecklat och centraliserat verktyg som samlar alla Bolagets interna system i ett och hanterar all data och information på ett smidigt och effektivt sätt genom att vara kopplad till en datacentral. I datacentralen lagras data i form av trafikdata, rankingdata och intäktsdata som insamlas från den operativa verksamheten. Denna data analyseras därefter med hjälp av Koncernens verktyg för Business Intelligence ("BI"), The HUB.

The HUB används för att se vilka sidor som är i behov av uppdateringar, exempelvis vad gäller innehåll och nyckelord för sökmotoroptimering. Detta ligger till grund för Koncernens utvärdering av olika produkter och partners värde samt för integrering av nya affiliatedomäner i Raketechs nätverk. Oavsett hur många webbplatser och domäner Bolaget har så kan The HUB enkelt uppdatera allt innehåll. Plattformen möjliggör underhållning och utveckling av ett stort antal webbplatser, vilket skapar en hög grad av automation och således bidrar till Raketechs skalbara affärsmodell. Bolaget bedömer att The HUB är en

betydande konkurrensfördel jämfört med främst mindre affiliatebolag som inte har samma IT-infrastruktur. The HUB används även för styrning, organisering och administration av kundrelationer (eng. *customer relationship management* ("CRM")) samt BI och processförbättring. Dessutom säkerställer The HUB en hög grad av IT-säkerhet genom att kontinuerligt uppdatera interna system och processer. Bolaget har redan gjort väsentliga investeringar i The HUB och är således väl förberett för fortsatt tillväxt utan att behöva ådra sig tunga framtida investeringar i sin IT-infrastruktur.

Data och Business Intelligence

Bolagets tillgång till data är värdefull för att möjliggöra analys och identifiering av beteende och preferenser hos användare, vilket kan användas för att optimera marknadsföring och beslutsfattande. Genom dataanalys och BI kan Raketech maximera förutsättningarna för att generera trafik på webbplatserna och även stärka sin position gentemot både konkurrenter och kunder. Teknologiavdelningen arbetar aktivt med BI-system för att göra verksamheten än mer datadriven.

Domäner

Raketech äger och driver ett stort antal domäner som är avgörande för att Bolaget ska kunna bedriva sin verksamhet. Via The HUB kan Koncernen övervaka domäner och exempelvis se status när de går ut eller ligger nere. The HUB är en nyckelfaktor för att kunna administrera Bolagets många domäner. Raketech arbetar med ett antal större och mindre aktörer för serverhosting främst i Sverige. Anledningen till att svenska leverantörer används är att det finns en mer utvecklad digital infrastruktur i Sverige jämfört med Malta och att prisbilden, enligt Bolaget, är mer fördelaktig. Det är därför viktigt att Raketech förvaltar och skyddar Bolagets webbplatser och domäner. Tio av de mest framstående produkterna är Bettingsidor.org, BetXpert.com, CasinoBonusar.nu, Casinobonukset.com, Casinoer.com, CasinoFeber.se, CasinoGuide.se, Spelospel.se, Turtlebet.com och TVmatchen.nu. Bolaget äger även produkter med inriktning mot andra branscher såsom Lånpenningar.com med inriktning mot finansbranschen, såväl som applikationer vilka är associerade med hemsidorna.

INTÄKTSMODELL

Alla Raketechs partneravtal är individuellt skräddarsydda utefter varje specifikt partnersamarbete för att på så vis uppnå ömsesidigt gynnsamma avtal. Vid förhandling med kunder är Bolagets storlek och mängden trafik som Bolaget kan generera avgörande för dess förhandlingsposition. Tack vare Raketechs stora mängder trafik kan Bolaget generellt ta högre betalt för sina tjänster än vad motsvarande affiliatebolag med en mindre mängd trafik kan göra. Uppnådda synergieffekter vid förvärv är också fördelaktigt då trafik som tidigare genererats via förvärvade tillgångars intäktavtal lyfts in i Bolagets mer lukrativa avtal vilket innebär en omedelbar lönsamhetsförbättring.

Raketech genererar främst intäkter utifrån tre intäktmodeller: Intäktsdelning, engångsintäkter och fast avgift. För Bolagets produkter inom leadsgenerering används ibland

även en kombination av intäktsdelning och CPA, så kallade hybridkontrakt. Utöver engångsintäkter via CPA används även CPM- och CPC-modeller. Fast avgift används för samtliga produktgrupper. Det faktum att Raketech arbetar med, och har erfarenhet av att arbeta med, en mängd olika intäktmodeller innebär dels en flexibilitet som är uppskattad av Bolagets kunder, samt att det även ger Raketech en konkurrensfördel gentemot konkurrenter som inte erbjuder samma mängd betalningsmöjligheter. Ett exempel på detta är i de fall onlinespelare redan har konto hos iGamingoperatörer och således redan är NDCs, så kan Raketech även generera intäkter antingen via CPC- eller CPM-modeller och är därmed inte beroende av intäktsdelnings- eller CPA-modeller i samma utsträckning som de affiliatebolag som använder sig av endast intäktsdelning och CPA.

Intäktsdelning

Intäkter via Intäktsdelning förekommer när Raketech hänvisar en NDC till en iGamingoperatör, vilket sker genom hänvisning från någon av Koncernens leadsgenereringsprodukter. Raketech är då berättigat till en andel, generellt 40 till 60 procent av nettospelsintäkterna (NGR), av de spelintäkter som den hänvisade spelaren genererar hos iGamingoperatören. Intäktsdelning sker under hela spelarens livslängd, det vill säga så länge som spelaren fortsätter spela hos partnern. De intäktsdelningsgrundande intäkterna hos en viss iGamingoperatör beräknas normalt aggregerat för samtliga onlinespelare som hänvisats av Raketech. Det är alltså de sammanlagda nettospelsintäkterna (NGR) per iGamingoperatör som utgör grunden för intäktsdelning. Vid intäktsdelningsavtal kan Raketech inte bli skyldigt att betala iGamingoperatören en "negativ intäktsdelning" om exempelvis de aggregerade nettospelsintäkterna skulle bli negativa en månad.

Engångsintäkter

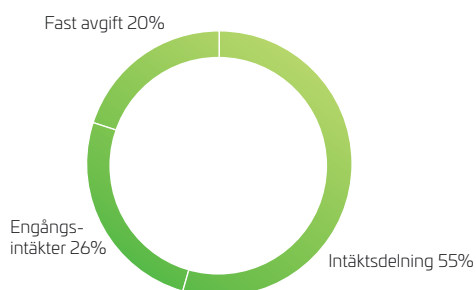
Vid CPA-avtal erhåller Raketech en engångsbetalning per varje individuell spelare som Raketech hänvisar till en operatörs hemsida. För att Raketech ska erhålla ersättning måste spelaren först skapa ett konto hos en iGamingoperatör och därefter göra en insättning på kontot, det vill säga bli en NDC. Fördelen med CPA-avtal framför intäktsdelning är att Raketech inte är beroende av onlinespelares genererade intäkter till iGamingoperatören. Raketech åtar sig därmed inte någon risk associerad med att onlinespelaren skulle generera en låg omsättning eller göra stora vinster. På samma sätt får Raketech inte heller ta del av uppsidan från en spelare som genererar stora nettospelsintäkter över tid.

Raketech använder sig också av andra typer av engångsintäktmodeller såsom CPM- och CPC-modeller. Genom CPM erhålls en ersättning per varje tusen visningar av kundens innehåll på Raketechs produkter, vilket används för exponering via Bolagets mediaprodukter. Således sker debiteringen baserat på antalet exponeringar av kundens innehåll som sker via Raketechs produkter. Genom CPC erhålls ersättning per antal gånger som besökarna klickar på en annons. I CPM- och CPC-avtal erhåller Raketech ersättning oavsett om användaren i ett senare skede gör en insättning hos iGamingoperatören eller inte.

Fasta avgifter

Ersättning via fasta avgifter förhandlas vanligtvis individuellt med kunden, och avtalen är ofta flexibla, icke-standardiserade och anpassade efter kundens behov. En kund kan exempelvis betala en fast avgift för att publicera marknadsföringsmaterial på Raketechs hemsida, där priserna avgörs av flera faktorer, exempelvis hur länge materialet ska vara publicerat på hemsidan, var på hemsidan kundens material ska exponeras samt hur stor plats annonsen ska få. Fasta avgifter används inom alla produktkategorier och ingår typiskt sett i avtal som även inkluderar någon av de andra intäktmodellerna såsom CPA eller intäktssdelning. Fasta avgifter ger en god bas av säkrade intäktsströmmar, öppnar upp för investeringar från iGamingoperatörers mediamarknadsföringsbudgetar och säkrar ett starkt kassaflöde.

Intäktssdelning, 2017^{2,3)}



2) Diagrammet summerar inte till 100 % på grund av avrundningsfel.

3) Alternativt nyckeltal - se avsnittet "Utvald finansiell information - Utvalda nyckeltal - Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS" för mer information.

Källa: Raketech.

FÖRSÄLJNINGSPROCESS OCH KUNDER

Försäljningsprocessen

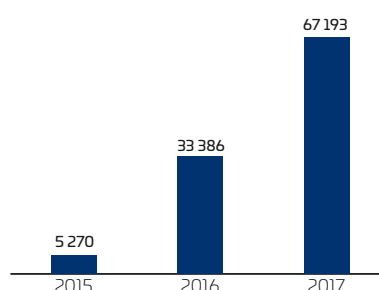
Bolagets försäljningsprocess är dynamisk och strukturerad. Försäljningsprocessen har arbetats fram under de senaste åren och ligger i linje med en av Bolagets strategiska grundpelare: win-win partnerskap. Många parametrar går in i den datadrivna analys som görs inför varje partnerförhandling och Bolaget lägger stor vikt vid personliga möten med de viktigaste iGamingoperatörerna för att gemensamt komma fram till den samarbetslösning som passar båda parter bäst. Parametrar som analyseras och ligger till grund för affären är exempelvis spelarvärde, vilken marknad som är aktuell, vilken spelprodukt som är aktuell och vilken av Bolagets produkter som operatören vill annonsera på. När detta är kartlagt, diskuteras valet av intäktmodell där hänsyn även tas till vad operatören vill uppnå. Detta sträcker sig från att bygga varumärkeskännetecken till att få nya kunder. I det första fallet kan exempelvis en fast avgift vara lämpligast som grund i affären, medan i det andra fallet kan vara bättre lämpat med en CPA-affär. Koncernen arbetar mycket nära trettioalet operatörer där en handfull möten per år hålls

Hybridavtal

Vid hybridavtal består intäktssströmmen av en kombination av de olika intäktmodellerna, så kallade hybridavtal. Den vanligaste kombinationen av hybridavtal är intäktssdelning kombinerat med CPA. Hybridavtalen medför en flexibilitet gentemot iGamingoperatörerna och ger en god balans vid förhandlingar med nya partners vars spelarvärde är okänt genom att Bolaget kan ta betalt genom två typer av modeller och därefter få kunskap om vilken modell som ger bäst betalt.

För 2017 utgjorde intäktssdelning, engångsintäkter och fast avgift 55 procent, 26 procent respektive 20 procent av Raketechs intäkter. Antalet NDCs har sedan 2015 ökat från 5,270 till 67,193 under 2017³⁾.

Utvecklingen för antal NDCs³⁾



med respektive partner. Mellan mötena analyseras inkommande trafik och återbetalning av investeringen beräknas. Partnersegmentering och analys ligger till grund för försäljningsstrategin, vilket över tid leder till att bolaget kan ta rätt pris för sin trafik och borgar för ömsesidiga lyckade samarbeten över tid.

Försäljningsteamet består idag av CCO, en försäljningschef, tre säljare, en marknadskoordinator, en partnerkoordinator samt en anställd inom försäljningsrevision. Koncernens försäljning sköts huvudsakligen internt. Mediaprodukter säljs däremot genom olika kanaler då årskontrakt förhandlas av interna representanter medan samtliga övriga mediaprodukter säljs av en extern agentur.

Kunder

Raketechs kunder inom leadsgenerering består huvudsakligen av iGamingoperatörer som är verksamma inom framförallt de nordiska och europeiska iGamingmarknaderna. Raketech har för avsikt att öka sin exponering mot dessa kunder framförallt inom onlinesportbetting. För Bolagets

1) Alternativa nyckeltal - se avsnittet "Utvald finansiell information - Utvalda nyckeltal - Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS" för mer information.

mediaprodukter är iGamingoperatörer tillsammans med TV-kanaler de största kundgrupperna. Inom mediaprodukter fokuserar Raketech på att öka intäkterna från TV-kanaler och streamingtjänster för att ytterligare öka produkt- och kunddiversifieringen. Under 2017 började Koncernen även samarbeta med kunder inom den finansiella sektorn, exempelvis SEB och ICA banken.

På den svenska marknaden, som står inför en kommande reglering, fokuserar Raketech primärt på de iGamingoperatörer som Bolaget bedömer troligt att de kommer ansöka om spellicens i samband med regleringen. Detta då iGamingoperatörer som inte ansökt om licens bedöms förlora sin trafik efter att regleringen är genomförd, vilket skulle påverka Raketechs intäkter negativt.

Kundberoende

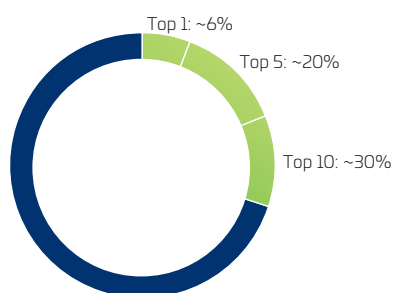
Raketechs storlek och affärsmodell medför att Koncernen har en stark position gentemot sina kunder. I samband med att Bolaget växer och konsoliderar mer trafik får Raketech en allt bättre förhandlingsposition, vilket i sin tur möjliggör allt gynnsammare avtal. Kombinerat med en väldiversifierad kundbas innebär detta att Raketech upplever ett lågt kundberoende, trots att många kunder kan ha starka varumärken. En bred kundbas gör att Koncernen kan vara selektiv i sitt val av kunder som exponeras mot slutanvändarna och därmed aktivt justera beroendet till dessa enskilda kunder. Kundbasen består av över 300 varumärken tillhörande cirka 80–100 olika iGamingoperatörer. För helåret 2017 stod de 10 största kunderna för cirka 30 procent, de 5 största kunderna för cirka 20 procent och den största kunden av ca 6 procent av intäkterna.

Urval av partnerföretag



Källa: Raketech.

Raketechs kundberoende, 2017



Källa: Raketech.

Partneruttalanden

”Det är ett nöje att arbeta med Raketech. Företaget är en av våra bästa partners sedan många år tillbaka och har uppvisat en förmåga att skapa ömsesidiga värden.”

Petra Blixt, Head of Affiliates and Outbound



”Raketech jobbar hårt för sin framgång och för dess partners framgång. Teamet är oerhört professionella såväl som tillmötesgående och vänliga.”

Magnus Petersson, Chief Marketing Officer



”För oss är Raketech trovärdig partner som är synonym med kvalitet och premiuminnehåll på sina hemsidor.”

Emanuele Saroli, Head of Affiliates



TILLVÄXTSTRATEGI

För att säkerställa långsiktig lönsam tillväxt arbetar Koncernen utifrån sin operativa modell bestående av Core, Lab och M&A. Bolaget växer organiskt genom utveckling av befintliga produkter i Core och genom nya innovativa produkter såsom Playerr i Lab. Genom M&A kompletterar Raketech sitt produktbjudande genom förvärv av strategiska bolag och tillgångar i strategiska marknader.

Produktexpansionsstrategi

Raketechs långsiktiga strategi bygger på att erbjuda de produkter och tjänster som användare efterfrågar, inom områden där Bolaget väljer att vara verksamt. Koncernen utvecklar kontinuerligt sitt produktbjudande och strävar efter att fortsätta diversifiera produktportföljen genom att erbjuda produkter inom de områden som kunderna efterfrågar. För att uppnå detta har Bolaget olika strategier för sina respektive produktområden som bygger på att förvalta och utveckla produkterna inom SEO, onlineforum, onlineguider och sociala medier. Raketechs produktkategorier utgör tillsammans vad Bolaget kallar ett ekosystem inom vilket synergieffekter mellan produkter inom de olika produktkategorierna kan uppnås. Ekosystemet möjliggör synergier och skalfördelar, vilket lägger grunden för tillväxt både genom innovation och förvärv på nuvarande och framtida marknader. Genom att hela tiden sträva efter att ha ett komplett ekosystem blir det enkelt att identifiera möjligheter som överensstämmer med Bolagets strategi och det blir mer en fråga om vilken operationell enhet som man ska utveckla den i – Core, Lab eller M&A. I takt med utvecklingen på Raketechs marknader förväntas produktportföljen kontinuerligt utvecklas för att kunna vara fortsatt relevant för sport- och spelintresserade.

SEO

Genom förvärv och egenutveckling av högkvalitativa domäner har Koncernen lyckats bygga en bred produktportfölj och specialistkompetens inom SEO, vilken sträcker sig hela vägen upp till ägarnivå. Förvärvade såväl som befintliga produkter är utformade efter Koncernens mallar som följer en väl utarbetad struktur. Produkterna ska vara optimerade för att på bästa sätt kunna konvertera trafik till NDCs. Bolaget samlar in data och kunskap via sina onlineforum, onlineguider och sociala medier och använder denna information för att optimera SEO-produkterna utefter bästa användarupplevelse och innehåll.

Historiskt har mycket av Bolagets arbete inom SEO handlat om att bygga en stabil infrastruktur och automatisera processerna för SEO-produkter för att därigenom kunna hantera ett stort antal webbplatser effektivt och träffsäkert. Bolaget har idag gjort nödvändiga investeringar för att bygga upp en stabil IT-plattform genom The HUB och kan nu intensifiera fokus på sin rankingstrategi, primärt i Norden. På lång sikt förväntas utvecklingen av bolagets SEO-produkter bidra till en än högre SEO-kunskap som resulterat i högre vetskap om användarnas sökbeteenden, vilket bidrar till att Raketech kan ligga steget före konkurrenterna och ständigt utveckla nya SEO-produkter i samklang med Lab, även på marknader utanför Norden.

Onlineforum

Sedan förvärvet av onlineforumet BetXpert.com i mars 2017 har Koncernen en modern IT-plattform för skapande av nya onlineforum. Samma plattform användes för att expandera till Sverige genom onlineforumprodukten Betting.se. Genom att köpa strategiska domäner på nya marknader kan Koncernen med hjälp av IT-plattformen på ett kostnadseffektivt sätt expandera Koncernens onlineforum till nya marknader. Raketech kombinerar sin breda erfarenhet inom SEO och sina sociala medier-kanaler för att ytterligare attrahera trafik till Bolagets onlineforumprodukter. Genom att kontinuerligt bli bättre på att lyckas skapa intressant innehåll på Koncernens onlineforum förväntas antal återkommande besökare och även totala användare öka, vilket implicerar fortsatt tillväxt.

Raketech arbetar löpande med att anpassa mobila gränssnitt och utveckla applikationer till dagens onlineforum som tidigare ofta varit datoranpassade rent funktionellt, för att kunna attrahera mer trafik från fler kanaler. Ett exempel på en egenutvecklad applikation är Playerr, som Koncernen planerar att lansera under andra kvartalet 2018. Playerr är en internationell kasinapplikation som samlar alla fyra produktkategoriers egenskaper i en applikation och sätter den individuella spelaren i fokus. En fördel för Raketech vid byggandet av applikationer är att marknadsföringsfasen väntas bli billigare eftersom att Bolaget redan har mycket god kunskap inom framförallt SEO och användandet av sociala medier.

Onlineguider

Raketech har i samband med förvärvet av TVmatchen lyckats förvärva en bred erfarenhet och god kunskap inom onlineguideprodukter. Onlineguiderna är likt onlineforum bra plattformar för att applicera Bolagets erfarenhet inom SEO och därigenom öka mängden trafik. För TV-sportguiderna utvecklar Koncernen speciella evenemangssidor under större sportmästerskap som fotbolls-VM och OS för att utveckla användarvänligheten ytterligare. Raketechs övergripande strategi för onlineguider är att arbeta aktivt med att bygga in funktioner som finns på traditionella sportsidor såsom oddsjämförelser, statistik, laguppställningar och resultat i vanliga sportguider för att öka användarvärdet. Bolagets onlineguider kan även användas på tredjepartshemsidor, vilket skapar nya sätt att generera trafik till Raketechs produkter.

Sociala medier

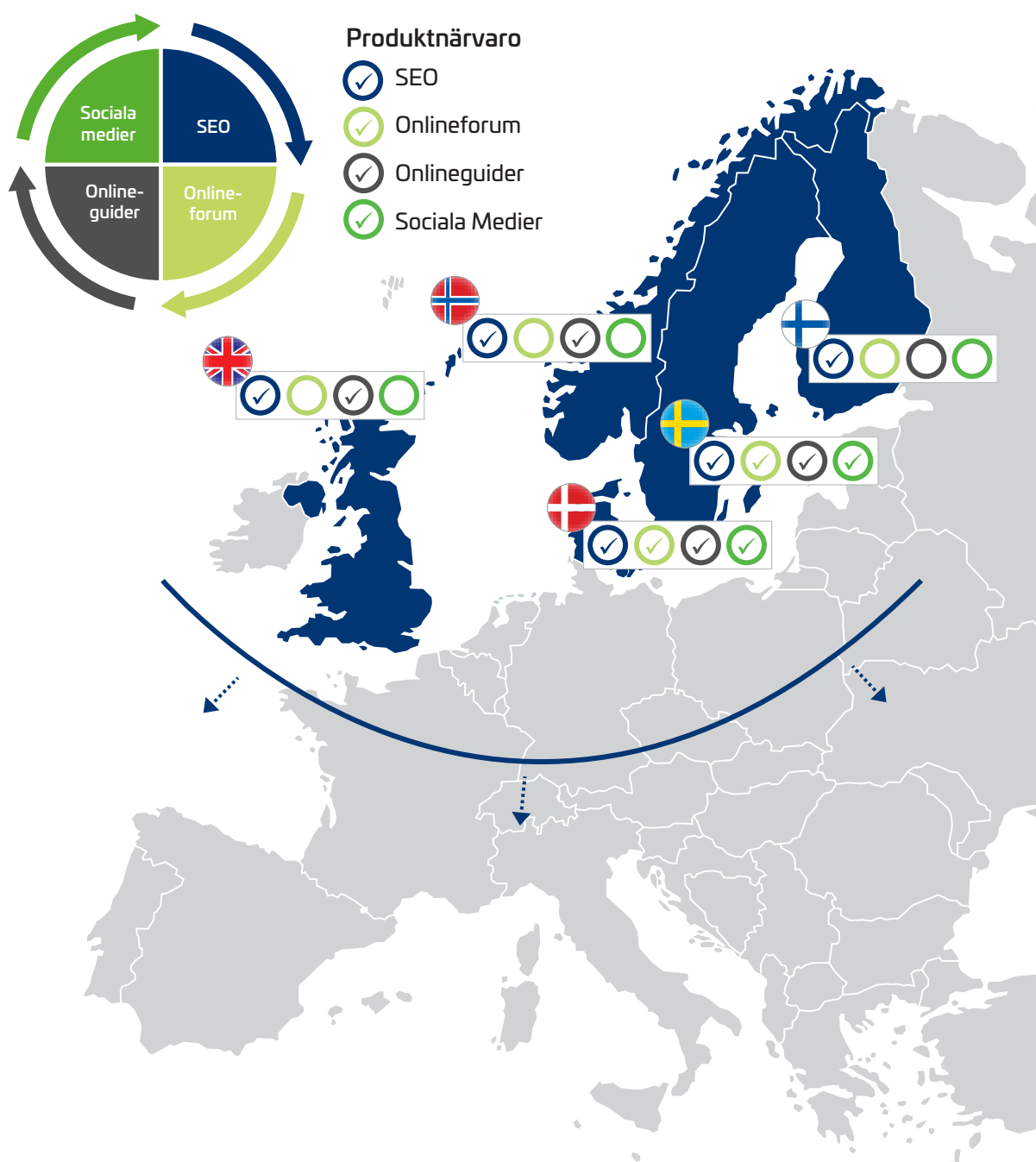
Raketech använder främst sociala-media-kanaler för att nå en bred grupp sport- och spelintresserade för att marknadsföra sina övriga produktkategorier. Härigenom skapas en ny marknadsföringskanal för att generera mer trafik till Raketechs produkter. Exempelvis marknadsförs varumärket TVmatchen.nu via twitterkontot för Betting.se. Utöver korsmarknadsföring har flertalet av Raketechs produkter egna sociala medier-konton för att öka exponeringen av varumärket. Strategin framåt för sociala medier innefattar även att lansera nya produkter inom sociala medier exempelvis genom streamingtjänster såsom Twitch och Facebookgrupper.

Geografisk expansion

Raketech har en väl utarbetad plan och strategi för dess fortsatta geografiska expansion. Genom att ha ett komplett ekosystem som innehåller samtliga produktkategorier skapas synergieffekter och skalbarhet, främst genom etablering av gemensamma säljteam, gemensamma teknologiska plattformar för de olika produkterna och genom att korsbefrukta annonsutrymmen med annonser för egna produkter. Detta görs kostnadsfritt och därmed kan den egna produktportföljen förstärkas på ett unikt sätt. I Raketechs planering är därför en grundläggande förutsättning för geografisk expansion att Koncernen anser att det

långsiktigt finns goda möjligheter att kunna erbjuda hela eller stora delar av Raketechs ekosystem på den nya marknaden. Därmed uppnås den långsiktiga ambitionen att maximalt kunna utnyttja synergieffekter mellan de olika produktkategorierna. Idag har Raketech ett komplett ekosystem i Sverige och Danmark med robusta affärssystem, som är redo att expanderas vidare till nya marknader i Europa antingen via egna satsningar inom ramen för Lab eller via förvärv. Koncernen har, baserat på ovan kriterier, identifierat Norden och Storbritannien som fokusmarknader och övriga länder inom EU som intressanta marknader för fortsatt geografisk expansion. Vidare har Koncernen

Översikt över Raketechs tillväxtstrategi



domäner, know-how inom bland annat SEO samt utvecklade tekniska plattformar, för exempelvis sportforum eller mobila applikationer (som TV-matchen produkten), som lämpar sig väl för en global marknad med .com i fokus. Detta öppnar upp expansionsmöjligheter även till den amerikanska marknaden. Genom att lansera TV-matchen, inklusive den mobila applikationen, TVsportguide.de i Tyskland har koncernen tagit det första steget in på den tyska marknaden. Det är Koncernens bedömning att en liknande satsning skulle kunna genomföras i USA, trots att onlinesportsbetting i största allmänhet är förbjudet, då produkten inte är beroende av intäkter från spelbolag. På de ursprungliga marknaderna (Sverige, Danmark, Norge) kommer intäkter för TV-matchen även från tv-kanaler och från traditionell CPMannonsering för konsumentprodukter i allmänhet och inte enbart spelbolag. Bolaget bedömer alltså att det är möjligt att lansera trafikprodukter på den amerikanska marknaden, även på kortare sikt, även innan den regulatoriska miljön förändras (exempelvis genom att regleringen av onlinesportsbetting förändras) vilket kan komma att vara aktuellt om rätt strategiska förutsättningar finns, exempelvis om Koncernen identifierar attraktiva förvärv.

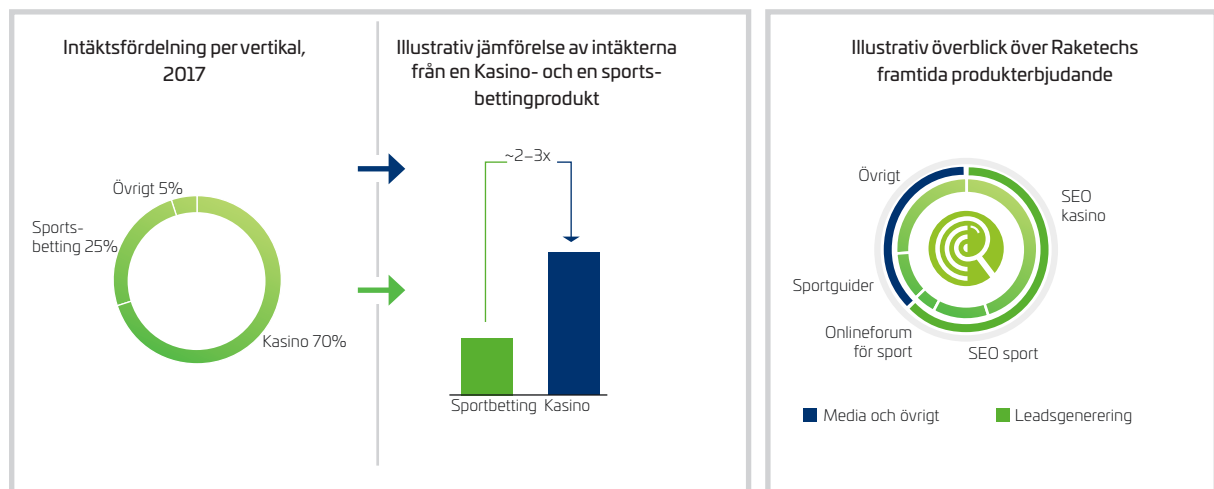
Affärsutveckling

Raketech har ett välbalanserat produkterbjudande med en stark bas av onlinekasinoproducter med fortsatt diversifiering mot onlinesportprodukter. Vidare är Bolaget väl positionerat för att vara fortsatt starka inom leadsgenerering samtidigt som tillväxten inom mediaproducter inom sport väntas tillta. Raketechs väldiversifierade produkterbjudande innebär ett mindre beroende av intäktsdelningsavtal, vilket minskar riskerna för Raketech inför kommande regleringar och således medför en stabil grund för fortsatt lönsam tillväxt. En större exponering mot media- och sportprodukter öppnar upp för en större marknad och bredare kundbas som inte enbart består av iGamingoperatörer utan även av

TV-kanaler och streamingtjänster såsom Cmore, Viaplay och Eurosport. Bolaget har en stark och framgångsrik historik av SEO-produkter inom onlinekasinovertikalen och har således god kunskap och bas för att fortsätta vara starka inom onlinekasino. Onlinekasino planerar Bolaget att fortsätta växa inom givet kasinorelaterade produkters högt genererande intäkter per spelare, det vill säga ett högt spelarvärde (eng. *lifetime value* ("LTV")), och goda marginaler per spelare. Onlinekasinorelaterade produkter har generellt en högre LTV per spelare än onlinesportbetting medan onlinesportbettingrelaterade produkter tenderar att generera mer trogna onlinespelare och därigenom skapa en stor mängd trafik och således även öka varumärkeskännedomen för specifika produkter. Raketech avser därför att nå en hållbar lönsam tillväxt genom fortsatt fokus på onlinekasinovertikalen med en tilltagande andel av onlinesportbettingprodukter, vilket Bolaget avser göra genom egenutvecklade innovativa produkter som skapas med hjälp av Bolagets starka interna humankapital med informationsspridning mellan Bolagets olika funktioner. Dessutom har Bolagets 21 förvärv bidragit till synergieffekter och långsiktiga samarbeten, genom bland annat joint venture, som givit Raketech ytterligare skalfördelar för fortsatt tillväxt.

Raketechs expertis inom SEO kan användas till många fler branscher utöver iGamingmarknaden. Ett exempel på detta är initiativet att starta affiliateverksamhet inom finans. Raketech strävar efter att ha ett brett produktutbud som speglar användares behov och i takt med att dessa förändras är Bolaget öppna och väl förberedda för ytterligare expansion till nya lönsamma branscher. I figuren nedan illustreras Koncernens intäkter fördelat på vertikaler för 2017, en illustrativ jämförelse av lönsamheten för en sport- och en kasinoproduct samt en illustrativ överblick över Raketechs framtida produkterbjudande.

Väldiversifierad fördelning mellan vertikaler



Källa: Raketech.

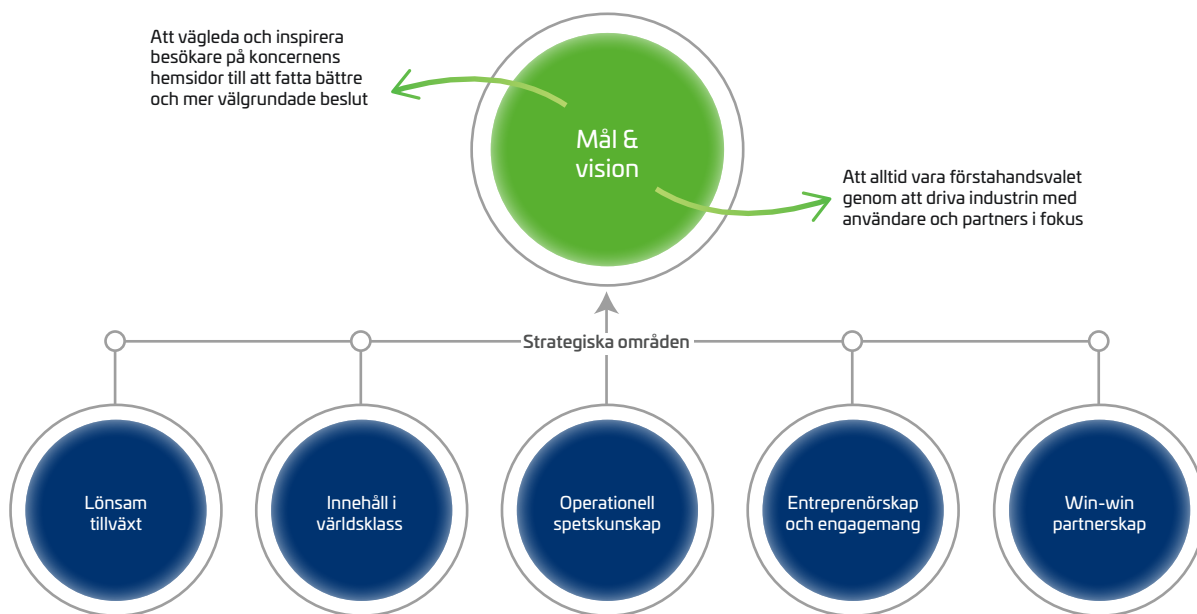
STRATEGISKA GRUNDPELARE

Bolaget arbetar utifrån en tydlig kvartalsvis målstyrningsmetod (eng. *Objective and Key Results* ("OKR")) för att följa upp på dess långsiktiga strategi. Bolagets långsiktiga strategi ligger till grund för att nå dess mål och vision och är supporterad av fem väl utarbetade strategiska grundpelare:

- lönsam tillväxt,
- innehåll i världsklass,
- operationell spetskunskap,
- entreprenörskap och engagemang och,
- win-win partnerskap.

Strategin för att uppnå sitt mål om att vägleda och inspirera besökare på Koncernens hemsidor till att fatta bättre och mer välgrundade beslut bygger på både organisk och förvärvad tillväxt, på såväl nuvarande som nya marknader. Bolaget avser att växa organiskt genom att optimera sina nuvarande tillgångar i Core samt även fortsätta vara innovativa genom Lab för att på så sätt utveckla nya banbrytande produkter som resulterar i ökad trafik genom spelupplevelser i toppklass. Vidare kommer Bolaget fortsätta växa inom M&A, genom strategiska förvärv som snabbt kan integreras i Bolagets operationella verksamhet genom den egenutvecklade IT-plattformen The HUB.

Raketechs strategiska grundpelare



Lönsam tillväxt

Bolagets strategi för en fortsatt lönsam tillväxt bygger på en stabil plattform som möjliggör skalbarhet och hög grad av automation, vilket bidrar till bibehållt låga kostnadsnivåer i takt med fortsatt organisk och förvärvad tillväxt. På kortare sikt avser bolaget att generera fortsatt tillväxt genom strategiska förvärv och fortsatt optimering av befintliga produkter. Ett exempel på optimering av befintliga produkter är den geografiska expansionen av TVmatchen.nu från den svenska marknaden till den danska, norska, brittiska och tyska marknaden. På längre sikt avser bolaget att växa genom sin innovationskraft inom Lab, vilket innebär utveckling av nya produkter som förväntas bidra med alltmer ökad tillväxt, exempelvis lanseringen av den egenutvecklade onlinekasinoproducten Playerr som väntas lanseras under Q2 2018.

Bolaget ser fördelar i sin högst automatiserade och egenutvecklade IT-plattform, The HUB, som möjliggör effektiv integrering av förvärv, vilket resulterar i korta ledtider och snabbt realiserade synergieffekter. Detta bidrar till lönsam tillväxt då den höga graden av automatisering resulterar i att kostnadsbasen inte ökar i samma takt som förvärvade intäkter.

Raketech har en välutvecklad strategi om att fortsätta växa genom sina leadsgenereringsprodukter samt diversifiera produktutbudet genom mediaprodukter, vilket bäddar för långsiktigt hållbar och lönsam tillväxt. Med en stark bas av den lönsamma onlinekasinovertikalen och vidare diversifiering mot onlinesportbetting är Bolaget väl positionerat inom två snabbt växande iGamingvertikaler med produkter som Bolaget dessutom kan ta bra betalt för och därigenom bibehålla goda marginaler. Detta i kombination med Bolagets dynamiska säljprocess, genom vilken bolaget lyckats bibehålla långsiktiga och starka partnersamarbeten, och har även byggt upp en stark förhandlingsposition som medför att bolaget kan välja intäktsmodell utifrån vilken typ av modell som genererar mest pengar. Bolaget har därmed goda förutsättningar för en fortsatt lönsam tillväxt.

Innehåll i världsklass

Bolaget erbjuder leadsgenererings- och mediaprodukter med högkvalitativt innehåll som tillgodoser användares behov och preferenser och som är utvecklade för att kunna användas på alla typer plattformar. Bolaget erbjuder jämförelsesidor genom SEO-produkter för både onlinekasino och onlinesportbetting i toppklass samt informativt och interaktivt innehåll genom onlineforum och onlineguider, exempelvis BetXpert.com och TVmatchen.nu, som premierar sportentusiaster med högaktuellt innehåll. Vidare lägger Bolaget vikt vid att alla produkters innehåll ska ladda snabbt och ha en tilltalande design som gör det lätt för användare att navigera och snabbt hitta vad de söker.

Raketech är genom sina onlineforum- och onlineguideprodukter även i framkant gällande användargenererat innehåll (eng. *user-generated content* ("UGC")), vilket innebär att

användare är med och skapar innehållet på en webbplats, vilket är vanligt på sociala medier. UGC kan även återfinnas på webbplatser såsom Tripadvisor och Raketech använder exempelvis detta på onlineforumprodukten Betting.se. Bolagets social media-strategi ligger också i linje med den stigande UGC-trenden genom exempelvis användandet av Twitch, Twitter och Facebookgrupper. Utöver att UGC bidrar till ökat användarvärde är det dessutom effektivt ur ett kostnadsperspektiv då det är användare som skapar innehåll istället för Koncernen.

Med hjälp av den egenutvecklade IT-plattformen The HUB kan Raketech ta tillvara på trender såsom big data och insamla stora mängder data som ligger till grund för analys, utveckling och optimering av dess produkter. Genom att göra detta kan Raketech ständigt ligga i framkant gällande de senaste trenderna och den teknologiska utvecklingen. Bolagets insamlande av data avseende användares beteenden och preferenser genom dess BI och IT-plattform möjliggör också analys som ligger till grund för högkvalitativt och träffsäkert innehåll på Bolagets produkter som möter användares förväntningar med hjälp av professionella skribenter.

Operationell spetskunskap

Koncernen utvecklar konstant sina processer för att säkerställa stabilitet, robusthet och säkerhet genom standardisering och harmonisering av både huvudsakliga och stöptjänande processer. Genom Koncernens fokus på inläring och BI kan Koncernen kontinuerligt utveckla interna processer för att i sin tur fortsätta driva utvecklingen mot en än mer automatiserad och datadriven organisation. Följaktligen kan Raketech på ett mer effektivt sätt utnyttja all data som verksamheten genererar, vilket förväntas leda till en högre grad av skalbarhet och således en långsiktigt högre lönsamhet.

Entreprenöriella och engagerade medarbetare

Koncernen är uppbyggd av medelstora team om sex till tolv personer, med tydliga och väldefinierade mandat, ägarskap, ansvarsfördelningar och mål. Huvudsyftet är att bevara Koncernens entreprenöriella DNA, vilket framförallt görs genom innovationsdelen Lab men också genom att integrera entreprenörer och grundare från genomförda förvärv. Lab är bolagets katalysator för innovation både externt och internt genom vilket Bolaget utvecklar nya innovativa produkter som väntas bidra till ökad organisk tillväxt på lång sikt. Grundare integreras i Raketechs verksamheten för att låta dem fortsätta att vidareutveckla sina verksamheter mot fortsatt framgångsrik tillväxt, samtidigt som deras tillgångar kan integreras i Raketechs plattform. Fördelarna av kostnadssynergier, såväl som korsreferering via SEO, kan därmed effektivt realiserars. Raketech har även en uttalad strategi att låta grundare till förvärvade bolag ta del av långsiktiga samsamarbetsavtal inom Koncernen för att stärka motivationen till att driva produkterna mot fortsatt lönsam tillväxt.



Win-win partnerskap

Raketech har väletablerade och långsiktiga partnerskap som byggts upp under åren genom Bolagets dynamiska säljprocess. Relationer med partners underbyggs av nära och löpande dialoger, vilket ger Raketech insikter om kundens utmaningar och önskemål. Detta ger kunderna fördelar i form av skräddarsydda och gynnsamma kontrakt samtidigt som det ger Raketech möjligheten att ta ut ett mervärde genom att ligga i framkant och driva industrin. Vidare utgörs grundbulten i Koncernens försäljningsstrategi av partnersegmentering och analys, vilket över tid resulterar i att Raketech kan ta rätt pris för sin trafik och därigenom uppnå ömsesidigt gynnsamma samarbeten.

Raketechs långsiktiga partnerskap grundar sig i att Bolaget är länken mellan dess partners och onlinespelarna, vilket innebär att dess tjänster är en fundamental del av iGamingoperatörers marknadsföring och således en viktig komponent för att de ska kunna generera en önskvärd mängd trafik. Dessutom är Bolaget genom dess storlek en attraktivare partner än mindre affiliatebolag då iGamingoperatörer

endast behöver samarbeta med en partner istället för flertalet små, och ändå erhålla samma mängd trafik. Detta är gynnsamt för partners samtidigt som Raketech kan ta högre avgifter för sina tjänster än mindre aktörer. Raketechs partners gynnas också av att Bolagets leadsgenereringsavtal primärt baseras på en prestationsbaserad prissättningsmodell, vilket innebär att iGamingoperatörerna i många fall betalar för tjänsten först när onlinespelaren har blivit en NDC, och därmed börjat generera intäkter för operatören. Raketech gynnas samtidigt av detta då Bolaget får en stark förhandlingsposition gentemot dess partners och kan således använda sig av de ersättningsmodellerna som ger bäst betalt. Vidare blir affiliatebolags etiska profil alltmer viktigt för iGamingoperatörer i valet av partners. Då Raketech ligger i framkant i sitt CSR-arbete är detta också en faktor som bidrar till ömsesidigt gynnsamma partnerskap då Raketechs kunder kan förlita sig på att trafiken som skickas via Bolagets produkter inte är oetisk, samtidigt som Raketech gynnas av en positiv ryktesspridning vilket kan öppna upp för nya partnerrelationer.

KOMMERSIELL STRATEGI FÖR KOMMANDE REGLERING I SVERIGE

Raketech har redan vidtagit nödvändiga åtgärder för att vara så väl positionerat som möjligt inför kommande reglering som förväntas träda i kraft under 2019. Detta gäller både när det kommer till val av partners och intäktsmodell fram till det att regleringen träder i kraft men även för att säkerställa gynnsamma villkor och lönsamhet med långsiktiga partners efter det att regleringen implementerats.

Val av partners under 2018 inför kommande reglering

Inför den kommande regleringen arbetar Koncernen efter en väl genomarbetad strategi för valet av partners för ny trafik. Koncernen har identifierat de partners som dels förväntas ta licens men också förväntas kunna överleva och vara lönsamma i en reglerad miljö. Koncernen väljer att inte samarbeta med de partners som Koncernen bedömer inte kommer kunna bedriva en lönsam verksamhet i en reglerad marknad, med enstaka undantag för de partners som kan erbjuda kommersiella villkor som innebär exceptionellt bättre lönsamhet för Koncernen redan under 2018, det vill säga innan regleringen träder i kraft.

Val av intäktsmodell 2018 fram till reglering

Koncernen arbetar konstant med intäktsoptimering genom att titta på spelarvärdet samt applicerade avgifter hos respektive partner för att hitta bästa möjliga kommersiella modell för att ta betalt för sin trafik. Eftersom Koncernen idag inte vet exakt hur spelskatten blir, samt hur dess partners kommer behandla kommande spelskatt till följd av regleringen gentemot affiliatebolag, anser Koncernen att det krävs särskilt höga spelarvärden och gynnsamma villkor om trafik skall skickas till dessa partners under ett intäktsdelningsavtal. Koncernen använder därmed företrädesvis andra intäktsmodeller på den svenska marknaden där intäkterna inte blir påverkade av införandet av spelskatt såsom CPA-avtal eller fasta avgifter.

Fortsatt gynnsamma villkor på intäktsdelningsavtal efter reglering

För Koncernen är det av yttersta vikt att befintliga intäktsdelningsavtal fortsätter att fungera på samma sätt som idag vad gäller fördelning av kostnader mellan operatören och Koncernen, även efter det att regleringen trätt i kraft. Detta innebär att kommande spelskatt kommer delas proportionellt mellan Koncernen och dess partners samt att övriga kostnader som inte är relaterade till regleringen inte påverkas. För att försäkra sig om detta pågår ett arbete där Koncernen jobbar med att analysera nuvarande partners för att kartlägga de exakta kostnaderna som de applicerar idag. Därefter är Koncernens plan att, när de exakta villkoren kring spelskatten är bestämt, skriva avtal med respektive partner för att försäkra sig om att partners, när regleringen trätt i kraft, inte tar ut mer kostnader än vad den kommande skatten medför. I samband med att regleringen träder i kraft kommer koncernen dessutom att testa respektive partner för att säkerställa att inte mer kostnader tas ut än vad den kommande skatten medför.

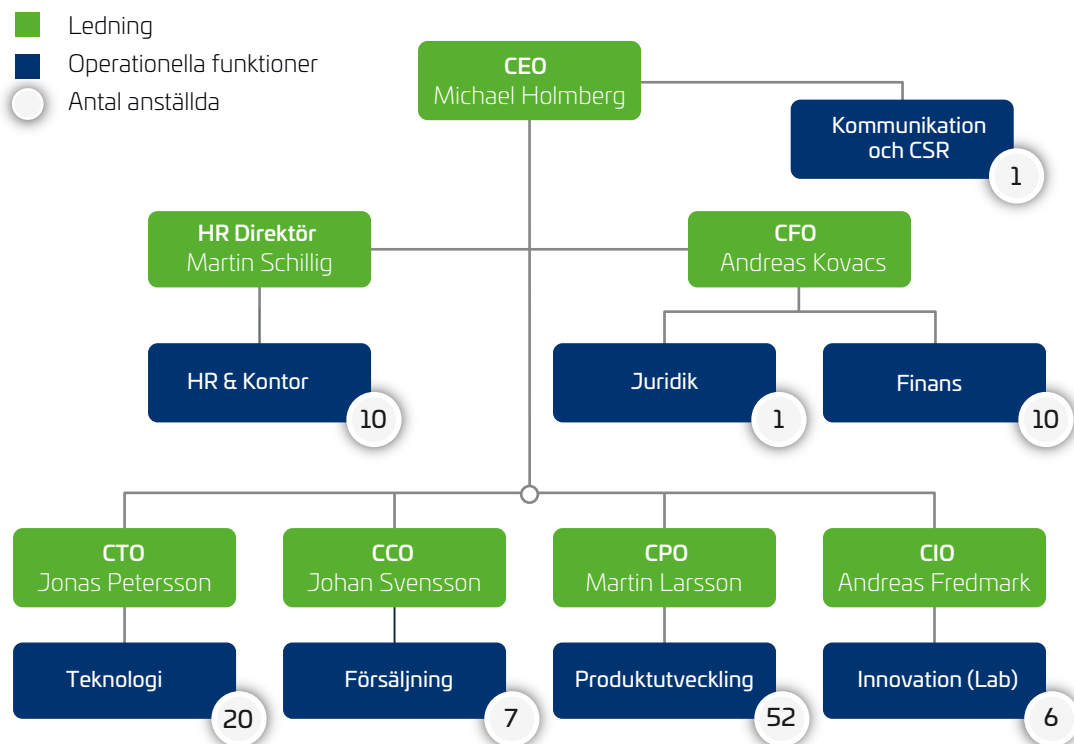
Val av intäktsmodell efter reglering

I samband med att regleringen och nya skatten träder i kraft kommer Koncernen behöva ha färdigupphandlade konkurrenskraftiga avtal med dess partners på plats för att säkerställa framtida lönsamhet även efter reglering. Detta är något som Koncernen redan tagit höjd för i förhandlingar med partners. Koncernen har löpande kontakt med samtliga partners för att kolla operatörernas status och inställning till regleringsfrågan.

ORGANISATIONSTRUKTUR OCH MEDARBETARE

Raketech bedriver sin verksamhet från huvudkontoret i St. Julian's på Malta. Koncernen hade per den 31 december 2017 114 medarbetare från 19 länder varav 102 är heltidsanställda och 12 är konsulter. Av dessa 114 medarbetare arbetar sju inom innovation (Lab), åtta inom försäljning, 53 inom leadsgenerering, en inom marknadskommunikation, elva inom HR, kontor och lokalvård, 12 inom finans och juridik, 21 inom teknologi och en som verkställande direktör. Per den 31 mars 2017 var 108 medarbetare baserade på Malta, en i Sverige och fem medarbetare baserade i Danmark. Under 2018 blev Koncernen tilldelad ett jämställdhetscertifikat från NCPE för sitt arbete med jämställdhetsfrågor.

Organisationsstruktur



Källa: Raketech.

Antal anställda per funktion	2017 31 dec	2016 31 dec ¹⁾	2015 31 dec ²⁾
Innovation	7	2	0
Försäljning	8	2	2
Leadsgenerering	53	34	9
Marknadskommunikation	1	0	0
HR & Administration	11	3	0
Finans och juridik	12	4	0
Teknologi	21	6	2
Verkställande direktör	1	1	1
Totalt antal anställda	114	52	14

1) Varav 41 tillsvidareanställda och 11 konsulter.

2) Varav 14 tillsvidareanställda.

Källa: Raketech.

UTVALD

FINANSIELL INFORMATION

UTVALD FINANSIELL INFORMATION

Den utvalda finansiella informationen för helåren 2017, 2016 och 2015 avser Raketech Group Holding plc-koncernen och har hämtats från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter som har reviderats av Bolagets revisor i enlighet med den revisionsrapport som finns inkluderad på annan plats i detta Prospekt. Den utvalda finansiella informationen som visas nedan för perioderna som avslutades den 31 mars 2018 och 2017 har hämtats från Bolagets oreviderade konsoliderade finansiella rapport i sammandrag för perioden januari – mars 2018 som översiktligt har granskats av Bolagets revisor i enlighet med den granskningsrapport som finns inkluderad på annan plats i detta Prospekt. Bolagets reviderade respektive oreviderade finansiella rapporter för aktuella perioder har upprättats i enlighet med IFRS såsom de antagits av EU. Den finansiella informationen bör läsas tillsammans med avsnitten "Kommentarer till den finansiella utvecklingen", "Eget kapital, skuldsättning och övrig finansiell information" samt "Historisk finansiell information".

GRUNDER FÖR UPPRÄTTANDE AV FINANSIELL INFORMATION

Den utvalda konsoliderade finansiella information som framgår nedan har upprättats för att ge information om Koncernens räkenskaper. Det maltesiska bolaget Raketech Group Holding Ltd, numera Raketech Group Holding plc, bildades 2016-09-29 som ett helägt dotterbolag till Gameday Group Ltd. Raketech Group Ltd är det huvudsakligen rörelsedrivande bolaget i Raketech-koncernen. Raketech Group Ltd, som tidigare ägdes av Gormadan Solutions Limited (ett helägt dotterbolag till Gameday Group Ltd, dvs. Raketech Group Ltd och Raketech Group Holding Ltd var vid denna tidpunkt systerbolag), överfördes 2016-10-26 till Raketech Holding Group Ltd varvid Raketech-koncernen formellt uppstod, dock redovisas transaktionen som en fortsättning av Raketech Group Ltd verksamhet (för ytterligare information se not 2 i avsnittet "Historisk Finansiell Information", sidan F-6). Denna underkoncern separerades från Gameday Group-koncernen per 2016-12-11 och ägs sedan direkt av sina aktieägare dvs. aktieägarna i Gameday Group Ltd.

De upprättade koncernredovisningarna för 2017, 2016 och 2015 har reviderats av Bolagets revisor genom en gemensam revisionsberättelse för de tre åren.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

Tabellen nedan visar utvald finansiell information från Koncernens rapport över totalresultat för tre månadersperioderna som avslutades den 31 mars 2018 och den 31 mars 2017 samt för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2017, den 31 december 2016 och den 31 december 2015.

EUR	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
	<i>(oreviderad information)</i>		<i>(reviderad information)</i>		
INTÄKTER	4 900 593	3 356 103	17 145 722	10 436 972	2 091 783
Direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter	-170 737	-125 661	-858 685	-189 766	-
Kostnad för ersättningar till anställda	-1 200 755	-545 890	-3 496 982	-986 690	-201 221
Avskrivningar	-193 665	-104 070	-667 022	-59 570	-5 062
Kostnader hänförliga till börsnotering	-127 035	-	-186 686	-	-
Övriga rörelsekostnader	-1 004 938	-467 944	-3 122 744	-1 178 700	-1 810 603
RÖRELSERESULTAT (EBIT)	2 203 463	2 112 538	8 813 603	8 022 246	74 897
Finansiella kostnader	-1 251 652	-112 491	-2 738 111	-	-
RESULTAT FÖRE SKATT	951 811	2 000 047	6 075 492	8 022 246	74 897
Skatt	-47 591	-100 002	-307 320	-379 151	-26 260
Periodens/årets resultat – summa totalresultat	904 220	1 900 045	5 768 172	7 643 095	48 637
Resultat per aktie hänförligt till aktieägare i moderbolaget under perioden/året (uttryckt i euro per aktie)					
Resultat per aktie	5	11	33	45	29
Resultat per aktie efter utspädning	5	11	33	45	29

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

Tabellen nedan visar utvald finansiell information från Koncernens rapport över finansiell ställning per den 31 mars 2018 och den 31 mars 2017 samt per den 31 december 2017, den 31 december 2016 och den 31 december 2015.

EUR	Per 31 mars		Per 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
	<i>(oreviderad information)</i>		<i>(reviderad information)</i>		
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella tillgångar	53 222 093	30 046 471	46 392 980	17 533 677	-
Materiella anläggningstillgångar	322 925	53 975	318 535	39 502	21 884
Uppskjuten skatt	42 178	297 086	89 768	397 088	-
Summa anläggningstillgångar	53 587 196	30 397 532	46 801 283	17 970 267	21 884
Omsättningstillgångar					
Kundfordringar och övriga fordringar	3 210 689	1 839 393	2 609 883	939 993	1 000 749
Likvida medel	7 392 985	16 095 729	3 099 917	57 222	26 108
Summa omsättningstillgångar	10 603 674	17 935 122	5 709 800	997 215	1 026 857
SUMMA TILLGÅNGAR	64 190 870	48 332 654	52 511 083	18 967 482	1 048 741
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital					
Aktiekapital	1 770	1 750	1 770	1 750	1 691
Överkursfond	999 980	-	999 980	-	204 672
Övriga reserver	1 204 672	1 204 672	1 204 672	1 204 672	-
Balanserad vinst (inklusive årets resultat)	14 364 124	9 591 777	13 459 904	7 691 732	48 637
Summa eget kapital	16 570 546	10 798 199	15 666 326	8 898 154	255 000
SKULDER					
Långfristiga skulder					
Lån	36 242 769	23 080 000	28 076 672	-	-
Belopp att betala hänförliga till förvärv	2 521 709	650 000	585 699	680 000	-
Summa långfristiga skulder	38 764 478	23 730 000	28 662 371	680 000	-
Kortfristiga skulder					
Belopp att betala hänförliga till förvärv	3 007 251	6 990 000	1 332 478	240 000	-
Leverantörs- och övriga skulder	5 072 323	6 011 956	5 967 268	8 346 829	767 481
Aktuella skatteskulder	776 272	802 499	882 640	802 499	26 260
Summa kortfristiga skulder	8 855 846	13 804 455	8 182 386	9 389 328	793 741
Summa skulder	47 620 324	37 534 455	36 844 757	10 069 328	793 741
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	64 190 870	48 332 654	52 511 083	18 967 482	1 048 741

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

Tabellen nedan visar utvald finansiell information från Koncernens rapport över kassaflöden för tre månadersperioderna som avslutades den 31 mars 2017 och den 31 mars 2018 samt för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2017, den 31 december 2016 och den 31 december 2015.

EUR	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
	<i>(oreviderad information)</i>		<i>(reviderad information)</i>		
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
Kassaflöde från verksamheten	1 261 928	-1 160 155	4 757 576	15 723 670	-157 307
Erlagd ränta	-1 724 204	-	-1 775 694	-	-
Betald inkomstskatt	-106 368	-	-26 261	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-568 644	-1 160 155	2 955 621	15 723 670	-157 307
Kassaflöde från investeringsverksamheten					
Förvärv av immateriella tillgångar	-3 300 000	-5 862 692	-27 474 975	-15 660 403	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-39 707	-18 645	-332 206	-32 153	-22 753
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 339 707	-5 881 337	-27 807 181	-15 692 556	-22 753
Kassaflöde från finansieringsverksamheten					
Nyemission	-	-	-	-	205 163
Nyupplåning	8 201 419	23 080 000	27 894 255	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	8 201 419	23 080 000	27 894 255	-	205 163
Minskning/ökning av likvida medel	4 293 068	16 038 508	3 042 695	31 114	25 103
Likvida medel vid årets början	3 099 917	57 222	57 222	26 108	1 005
Likvida medel vid årets slut	7 392 985	16 095 730	3 099 917	57 222	26 108

UTVALDA NYCKELTAL

Nedanstående tabeller innehåller vissa finansiella och operationella nyckeltal som inte har definierats enligt IFRS. Bolaget anser att dessa nyckeltal ger värdefull information till investerare eftersom de i kombination med (men inte istället för) andra nyckeltal möjliggör utvärdering av aktuella trender på ett värdefullt sätt. Dessa nyckeltal ska dock inte betraktas som en ersättning för poster som beräknas enligt IFRS. Eftersom alla bolag inte alltid beräknar dessa nyckeltal på samma sätt är det inte säkert att presentationen häri är jämförbar med andra bolags nyckeltal med samma benämningar. Notera således att tabellerna och beräkningarna ej reviderats och ej är IFRS-baserade såvida inget annat anges. För en beskrivning av icke IFRS-mått samt anledning till deras användning, se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal – Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS – Definitioner av nyckeltal som inte definieras enligt IFRS".

Nyckeltal definierade eller specificerade i enlighet med IFRS

Följande tabell visar utvalda nyckeltal, definierade eller specificerade i enlighet med IFRS, för tremånadersperioderna som avslutades den 31 mars 2017 och 31 mars 2018 samt räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2015, 31 december 2016 och 31 december 2017. Dessa nyckeltal har hämtats från Koncernens oreviderade kvartalsrapport för perioderna som avslutades den 31 mars 2018 och 31 mars 2017 och reviderade finansiella rapporter för räkenskapsåren 2015, 2016 och 2017.

EUR (om inget annat anges)	För tremånadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
	<i>(icke reviderad information)</i>		<i>(reviderad information)</i>		
Intäkter	4 900 593	3 356 103	17 145 722	10 436 972	2 091 783
Rörelseresultat (EBIT)	2 203 463	2 112 538	8 813 603	8 022 246	74 897
Periodens/årets resultat	904 220	1 900 045	5 768 172	7 643 095	48 637
Resultat per aktie*	5	11	33	45	29

* Vinst per aktie beräknas som årets/periodens resultat delat med utgående balans av aktier för året/perioden.

Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS

Följande tabell visar utvalda alternativa nyckeltal, vilka inte har definierats eller specificerats i enlighet med IFRS, för tre månadersperioderna som avslutades den 31 mars 2017 och 31 mars 2018 samt räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2015, 31 december 2016 och 31 december 2017. Dessa har hämtats från Raketechs interna rapporterings- och verksamhets-system, samt Koncernens oreviderade kvartalsrapporter och reviderade finansiella rapporter samt noter per och för de angivna perioderna presenterade nedan och inkluderande i Prospektet. De alternativa nyckeltalen har således inte reviderats av Bolagets oberoende revisor. Data för vissa nyckeltal finns inte tillgängligt för 2015 då den finansiella informationen i Koncernens rapporteringssystem för de första tre kvartalen 2015 inte kan fastställas med tillfredställande tillförlitlighet.

EUR (om inget annat anges)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
	<i>(icke reviderad information)</i>		<i>(icke reviderad information)</i>		
Intäktstillväxt					
Intäktstillväxt (%)	46,0 %	50,2 %	64,3 %	399,0 %	–
Organisk intäktstillväxt (%)	10,2 %	22,3 %	16,6 %	35,4 %	–
Intäkter per ersättningsmodell					
Intäktsdelning, andel av intäkter (%)	46,9 %	56,4 %	54,5 %	56,2 %	–
Engångsintäkter, andel av intäkter (%)	39,5 %	21,4 %	25,7 %	17,3 %	–
Fasta avgifter, andel av intäkter (%)	13,6 %	22,1 %	19,8 %	26,4 %	–
Intäkter per produktvertikal					
Onlinekasino, andel av intäkter (%)	71,4 %	76,2 %	69,9 %	89,5 %	–
Onlinesportbetting, andel av intäkter (%)	26,0 %	15,7 %	25,1 %	10,5 %	–
Övrigt, andel av intäkter (%)	2,6 %	8,1 %	5,0 %	–	–
Intäkter per geografisk marknad					
Sverige, andel av intäkter (%)	–	–	60,6 %	85,2 %	100,0 %
Finland, andel av intäkter (%)	–	–	12,5 %	4,8 %	–
Norge, andel av intäkter (%)	–	–	10,4 %	6,7 %	–
Danmark, andel av intäkter (%)	–	–	8,1 %	–	–
Norden, andel av intäkter (%)	95,3 %	90,8 %	91,7 %	96,8 %	100,0 %
Storbritannien, andelen av intäkter (%)	–	–	5,7 %	1,9 %	–
Övriga länder, andel av intäkter (%)	–	–	2,7 %	1,3 %	–
Övriga marknader, andel av intäkter (%)	4,7 %	9,2 %	8,3 %	3,2 %	–
Lönsamhet					
Rörelsemarginal (%)	45,0 %	62,9 %	51,4 %	76,9 %	3,6 %
Justerat rörelseresultat (EBIT)	2 330 498	2 112 538	9 000 289	8 022 246	74 897
Justerad rörelsemarginal (%)	47,6 %	62,9 %	52,5 %	76,9 %	3,6 %
EBITDA	2 397 127	2 216 608	9 480 625	8 081 816	79 959
EBITDA-marginal (%)	48,9 %	66,0 %	55,3 %	77,4 %	3,8 %
Justerad EBITDA	2 524 162	2 216 608	9 667 311	8 081 816	79 959
Justerad EBITDA-marginal (%)	51,5 %	66,0 %	56,4 %	77,4 %	3,8 %
Anställda					
Antal heltidsanställda vid periodens slut	95	59	102	52	11
Övriga icke-finansiella alternativa nyckeltal					
Antal hänvisade NDCs under perioden	16 243	15 238	67 193	33 386	5 270
Tillväxt i antal NDCs i jämförelse med föregående period (%)	6,6 %	84,3 %	101,3 %	533,5 %	–
Mobiltrafik, andel av total trafik (%)	63,6 %	59,2 %	60,2 %	52,5 %	–

Avstämningstabeller för alternativa nyckeltal

Följande avsnitt presenterar avstämningstabeller för alternativa nyckeltal presenterade under avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal – Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS". För ytterligare information om dessa mått, inklusive definition samt anledning till användandet av dessa, se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal – Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS – Definitioner av nyckeltal som inte definieras enligt IFRS". Alla siffror som presenteras nedan har reviderats, om inte annat anges.

Intäktsstillväxt

EUR	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
Intäkter	4 900 593	3 356 103	17 145 722	10 436 972	2 091 783
Organisk intäktsstillväxt*	342 323	498 319	1 730 165	741 411	–
Intäktsstillväxt (%)*	46,0 %	50,2 %	64,3 %	399,0 %	–
Varav organisk intäktsstillväxt (%)*	10,2 %	22,3 %	16,6 %	35,4 %	–

* Icke reviderad information.

Intäkter per ersättningsmodell

EUR	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
Intäkter	4 900 593	3 356 103	17 145 722	10 436 972	2 091 783
Intäktsdelning*	2 298 270	1 893 687	9 347 261	5 870 076	–
Intäktsdelning, andel av intäkter (%)*	46,9 %	56,4 %	54,5 %	56,2 %	–
Engångsintäkter*	1 936 357	719 679	4 410 637	1 810 074	–
Engångsintäkter, andel av intäkter (%)*	39,5 %	21,4 %	25,7 %	17,3 %	–
Fasta avgifter*	665 966	742 737	3 387 824	2 756 823	–
Fasta avgifter, andel av intäkter (%)*	13,6 %	22,1 %	19,8 %	26,4 %	–

* Icke reviderad information.

Intäkter per produktvertikal

EUR	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
Intäkter	4 900 593	3 356 103	17 145 722	10 436 972	2 091 783
Onlinekasino*	3 500 750	2 557 343	11 983 906	9 345 360	–
Onlinekasino, andel av intäkter (%)*	71,4 %	76,2 %	69,9 %	89,5 %	–
Onlinesportbetting*	1 274 760	526 372	4 310 126	1 091 612	–
Onlinesportbetting, andel av intäkter (%)*	26,0 %	15,7 %	25,1 %	10,5 %	–
Övrigt*	125 083	272 388	851 690	–	–
Övrigt, andel av intäkter (%)*	2,6 %	8,1 %	5,0 %	–	–

* Icke reviderad information.

Intäkter per geografisk marknad

EUR	För tremånadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
Intäkter*	4 900 593	3 356 103	17 145 722	10 436 972	2 091 783
Sverige*	–	–	10 395 026	8 893 571	2 091 783
Sverige, andel av intäkter (%)*	–	–	60,6 %	85,2 %	100,0 %
Finland*	–	–	2 146 104	502 829	–
Finland, andel av intäkter (%)*	–	–	12,5 %	4,8 %	–
Norge*	–	–	1 787 791	701 540	–
Norge, andel av intäkter (%)*	–	–	10,4 %	6,7 %	–
Danmark*	–	–	1 387 051	–	–
Danmark, andel av intäkter (%)*	–	–	8,1 %	–	–
Norden*	4 669 505	3 047 893	15 715 972	10 097 941	2 091 783
Norden, andel av intäkter (%)*	95,3 %	90,8 %	91,7 %	96,8 %	100,0 %
Storbritannien*	–	–	973 761	201 757	–
Storbritannien, andelen av intäkter (%)*	–	–	5,7 %	1,9 %	–
Övriga länder*	–	–	455 990	137 274	–
Övriga länder, andel av intäkter (%)*	–	–	2,7 %	1,3 %	–
Övriga marknader*	231 089	308 210	1 429 751	339 031	–
Övriga marknader, andel av intäkter (%)*	4,7 %	9,2 %	8,3 %	3,2 %	–

* Icke reviderad information.

EBIT och justerad EBIT

EUR	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
Årets resultat	904 220	1 900 045	5 768 172	7 643 095	48 637
Skatt	47 591	100 002	307 320	379 151	26 260
Finansiella kostnader	1 251 652	112 491	2 738 111	–	–
Rörelseresultat (EBIT)	2 203 463	2 112 538	8 813 603	8 022 246	74 897
Rörelsemarginal (%)*	45,0 %	62,9 %	51,4 %	76,9 %	3,6 %
Justeringar:					
Kostnader hänförliga till börsnotering	127 035	–	186 686	–	–
Justerat rörelseresultat (EBIT)*	2 330 498	2 112 538	9 000 289	8 022 246	74 897
Justerad rörelsemarginal (%)*	47,6 %	62,9 %	52,5 %	76,9 %	3,6 %

* Icke reviderad information.

EBITDA och justerad EBITDA

EUR	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2018	2017	2017	2016	2015
Rörelseresultat (EBIT)	2 203 463	2 112 538	8 813 603	8 022 246	74 897
Avskrivningar	193 665	104 070	667 022	59 570	5 062
EBITDA*	2 397 127	2 216 608	9 480 625	8 081 816	79 959
EBITDA-marginal (%)*	48,9 %	66,0 %	55,3 %	77,4 %	3,8 %
Justeringar:					
Kostnader hänförliga till börsnotering	127 035	–	186 686	–	–
Justerad EBITDA*	2 524 162	2 216 608	9 667 311	8 081 816	79 959
Justerad EBITDA-marginal (%)*	51,5 %	66,0 %	56,4 %	77,4 %	3,8 %

* Icke reviderad information.

Definitioner av nyckeltal som inte definieras enligt IFRS

Följande tabell tillhandahåller definitioner för de alternativa nyckeltal som presenteras och beskrivs i Prospektet, samt motivering till dess användning.

Icke IFRS-mått	Definition	Motivering
<i>Intäktstillväxt (%)</i>	Tillväxt i intäkter beräknad i jämförelse med föregående period, uttryckt i procent.	Detta nyckeltal möjliggör gör jämförelse av tillväxttakt mellan olika perioder, mot marknader samt gentemot Bolagets konkurrenter.
<i>Organisk intäktstillväxt (%)</i>	Tillväxt i intäkter, i jämförelse med föregående period, för den underliggande verksamheten inklusive intäkts-tillväxt som genererats av förvärvade tillgångar från det datum då förvärv integrerats i Bolaget uttryckt i procent.	Bolaget använder organisk intäktstillväxt för ett mått på långsiktig hållbar tillväxt.
<i>Intäkter per ersättningsmodell (%)</i>	Intäkter som härstammar från Bolagets olika ersättningsmodeller (intäktsdelning, engångsintäkter och fasta avgifter) uttryckt i procent av intäkter.	Raketech anser att detta nyckeltal är ett användbart mått för att visa från vilka typer av ersättningsmodeller som intäkter genereras från och därigenom visa Bolagets förmåga att generera intäkter av olika karaktär.
<i>Intäkter per vertikal (%)</i>	Intäkter som härstammar från de vertikaler (online-kasino, onlinesporbetting och övrigt) inom vilka Bolaget erbjuder sina produkter uttryckt i procent av intäkter.	Raketech anser att detta nyckeltal är ett användbart mått för att visa utvecklingen av Bolagets produkter inom de vertikaler Bolaget är verksamt.
<i>Intäkter per geografisk marknad (%)</i>	Intäkter som härstammar från de geografiska marknaderna (Norden: Sverige, Finland, Norge och Danmark, samt Övriga marknader: Storbritannien och övriga länder) inom vilka Bolaget är verksamt uttryckt i procent av intäkter.	Raketech anser att detta nyckeltal är ett användbart mått för att visa Bolagets exponering mot särskilda marknader och intäktsutvecklingen inom dessa.
<i>Rörelseresultat (EBIT)</i>	Resultat före finansiella kostnader och skatt.	Raketech anser att rörelseresultat (EBIT) är ett användbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten.
<i>Rörelsemarginal (%)</i>	Rörelseresultat (EBIT) som en andel av intäkter.	Raketech anser att rörelsemarginal (EBIT) är ett användbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten.
<i>Justerat rörelseresultat (EBIT)</i>	Rörelseresultat (EBIT) justerat för kostnader hänförliga till börsnotering.	Raketech anser att justerat rörelseresultat (EBIT) är ett användbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten justerat för kostnader hänförliga till börsnotering.
<i>Justerad rörelsemarginal (%)</i>	Justerat rörelseresultat (EBIT) som en andel av intäkter.	Raketech anser att justerad rörelsemarginal (EBIT) är ett användbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten, justerat för kostnader hänförliga till börsnotering.
<i>EBITDA</i>	Resultat före finansiella kostnader, skatt och av- och nedskrivningar.	Raketech anser at EBITDA är ett användningsbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten och ett bra mått på kassaflöde från den löpande verksamheten.
<i>EBITDA-marginal (%)</i>	EBITDA som en andel av intäkter.	Raketech anser att EBITDA-marginal är ett användbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten.
<i>Justerad EBITDA</i>	EBITDA justerad för kostnader hänförliga till börsnotering.	Raketech anser att justerad EBITDA är ett användbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten justerat för kostnader hänförliga till börsnotering och använder justerad EBITDA vid beräkning av Bolagets kassagenerering.
<i>Justerad EBITDA-marginal (%)</i>	Justerad EBITDA som en andel av intäkter.	Raketech anser att justerad EBITDA-marginal är ett användbart mått för att visa det resultat som genereras i den löpande verksamheten, justerat för kostnader hänförliga till börsnotering
<i>Anställda</i>	Antalet anställda vid slutet av perioden.	Antalet anställda per period ger ett mått på antalet personer som involveras i den totala verksamheten.
<i>NDCs</i>	New Depositing Customers, onlinespelare som Bolaget hänvisat och som gör sin första insättning på en av Raketechs partners webbplatser.	Raketech anser att NDCs är ett användbart mått för att visa vad det är som driver intäkter och långsiktig organisk tillväxt.
<i>Mobiltrafik (%)</i>	Andel mobiltrafik av total trafik, uttryckt i procent.	Raketech anser att detta mått är användbart för att visa Bolagets förmåga att erbjuda produkter på alla typer av plattformar och vara i framkant gällande marknadstrender såsom en ökad mobilanvändning.

KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA UTVECKLINGEN

Informationen och kommentarerna i detta avsnitt bör läsas tillsammans med informationen i "Utvald finansiell information" och "Historisk finansiell information". Avsnittet kan innehålla "framåtblickande uttalanden". Uttalandena görs med förbehåll för risker, osäkerheter och andra faktorer, inklusive de som behandlas under rubriken "Riskfaktorer", som kan leda till att Koncernens framtida resultat, finansiella ställning eller kassaflöde väsentligt skiljer sig från det resultat, den finansiella ställning eller det kassaflöde som framgår i sådana framåtriktade uttalanden. Se "Framåtriktade uttalanden och presentation av finansiell och övrig information" för information om riskerna med att förlita sig på framåtriktade uttalanden.

ÖVERSIKT

Raketech erbjuder prestationsbaserad och mediabaserad marknadsföring genom att generera trafik via affiliate-webbsidor och applikationer, huvudsakligen till iGamingoperatörer. Koncernen hänvisar via sina produkter spelare som söker en spelupplevelse till den iGamingoperatör som bäst lämpar sig för spelarens behov och önskemål. Koncernen bedriver en renodlad B2B-verksamhet där iGamingoperatörer utgör den huvudsakliga kundgruppen. Raketech är ett så kallat affiliatebolag som genom hemsidor och applikationer erbjuder guider, bonuserbjudanden, recensioner och speltips. Kunderna betalar Raketech för att få exponering via Raketechs produkter, tillgång till potentiella NDCs och ingå i recensioner och utvärderingar som görs på hemsidorna och applikationerna. Raketech erbjuder mer än 20 produkter för leadsgenerering och media. Via Koncernens leadsgenereringsprodukter hjälper Koncernen iGamingoperatörer att komma i kontakt med potentiella NDCs genom att dirigera slutanvändare till operatörernas spelplattformar. Koncernens mediakunder erhåller i sin tur marknadsföring och exponering via Koncernens hemsidor och applikationer. För helåret som avslutades den 31 december 2017 hänvisade Koncernen över 67 000 NDCs¹⁾ till sina kunder och hade över 94 miljoner visningar på sina TV-guides. Raketech växer kraftigt genom förvärv och genomförde 18 förvärv av varierande storlek mellan 2015 och 2017. Raketech omsatte under helåret 2017 17,1 miljoner EUR och uppvisade ett rörelseresultat justerat för kostnader hänförliga till börsnotering om 9,0 miljoner EUR¹⁾, vilket motsvarar en marginal om 52 procent.¹⁾ Antalet anställda uppgick till 114 vid utgången av 2017.

FAKTORER SOM PÅVERKAR RAKETECHS RESULTAT

Raketechs finansiella ställning, kassaflöden och rörelseresultat har historiskt påverkats och förväntas fortsätta påverkas av ett antal nyckelfaktorer. De faktorer som Bolaget anser är viktigast för resultatet och kassaflöde listas nedan och täcker åtminstone det innevarande räkenskapsåret.

- marknadens tillväxt
- värdeerbjudande och förmåga att generera kvalitativ trafik
- förmåga att attrahera kunder och starka partnersamarbeten
- operationell effektivitet
- Raketechs innovationsförmåga
- möjligheter till förvärv
- skatt och reglering
- valutakursfluktuationer och räntekostnader

Marknadens tillväxt

iGamingmarknadens totala värde uppgick enligt Marknadsundersökningen till 16,0 miljarder EUR 2017 på Raketechs Fokusmarknader.²⁾ Av det totala värdet utgjorde onlinekasino och onlinesportbetting 11,8 miljarder EUR, vilka är de vertikaler Koncernen främst fokuserar på. Denna marknad beräknas växa med en CAGR om cirka 7,8 procent mellan 2017 och 2022 och därmed nå en storlek om 17,2 miljarder EUR.²⁾ Affiliatemarknaden för onlinekasino och onlinesportbetting väntas i sin tur växa med en CAGR om 6,5 procent.²⁾ Större aktörer såsom Raketech förväntas dock växa snabbare än den övergripande affiliatemarknaden till följd av

1) Alternativt nyckeltal - se avsnittet "Utvald finansiell information - Utvalda nyckeltal - Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS" för mer information.

2) Raketech Group – Online Gaming Affiliate Market – Independent Report, February 2018.

konsolidering. Då Raketech genererar trafik till sina kunder, vilka primärt är verksamma på iGamingmarknaden, påverkas Bolagets resultat av tillväxt och trender relaterade till iGamingmarknaden, exempelvis ökande internetpenetration, skiftet från landbaserat spel till iGaming, högre andel mobiltrafik, reglering av iGamingmarknaden och affiliate-marknadsföring, etableringen av nya iGamingoperatörer, etablering av nya affiliatebolag och större investeringar i digital marknadsföring.

Ökande internetpenetration

Tillgången till datorer och tillgången till internet stiger globalt samtidigt som bredbandskapaciteten ökar. Detta är faktorer som tillgängliggör iGaming för fler användare. Följaktligen kan efterfrågan på digital affiliate-marknadsföring komma att påverkas av dessa faktorer och därmed även påverka Koncernens resultat.

Ökande andel iGaming av den totala spelmarknaden

De europeiska marknaderna leder utvecklingen i skiftet från landbaserat spel till iGaming, vilket är en trend som väntas fortsätta framöver med den digitala utvecklingen. I takt med att iGaming blir allt mer användarvänligt och tillgängligt ökar även spelupplevelsen, vilket gör iGaming mer attraktivt. Detta påverkar i sin tur Koncernens resultat, då en högre andel iGaming resulterar i en högre efterfrågan på affiliate-marknadsföring.

Högre andel mobiltrafik

Enligt Marknadsundersökningen uppgick den mobila andelen trafik på Koncernens Fokusmarknader till cirka 40 procent 2017 och väntas uppgå till cirka 54 procent 2022.¹⁾ Den ökande andelen mobiltrafik medför högre krav på mobilanpassade hemsidor, applikationer och spelplattformar. Detta bidrar till att mobila tjänster inom spel och nöje ökar, vilket bidrar till en större tillgänglighet och flexibilitet för användare. Denna trend öppnar upp för nya demografiska segment, med användare som är mer intresserade av att spela "on-the-go", och bidrar till tillväxten på iGamingmarknaden då användare kan spela enklare och oftare. Raketech är väl positionerad för att fortsätta kapitalisera på denna trend. Under 2017 uppgick den mobila andelen trafik för Raketech till cirka 60 procent²⁾ och Koncernen förväntar sig att den mobila satsningen kommer vara en viktig tillväxtfaktor även framöver.

Reglering av iGamingmarknaden och affiliate-marknadsföring

Reglering är en huvudtrend på den europeiska iGamingmarknaden. Reglering kan ha både positiva och negativa konsekvenser för iGamingmarknadens tillväxt. Samtidigt som det ställer högre krav på operatörer och affiliatebolag väntas reglering också öka tilltron till branschen och minska stigmatiseringen av iGaming. Om spelande blir mer socialt accepterat kan det i sin tur bidra till en ökad tillväxt. Koncernen utesluter inte att nettoeffekten av reglering på iGamingmarknaden kan komma att bli fördelaktig för Raketechs tillväxt och resultat.

Etablering av nya igamingoperatörer

Affiliatebolag har historiskt gynnats av en hög grad av nyetableringar av iGamingoperatörer. Orsaken är att affiliate-marknadsföring är en viktig komponent för att iGamingoperatörer tidigt och snabbt ska kunna attrahera trafik på nya marknader. Detta kan i många fall leda till att större affiliatebolag, såsom Raketech, får ett bättre förhandlingsläge jämfört med mindre aktörer då större affiliatebolag kontrollerar en större mängd trafik. Dessutom tenderar nyetablerade aktörer att göra stora initiala investeringar i marknadsföring för att stärka sitt varumärke. Etablering av nya iGamingoperatörer har således påverkan på Koncernens resultat då en hög grad av nyetableringar resulterar i ökade partnersamarbetsmöjligheter och således fler intäktsmöjligheter.

Etablering av nya affiliatebolag

Affiliate-marknaden är enligt Marknadsundersökningen högst fragmenterad då ett fåtal större aktörer, däribland Raketech, står för 15 procent av den totala marknaden medan en mängd mindre och mellanstora aktörer står för 85 procent av marknaden.³⁾ Inträdesbarriärerna på affiliate-marknaden har historiskt sett varit låga, vilket har gjort att nya små affiliatebolag enkelt kunnat etablera sig vilket bidragit till hög konkurrens. I takt med att regleringstakten på iGamingmarknaderna ökar, tilltar även de regulatoriska kraven på affiliatebolag. Då större resurser krävs för regel-efterlevnad ökar inträdesbarriärerna på affiliate-marknaden, vilket resulterar i att nyetableringen av mindre och mellanstora bolag sannolikt minskar, och därmed även att den övergripande konkurrensen. Koncernen förväntar sig att större affiliatebolag med etablerade ramverk för regel-efterlevnad, såsom Raketech, kommer gynnas av regleringen som följd av minskad konkurrens från mindre affiliatebolag.

1) Raketech Group – Online Gaming Affiliate Market – Independent Report, February 2018.

2) Alternativt nyckeltal – se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal – Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS" för mer information.

3) Raketech Group – Online Gaming Affiliate Market – Independent Report, February 2018.

Större investeringar inom digital marknadsföring

Digital marknadsföring fortsätter att öka i betydelse för Koncernens iGamingpartners till följd av den växande onlinespelarbasen. Ett ökat fokus på digital marknadsföring blir därmed viktigare dels för att attrahera nya onlinespelare, dels för att behålla de som finns idag. Kunder till Koncernens mediaprodukter ser också ökade möjligheter med digital marknadsföring. En av fördelarna med digital marknadsföring i form av intäktsdelningsavtal är mätbarheten i resultatet, vilket gör att kunderna får tillgång till en marknadsföringsmetod med låg risk där de i normala fall inte behöver betala för tjänsten förrän besökare har genererats till deras egna webbplatser och börjat spendera pengar. Koncernen förväntar sig att denna trend kommer fortsätta framöver och bidra till fortsatt starka partnersamarbeten och därigenom fortsatt starka resultat.

Värdeerbjudande och förmåga att generera kvalitativ trafik

Raketechs långsiktiga värdeerbjudande till sina kunder utgörs av förmågan att generera högkvalitativ trafik. Raketech eftersträvar att utveckla produkter och tillhandahålla informativt innehåll som skapar värde för onlinespelare. Raketechs produkter innehåller information, guider, onlineforum, bonuserbjudanden och andra typer av material som är relevanta för onlinespelare. Raketechs leadsgenerering syftar till att tillgodose iGamingoperatörerna med högkvalitativ trafik bestående av användare som söker en spelupplevelse, och därmed har en hög konverteringsgrad. Koncernens mediaprodukter syftar i sin tur till att generera en bredare trafik för att förse kunderna med exponering på Koncernens hemsidor, samt för att långsiktigt utveckla varumärkespreferenser hos användarna. För att uppnå volym och kvalitet på både kort och lång sikt opererar Koncernen utifrån de tre grundstenarna Core, Lab och M&A. Inom Core arbetar Koncernen kontinuerligt med att utveckla befintliga produkter, Lab är Bolagets avdelning för innovation och produktutveckling och M&A syftar till bolagets förvärvsdel.

Förmåga att attrahera kunder och starka partnersamarbeten

Raketechs intäkter, tillväxt och resultat är beroende av förmågan att attrahera nya och bibehålla befintliga kunder. Grundbulten för att attrahera kunder ligger i Koncernens förmåga att generera en stor mängd högkvalitativ trafik. Raketech gör detta genom sitt väldiversifierade produkt-erbjudande. Koncernen har under de senaste åren observerat ett kraftigt inflöde av både NDCs och nya iGamingoperatörer. Per den 31 mars 2018 samarbetade Raketech med över 300 varumärken tillhörande 80–100 olika iGamingoperatörer.

För att uppnå lönsamhet krävs starka partnersamarbeten vilka uppnås genom långsiktiga och starka relationer med Koncernens kunder. För att attrahera nya partners är det viktigt att ha ett väldifferentierat och konkurrenskraftigt erbjudande gentemot sina huvudkonkurrenter. Raketechs förmåga att attrahera kunder grundar sig i Koncernens väldiversifierade produktportfölj som erbjuder kunder en bred exponeringsmöjlighet och attraktiva samarbetsavtal. Bolaget erbjuder flertalet olika typer av kommersiella ersättningsmodeller för olika typer av leadsgenererings- och mediaprodukter.

Långsiktigt starka och ömsesidigt gynnsamma partnersamarbeten är centrala delar i Raketechs hantering av kundrelationer. Koncernen arbetar mycket nära ett trettiotal operatörer och lägger stor vikt vid personliga möten vilka sker en handfull gånger om året med respektive partner. Dessa möten går bland annat ut på att konkludera vilken intäktsmodell som är lämpligast för respektive kund. Kundkontrakten är skraddarsydda utefter varje partnerskap, i vissa fall kan exempelvis en fast avgift vara lämpligast som grund i affären medan det i andra fall kan vara mer lämpligt med en CPA, intäktsdelning eller en hybridmodell. Varje intäktsmodell har olika karaktäristika avseende när och hur ersättning sker. CPA innebär exempelvis en direkt engångsintäkt per NDC medan intäktsdelning genererar återkommande intäkter så länge en NDC fortsätter spela på partners hemsida. Utöver dessa erhåller Koncernen även intäkter via fasta avgifter och via CPM- och CPC-modeller, vilka generellt genererar lägre intäkter per användare än CPA-modeller men som används på produkter med väsentligt högre trafikmängd. Resultatet påverkas således av vilken typ av ersättningsmodell som används inom respektive partnerskap. För helåret 2017 bestod 55 procent av Koncernens intäkter av intäktsdelning, 26 procent av CPA och 20 procent av fasta avgifter.¹⁾ Förändringar i denna fördelning kan komma att påverka Koncernens resultat.

Operationell effektivitet

Raketechs resultat påverkas av Bolagets operationella effektivitet. Koncernen eftersträvar kostnadsmedvetenhet för att upprätthålla stabila marginaler utan att behöva tumma på kvaliteten på Koncernens produkter.

Bolaget utnyttjar sina skalfördelar i samband med förvärv främst genom inkrämsförvärv där Koncernen förvärvar intäktsgenererande tillgångar utan att överta dess kostnadsbas i samma utsträckning, mycket tack vare Koncernens investeringar i IT-plattformen The HUB. The HUB möjliggör en hög grad av automatisering genom att tillhandahålla en överblick över Koncernens affiliatenätverk vilket resulterar i lägre administrativa kostnader. Dessa aktiviteter kräver annars personal som manuellt utför dem.

1) Alternativt nyckeltal – se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal – Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS" för mer information.

Genom att kontinuerligt övervaka och utveckla interna processer kan Raketech få en allt bättre förståelse för den egna verksamheten och därigenom bibehålla låga kostnader och underlätta beslutsfattande. Koncernen samlar trafik-, ranking- och intäktsdata från tillgängliga källor som sedan samlas i Koncernens datacentral. Data analyseras därefter i The HUB för att möjliggöra proaktivt arbete med partners och produkter genom bland annat estimering av trafiktrender och bedömning av storleken på bolagets olika intäktsströmmar.

Kostnader för ersättning till anställda är Koncernens största kostnadspost och utgjorde för helåret 2017 20 procent av intäkterna. Följaktligen har kostnader för ersättning till anställda en väsentlig påverkan på Koncernens operationella effektivitet och ökar i takt med att Koncernen växer. Koncernen har vuxit från 52 till 114 anställda från slutet av 2016 till slutet av 2017, vilket har föranlett en kostnadsökning om 254 procent. Trots att Koncernens personalkostnader väntas öka i samband med ytterligare expansion av bolaget, väntas kostnadsposten utgöra en allt mindre del av intäkter till följd av Bolagets ständiga utveckling mot automatiserade system.

Raketechs innovationsförmåga

Raketechs innovationsförmåga och förmåga att utveckla nya produkter är en viktig del av Koncernens strategi för långsiktig lönsamhet. Detta innebär att Koncernen måste anpassa sina produkter efter nya tekniker, nya preferenser och nya behov hos kunderna som utvecklas. Anpassning av produkterna innefattar bland annat utformning av innehåll, kompatibilitet till nya plattformar och tillgänglighet hos produkterna. Ett exempel är den pågående övergången mot mobil trafik, där Raketech anpassar produkterna avseende mobil kompatibilitet, samt utvecklingen av sociala medier för att möta användarna på nya uppstickande kanaler.

Möjligheter till förvärv

Förvärvsdriven tillväxt är en viktig del i Raketechs, såväl som för de flesta andra stora affiliatebolags, tillväxtstrategi. Följaktligen kan tillgången till förvärv påverka tillväxten och därmed även resultatet för Bolaget. Förvärvsstrategin är central för att accelerera Bolagets tillväxt, få tillgång till nya kundregister och stärka Koncernens marknadsposition. Redan 2015 började Raketech förvärva andra affiliatebolag och affilietillgångar och har sedan dess genomfört totalt 21 förvärv av varierande storlek. Förvärv väntas utgöra en central del av Koncernens tillväxt även framöver vilket gör att tillgången till mindre konkurrenter att förvärva är av central vikt för Koncernen. Raketech planerar att förvärva bolag på såväl befintliga som nya marknader. Bolaget lägger stor vikt vid identifiering av bolag som väl överensstämmer med Koncernens kärnvärden och som passar bra in i verksamheten i övrigt. Klimatet för förvärv bedöms enligt Marknadsundersökningen som gynnsamt då affiliatemarknaden är fragmenterad med ett fåtal stora aktörer som tillsammans endast har 15 procent av marknaden.¹⁾

Raketech arbetar aktivt för att framstå som en attraktiv partner för vidareutveckling av förvärvsobjekt. Genom att bli en del av Koncernen kan bolag få tillgång till Raketechs nätverk, expertis och administrativa plattform, vilket Koncernen vill framhäva för intressanta företag. För att upprätthålla den höga förvärvstakten ser Koncernen till att kontinuerligt se över sina finansieringsmöjligheter. Genom Koncernens egenutvecklade homogena IT-plattform, The HUB, har flertalet förvärvade tillgångar framgångsrikt integrerats i Raketechs nätverk. Via IT-plattformen kan Koncernen snabbt realisera synergier vilket i sin tur bidrar till bolagets tillväxt.

Raketech förvärvade under 2017 bland annat TVmatchen och BetXpert. Förvärvet av TVmatchen är en del i bolagets diversifiering av produktportföljen med ett ökat fokus mot mediaprodukter som huvudsakligen sammanställer och presenterar information om sport och evenemang för användarna. Sådana webbplatser attraherar signifikant större mängder trafik än till exempel onlinekasinoguiden men trafiken karaktäriseras av en lägre andel användare som klickar sig vidare till iGamingoperatörer. Förvärvet av BetXpert gjordes i sin tur för att utöka exponeringen mot den reglerade danska marknaden.

Skatt och reglering

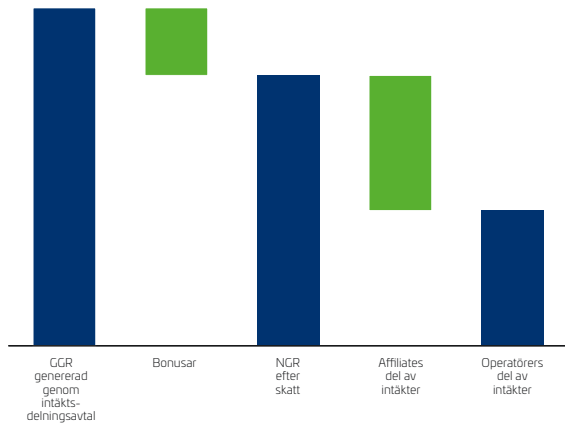
Raketechs verksamhet är baserad på Malta där Koncernen även betalar inkomstskatt. Bolagsskattesatsen på Malta uppgår till 35 procent och belöper varje år på den totala inkomsten för varje enskilt maltesiskt aktiebolag. Vid beräkning av den totala inkomsten för ett särskilt år gäller generellt att varje sådant bolag har rätt till avdrag för utgifter som helt och uteslutande är hänförliga till förvärvande av intäkter. Maltesisk skattelagstiftning medger även avdrag för andra utgifter, inklusive räntekostnader på sysselsatt kapital för erhållna intäkter samt kapitalkostnader på immateriella rättigheter eller immateriella rättigheter jämnt fördelat på ett minimum av tre år givet uppfyllandet av särskilda krav. Malta har också regler som medger återbäring på 6/7 av skatt som Raketech betalar (förutsatt att vissa särskilda krav är uppfyllda). Den effektiva maltesiska bolagsskatten för Koncernen efter återbäring uppgår därmed till ungefär fem procent för ägarna. För beskattningsåret 2017 var den effektiva skatten 0,3 MEUR. Från och med räkenskapsåret 2017 är Koncernen även berättigad ett avdrag för ränta på riskkapital (eng. Notional Interest Deduction ("NID")) beräknat som en procentsats av Koncerns riskkapital – vilket övergripande motsvarar en procentsats av Koncernens eget kapital. Som ett resultat av ett sådant avdrag kan Koncernens effektiva bolagsskattesats på Malta reduceras ytterligare, potentiellt till ett minimum om ungefär 3,5 procent.

Omreglering av olika marknader är ett högst aktuellt ämne på iGamingmarknaden. Marknader som tidigare karaktäriserats av monopol står inför en tilltagande reglering över de kommande åren. Regleringen av iGaming ger såväl positiva som negativa effekter för Raketechs verksamhet och fortsatta tillväxt. I diagrammet nere till vänster illustreras

1) Raketech Group – Online Gaming Affiliate Market – Independent Report, February 2018.

Positiva och negativa effekter för Raketech när en marknad regleras

Illustrativ effekt på intäkter genererade genom intäktsdelningsavtal på en ännu ej reglerad marknad



Källa: Raketech, Marknadsundersökningen.

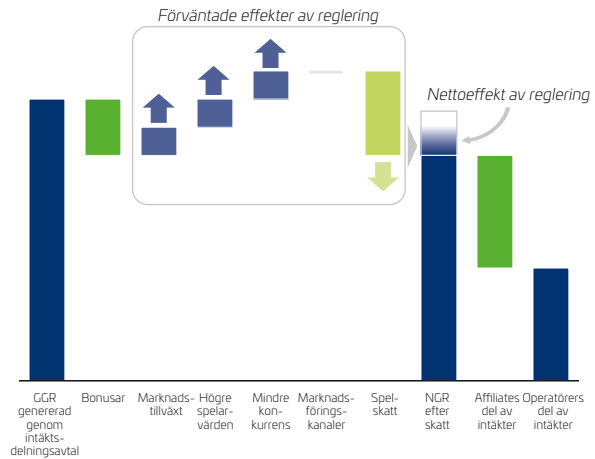
Raketechs intäkter från intäktsdelningsavtal utan förväntade effekter av reglering och i diagrammet nere till höger illustreras Raketechs intäkter från intäktsdelningsavtal justerat för förväntade effekter av reglering.

Samtidigt som regleringen ställer högre krav på operatörer och affiliatebolag minskar det även stigmatiseringen av iGaming. Den ökade sociala acceptansen av spelande förväntas bidra till en ökad tillväxt genom ett högre konsumentförtroende. I samband med högre regulatorisk transparens minskar osäkerheten vilket gör iGamingmarknaden mer attraktiv för iGamingoperatörer. Detta väntas leda till att fler operatörer söker sig till marknaden samtidigt som de befintliga aktörerna som väljer att ansöka om licens kan ta marknadsandelar av de operatörer som inte gör det. Generellt bedömer Raketech att det inte är osannolikt att iGamingmarknadens tillväxt som helhet kan komma att gynnas av reglering.

Raketech bedömer även att det är stor skillnad på spelarvärden, det vill säga totala intäkter per spelare, för de operatörer som förväntas ta en licens jämfört med de operatörer som inte förväntas ta en licens i samband med regleringen. De operatörer som förväntas ta licens bedöms ha upp till 2,5 gånger högre spelarvärden än andra operatörer. Detta är baserat på Raketechs nuvarande operatörsarbeten på den reglerade danska marknaden. Detta förklaras bland annat av bättre välkomsterbjudanden, bättre spelkataloger, snabbare webbplatser, bättre mobilapplikationer med mera vilket attraherar onlinespelare. Givet att Raketech i samband med regleringen kommer arbeta enbart med de operatörer som tagit licens förväntas Koncernens genomsnittliga spelarvärden och därmed intäkter öka.

Raketech bedömer att den största fördelen med reglering av iGamingmarknader är den minskade konkurrensen som förväntas uppstå på affilietemarknaden. Detta till följd av att

Illustrativ effekt på intäkter genererade genom intäktsdelningsavtal i samband med reglering



flertalet mindre affiliatebolag väntas få det svårt att efterleva de högre regulatoriska kraven som det innebär att verka på en reglerad marknad. Det är ofta upp till iGamingoperatörerna att se till att deras affiliatepartners följer gällande regelverk när de marknadsför iGamingoperatörers produkter, vilket väntas gynna etablerade affiliatebolag, såsom Raketech. Dessa bolag, som har välutvecklade regulatoriska ramverk och organisationer som är byggda för att klara av de högre kraven, får stora möjligheter att ta marknadsandelar av mindre aktörer vilket väntas vara en stark tillväxtfaktor för Raketech framöver. Denna konsolidering har enligt Marknadsundersökningen varit en tydlig trend på bland annat den brittiska marknaden.

Monopolmarknader har traditionellt sett stärkt affiliatebolags position i värdekedjan där onlinespel varit förbjudet. Detta beror på att andra typer av marknadsföringskanaler ofta har varit förbjudna vilket har gjort affilietemarknadsföring mer värdefullt för operatörer. När en marknad regleras öppnas fler marknadsföringskanaler upp, såsom PPC-marknadsföring, vilket ökar möjligheten för operatörer att marknadsföra sig själva. Det innebär dock utökade marknadsföringsmöjligheter även för affiliatebolagen. Vilken nettoeffekt detta får på affilietemarknaden är därmed osäker.

I samband med reglering av marknaden införs vanligtvis en spelskatt, ofta som en procent av operatörernas bruttopelsintäkter. Spelskatten slår dock även mot affiliatebolag till följd av att affiliatebolag generellt får betalt baserat på operatörernas intäkter efter skatt för den trafik som genereras via intäktsdelningsavtal. Detta medför, allt annat lika, lägre intäkter per spelare för dessa typer av avtal. Den påförda skatten förväntas dock delas lika mellan affiliatebolag, iGamingoperatörerna och andra intressenter i iGamingvärdekedjan.

Effekter av en eventuell reglering av den svenska iGamingmarknaden

I dagsläget består cirka 30 procent av Raketechs intäkter av intäktsdelningsavtal för den svenska marknaden. Koncernen bedömer att det är främst dessa typer av avtal som kan komma att påverkas av en eventuell reglering av den svenska marknaden. Andra avtal såsom CPA-avtal förväntas inte påverkas i någon större utsträckning. Detta är baserat på Koncernens erfarenhet från regleringen av den danska marknaden där intäkterna genererade via CPA- och andra avtal hölls relativt konstant efter att reglering genomförts. Givet detta förväntas endast en begränsad del av Koncernens intäkter påverkas om den föreslagna regleringen införs på den svenska marknaden, oavsett om nettoeffekten av regleringen blir positiv eller negativ.

Valutakursfluktuationer och räntekostnader

Raketech bedriver sin verksamhet från Malta men Koncernen har intäkter som kommer från flera olika länder. Bolagets redovisningsvaluta är EUR vilket även är den huvudsakliga valutan för såväl intäkter som kostnader. Bolagets exponering mot valutakursfluktuationer är därför låg, om än existerande, och dessa kan komma att påverka Koncernens resultat. Koncernen är framförallt exponerad mot valutarisk indirekt genom att onlinespelares köpkraft avgörs av den lokala valutan vilket därmed avgör Raketechs potentiella intäkter från framförallt intäktsdelningsavtal. Raketech nyttjar inga derivat eller valutakurssäkringar för att skydda verksamheten mot valutaexponering, vilket medför att Koncernens resultat kan komma att påverkas av fluktuationer i valutakurser.

Raketech finansierar delar av sin verksamhet via skuld-instrument vilket innebär att Koncernen är exponerad mot ränterisker. I ett scenario där ränteläget skulle höjas skulle Raketechs resultat påverkas negativt.

BESKRIVNING AV HUVUDSAKLIGA POSTER I RESULTATRÄKNINGEN

Intäkter

Intäkter består av (i) intäktsdelning – en andel av netto-spelintäkten som genereras från NDCs som hänvisats till iGamingoperatörer, (ii) Cost Per Acquisition – en engångs-intäkt för varje NDC som genererats via en affiliatewebbplats och (iii) en fast avgift för exponering på affiliatebolagens webbplatser genom exempelvis banners och olika kampanjerbjudanden. Därutöver erhåller Koncernen intäkter genom CPM och CPC för exponering via Raketechs produkter. Via CPM erhåller Koncernen ersättning per tusental exponeringar som kundens innehåll får på någon av Koncernens produkter och via CPC får Koncernen betalt per klick som användare gör på kunders annonsering.

Direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter

Direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter innefattar exempelvis kostnader för innehållsgenerering, investeringar i system, extern innehållsgenerering och investeringar i domäner.

Kostnad för ersättning till anställda

Kostnad för ersättning till anställda omfattar bruttolöner, bonusar och socialförsäkringsavgifter. Därtill tillkommer diverse kostnader hänförliga till utbildning, underhållning och andra lagsammanhållande aktiviteter.

Avskrivningar

Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar sker gradvis under tillgångens livslängd. Tillgångar som skrivs av är tillgångar såsom datorutrustning, kontorsmöbler, övrig kontorsutrustning, programvara och även förvärvade spelarkonton. Av de immateriella tillgångarna skrivs Koncernens kunddatabaser av linjärt medan resten genomgår en årlig prövning av nedskrivningsbehov.

Kostnader hänförliga till börsnotering

Kostnader relaterade till börsnoteringen omfattar kostnader som uppkommit för Koncernen hänförliga till Erbjudandet, se vidare avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Kostnader i samband med upptagandet till handel på Nasdaq First North Premier".

Övriga rörelsekostnader

Inkluderar kostnader för bland annat administration, domäner som används för sökmotoroptimering, utveckling av den teknologiska plattformen, personalutbildningar, konsultarvoden, representation och kostnader hänförliga till fast egendom.

Finansiella kostnader

Finansiella kostnader består av kostnader som uppkommit till följd av räntor på lån.

Skatt

Skattekostnad utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Koncernen är föremål för bolagsskatt på Malta och sista dagen för skattebetalning är den 31 mars eller den sista dagen i den nionde månaden efter ett visst räkenskapsårs slut. Raketech är däremot berättigad en förlängning av ett sådant slutdatum och kan därmed betala utestående skatt per den sista dagen i den 18:e månaden efter ett visst räkenskapsårs slut utan att påföras någon straffavgift. Återbäringsmekanismen under den maltesiska inkomstskattelagen ska ge Raketech Group Holding plc möjligheten att ansöka om skatteåterbäring (efter utdelning av beskattade vinstmedel av Raketech) om ungefär 6/7 av skatten som har betalats av Raketech. Återbäringen ska normalt vara moderbolaget tillhanda inom en till sex månader efter en godkänd ansökan om återbäring har gjorts. Detta reducerar Koncernens effektiva skattesats till fem procent av den inkomst som genererats från aktiviteter som utförts på Malta.

En tillämpning av reglerna om avdrag för ränta på riskkapital (NID) kan sänka den effektiva skattesatsen på Malta till cirka 3,5 procent utan krav på utdelning eller ansökan om återbäring.

JÄMFÖRELSE MELLAN PERIODER

Jämförelse mellan perioderna januari – mars 2018 och januari – mars 2017

Intäkter

Intäkterna uppgick till 4 901 TEUR, motsvarande en ökning om 46 procent, under januari – mars 2018 jämfört med januari – mars 2017. Av intäktsökningen utgjorde organisk tillväxt 10 procent. Ökningen var främst hänförlig till ett ökat antal NDCs, fokus på mediaprodukter som ledde till högre trafikvolymer, samt till flera förvärv under perioden. Sammantaget genomfördes två förvärv med medföljande kunddatabaser, domäner och hemsidor. Förvärven gjordes inom kasinoaffiliatevertikalen inom SEO med fokus på den svenska marknaden. Förvärven förväntas stärka Koncernens produkterbjudande och geografiska räckvidd.

Direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter

Koncernens direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter uppgick till 171 TEUR, motsvarande en ökning om 36 procent, under januari – mars 2018 jämfört med januari – mars 2017. Som en andel av Koncernens intäkter minskade direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter från 4 procent under januari – mars 2017, till 3 procent under januari – mars 2018. Direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter ökade under perioden på grund av högre kostnader för SEO, hosting och innehåll.

Kostnad för ersättning till anställda

Koncernens kostnader för ersättning till anställda uppgick till 1 201 TEUR, motsvarande en ökning om 120 procent, under januari – mars 2018 jämfört med januari–mars 2017. Som en andel av Koncernens intäkter ökade kostnader för ersättning till anställda från 16 procent under januari – mars 2017, till 25 procent under januari – mars 2018. Ökningen härleddes huvudsakligen till den signifikanta ökningen av antalet anställda i linje med Koncernens starka tillväxt under perioden.

Avskrivningar

Koncernens avskrivningar uppgick till 194 TEUR, motsvarande en ökning om 86 procent, under januari – mars 2018 jämfört med januari – mars 2017. Som en andel av Koncernens intäkter ökade avskrivningarna från 3 procent under januari – mars 2017, till 4 procent under januari – mars 2018. Ökningen härleddes huvudsakligen till förvärv av immateriella anläggningstillgångar i form av kunddatabaser till följd av Koncernens förvärv.

Kostnader hänförliga till börsnotering

Kostnader hänförliga till börsnotering uppgick under januari – mars 2018 till 127 TEUR och utgjordes av kostnader relaterade till förberedelser för upptagande till handel på Nasdaq First North Premier. Under januari – mars 2017 hade Koncernen inga kostnader relaterat till börsintroduktion.

Övriga rörelsekostnader

Koncernens övriga rörelsekostnader uppgick till 1 005 TEUR, motsvarande en ökning om 115 procent, under januari – mars 2018 jämfört med januari – mars 2017. Som en andel av Koncernens intäkter ökade övriga rörelsekostnader från 14 procent under januari – mars 2017, till 21 procent under januari – mars 2018. Ökningen härleddes främst till ökningen av antal anställda som medförde diverse operationella kostnader så som hyreskostnader, kostnader för mjukvara samt kostnader för licenser.

Finansiella kostnader

Under januari – mars 2018 uppgick Koncernens finansiella kostnader till 1 252 TEUR, jämfört med 112 TEUR januari – mars 2017. Ökningen i de finansiella kostnaderna var hänförliga till lånefinansieringen som erhållits genom Ares Management Ltd ("Ares").

Resultat före skatt

Koncernens resultat före skatt uppgick till 952 TEUR, motsvarande en minskning om 52 procent, under januari – mars 2018 jämfört med januari – mars 2017.

Skatt

Koncernens skattekostnad för perioden uppgick till 48 TEUR, motsvarande en minskning om 52 procent, under januari – mars 2018 jämfört med januari – mars 2017.

Periodens resultat

Som ett resultat av samtliga ovan nämnda faktorer, uppgick periodens resultat till 904 TEUR, motsvarande en minskning om 52 procent, under januari – mars 2018 jämfört med januari–mars 2017.

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Kassaflöde från den löpande verksamheten ökade från –1 160 TEUR under januari – mars 2017 till –569 TEUR under januari – mars 2018. Ökningen var huvudsakligen kopplad till Koncernens starka underliggande tillväxt i omsättning men kassaflödet påverkades negativt av ökade räntebetalningar och ökade skattebetalningar under perioden.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Kassaflöde från investeringsverksamheten ökade från –5 881 TEUR under januari – mars 2017 till 3 340 TEUR under januari–mars 2018. Kassaflödet från investeringsverksamheten var huvudsakligen relaterad till förvärvet av Casinofeber den 28 februari 2018.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Kassaflöde från finansieringsverksamheten minskade från 23 080 TEUR under januari – mars 2017 till 8 201 TEUR under januari – mars 2018. Kassaflödet från investeringsverksamheten var huvudsakligen relaterad till ytterligare utnyttjande av den befintliga lånefaciliteten erhållen via Ares.

Finansiell ställning

Koncernens eget kapital ökade från 10 798 TEUR under januari – mars 2017 till 16 571 TEUR under januari – mars 2018 och Koncernens långfristiga skulder ökade från 23 730 TEUR under januari – mars 2017 till 38 764 TEUR under januari – mars 2018. Ökningen i långfristiga skulder var huvudsakligen relaterad till ytterligare utnyttjande av den befintliga lånefaciliteten erhållen via Ares. Koncernens likvida medel minskade från 16 096 TEUR under januari – mars 2017 till 7 393 TEUR under januari – mars 2018.

Jämförelse mellan räkenskapsåren 2017 och 2016

Intäkter

Under 2017 uppgick intäkterna till 17 146 TEUR, motsvarande en ökning om 64 procent jämfört med 2016. Av ökningen utgjorde organisk tillväxt 17 procent. Den totala ökningen var främst hänförligt till en tilltagande trafikmängd som resultat av sportbettingfokus och mediaproduktstrategin samt en fortsatt god tillväxt inom kasinovertikalen. Den organiska tillväxten var främst hänförlig till väletablerade SEO-produkter samt god tillväxt på svenska onlineforum med sportbettingfokus. Under 2017 genomfördes sammantaget 9 förvärv med medföljande kunddatabaser, domäner och hemsidor vilket kan jämföras med 4 förvärv under 2016. De 9 förvärv som genomfördes under räkenskapsåret 2017 utgjordes av (i) två förvärv inom produktkategorin onlineforum, varav ett större med fokus på den danska marknaden och ett mindre med fokus på den svenska marknaden, (ii) ett större förvärv inom produktkategorin guide med fokus på den svenska, norska och danska marknaden, (iii) ett förvärv inom finansvertikalen med fokus på den svenska marknaden, samt (iv) fem förvärv inom produktkategorin SEO med brittisk, dansk, finsk, spansk och svensk geografisk närvaro. Genom dessa förvärv stärkte Koncernen sitt geografiska erbjudande i respektive land och säkrade en mer väldiversifierad intäktbas sett till både geografi och produkterbjudande.

Direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter

Koncernens direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter uppgick till 859 TEUR, motsvarande en ökning om 352 procent, under 2017 jämfört med 2016. Direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter ökade under perioden på grund av högre kostnader för SEO, hosting och innehåll. Som en andel av Koncernens intäkter ökade direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter från 2 procent under 2016, till 5 procent under 2017. Ökningen härleds huvudsakligen till Koncernens tillväxt men förväntas inte öka i relation till intäkterna framöver.

Kostnad för ersättning till anställda

Koncernens kostnader för ersättning till anställda uppgick till 3 497 TEUR, motsvarande en ökning om 254 procent, under 2017 jämfört med 2016. Som en andel av Koncernens intäkter ökade kostnader för ersättning till anställda från 9 procent under 2016, till 20 procent under 2017. Ökningen härleds huvudsakligen till nyanställningar inom Koncernens samtliga funktioner inklusive en förstärkning av ledningsgruppen. Det ökande antalet medarbetare var ett

resultat av nyförvärvade tillgångar samt fortsatt uppbyggnad av Koncernens organisatoriska kapacitet för fortsatt tillväxt.

Avskrivningar

Under 2017 uppgick avskrivningarna på immateriella tillgångar till 667 TEUR, motsvarande en ökning om 1 020 procent, jämfört med 2016. Som en andel av Koncernens intäkter ökade avskrivningarna från 1 procent under 2016 till 4 procent under 2017. Ökningen härleds huvudsakligen till förvärv av immateriella anläggningstillgångar i form av kunddatabaser till följd av Koncernens 9 förvärv under perioden.

Kostnader hänförliga till börsnotering

Kostnader hänförliga till börsnotering uppgick under 2017 till 187 TEUR och utgjordes av kostnader relaterade till börsnoteringen. Under 2016 hade Koncernen inga kostnader relaterat till börsintroduktion och inga andra övriga jämförelsestörande poster.

Övriga rörelsekostnader

Koncernens övriga rörelsekostnader uppgick till 3 123 TEUR, motsvarande en ökning om 165 procent, under 2017 jämfört med 2016. Som en andel av Koncernens intäkter ökade övriga rörelsekostnader från 11 procent under 2016, till 18 procent under 2017. Ökningen härleds huvudsakligen till kostnader relaterade till förvärv, utveckling av interna system inklusive The HUB samt investeringar för fortsatt expansion. En tilltagande trafik på Koncernens hemsidor bidrog även till en ökande kostnad för domäner, servrar och honorar. De ökade kostnaderna under 2017 är också ett resultat av en förändrad och mer väldiversifierad produktmix.

Finansiella kostnader

Under 2017 uppgick Koncernens finansiella kostnader till 2 738 TEUR, jämfört med 0 TEUR 2016. Ökningen i de finansiella kostnaderna och även finansnettot är hänförligt till lånefinansieringen som togs upp i februari 2017 och erhöles genom Ares.

Resultat före skatt

Koncernens resultat före skatt uppgick till 6 075 TEUR, motsvarande en minskning om 24 procent, under 2017 jämfört med 2016.

Skatt

Koncernens skattekostnad för 2017 uppgick till 307 TEUR, jämfört med 379 TEUR 2016.

Periodens resultat

Som ett resultat av samtliga ovan nämnda faktorer, uppgick årets resultat till 5 768 TEUR, motsvarande en minskning om 25 procent, under 2017 jämfört med 2016.

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Kassaflöde från den löpande verksamheten minskade från 15 724 TEUR under 2016 till 2 956 TEUR under 2017. Minskningen var huvudsakligen relaterad till en ökning av Koncernens kundfordringar och som ett resultat av rörelser i balansen för närstående parter skulder.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Kassaflöde från investeringsverksamheten minskade från –15 693 TEUR under 2016 till –27 807 TEUR under 2017. Kassaflödet från investeringsverksamheten var huvudsakligen relaterad till Koncernens nio förvärv under perioden.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Kassaflöde från finansieringsverksamheten ökade från 0 TEUR under 2016 till 27 894 TEUR under 2017. Ökningen är hänförlig till ett låneavtal erhållet genom Ares. Låneavtalet erhöles med främsta syftet att möjliggöra finansiering av framtida förvärv i enlighet med Koncernens tillväxtstrategi.

Finansiell ställning

Koncernens eget kapital ökade från 8 898 TEUR under 2016 till 15 666 TEUR under 2017 och Koncernens långfristiga skulder ökade från 680 TEUR under 2016 till 28 662 TEUR 2017. Ökningen i långfristiga skulder är relaterad till lånefinansieringen via Ares. Koncernens likvida medel ökade från 57 TEUR under 2016 till 3 100 TEUR under 2017.

Jämförelse mellan räkenskapsåren 2016 och 2015**Intäkter**

Intäkterna uppgick till 10 437 TEUR, motsvarande en ökning om 399 procent, under 2016 jämfört med 2015. Av ökningen utgjorde organisk tillväxt 35 procent. Den totala ökningen var främst hänförlig till periodens förvärv. Den organiska tillväxten var främst hänförlig till den ökande mängden av genererade NDCs. Sammantaget genomfördes 4 förvärv med medföljande kunddatabaser, domäner och hemsidor vilket kan jämföras med 5 förvärv under 2015. Av de 4 förvärv som genomfördes under 2016 var det ett större förvärv inom sportbettingvertikalen med fokus på den norska och svenska marknaden som signifikant bidrog till högre tillväxt. Resterande tre mindre förvärv bidrog till ökad geografisk närvaro på den brittiska, norska och svenska marknaden.

Direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter

Under 2016 uppgick direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter till 190 TEUR, jämfört med 0 TEUR 2015. Som en andel av Koncernens intäkter ökade direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter från 0 procent under 2015 till 2 procent under 2016. Ökningen härleds huvudsakligen till investeringar i domäner och IT-system.

Kostnad för ersättning till anställda

Under 2016 uppgick kostnaden för ersättning till anställda till 987 TEUR, motsvarande en ökning om 390 procent, jämfört med 2015. Som en andel av Koncernens intäkter minskade kostnader för ersättning till anställda från 10 procent under 2015 till 9 procent under 2016.

Avskrivningar

Koncernens avskrivningar uppgick till 60 TEUR, motsvarande en ökning om 1 077 procent, under 2016 jämfört med 2015. Som en andel av Koncernens intäkter ökade avskrivningarna från 0 procent under 2015, till 1 procent

under 2016. Ökningen härleds huvudsakligen till förvärv av immateriella anläggningstillgångar i form av kunddatabaser i samband med Koncernens 4 förvärv under perioden.

Kostnader hänförliga till börsnotering

Koncernen hade inga kostnader hänförliga till börsnotering varken för räkenskapsåret 2016 eller 2015.

Övriga rörelsekostnader

Koncernens övriga rörelsekostnader uppgick under 2016 till 1 179, motsvarande en minskning om 35 procent, jämfört med 2015. Som en andel av Koncernens intäkter minskade övriga rörelsekostnader från 87 procent under 2015 till 11 procent under 2016. Minskningen härleds till ett minskat behov av IT-relaterade kostnader jämfört med 2015.

Finansiella poster

Koncernen hade inga finansiella kostnader varken för räkenskapsåret 2016 eller 2015.

Resultat före skatt

Koncernens resultat före skatt uppgick till 8 022 TEUR, motsvarande en ökning om 10 611 procent, under 2016 jämfört med 2015.

Skatt

Koncernens skattekostnad för perioden uppgick till 379 TEUR, motsvarande en ökning om 1 344 procent, under 2016 jämfört med 2015.

Periodens resultat

Som ett resultat av samtliga ovan nämnda faktorer, uppgick årets resultat till 7 643 TEUR, motsvarande en ökning om 15 615 procent, under 2016 jämfört med 2015.

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Kassaflöde från den löpande verksamheten ökade från –157 TEUR under 2015 till 15 724 TEUR under 2016. Ökningen var huvudsakligen relaterad till Koncernens intäkstillväxt och som ett resultat av rörelser i balansen för närstående parter skulder.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Kassaflöde från investeringsverksamheten minskade från –23 TEUR under 2015 till –15 693 TEUR under 2016. Minskningen var huvudsakligen relaterad till Koncernens fyra förvärv under perioden.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Kassaflöde från finansieringsverksamheten minskade från 205 TEUR under 2015 till 0 TEUR under 2016.

Finansiell ställning

Koncernens eget kapital ökade från 255 TEUR under 2015 till 8 898 TEUR under 2016 och Koncernens långfristiga skulder ökade från 0 TEUR under 2015 till 680 TEUR 2016. Koncernens likvida medel ökade från 26 TEUR under 2015 till 57 TEUR under 2016.

KVARTALSVIS FINANSIELL INFORMATION

Koncernen anser att den kvartalsvisa finansiella informationen som redogörs för nedan, från fjärde kvartalet 2015 till första kvartalet 2018, är av betydande vikt för investerare eftersom det möjliggör utvärdering av den kvartalsvisa utvecklingen under perioden. Observera att informationen som ligger till grund för tabellen är baserad på Koncernens interna rapporteringssystem och inte har granskats på

något sätt av Koncernens revisor och inte omfattas av de revisionsberättelser som lämnats av Koncernens revisor. Anledningen till att endast finansiell information för det fjärde kvartalet 2015 visas i tabellen är för att den finansiella informationen i Koncernens rapporteringssystem för de första tre kvartalen 2015 inte kan fastställas med tillfredsställande tillförlitlighet.

TEUR	2015	2016				2017				2018
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
Intäkter	1 469	2 235	2 473	2 588	3 141	3 356	4 263	4 925	4 601	4 901
Justerad EBITDA*	-327	1 808	1 940	1 998	2 336	2 217	2 574	2 848	2 029	2 524
Justerat Rörelseresultat (EBIT)*	-332	1 808	1 940	1 998	2 276	2 113	2 409	2 652	1 826	2 330
Antal hänvisade NDCs under perioden*	5 270	8 266	7 296	8 361	9 463	15 238	19 054	18 010	14 891	16 243
Intäkter per ersättningsmodell										
Intäktsdelning, andel av intäkter (%)*	-	57,4 %	52,8 %	56,0 %	58,3 %	56,4 %	55,2 %	53,5 %	53,6 %	46,9 %
Engångsintäkter, andel av intäkter (%)*	-	20,0 %	20,1 %	16,8 %	13,7 %	21,4 %	26,4 %	25,7 %	28,2 %	39,5 %
Fasta avgifter, andel av intäkter (%)*	-	22,6 %	27,1 %	27,2 %	28,0 %	22,1 %	18,4 %	20,8 %	18,2 %	13,6 %
Intäkter per vertikal										
Onlinekasino, andel av intäkter (%)*	-	94,4 %	91,2 %	83,4 %	89,9 %	76,2 %	68,6 %	69,9 %	66,5 %	71,4 %
Onlinesportbetting, andel av intäkter (%)*	-	5,6 %	8,8 %	16,6 %	10,1 %	15,7 %	25,8 %	26,2 %	30,3 %	26,0 %
Övrigt, andel av intäkter (%)*	-	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	8,1 %	5,6 %	3,9 %	3,2 %	2,6 %
Intäkter per geografisk marknad										
Norden, andel av intäkter (%)*	-	99,3 %	99,2 %	99,2 %	91,0 %	90,8 %	90,2 %	91,9 %	93,4 %	95,3 %
Övriga marknader, andel av intäkter (%)*	-	0,7 %	0,8 %	0,8 %	9,0 %	9,2 %	9,8 %	8,1 %	6,6 %	4,7 %
Andel mobiltrafik av total trafik (%)*	-	53,2 %	49,3 %	51,2 %	55,5 %	59,2 %	62,1 %	55,3 %	64,0 %	63,6 %

* Alternativt nyckeltal - se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal – Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS" för mer information.

EGET KAPITAL, SKULDSÄTTNING OCH ANNAN FINANSIELL INFORMATION

EGET KAPITAL OCH SKULDER

För tremånadersperioden som avslutades 31 mars 2018 hade Raketech en utestående skuld om 47,6 miljoner EUR. 36,2 miljoner EUR är hänförligt till ett låneavtal erhållet genom Ares och som ingåtts mellan Raketech och vissa finansiella institut namngivna som långgivare i låneavtalet daterat den 8 februari 2017. Det tillgängliga beloppet under avtalet uppgår till maximalt 70 miljoner EUR. Per den 31 mars 2018 uppgick de utnyttjade beloppen till 38,2 miljoner EUR. Lånens redovisade värde uppgick per den 31 mars 2018 till 36,2 miljoner EUR efter att effekten av aktiverade transaktionskostnader beaktats. Transaktionskostnaderna har redovisats som en minskning av upplåningen i enlighet med koncernens redovisningsprinciper. Samtliga av Koncernens övriga skulder var kopplade till verksamheten, exempelvis leverantörsskulder och skatteskulder samt tilläggsköpeskillningar avseende förvärv av immateriella tillgångar vilka beskrivs i under rubriken "Investeringar" i detta avsnitt.

Värdet av det egna kapitalet har under de senaste åren ökat med ett belopp som motsvarar periodernas resultat. Den 31 mars 2018 uppgick Koncernens egna kapital till 16,6 miljoner EUR, motsvarande en soliditet om 26 procent. Tabellen nedan sammanfattar Raketechs kapitalstruktur per den 31 mars 2018.

Det finns inga begränsningar i användningen av kapital som, direkt eller indirekt, väsentligt påverkat eller skulle kunna påverka Bolagets verksamhet. För mer information om Koncernens kapitalisering, se avsnittet "Historisk finansiell information".

Kapitalisering

EUR	31 mars 2018
Kortfristiga skulder	
Mot borgen	–
Mot säkerhet	–
Utan garanti/borgen eller annan säkerhet	8 855 846
Summa kortfristiga skulder	8 855 846
Långfristiga skulder	
Mot borgen	–
Mot säkerhet ¹⁾	36 242 769
Utan garanti/borgen eller annan säkerhet	2 521 709
Summa långfristiga skulder	38 764 478
Summa kortfristiga och långfristiga skulder	47 620 323
Eget kapital	
Aktiekapital	1 770
Överkursfond	999 980
Övriga reserver	1 204 672
Balanserad vinst (inklusive årets resultat)	14 364 124
Summa eget kapital	16 570 546

1) Enligt kontraktsvillkoren för att erhålla denna finansiering har Raketech Group Holding plc pantsätt hela sitt innehav i Raketech Group Limited till långgivarna som säkerhet

POSTER UTANFÖR BALANSRÄKNINGEN

Bolaget är inte part till några arrangemang utanför balansräkningen som har, eller som rimligen skulle kunna ha en nuvarande eller framtida väsentlig effekt på Bolagets finansiella ställning, intäkter eller kostnader, rörelseresultat, likviditet, investeringar eller finansiella resurser.

NETTOSKULDSÄTTNING

Raketech hade per den 31 mars 2018 47,6 miljoner EUR i utestående skulder varav 41,8 miljoner EUR var räntebärande. Tabellen nedan sammanfattar Raketechs nettoskuldsättning per den 31 mars 2018.

Nettoskudsättning

EUR	31 mars 2018
A. Kassa	-
B. Likvida medel	7 392 985
C. Lätt realiserbara värdepapper	-
D. Likviditet (A) + (B) + (C)	7 392 985
E. Kortfristiga fordringar	-
F. Kortfristiga banklån	-
G. Kortfristig andel av långfristiga skulder ¹⁾	3 007 251
H. Övriga kortfristiga finansiella skulder	-
I. Kortfristiga räntebärande skulder (F) + (G) + (H)	3 007 251
J. Netto kortfristig skuldsättning (I)-(E)-(D)	-4 385 734
K. Långfristiga banklån	36 242 769
L. Emitterade obligationer	-
M. Övriga långfristiga lån ¹⁾	2 521 709
N. Långfristiga räntebärande skulder (K) + (L) + (M)	38 764 478
O. Nettoskudsättning (J) + (N)	34 378 744

1) Utgörs av tilläggsköpeskillingar, vilka är föremål för implicita räntekostnader.

Kort- och långfristiga skulder

Kortfristiga skulder innefattar kortfristig andel av utestående tilläggsköpeskillingar. Vissa av de reserverade beloppen är fasta belopp medan andra är framtida betalningar vars slutgiltiga belopp beror på särskilda intäktsmål som parterna har kommit överens om i samband med respektive förvärvstillfälle. Långfristiga skulder innefattar långfristig andel av utestående belopp hänförliga till förvärv av immateriella tillgångar samt lånet finansierat via Ares.

Finansieringsbehov

Koncernen avser att använda hela eller delar av nettolikviden från Erbjudandet för att helt eller delvis refinansiera befintliga lån samt för att erlagga köpeskillingar för gjorda förvärv, samt för att genomföra nya förvärv. Bolaget uppnår därmed en ökad finansiell flexibilitet men kan komma att behöva framtida finansiering (inklusive från befintliga långgivare) främst för att finansiera framtida förvärv. Det förekommer ingen säsongsvariation i lånebehovet. Nuvarande långfristiga lån utgörs av skulden till Ares som förfaller 27 februari 2020.

Rörelsekapitalutlåning

Det är Raketechs styrelses uppfattning att rörelsekapitalet är tillräckligt för att möta Koncernens behov under den närmaste tolv månadersperioden efter dagen för detta Prospekt.

Väsentliga händelser efter den 31 mars 2018

Under helåret 2017 inledde Koncernen förhandlingar med en aktieägare (Tobias Persson Rosenqvist) till vilken Koncernen hade en skuld på 2,0 miljoner EUR. Förhandlingarna avsåg en konvertering av partens skuld till ett värde av 1,1 miljoner EUR till eget kapital samt partens efterskänkning av återstoden av beloppet. Transaktionen slutfördes andra kvartalet 2018. För ytterligare information, se vidare avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Närståendetransaktioner".

Den 9 april 2018 infördes ett aktiebaserat incitamentsprogram för vissa nyckelanställda (inklusive konsulter med anställningsliknande villkor). Programmet utvecklades under H1 2017, styrelsen fattade beslut i oktober 2017 och i april 2018 implementerades samt offentliggjordes programmet för de nyckelanställda. Marknadsvärdet och priset (optionspremien) har fastställts med hjälp av Black & Scholes värderingsmodell och den totala kostnaden för det aktiebaserade incitamentsprogrammet beräknas uppgå till motsvarande 0,5 miljoner EUR, och kommer att redovisas under intjänandeperioden som uppgår till upp till tre år. Utspädningen för aktieägarna väntas bli ca 2 procent för hela programmet.

Den 28 april 2018 emitterades 5 009 nya aktier i Raketech Group Holding plc, samtliga med ett nominellt värde på 0,27 EUR per aktie. 1 707 av dessa aktier emitterades till en kurs om 601,74 EUR per aktie (motsvarande cirka 4,46 EUR per aktie efter omräkning för den split som genomfördes i maj 2018), 84 till en kurs om 620,27 EUR per aktie (motsvarande cirka 4,59 EUR per aktie efter omräkning för den split som genomfördes i maj 2018) och återstående 3 218 av aktierna emitterades till en kurs om 332,98 EUR per aktie (motsvarande cirka 2,47 EUR per aktie efter omräkning för den split som genomfördes i maj 2018).

Den 3 maj 2018 ingick Koncernen ett avtal om förvärv av tillgångar från Mediaclever Sverige AB. Förvärvet innefattade i huvudsak tillgångar i form av affiliatekonton och immateriell egendom bestående av domäner.

Den 6 juni 2018 genomförde koncernen ett förvärv av 51 % av aktierna i Shogun Media. Förvärvet förväntas främst stärka Raketechs pay-per-click kunskaper, se vidare "Eget kapital, skuldsättning och övrig finansiell information – Investeringar".

Investeringar

EUR	För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2015
	<i>(reviderad information, såvida inget annat anges)</i>		
Webbplatser och domäner	28 447 780	16 482 848	-
Spelardatabaser	705 993	1 095 864	-
Programvara	319 379	-	-
Totala investeringar i immateriella tillgångar	29 473 152	17 578 712	-
Förbättringar utförda på hyrd egendom	39 569	-	-
Kontorsutrustning	245 204	32 153	14 715
Möbler och inredning	47 433	-	8 038
Totala investeringar i materiella anläggningstillgångar	332 206	32 153	22 753

Raketechs investeringsverksamhet består huvudsakligen av förvärv av immateriella tillgångar i form av spelarkonton, domäner, webbsidor och IT-plattformar. Koncernens investeringar inkluderar även tilläggsköpeskillingar som betalas till säljande parter i de fall tillgången utvecklas i nivå med förutbestämda målsättningar, såväl som materiella anläggningstillgångar i form av datorer och annan IT-utrustning. Finansieringen av dessa tilläggsköpeskillingar samt materiella anläggningstillgångar sker genom kassaflödet från den löpande verksamheten. Investeringarna har finansierats genom kassaflöden från den löpande verksamheten och genom lån. För ytterligare information om Raketechs investeringar, se avsnittet "Historisk finansiell information".

Under 2018 förvärvades ett antal webbplatser, domäner och spelardatabaser. Nyförvärven uppgick under första kvartalet 2018 till 7,6 miljoner EUR, varav 0,4 miljoner EUR har allokaterats till spelardatabaser. För ytterligare information om Koncernens tilläggsköpeskillingar, se avsnittet "Historisk finansiell information – Delårsrapport, januari – mars 2018 – Not 7. Tilläggsköpeskillingar vid förvärv".

Den 3 maj 2018 stärkte Koncernen sin position genom att förvärva tillgångar av Mediaclever Sverige AB. Tillgångsöverföringen innefattade i huvudsak tillgångar i form av affiliatekonton och immateriella rättigheter bestående av domäner. Köpeskillingen för tillgångarna består av en initial köpeskillning på 4,7 miljoner EUR (50 miljoner SEK), vilken har finansierats genom upplåning från Bolagets lånefacilitet med Ares, plus ytterligare tilläggsköpeskillning om Mediaclever Sverige AB uppnår fördefinierade mål fram till och med den 31 december 2018. Den maximala tilläggsköpeskillingen uppgår till ca 1,5 miljoner EUR (15 miljoner SEK) och förfaller till betalning i februari 2019.

Den 6 juni 2018 ingick Koncernen ett aktieöverlåtelsesavtal med Upside Media Ltd avseende 51 % av aktierna i Shogun Media Ltd. Köpeskillingen uppgår till 731 817 EUR och ska betalas kontant senast den 26 juni 2018. Köpeskillingen kommer att finansieras med egna medel. Vidare har Raketech åtagit sig att tillskjuta sammanlagt 350 000 EUR till det förvärvade bolaget fram till och med 30 november 2018.

Övriga nuvarande och framtida investeringar är huvudsakligen relaterade till upprustning av lokaler och kontor. Fortsatt personalexpansion kommer även medföra investeringar i datorer och kontorsutrustning. Investeringarna förväntas finansieras genom kassaflöden genererade i den löpande verksamheten och från lån.

Bolaget har inga övriga pågående investeringar och det finns för tillfället inga beslut vad gäller framtida investeringar vilka kommer ha särskild påverkan på verksamheten.

Anläggningstillgångar

Per den 31 mars 2018 uppgick det redovisade värdet av Raketechs anläggningstillgångar till 53,6 miljoner EUR, huvudsakligen bestående av immateriella anläggningstillgångar associerade med Koncernens affiliatenätverk. Dessa bestod främst av domäner och webbplatser, spelardatabaser och spelarkonton från de förvärv Koncernen genomfört de senaste åren. Koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick per den 31 mars 2018 till ett värde om 0,3 miljoner EUR huvudsakligen i form av kontorsmateriel, datorer och teknisk utrustning. För vidare beskrivning av Koncernens anläggningstillgångar hänvisas läsaren till not 2.5 samt 2.6 i den reviderade koncernredovisningen för helåret 2017.

Finansiella risker

Se avsnittet "Riskfaktorer - Risker relaterade till branschen och Bolaget" för information om den kreditrisk, likviditetsrisk, valutarisk och ränterisk som Raketech är och/eller kan vara utsatt för.

STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISOR

STYRELSE

Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av tre till sex ledamöter och utses genom beslut av aktieägarna med enkel majoritet vid bolagsstämma. Styrelsen består för närvarande av fem ledamöter.

I tabellen nedan framgår styrelsens ledamöter, deras födelseår, året de först valdes in, deras befattning, om de anses vara oberoende i förhållande till Bolaget, ledande befattningshavare och större aktieägare samt värdepappersinnehav i Bolaget per dagen för Prospektet. Därefter följer information om varje styrelseledamot. Uppdrag i bolag i Koncernen redovisas inte i denna sammanställning.

Namn	Födelseår	Styrelse- ledamot sedan	Befattning	Oberoende i förhållande till		
				Bolaget och bolagsledningen	Större aktie- ägare*	Värdepappers- innehav i Bolaget
Christian Lundberg	1956	2017	Ordförande	Nej	Ja	50 355 aktier
Johan Svensson	1985	2016	Ledamot	Nej	Nej	3 174 930 aktier ¹⁾
Erik Skarp	1985	2016	Ledamot	Ja	Nej	3 353 265 aktier ²⁾
Fredrik Svederman	1970	2017	Ledamot	Ja	Ja	47 790 aktier ³⁾
Annika Billberg	1975	2018	Ledamot	Ja	Ja	–

* Med *större aktieägare* avses ägare som direkt eller indirekt kontrollerar tio procent eller mer av aktierna eller rösterna i Bolaget. Om ett företag äger mer än 50 procent av aktierna, andelarna eller rösterna i ett annat företag anses det förstrnämnda företaget indirekt kontrollera det senare företags ägande i det andra företaget.

1) Genom Akterbog Ltd.

2) Genom Light Showdown Ltd.

3) Privat eller genom kapitalförsäkring.



Christian Lundberg

Född 1956.

Styrelseordförande sedan april 2017.

Andra aktuella befattningar: Styrelseordförande i Aidon OY, Senior Advisor i Cordial Business Advisors, VD i Force 4U AB, medlem i Deloitte Advisory Forum.

Tidigare befattningar de senaste fem åren: Styrelseordförande i NORM Research & Consulting AB (till 2015), styrelseordförande i Voddler Group AB (inklusive koncernbolag, till 2017), styrelseledamot i Trygga Hem AB (numera Sector Alarm Service AB, till 2013), styrelseledamot i Claremont AB (inklusive koncernbolag, till 2016).

Utbildning: Ekonomi vid Stockholms universitet.

Aktier: 50 355 aktier.



Fredrik Svederman

Född 1970.

Styrelsemedlem sedan april 2017.

Andra aktuella befattningar: Styrelseledamot i FS Financial Services AB.

Tidigare befattningar de senaste fem åren: Styrelseledamot i olika bolag inom

Evolution Gaming Group AB (publ) koncernen (till 2016). CFO i Evolution Gaming Group AB (publ) (till 2016).

Utbildning: Kandidat i företagsekonomi vid Stockholms universitet, diplomkurs vid UCLA, UC Berkeley.

Aktier: 47 790 aktier (privat eller genom kapitalförsäkring).



Johan Svensson

Född 1985.

Styrelsemedlem sedan september 2016.

Andra aktuella befattningar: Grundare och styrelseledamot i BetHard Group Ltd, styrelseledamot i Gameday Group Ltd, styrelseledamot i Akterbog Ltd.

Tidigare befattningar de senaste fem åren: VD i Raketech (till 2017).

Utbildning: Gymnasieutbildning, Af Chapman Gymnasiet, Karlskrona.

Aktier: 3 174 930 aktier (genom bolag).



Annika Billberg

Född 1975.

Styrelsemedlem sedan maj 2018.

Andra aktuella befattningar: Grundare och VD i True Communications AB.

Tidigare befattningar de senaste fem åren: Chief Brand & Communications Officer på

Intrum AB (till 2018), kommunikations- och marknadsdirektör (till 2017) och IR och Kommunikationsdirektör (till 2014) på Intrum Justitia AB.

Utbildning: Magisterexamen i företagsekonomi vid Internationella Handelshögskolan (IHH), Jönköping, Sverige och studier i finansiering, redovisning och internationell marknadsföring på Handelshögskolan i Wien, Österrike.

Aktier: –



Erik Skarp

Född 1985.

Styrelsemedlem sedan september 2016.

Andra aktuella befattningar: Styrelseledamot i Gameday Group Ltd, styrelseledamot i Light Showdown Ltd, grundare och VD i BetHard Group Ltd.

Tidigare befattningar de senaste fem åren: Styrelseordförande och VD i House of Crisp AB (till 2014), styrelseledamot i Fiberkonsulten Norrköping AB (till 2015).

Utbildning: Gymnasieutbildning, Polhemskolan, Lund.

Aktier: 3 353 265 aktier (genom bolag).

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE I KONCERNEN

I tabellen nedan visas namn, födelseår, det år personen blev en ledande befattningshavare i Bolaget, nuvarande befattning samt värdepappersinnehav i Bolaget per dagen för Prospektet. Se "Legala frågor och kompletterande information – Koncernstruktur" för mer information om koncernstrukturen. Utöver sitt styrelseuppdrag, anlitas Johan Svensson genom ett konsultavtal med Akterbog Limited som CCO av Bolaget sedan 2017 (för information om Johan Svensson, se "Styrelse" ovan). Martin Larsson var Bolagets VD innan han tillträdde rollen som CPO. Andreas Fredmark anlitas som CIO genom ett interimsuppdrag som löper ut i juli 2018.

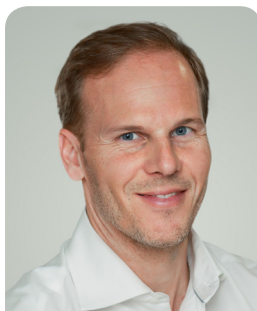
Namn	Födelseår	Ledande befattningshavare sedan	Befattning	Värdepappersinnehav i Bolaget
Michael Holmberg	1973	2017	VD	591 030 aktier ¹⁾ och 171 971 optioner
Andreas Kovacs	1984	2017	CFO	18 630 aktier och 66 331 optioner
Jonas Petersson	1975	2018	CTO	16 470 aktier ²⁾ och 49 135 optioner
Martin Schillig	1983	2017	CHR	9 855 aktier och 29 481 optioner
Martin Larsson	1990	2016	CPO	361 665 aktier ³⁾ och 49 135 optioner
Andreas Fredmark	1972	2017	CIO	–
Johan Svensson	1985	2016	CCO	3 174 930 aktier ⁴⁾

1) Genom Tamiho Invest Ltd.

2) Genom FF Consulting AB.

3) Genom LM Online Trading Ltd.

4) Genom Akterbog Ltd.



Michael Holmberg

Född 1973.

VD sedan 2017.

Andra aktuella befattningar: Styrelseledamot och ägare i River Media AB, styrelseledamot och ägare i Tamiho Invest Ltd, ägare i Gameday Group Ltd.

Tidigare befattningar de

senaste fem åren: Styrelseledamot i Freya Aviation One Malta Ltd (till 2018), styrelseledamot i Argos Aviation Malta Ltd (till 2017), styrelseledamot i Minerva Aviation Malta Ltd (till 2017), styrelseledamot i NAC Services Malta Ltd (till 2017), styrelseledamot i Oden Aviation One Ltd (till 2017). Styrelseledamot i Oden Aviation Two Ltd (till 2017), VD i Gameday Group Ltd. (till 2017), styrelseledamot och VD i BetHard Group (till 2017), och EU General Manager och Director Live Events Europe i Rational Group (till 2016).

Utbildning: Juristexamen, Uppsala universitet, Marknadsföringsprogrammet, Handelshögskolan Stockholm, kurser på Rational Group Academy, Customised Executive Development, Cranfield University & School of Management, Cranfield, Storbritannien.

Aktier: 591 030 aktier (genom bolag).

Teckningsoptioner/optioner: 171 971 optioner.



Andreas Kovacs

Född 1984.

CFO sedan 2017.

Andra aktuella befattningar: Styrelseledamot i PSC Entertainment Ltd och Company Secretary i Tuffle Enterprises Ltd.

Tidigare befattningar de senaste fem åren: Styrelse-

ledamot i Bostadsrättsföreningen Primusbacken (till 2017), Senior Manager hos BDO Corporate Finance AB (till 2017), Manager Corporate Finance på Mazars (till 2014), senior konsult Transaction Services på PwC (till 2013), revisor på PwC (till 2010).

Utbildning: Masterexamen i ekonomi och revision, Umeå universitet och Universität Zurich, Kandidatexamen i marknadsföring, Umeå Universitet.

Aktier: 18 630 aktier.

Teckningsoptioner/optioner: 66 331 optioner.



Jonas Petersson

Född 1975.
CTO sedan 2018.

Andra aktuella befattningar: VD och styrelseledamot i FF Consulting AB.

Tidigare befattningar de senaste fem åren: Business Intelligence Specialist (till 2014), Head of Business Intelligence

och CTO (till 2018) i High Light Media Group, CTO och Head of Business Intelligence i Netgaming (till 2018).

Utbildning: –

Aktier: 16 470 aktier (genom bolag).

Teckningsoptioner/optioner: 49 135 optioner.



Martin Larsson

Född 1990.
CPO sedan juni 2016.

Andra aktuella befattningar: –

Tidigare befattningar de senaste fem åren: Operations Manager på BetHard Group Ltd. (till 2014).

Utbildning: –

Aktier: 361 665 aktier (genom bolag).

Teckningsoptioner/optioner: 49 135 optioner.



Martin Schillig

Född 1983.
CHR sedan juni 2017.

Andra aktuella befattningar: –

Tidigare befattningar de senaste fem åren: Head of HR Shared Services och HR Manager på Betsson Group (till 2017), HR manager (till 2012) och HR Business Partner (till 2015) på

Tipico Co.

Utbildning: Diplom Plegewirt (FH), Interkantonale Hochschule für Heilpädagogik, Advanced Award in Reward Management, QCF Level 7, Chartered Institute of Personnel and Development, certified Agile HR manager, HR Pioneers.

Aktier: 9 855 aktier.

Teckningsoptioner/optioner: 29 481 optioner.



Andreas Fredmark

Född 1972.
CIO sedan augusti 2017.

Andra aktuella befattningar: Styrelseledamot, VD och ägare i Corp Control Sthlm AB, styrelseordförande i Monomak AB, styrelseledamot i Chokladbudet Sverige AB, styrelseledamot i Tovatt Architects & Planners AB, styrelseledamot i Note Design

Studio AB, styrelsesuppleant i Fredmark Communications AB och VD och ägare i Archiwww Sweden AB.

Tidigare befattningar de senaste fem åren: Tillförordnad CFO på Soundtrap AB (till 2017), styrelseledamot, Business Adviser och ägare i Toborrow AB (till 2015), CFO på The North Alliance (till 2014), CFO på Hitta.se (till 2013) och Business Advisor på Agonas AB (till 2017).

Utbildning: Masterexamen i business and administration, Lunds Universitet.

Aktier: –

Teckningsoptioner/optioner: –

Johan Svensson

Se under "Styrelse" ovan.

ÖVRIG INFORMATION OM STYRELSEN OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare kan nås via Bolagets adress: C/O Raketech Group Holding plc, 6, Paceville Avenue, St. Julians STJ 3109, Malta.

Med undantag för vad som anges nedan har ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare under de senaste fem åren varit föremål för sanktioner eller anklagats av myndighet eller organisation som företräder viss yrkesgrupp och är offentligt reglerad. Fredrik Svederman har ålagts ett skattetillägg om 130 000 SEK för inkomstskatteåren 2014 och 2015. Under de senaste fem åren har ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare dömts i bedrägerirelaterade mål och ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har under de senaste fem åren heller fått näringsförbud. Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har varit inblandad i eller representerat ett bolag som under de senaste fem åren försatts i konkurs eller tvångslikvidation eller varit föremål för konkursförvaltning.

Med undantag för vad som anges nedan, har det inte träffats någon särskild överenskommelse mellan större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter enligt vilken någon styrelseledamot eller ledande befattningshavare har valts in i nuvarande befattning. Den 1 januari 2017 tecknades ett aktieägaravtal mellan grundare, aktiva ägare och investerare i Bolaget (ledande befattningshavare och investerare) som reglerar ägarnas relation. Avtalet kommer upphöra i samband med noteringen. Se "Aktieägaravtal och aktiekapital-Överenskommelser mellan nuvarande aktieägare" och "Legala frågor och kompletterande information – Närståendetransaktioner" för mer information om detta avtal.

Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har några privata intressen som skulle kunna innebära en intressekonflikt med Bolaget eller Koncernen. Vissa styrelseledamöter och ledande befattningshavare har emellertid finansiella intressen i Koncernen till följd av deras innehav av aktier eller teckningsoptioner i Bolaget eller Koncernen. Det förekommer inga familjeband mellan några styrelseledamöter eller ledande befattningshavare.

ERSÄTTNING TILL STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Styrelse

Ersättning för styrelseledamöterna, inklusive styrelseordföranden, beslutas av årsstämman. På årsstämma 2017 beslöts att den totala ersättningen till styrelsen skulle uppgå till 110 000 EUR fram till och med årsstämman 2018. Ingen styrelseledamot är berättigad till någon ersättning efter att deras respektive uppdrag upphört.

Ersättning för styrelseledamöterna, inklusive styrelseordföranden, beslutas av årsstämman. På årsstämman 2018 beslöts att den totala ersättningen till styrelsen skulle uppgå till sammanlagt 200 000 EUR för 2018, fördelat enligt nedan:

Namn	Befattning	Styrelsearvode (EUR)
Christian Lundberg	Ordförande	50 000
Johan Svensson	Ledamot	30 000
Erik Skarp	Ledamot	30 000
Fredrik Svederman	Ledamot	40 000
Annika Billberg	Ledamot	30 000
Totalt		180 000

Ledande befattningshavare

Bolagets årsstämma har den 20 maj 2018 beslutat om riktlinjer för ersättningar till de ledande befattningshavarna. Ersättning till de ledande befattningshavarna består av en fast lön (inklusive ersättning för pensionssparande) och andra sedvanliga förmåner. Under 2017 utgick en total ersättning till de ledande befattningshavarna med 1 147 865 EUR. En ledande befattningshavare är anlitad genom konsultavtal som beskrivs närmare under avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Närståendetransaktioner".

Ersättning till VD bestäms av styrelsen och består av en fast lön samt andra sedvanliga förmåner. Den fasta lönen uppgår till 280 000 EUR årligen och inkluderar ersättning för pensionssparande. VD har en uppsägningstid om 9 månader och CFO har en uppsägningstid om 6 månader. Bolagets övriga ledande befattningshavare har en uppsägningstid om 3 månader.

Förutom vad som ovan angivits, och förutom sedvanlig ersättning vid uppsägning, är ingen ledande befattningshavare berättigad till någon ersättning efter att deras respektive uppdrag upphört.

Under räkenskapsåret 2017 fördelades ersättningar och förmåner till styrelseledamöter och ledande befattningshavare enligt tabellen nedan.

Namn	Befattning	Styrelsearvode (EUR)	Grundlön/ Konsultarvode (EUR)	Annan ersättning (EUR)	Summa (EUR)
Christian Lundberg	Ordförande	31 865	51 512	–	83 377
Johan Svensson	Ledamot	13 333	366 078	–	379 411
Erik Skarp	Ledamot	13 333	–	–	13 333
Fredrik Svederman	Ledamot	20 000	–	5 117	25 117
Michael Holmberg	Verkställande direktör	–	220 604	–	220 604
Andra ledande befattningshavare		–	426 023	–	426 023
Totalt		78 531	1 064 217	5 117	1 147 865

Incitamentsprogram

Bolaget har antagit ett aktiebaserat incitamentsprogram ("Incitamentsprogrammet"). Genom programmet kan anställda och konsulter inom Koncernen vederlagsfritt tilldelas upp till totalt 491 346 optioner, motsvarande sammanlagt maximalt 491 346 nya aktier och en utspädnings effekt om sammanlagt cirka två procent. Inga styrelseledamöter deltar i programmet. Vid tidpunkten för Prospektet har totalt 490 117 optioner (av de totalt 491 346 optionerna i programmet) tilldelats fjorton anställda i Koncernen samt en nyckelperson engagerad av Koncernen som konsult (med anställningsliknande förhållanden).

Optionerna är indelade i två trancher varav den första ("Tranch I") utgör 20 procent och den andra ("Tranch II") utgör 80 procent av det totala antalet optioner under programmet.

Tranch I kan bl.a. utnyttjas under sex månader från den första dagen för handel i Bolagets aktier, dvs. (under antagande att den tidplan för Erbjudandet som presenteras i detta Prospekt följs) mellan 29 juni 2018 och 29 december 2018. I Tranch I är lösenkursen för optionerna 3,66 EUR per aktie.

Tranch II kan bl.a. utnyttjas under den sexmånadersperiod som börjar löpa på dagen som faller 24 månader från den första dagen för handel i Bolagets aktier, dvs. (under antagande att den tidplan för Erbjudandet som presenteras i detta Prospekt följs) mellan 29 juni 2020 och 29 december 2020. I Tranch II är lösenkursen för optionerna det pris som slutligt fastställs i Erbjudandet.

REVISOR

Sedan den december 2016 (dvs. för räkenskapsåren 2017 och 2016) är PwC Koncernens och Bolagets revisor, med Romina Soler, auktoriserad revisor och medlem i Malta Institute of Accountants, som huvudansvarig revisor. PwCs adress är 78 Mill Street, Qormi QRM3101, Malta. Dessförinnan (dvs. för räkenskapsåret 2015) var Griffiths + Associates Ltd. Raketech Group Ltds (och därmed Koncernens) revisor med Peter Griffith, auktoriserad revisor och medlem i Malta Institute of Accountants, som huvudansvarig revisor. Griffiths + Associates adress är Level 1, Casal Naxaro, Labour Avenue, Naxxar, NRX 9021, Malta.

BOLAGSSTYRNING

Styrelsen är ytterst ansvarig för den övergripande styrningen av Koncernen, dess administration och organisation samt förvaltningen av Koncernens angelägenheter. Bolagets stiftelseurkund och bolagsordning anger att styrelsen utses av aktieägarna, och ska bestå av minst tre och högst sex medlemmar.

Från och med den 1 juli 2018 ska bolag som ansöker om upptagande till handel på Nasdaq First North Premier tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning ("**Koden**") eller annan tillämplig bolagsstyrningskod för utländska bolag. För bolag vars aktier godkänns för upptagande till handel på Nasdaq First North Premier före den 1 juli 2018 gäller detta krav först från den 1 juli 2019. Eftersom Erbjudandet genomförs före den 1 juli 2018 kommer Bolaget behöva tillämpa Koden från den 1 juli 2019. Bolaget avser dock att tillämpa Koden från och med den första dagen för handel på Nasdaq First North Premier.

Avvikelser från Koden

I enlighet med Kodens princip om "följ eller förklara" har Bolaget valt att på en punkt avvika från Koden. Som har beskrivits under avsnittet "*Styrelse, ledande befattningshavare och revisor – Incitamentsprogram*" har Bolaget inrättat ett incitamentsprogram där vissa av de optioner som tilldelats inom ramen för programmet kan utnyttjas från den första dagen för handel i Bolagets aktier och vissa optioner kan utnyttjas från den dag som infaller 24 månader efter den första dagen för handel. Detta utgör en avvikelse från punkten 97 i Koden. Skälet till avvikelsen från Koden är att programmet utarbetats innan beslut fattats om Bolagets notering på Nasdaq First North Premier och att villkoren därför bestämts i enlighet med marknadspraxis för privata bolag på Malta.

Maltesisk lagstiftning, stiftelseurkund och bolagsordning

Koncernens och Bolagets verksamhet bedrivs i huvudsak under maltesisk rätt, och styrs primärt av den maltesiska aktiebolagslagen (eng. *Maltese Companies Act*) 1995 kapitel 386 och Bolagets stiftelseurkund och bolagsordning.

Följande är en sammanfattning av Bolagets aktieägares rättigheter baserad på gällande maltesisk rätt och Bolagets stiftelseurkund och bolagsordning. Sammanfattningen är inte och är inte avsedd att vara, en komplett analys av maltesisk bolagsrätt.

Verksamhetsföremål

Enligt avsnitt 4 i Bolagets stiftelseurkund anges, bland annat, att Bolagets verksamhetsföremål är att agera som ett holdingbolag och investera, teckna, förvärva, äga,

avyttra och i övrigt handla i alla slags värdepapper såsom aktier, andelar, investeringar/ägarintressen, skuldinstrument i bolag, liknande juridiska personer eller partnerskap, joint ventures eller verksamheter. Enligt Bolagets verksamhetsföremål ska Bolaget vidare förvärva, äga och förvalta, genom sådant rättsligt förfarande som står till buds, fast och lös egendom såsom varumärken, patent och andra immateriella rättigheter samt fastigheter.

Aktier

Bolagets bolagsordning anger att Bolagets aktier kan dematerialiseras och registreras hos en central värdepappersförvarare i Malta, Sverige och/eller där det är tillåtet enligt tillämplig lag. Bolagets centrala värdepappersförvarare är Malta Stock Exchange Central Securities Depository och Euroclear Sweden är svensk central värdepappersförvarare, i syfte att möjliggöra handel, hantering och reglering av Bolagets aktier i Sverige när aktierna har noterats på Nasdaq First North Premier.

Bolaget ska föra förteckning över eventuella teckningsoptioner och registrera information avseende utgivandet av teckningsoptioner, namn och adress på innehavaren av sådana teckningsoptioner, uppgifter om antal aktier som innehavarna av teckningsoptionerna är berättigade till och datum för utgivandet och när optionen löper ut. Så snart en innehavare av teckningsoptioner utövar sin rätt att teckna aktier, ska vederbörliga ändringar göras i förteckningen. Bolaget ska även föra företeckningar över andra värdepapper på samma sätt som för teckningsoptioner.

Bolagsstämmor

Enligt artiklarna 53–55 i Bolagets bolagsordning ska ordinarie bolagsstämma hållas en gång om året vid den tidpunkt och på den plats som styrelsen finner lämplig. Alla bolagsstämmor utöver den ordinarie bolagsstämman är extra bolagsstämmor. Styrelsen kallar till bolagsstämma. En eller flera aktieägare som representerar minst tio procent av Bolagets röstberättigade aktiekapital kan begära att styrelsen kallar till bolagsstämma.

En ordinarie bolagsstämma anses inte vara behörigen sammankallad såvida inte kallelse skickas till alla som är berättigade att delta minst tjugo dagar innan bolagsstämman. För extra bolagsstämmor kan kallelsetiden under vissa förutsättningar förkortas. Kallelse till bolagsstämma ska innehålla: datum, tid och plats för bolagsstämman tillsammans med dagordning; en beskrivning av de åtgärder aktieägare ska vidta för att kunna utöva sina rättigheter som aktieägare inklusive vissa rättigheter som står till buds enligt Bolagets bolagsordning; information om relevant avstämningsdag tillsammans med en förklaring om att endast de

aktier som är införda i aktieboken på avstämningsdagen har rätt att delta vid och rösta på bolagsstämman; en kort beskrivning av var och hur de dokument som ska behandlas på bolagsstämman, inklusive årsredovisningen vid ordinarie bolagsstämma, kan erhållas.

Under en sammanhängande period om minst tjugoen dagar innan bolagsstämman ska Bolaget på sin hemsida hålla minst följande handlingar tillgängliga: en kopia av kallelsen; det sammanlagda antalet aktier och röster i bolaget per kallelsedagen; de dokument som ska behandlas på bolagsstämman; fullständiga beslutsförslag eller, när fullständigt beslutsförslag inte finns, en förklaring av frågan och varför den tagits upp på agendan; samt, om tillämpligt, fullmaktsformulär.

Aktieägare som ensam eller tillsammans med andra äger minst fem procent av rösterna i Bolaget får föreslå styrelsen att i dagordningen inkludera beslutspunkter, under förutsättningen att sådana förslag följs av en förklaring eller utkast till beslut. Sådana förslag skall lämnas till styrelsen minst fyrtiosex dagar innan det datum som anges för bolagsstämman.

Inga beslut på bolagsstämma kan fattas om inte ett kворum om minst 51 procent av aktierna och rösterna finns representerade på bolagsstämman. Har sådant kворum inte uppnåtts inom 30 minuter från utsatt tid för bolagsstämman, får styrelsen besluta att skjuta upp bolagsstämman till en annan tidpunkt som bestäms av styrelsen. Har kворum inte uppnåtts inom 30 minuter från sådan ny utsatt tid för bolagsstämman, ska de närvarande aktieägarna anses utgöra kворum. Styrelsens ordförande agerar som ordförande på bolagsstämman.

Ordinära beslut fattas med en majoritet om över 50 procent av representerade och röstberättigade aktier. Extraordinära beslut fattas med en majoritet om minst 75 representerade och röstberättigade aktier och minst 51 procent av samtliga aktier i Bolaget. Förutom vad som angivits ovan krävs majoritet om 75 procent vid beslut om ändring av Bolagets stiftelseurkund eller bolagsordning, likvidering av Bolaget eller om det annars krävs enligt lag eller Bolagets bolagsordning.

Förändringar i aktiekapital

Om det finns olika aktieslag i Bolaget kan rättigheterna för varje aktieslag (om inte annat anges i villkoren för aktierna) ändras eller upphävas (även om Bolaget befinner sig i rekonstruktion eller annat insolvensförfarande) förutsatt att minst 75 procent av ägare till aktier av det aktuella aktieslaget godkänner en sådan förändring i skrift eller vid en särskild bolagsstämma för sådana aktieägare.

Bolagets aktieägare kan besluta att förändra Bolagets aktiekapital genom att emittera nya aktier. Förutom sådana förändringar av aktiekapitalet som sker med stöd av bemyndigande till styrelsen att emittera nya värdepapper som ligger inom gränsen för det tillåtna antalet aktier (se "Bemyndigande" under avsnittet "Aktieäggande och aktiekapital"), kan sådana beslut om ändringar av aktiekapitalet fattas om det godkänts av aktieägare som sammanlagt innehar minst 75 procent av aktierna och rösterna och minst 51 procent av alla röstberättigade aktier i Bolaget.

Bolagets bolagsordning tillåter också att Bolaget minskar aktiekapitalet genom att dra in aktier som, vid tidpunkten för beslutet, inte har tecknats eller där det avtalats om teckning. Vidare kan Bolagets aktier, i enlighet med bestämmelserna i Bolagets stiftelseurkund, och efter bolagsstämmobeslut med kvalificerad majoritet, delas upp i aktier med lägre nominellt värde och ett beslut om uppdelning kan innebära att de nya aktierna har olika rättigheter.

Aktieägarna i Bolaget kan också med beaktande av villkoren i bolagsordningen och i övrigt tillämplig och gällande lag reducera Bolagets aktiekapital, överkursfond eller annan icke-utdelningsbar reserv.

Rättigheter som tillkommer nyemitterade aktier

Bolaget kan, utan att påverka några särskilda rättigheter som tillkommer redan existerande aktieägare eller aktieslag, ge ut nya aktier med särskilda rättigheter eller begränsningar, inklusive preferensaktier. Beslut om nyemission kan fattas genom ordinärt bolagsstämmobeslut eller, under vissa förutsättningar, av styrelsen.

Nyemission av aktier genomförs i enlighet med artikel 88 i den maltesiska aktiebolagslagen. Enligt Bolagets bolagsordning ska vid nyemission aktierna först erbjudas befintliga aktieägare i förhållande till den andel av aktiekapitalet de redan innehar. Först efter att aktieägare med sådan företrädesrätt har tackat ja eller nej till att teckna aktier kan aktier som inte tecknats med företrädesrätt erbjudas allmänheten. Beslut om avvikelse från företrädesrätten fattas genom ett extraordinärt beslut eller av styrelsen, förutsatt att styrelsen erhållit ett bemyndigande att fatta beslut om nyemission med avvikelse från aktieägares företrädesrätt. Företrädesrätten gäller inte vid apportemission.

Minoritetsskydd

Den maltesiska aktiebolagslagen ger aktieägare ett antal rättigheter för att skydda mot missbruk från andra aktieägare eller styrelsemedlemmar, av vilka särskilt följande ska noteras:

- aktieägare som ensam eller tillsammans med andra innehar minst tio procent av det fullt betalda aktiekapitalet i Bolaget har rätt att begära att bolagsstämma hålls,
- Bolaget, eller aktieägare på Bolagets vägnar, har rätt att begära att en domstol fattar beslut för att komma tillrätta med orättvisa, förtryck eller diskriminering som en eller flera aktieägare utsätts för (sådana beslut kan exempelvis vara beslut om att Bolagsstämma eller styrelsemöte ska hållas, att Bolaget ska upphöra med ett visst förfarande eller att Bolaget ska likvideras),

- rätten att ansöka om att Bolagets likvidation, under förutsättning att det finns rättslig grund, vilket bland annat innefattar att bolaget befinner sig på obestånd eller liknande omständigheter av tillräckligt allvarlig grad,
- rätten att begära att en domstol tillsätter en styrelseledamot om antalet styrelseledamöter är färre än vad lagen föreskriver eller att en domstol tillsätter en revisor om det finns en vakans, och
- rätten till viss information och rätten till att rösta i varje fråga om viss omvandling eller viss sammanslagning av Bolaget.

Det bör även noteras att det inte finns några obligatoriska minoritetsskyddsregler avseende styrelsens sammansättning. Aktier kan dock delas in i olika aktieslag och ett aktieslag kan ges rätten att utse ett antal styrelseledamöter. Bolagets nuvarande bolagsordning innehåller ingen beskrivning av olika aktieslag och styrelsen tillsätts och avsätts genom ordinärt beslut.

Val och entledigande av styrelseledamöter

Enligt artikel 137 i den maltesiska aktiebolagslagen ska ett publikt bolag ha åtminstone två styrelseledamöter. Styrelsen väljs på individuell basis med stöd av enkel majoritet på ordinarie bolagsstämma.

Mandattiden för styrelseledamöter och ledande befattningshavare i Bolaget löper från slutet av årsstämman intill slutet av årsstämman påföljande år, om inte annan mandatperiod bestämts eller om en sådan befattningshavare avträder sitt uppdrag eller annars avsätts från sin post. Styrelseledamöter och ledande befattningshavare kan omväljas under en period upp till tre år. Bortsett från styrelseledamöter vars mandatperiod löpt ut och därför är berättigade att väljas på nytt, ska styrelseledamöter, för att kunna väljas, vara nominerade i enlighet med bolagsordningen.

Styrelsens ordförande får inte samtidigt vara Bolagets VD eller ingå i Bolagets ledning.

Bolagsstämman kan med stöd av enkel majoritet, och förutsatt att den berörda styrelseledamoten haft tillfälle att yttra sig, besluta om att entlediga en styrelseledamot innan dess mandatperiod löpt ut, i enlighet med artikel 140 i den maltesiska aktiebolagslagen. Vidare ska en styrelseledamot avgå om: han eller hon avträder uppdraget i förtid; han eller hon uteblir från sex styrelsesammanträden utan godtagbara skäl; han eller hon är förbjuden enligt lag att inneha posten som styrelseledamot; han eller hon annars på grund av lag upphör att vara styrelseledamot; eller om han eller hon inte är mentalt tillförlitlig eller blir dömd för brott som har fängelse i straffskalan eller går i personlig konkurs.

Valberedning

Årsstämman 2018 beslutade om följande reglering avseende valberedning.

Valberedningen ska bestå av fem ledamöter.

Styrelseordföranden ska kontakta de fyra röstmässigt största aktieägarna baserat på Euroclear Sweden AB:s förteckning över registrerade aktieägare per den sista bankdagen i augusti, eller som annars kan identifieras som en av de fyra största aktieägarna. De fyra största aktieägarna ska erbjudas möjlighet att utse varsin representant, att jämte en av de styrelseledamöter som är oberoende i förhållande till Bolagets ledning utgöra valberedning. Om någon av dessa aktieägare väljer att avstå från sin rätt att utse en representant övergår rätten till den aktieägare som, efter dessa aktieägare, har det största aktieägandet. Valberedningens mandattid löper fram till att en ny valberedning utsetts.

Ordförande i valberedningen ska, om inte ledamöterna enas om annat, vara den ledamot som röstmässigt representerar den största aktieägaren. Styrelseledamot ska dock inte vara valberedningens ordförande. Majoriteten av valberedningens ledamöter ska vara oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen. Verkställande direktören eller annan person från bolagsledningen ska inte vara ledamot av valberedningen. Minst en av valberedningens ledamöter ska vara oberoende i förhållande till den i bolaget röstmässigt största aktieägaren eller grupp av aktieägare som samverkar om Bolagets förvaltning. Styrelseledamöter ska inte utgöra en majoritet av valberedningens ledamöter. Om mer än en styrelseledamot ingår i valberedningen får högst en av dem vara beroende i förhållande till Bolagets större aktieägare.

Styrelseordföranden ska kalla till valberedningens första möte. Arvode ska inte utgå till valberedningens ledamöter. Vid behov ska Bolaget svara för skäliga kostnader för externa konsulter som av valberedningen bedöms nödvändiga för att valberedningen ska kunna fullgöra sitt uppdrag.

Sammansättningen av valberedningen ska offentliggöras genom separat pressmeddelande så snart valberedningen utsetts och senast sex månader före årsstämman. Informationen ska även återfinnas på Bolagets webbplats, där det även ska anges hur aktieägare kan lämna förslag till valberedningen. Ledamot i valberedningen ska ställa sin plats till förfogande om aktieägaren som utsett denne ledamot inte längre är en av de fyra största aktieägarna, varefter ny aktieägare i storleksmässig turordning ska erbjudas möjlighet att utse ledamot, dock behöver endast tio aktieägare i turordning tillfrågas. Om inte särskilda skäl föreligger ska dock inga förändringar ske i valberedningens sammansättning om endast mindre förändringar i röstetal ägt rum eller förändringen inträffar senare än tre månader före årsstämman. Om en ledamot av valberedningen självmant avgår från uppdraget innan dess arbete är avslutat ska den aktieägare som utsåg den avgående ledamoten utse en efter-

trädare, förutsatt att aktieägaren fortfarande är en av de fyra röstmässigt starkaste ägarna som är representerade i valberedningen. Valberedningen har rätt att om så bedöms lämpligt adjungera ledamot som utses av aktieägare som efter det att valberedningen konstituerats kommit att ingå bland de fyra aktieägare som har de största aktieinnehaven i Bolaget och som inte redan är representerad i valberedningen. Sådan adjungerad ledamot deltar inte i valberedningens beslut.

Valberedningens uppgift ska vara att inför årsstämma förlägga förslag avseende antal styrelseledamöter, arvode till styrelseordförande, andra styrelseledamöter och revisor, eventuell ersättning för utskottsarbete, styrelseledamöter och styrelseordförande, principer för utseende av valberedning, ordförande på årsstämma och val av revisorer.

Valberedningens förslag ska presenteras i kallelsen till årsstämman och på Bolagets webbplats. I anslutning till att kallelse till årsstämma utfärdas ska valberedningen på Bolagets webbplats lämna ett motiverat yttrande beträffande sitt förslag till styrelse. I övrigt ska även valberedningen fullgöra de uppgifter som ankommer på valberedningen i enlighet med från tid till annan gällande svensk kod för bolagsstyrning.

Beslutet om valberedning gäller tills vidare.

Vinstutdelning

Beslut om vinstutdelning fattas på ordinarie bolagsstämma, men får inte överstiga det belopp som rekommenderas av styrelsen. Ingen utdelning får betalas om det inte finns utdelningsbara medel. Beslut får fattas om extrautdelning. Innan styrelsen lämnar en rekommendation om utdelning, kan styrelsen fatta beslut om att avsätta medel till reservfonder eller att konsolidera vinsten.

Begäran om betalning och återkallelse av aktier

Bolaget kan från tid till annan begära betalning i fråga om aktier där det överenskommit om stegvis avbetalning. Om en aktieägare inte betalar i enlighet med en sådan begäran kan aktien återkallas.

Styrelseledamöters ansvar

Styrelseledamöterna i Bolaget har ett antal skyldigheter och ansvarsområden vilka generellt kan sammanfattas som:

- allmänna skyldigheter såsom lojalitetsplikt och vårdnadsplikt i den utsträckning som rimligen kan förväntas av en styrelseledamot, som ska utövas på ett sådant sätt att personen iakttar:
 - (i) den vetskap, expertis och kunskap som rimligen kan förväntas av en motsvarande person som utövar liknande funktioner som de som anförtröts en styrelseledamot, och
 - (ii) den faktiska vetskap, expertis och kunskap som styrelseledamoten innehar.

- lagstadgade administrativa skyldigheter, såsom skyldigheter att föra protokoll och vidta andra administrativa åtgärder samt skyldigheter hänförliga till styrelsemöten och bolagsstämmor.

Den maltesiska aktiebolagslagen ger ytterligare exempel på hur styrelseledamöter ska agera beroende på vilken situation det gäller.

Vid försummelse av sina skyldigheter har styrelseledamöterna ett solidariskt ansvar. Om vissa uppgifter har delegerats till en eller flera styrelseledamöter ska dock enbart denne eller dessa hållas ansvariga. Vidare ska en styrelseledamot inte hållas ansvarig för andra styrelseledamöters agerande om styrelseledamoten visar att:

- styrelseledamoten inte var medveten om försummelsen när försummelsen inträffade och att styrelseledamoten, när denne fick kännedom om händelsen, skriftligen delgav övriga styrelseledamöter sin avvikande mening, och
- att om styrelseledamoten kände till att övriga styrelseledamöter avsåg att försumma sina skyldigheter, denne vidtog alla rimliga åtgärder för att förhindra försummelsen.

Vid försummelse vid utförandet av skyldigheter kan styrelseledamotens ansvar innefatta exempelvis viten utfärdade av det maltesiska bolagsverket (eng. *Registrar of Companies*) eller skadestånd. Vid överträdelse av den maltesiska aktiebolagslagen kan styrelseledamöter även göra sig skyldiga till brott vilket kan leda till böter och/eller fängelse. Sådant ansvar kan även aktualiseras exempelvis vid överträdelse av skattelagstiftning eller penningtvättslagstiftning. Vidare kan särskild skattelagstiftning (såsom den maltesiska socialförsäkringslagen, inkomstskattelagen och mervärdesskattelagen) ålägga styrelseledamöter ett personligt ansvar för vissa skulder som normalt ska betalas av Bolaget.

Enligt den maltesiska aktiebolagslagen ska varje bestämmelse som befriar en styrelseledamot för oaktsamma handlingar eller ett överskridande av styrelseledamotens skyldigheter förklaras ogiltig även om bestämmelsen återfinns i ett personligt avtal, i stiftelseurkunden eller i bolagsordningen. Trots det generella förbudet mot sådana föreskrifter får Bolaget hålla en styrelseledamot skadelös mot ansvar som styrelseledamoten ådrog sig när denne försvarat sig i domstol, och där domstolens beslut varit till styrelseledamotens fördel. Detta förhållande hindrar inte att bolaget eller styrelseledamöterna själva skaffar och upprätthåller försäkring i förhållande till sådant ansvar.

Ersättning till styrelsen

Enligt artikel 118 i Bolagets bolagsordning ska den maximala summan av den årliga ersättningen till styrelseledamöterna beslutas med enkel majoritet på ordinarie bolagsstämma. För det fall styrelseledamoten är anställd i Bolaget ska den lön som utgår för anställningen inte inräknas i ersättningen som utgår för styrelsearbetet. Ersättning får

vidare utgå för arbete i kommittéer eller arbetsgrupper om sådant arbete faller utanför ramen för styrelseledamotens ordinarie sysslor i egenskap av styrelseledamot. Sådan ersättning får inte överstiga den maximala ersättning som bestäms av stämman.

Rapportering av innehav

Eftersom Nasdaq First North Premier inte är en reglerad marknad finns ingen skyldighet, enligt direktiv 2004/109/EG, såsom det implementerats i maltesisk rätt, för aktieägare (som inte är närstående till Bolaget) att meddela sina respektive aktieinnehav till Bolaget eller någon myndighet.

Fördelning av tillgångar vid likvidation

Bolaget kan likvideras frivilligt eller genom domstolsbeslut. Varje styrelseledamot, fordringsägare eller aktieägare kan ansöka i domstol om att Bolaget ska likvideras under de förutsättningar som anges i den maltesiska aktiebolagslagen och om förutsättningar för likvidation föreligger.

Vid likvidation av Bolaget ska dess tillgångar och egendom delat ut för att täcka dess skulder. Ett eventuellt överskott ska sedan fördelas mellan aktieägarna i förhållande till deras respektive innehav av fullt betalda aktier. Vid frivillig likvidation ska inget vederlag utgå till en likvidator om inte beslut om vederlag fattas på bolagsstämma.

AKTIEÄGANDE OCH AKTIEKAPITAL

AKTIERNA OCH AKTIEKAPITALET

Bolagets stiftelseurkund ger utrymme för ett aktiekapital om maximalt 150 000 000,12 EUR som kan vara fördelat på maximalt 75 000 000 060 aktier med ett nominellt värde om 0,002 EUR. Per dagen för detta Prospekt uppgår det utgivna aktiekapitalet till 49 134,6 EUR fördelat på 24 567 300 utgivna och fullt betalda aktier med ett nominellt värde om 0,002 EUR. Det finns endast ett aktieslag i Bolaget.

Aktierna i Bolaget är utfärdade i enlighet med maltesisk rätt och är denominerade i EUR. Aktierna är fullt betalda och fritt överlåtbara. Bolagets aktier är registrerade i ett avstämningsregister i enlighet med lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument och maltesiska Financial Markets Act, kapitel 345. Detta avstämningsregister och Bolagets aktiebok förs av värdepapperscentralen Euroclear Sweden AB (Box 191, 101 23 Stockholm, Sverige). Inga aktiebrev har utfärdats för Bolagets aktier. Aktierna kommer efter Erbjudandet att handlas i SEK på Nasdaq First North Premier och har ISIN-kod MT0001390104.

Värdepapperen är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningskyldighet. Det har inte heller förekommit offentliga uppköpserbjudanden om emittentens aktier under den period som omfattas av den historiska finansiella informationen.

VISSA RÄTTIGHETER FÖRENADE MED AKTIERNA

Rösträtt

Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Företrädesrätt till nya aktier

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittnings-emission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen om inte beslut fattas att avvika från företrädesrätten. Enligt Bolagets bolagsordning kan nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler emitteras med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

Samtliga aktier har lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuellt överskott i händelse av likvidation. För ytterligare information se vidare avsnittet "Aktieäggande och aktiekapital – Utdelning och utdelningspolicy".

HISTORISKT AKTIEKAPITAL

Nedanstående tabell sammanfattar den historiska utvecklingen för Bolagets aktiekapital och antal aktier sedan Bolagets bildande.

År	Händelse	Förändring i antalet aktier	Totalt antal aktier	Förändring i aktiekapital (EUR)	Aktiekapital (EUR)	Nominellt värde (EUR)
2017	Nybildning	176 971	176 971	47 782,17	47 782,17	0,27
2018	Nyemission ¹⁾	5 009	181 980	1 352,43	49 134,6	0,27
2018	Aktiesplit	24 385 320	24 567 300	–	49 134,6	0,002
2018	Nyemission i samband med erbjudandet ²⁾	13 333 333	37 900 633	26 666,67	75 801,27	0,002

1) Av de sammanlagt 5 009 nyemitterade aktierna emitteras 1 707 aktier till en kurs om 601,74 EUR per aktie, 84 aktier till en kurs om 620,27 EUR per aktie och återstående 3 218 aktier till en kurs om 332,98 EUR per aktie.

2) Styrelsen i Bolaget avser, med stöd av det bemyndigande som framgår av Bolagets bolagsordning, besluta om nyemission av högst 15 384 615 aktier i samband med Erbjudandet. Aktiekapitalets förändring har angivits under antagandet att Erbjudandet blir fulltecknat med ett erbjudandepris i mitten på prisintervallet.

UTSPÄDNING

Nyemissionen i samband med Erbjudandet kommer medföra att antalet aktier i Bolaget kommer vara högst 39 951 915 aktier, vilket motsvarar en utspädning om högst 38,5 procent, förutsatt att Erbjudandet fulltecknas.

BEMYNDIGANDE

Enligt bestämmelserna i den maltesiska aktiebolagslagen har styrelsen i enlighet med Bolagets bolagsordning bemyndigats att emittera aktier, teckningsoptioner eller konvertibler i följande fall:

- upp till det maximala aktiekapitalet i Bolaget (150 000 000,12 EUR) vid en offentlig marknadsintroduktion,
- vid ett eller flera tillfällen inom ramen för incitamentsprogram upp till ett maximalt antal om 736 695 aktier, eller andra värdepapper som kan konverteras till aktier,
- för att fullgöra betalning vid förvärv av tillgångar av Bolaget eller något av dess dotterbolag, upp till ett maximalt antal om 7 366 815 aktier eller värdepapper som kan konverteras till aktier, förutsatt att Bolaget vid emissionstillfället värderas till minst 110 000 000 EUR, och
- konvertibler eller andra aktierelaterade värdepapper som refinansiering eller återbetalning av Bolagets skulder upp till maximalt antal om 9 259 380 aktier, förutsatt att Bolaget vid emissionstillfället värderas till minst 110 000 000 EUR.

Bemyndigandet gäller i fem år från registreringsdatumet för bolagsordningen (den 18 maj 2018) och Bolaget kan med enkel majoritet vid Bolagsstämman besluta att förlänga bemyndigandet med fem år i taget.

ÄGARSTRUKTUR FÖRE OCH EFTER ERBJUDANDET

I nedanstående tabell visas aktieägandet i Bolaget per dagen för detta Prospekt och omedelbart efter Erbjudandets genomförande (under de förutsättningar som anges och med ett antagande om ett slutligt pris i Erbjudandet motsvarande mittpunkten i prisintervallet, dvs. 30 SEK). Bolaget har, per dagen för Prospektet 56 aktieägare. För ytterligare information, se avsnittet "Övrigt" i delårsrapporten för perioden 1 januari – 31 mars 2018 som inkluderas i detta Prospekt (skillnaderna i aktieägarande mellan nedanstående tabell och informationen i delårsrapporten beror på att aktieägandet i Bolaget förändrats mellan 31 mars och dagen för Prospektet). För information om styrelse och lednings aktieinnehav, se avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor". Alla Säljande Aktieägare kan nås via Bolagets adress: C/O Raketech Group Holding plc, 6, Paceville Avenue, St. Julians STJ 3109, Malta.

Aktieägare	Aktieinnehav före erbjudandet		Efter Erbjudandet (förutsatt att Erbjudandet fulltecknas)		Efter Erbjudandet (förutsatt att Erbjudandet fulltecknas och övertilldelningsoptionen utnyttjas fullt ut)	
	Antal aktier	Andel	Antal aktier	Andel	Antal aktier	Andel
Tobias Persson Rosenqvist ¹⁾	7 557 975	30,8 %	5 895 225	15,6 %	4 706 465	12,4 %
Erik Skarp ²⁾	3 353 265	13,6 %	3 353 265	8,8 %	3 115 513	8,2 %
Johan Svensson ³⁾	3 174 930	12,9 %	3 174 930	8,4 %	2 937 178	7,7 %
Reine Beck ⁴⁾	1 544 940	6,3 %	1 544 940	4,1 %	1 409 082	3,7 %
Marcus Ingemansson	1 544 940	6,3 %	1 127 810	3,0 %	991 952	2,6 %
Philip Sirbäck ⁵⁾	1 105 785	4,5 %	1 105 785	2,9 %	980 116	2,6 %
AD94 Holding AB ⁶⁾	944 460	3,8 %	944 460	2,5 %	835 774	2,2 %
Kristian Svensson ⁷⁾	789 750	3,2 %	742 370	2,0 %	650 666	1,7 %
Magne Steier ⁸⁾	755 325	3,1 %	755 325	2,0 %	667 014	1,8 %
Michael Holmberg ⁹⁾	591 030	2,4 %	591 030	1,6 %	591 030	1,6 %
Martin Larsson ¹⁰⁾	361 665	1,5 %	325 505	0,9 %	325 505	0,9 %
Bengt Sonnert	226 260	0,9 %	90 510	0,2 %	90 510	0,2 %
Mark Zerafa	182 520	0,7 %	146 020	0,4 %	146 020	0,4 %
Övriga aktieägare ¹¹⁾	2 434 455	9,9 %	2 434 455	6,4 %	2 434 455	6,4 %
Nya aktieägare	–	–	15 669 003	41,3 %	18 019 353	47,5 %
Totalt	24 567 300	100,0 %	37 900 633	100,0%	37 900 633	100,0%

1) Tobias Persson Rosenqvist äger sina aktier i Bolaget genom Caramera AB och kapitalförsäkring i Swiss Life (Liechtenstein) AG.

2) Erik Skarp äger sina aktier i Bolaget genom Light Showdown Ltd.

3) Johan Svensson äger sina aktier i Bolaget genom Akterbog Ltd.

4) Reine Beck äger sina aktier i Bolaget via Netfactor AB.

5) Philip Sirbäck äger sina aktier i Bolaget genom Lunnfästet Förvaltning AB eller Videnor Ltd.

6) AD94 Holding AB ägs av David Hjelmstom och Andreas Johannesson.

7) Kristian Svensson äger sina aktier i Bolaget genom Hibbe Venture Capital Ltd.

8) Magne Steier äger sina aktier i Bolaget genom Duke Technologies Ltd.

9) Michael Holmberg äger sina aktier i Bolaget genom Tamiho Invest Ltd.

10) Martin Larsson äger sina aktier i Bolaget genom LM Online Trading Ltd.

11) Utgörs av 42 aktieägare som var för sig äger mellan 0,01% och 1,50% av Bolagets aktier.

ÖVERENSKOMMELSER MELLAN NUVARANDE AKTIEÄGARE

Bolagets aktieägare har ingått ett aktieägaravtal. Avtalet tecknades den 1 januari 2017 och reglerar bland annat Bolagets styrning, principer för finansiering, medsäljplikt (eng. *drag along*), medsälj rätt (eng. *tag along*) samt utträde ur bolaget. Aktieägaravtalet kommer att upphöra innan första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier. Förutom aktieägaravtalet finns det inte, såvitt styrelsen i Bolaget känner till, några aktieägaravtal, andra överenskommelser eller motsvarande mellan aktieägare i Bolaget som syftar till gemensamt inflytande över Bolaget. Styrelsen i Bolaget känner inte heller till några andra överenskommelser eller motsvarande som kan leda till att kontrollen över Bolaget förändras.

UTDELNING OCH UTDELNINGSPOLICY

Allmänt

För räkenskapsåren som slutade den 31 december 2015, 2016 och 2017 har ingen utdelning lämnats.

Aktieägare har rätt till framtida utdelning förutsatt att bolagsstämman fattar beslut därom. Samtliga aktier har lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuellt överskott i händelse av likvidation.

Beslut om vinstutdelning fattas av bolagsstämman. Samtliga aktieägare som är registrerade i den av Euroclear Sweden förda aktieboken på den avstämningsdag som beslutats av bolagsstämman är berättigade till utdelning.

Utdelningspolicy

Koncernen verkar inom en växande marknad som genomgår konsolidering, och för att kapitalisera på detta, avser Koncernen därför att prioritera tillväxt genom bland annat fortsatt förvärsaktivitet. Framtida utdelningar kommer ske efter bedömning av Koncernens övergripande finansiella ställning, tillväxtutsikter, lönsamhet, möjlighet till förvärv och kassaflöden.

Legala och regulatoriska krav

Bolaget får endast genomföra en utdelning i den mån fritt eget kapital finns tillgängligt, innebärande att det efter utdelningen måste finnas full täckning för Bolagets bundna egna kapital och icke-utdelningsbara reserver (dvs. att det bokförda värdet av tillgångarna ska uppgå till minst det bundna egna kapitalet tillsammans med eventuella avsättningar och skulder efter utdelningen).

Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

Utdelningen utbetalas normalt till aktieägarna genom Euroclear Sweden som ett kontant belopp per aktie, men kan också utbetalas i form av apportegendom. Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear Sweden kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet. Sådan fordran är föremål för en tolvårig preskriptionstid. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget. Bolaget fastställer utdelning i EUR. Betalning av utdelningar kommer därför företrädesvis att betalas ut i EUR, förutsatt att EUR kan tas emot på aktieägarens avkastningskonto. Om aktieägare inte kan ta emot EUR på sitt avkastningskonto kommer utbetalningar av utdelningar att göras i svenska kronor, efter valutaväxling av Euroclear Sweden eller Bolaget. Aktieägare med förvaltarregistrerade aktier ska kontakta sina förvaltare angående valutan för utbetalning av utdelning.

Det finns inga restriktioner avseende rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige eller Malta. Betalningar till aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är däremot normalt föremål för svensk kupongskatt, se vidare avsnittet "Vissa skattefrågor i Sverige och Malta".

LEGALA FRÅGOR OCH KOMPLETTERANDE INFORMATION

STIFTANDE OCH BOLAGSFORM

Bolaget är ett publikt aktiebolag som bildades och registrerades i Malta i enlighet med den maltesiska aktiebolagslagen den 29 september 2016. Bolagets bestånd är inte begränsat i tiden. Bolagets registrerade namn är Raketech Group Holding plc och dess handelsbeteckning är Raketech. Bolaget har sitt registrerade säte i St. Julians, Malta och dess organisationsnummer är C77421. Bolaget bedriver sin verksamhet i enlighet med maltesisk rätt och den maltesiska aktiebolagslagen. Före Erbjudandet har Bolagets aktier inte varit noterade och det finns för närvarande ingen publik marknad för aktierna.

KONCERNSTRUKTUR

Bolaget är moder- och holdingbolag för det helägda och verksamhetsdrivande dotterbolaget Raketech Group Ltd (organisationsnummer C48831), som i sin tur är moderbolag till det helägda dotterbolaget Enovator Online Media Ltd (organisationsnummer C34309). Vidare äger Raketech Group Ltd 50,1 % av aktierna i TV Sports Guide Ltd (tidigare Turtle Gaming Group Ltd, organisationsnummer C73311) och 51% av aktierna i Shogun Media Ltd (organisationsnummer C86220). Alla koncernbolag har bildats och registrerats i Malta enligt maltesisk rätt och bedriver sin verksamhet i enlighet med maltesisk rätt. Raketech Group Ltd bildades den 5 februari 2010 och Enovator Online Media Ltd, TV Sports Guide Ltd och Shogun Media Ltd bildades den 19 juni 2004, den 1 december 2015 respektive den 14 maj 2018. Enovator Online Media Ltd och TV Sports Guide Ltd (dåvarande Turtle Gaming Group Ltd) förvärvades av Bolaget under 2017. Sedan förvärven har verksamheterna i Enovator Online Media Ltd och TV Sports Guide Ltd successivt överförts till Raketech. För att i framtiden genomföra delar av den lansering av TVmatchen på nya marknader genom en joint venture med grundarna till TVmatchen (som beskrivs i avsnittet "Verksamhetsbeskrivning – Styrkor och konkurrensfördelar – Stark historik av strategiska förvärv") har 49,9% av aktierna i TV Sports Guide Ltd överlåtits till Agonas AB, som ägs av grundarna till TVmatchen, per den 28 maj 2018 till en köpeskilling om 599 EUR (motsvarande kvotvärdet för de överlåtna aktierna). För de lanseringar av TVmatchen som genomförs inom ramen för TV Sports Guide Ltd kommer resultatet att fördelas mellan ägarna av TV Sports Guide Ltd i enlighet med deras respektive aktieäggande (dvs. Bolaget kommer att erhålla 50,1% av resultatet). Aktierna i Shogun Media Ltd förvärvades under 2018 och Bolaget kommer i Shogun Media Ltd att genomföra PPC-satsningar tillsammans med Upside Media Ltd (som äger 49% av aktierna i Shogun Media Ltd). Enovator Online Media Ltd bedriver, per dagen för detta Prospekt, verksamhet endast i begränsad utsträckning. Framöver förväntar sig Raketech att viss

avgränsad verksamhet, såsom satsningar på nya produkter eller marknader, kan komma att bedrivas även i Enovator Online Media Ltd.

NÄRSTÅENDETRANSAKTIONER

Martin Larsson anlitas som CPO i Bolaget via LM Online Trading Limited (som är ett av Martin Larsson helägt bolag). LM Online Trading Limited är också aktieägare i Bolaget. Under räkenskapsåret 2017 fakturerades Bolaget 134 419 EUR, inklusive utlägg och resekostnader, för arbetet som CPO. Den månatliga grundersättningen är 9 583 EUR per månad. Konsultavtalet löper på obestämd tid med tre månaders ömsesidig uppsägningstid.

Styrelseordföranden Christian Lundberg har, utöver och vid sidan av sin roll som styrelseordförande, haft ett konsultuppdrag för Bolaget för vilket han erhållit ersättning utöver sitt styrelsearvode. De konsulttjänster som utförts innefattar bland annat ledarskapscoaching för Bolagets ledning, särskilt den verkställande direktören, och liknande operativt stöd till Bolaget. Under räkenskapsåret 2017 fakturerades Bolaget 51 512 EUR för dessa tjänster. Christian Lundbergs konsultuppdrag inleddes innan uppdraget som styrelseordförande i Bolaget och avslutades i februari 2018.

Styrelseledamoten Johan Svensson anlitas som CCO genom ett konsultavtal med Akterbog Limited. Under räkenskapsåret 2017 fakturerades Bolaget 366 078 EUR för dessa tjänster.

Raketechs verksamhet bedrivs i lokaler som hyrs av Bethard Group Ltd och Raketech har därför ingått ett avtal med Bethard Group Ltd varigenom hyreskostnaderna fördelas mellan bolagen i proportion till utnyttjandet av lokalerna. För räkenskapsåret 2017 uppgår hyran, vid tillämpning av kostnadsdelningsavtalet, till 206 990 EUR. Bethard Group Ltd är före Erbjudandet ett systerbolag till Bolaget, och styrelseledamoten Erik Skarp och styrelseledamoten och CCO Johan Svensson är VD respektive styrelseledamot i Bethard Group Ltd.

Den 1 januari 2017 ingick aktieägarna i Raketech ett aktieägaravtal. Avtalet kommer upphöra i samband med noteringen. Se för vidare information "Aktieäggande och aktiekapital – Överenskommelser mellan nuvarande aktieägare" ovan.

Bolaget tog, per den 20 december 2016, över tillgångar och skulder hörande till dess verksamhet genom en inkråmsöverlåtelse från Gormadan Solution Ltd (som var ett tidigare koncernbolag till Bolaget). Tillgångarna bestod framförallt av domäner och immateriella rättigheter.

Skulderna uppgick till sammanlagt 4 160 451 EUR till aktieägarna SweGaming Affiliates AB, Tobias Persson Rosenqvist, Philip Sirbäck, Erik Skarp och Johan Svensson (inklusive genom bolag). Erik Skarp och Johan Svensson är, utöver aktieägare, styrelseledamöter och Johan Svensson är CCO i Bolaget. Tobias Persson Rosenqvist har aldrig (själv eller genom närstående) varit anställd eller engagerad i Koncernen och har inte deltagit i dess verksamhet. Skulderna har betalats tillbaka dels genom kontant betalning och dels genom att Bolaget i april 2018 emitterade 3 218 aktier till Tobias Persson, till en kurs om cirka 332,98 EUR per aktie, mot kvittning av sammanlagt 1 071 542 EUR av den då utestående skulden. I samband med emissionen efterskänktes all upplupen ränta samt den resterande fordringen om 928 458 EUR, och per dagen för detta Prospekt återstår således ingen del av lånet.

Tre ledande befattningshavare (Andreas Kovacs, Jonas Petersson, Martin Schillig, inklusive genom bolag) har förvärvat aktier inom tolv månader innan dagen för detta Prospekt. Samtliga dessa förvärv gjordes till en kurs motsvarande (efter omräkning för den split som genomfördes i maj 2018) 2,93 EUR per aktie.

Alla transaktioner mellan Bolaget och dess dotterbolag och andra närstående företag och personer sker på normala och kommersiella villkor och till marknadspris.

VÄSENTLIGA AVTAL

Kundavtal med operatörer

Koncernen ingår löpande avtal med sina kunder och är därmed part till ett stort antal kundavtal. Historiskt har många avtal med kunder ingåtts mer formellt eller på kundernas standardvillkor. Raketech bedriver dock ett aktivt arbete för att nya avtal med kunder ska ingås strukturerat och, i den mån möjligt, i enlighet med det standardavtal som tillämpas av Koncernen.

Koncernens standardavtal gäller vanligtvis för en period om ett (1) år och kan sägas upp med en (1) månads uppsägningstid. Standardavtalet reglerar bland annat ersättning, ansvarsfrågor, sekretess samt ömsesidiga garantier och skadeslöshetsåtaganden. En majoritet av avtalen innehåller en rätt för Koncernens kunder att dra av en administrationsavgift från de intäkter som Raketech och Koncernen har rätt att erhålla. Enligt Koncernens standardavtal åtar sig kunderna att se till att inga medel härrör från brott eller brottslig aktivitet, och både Raketech och kunden förbinder sig att ha nödvändiga tillstånd och registreringar samt göra nödvändiga anmälningar.

Förvärvsavtal

Koncernen genomför löpande förvärv av affilierade eller tillgångar eller mjukvara. Under 2017 genomförde Koncernen nio förvärv av tillgångar. Koncernen har under 2017 även förvärvat två bolag. Förvärvsavtalen reglerar bland annat typiskt sett pris (i vissa fall inklusive tilläggsköpeskillingar), ekonomiska rättigheter avseende tillgångarna, om andra avtal, såsom konsultavtal, ska ingå i samband med förvärvet, konkurrensklausuler, sekretessåtaganden och garantier. Vid ett förvärv har en del av köpeskillingen betalats

med aktier i Bolaget. Vid brott mot garantier eller andra åtaganden enligt avtalet gäller i vissa fall ansvarsbegränsningar. Koncernens förvärvsavtal regleras antingen av svensk eller maltesisk rätt och tvister avgörs i allmänhet i svensk eller maltesisk skiljenämnd. För ytterligare information om förvärv se avsnittet "Historisk finansiell information".

Finansieringsavtal

Det helägda dotterbolaget Raketech Group Ltd, har ingått ett lånefacilitetsavtal med Ares Management Limited, som *Lead Arranger* och agent för ett antal långgivare. Facilitetsavtalet ingicks den 8 februari 2017 i syfte att finansiera ytterligare förvärv. Genom avtalet kan Raketech Group Holding plc låna maximalt 70 000 000 EUR och per den 1 maj 2018 uppgick det ej återbetalda beloppet till 38,2 miljoner EUR. Lånet löper med rörlig ränta om det högre av EURIBOR eller 1 procent + 9,25 procentenheter årligen. Lånet förfaller till betalning i sin helhet den 27 februari 2020.

Som säkerhet under låneavtalet har Bolaget pantsatt samtliga aktier i Raketech Group Ltd samt ett tjugotal domännamn som används i Koncernens verksamhet. Bolaget (och Raketech Group Ltd) har också gått i borgen såsom för egen skuld för fullgörandet av skyldigheterna under låneavtalet. Åtagandena under låneavtalet medför vissa inskränkningar i Koncernens möjligheter att uppta ytterligare skuldfinansiering.

Om Raketech Group Holding Ltd inte fullgör sina åtaganden enligt låneavtalet har långgivarna, under vissa förutsättningar, rätt att säga upp lånet, inklusive upplupen ränta, till förtida betalning och om betalning ej sker kan ställda säkerheter tas i anspråk.

Låneavtalet innehåller en *change of control*-klausul, enligt vilken vissa ägarförändringar i Raketech Group Ltd och Koncernen medför att lånet, inklusive upplupen ränta, kan sägas upp till förtida betalning. Raketech har erhållit en bekräftelse från Ares Management Limited att Erbjudandet inte kommer att leda till någon uppsägning av lånefacilitetsavtalet, bl.a. under förutsättning att Erbjudandet genomförs senast 30 september 2018 och att delar av emissionslikviden från Erbjudandet används för att amortera på lånet (i syfte att uppnå vissa i låneavtalet definierade finansiella nyckeltal).

IT-avtal och immateriella rättigheter

Raketech har ett antal avtal med leverantörer av olika former av IT-tjänster, bland annat med Internet Vikings International AB ("**Internet Vikings**"). Enligt avtalet tillhandahåller Internet Vikings webbhotell eller internetbaserade värdtjänster för Koncernens domäner samt förvaltar och underhåller Koncernens domäner. Vidare tillhandahåller vissa tillhörande konsulttjänster. Avtalet löper på ett års tid och förlängs därefter kvartalsvis om inte uppsägning sker.

Utöver de tjänster som tillhandahålls av tredje part, använder Koncernen ett centraliserat, egenutvecklat och automatiserat IT-system, The HUB, som förser Raketech med information avseende trafikmängd, rankingdata och intäktsdataströmmar för Koncernens samtliga produkter.

Raketech äger och driver ett stort antal domäner och via The HUB övervakar Koncernen domäner och kan exempelvis se status när de går ut eller ligger nere. Koncernens anställningsavtal innehåller sekretessåtaganden, konkurrensklausuler och bestämmelser om att Koncernen äger de immateriella tillgångar som anställda skapar i sitt arbete. I vissa fall tecknas även särskilda sekretessavtal (eng. *non disclosure agreement*) för att skydda rättigheter som utvecklas inom ramen för Koncernens projekt.

Koncernen driver och äger ett stort antal domäner i olika länder. Per dagen för Prospektet utgörs de mest betydande domänerna av Bettingsidor.org, BetXpert.com, CasinoBonusar.nu, Casinobukset.com, Casinoer.com, CasinoFeber.se, CasinoGuide.se, Spelospel.se, Turtlebet.com och TVmatchen.nu. Koncernen äger även webbplatser med inriktning mot industrisegment såsom Lånepengar.com med inriktning mot finansbranschen, såväl som med hemsidorna associerade applikationer.

Koncernen innehar inga patent med anledning av den verksamhet som bedrivs. Koncernen har inte heller några licenser eller tillhörande avtal som Koncernen är beroende av i väsentlig utsträckning.

LOCK-UPAVTAL

De Säljande Aktieägarna, styrelseledamöter och ledande befattningshavare som äger aktier i Bolaget, samt aktieägare som innan Erbjudandet äger 0,3% eller mer av det totala antalet aktier, har åtagit sig gentemot Managers att inte, utan Managers skriftliga samtycke, erbjuda, pantsätta, tilldela, sälja, ingå avtal om att sälja, sälja någon option eller avtal att köpa, köpa någon option eller avtal att försälja, bevilja optioner, rätter eller warranter att köpa, låna eller på annat sätt, direkt eller indirekt, överlåta eller avyttra aktier eller värdepapper i Bolaget som kan konverteras till, inlösas mot eller bytas mot aktier eller värdepapper i Bolaget som representerar rätten att erhålla aktier i Bolaget eller värdepapper som väsentligen liknar Bolagets aktier; ingå swap eller andra arrangemang som helt eller delvis överlåter de finansiella riskerna förknippad med ägandet av aktierna till någon annan; eller framställa eller rösta för ett förslag om något av det nämnda på en bolagsstämma under en period om 180 dagar från första dag för handel i aktierna såvitt avser aktieägare (inklusive Säljande Aktieägarna) som inte är styrelseledamöter eller ledande befattningshavare och under en period om 360 dagar från första dag för handel i aktierna såvitt avser styrelseledamöter och ledande befattningshavare som äger aktier i Bolaget. Ovanstående begränsningar är inte tillämpliga på: vissa överlåtelser av aktier till familjemedlemmar eller familjestiftelser, förutsatt att förvärvaren accepterar att bli bunden av ett lock-up åtagande; överlåtelser i samband med uppköpserbjudanden från en oberoende tredje part eller annan liknande transaktion; överlåtelser i samband med inlösen eller återköp av aktier i Bolaget; rättigheter i samband med företrädesmissioner i Bolaget; överlåtelser som följer av lag, annan reglering eller enligt domstolsbeslut; överlåtelser till följd av dödsfall eller långvarig sjukdom; varje överlåtelse eller deponering av aktier till en kapitalförsäkring; i överlåtelser

av aktier eller andra värdepapper som förvärvats efter Erbjudandets genomförande. Vidare kommer Bolaget genom placeringsavtalet åta sig gentemot Managers att, under en period om 180 dagar från första dag för handel i aktierna, inte utan Managers skriftliga samtycke eller i enlighet med vissa undantag, direkt eller indirekt, erbjuda, pantsätta, tilldela, sälja, ingå avtal om att sälja, sälja någon option eller avtal att köpa, köpa någon option eller avtal att försälja, bevilja optioner, rätter eller warranter att köpa, låna eller på annat sätt, direkt eller indirekt, överlåta eller avyttra aktier eller värdepapper i Bolaget som kan konverteras till, inlösas mot eller bytas mot aktier eller värdepapper i Bolaget som representerar rätten att erhålla aktier i Bolaget eller värdepapper som väsentligen liknar Bolagets aktier; ingå swap eller andra arrangemang som helt eller delvis överlåter de finansiella riskerna förknippad med ägandet av aktierna till någon annan; eller offentliggöra avsikt att göra något av det föregående.

PLACERINGSAVTAL

Bolaget, Säljande Aktieägare och Managers avser att ingå ett Placeringsavtal omkring den 29 juni 2018 avseende aktierna i Erbjudandet. Under förutsättning att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls har Managers åtagit sig att finna köpare och var och en av Bolaget och de Säljande Aktieägarna har åtagit sig att emittera respektive sälja, aktier i Erbjudandet till Managers, till det pris per aktie som anges i Placeringsavtalet och som kommer att offentliggöras av Bolaget omkring den 29 juni 2018.

Varje Manager, enskilt men inte solidariskt, har åtagit sig att anskaffa köpare för de aktier som säljs i Erbjudandet, och i annat fall själva köpa aktierna som säljs i Erbjudandet. Managers åtagande att anskaffa köpare till aktierna är villkorat av att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls, inklusive att utlåtanden (så kallade legal opinions) avseende vissa juridiska frågor tillhandahålls av juridiska ombud till Bolaget.

Placeringsavtalet kommer att ge Managers en rätt att, om vissa omständigheter föreligger, till exempel om Bolaget eller Säljande Aktieägare bryter mot sina respektive åtaganden under Placeringsavtalet, all handel på Nasdaq First North Premier eller andra marknadsplatser ställs in eller om det inträffar en väsentlig negativ förändring i Bolagets verksamhet, rörelseresultat eller finansiella ställning eller på finansmarknaderna, säga upp sina respektive åtaganden och dra sig ur Erbjudandet innan de erbjudna aktierna levereras. Om Managers väljer att avsluta sina respektive åtaganden är det möjligt att Erbjudandet ställs in och om detta sker kommer inga aktier att levereras. All handel som rör aktierna före leverans och betalning sker därför på respektive parts egen risk.

Under Placeringsavtalet gör Bolaget vissa utfästelser och garantiåtaganden gentemot Managers. Bolaget och de Säljande Aktieägarna kommer att betala avgifter till Managers baserade på en procentsats av den totala köpeskillingen för aktierna. Bolaget kommer också att ersätta Managers för vissa av Managers kostnader i samband med Erbjudandet.

STABILISERING

I samband med Erbjudandet kan Danske Bank såsom stabiliseringsagent, eller något av Danske Banks ombud, genomföra transaktioner på Nasdaq First North Premier som stabiliserar marknadspriset. Sådana åtgärder kan leda till en kurs på marknaden som är högre än den kurs som skulle gälla i annat fall. Stabiliseringsåtgärder kan komma att ske under tidsperioden 29 juni till 28 juli 2018. Det finns ingen garanti för att sådana stabiliseringsåtgärder kommer att ske och åtgärderna kan avslutas vid vilken tidpunkt som helst.

CERTIFIED ADVISER

Bolagets Certified Adviser är Erik Penser Bank. Erik Penser Bank innehar inga aktier i Bolaget.

MANAGERS INTRESSEN

Bolagets finansiella rådgivare (se avsnittet "Adresser") i samband med upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier kommer för denna rådgivning erhålla sedvanlig ersättning.

Bolagets finansiella rådgivare SEB och Danske Bank och närstående bolag till SEB och Danske Bank har tidvis, som ett led i sin normala verksamhet, och kan i framtiden komma att, tillhandahålla investeringsbanktjänster, finansiell rådgivning och andra tjänster åt Bolaget, de Säljande Aktieägarna eller någon närstående part till dem. Vidare kan SEB och Danske Bank som ett led i sin normala verksamhet komma att inneha Bolagets aktier eller de Säljande Aktieägarnas aktier i syfte att genomföra investeringar för deras räkning respektive för deras närståendes räkning. För vissa av dessa transaktioner och tjänster förekommer det generellt, av sekretesskäl och på grund av interna förfaranden eller gällande regler och bestämmelser, begränsningar avseende informationsdelning. SEB och Danske Bank har erhållit och kommer att erhålla sedvanliga avgifter och arvoden för dessa transaktioner och tjänster och kan komma att ha ett intresse som eventuellt inte är förenligt med eller skulle kunna strida mot potentiella investerares och Koncernens och/eller de Säljande Aktieägarnas intressen.

TVISTER

Koncernen är för närvarande inte, och har under de senaste tolv månaderna inte heller varit, part i några rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden som haft eller skulle kunna få en väsentlig inverkan på Bolagets eller Koncernens likviditet, resultat eller finansiella ställning.

FÖRSÄKRINGAR

Koncernen innehar för sina respektive branscher sedvanliga försäkringar. Med beaktande av verksamhetens art och omfattning bedömer styrelsen att Koncernens försäkrings-skydd är tillfredsställande.

KOSTNADER I SAMBAND MED UPPTAGANDET TILL HANDEL PÅ NASDAQ FIRST NORTH PREMIER

Transaktionskostnader direkt hänförliga till Erbjudandet och upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier uppskattas uppgå till cirka 35 miljoner SEK inklusive provision och avgifter till Danske Bank och SEB (uppgående till 20 miljoner SEK) samt andra rådgivare.

DOKUMENT TILLGÄNGLIGA FÖR INSPEKTION

Kopior av Bolagets stiftelseurkund, bolagsordning, Prospektet, sådan historisk finansiell information som hänvisas till i Prospektet (inklusive revisionsberättelser), årsredovisningar och revisionsberättelser för Koncernens dotterbolag samt annan av Koncernen offentliggjord information som hänvisas till i Prospektet (inklusive Marknadsundersökningen) kan under hela Prospektets giltighetstid granskas under ordinarie kontorstider på Bolagets huvudkontor med besöksadress 6, Paceville Avenue, St. Julians STJ 3109, Malta. Handlingar avseende Bolaget och Prospektet finns även att tillgå i elektronisk form på Bolagets webbplats, www.raketech.com.

Ovannämnda årsredovisningar avseende Koncernens dotterbolag och information på eller som det refereras till på Bolagets webbplats utgör inte en del av och är inte införlivade genom hänvisning i Prospektet.

VISSA SKATTEFRÅGOR I SVERIGE OCH MALTA

Följande avsnitt innehåller en sammanfattning av vissa skattefrågor som kan aktualiseras med anledning av aktieäggande i Bolaget för fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige eller Malta, aktiebolag med skatterättslig hemvist i Sverige eller Malta samt begränsat skattskyldiga aktieägare i Sverige och Malta. Sammanfattningen av den maltesiska skattelagstiftningen beskriver den förväntade skattemässiga behandlingen av investerare vad gäller maltesiskt lagstiftning. Sammanfattningarna över respektive lands skattelagstiftning grundar sig på gällande svensk respektive maltesisk skattelagstiftning och är, om inte annat anges, endast avsedd som allmän information för aktieägare som har sin hemvist eller är skattskyldiga i Sverige eller Malta.

SKATTEFRÅGOR I SVERIGE

Sammanfattningen innefattar inte situationer där aktieinnehavet utgör lagertillgångar i näringsverksamhet eller om ägaren är ett handelsbolag. Sammanfattningen innefattar heller inte särskilda bestämmelser för skattefri realisationsvinst, eller utdelning, aktieinnehav i företag som är eller tidigare har varit fåmansföretag (kvalificerade andelar) eller för aktier som förvärvats på grund av sådant innehav, situationer där andelar ingår i ett investeringssparkonto eller en kapitalförsäkring, särskilda skatteregler för investeringsfonder eller försäkringsbolag eller andra specifika situationer och regler. Eventuella skattekonsekvenser beror på de särskilda omständigheter som gäller varje enskild aktieägare. Aktieägarna rekommenderas att rådgöra med en skatterådgivare angående de specifika skattemässiga konsekvenser som kan uppstå till följd av aktieinnehav i Bolaget, inklusive huruvida utländska eller andra regler och skatteavtal gäller och vilken inverkan dessa kan ha, samt inverkan av valutakursrörelser för de berörda valutorna.

Individer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige

Beskattning av realisationsvinst

Individer som säljer aktier måste betala skatt på realisationsvinst i Sverige. Den nuvarande skattesatsen är trettio procent av vinsten. Realisationsvinsten beräknas för beskattningsändamål så att den utgör skillnaden mellan försäljningslikviden, efter avdrag för försäljningskostnader, och omkostnadsbeloppet för aktierna. Huvudregeln för att fastställa omkostnadsbeloppet är att använda den så kallade "genomsnittsmetoden". Detta innebär att omkostnadsbeloppet för alla aktier av samma typ och klass adderas och fastställs kollektivt vad beträffar förändringar i innehav. Alternativt kan "schablonmetoden", vilken innebär att omkostnadsbeloppet anses vara tjugo procent av nettoförsäljningspriset, användas för avyttring av börsnoterade aktier.

Kapitalförluster på marknadsnoterade aktier är fullt avdragsgilla gentemot beskattningsbar realisationsvinst på aktier under samma beskattningsår. Sådana förluster är även avdragsgilla gentemot övriga värdepapper som beskattas på samma sätt som aktier (förutom för marknadsnoterade andelar i värdepappersfonder eller specialfonder som endast innehåller svenska fordringsrätter). En förlust som överskrider ovanstående kapitalvinst är avdragsgill med sjuttio procent gentemot övrig beskattningsbar inkomst i inkomstslaget kapital.

Vid eventuellt underskott i inkomstslaget kapital medges skattereduktion för skatt på förärvsinkomster och på inkomster från näringsverksamhet samt från fastighets-skatt. Den tillåtna skattereduktionen uppgår till trettio procent för underskott på högst 100 000 SEK och tjugoen procent för underskott som är större än 100 000 SEK. Underskott får inte överföras till ett senare beskattningsår.

Utdelningsbeskattning

I allmänhet beskattas utdelning på aktier i Sverige som kapitalinkomst med en skattesats på trettio procent för individer. För individer som är skattskyldiga i Sverige innehålls normalt preliminär skatt på utdelning uppgående till trettio procent av utdelningsbeloppet. Den preliminära skatten innehålls normalt av Euroclear Sweden eller, i fråga om förvaltarregistrerade aktier, förvaltaren.

Aktiebolag som är obegränsat skattskyldiga i Sverige

Realisationsvinst

All inkomst för svenska aktiebolag beskattas som inkomst från näringsverksamhet med en fast skattesats på, vid dagen för detta Prospekt, tjugotvå procent. Vad beträffar beräkningen av realisationsvinst eller -förlust och förärvskostnader, se avsnittet "Individer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige" ovan. Avdragsgilla kapitalförluster på

aktier som innehas av företag kan endast kvittas gentemot skattepliktig vinst på aktier eller andra värdepapper som beskattas på samma sätt som aktier. Sådana kapitalförluster kan i vissa fall även vara avdragsgilla gentemot realisationsvinst för sådana värdepapper inom samma koncern, förutsatt att kraven på koncernbidrag är uppfyllda. Kapitalförluster på aktier eller andra dylika värdepapper, som inte har dragits av från realisationsvinsten under ett visst år, får överföras och kvittas mot motsvarande realisationsvinst under framtida år, utan tidsbegränsning.

Utdelningsbeskattning

I allmänhet beskattas utdelning på aktier i aktiebolag i Sverige med en skattesats på tjugotvå procent som ordinär inkomst från näringsverksamhet.

Begränsat skattskyldiga i Sverige

Utdelningsbeskattning

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. I Sverige verkställs avdraget för kupongskatt normalt av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren. Skattesatsen är trettio procent. Skattesatsen är dock i allmänhet reducerad för aktieägare bosatta i andra jurisdiktioner genom antingen svensk intern rätt eller genom skatteavtal som Sverige ingått med vissa andra länder för undvikande av dubbelbeskattning.

Flertalet av Sveriges skatteavtal möjliggör nedsättning av den svenska skatten till avtalets skattesats direkt vid utdelningstillfället om erforderliga uppgifter om den utdelningsberättigade föreligger. I de fall trettio procent kupongskatt innehållits vid utbetalning till en person som har rätt att beskattas enligt en lägre skattesats eller för mycket kupongskatt annars innehållits, kan återbetalning begäras hos Skatteverket före utgången av det femte kalenderåret efter utdelningen.

Realisationsvinst

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som inte bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av aktier. Aktieägare kan emellertid bli föremål för beskattning i sin hemviststat. Enligt en särskild skatteregel kan emellertid fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige bli föremål för svensk beskattning vid försäljning av aktier om de vid något tillfälle under avyttringsåret eller de tio föregående kalenderåren har varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av denna regel är dock i flera fall begränsad av skatteavtal mellan Sverige och andra länder.

SKATTEFRÅGOR I MALTA

Allmänt

Investerare och potentiella investerare rekommenderas att söka professionell rådgivning rörande både maltesisk och utländsk skattelagstiftning som kan bli tillämplig i förhållande till förvärv, innehav och förvaltning samt eventuella intäkter och vinster därifrån som uppstår i samband med försäljning av aktier i Bolaget. Nedanstående avsnitt innehåller en sammanfattning av den förväntade skattebehandlingen för aktieägare i Bolaget i förhållande till maltesisk skattelagstiftning. Sammanfattningen tar inte hänsyn till eller behandlar skattelagstiftningen i något annat land än Malta och tar inte heller hänsyn till den enskilde investerarens förutsättningar.

Nedanstående information ges endast som allmän information och utgör inte någon juridisk- eller skatterådgivning och gör inte anspråk på att vara uttömmande. Specifika konsekvenser för investerare beror bland annat på deras särskilda förutsättningar och på klassificeringen av aktierna i Bolaget utifrån ett maltesiskt skatteperspektiv. Professionell rådgivning bör därför sökas. Skattekonsekvenser kan variera beroende på bestämmelser i gällande dubbelbeskattningsavtal och omständigheterna i det enskilda fallet.

Den nämnda informationen är baserad på en tolkning av gällande skattelagstiftning och praxis, gällande för Bolaget på dagen för detta Prospekt och på områden där inga officiella riktlinjer finns. Investerare påminns om att skattelagstiftning och tillhörande praxis och tolkning därav kan ändras från tid till annan.

Bolagets skattesituation

Bolaget är i egenskap av ett bolag registrerat i Malta föremål för beskattning på alla sina intäkter och kapitalvinster till den generella maltesiska bolagsskatten på trettiofem procent. Vissa ränteintäkter kan dock, enligt Bolagets eget val, erhållas netto efter slutlig källskatt som för närvarande uppgår till femton procent av bruttobeloppet och även vissa andra intäkter kan undgå beskattning.

Maltesisk utdelningsbeskattning

Malta beskattar inte utdelning till personer (fysisk eller juridisk) som inte är skattemässigt bosatt i Malta. Detta förutsätter dock att aktieägaren inte ägs eller kontrolleras, direkt eller indirekt, eller agerar på uppdrag av en person som anses vara bosatt och ha sin skattemässiga hemvist i Malta.

Utdelningar till personer inom EU eller EES kan bli föremål för en källskatt om femton procent om maltesiska skatteverket (eng. *Maltese Commissioner for Revenue*) bedömer att minst nittio procent av en sådan persons totala inkomst kan hänföras till Malta.

Maltesisk beskattning av realisationsvinst

Som huvudregel är kapitalvinst efter en avyttring av aktier i ett maltesiskt bolag föremål för maltesisk beskattning. Den beskattningsbara vinsten beräknas som skillnaden mellan ersättningen för sålda aktier minskat med aktiernas inköpspris. Trots detta kan en kapitalvinst undgå beskattning enligt den maltesiska inkomstskattelagen (eng. *Maltese Income Tax Act*) under följande förutsättningar:

- att förvärvaren inte ägs, kontrolleras eller agerar på uppdrag av en individ som bedöms vara bosatt och ha sin skattemässiga hemvist i Malta, och
- att bolaget vars aktier överlåts inte äger fast egendom i Malta eller innehar andra rättigheter som kan hänföras till sådan fast egendom, varken direkt eller indirekt eller när sådan fast egendom står för mer än fem procent av aktiernas värde.

Maltesisk stämpelskatt

Överlåtelser och överföringar av aktier i ett maltesiskt bolag kan i vissa fall bli föremål för stämpelskatt. Eftersom Bolaget har beviljats ett undantag från stämpelskatt i enlighet med maltesiska *Duty on Documents and Transfers Act* ska emellertid överlåtelser och överföringar av aktier i Bolaget vara undantagna från stämpelskatt i Malta förutsatt att Raketech uppfyller vissa villkor. Vid dagen för detta Prospekt innehar Raketech ett giltigt undantag från stämpelskatt och uppfyller de villkor som uppställs däri.

Det bör dock beaktas att en potentiell investerare som är en fysisk person och som anses vara skattemässigt och faktiskt bosatt i Malta, eller annan person som ägs eller kontrolleras, eller agerar för en sådan persons räkning, inte nödvändigtvis kan förlita sig på ovan nämnda undantag, och rekommenderas under sådana omständigheter att söka professionell rådgivning.

Uppföljning av viss information

För det fall att en person som har Malta som hemvist har ett ägarintresse som överstiger fem procent i Bolaget kan Bolagets och dess dotterbolags skattesituation komma att påverkas negativt. Bolaget för därför ett register över aktieägare i Bolaget i syfte att säkerställa att ingen person som har Malta som hemvist äger fem procent eller mer av det totala aktiekapitalet i Bolaget.

DEFINITIONER

Såvida inget annat uttryckligen har angetts eller uttryckligen framgår av sammanhanget ska definitionerna nedan ha följande betydelse.

B2B	Business to business.
BI	Business Intelligence.
CAGR	Genomsnittlig årlig tillväxt.
Core	Det operationella område där Bolaget förvaltar och utvecklar etablerade och mogna produkter för att växa organiskt.
CPA	Cost Per Acquisition.
CPC	Cost Per Click.
CPM	Cost Per Mille.
GGR	Gross Gaming Revenue.
iGaming	Den internetbaserade spelindustrin.
Lab	Det operationella område där Bolaget utvecklar nya produkter och utvärderar nya marknader och som utgör Bolagets innovationsdel.
LEI	Legal Entity Identifier.
M&A	Det operationella område som innefattar Bolagets förvärvsdrivna tillväxt genom förvärv av nya produkter i enlighet med Koncernens kärnvärden.
NCI	National Client Identifier.
NGR	Net Gaming Revenue.
NDC	New Depositing Customer.
PPC	Pay-per-click.
SEO	Sökmotoroptimering (eng. <i>Search Engine Optimisation</i>).

HISTORISK

FINANSIELL INFORMATION

HISTORISK FINANSIELL INFORMATION

ÅRSRAPPORTER

Reviderad koncernredovisning för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2017, 2016 och 2015, som upprättats i enlighet med IFRS såsom dessa antagits av Europeiska Unionen.

Koncernens rapport över finansiell ställning	F-2
Koncernens rapport över totalresultat	F-3
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital	F-4
Koncernens rapport över kassaflöden	F-5
Noter till de finansiella rapporterna	F-6 – F-23
Revisionsberättelse	F-24
Delårsrapport, januari – mars 2018	F-27

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

Per 31 december	Noter	2017 EUR	2016 EUR	2015 EUR
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella tillgångar	5	46 392 980	17 533 677	–
Materiella anläggningstillgångar	6	318 535	39 502	21 884
Uppskjuten skatt	13	89 768	397 088	–
Summa anläggningstillgångar		46 801 283	17 970 267	21 844
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar och övriga fordringar	8	2 609 883	939 993	1 000 749
Likvida medel	9	3 099 917	57 222	26 108
Summa omsättningstillgångar		5 709 800	997 215	1 026 857
Summa tillgångar		52 511 083	18 967 482	1 048 741
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
EGET KAPITAL				
Aktiekapital	10	1 770	1 750	1 691
Överkursfond	10	999 980	–	204 672
Övriga reserver	11	1 204 672	1 204 672	–
Balanserad vinst (inklusive årets resultat)		13 459 904	7 691 732	48 637
Summa eget kapital		15 666 326	8 898 154	255 000
SKULDER				
Långfristiga skulder				
Lån	14	28 076 672	–	–
Belopp att betala hänförliga till förvärv	15	585 699	680 000	–
Summa långfristiga skulder		28 662 371	680 000	–
Kortfristiga skulder				
Belopp att betala hänförliga till förvärv	15	1 332 478	240 000	–
Leverantörs- och övriga skulder	16	5 967 268	8 346 829	767 481
Aktuella skatteskulder		882 640	802 499	26 260
Summa kortfristiga skulder		8 182 386	9 389 328	793 741
Summa skulder		36 844 757	10 069 328	793 741
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		52 511 083	18 967 482	1 048 741

Noterna på sidorna F6-F23 är en integrerad del av koncernens finansiella rapporter.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

	Noter	Räkenskapsår		
		2017 EUR	2016 EUR	2015 EUR
Intäkter	17	17 145 722	10 436 972	2 091 783
Direkta kostnader relaterade till fasta avgifter och kommissionsintäkter		-858 685	-189 766	-
Kostnad för ersättningar till anställda	19	-3 496 982	-986 690	-201 221
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	5, 6	-667 022	-59 570	-5 062
Kostnader hänförliga till börsnotering		-186 686	-	-
Övriga rörelsekostnader	18	-3 122 744	-1 178 700	-1 810 603
Rörelseresultat		8 813 603	8 022 246	74 897
Finansiella kostnader	20	-2 738 111	-	-
Resultat före skatt		6 075 492	8 022 246	74 897
Inkomstskatt	21	-307 320	-379 151	-26 260
Årets resultat – summa totalresultat		5 768 172	7 643 095	48 637

Resultat per aktie hänförligt till aktieägare i moderbolaget under året (uttryckt i euro per aktie)

Resultat per aktie	22	33	45	29
Resultat per aktie efter utspädning	22	33	45	29

Noterna på sidorna F6-F23 är en integrerad del av koncernens finansiella rapporter.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

	Noter	Aktie- kapital EUR	Överkurs- fond EUR	Övriga reserver EUR	Balanserade vinstmedel EUR	Summa EUR
Ingående balans den 1 januari 2015		1 200	–	–	–	1 200
Totalresultat						
Årets resultat		–	–	–	48 637	48 637
Transaktioner med ägare						
Nyemission	10	491	204 672	–	–	205 163
Utgående balans den 31 december 2015		1 691	204 672	–	48 637	255 000
Totalresultat						
Årets resultat		–	–	–	7 643 095	7 643 095
Transaktioner med ägare						
Nyemission	10	1 750	–	–	–	1 750
Aktierelaterade ersättningar	11	–	–	1 000 000	–	1 000 000
Summa transaktioner med ägare		1 750	–	1 000 000	–	1 001 750
Justeringar avseende omorganisation						
Omorganisation av koncernen	12	–1 691	–204 672	204 672	–	–1 691
Utgående balans den 31 december 2016		1 750	–	1 204 672	7 691 732	8 898 154
Totalresultat						
Årets resultat		–	–	–	5 768 172	5 768 172
Transaktioner med ägare						
Nyemission	10	20	999 980	–1 000 000	–	–
Aktierelaterade ersättningar	11	–	–	1 000 000	–	1 000 000
Summa transaktioner med ägare		20	999 980	–	–	1 000 000
Utgående balans den 31 december 2017		1 770	999 980	1 204 672	13 459 904	15 666 326

Noterna på sidorna F6-F23 är en integrerad del av koncernens finansiella rapporter.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

	Noter	Räkenskapsår		
		2017 EUR	2016 EUR	2015 EUR
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
Kassaflöde från verksamheten	25	4 757 576	15 723 670	-157 307
Erlagd ränta		-1 775 694	-	-
Betald inkomstskatt		-26 261	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten		2 955 621	15 723 670	-157 307
Kassaflöde från investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella tillgångar	5	-27 474 975	-15 660 403	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	6	-332 206	-32 153	-22 753
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-27 807 181	-15 692 556	-22 753
Kassaflöde från finansieringsverksamheten				
Nyemission		-	-	205 163
Nyupplåning	25	27 894 255	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		27 894 255	-	205 163
Minskning/ökning av likvida medel		3 042 695	31 114	25 103
Likvida medel vid årets början		57 222	26 108	1 005
Likvida medel vid årets slut	9	3 099 917	57 222	26 108

Noterna på sidorna F6-F23 är en integrerad del av koncernens finansiella rapporter.

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

NOT 1 RAPPORTERANDE ENHET

Raketech Group Holding p.l.c är ett publikt aktiebolag med bas på Malta och organisationsnummer C77421. Koncernredovisningen innehåller de finansiella rapporterna för Raketech Group Holding p.l.c. och dess dotterbolag, (tillsammans kallade "koncernen").

NOT 2 SAMMANFATTNING AV VIKTIGA REDOVISNINGSPRINCIPER

Nedan anges de viktigaste redovisningsprinciper som tillämpats vid upprättandet av de finansiella rapporterna. Principerna har tillämpats konsekvent för samtliga redovisade år, om inget annat anges.

2.1 PRESENTATIONSGRUND

Raketech Group Holding Limited bildades den 29 september 2016 i enlighet med den maltesiska aktiebolagslagen (kap. 386). Den 13 februari 2018 ändrade bolaget sin juridiska status från privat aktiebolag till publikt aktiebolag, och i samband med detta bytte bolaget även namn till Raketech Group Holding p.l.c.. Bolaget benämns genomgående Raketech Group Holding p.l.c. i dessa finansiella rapporter.

Den 11 oktober 2016 förvärvade Raketech Group Holding p.l.c. 100 procent av aktierna i Raketech Group Limited från de tidigare aktieägarna. Resultatet av transaktionen blev en koncernombildning genom vilken Raketech Group Holding p.l.c. blev det nya moderbolaget för Raketech Group Limited. Följaktligen är aktieägarna i Raketech Group Holding p.l.c. de samma som i Raketech Group Limited före omorganisationen. I och med omorganisationen gick ytterligare ett holdingbolag in som innehavare av aktierna i Raketech Group Limited. Transaktionen ses i koncernredovisningen som en omstrukturering enligt beskrivning i punkt 2.2(d), och dessa finansiella rapporter har sammanställts som om Raketech Group Holding p.l.c. hade varit moderbolaget i koncernen redan vid bildandet.

Alla företag som ingår i de finansiella rapporterna är under gemensamt bestämmande inflytande då samtliga företag ägs av aktieägarna i Raketech Group Limited, som i och med det nya moderbolaget i september 2016 blev aktieägarna i Raketech Group Holding plc (se not 12). Då detta är en omorganisation under gemensamt bestämmande inflytande så presenteras de finansiella rapporterna som en fortsättning av Raketech Group Limited, då Raketech Group Holding plc inte kan anses vara den redovisningsmässiga förvärvaren i denna transaktion. Därmed så utgör jämförelsetal för alla perioder som presenteras enbart Raketech Group Limiteds finansiella rapporter fram till den tidpunkten då Raketech Group Holding plc förvärvade bolaget

De finansiella rapporterna har upprättats specifikt för detta Prospekt och presenterar resultat inklusive totalresultat, tillgångar, skulder, kassaflöden, eget kapital och tillhörande noter genom att tillämpa principerna om konsolidering i "IFRS 10 Koncernredovisning".

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med IFRS (International Financial Reporting Standards) såsom de antagits av EU i Prospektförordningen. Koncernredovisningen har

upprättats enligt anskaffningsvärdesprincipen förutom för vissa finansiella tillgångar och finansiella skulder som värderas till verkligt värde.

För att upprätta koncernredovisning i överensstämmelse med av EU antagen IFRS-standard, kräver användning av viktiga uppskattningar för redovisningsändamål. Ledningen måste även göra uppskattningar och bedömningar vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper (se not 4 – "Kritiska uppskattningar och bedömningar i redovisningen").

Per den 31 december 2017 respektive 2016, översteg koncernens kortfristiga skulder omsättningstillgångarna med €2 472 586 (2016: €8 392 113). I koncernens kortfristiga skulder ingår närstående parter skulder, som uppgår till €4 499 769 (2016: €6 442 415), och dessa finansiella rapporter har upprättats enligt fortlevnadsprincipen, vilket förutsätter att närstående parter inte kräver någon betalning förrän koncernen har tillräckliga medel. Ytterligare information om detta finns i not 16 till de finansiella rapporterna, där det framgår hur Koncernen planerar att återbetala sina finansiella skulder.

Den 31 december 2015 hade Raketech Group Limited ett positivt värde på sina kortfristiga nettotillgångar.

Standarder, tolkningar och ändringar av publicerade standarder, som trädde i kraft 2017

Under 2017 antog koncernen nya standarder, ändringar och tolkningar av befintliga standarder, som är obligatoriska för Koncernens räkenskapsperiod från och med 1 januari 2017. Ändringar som har skett i enlighet med kraven av EU antagen IFRS-standard har inte lett till några större förändringar av koncernens redovisningsprinciper.

Standarder, tolkningar och ändringar av publicerade standarder som ännu inte trätt i kraft

Vissa nya standarder, ändringar och tolkningar av befintliga standarder har publicerats vid tiden för utfärdandet av de finansiella rapporterna men gäller för koncernen från och med den 1 januari 2017. Koncernen har valt att inte införa dessa standarder i förväg, utöver det som framgår nedan. Vidare gör moderbolagets styrelse bedömningen att kraven enligt IFRS inte kommer att få någon större påverkan på koncernredovisningen i det inledande skedet.

IFRS 9 "Finansiella instrument", som koncernen antog på dess obligatoriska tillämpningsdatum 1 januari 2018, innehåller nya principer för klassificering, värdering och redovisning av finansiella tillgångar och skulder. IFRS 9 har antagits av EU. Bland annat ersätter IFRS 9 riktlinjerna i IAS 39 med avseende på klassificering och värdering av finansiella instrument. IFRS 9 bygger fortsatt på den blandade värderingsmodellen, dock i förenklad tappning, med tre huvudkategorier för finansiella tillgångar: upplupet anskaffningsvärde, verkligt värde via övrigt totalresultat och verkligt värde via rapport över totalresultat. Kraven är i stora delar de samma som i IAS 39 när det gäller redovisning och värdering av finansiella skulder.

Grunden för klassificering av investeringar i skuldinstrument enligt IFRS 9 beror på företagets affärsmodell och instrumentets karaktäristiska. Koncernens investeringar i skuldinstrument, som inbegriper kundfordringar och övriga fordringar som

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

är föremål för kreditvillkor som överstämmer med normala handelskonventioner samt likvida medel, klassificerades enligt IAS 39 som "lånefordringar och kundfordringar" och värderas till upplupet anskaffningsvärde. Koncernledningen har beslutat att:

- Koncernens syfte med innehavet i dessa portföljer av tillgångar är att samla in de kontraktuella kassaflödena varmed man uppfyller affärsmodellen "Hold to collect" enligt IFRS 9.
- Skuldinstrumenten, som utgörs av bankmedel och kundfordringar, har kontraktuella kassaflödes karaktäristiska som överensstämmer med bestämmelserna under IFRS 9 bestående av enbart amorteringar och ränta.

Följaktligen, har dessa finansiella tillgångar omklassificerats från "Lånefordringar och kundfordringar" till "Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde", är deras värdering till upplupet anskaffningsvärde enligt IFRS 9 förenligt med koncernens tidigare redovisning enligt IAS 39 och införandet av IFRS 9 har inte resulterat i någon förändring av deras redovisade värde.

IFRS 9 introducerar även en ny modell för förväntade kreditförluster som ersätter modellen för inträffade kreditförluster enligt IAS 39. Denna ändring påverkade endast koncernens kundfordringar och övriga fordringar. Avsättningar hade redan redovisats enligt IAS 39 baserat på kreditbedömningar utförda för var gäldenär. Därför har antagandet av IFRS 9 inte haft någon väsentlig effekt på koncernens nedskrivningar. Införandet av IFRS 9 hade ingen effekt på koncernens redovisning och värdering av finansiella skulder.

IFRS 15, "Intäkter från avtal med kunder" handlar om intäktsredovisning och fastställer principer för rapportering av användbar information till användare av finansiella rapporter om typ, mängd, tidpunkt och osäkerhet rörande intäkter och kassaflöden som härrör från ett företags avtal med kunder. Intäkter redovisas när en kund får kontroll över en vara eller tjänst och därmed kan styra användningen och dra nytta av varan eller tjänsten.

Standarden ersätter IAS 18 "Intäkter" och IAS 11 "Entreprenadavtal" och tillhörande tolkningar. IFRS 15 har godkänts av EU och koncernen kommer att anta standarden i sina finansiella rapporter för räkenskapsåret 2018, vilket är räkenskapsåret som koncernen är tvungen att tillämpa denna standard. I årsredovisningen för räkenskapsåret 2018 kan koncernen i enlighet med IFRS 15 välja att inte räkna om jämförelsesiffrorna för räkenskapsåret 2017.

Koncernen genererar intäkter genom att attrahera potentiella spelare till sina domäner och webbplatser och därefter hänvisa de potentiella spelarna till aktörer i iGaming-sektorn. Koncernen får provision när, och om, hänvisade spelare gör insättningar eller, i förekommande fall, placerar ett vad hos operatörerna. Koncernen har inte påverkats väsentligt av införandet av IFRS 15.

Enligt IFRS 16, "Leasingavtal" är, eller innehåller, ett kontrakt ett leasingförhållande om kontraktet förmedlar rätten att kontrollera användningen av den identifierade tillgången för en given tid i utbyte mot ersättning. Enligt IFRS 16 måste leasetagare redovisa en leasingskuld som återspeglar framtida leasingav-

gifter och nyttjanderätt av praktiskt taget alla leasingavtal; av praktiska skäl går det att göra undantag för vissa kortfristiga leasingavtal och leasingavtal för tillgångar med lågt värde. Kortfristiga leasingavtal är leasingavtal som löper på högst ett år men vid fastställande av leasingperioden i samband med införandet av IFRS 16 är det tillåtet att väga in klausuler i avtalet som gör det möjligt att förlänga eller avsluta avtalet.

IFRS 16 har antagits av EU och gäller för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2019 eller därefter. Standarden kan börja tillämpas tidigare men koncernen har inte för avsikt att införa den förrän den 1 januari 2019. Som beskrivs i not 23 hyr koncernen för närvarande kontorslokaler med en bindande hyresavtalsperiod som löper ut den 31 oktober 2019. Koncernen har emellertid möjlighet att fortsätta hyra lokalerna under ytterligare en tvåårsperiod. Ledningens nuvarande bedömning är att hyresperioden uppfyller kraven för kortfristiga leasingavtal, vilket innebär att koncernen inte kommer att påverkas nämnvärt när IFRS 16 införs. Omständigheterna kan dock komma att ändras fram till den 1 januari 2019 då hyresperioden utvärderas på nytt.

2.2 KONSOLIDERING

(a) Dotterbolag

Dotterbolag är alla företag där koncernen har ett bestämmande inflytande. Koncernen har ett bestämmande inflytande över ett företag när den exponeras mot, eller har rätt till, rörlig avkastning från sitt förhållande med enheten och har möjlighet att påverka avkastningen genom sitt bestämmande inflytande över den. Ett dotterbolag betraktas som helt konsoliderat från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. Från och med den dag det bestämmande inflytandet upphör exkluderas bolaget från koncernredovisningen.

Koncerninterna transaktioner, balansposter, orealiserade vinster samt transaktioner mellan koncernföretag elimineras. Orealiserade förluster elimineras också om inte transaktionen utgör en indikation på nedskrivningsbehov av den överlåtna tillgången.

(b) Rörelseförvärv

Koncernen tillämpar förvärvsmetoden för att redovisa rörelseförvärv som omfattas av IFRS 3. Den erlagda köpeskillingen för förvärvet av ett dotterbolag motsvarar det verkliga värdet av de överförda tillgångarna, de skulder som tidigare ägare till den förvärvade enheten ådragit sig samt av koncernen utfärdade ägarandelar. Den erlagda köpeskillingen baseras på det verkliga värdet för de tillgångar eller skulder som resulterar av en villkorad köpeskillning. Förvärvsrelaterade kostnader kostnadsförs när de uppstår. Identifierbara förvärvade tillgångar och skulder samt eventalförpliktelser (identifierbara nettotillgångar) i ett rörelseförvärv värderas inledningsvis till verkligt värde vid förvärvstidpunkten. Koncernen redovisar alla innehav utan bestämmande inflytande i den förvärvade rörelsen på förvärvstillsförvärvsbasis, antingen till verkligt värde eller enligt den proportionella andelen av innehavet utan bestämmande inflytande av redovisade identifierbara nettotillgångar för den förvärvade rörelsen.

Goodwill värderas initialt som den överskjutande delen av köpeskillingen, storleken på innehavet utan bestämmande inflytande i den förvärvade rörelsen samt till verkligt värde vid

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

förvärvstidpunkten för alla tidigare ägarandelar i den förvärvade enheten mätt mot koncernens andel av förvärvade identifierbara nettotillgångar. I händelse av att summan understiger det verkliga värdet för de identifierbara nettotillgångarna i det förvärvade dotterbolaget, om förvärvet skett till lågt pris, ska differensen redovisas direkt i rapport över totalresultat.

Rörelseförvärv mellan enheter som står under samma bestämmande inflytande, och som inte omfattas av IFRS 3, redovisas med samma metod som dess företrädare tillämpat. Enligt föregångarens redovisningsmetod ska tillgångar och skulder tas upp till föregående ägares bokförda värden, dvs. den förvärvade enhetens bokförda värden för tillgångar och skulder i koncernredovisningen för den högsta enheten med samma bestämmande inflytande och för vilken koncernredovisningen upprättas. Om den kontrollerande parten inte upprättar någon koncernredovisning, eftersom den inte är något moderbolag, används bokförda värden i den förvärvade enhetens bokslut.

Ingen ny goodwill uppstår i föregångarens redovisning och eventuella skillnader mellan erlagd köpeskilling och det sammanlagda bokförda värdet av tillgångar och skulder (på transaktionsdagen) för den förvärvade enheten ingår i det egna kapitalet som en särskild reserv. De finansiella rapporterna tar bara upp den förvärvade enhetens resultat från den dag som rörelseförvärvet mellan enheter som står under samma bestämmande inflytande skedde.

Enligt båda redovisningsmetoderna elimineras vid en sammanslagning koncerninterna transaktioner, balansposter och orealiserade vinster på transaktioner mellan bolag i koncernen. Orealiserade förluster elimineras också men betraktas som en nedskrivningsindikator för den överförda tillgången. Redovisningsprinciperna för dotterbolag ändras vid behov för att säkerställa överensstämmelse med de principer som tillämpas av koncernen.

(c) Transaktioner med innehavare utan bestämmande inflytande

Koncernen behandlar transaktioner med innehavare utan bestämmande inflytande, i vilka förvärvet eller avyttringen av partiella innehav i ett dotterbolag inte påverkar koncernens förmåga att kontrollera dotterbolaget på det finansiella eller operativa planet, som transaktioner med ägarna i deras roll som ägare. Vid köp från innehavare utan bestämmande inflytande redovisas skillnaden mellan erlagd köpeskilling och den förvärvade andelen av bokfört värde för nettotillgångarna i dotterbolaget som eget kapital. Vinster eller förluster på avyttringar till innehavare utan bestämmande inflytande redovisas också som eget kapital.

När koncernens kontroll upphör omvärderas den kvarvarande delen till verkligt värde vid samma tidpunkt som kontrollen går förlorad och förändringen av det bokförda värdet tas upp i rapport över totalresultat. Det verkliga värdet motsvarar det ursprungliga bokförda värdet och därefter redovisas den kvarvarande delen som ett intressebolag, joint venture eller finansiell tillgång. Vidare redovisas belopp som tidigare redovisats i övrigt totalresultat för enheten i fråga som om koncernen hade avyttrat de hänförliga tillgångarna eller skulderna direkt. Detta kan innebära att belopp som tidigare redovisats i övrigt totalresultat omklassificeras till rapport över totalresultat.

(d) Omorganisationer i koncernen

Omorganisationer mellan koncernenheter som står under gemensamt bestämmande inflytande redovisas med omorganisationsmetoden. Enligt omorganisationsmetoden tas tillgångar och skulder upp till företrädarens bokförda värde i överensstämmelse med det bokförda värdet för den förvärvade enhetens tillgångar och skulder enligt redovisning och värdering i enhetens årsredovisning före omorganisationen. Ingen goodwill uppstår i redovisningen av en omorganisation och eventuella skillnader mellan erlagd köpeskilling och det sammanlagda bokförda värdet av tillgångar och skulder uppgår i det egna kapitalet. De finansiella rapporterna innehåller den förvärvade enhetens helårsresultat samt jämförelsetal för 2016 och 2015, som om strukturen efter omorganisationen redan var på plats vid starten av jämförelseperioden.

2.3 SEGMENTRAPPORTERING

Rörelsesegment rapporteras i enlighet med den interna rapporteringen till högste verkställande beslutsfattare. Den högste verkställande beslutsfattaren, som ansvarar för att fördela resurser och utvärdera resultat för rörelsesegmenten, har identifierats till vd och styrelsen.

2.4 OMRÄKNING AV UTLÄNDSKVALUTA

(a) Funktionell valuta och presentationsvaluta

Poster i de finansiella rapporterna för respektive koncernföretag mäts i valutan som används i den primära ekonomiska miljön där respektive enhet huvudsakligen är verksam ("funktionell valuta"). Koncernredovisningen presenteras i euro ("€"), som är moderbolagets och dotterbolagets funktionella valuta och koncernens presentationsvaluta.

(b) Transaktioner och balansposter

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan enligt gällande valutakurser på transaktionsdagen eller när poster omvärderas. Valutakursvinster och -förluster till följd av sådana transaktioner, samt från omräkning av valutakurser vid årets slut för monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta, redovisas i rapport över totalresultat. Valutakursvinster och -förluster redovisas i rapport över totalresultat på nettobasis.

Icke-monetära tillgångar och skulder som värderas till anskaffningsvärdet i en utländsk valuta räknas inte om vid rapportperiodens slut.

2.5 IMMATERIELL TILLGÅNGAR

(a) Redovisning och värdering

Förvärvade immateriella tillgångar innefattar webbplatser och domäner, spelardatabaser och programvara.

En immateriell tillgång redovisas om det är sannolikt att de förväntade framtida ekonomiska fördelar som kan hänföras till tillgången kommer att flöda till koncernen och att kostnaden för tillgången kan värderas tillförlitligt. Immateriella tillgångar värderas initialt till anskaffningsvärde. Kostnaden för en separat förvärvad immateriell tillgång består av inköpspriset samt eventuella direkt hänförliga kostnader för att förbereda tillgången för dess avsedda användning.

Efterföljande kostnader aktiveras endast om dessa ökar de framtida ekonomiska fördelarna av den specifika tillgång som

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

de är hänförliga till. Alla övriga kostnader redovisas i rapport över totalresultat när de uppkommer.

Om förvärvskostnaden inkluderar en villkorad köpeskillning värderas kostnaden till det aktuella verkliga värdet av den villkorade köpeskillningen per förvärvsdagen. Efterföljande förändringar i bedömningen av det sannolika utfallet av den villkorade händelsen speglas i balansräkningen. Kostnaden för förvärv av immateriella tillgångar för vilka köpeskillningen innefattar en aktieemission beräknas som det verkliga värdet av de aktieinstrument som emitteras vid transaktionen.

Immateriella tillgångar tas bort från balansräkningen vid avyttring eller när det inte längre förväntas några framtida ekonomiska fördelar från användningen eller avyttringen. Resultat från borttagandet utgör skillnaden mellan nettoavyttringsintäkterna, i förekommande fall, och det bokförda värdet, och redovisas i rapport över totalresultat under övriga intäkter/kostnader den period som tillgången togs bort från balansräkningen.

(h) Avskrivning av immateriella anläggningstillgångar

Immateriella tillgångar med bestämbar nyttjandetid skrivs av under tillgångens ekonomiska livslängd och en nedskrivningsprövning görs när det finns indikationer på att tillgången minskat i värde. Den uppskattade nyttjandetiden för tillgångarna är som följer:

	Nyttjandeperiod
Webbplatser och domäner	Obestämbar
Spelardatabaser	3 år
Programvara	3 år

Den bedömda nyttjandeperioden och avskrivningsmetoden för en immateriell tillgång granskas åtminstone i slutet av varje rapporteringsperiod.

Immateriella tillgångar som har en obestämbar nyttjandeperiod skrivs inte av utan prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Nyttjandeperioden för dessa tillgångar granskas varje år för att fastställa om bedömningen om obestämd nyttjandetid fortfarande gäller. Om händelser och omständigheter inte stödjer bedömningen, redovisas en ändring i bedömningen av nyttjandeperioden från obestämbar till bestämbar och samtidigt utförs även en nedskrivningsprövning av tillgången. Från och med den dagen skrivs tillgången av linjärt under dess bestämda nyttjandeperiod.

Det bokförda värdet av en tillgång skrivs ned omedelbart till återvinningsvärdet om tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde (not 2.7).

2.6 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

(a) Redovisning och värdering

Materiella anläggningstillgångar värderas till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade nedskrivningar. De värderas initialt till anskaffningsvärde, vilket inkluderar kostnader som är direkt hänförliga till förvärvet av tillgången.

Tillkommande utgifter läggs till tillgångens redovisade värde eller redovisas som en separat tillgång, beroende på vilket som är lämpligt, endast då det är sannolikt att de framtida ekono-

miska förmåner som är förknippade med tillgången kommer tillfalla koncernen och kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Redovisat värde för den ersatta delen tas bort från balansräkningen. Alla andra former av reparationer och underhåll redovisas som kostnader i rapport över totalresultat den period de uppkommer.

Materiella anläggningstillgångar tas bort vid avyttring eller när det inte längre förväntas några framtida ekonomiska fördelar från användningen eller avyttringen. Resultat efter avyttring av materiella anläggningstillgångar fastställs genom en jämförelse mellan intäkterna från avyttringen och det bokförda värdet och redovisas i rapport över totalresultat under övriga intäkter/kostnader den period som tillgången togs bort från balansräkningen.

(b) Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar skrivs av under dess nyttjandeperiod och en nedskrivningsprövning görs när det finns indikationer på att tillgången minskat i värde. Avskrivningen baseras på det avskrivningsbara värdet, vilket utgörs av tillgångens anskaffningsvärde, eller annat värde som ersätter anskaffningsvärdet, minus restvärdet. Avskrivningen redovisas linjärt i rapport över totalresultat under respektive tillgångs uppskattade nyttjandeperiod, eftersom det är det bästa sättet att spegla den förväntade konsumtionen av tillgångens framtida ekonomiska fördelar. Den uppskattade nyttjandeperioden för tillgångarna är som följer:

	Nyttjandeperiod
Kontorsutrustning	4 år
Möbler och inredning	4 år

Förbättringar utförda på hyrd egendom skrivs av under det som är kortast av hyresperioden eller förbättringarnas nyttjandeperiod uppgående till 10 år.

Tillgångarnas restvärde och nyttjandetid granskas och justeras vid behov i slutet av varje rapporteringsperiod. Det bokförda värdet av en tillgång skrivs ned omedelbart till återvinningsvärdet om tillgångens bokförda värde överstiger det uppskattade återvinningsvärdet (not 2.7).

2.7 NEDSKRIVNING AV ICKE-FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Immateriella tillgångar som har en obestämbar nyttjandeperiod (webbplatser och domäner), skrivs inte av utan prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov eller vid indikation på värdeminskning. Tillgångar som skrivs av bedöms med avseende på värdenedgång närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet kanske inte är återvinningsbart. En nedskrivning görs med det belopp varmed tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde och redovisas i resultatet. Återvinningsvärdet är det högre av tillgångens verkliga värde minskat med försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. Vid bedömning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns i allt väsentligt oberoende kassaflöden (kassagenererande enheter). För tillgångar som tidigare har skrivits ner görs per varje balansdag en prövning av om återföring bör göras.

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

2.8 FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILGÅNGAR

2.8.1 Klassificering

Koncernen klassificerar sina finansiella tillgångar i kategorin lånefordringar och kundfordringar. Klassificeringen beror på syftet med förvärvet av den finansiella tillgången. Ledningen fastställer klassificeringen av dess finansiella tillgångar vid det första redovisningstillfället.

Lånefordringar och kundfordringar är finansiella tillgångar som inte är derivat, som har fastställda eller fastställbara betalningar och som inte är noterade på en aktiv marknad. De uppkommer när koncernen tillhandahåller pengar eller tjänster direkt till en gäldenär utan avsikt att handla med tillgången. De ingår i omsättningstillgångar med undantag för poster med förfallodag mer än 12 månader efter rapportperiodens slut, vilka klassificeras som anläggningstillgångar. Koncernens "lånefordringar och kundfordringar" består av kundfordringar och övriga fordringar samt likvida medel som utgör finansiella instrument (not 2.9 och 2.10).

Koncernen har inga andra finansiella tillgångar som klassificeras som någon annan finansiell tillgång enligt IAS 39.

2.8.2 Redovisning, värdering och borttagning från balansräkningen

Koncernen redovisar lånefordringar och kundfordringar på affärsdagen och koncernen blir part enligt instrumentets kontraktsbestämmelser. De redovisas initialt till verkligt värde plus direkt hänförliga transaktionskostnader. Efter anskaffningstidpunkten redovisas de till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

Om fordringarna förväntas återbetalas inom ett år klassificeras de som omsättningstillgångar annars klassificeras de som anläggningstillgångar. Finansiella tillgångar tas bort från balansräkningen när rätten att erhålla kassaflöden från instrumentet har löpt ut eller överförs och koncernen har överfört i stort sett alla risker och förmåner som är förknippade med äganderätten.

2.8.3 Nedskrivningar

Det görs en nedskrivningsprövning av finansiella tillgångar varje rapporteringsdag om det finns objektiva bevis på en värdeminskning. En finansiell tillgång skrivs ned om en eller flera händelser (en "förlusthändelse") inträffar efter den initiala redovisningen av tillgången, och förlusthändelsen påverkar det uppskattade framtida kassaflödet från tillgången och beloppet kan bedömas tillförlitligt.

Objektiva bevis på att en finansiell tillgång minskat i värde kan vara en gäldenärs fallissemang eller överträdelse, omstrukturering av ett belopp utestående till koncernen till villkor som koncernen annars inte skulle godkänna eller indikationer på att en gäldenär eller emittent kommer att försättas i konkurs.

En nedskrivning avseende en finansiell tillgång som värderas till upplupet anskaffningsvärde beräknas som differensen

mellan tillgångens redovisade värde och nuvärdet av de uppskattade framtida kassaflödena (exklusive framtida kreditförluster som ännu inte uppkommit), diskonterat med tillgångens ursprungliga effektiva ränta.

Förluster redovisas i rapport över totalresultat och speglas på ett avsättningskonto mot lån och fordringar. När koncernen anser att det inte finns några realistiska utsikter till återvinning av tillgången skrivs de berörda beloppen av. När en händelse inträffar efter det att nedskrivningen redovisats som gör att nedskrivningsbeloppet minskar ska detta återföras via rapport över totalresultat.

2.9 KUNDFORDRINGAR OCH ÖVRIGA FORDRINGAR

Kundfordringar är belopp som ska erläggas av aktörer inom iGamingsektorn för transaktioner och tjänster som utförts inom den ordinarie verksamheten (enligt beskrivning i not 2.18). De redovisas som omsättningstillgångar om inte betalning förväntas ske efter mer än ett år. I annat fall redovisas de som anläggningstillgångar.

Kundfordringar och övriga fordringar redovisas inledningsvis till verkligt värde och värderas sedan till anskaffningsvärde med hjälp av effektivräntemetoden, minus avsättning för nedskrivning (not 2.8.3). Tillgångens redovisade värde minskas med hjälp av ett avsättningskonto, och förlustbeloppet redovisas i rapport över totalresultat. Osäkra fordringar skrivs av mot avsättningskontot för kundfordringar och övriga fordringar. Om ett belopp som tidigare skrivits av sedan återvinns krediteras det mot resultatet.

2.10 LIKVIDA MEDEL

Likvida medel redovisas i balansräkningen till nominellt värde. I kassaflödesanalysen omfattas dessa medel av banktillgodohavanden i bank och digitala plånböcker.

2.11 AKTIEKAPITAL OCH ÖVERKURS

Stamaktier klassificeras som eget kapital. Eventuellt överskjutande emissionspris över aktiekapital för emitterade aktier redovisas som överkurs. Särkostnader som är direkt hänförliga till emitteringen av nya stamaktier visas i eget kapital som avdrag, efter skatt, från inkomsten.

2.12 AKTIERELATERADE ERSÄTTNINGAR

Koncernens strategi för att fullfölja sin målsättning innefattar förvärv av immateriella tillgångar. Vissa förvärv har lett till en överenskommelse för koncernen om att delvis reglera köpeskillingen genom att överföra aktier i Raketech Group Holding p.l.c. till säljarna. Koncernen värderar de förvärvade immateriella tillgångarna till verkligt värde på förvärvsdagen, och redovisar motsvarande ökning av reserven för aktierelaterade ersättningar.

Belopp som tidigare redovisats i reserven för aktierelaterade ersättningar krediteras mot aktiekapital (nominellt värde) och överkurs när Raketech Group Holding p.l.c. emitterar nya aktier som ersättning för skyldigheten att lämna aktier till säljarna av de immateriella tillgångarna.

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

2.13 FINANSIELLA SKULDER

Koncernen redovisar en finansiell skuld i sin balansräkning när den omfattas av instrumentets avtalsbestämmelser. Koncernens finansiella skulder klassificeras som finansiella skulder värderade till verkligt värde via resultatet och övriga finansiella skulder.

Övriga finansiella skulder redovisas inledningsvis till verkligt värde, som är det verkliga värdet av den erhållna ersättningen, netto efter transaktionskostnader som är direkt hänförliga till förvärvet eller utfärdandet av den finansiella skulden. Dessa skulder värderas sedan till upplupet anskaffningsvärde. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när skyldigheten i kontraktet eller uppgörelsen fullgjorts, annullerats eller förfallit.

2.14 UPPLÅNING

Upplåning redovisas inledningsvis till verkligt värde, netto efter transaktionskostnader, och värderas sedan i enlighet med den policy som beskrivs i not 2.13. När den regleras redovisas eventuell skillnad mellan redovisat belopp och inlösen- eller likvidbelopp i rapport över totalresultat.

Upplåning klassificeras som kortfristiga skulder om inte koncernen har en ovillkorlig rätt att skjuta upp betalning av skulden i minst tolv månader efter rapportperiodens slut.

2.15 LEVERANTÖRSSKULDER OCH ANDRA SKULDER

Leverantörsskulder innefattar skyldigheter att betala för tjänster som har förvärvats från leverantörer inom den ordinarie verksamheten. Leverantörsskulder klassificeras som kortfristiga skulder om betalning ska ske inom ett år eller tidigare (eller under verksamhetens normala verksamhetscykel om den är längre). I annat fall redovisas de som långfristiga skulder.

Leverantörsskulder och andra skulder redovisas inledningsvis till verkligt värde och värderas därefter till upplupet anskaffningsvärde med hjälp av effektivräntemetoden.

2.16 KVITTNING AV FINANSIELLA INSTRUMENT

Finansiella tillgångar och skulder kvittas och nettobeloppet redovisas i balansräkningen när det finns en laglig rätt att kvitta de redovisade beloppen och det inte finns någon avsikt att betala på nettobasis, eller realisera tillgången och samtidigt betala skulden.

2.17 AKTUELL OCH UPPSKJUTEN SKATT

Skattekostnaderna för perioden består av aktuell och uppskjuten skatt. Skatt redovisas i rapport över totalresultat med undantag för om den hänför sig till poster i övrigt totalresultat eller direkt i eget kapital. I det fallet redovisas skatten också i övrigt totalresultat respektive direkt i eget kapital.

Aktuell skattekostnad beräknas baserat på de skatteregler som gäller eller antagits på balansdatum i de länder där bolaget är verksam och genererar beskattningsbar inkomst. Ledningen utvärderar regelbundet ståndpunkter i inkomstdeklarationer med avseende på situationer där tillämpliga skatteregler är föremål för tolkning. Ledningen fastställer avsättningar när så

är lämpligt, på grundval av belopp som förväntas erläggas till skattemyndigheterna.

Uppskjuten skatt redovisas enligt metoden för beräkning av latent skatt på temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och dess bokförda värde i de finansiella rapporterna. Uppskjutna skattekulder redovisas emellertid inte om de uppstår vid det första redovisningstillfället av goodwill. Uppskjuten skatt redovisas inte om den uppkommer vid första redovisningstillfället av en tillgång eller en skuld i en annan transaktion än ett företagsförvärv, som vid tiden för transaktionen inte påverkar vare sig redovisning eller beskattningsbart resultat. Uppskjuten skatt beräknas baserat på de skattesatser (och regler) som gäller eller till större delen har antagits vid rapportperiodens slut och förväntas gälla när den relaterade uppskjutna skattetillgången realiserar eller den uppskjutna skatteskulden regleras.

Uppskjutna skattetillgångar redovisas endast i den utsträckning som det är troligt att framtida beskattningsbar vinst kommer att finnas tillgänglig, mot vilken de tillfälliga skillnaderna kan utnyttjas.

Uppskjutna skattefordringar och skulder kvittas när det finns en laglig rätt att kvitta aktuella skattefordringar mot aktuella skatteskulder, och när uppskjutna skattefordringar och skatteskulder hänför sig till inkomstskatt som påförs av samma skattemyndighet på antingen samma skattesubjekt eller olika skattesubjekt och det finns en avsikt att reglera mellanhavandet på nettobasis.

2.18 INTÄKTSREDOVISNING

Koncernen redovisar intäkter när intäktbeloppet kan värderas på ett tillförlitligt sätt, när det är sannolikt att enheten kommer att ha framtida ekonomiska vinster och när specifika kriterier har uppfyllts för var och en av koncernens verksamheter enligt beskrivningen nedan. Intäktbeloppet omfattar det verkliga värdet av den betalning som erhållits eller ska erhållas från transaktioner i koncernens ordinarie verksamhet.

Koncernens intäkter kommer från marknadsföring som genomförs på internet och av affiliatebolag. De består av intäkter som genereras i form av provisioner för spelare som styrs eller hänvisas till iGaming-aktörer, samt reklamavgifter som betalas av iGaming-aktörer som vill ha ytterligare exponering på koncernens webbplatser.

(k) Provisionsintäkter

Provisionsarrangemang med iGamingaktörer har nedanstående form/er:

Intäktindelning När koncernen ingår i ett avtal som bygger på intäktindelning erhålls del av intäkterna som iGaming-aktörer har genererat som ett resultat av att ha hänvisat en spelare som spelar på aktörens webbplats. Intäkten redovisas under den månad som den intjänas av respektive aktör.

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

Kostnad per förvärv (CPA) CPA-avtal är arrangemang där iGaming-aktörer erlägger en engångsavgift för varje hänvisad spelare som sätter in pengar på aktörens webbplats för iGaming. CPA-avtal består av ett i förväg överenskommet pris med kunden. Intäkter från dessa kontrakt redovisas under den månad då insättningar görs.

(l) Fasta avgifter

Koncernen genererar även intäkter genom att debitera en fast avgift för iGaming operatörer som vill listas och kvalitetsgranskas på koncernens webbplats, liksom genom reklamintäkter då reklamutrymme säljs till spelaktörer som vill marknadsföra sina varumärken på ett mer framträdande sätt på en av de många sidor som koncernen kan erbjuda exponering på. Denna intäkt fördelas enligt bokföringsmässiga principer under kontraktets hela löptid.

2.19 OPERATIONELL LEASING

Leasing av tillgångar, där en väsentlig del av riskerna och fördelarna med ägandet behålls av leasinggivaren, klassificeras som operationell leasing. Betalningar som erläggs enligt operationell leasing (efter eventuella incitament som erhållits från leasinggivaren) redovisas linjärt i rapport över totalresultat under leasingperioden.

2.20 UTDELNING

Utdelning till koncernens aktieägare redovisas som en skuld i koncernens finansiella rapporter under den period då utdelningen godkänns av koncernens aktieägare.

2.21 RESULTAT PER AKTIE

(m) Resultat per aktie före utspädning

Resultat per aktie före utspädning beräknas genom att vinst som är hänförlig till aktieägare i moderbolaget divideras med det viktade antalet stamaktier som emitterats under perioden.

(n) Resultat per aktie efter utspädning

Resultat per aktie efter utspädning beräknas genom att det viktade antalet utestående stamaktier justeras för att motsvara inlösen av alla utspädda potentiella stamaktier.

NOT 3 FINANSIELL RISKHANTERING

3.1 FINANSIELLA RISKFAKTORER

Koncernens verksamhet kan potentiellt utsätta koncernen för en rad olika finansiella risker: kreditrisk, likviditetsrisk och marknadsrisk (inklusive valutarisk och ränterisk avseende kassaflöden och verkliga värden). Hanteringen av dessa finansiella risker är baserad på koncernens riskpolicy vilken antagits av styrelsen och ska stödja riskhanteringen. Koncernen har inte använt sig av några derivatlösningar för att möta någon av dessa risker under de tre räkenskapsperioderna.

(o) Kreditrisk

Kreditrisk är risken för en finansiell förlust för koncernen om en motpart i ett finansiellt instrument inte fullgör sina avtalsenliga förpliktelser och uppstår huvudsakligen från utestående fordringar på koncernens och bolagets kunder samt likvida medel.

Koncernens exponering för kreditrisk vid rapportperiodens slut analyseras nedan:

	2017 €	2016 €	2015 €
Likvida medel (not 9)	3 099 917	57 222	26 108
Kundfordringar – brutto (not 8)	2 717 319	914 475	941 383
Fordringar på närstående (not 8)	46 061	235	59 366
Övriga fordringar (not 8)	73 829	9 259	–
Upplupna intäkter (not 8)	18 836	–	–
Summa lånefordringar och kundfordringar	5 955 962	981 191	1 026 857
Handkassa (not 9)	–	–3 783	–
Reservering för osäkra kundfordringar (not 8)	–390 804	–	–
Nettoexponeringkreditrisk	5 565 158	977 408	1 026 857

Koncernen har en policy för att säkerställa att den endast handlar med finansiella institutioner med hög kvalitet. Per den 31 december 2017, 2016 och 2015 var koncernens likvida medel placerade hos ett ledande lokalt finansinstitut med ett kreditvärde på BBB + (enligt det internationella kreditvärderingsinstitutet Standard and Poor's). Kreditrisken från likvida medel som innehas hos finansinstitut anses inte vara betydande.

Koncernen beviljar vanligtvis 30-dagars kredit till de iGaming-operatörer som är deras kunder. Koncernen övervakar regelbundet krediterna som har beviljats till kunderna, samt kundernas generella finansiella ställning, för att säkerställa att koncernen enbart tillhandahåller tjänster till kunder med lämplig kreditbakgrund. Koncernen bedömer sina kunders kreditvärdighet och beaktar då kundens finansiella ställning, tidigare erfarenheter och andra faktorer. Koncernen övervakar regelbundet resultatet för dessa finansiella tillgångar för att identifiera inträffade förluster vid indrivning med beaktande av tidigare erfarenheter av indrivning av kundfordringar. Koncernen har ingen pant som säkerhet avseende utestående fordringar.

Koncernen hanterar aktivt kreditlimiter och kreditexponering på ett sådant sätt att kundfordringar som förfallit till betalning ligger inom kontrollerbara gränser. Dessa fordringar är bedömda för att kunna avgöra om det finns objektiva bevis för att ett nedskrivningsbehov har uppstått men som ännu inte identifierats. Nedskrivningar redovisas inom övriga rörelsekostnader och återvinning av belopp som tidigare har skrivits bort krediteras mot övriga rörelsekostnader. Fordringar för vilka en reserv för nedskrivning har redovisats skrivs bort mot reserven då koncernen inte längre förväntas återvinna ytterligare likvida medel.

Per 31 december 2017 var kundfordringar uppgående till 390 804 euro (2016 och 2015: 0 euro) reserverade för. Årets förändring beror i sin helhet på nya reserveringar som redovisats under räkenskapsåret 2017 och förändringen är redovisad i sin helhet i rapport över totalresultat på övriga rörelsekostnader (not 18).

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

Per 31 december 2017 fanns det inom kundfordringar ett delbelopp uppgående till 324 774 euro (2016: 231 020 euro) som var förfallna men inte nedskrivna. De förfallna fordringarna avser ett antal kunder vilka tidigare inte haft några betalnings-svårigheter. Kategorisering av fordringar som förfallna fastställs av koncernen baserat på typ av kreditvillkor på plats och kreditarrangemang som faktiskt utnyttjats.

Åldersanalysen av dessa kundfordringar ser ut som följande:

	2017 €	2016 €	2015 €
Förfallna, antal dagar			
1 – 60 dagar	151 021	202 913	239 512
61 – 120 dagar	84 171	–	70 905
Över 120 dagar	89 582	28 107	25 901
	324 774	231 020	336 318

Koncernen förväntar sig inte några väsentliga kundförluster från dessa kunder.

(p) Likviditetsrisk

Likviditetsrisken är risken för att koncernen inte kommer att kunna fullgöra sina finansiella åtaganden när de förfaller till betalning. Koncernen är exponerad för likviditetsrisk i förhållande till framtida förpliktelse i samband med sina finansiella skulder som innefattar upplåning och Leverantörsskulder och övriga skulder (inklusive belopp som härrör från investeringar). Likviditetsrisken övervakas på koncernnivå genom att se till att det finns tillräckliga medel för varje dotterbolag inom koncernen.

Koncernens metod för att hantera likviditeten är att, så långt det är möjligt, och både under normala och stressade förhållanden, säkerställa att koncernen alltid har tillräcklig likviditet för att kunna betala sina skulder då de förfaller utan att ådra sig oacceptabla förluster eller riskera att skada koncernens rykte. Processen för att hantera dessa risker består av prognostisering av kassaflöden, utförda av koncernledningen.

Nedanstående tabell analyserar koncernens finansiella skulder uppdelade efter den tid som på balansdagen återstår fram till den avtalsenliga förfalldagen. De belopp som anges i tabellen är de avtalsenliga, ej diskonterade kassaflödena. De belopp som presenteras inom 12 månader motsvarar de redovisade värdena i balansräkningen eftersom diskonteringseffekten inte är väsentlig. Ytterligare information om villkorade tilläggsköpeskillingar presenteras i not 15.

	Redovisat värde €	På begäran €	Inom 1 år €	Senare än 1 men inom 2 år €	Senare än 2 men inom 3 år €
Koncernen					
Per 31 december 2017					
Upplåning (not 14)	28 076 672	–	3 075 000	3 075 000	30 747 396
Tilläggsköpeskillingar (not 15)	1 918 177	–	1 332 478	240 000	345 699
Skulder till närstående (not 16)	4 499 769	4 499 769	–	–	–
Leverantörsskulder och övriga skulder (not 16)	620 901	–	620 901	–	–
	35 115 519	4 499 769	5 028 379	3 315 000	31 093 095
Per 31 december 2016					
Upplåning (not 14)	–	–	–	–	–
Tilläggsköpeskillingar (not 15)	920 000	–	240 000	240 000	440 000
Skulder till närstående (not 16)	6 442 415	6 442 415	–	–	–
Leverantörsskulder och övriga skulder (not 16)	1 904 414	–	1 904 414	–	–
	9 266 829	6 442 415	2 144 414	240 000	440 000
Per 31 december 2015					
Skulder till närstående (not 16)	3 285	3 285	–	–	–
Leverantörsskulder och övriga skulder (not 16)	764 196	764 196	–	–	–
	767 481	767 481	–	–	–

Per den 31 december 2017 och 2016 översteg kortfristiga skulder koncernens omsättningstillgångar med 2 472 586 euro (2016: 8 392 113 euro). Styrelsens bedömning är att likviditetsrisken inte är en väsentlig risk baserat på:

- Koncernens kortfristiga skulder inkluderar tilläggsköpeskillingar på 1 332 478 euro (not 15), för vilka koncernen har säkrat utnyttjade lånefaciliteter på 40 000 000 euro för detta syfte; och

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

- Koncernens kortfristiga skulder inkluderar även skuldertill närstående uppgående till 4 499 769 euro (2016: 6 442 415 euro) som inte har något fast förfalldatum och redovisas därmed som förfallna för återbetalning på begäran. Styrelseledamöterna anser inte att likviditetsrisken är en betydande risk baserat på de här närstående parternas åtagande, att inte begära ersättning för dem, om inte alternativa medel ställs till förfogande för koncernen. Som framgår av not 26 är det avtalat med en av dessa närstående parter att ett belopp om 2 000 301 euro delvis kommer att omvandlas till aktiekapital under 2018 och delvis efterskänkas.

Per den 31 december 2015 översteg Raketech Group Limiteds omsättningstillgångar dess kortfristiga skulder.

(q) Marknadsrisk

(i) Valutarisk

Valutarisken uppstår genom framtida kommersiella transaktioner och redovisade tillgångar och skulder som är denominerade i en valuta som inte är respektive koncernbolagets funktionella valuta. Koncernens finansiella tillgångar och finansiella skulder är huvudsakligen denominerade i euro, vilket är den funktionella valutan för det huvudsakliga verksamhetsdotterbolaget inom koncernen. Följaktligen anser styrelsen för Raketech Group Holding p.l.c. att koncernen inte är väsentligt utsatt för valutarisker och en känslighetsanalys för valutarisker som beskriver hur vinst eller förlust och eget kapital skulle ha påverkats av förändringar i valutakurser som rimligen var möjliga vid rapportperiodens slut anses därför inte nödvändig.

(ii) Ränterisk avseende kassaflöden och verkligt värdevärderade tillgångar och skulder

Ränterisken härrör från variationerna i rådande marknadsräntor på verkliga värden på finansiella tillgångar och skulder och framtida kassaflöden. Koncernens huvudsakliga exponering för ränterisk för kassaflöden uppstår vid upplåning (not 14) med rörliga räntor. Vid årsskiftet skulle effekterna av en ränteförändring på 50 punkter på koncernens eget kapital med alla kvarvarande variabler resultera i att vinsten efter skatt skulle öka eller minska med 142 500 euro (2016 och 2015: 0 euro). Styrelsen bedömer att motsvarande ränterisk som kan uppstå på övriga poster är immateriell.

Koncernen bedöms inte vara utsatt för ränterisk på verkligt värde.

3.2 HANTERING AV KAPITALRISK

Koncernens mål avseende kapitalstrukturen är att trygga koncernens förmåga att fortsätta sin verksamhet samtidigt som avkastningen till aktieägarna maximeras genom ett optimalt förhållande mellan skulder och eget kapital. Koncernens strategi förväntas vara oförändrad inom överskådlig framtid. Styrelsens policy är att upprätthålla en stark kapitalbas så att investerare, kreditgivare och marknadens förtroende bevaras och för att verksamhetens framtida utveckling upprätthålls.

För att upprätthålla eller justera kapitalstrukturen kan koncernen komma att justera beloppet avseende utdelningar till aktieägarna, emittera nya aktier eller sälja tillgångar.

Koncernens eget kapital, som beskrivs i rapporten över finansiell ställning, utgör dess kapital. Koncernen upprätthåller

kapitalnivån med hänvisning till sina finansiella förpliktelser och åtaganden som uppstår genom operativa krav. Med tanke på arten av koncernens verksamhet anses kapitalnivån vid rapportperiodens slut vara tillräcklig av styrelseledamöterna.

3.3. BERÄKNING AV VERKLIGT VÄRDE

Per den 31 december 2017, 2016 och 2015 redovisas de redovisade värdena på kontanter i bank, fordringar, skulder och upplupna kostnader som redovisas i bokslutet, rimliga uppskattningar av verkligt värde med tanke på dessa instruments karaktär eller den relativt korta tidsperioden mellan Instrumentets ursprung och deras förväntade realisering. Upplåning enligt not 14 värderas inte till verkligt värde enligt Koncernens redovisningsprinciper och därför kan det redovisade värdet inte vara en rimlig uppskattning av det verkliga värdet.

NOT 4 KRITISKA UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR I REDOVISNINGEN

Uppskattningar och bedömningar utvärderas löpande och baseras på historisk erfarenhet och andra faktorer, inklusive förväntningar på framtida händelser som anses rimliga under rådande förhållanden.

Fastställande om förvärv utgör tillgångsförvärv eller rörelseförvärv

Koncernen har under året gjort ett antal förvärv av affiliate tillgångar. Ledningen utförde en bedömning av tillämpningen av IFRS 3, "Rörelseförvärv" för att avgöra huruvida sådana förvärv motsvarar definitionen av en rörelse. I sin bedömning tog ledningen hänsyn till standardens definition av en rörelse: Enligt IFRS 3 består en "rörelse" av resurser och processer som tillämpas på dessa resurser och som kan resultera i produktion.

Ledningen slutsats resulterade i att samtliga förvärv av affiliate tillgångar ses som tillgångsförvärv. Inte i något av dessa förvärv har koncernen förvärvat några processer, såsom ledningsprocesser, organisationsstrukturer, strategiska målsättningar, operativa processer samt ekonomi- och personalhantering. I detta avseende har ledningen beslutat även om det är möjligt att en rörelse har förvärvats även om några processer inte förvärvats, är det osannolikt att ett förvärv av en tillgång eller en grupp av tillgångar som inte åtföljs av några associerade processer uppfyller definitionen för en rörelse. Dessa förvärv redovisas därför som tillgångsförvärv, med köpeskillingen allokera till verkligt värde till olika tillgångar så som spelardatabaser, innehåll på webbplatser och domäner som redovisas i not 5.

Nedskrivning av immateriella tillgångar med obestämbart nyttjandeperiod

Enligt IFRS krävs att ledningen genomför årliga nedskrivningstest avseende immateriella tillgångar med obestämbart nyttjandeperiod. Prövning avseende nedskrivningsbehov är ett område som kräver bedömningar från ledningens sida av huruvida tillgångarnas redovisade värden kan stödjas av nuvärdet av framtida kassaflöden från tillgångarna varvid kassaflödesprognoser som har diskonterats med en lämplig ränta använts. Vid beräkning av nuvärdet av de framtida kassaflöden krävs vissa antaganden avseende synnerligen osäkra faktorer, däribland ledningens förväntning avseende tillväxten för EBITDA (resultat före räntor, skatt, av- och nedskrivningar). Koncernen upprättar och godkänner planer för verksamheten,

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

vilka används vid dessa beräkningar. Efter att ha övervägt koncernens framtida planer och att koncernens förvärv nyligen genomförts samt den goda marginalen mellan återvinningsvärdet och det redovisade värdet, bedömer ledningen att koncernens immateriella tillgångar inte har något nedskrivningsbehov. Mer information om väsentliga antaganden finns i not 5.

Enligt styrelsens uppfattning, annat än de ovan angivna uppskattningar och bedömningar, finns det inga kritiska, subjektiva eller komplexa uppskattningar eller bedömningar som bör ses som kritiska vid upprättandet av dessa finansiella rapporter enligt kraven i IAS 1.

NOT 5 IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

	Webbplatser och domäner €	Spelar- databaser €	Programvara €	Summa €
Per 1 januari 2015 och 31 december 2015	–	–	–	–
Per 1 januari 2016				
Anskaffningsvärde	–	–	–	–
Ackumulerade avskrivningar	–	–	–	–
Redovisat värde	–	–	–	–
Räkenskapsåret 2016				
Tillgångsförvärv	16 482 848	1 095 864	–	17 578 712
Avskrivningar	–	–45 035	–	–45 035
Utgående redovisat värde	16 482 848	1 050 829	–	17 533 677
Per 31 december 2016				
Anskaffningsvärde	16 482 848	1 095 864	–	17 578 712
Ackumulerade avskrivningar	–	–45 035	–	–45 035
Redovisat värde	16 482 848	1 050 829	–	17 533 677
Räkenskapsåret 2017				
Ingående redovisat värde	16 482 848	1 050 829	–	17 533 677
Tillgångsförvärv	28 447 780	705 993	319 379	29 473 152
Avskrivningar	–	–531 798	–82 051	–613 849
Utgående redovisat värde	44 930 628	1 225 024	237 328	46 392 980
Per 31 december 2017				
Anskaffningsvärde	44 930 628	1 801 857	319 379	47 051 864
Ackumulerade avskrivningar	–	–576 833	–82 051	–658 884
Redovisat värde	44 930 628	1 225 024	237 328	46 392 980

Immateriella tillgångar – avskrivningar och nedskrivningar

Ledningen ser förvärvade domäner och webbplatser som en enda kassagenererande enhet inom ramen för IAS 36. Denna slutsats bygger på det faktum att koncernen följer upp och styr sin verksamhet som en affärsenhet.

Per den 31 december 2017 har styrelsen prövat om det föreligger nedskrivningsbehov av domäner och webbplatser. Styrelsen bedömer att det redovisade värdet för domäner och webbplatser om 44 930 628 euro (2016: 16 482 848 euro) är återvinningsbart, baserat på att de kassaflöden som genereras av dessa tillgångar är i linje med, eller överstiger, de uppskattade prognoser som gjordes före förvärven. Följaktligen har styrelsen bedömt att det inte föreligger något nedskrivningsbehov för förvärvade domäner och webbplatser.

Återvinningsvärdet för de förvärvade domänerna och webbplatserna har fastställts genom beräkning av nyttjandevärdet och en utförlig bedömning gjordes vid rapportperiodens slut. Koncernens slutsats är att återvinningsvärdet med god marginal överstiger det redovisade värdet. Återvinningsvärdet baserades på:

- Kassaflödesprognoser som återspeglar faktisk avkastning från rörelsen under 2017;
- Förväntade kassaflöden för 2018–2022 (2016: 2017–2020)
- Årlig tillväxttakt på 1% (2016: 2%); och
- En diskonteringsränta före skatt på 14,7%

Diskonteringsräntan baseras på koncernens WACC före skatt. Ledningens metoder för att uppskatta de värden som är förknippade med varje väsentligt antagande är baserat på tidigare erfarenheter och förväntningar kring marknadens utveckling. Styrelsen är övertygad att de bedömningar som gjorts är skäliga under omständigheterna för dessa tillgångar och deras kassagenerering.

Koncernen har fastställt att återvinningsvärdet överstiger det redovisade värdet med en god marginal för de ovan nämnda tillgångarna varvid en känslighetsanalys ej redovisas.

NOTERTILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

NOT 6 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	Förbättrings- åtgärder på annans fastighet €	Kontorsutrustning €	Möbler och inredning €	Summa €
Per 1 januari 2015				
Anskaffningsvärde	–	6 663	5 603	12 266
Ackumulerade avskrivningar	–	–6 284	–1 789	–8 073
Redovisat värde	–	379	3 814	4 193
Räkenskapsåret 2015				
Ingående redovisat värde	–	379	3 814	4 193
Inköp	–	14 715	8 038	22 753
Avskrivningar	–	–4 835	–227	–5 062
Utgående redovisat värde	–	10 259	11 625	21 884
Per 31 december 2015				
Anskaffningsvärde	–	21 378	13 641	35 019
Ackumulerade avskrivningar	–	–11 119	–2 016	–13 135
Redovisat värde	–	10 259	11 625	21 884
Räkenskapsåret 2016				
Ingående redovisat värde	–	10 259	11 625	21 884
Inköp	–	32 153	–	32 153
Avskrivningar	–	–13 171	–1 364	–14 535
Utgående redovisat värde	–	29 241	10 261	39 502
Per 31 december 2016				
Anskaffningsvärde	–	53 531	13 641	67 172
Ackumulerade avskrivningar	–	–24 290	–3 380	–27 670
Redovisat värde	–	29 241	10 261	39 502
Räkenskapsåret 2017				
Ingående redovisat värde	–	29 241	10 261	39 502
Inköp	39 569	245 204	47 433	332 206
Avskrivningar	–2 643	–46 453	–4 077	–53 173
Utgående redovisat värde	36 926	227 992	53 617	318 535
Per 31 december 2017				
Anskaffningsvärde	39 569	289 486	61 074	390 129
Ackumulerade avskrivningar	–2 643	–61 494	–7 457	–71 594
Redovisat värde	36 926	227 992	53 617	318 535

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

NOT 7 INVESTERINGAR I DOTTERFÖRETAG

Koncernen hade följande dotterföretag den 31 december 2017 och 2016:

Namn	Registreringsland	Typ av aktie	Andel stamaktier som direktägs av moderföretaget (%)		Andel stamaktier som ägs av koncernen (%)		Andel stamaktier som ägs av innehav utan bestämmande inflytande (%)	
			2017	2016	2017	2016	2017	2016
Raketech Group Limited	Paceville Avenue, St. Julians STJ 3109 Malta	Stamaktier	100%	100%	100%	100%	-	-
Enovator Online Media Limited	Office 1 / 1056, Level G, Quantum House, 75, Abate Rigord Street, Ta' Xbiex XBX 1120 Malta	Stamaktier	-	-	100%	-	-	-
Turtle Gaming Group Limited	32, Triq it-Tabib Robert Naudi, Msida MSD 1353 Malta	Stamaktier	-	-	100%	-	-	-

Alla ovan angivna dotterbolag verkar inom iGaming sektorn och ingår i konsolideringen. Ägarandelen i dotterföretagen är densamma som röstandelen.

Raketech Group Limited drevs som ett fristående företag under året som avslutades per den 31 december 2015.

NOT 8 KUNDFORDRINGAR OCH ÖVRIGA FORDRINGAR

Per 31 december	2017 €	2016 €	2015 €
Kortfristiga			
Kundfordringar – brutto	2 717 319	914 475	941 383
Reservering för osäkra fordringar	-390 804	-	-
Kundfordringar – netto	2 326 515	914 475	941 383
Fordringar på närstående	46 061	235	59 366
Indirekta skattefordringar	4 323	8 264	-
Övriga fordringar	73 829	9 259	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	159 155	7 760	-
	2 609 883	939 993	1 000 749

Fordringar på närstående parter löper utan säkerhet, räntefritt och har inget fast datum för återbetalning. Ytterligare information om fordringarna beskrivs i not 3.1(a). Kundfordringar och övriga fordringar – brutto, innehåller belopp relaterade till närstående parter vilka uppgår till 191 119 euro, 0 euro och 102 227 euro per den 31 december 2017, 2016 och 2015 respektive.

NOT 9 LIKVIDAMEDEL

Likvida medel består av handkassa och banktillgodohavanden. I likvida medel i kassaflödesanalysen ingår följande:

Per 31 december	2017 €	2016 €	2015 €
Handkassa	-	3 783	-
Banktillgodohavanden	3 099 917	53 439	26 108
	3 099 917	57 222	26 108

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

NOT 10 AKTIEKAPITAL

Raketech Group Holding p.l.c. bildades den 29 september 2016 med ett aktiekapital om 35 000 aktier med ett nominellt värde på 0,05 euro per aktie. Därefter genomfördes en aktiesplit om 5:1 och det nominella värdet efter aktiespliten blev 0,01 euro per aktie och antalet emitterade aktier ökade till 175 000 stycken.

Den 16 juni 2017 emitterades ytterligare 1 971 stycken nya aktier i Raketech Group Holding p.l.c. med ett nominellt värde på 0,01 euro per aktie med en överkurs på 507,35 euro per aktie. Information om Raketech Group Holding p.l.c. aktiekapital per den 31 december 2017 och 2016 framgår nedan:

	2017	2016
Per 31 december	€	€
Emitterade		
500 000 stamaktier a€0.01	5 000	5 000
Emitterade och fullt betalda		
176 971 (2016: 175 000) stamaktier a €0.01	1 770	1 750

Den 4 januari 2018 redominerade Raketech Group Holding p.l.c. de emitterade aktierna från 0,01 euro per aktie till 0,27 euro per aktie. Denna ökning, resulterade i ett flöde om 46 012 euro vilket kommer att återspeglas i koncernens finansiella rapporter för räkenskapsåret 2018. Samma dag ökade antalet emitterade aktier från 555 055 556 till 555 555 556 stycken med ett nominellt värde på 0,27 euro vardera.

Den 28 april 2018 hade ytterligare 5,009 nya aktier emitterats i Raketech Group Holding p.l.c. med ett nominellt värde på 0,27 euro per aktie. 1 707 stycken av dessa aktier utfärdades med en överkurs på 601,47 euro per aktie, 84 stycken av dessa aktier utfärdades med en överkurs på 620,00 euro per aktie och resterande 3 218 stycken av dessa aktier utfärdades med en överkurs på 332,71 euro per aktie.

I maj 2018, med hänsyn till den kommande noteringen, minskades det nominella värdet på det totala antalet och alla emitterade aktier i Raketech Group Holding p.l.c från 0,27 euro till 0,002 euro. Vidare delades det maximala och emitterade antalet stamaktier upp i 135 nya aktier per befintlig aktie. Som ett resultat av denna uppdelning är det maximala aktiekapitalet nu 150 000 000,12 euro uppdelat på 75 000 000 060 stamaktier om 0,002 euro vardera. Det emitterade aktiekapitalet om 49 134,6 euro är uppdelat på 24 567 300 fullt betalda stamaktier om 0,002 euro vardera.

Under räkenskapsåret 2015, tillfördes en överkursfond om 204 672 euro som ett resultat av två tilldelningar som ägde rum under året för Raketech Group Limited. Den 12 juni 2015 tilldelades 423 aktier med ett nominellt värde på 1 euro, med en överkursfond uppgående till 384 28 euro. Mellan 21 juli och 6 augusti 2015 tilldelades ytterligare 68 aktier med ett nominellt värde på 1 euro med en överkurs för var aktie på 619 44 euro. Den 31 december 2015 uppgick Raketech Group Limiteds emitterade och fullt betalda aktier till 1 690 stycken A-aktier med ett nominellt värde på 1 euro och 1 B-aktie med ett nominellt värde på 1 euro.

NOT 11 ÖVRIGA RESERVER

Koncernens balanspost Övriga reserver består av följande:

	Aktie- relaterade ersätt- ningar €	Övriga reserver €	Summa €
Per den 1 januari och den 31 december 2015	-	-	-
Koncernomstruk- turering	-	204 672	204 672
Aktierelaterade ersättningar som regleras med egetkapitalinstrument	1 000 000	-	1 000 000
Per 31 december 2016	1 000 000	204 672	1 204 672
Per 1 januari 2017	1 000 000	204 672	1 204 672
Aktierelaterade ersättningar som regleras med eget- kapitalinstrument	1 000 000	-	1 000 000
Emission av aktier	-1 000 000	-	-1 000 000
Per 31 december 2017	1 000 000	204 672	1 204 672

Koncernens aktierelaterade ersättningsreserv för förvärv består av värdet på aktier som är förpliktigade till tredje part för betalning av koncernens förvärv av immateriella tillgångar, men för vilken överlåtelse av aktierna är utestående vid rapportperiodens slut.

Under räkenskapsåret 2016 ingick koncernen en överenskommelse med tredje part för köp av immateriella tillgångar, för vilka det avtalades om att 1 000 000 euro skulle betalas genom överlåtelse av aktier i Raketech Group Holding p.l.c.. I kontraktet fastställdes antal aktier som skulle överlätas till säljarna, vilket motsvarade 1 000 000 euro dividerat med det värde per aktie som fastställdes vid förvärvstidpunkten. Dessa aktier emitterades därefter den 16 juni 2017 (not 10).

Koncernen ingick också ett annat liknande avtal med tredje part under räkenskapsåret 2017, varigenom koncernen avtalade om att ett belopp på 1 000 000 euro (noterat i SEK) skulle betalas genom överlåtelse av aktier i Raketech Group Holding p.l.c.. I kontraktet fastställdes antalet aktier som skulle överlätas till säljarna, vilka motsvarade 1 000 000 euro dividerat med det värdet per aktie som fastställdes vid förvärvstidpunkten. Dessa aktier var ännu inte emitterade per 31 december 2017.

Koncernens övriga reserver uppkom vid omorganisationen där Raketech Group Holding p.l.c blev nytt moderbolag för Raketech Group Limited (not 12). Beloppet om 204 672 euro representerar överskottet av Raketech Group Limited's eget kapital per förvärvsdagen (exklusive balanserat resultat) över köpeskillingen som erlades av Raketech Group Holding p.l.c.

Koncernens reserver är ej utdelningsbara.

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

NOT 12 OMORGANISATION AV KONCERNEN

Den 11 oktober 2016 förvärvade Raketech Group Holding p.l.c. 100 % av aktierna i Raketech Group Limited genom att 1 691 euro betalades kontant. Aktieägarna i Raketech Group Limited blev därmed aktieägare i Raketech Group Holding p.l.c., och denna omorganisation har redovisats i enlighet med redovisningsprincipen för sådana transaktioner (se not 2.2d).

Tabellen nedan visar köpeskillingen som betalades av Raketech Group Holding p.l.c. och de förvärvade tillgångarna och skulderna, vilka redovisades i koncerns rapport över den finansiella ställningen per den 29 september 2016, vilken är dagen för den juridiska omorganiseringen:

	€
Köpeskillning	
Likvida medel	1 691
Summa erlagd köpeskillning	1 691
Redovisade belopp på identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder	
Materiella anläggningstillgångar	45 526
Kundfordringar och andra fordringar	4 390 584
Likvida medel	494,436
Leverantörsskulder och andra skulder	-330 400
Aktuella skatteskulder	-26 260
Summa identifierbara nettotillgångar	4 573 886
Övervärde för förvärvade netto-tillgångar av total köpeskillning	4 572 195
Hänförs till:	
Balanserade vinstmedel	4 367 523
Överkursfond omklassificerad till övriga reserver vid omstrukturering	204 672
	4 572 195

NOT 13 UPPSKJUTEN SKATT

Uppskjuten skatt beräknas på samtliga temporära skillnader med tillämpning av hjälp av de skattesatser som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiserar eller den uppskjutna skatteskulden regleras, baserat på de förväntade skattesatserna i berörda skattejurisdiktioner. Den huvudsakliga skattesatsen som använts är 5 % (2016: 5 %), vilken är den effektiva skattesatsen för koncernens intjänade vinst på Malta. Det fanns inga uppskjutna skatter (varken redovisade eller ej redovisade) per den 31 december 2015.

	Balans per 1 januari €	Redovisat i resultat- räkningen €	Balans per 31 december €
31 december 2017			
Uppskjutna skattefordringar			
Skattefordran på inkomstskatt för dotterbolag	-687 815	-	-687 815
Outnyttjade skattemässiga underskott	-	-413 410	-413 410
Temporära skillnader hänförliga till reserven för osäkra kundfordringar	-	-19 533	-19 533
	-687 815	-432 943	-1 120 758
Uppskjutna skatteskulder			
Temporära skillnader på avskrivningar på immateriella tillgångar	290 727	740 263	1 030 990
Uppskjutna skattefordringar (netto)	-397 088	307 320	-89 768
31 december 2016			
Uppskjutna skattefordringar			
Skattefordran på inkomstskatt för dotterbolag	-	-687 815	-687 815
	-	-687 815	-687 815
Uppskjutna skatteskulder			
Temporära skillnader på avskrivningar på immateriella tillgångar	-	290 727	290 727
Uppskjutna skattefordringar (netto)	-	-397 088	-397 088

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

NOT 14 UPPLÅNING

Per 31 december	2017 €	2016 €	2015 €
Långfristiga			
Lån från tredje part	28 076 672	-	-

Under 2017 tog koncernen upp nya lån från tredje part med ett nominellt värde på 30 000 000 euro; transaktionskostnader har redovisats som en minskning av upplåningen i enlighet med redovisningsprincipen i not 2.14. All upplåning löper med rörlig ränta och förfaller på tredje årsdagen för varje uttaget lånebelopp.

Koncernens outnyttjade kreditfaciliteter per den 31 december 2017 uppgick till 40 000 000 euro. Som framgår av not 26 drogs ytterligare ett belopp av koncernen under 2018. För att erhålla denna finansiering förbinder Raketech Group Holding p.l.c att pantsätta hela sitt aktieinnehav i Raketech Group Limited till förmån för långivarna. Dokumentationen som bekräftar pantsättningen lämnades in av koncernen till bolagsregistret på Malta den 27 februari 2017. Pantsättningen kvarstår vid tidpunkten för godkännande vid utfärdande av dessa finansiella rapporter.

NOT 15 FRAMTIDA BELOPP ATT BETALA HÄNFÖRLIGATILL FÖRVÄRV

Per 31 december	2017 €	2016 €	2015 €
Långfristiga			
Belopp att betala hänförliga till förvärv	585 699	680 000	-
Kortfristiga			
Belopp att betala hänförliga till förvärv	1 332 478	240 000	-
	1 918 177	920 000	-

Belopp att betala hänförliga till förvärv utgörs av avtalsförpliktelser som följer av förvärv av immateriella tillgångar från tredje part. Några av förpliktelserna har förutbestämda värde, medan andra inkluderar framtida betalningar vars värde beror på avkastningsmål. Det senare benämns vidare som tilläggsköpeskillning.

Det potentiella belopp som koncernen maximalt kan bli skyldig att betala kopplat till tilläggsköpeskillningar per den 31 december 2017 uppgår till 2 540 000 euro (2016: 0 euro) varav 523 000 euro (2016: 0 euro) har redovisats i balansräkningen medan resterande belopp inte har redovisats baserat på ledningens bästa uppskattning.

Vid ett av de förvärv som koncernen gjorde under räkenskapsåret 2016 avtalade man om att en del av köpeskillningen skulle erläggas genom månatliga betalningar om 20 000 euro. Per den 31 december 2017 uppgick den återstående löptiden av avtalet till 34 månader (2016: 46 månader).

Under räkenskapsåret 2017 ingick koncernen ytterligare tre förvärvsavtal som gav upphov till belopp att betala hänförliga till förvärv, som per den 31 december 2017 uppgick till 1 238 177 euro. Dessa belopp förfaller till betalning inom 12 månader från rapportperiodens slut.

NOT 16 LEVERANTÖRSSKULDER OCH ÖVRIGASKULDER

Per 31 december	2017 €	2016 €	2015 €
Kortfristiga			
Leverantörsskulder	186 481	1 837 057	699 345
Skulder på närliggande	4 499 769	6 442 415	3 285
Övriga skulder	8 067	-	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 206 353	67 357	1 750
Indirekt skatt	66 598	-	63 101
	5 967 268	8 346 829	767 481

Alla skulder hänförliga till närliggande löper utan säkerhet och ränta samt har inget bestämt datum för återbetalning. Skulderna till närliggande utestående per den 31 december ska betalas till två olika parter, vilka båda har lämnat finansiellt stöd till koncernen och bekräftat att skulderna inte kommer att behöva återbetalas inom ett år från det datum då dessa finansiella rapporter var tillgängliga för utgivande eller återbetalas när koncernen har tillräckligt med likvida medel för att reglera skulderna.

Som vidare beskrivs i not 26, var det överreskommet med en av de närliggande att ett belopp om 2 000 301 euro delvis ska konverteras till aktiekapital under 2018, och delvis efterskänkas.

NOT 17 INTÄKTER

Koncernen attraherar slutanvändare och genererar intäkter genom att generera organisk trafik genom sökmotors-optimering, inklusive förvärv.

Alla intäkter som genererats genom förvärv och de olika marknadsföringsmetoderna hanteras som en enda kassa-genererade enhet och följs upp som ett intäktssegment.

NOTERTILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

NOT 18 ÖVRIGARÖRELSEKOSTNADER

Koncernens övriga rörelsekostnader utgörs av följande:

	2017 €	2016 €	2015 €
Övriga personalkostnader	58 522	8 524	-
IT-tjänster	511 270	465 237	109 838
Konsultkostnader	1 288 460	253 223	-
Arvoden	257 478	299 692	21 854
Hyra	206 990	3 219	-
Resekostnader	188 388	78 806	-
Reserv för osäkra kundfordringar	390 804	-	-
Support tjänster som debiteras av närstående	-	-	1 592 936
Övriga kostnader	220 832	69 999	85 975
	3 122 744	1 178 700	1 810 603

Ersättningar till revisorerna

Ersättningar (exklusive moms) till revisorerna för tjänster utförda under räkenskapsåret 2017, 2016 och 2015 visas i tabellen nedan:

	2017 €	2016 €	2015 €
Lagstadgad revision	50 500	28 150	-
Övriga kvalitetssäkrings-tjänster	8 750	-	12 500
Skatterådgivning	11 400	1 400	-
Övriga tjänster som inte är revision	36 000	-	-
	106 650	29 550	12 500

NOT 19 PERSONALKOSTNADER

	2017 €	2016 €	2015 €
Löner och andra ersättningar	2 706 096	863 375	174 674
Sociala avgifter	790 886	123 315	26 547
	3 496 982	986 690	201 221

Genomsnittligt antal anställda under året:

	2017	2016	2015
Företagsledning	6	2	2
Övriga anställda	83	29	12
	89	31	14

NOT 20 FINANSIELLA KOSTNADER

	2017 €	2016 €	2015 €
Räntekostnader och liknande kostnader	2 738 111	-	-

Räntekostnaden för året är hänförlig till upplåning se vidare not 14.

NOT 21 INKOMSTSKATT

Inkomstskatten för året består av följande:

	2017 €	2016 €	2015 €
Aktuell skatt	-	776 239	26 260
Uppskjuten skatt	307 320	-397 088	-
	307 320	379 151	26 260

Inkomstskatten på koncernens resultat före skatt skiljer sig från det teoretiska belopp som skulle ha framkommit vid användning av tillämpliga skattesatser enligt nedan:

	2017 €	2016 €	2015 €
Resultat före skatt	6 075 492	8 022 246	74 897

Inkomstskatt beräknad enligt skattesats på 5 % (2015: 35%)

	303 775	401 112	26 214
--	---------	---------	--------

Skatteeffekter av:

- Övriga skillnader	3 545	-21 961	46
Summa redovisad skatt	307 320	379 151	26 260

NOT 22 RESULTAT PER AKTIE

Resultat per aktie före utspädning

Resultat per aktie före utspädning beräknas genom att dividera resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare med vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier under perioden.

	2017 €	2016 €	2015 €
Resultat hänförligt till moderbolagets ägare	5 768 172	7 643 095	48 637

Vägt genomsnittligt antal stamaktier	176 069	170 599	1 691
--------------------------------------	---------	---------	-------

Resultat per aktie efter utspädning

Koncernen har inga potentiella utspädningseffekter och därmed motsvarar resultat per aktie efter utspädning, resultat per aktie före utspädning.

NOT 23 OPERATIONELL LEASING

Koncernen hyr kontorslokaler under ett kontrakt vilket initial ingicks för en femårig leasingperiod med start den 1 november 2016. Koncernen kan dock säga upp leasingavtalet på tredje och fjärde årsdagen från leasingavtalets början. Dessa leasing klassificeras som operationella leasingavtal.

Framtida minimileaseavgifter för ej annullerbara leasingkontrakt förfaller enligt följande:

	2017 €	2016 €	2015 €
Inom 12 månader	396 072	324 419	-
Mellan två till fem år	305 877	568 245	-
	701 949	892 664	-

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

NOT 24 TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Det finns ingen enskild enhet eller bolag som med en majoritet kontrollerar koncernen eller Bolaget. Företag som ingår i koncernen, tillsammans med dess aktieägare, betraktas som närstående av styrelsen.

Följande transaktioner utfördes med närstående under de respektive räkenskapsåren:

	2017 €	2016 €	2015 €
Intäkter	802 392	595 614	-
Kostnader			
Ersättning (löner, konsultkostnader och vidarefakturerade från en närstående part) inklusive ersättning till styrelseledamöter och koncernledningen	1 147 865	389 955	20 000
Supporttjänster vidarefakturerade till koncernen av en närstående part	-	-	1 592 936

Utöver detta har koncernen under räkenskapsåret 2016 förvärvat immateriella tillgångar till ett belopp om 12 898 262 euro av en närstående part (not 5).

Upplysningar om utgående balansposter per 31 december med närstående, vilka huvudsakligen utgörs av transaktionerna ovan samt effekter kopplade till förvärven som gjordes under 2017, finns beskrivna i not 8 och 16 i detta dokument.

Styrelseledamöterna har inte erhållit någon ersättning för sina uppdrag som styrelseledamöter avseende räkenskapsåren 2016 och 2015.

NOT 25 KASSAFLÖDET FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN

Avstämning av Rörelseresultatet (EBIT) mot Kassaflödet från den löpande verksamheten:

	2017 €	2016 €	2015 €
Rörelseresultat (EBIT)	8 813 603	8 022 246	74 897
Justeringar för:			
Avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar (not 5)	613 849	45 035	-
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar (not 6)	53 173	14 535	5 062
Förändring av reserven för osäkra kundfordringar (not 18)	390 804	-	-
Förändringar i rörelsekapitalet:			
Kundfordringar och övriga fordringar	-1 954 292	62 506	-983 503
Leverantörsskulder och övriga skulder	-3 159 561	7 579 348	746 237
	4 757 576	15 723 670	-157 307

Betydande transaktioner utan kassaflödespåverkan

Koncernen har förvärvat tillgångar under såväl 2017 som under jämförelseperioderna. Not 10 och 11 innehåller information om förvärv för vilka det överenskommit att avräkning inte ska betalas med kontanta medel.

Avstämning av nettoskuld

Förändringen i koncernens skuldsättning härrörande från finansiering, härrörande från banklån (not 14) presenteras nedan:

	2017 €	2016 €	2015 €
Per 1 januari	-	-	-
Utnyttjat belopp under ingånget lånefacilitetsavtal, justerat för transaktionskostnader	27 894 255	-	-
Amortering av transaktionskostnader	182 417	-	-
Per 31 december	28 076 672	-	-

NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

NOT 26 HÄNDELSER EFTER RAPPORT-PERIODENS SLUT

Utöver emissionen som beskrivs i not 10 är de följande väsentliga händelser som inträffat efter den 31 december 2017 beskrivna i denna not.

Under året till den 31 december 2017 påbörjade Raketech förhandlingar med en närstående part till vilken de har en utestående skuld på 2 miljoner euro. Förhandlingarna berör områden såsom en konvertering av en del av skulden uppgående till 1 miljon euro till aktiekapital mot att återstoden efter-skänks. Transaktionen slutfördes under det andra kvartalet 2018.

Den 7 februari 2018 begärdes ytterligare 8,2 miljoner euro ut från kreditfacilitet för att finansiera Raketechs framtida förvärv.

Koncernen ingick den 28 februari 2018 ett avtal med Daniel Stensjö AB och Lukas Brisman AB ("Säljarna"), ej närstående parter, om att förvärva tillgångar. Tillgångsförvärvet består i huvudsak av affiliatekonton och domäner. Köpeskillingen för tillgångarna uppgår till 3,3 miljoner euro samt en tilläggsköpeskillning ifall säljarna möter de avtalade kraven under perioden, 1 mars 2018 till 28 februari 2021. Tilläggsköpeskillingen är enligt koncernledningens bästa bedömning upptagen till 4,3 miljoner euro med ett maximalt utfall om 170 miljoner euro.

Den 9 april 2018 infördes ett aktiebaserat incitamentsprogram för vissa nyckelanställda. Programmet utvecklades under H1 2017, styrelsen fattade beslut i oktober 2017 och i april 2018 implementerades samt offentliggjordes programmet för de nyckelanställda. Marknadsvärdet och priset (optionspremiern)

har fastställts med hjälp av värderingsmodellen Black & Scholes värderingsmodell och effekten av den uppskattade totala kostnaden det aktiebaserade incitamentsprogrammet beräknas uppgå till motsvarande 0,5 miljoner euro, och kommer att redovisas under intjänandeperioden som uppgår till upp till tre år. Utspädningen för aktieägarna väntas bli ca 2 procent för hela programmet.

Den 28 april emitterades 5 009 nya aktier i Raketech Group Holding plc, samtliga med ett nominellt värde på 0,27 euro per aktie. 1 707 av dessa aktier emitterade med en aktiepremie om 601,47 euro per aktie, 84 med en aktiepremie om 620,00 euro per aktie och återstående 3 218 av aktierna emitterades med en aktiepremie om 332,71 euro per aktie.

Den 3 maj 2018 ingick koncernen ett tillgångsoverföringsavtal med Mediaclever Sverige AB ("säljaren"), som ej närstående parter. Tillgångsoverföringen innefattade i huvudsak tillgångar i form av affiliatekonton och immateriell egendom bestående av domäner. Köpeskillingen för tillgångarna består av en initial köpeskillning på 4,7 miljoner euro (50 miljoner SEK) plus ytterligare tilläggsköpeskillning om säljaren uppnår fördefinierade mål fram till och med den 31 december 2018. Den maximala tilläggsköpeskillingen uppgår till ca 1,5 miljoner euro (15 miljoner SEK) och förfaller till betalning i februari 2019.

Den 6 juni 2018 ingick koncernen ett aktieöverlåtelseavtal med Upside Media Ltd ("Säljarna"), ej närstående part, uppgående till 51% av aktierna i Shogun Media Ltd. Köpeskillingen kommer betalas kontant. Koncernen åtar sig även att tillhandahålla ett kontantbidrag om 0,4 miljoner euro till Shogun Media Ltd.

REVISIONSBERÄTTELSE



Till styrelsen i Raketech Group Holding p.l.c.

Revisors rapport avseende konsoliderade finansiella rapporter över historisk finansiell information

Uttalanden

Det är vår uppfattning att de konsoliderade finansiella rapporterna ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av Raketech Group Holding p.l.c-koncernens finansiella ställning per den 31 december 2017, 2016 och 2015 och av dess finansiella resultat och koncernens kassaflöde för dessa år enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), såsom de antagits av EU.

Revisionens omfattning

Koncernens finansiella rapporter på sidorna F-2 till F-23 i detta Prospekt består av:

- Koncernens balansräkningar per 31 december 2017, 2016 och 2015,
- Koncernens rapporter över totalresultatet för räkenskapsåren 2017, 2016 och 2015,
- Koncernens rapporter över förändringar i eget kapital för räkenskapsåren 2017, 2016 och 2015,
- Koncernens rapporter över kassaflöden för räkenskapsåren 2017, 2016 och 2015, och
- En beskrivning av väsentliga redovisningsprinciper och andra tilläggsupplysningar till de konsoliderade finansiella rapporterna för de tre räkenskapsåren 2017, 2016 och 2015.

Grund för uttalanden

Vi har genomfört vår revision i enlighet med International Standards on Auditing (ISA). Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet *Revisorns ansvar för revisionen av de finansiella rapporterna* i vår rapport.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Oberoende

Vi är oberoende i förhållande till koncernen, i enlighet med den etiska kod för yrkesrevisorer som har utarbetats av International Ethic Standards Board for Accountants (IESBA-koden) och de etiska krav i det maltesiska revisionsdirektivet ("Code of Ethics for Warrant Holders"), utfärdat i enlighet med kap 281 i revisorslagen, som är relevanta för vår revision av koncernredovisningen i Malta. Vi har fullgjort våra övriga skyldigheter på det etiska planet i enlighet med IESBA-koden.

Den engelska versionen av Raketech Group Holding plcs revisionsberättelse är den officiella versionen. Detta är enbart en översättning.



Övriga upplysningar

Raketech Group Holding p.l.c har upprättat separata konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåret 2017 i enlighet med IFRS, såsom de antagits av EU, och i enlighet med den maltesiska aktiebolagslagen (Cap. 386) för vilken vi utfärdat en separat revisionsberättelse till aktieägarna i Raketech Group Holding p.l.c den 30 april 2018

Styrelsens ansvar för de konsoliderade finansiella rapporterna

Det är styrelsen som har ansvaret för att upprätta konsoliderade finansiella rapporter som ger en rättvisande bild enligt IFRS, såsom de antagits av EU, och prospektförordningen ((EC) No 809/2004). Styrelsen ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta konsoliderade finansiella rapporter som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Vid upprättandet av de konsoliderade finansiella rapporterna ska styrelsen ta ställning till koncernens förmåga att fortsätta verksamheten och upplysa om omständigheter som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar för revisionen av de konsoliderade finansiella rapporterna

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida de konsoliderade finansiella rapporterna som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller fel och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i de konsoliderade finansiella rapporterna.

En revision i enlighet med ISA innebär att vi gör yrkesverksamma bedömningar och anlägger en professionell skepticism under hela granskningstiden. Dessutom:

- identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i de konsoliderade finansiella rapporterna, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på fel, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar vi oss en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i koncernledningens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.

* Den engelska versionen av Raketech Group Holding Plcs revisionsberättelse är den officiella versionen. Detta är enbart en översättning.



- uttalar vi oss om lämpligheten i koncernledningens tillämpning av fortlevnadsprincipen samt, på basis av inhämtade revisionsbevis, om det finns väsentliga osäkerhetsfaktorer som avser händelser eller förhållanden vilka kan medföra betydande tvivel rörande koncernens förmåga att fortleva. Om vi konstaterar att det finns en väsentlig osäkerhet är vi skyldiga att framhålla upplysningarna i de konsoliderade finansiella rapporterna ifråga i vår revisionsberättelse eller göra ett uttalande med reservation om vi finner att upplysningarna inte är tillfyllest. Vårt uttalande bygger på de revisionsbevis som har inhämtats fram till dagen för revisionsberättelse. Framtida händelser eller förhållanden kan emellertid medföra att koncernens inte kan fortsätta med sin verksamhet.
- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i de konsoliderade finansiella rapporterna, däribland upplysningarna, samt huruvida de konsoliderade finansiella rapporterna ger en rättvisande bild av de underliggande transaktionerna och händelserna, och
- inhämtar vi tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den konsoliderade finansiella informationen för enheterna eller affärsaktiviteterna inom koncernen för att kunna uttala oss om de konsoliderade finansiella rapporterna. Vi ansvarar för styrning, övervakning och utförandet av koncernrevisionen. Vi är ensamt ansvariga för våra uttalanden.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

Vi förser också styrelseledamöterna med ett uttalande om att vi har följt relevanta yrkesetiska krav avseende oberoende och ta upp alla relationer och andra förhållanden som rimligen kan påverka vårt oberoende, samt i tillämpliga fall tillhörande motåtgärder.

PricewaterhouseCoopers

78, Mill Street
Qormi
Malta

Romina Soler
Partner
18 juni 2018

Den engelska versionen av Raketech Group Holding plcs revisionsberättelse är den officiella versionen. Detta är enbart en översättning.

DELÅRSRAPPORT, JANUARI – MARS 2018

Översiktligt granskad koncernredovisning för tremånadersperioden som avslutades den 31 mars 2018 som upprättats i enlighet med IFRS såsom dessa antagits av Europeiska Unionen.



Q1

DELÅRSRAPPORT
JANUARI–MARS 2018
RAKETECH GROUP HOLDING P.L.C.

RAKETECH



HÖGA AKTIVITETSNIVÅER I SAMTLIGA VERKSAMHETER

FÖRSTA KVARTALET 2018 (Q1 2017)

- Intäkterna ökade med 46,0 procent till 4,9 (3,4) miljoner EUR
- Den organiska tillväxten uppgick till 10,2 (22,3) procent
- Justerad EBITDA ökade med 13,9 procent till 2,5 (2,2) miljoner EUR, vilket motsvarar en marginal på 51,5 (66,0) procent
- Justerad rörelsemarginal var 2,3 (2,1) miljoner EUR, vilket motsvarar en marginal på 47,5 (62,9) procent
- Periodens resultat uppgick till 0,9 (1,9) miljoner EUR
- Resultat per aktie uppgick till 5,1 (10,9) EUR
- NDC (New Depositing Customers) ökade med 6,6 procent till 16 243 (15 238)

HÄNDELSER UNDER FÖRSTA KVARTALET 2018

- Rekordhöga provisionsintäkter tack vare framgångsrika förvärv
- Raketech fortsätter sin tillväxtresa med förvärvet av ledande onlinekasinoföretaget Casinofeber.se
- Nya produkter lanserades, t.ex. Twitch-kanalen Gambling Cabin

HÄNDELSER EFTER PERIODEN:

- En ny TV-sportguide lanserades i Storbritannien: TVsportguide.com
- Raketech stärker sin ställning genom förvärvet av tillgångarna i Mediaclever Sverige AB, en högprofilerad affiliatewebbplats inom kasino. Den 3 maj 2018 ingick koncernen ett tillgångsöverföringsavtal med Mediaclever Sverige AB ("säljaren"), som icke närstående parter. Tillgångsöverföringen innefattade i huvudsak tillgångar i form av affiliatekonton och immateriell egendom bestående av domäner.
- Årsstämman kommer att hållas den 18 maj 2018 kl. 11.00 CET på Gernandt & Danielsson Advokatbyrå, Hamngatan 2, 111 47 Stockholm



STARK FINANSIELL UTVECKLING FÖR VÅRA NYFÖRVÄRVADE TILLGÅNGAR

KONCERNENS NYCKELTAL

En del av de finansiella mått, däribland nyckeltal, som presenteras i denna delårsrapport definieras inte enligt IFRS (International Financial Reporting Standards). Dessa mått, som definieras på sidan 18 i denna rapport, är inte nödvändigtvis jämförbara med mått med liknande namn i andra företags rapporter. De mått som inte anges av IFRS kan ge värdefull extra information till investerare och ledningen, men ska inte uppfattas som utbytbara mot de finansiella mått som definieras av IFRS.

Nyckeltal

TEUR	Jan- Mar 2018	Jan- Mar 2017	Förändring %	Jan - Dec 2017
Finansiell data				
Intäkter	4 901	3 356	46,0 %	17 146
- Organisk tillväxt	10,2 %	22,3 %	-12,1 %	16,6 %
- Intäktsdelning	2 298	1 893	21,4 %	9 347
- Engångsintäkter	1 937	720	168,9 %	4 411
- Fast avgift	666	743	-10,4 %	3 388
<i>Kasino, andel av intäkter</i>	71,4 %	76,2 %	-4,8 %	69,9 %
<i>Sport, andel av intäkter</i>	26,0 %	15,7 %	10,3 %	25,1 %
<i>Övrigt, andel av intäkter</i>	2,6 %	8,1 %	5,5 %	5,0 %
<i>Intäkter från Norden</i>	95,3 %	90,8 %	4,5 %	91,7 %
<i>Intäkter från övriga marknader</i>	4,7 %	9,2 %	-4,5 %	8,3 %
EBITDA	2 397	2 216	8,1 %	9 481
<i>EBITDA-marginal</i>	48,9 %	66,0 %	-17,1 %	55,3 %
Justerad EBITDA	2 524	2 216	13,8 %	9 667
<i>Justerad EBITDA-marginal</i>	51,5 %	66,0 %	-14,5 %	56,4 %
Rörelseresultat	2 203	2 112	4,3 %	8 813
<i>Rörelsemarginal</i>	45,0 %	63,0 %	-18,0 %	51,4 %
Justerat rörelseresultat	2 330	2 112	10,3 %	9 000
<i>Justerad rörelsemarginal</i>	47,5 %	62,9 %	-15,4 %	52,5 %
NDCs	16 243	15 238	6,6 %	67 193
<i>Mobiltrafik, andel av total trafik (besökare)</i>	63,6 %	59,2 %	4,4 %	60,2 %

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA

Michael Holmberg CEO, +356 99998009 | Andreas Kovacs CFO, +356 99314959

VD KOMMENTERAR

Året började med höga aktivitetsnivåer i alla verksamheter och en positiv utveckling, både finansiellt och strategiskt. Intäkterna uppgick till 4,9 miljoner EUR, en ökning med 46 procent, varav 10 procent i organisk tillväxt. Justerad EBITDA uppgick till 2,5 miljoner EUR, vilket motsvarar en justerad EBITDA-marginal på 52 procent.

Vår verksamhetsmodell, som togs i drift förra året, är nu i full gång och vi har uppnått resultat inom alla områden: Core, där vi växer organiskt genom att optimera våra etablerade och mogna tillgångar, Lab, vårt innovationsnav där vi fokuserar på produktutveckling och lansering av nya produkter eller lansering av befintliga produkter på nya marknader, samt M&A där vi gör strategiska förvärv som matchar vår produktmix och tillväxtplaner.

Inom Core har vi arbetat hårt med flera nylanseringar av våra mest populära produkter med målet att göra dem ännu mer lockande. Under andra kvartalet kommer vi att lansera nya versioner av Casinoguide.se, Bettingidor.org och Casinobonusar.nu, och vi är övertygade om att våra användare kommer att uppskatta det nya utseendet och känslan.

Aktivitetsnivån har varit hög även inom Lab. De mest anmärkningsvärda framstegen var förberedelserna inför lanseringen av TV-programplattformen TVsportsguide.com i Storbritannien, vilken ägde rum i april. TVsportsguides mission är att vara den ultimata guiden för TV-sport, så att fansen aldrig mer missar en TV-sänd match. TVmatchen.nu, TVsporten.dk och TVkampen.com är plattformar som redan betjänar flera miljoner sportentusiaster i Sverige, Danmark och Norge. Utöver Storbritannien planerar vi även att lansera plattformen på flera europeiska marknader. Inom ramen för Labs prestationer skulle jag också vilja nämna vårt Twitch-initiativ, Gambling Cabin, som fortfarande är mycket populärt hos spelarna.

Inom M&A har vi nyligen förvärvat fler svenska kasinotillgångar, däribland den ledande produkten Casinofeber.se. Framöver kommer vi att intensifiera våra M&A-aktiviteter med målet att göra ytterligare strategiska förvärv under året. En integrerad del av vår verksamhet är vår diversifierade produktstrategi, som består av ett unikt och ytterst synergistiskt ekosystem bestående av produkter inom SEO, guider, onlineforum och sociala medier. Vårt mål är att ha ett komplett produkterbjudande i varje geografisk region – något som både Lab och M&A ska bidra till.

Under kvartalet infördes en ny spelreglering i Sverige som kommer att träda i kraft den 1 januari 2019. Vi är positiva till regleringar, eftersom vi tror att det kommer att leda till en större marknad, högre värde under livstiden och minskad konkurrens. De befintliga intäktsdelningsavtalen på den svenska marknaden väntas minska i värde på grund av att skattebördan ska delas med operatörerna, men den totala nettoeffekten av regleringen kan ändå vara positiv. Raketech har vidtagit alla nödvändiga åtgärder före regleringen för att vara så välpositionerat som möjligt.

Jag känner fortsatt tillförsikt över våra framsteg. Nu när vi har alla byggstenar på plats – en stark mission och vision, en tydlig tillväxtstrategi och ett bra team med djupgående kunskaper inom alla våra verksamhetsområden – är vi redo att nå nya höjder.

Michael Holmberg
CEO





FINANSIELL UTVECKLING UNDER FÖRSTA KVARTALET 2018

Stark intäktsutveckling på 46,0 procent under första kvartalet 2018 jämfört med samma kvartal förra året, tack vare åtta framgångsrika förvärv mellan första kvartalet 2017 och första kvartalet 2018.

INTÄKTER

Intäkterna uppgick till 4,9 (3,4) miljoner EUR första kvartalet, vilket motsvarade en ökning med 46 procent. Den organiska tillväxten uppgick till 10,2 procent, jämfört med 22,3 procent motsvarande kvartal 2017. Intäktsökningen berodde på stark utveckling på flera av Raketechs nyckelmarknader, däribland Danmark och Finland, men också på ökade intäkter från medieprodukter som till exempel TVmatchen.

KOSTNADER

Den ökade kostnadsbasen beror på ökade personalkostnader tack vare den starka verksamhetstillväxten.

De direkta kostnaderna uppgick till 0,2 (1,1) miljoner EUR på grund av kostnader för SEO, hosting och innehåll.

Personalkostnaderna uppgick till 1,2 (0,5) miljoner EUR. Ökningen av personalkostnader berodde på en betydande personalökning på grund av verksamhetens starka tillväxt. Antalet anställda uppgick till 95 personer i slutet av det första kvartalet detta år, jämfört med 59 personer första kvartalet 2017.

Rörelsekostnaderna uppgick till 1,0 (0,5) miljoner EUR. Personalökningen ledde till motsvarande ökning av rörelsekostnaderna, bland annat hyreskostnader samt kostnader för programvara och licenser. Den intensiva expansionen mellan första kvartalet 2017 och första kvartalet 2018 resulterade också i ökade konsultkostnader, främst avseende migrering av de tillgångar som förvärvades 2017. Den indirekta kostnadsbasen ökade också beroende på börskostnaderna, som är hänförliga till den väntade börsnoteringen på

Nasdaq First North Premier Stockholm, vilka uppgår till 0,1 (0,0) miljoner EUR.

Av- och nedskrivningar uppgick till 1,2 (0,1) miljoner EUR. De ökade av- och nedskrivningarna kunde främst hänföras till förvärvet av spelardatabaser under aktuella och tidigare perioder, och då främst avskrivningar gällande spelardatabaserna.

LÖNSAMHET

Ett högre justerat rörelseresultat tack vare stark intäktsstillväxt under kvartalet, jämfört med samma period förra året.

Justerad EBITDA uppgick till 2,5 (2,2) miljoner EUR, vilket motsvarar en ökning med 13,8 procent. EBITDA-utvecklingen påverkas av den betydande intäktsstillväxten under första kvartalet 2018, jämfört med första kvartalet 2017. EBITDA för första kvartalet 2018 inkluderade börskostnader på 0,1 (0,0) miljoner EUR för förberedelserna inför noteringen på Nasdaq First North Premier Stockholm. Justerad EBITDA-marginal uppgick till 51,5 (66,0) procent.

Justerat rörelseresultat uppgick till 2,2 (2,1) miljoner EUR, vilket motsvarar en justerad rörelsemarginal på 47,5 (62,9) procent under första kvartalet 2018. Denna minskning låg i linje med Raketechs strategi att investera i automatisering av processer och förbereda företaget inför den väntade börsnoteringen. Den diversifierade produktportföljen med en ökad andel medieprodukter under första kvartalet 2018 resulterade också i en något lägre rörelsemarginal jämfört med förra året.

Resultatet före skatt uppgick till 1,0 (2,0) miljoner EUR.



FINANSIELL UTVECKLING UNDER FÖRSTA KVARTALET 2018

LIKVIDA MEDEL, FINANSIERING OCH FINANSIELL STÄLLNING

Positivt kassaflöde i den löpande verksamheten på 1,3 miljoner EUR tack vare den starka underliggande utvecklingen.

Kassaflöde

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick under första kvartalet 2018 till 1,3 (-1,2) miljoner EUR. Nettokassaflöde som användes i den löpande verksamheten uppgick under första kvartalet 2018 till -0,6 (-1,2) miljoner EUR, eftersom räntebetalningar på 1,7 miljoner EUR avseende det seniora låneavtalet för de senaste sex månaderna reglerades under första kvartalet 2018.

Kassaflöde som användes i investeringsaktiviteter under första kvartalet 2018 uppgick till 3,3 (5,9) miljoner EUR, och kunde främst hänföras till förvärvet av Casinofeber som genomfördes den 28 februari 2018.

Kassaflöde genererat från finansieringsverksamheten uppgick under första kvartalet 2018 till 8,2 (23,1) miljoner EUR, som ett resultat av ytterligare utnyttjande av den befintliga seniora lånefaciliteten.

Likvida medel uppgick i slutet av kvartalet till 7,4 (16,1) miljoner EUR.

ÖVRIGT

Aktieägare i Raketech Group Holding plc per den 31 mars 2018.

Aktieägare	Antal aktier	Andel %
Swiss Life (Lichtenstein) AG*	49,870	28.2%
Light Showdown Ltd. **	24,839	14.0%
Akterbog Ltd. ***	23,518	13.3%
Netfactor AB	11,444	6.5%
Sectaurea Ltd	11,444	6.5%
Sirbäck Investments AB	8,191	4.6%
AD94 Holding AB	6,996	4.0%
Svensson Holding Ltd	5,850	3.3%
Varrick Group Ltd	5,595	3.1%
Tamiho Invest Ltd****	4,378	2.5%
Totalt 10 största aktieägare	152,125	86.0%
Övriga aktieägare	24,846	14.0%
Totalt	176,971	100.0%

* Swiss Life (Lichtenstein AG) innehar aktierna tillhörande Tobias Persson som även innehar 2897 aktier genom Caramera AB

** Light Showdown Ltd. ägs av Erik Johan Sebastian Skarp

*** Akterbog Ltd. ägs av Johan Per Carl Svensson

**** Tamiho Invest Ltd. ägs av Michael Holmberg



ÖVRIG INFORMATION

BETYDANDE RISKER OCH OSÄKERHETER

En av de största risker som koncernen är utsatt för förknippas med förvärv. I takt med marknadernas fortsatta mognad kan det bli allt svårare att förvärva nya högkvalitativa immateriella tillgångar. Förvärven kanske blir dyrare och marknaden mer konsoliderad.

Onlinespelbranschen omfattas av regleringar och är till viss del utsatt för politisk och regulatorisk risk. Ändringar av befintliga regleringar i olika jurisdiktioner kan påverka de möjligheter som onlinespeloperatörerna, vilka samtidigt är koncernens kunder, har att bedriva sin verksamhet på sådana marknader, och det innebär att intäktsströmmarna från dessa kunder kan påverkas negativt. Koncernen kan också vara utsatt för myndighets- eller andra åtgärder mot några av dess kunder, åtgärder som kan utökas så att de omfattar tredje parter som medverkat till sådana onlinespeloperatörers verksamhet. Sådana händelser kan få en negativ effekt på koncernens verksamhet. Koncernen fortsätter att fokusera på att utöka den aktuella kundbasen geografiskt.

Koncernen bedriver sin verksamhet i onlinespelbranschen, som är på framväxt. Även om Raketech är ett företag inom affiliatemarknadsföring, och inte inom iGaming, kan lagstiftning som omfattar onlinevadslagning direkt eller indirekt påverka Raketechs verksamhet. Koncernen övervakar rättsläget i EU och om några licenser eller annan styrdokumentation krävs kommer koncernens att skaffa den nödvändiga licensen för att fortsätta bedriva sin verksamhet i den berörda jurisdiktionen. Koncernen är främst exponerad mot

den nordiska regionen, och en betydande del av intäkterna genereras från Sverige. Granskningar av spelskattelagstiftningen sker i ett flertal jurisdiktioner i EU, däribland Sverige, koncernens största marknad. Styrelsen har uppfattningen att koncernen är väl förberedd inför kommande lagstiftning i Sverige och föredrar att bedriva sin verksamhet på reglerade marknader.

I takt med att koncernen fortsätter att genomföra sin tillväxtstrategi ökar de operativa riskerna. Att kunna behålla nyckelpersonal är en väsentlig risk och koncernen gör sitt yttersta för att behålla sin befintliga personal, och för att rekrytera nya, begåvade personer. Det sker genom fortsatta investeringar inom HR-funktionen, kontinuerlig utbildning och kompetensutveckling, enastående arbetserfarenheter i en exceptionell arbetsmiljö, samt rättsvis och prestationsbaserad ersättning till personalen.

Utöver ovanstående överväger styrelsen även om följande risker är relevanta för koncernen:

- Kreditrisk, risken för att kunderna inte betalar för de tjänster de erhållit.
- Marknadsrisk, risk som kommer av negativ utveckling av valutakurser och räntor.
- Operativ risk, risk som kan uppstå i SEO-miljön om sökmotorer, t.ex. Google, skulle ändra sin struktur.
- Risker som förknippas med tilltro till information från tredje part, på grund av begränsad synlighet när det gäller den trafik som skickas till Raketechs kunder.

KOMMANDE RAPPORTERINGS DAGAR

Delårsrapport Q2 2018
23 augusti 2018

Delårsrapport Q3 2018
22 november 2018

Delårsrapporterna upprättas i enlighet med Nasdaq's riktlinjer för delårsrapporter som koncernen måste publiceras enligt EU:s marknadsmissbruksförordning.



KONCERNENS DELÅRSRAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT I SAMMANDRAG

TEUR	Not	Jan-Mar 2018	Jan-Mar 2017	Jan-Dec 2017
Intäkter	3	4 901	3 356	17 146
Direkta kostnader		-171	-126	-859
Kostnad för ersättningar till anställda		-1 201	-546	-3 497
Avskrivningar		-194	-104	-667
Kostnader hänförliga till börsnotering		-127	-	-187
Övriga rörelsekostnader		-1 005	-468	-3 123
Totala rörelsekostnader		-2 698	-1 244	-8 333
Rörelseresultat (EBIT)		2 203	2 112	8 813
Finansiella kostnader		-1 252	-112	-2 738
Resultat före skatt		951	2 000	6 075
Skatt		-46	-100	-307
Periodens resultat - summa totalresultat		905	1 900	5 768
Resultat per aktie				
Från periodens resultat		5,1	10,9	32,6
Resultat per aktie efter utspädning				
Från periodens resultat		5,1	10,9	32,6

Noterna på sidorna 12–15 är en integrerad del av koncernens finansiella delårsrapporter i sammandrag.



KONCERNENS DELÅRSRAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING I SAMMANDRAG

TEUR	Not	Mar-18	Mar-17	Dec-17
Tillgångar				
Immateriella tillgångar	4	53 222	30 046	46 393
Materiella anläggningstillgångar		323	54	318
Uppskjuten skatt		42	297	90
Summa anläggningstillgångar		53 587	30 397	46 801
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar och övriga fordringar		3 211	1 839	2 610
Likvida medel		7 393	16 096	3 100
Summa omsättningstillgångar		10 604	17 935	5 710
SUMMA TILLGÅNGAR		64 191	48 332	52 511
Eget kapital och skulder				
Eget kapital				
Aktiekapital		2	2	2
Överkursfond		1 000	-	1 000
Övriga reserver		1 204	1 204	1 204
Balanserad vinst (inklusive årets resultat)		14 365	9 592	13 460
Summa eget kapital		16 571	10 798	15 666
Skulder				
Långfristiga skulder				
Lån	5	36 243	23 080	28 077
Belopp att betala hänförliga till förvärv	7	2 522	650	586
Summa långfristiga skulder		38 765	23 730	28 663
Kortfristiga skulder				
Belopp att betala hänförliga till förvärv	7	3 007	6 990	1 332
Leverantörs- och övriga skulder	6	5 072	6 012	5 967
Aktuella skatteskulder		776	802	883
Summa kortfristiga skulder		8 855	13 804	8 182
Summa skulder		47 620	37 534	36 845
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		64 191	48 332	52 511

Noterna på sidorna 12–15 är en integrerad del av koncernens finansiella delårsrapporter i sammandrag.

Koncernens finansiella delårsrapporter i sammandrag på sidorna 8–15 godkändes för publicering av styrelsen den 14 maj 2018 och undertecknades för styrelsen av

Erik Johan Sebastian Skarp
Styrelseledamot

Johan Per Carl Svensson
Styrelseledamot



KONCERNENS DELÅRSRAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL I SAMMANDRAG

	Aktiekapital	Överkursfond	Övriga reserver	Balanserade vinstmedel	Summa
TEUR					
Ingående balans den 1 januari 2018	2	1 000	1 204	13 460	15 666
Totalresultat					
Periodens resultat	-	-	-	905	905
Balans den 31 mars 2018	2	1 000	1 204	14 365	16 571
TEUR					
Ingående balans den 1 januari 2017	2	-	1 204	7 692	8 898
Totalresultat					
Periodens resultat	-	-	-	1 900	1 900
Balans den 31 mars 2017	2	-	1 204	9 592	10 798

Noterna på sidorna 12–15 är en integrerad del av koncernens finansiella delårsrapporter i sammandrag.



KONCERNENS DELÅRSRAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN I SAMMANDRAG

TEUR	Jan-Mar 2018	Jan-Mar 2017	Jan-Dec 2017
Kassaflöde från den löpande verksamheten			
Kassaflöde från verksamheten	1 262	-1 160	4 758
Erlagd ränta	-1 724	-	-1 776
Betald inkomstskatt	-106	-	-26
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-568	-1 160	2 956
Kassaflöde från investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella tillgångar	-3 300	-5 863	-27 475
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-40	-19	-332
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 340	-5 881	-27 807
Kassaflöde från finansieringsverksamheten			
Nyupplåning	8 201	23 080	27 894
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	8 201	23 080	27 894
Minskning/ökning av likvida medel	4 293	16 039	3 043
Likvida medel vid årets början	3 100	57	57
Likvida medel vid årets slut	7 393	16 096	3 100

Noterna på sidorna 12–15 är en integrerad del av koncernens finansiella delårsrapporter i sammandrag.



NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

1. ALLMÄN INFORMATION

Raketech Group Holding plc är ett publikt aktiebolag som är registrerat i Malta under registreringsnummer C77421. Raketech Group Holding Limited bildades den 29 september 2016 enligt den maltesiska bolagslagen (kapitel 386). Den 13 februari 2018 ändrade företaget sin rättsliga status från ett privat aktiebolag till ett publikt aktiebolag, och som en följd ändrades namnet till Raketech Group Holding plc. Företaget kallas Raketech Group Holding plc i dessa finansiella rapporter.

2. REDOVISNINGSPRINCIPER

Raketech upprättar sina finansiella rapporter i enlighet med IFRS (Financial Reporting Standards) så som de antagits av EU. Koncerns finansiella delårsrapporter i sammandrag upprättas i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering. De finansiella delårsrapporterna har upprättats på grundval av historiska anskaffningskostnader, efter förändringar av finansiella skulders verkliga värde, som värderats till verkligt värde via resultaträkningen.

Förutom enligt vad som beskrivs nedan överensstämmer de huvudsakliga redovisningsprinciper som tillämpades under upprättandet av koncernens finansiella delårsrapporter i sammandrag med de som presenterades i årsredovisningen för helåret 2017. Resultat per aktie och resultat per aktie efter utspädning uttrycks i euro (EUR), och alla andra belopp uttrycks i tusen EUR, om inte annat anges. Belopp eller siffror i parentes anger jämförbara siffror för motsvarande period året före.

IFRS 9 Finansiella instrument, som koncernen antog på ikraftträdandedagen den 1 januari 2018, behandlar klassificering, värdering och redovisning av finansiella tillgångar och finansiella skulder. Den ersätter bland annat de riktlinjer i IAS 39 som behandlar klassificering och värdering av finansiella instrument. IFRS 9 behåller, men förenklar, den blandade värderingsmodellen och fastställer tre primära värderingskategorier för finansiella tillgångar: upplupet anskaffningsvärde, verkligt värde

via övrigt totalresultat och verkligt värde via resultaträkningen. Kraven i IAS 39 gällande redovisning och värdering av finansiella skulder är i stort sett oförändrade.

Klassificeringen av investeringar i skuldinstrument enligt IFRS 9 grundar sig på företagets affärsmodell och egenskaperna hos den finansiella tillgångens kontraktsevenliga kassaflöden. Koncernens investeringar i skuldinstrument, vilka innefattar kundfordringar och andra fordringar med kreditvillkor som överensstämmer med normala handelsvillkor samt likvida medel, klassificerades enligt IAS 39 som Lån och fordringar och värderades till upplupet anskaffningsvärde. Koncernens ledning har fastställt att

- koncernens syfte med innehavet av tillgångsportföljerna är att erhålla de kontraktsevenliga kassaflödena, och följaktligen är kraven uppfyllda för en affärsmodell som innebär att tillgångarna innehas för att erhålla de kontraktsevenliga kassaflödena
- instrumenten, som innefattar banktillgodohavanden och kundfordringar, har kassaflödesegenskaper som överensstämmer med det som IFRS 9 betecknar som betalning av endast kapitalbelopp och ränta.

Trots att de finansiella tillgångarna alltså omklassificerats från Lån och fordringar till Finansiella tillgångar överensstämmer värderingen enligt upplupet anskaffningsvärde i enlighet med IFRS 9 med koncernens tidigare tillämpning av IAS 39, och antagandet av IFRS 9 har sålunda inte resulterat i någon ändring av det redovisade bruttovärdet.

IFRS 9 införde också en ny modell för förväntade kreditförluster som ersätter den modell med nedskrivning av uppkomna förluster som användes enligt IAS 39. Ändringen kräver att koncernen redovisar avsättningar på grundval av förväntningar om möjliga förluster, även om det saknas objektiva bevis för en uppkommen förlust.



NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

2. REDOVISNINGSPRINCIPER – FORTSÄTTNING

Eftersom koncernens likvida medel finns hos ett finansinstitut med högt kreditbetyg, och kundfordringarna är kortfristiga och avsättningar redan gjorts enligt IAS på grundval av kreditbedömningar av respektive gäldenär, har antagandet av IFRS 9 inte haft någon väsentlig effekt på koncernens nedskrivningsavsättningar.

Antagandet av IFRS 9 har inte haft någon effekt på koncernens redovisning och värdering av finansiella skulder.

Från och med den 1 januari 2018 har koncernen även antagit IFRS 15 Intäkter från avtal med kunder, som behandlar intäktsredovisning och fastställer principerna för rapportering av användbar information till användare av finansiella rapporter beskaffenheten, beloppen, tidpunkten och osäkerheter som förknippas med intäkter och kassaflöden som uppkommer från företagets kundkontrakt. Intäkter redovisas när en kund tar kontroll över en utlovad vara eller tjänst (ett "kontraktståtagande") enligt IFRS 15) och sålunda har möjlighet att bestämma om användningen av och erhålla fördelarna med varan eller tjänsten. Standarden ersätter IAS 18 Intäkter och IAS 11 Entreprenadavtal samt tillhörande tolkningar.

Koncernen får intäkter genom att locka presumtiva spelare till sina domäner eller webbplatsinnehåll, och därefter hänvisa de presumtiva spelarna till operatörer i iGaming-sektorn. Koncernen erhåller provision från affiliatemarknadsföringsavtal först när spelarna sätter in pengar, eller satsar pengar på vadslagning, hos operatörerna. Koncernen genererar också intäkter genom att debitera en fast avgift för listning och kritisk granskning och/eller marknadsföring av iGaming-operatörer på koncernens webbplatser.

Koncernens affiliatemarknadsföringsavtal ger upphov till rörlig ersättning. Enligt IFRS 15 redovisas rörlig ersättning enligt företagets uppskattning

av det ersättningsbelopp som företaget förväntar sig ha rätt till enligt kontraktet. Det finns dock en begränsning i IFRS 15 som ska se till att rörlig ersättning inte redovisas som inkomst förrän det är mycket sannolikt att det inte kommer att ske en betydande återföring av redovisade belopp för ackumulerade intäkter.

Koncernens ledning har fastställt att

- de affiliatemarknadsföringsavtal man är part i omfattar ett antal tydliga kontraktståtaganden. När det gäller rörlig ersättning som är kopplad till dessa kontraktståtaganden redovisar koncernen inkomsten under den månad som den kontraktuella rätten att fakturera iGaming-operatören fastställs.
- varje överenskommelse att lista och kritiskt granska och/eller marknadsföra iGaming-operatörerna på koncernens webbplatser innehåller ett enda kontraktståtagande som uppfylls över tid, och intäkter redovisas följaktligen som intäkter under avtalsperioden jämnt fördelat över tiden.

Koncernen har alltså inte påverkats i någon betydande utsträckning av antagandet av IFRS 15.

3. INTÄKTER

Koncernen lockar slutanvändare och genererar intäkter genom att generera organisk trafik genom sökmotoroptimering, och genom förvärv. Alla intäkter som genereras från olika förvärv och via olika marknadsföringsmetoder behandlas som ett intäktssegment i linje med företagets interna rapportering.

Intäkterna för Raketech för första kvartalet 2018 respektive första kvartalet 2017 analyseras enligt nedan:

TEUR	Jan- Mar 2018	Jan- Mar 2017	Förändring %	Jan - Dec 2017
Intäkter	4 901	3 356	46,0 %	17 146
<i>Provision</i>	4 235	2 613	62,1 %	13 758
<i>Fast avgift</i>	666	743	-10,4 %	3 388



NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

4. INTANGIBLE ASSETS

Ledningen har beslutat att de förvärvade webbplatserna och domänerna är en enda kassagenererande enhet enligt IAS 36. Beslutet baseras på det faktum att koncernen övervakar och förvaltar sina verksamheter som en enda affärsenhet.

Under 2018 förvärvades ett antal webbplatser, domäner och spelardatabaser. Nyförvärven uppgick under första kvartalet 2018 till 7,6 (5,9) miljoner EUR, varav 0,4 miljoner EUR har allokerats till spelardatabaser som avskrivs över tre år. Effekterna av diskontering av den villkorade köpeskillingen redovisas i not 7.

5. UPPLÅNING

Fram till och med den 31 mars 2018 utnyttjade koncernen lån från tredje part till ett nominellt värde av 8,2 miljoner EUR. Per den 31 mars 2018 uppgick de utnyttjade beloppen till 38,2 miljoner EUR (31 mars 2017: 25,0 miljoner EUR). Lånens redovisade värde uppgick per den 31 mars 2018 till 36,2 miljoner EUR (31 mars 2017: 23,1 miljoner EUR) efter att effekten av aktiverade transaktionskostnader beaktats. Transaktionskostnaderna har redovisats som en minskning av upplåningen i enlighet med koncernens redovisningsprinciper. All upplåning löper med rörlig ränta, och förfaller den tredje årsdagen efter utnyttjandet av respektive lånedel. Den totala lånefaciliteten, som blev tillgänglig den 27 februari 2017, är indelad i två delar: del 1 på 40 miljoner EUR och del 2 på 30 miljoner EUR. Koncernens seniora facilitet uppgick per den 31 mars 2018 till 31,8 miljoner EUR (del 1). Den 31 mars 2017 hade koncernen utnyttjat 25,0 miljoner EUR av del 1. Lånet säkerställs av underliggande förvärvade tillgångar. Lånen har en rörlig kupongränta som löper med 1 månads euriborränta + 9,25 procent. 1 månads euriborräntan kan lägst vara 1 procent.

Enligt kontraktsvillkoren för att erhålla denna finansiering måste Raketech Group Holding plc pantsätta hela sitt innehav i Raketech Group Limited till långgivarna som säkerhet. Dokumentationen som bekräftar pantsättningen skickades in till det maltesiska bolagsregistret den 27 februari 2017

och kvarstår på dagen för godkännande av publicering av dessa finansiella rapporter.

6. LEVERANTÖRS- OCH ÖVRIGA SKULDER

Leverantörs- och övriga skulder omfattar belopp, som den 31 mars 2018 var utestående till närliggande parter, på 4,5 miljoner EUR (31 mars 2017: 5,0 miljoner EUR), vilka löper utan ränta, saknar fast återbetalningsdatum och följaktligen redovisas som att de förfaller till betalning på begäran. De utestående beloppen till närliggande parter var den 31 mars 2018 utestående till två separata parter. Det fanns också en överenskommelse med en av dessa närliggande parter om att ett belopp på 2,0 miljoner EUR dels skulle konverteras till aktiekapital, dels efterskänkas.

7. TILLÄGGSKÖPEKILLINGAR VID FÖRVÄRV

Tilläggsköpekillingar vid förvärv består av kontraktsförpliktelser till följd av köpet av immateriella tillgångar från tredje parter.

Vissa av dessa förpliktelser har ett förutbestämt värde, medan andra inkluderar framtida betalning med ett värde som är beroende av målintäkter. De senare benämns nedan villkorad köpekilling. Den villkorade köpekillingen värderas till verkligt värde och är placerad på nivå 3 i verkligt värde-hierarkin. Det verkliga värdet fastställs på inköpsdagen och därefter varje rapporteringsdag genom beräkning av det förväntade kassaflödet från respektive köpeavtal.

Det maximala belopp som koncernen kan behöva reglera enligt sådana avtal om villkorad köpekilling var den 31 mars 2018 19,4 (0,5) miljoner EUR, varav 4,8 (0,5) miljoner EUR har redovisats i koncernens delårsrapport över finansiell ställning i sammandrag, medan det återstående beloppet inte redovisats på grundval av ledningens bästa uppskattning. Justeringen för att spegla diskonteringseffekterna uppgick till 0,5 (0,0) miljoner EUR första kvartalet 2018. Av de belopp som redovisades i koncernens delårsrapport över finansiell ställning i sammandrag per den 31 mars 2018 anses 2,6 miljoner EUR förfalla till betalning inom mindre än tolv månader från slutet av rapporteringsperioden.



NOTER TILL DE FINANSIELLA RAPPORTERNA

8. NÄRSTÅENDETRANSAKTIONER

Till följd av aktieägarstrukturen finns det ingen part med slutligt bestämmande inflytande i koncernen. Alla företag som utgör koncernen och andra enheter med gemensamt bestämmande inflytande betraktas av styrelsen som närstående parter.

Nedanstående transaktioner utfördes med dessa närstående parter under respektive perioder:

TEUR	Jan - Mar 2018	Jan - Mar 2017	Förändring %	Jan - Dec 2017
Intäkter	213	185	15,1 %	802
Kostnader				
<i>Ersättning (löner, konsultkostnader och vidarefakturerings från en närstående part) inklusive ersättning till styrelseledamöter och koncernledningen</i>	352	203	73,4 %	1 148
Belopp till närstående	4 257	4,954	-14,1 %	4 500
Belopp som betalas av närstående	293	83	253,0 %	191

De utestående beloppen till närstående parter är icke säkerställda, räntefria och saknar återbetalningsdag. De utestående beloppen till närstående parter var den 31 mars 2018 utestående till två separata parter. Så som beskrivs vidare i not 9 fanns det också en överenskommelse med en av dessa närstående parter om att ett belopp på 2,0 miljoner EUR dels skulle konverteras till aktiekapital, dels efterskänkas.

9. HÄNDELSE EFTER RAPPORTERINGSPERIODEN

Under 2017 inledde koncernen förhandlingar med en närstående part till vilken koncernen hade en skuld på 2,0 miljoner EUR. Förhandlingarna avsåg en konvertering av partens aktier till ett värde av 1,1 miljoner EUR till eget kapital samt partens efterskänkning av återstoden av beloppet. Transaktionen slutfördes andra kvartalet 2018.

Den 9 april 2018 infördes ett aktierelaterat incitamentsprogram för vissa nyckelanställda. Programmet utvecklades under första halvåret 2017, styrelsen fattade beslut i oktober 2017 och i april 2018 implementerades samt offentliggjordes programmet för de nyckelanställda. Marknadsvärdet och priset (optionspremien) har fastställts med hjälp av Black & Scholes värderingsmodell och effekten av den totala kostnaden för det aktierelaterade incitamentsprogrammet beräknas uppgå till motsvarande 0,5 miljoner EUR, och kommer att redovisas under intjänandeperioden som uppgår till upp till tre år. Utspädningen för aktieägarna väntas bli ca 2 procent för hela programmet.

Den 28 april emitterades 5 009 nya aktier i Raketech Group Holding plc, samtliga med ett nominellt värde på 0,27 EUR per aktie. 1 707 av dessa aktier emitterades med en aktiepremie om 601,47 EUR per aktie, 84 med en aktiepremie om 620,00 EUR per aktie och återstående 3 218 av aktierna emitterades med en aktiepremie om 332,71 EUR per aktie.

Den 3 maj 2018 ingick koncernen ett tillgångsöverföringsavtal med Mediaclever Sverige AB ("säljaren"), som icke närstående parter. Tillgångsöverföringen innefattade i huvudsak tillgångar i form av affiliatekonton och immateriell egendom bestående av domäner. Köpeskillingen för tillgångarna består av en initial köpeskillning på 4,7 miljoner EUR (50 miljoner SEK) plus ytterligare tilläggsköpeskillning om säljaren uppnår fördefinierade mål fram till och med den 31 december 2018. Den maximala tilläggsköpeskillingen uppgår till ca 1,5 miljoner EUR (15 miljoner SEK).



FÖRSÄKRAN

Styrelsen och vd intygar att denna delårsrapport ger en sann och rättvis bild av Raketechs utveckling och finansiella ställning för perioderna, och beskriver de väsentliga risker och osäkerheter som koncernen är utsatt för.

Malta den 14 maj 2018

MICHAEL HOLMBERG

VD/koncernchef

Godkändes för publicering av styrelsen den 14 maj 2018 och undertecknades för styrelsen av

ERIK JOHAN SEBASTIAN SKARP

Styrelseledamot

JOHAN PER CARL SVENSSON

Styrelseledamot



Rapport över granskning av delårsrapport

Till styrelsen i Raketech Group Holding plc

Inledning

Vi har översiktligt granskat delårsrapporten över konsoliderad finansiell ställning i sammandrag för Raketech Group Holding plc ("bolaget") per den 31 mars 2018 respektive den 31 mars 2017 och tillhörande delårsrapporter över de konsoliderade totalresultaten, konsoliderade förändringar i eget kapital och konsoliderade kassaflöden för koncernen för tre månadersperioderna, samt noterna till de finansiella rapporterna, vilka innefattar en sammanfattning av betydande redovisningsprinciper och andra tilläggsupplysningar. Det är styrelsen har ansvar för att upprätta och rättvisande presentera koncernens finansiella delårsrapporter i enlighet med IFRS (International Financial Reporting Standards) såsom de antagits av EU. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna finansiella delårsinformation grundad på vår översiktliga granskning.

Granskningens omfattning

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor. En översiktlig granskning av de finansiella delårsrapporterna består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra granskningsåtgärder. En översiktlig granskning är avsevärt mindre i omfattning än en revision genomförd i enlighet med International Standards on Auditing, vilket medför att vi inte kan inhämta en sådan säkerhet att vi skulle kunna upptäcka alla väsentliga frågeställningar som skulle ha identifierats vid en revision. Följaktligen lämnar vi inte ett revisionsuttalande.

Slutsats

Baserat på vår översiktliga granskning har ingenting kommit till vår kännedom som ger oss anledning att tro att dessa finansiella delårsrapporter i sammandrag inte i alla väsentliga avseenden rättvist speglar bolagets konsoliderade finansiella ställning den 31 mars 2018 respektive den 31 mars 2017, och de konsoliderade totalresultaten och konsoliderade kassaflödena för tre månadersperioderna i enlighet med IAS 34 "Delårsrapportering".

PricewaterhouseCoopers

78, Mill Street

Qormi

Malta

Romina Soler

Partner

14 maj 2018

** Den engelska versionen av Raketech Group Holding Plcs revisionsberättelse är den officiella versionen. Detta är enbart en översättning.*



DEFINITIONER AV ALTERNATIVA NYCKELTAL

Termerna nedan har följande betydelse, om de inte definierats på annat sätt i rapporten:

NYCKELTAL

JUSTERAD EBITDA - EBITDA justerad för börskostnader.

JUSTERAD EBITDA-MARGINAL - Justerad EBITDA i procent av totala intäkter.

JUSTERAD RÖRELSEMARGINAL - Rörelsemarginal justerad för börskostnader.

JUSTERAT RÖRELSERESULTAT - Rörelseresultat justerat för börskostnader.

EBITDA - Rörelseresultat före av- och nedskrivningar.

EBITDA-MARGINAL - EBITDA i procent av intäkter.

RÖRELSERESULTAT - Resultat före finansiella poster och skatt.

RÖRELSEMARGINAL - Rörelseresultat som andel av intäkter.

ALTERNATIVA NYCKELTAL

NDC (NEW DEPOSITING CUSTOMERS) - En ny kund som gör sin första insättning på en kunds webbplats.

ORGANISK TILLVÄXT - Tillväxt i intäkter, justerat för förvärvade portföljer och produkter. Organisk tillväxt omfattar tillväxt i befintliga produkter och intäktstillväxt från förvärvade portföljer och produkter efter förvärv.

INTÄKTSTILLVÄXT - Tillväxt i intäkter beräknad i jämförelse med föregående period, uttryckt i procent.

TRAFIK - Mängden besökare/användare i Raketechns tillgångar.



www.raketech.com

ADRESSER

BOLAGET

Raketech Group Holding plc

6 Paceville Avenue
St. Julian's STJ 3109
Malta
Hemsida: www.raketech.com

LEGALA RÅDGIVARE (SVERIGE)

Gernandt & Danielsson Advokatbyrå KB

Hamngatan 2
SE-114 87 Stockholm
Sverige
Hemsida: www.gda.se

MANAGERS

Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial

Norrmalmstorg 1
SE-103 92 Stockholm
Sverige
Hemsida: www.danskebank.se

LEGAL RÅDGIVARE TILL MANAGERS

Advokatfirman Vinge KB

Smålandsgatan 20
111 46 Stockholm
Sverige

CERTIFIED ADVISER

Erik Penser Bank

Apelbergsgatan 27
Box 7405
103 91 Stockholm
Sverige
Hemsida: www.penser.se

REVISORER

PwC Malta

78 Mill Street
Qormi QRM3101
Malta
hemsida: www.pwc.com/mt

LEGALA RÅDGIVARE (MALTA)

GANADO Advocates

171, Old Bakery Street
Valetta VLT 1455
Malta
Hemsida: www.ganadoadvocates.com

Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ)

Kungsträdgårdsgatan 8
SE-106 40 Stockholm
Sverige
Hemsida: www.seb.se

CENTRAL VÄRDEPAPPERSFÖRVALTARE

Euroclear Sweden AB

Klarabergsviadukten 63
Box 191
101 23 Stockholm
Sverige
Hemsida: www.euroclear.com

Denna sida har avsiktigen lämnats blank



Raketech Group Holding plc
6 Paceville Avenue • St. Julian's STJ 3109 • Malta
www.raketech.com