



Blick Global Group



DELÅRSRAPPORT

1 JANUARI – 30 SEPTEMBER 2021

DELÅRSPERIODEN 1 JULI - 30 SEPTEMBER

- Summa intäkter 4,188 KSEK (4,953). Omsättning 3,959 KSEK (4,700).
- EBITDA -427 KSEK (1,804). Justerad EBITDA -427 KSEK (1,804).
- EBITDA-marginal neg (38%). Justerad EBITDA-marginal neg (38%).
- EBIT -1,242 KSEK (1,006).
- Resultat per aktie -0.01 SEK (0.01).

DELÅRSPERIODEN 1 JANUARI - 30 SEPTEMBER

- Summa intäkter 15,772 KSEK (18,177). Omsättning 12,974 KSEK (17,422).
- EBITDA 3,010 KSEK (4,651). Justerad EBITDA 865 KSEK (4,651).
- EBITDA-marginal 23% (27%). Justerad EBITDA-marginal 7% (27%).
- EBIT 590 KSEK (2,257).
- Resultat per aktie 0.01 SEK (0.02).

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER PERIODEN

- Blick förvärvar spelstudio OMI Gaming.
- Blick genomför en fullt säkerställd företrädesemission om 20,5 MSEK.
- Wiget Group uppdaterar om framgångar i Japan.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER PERIODENS UTGÅNG

- Blick tillträder förvärvet av OMI Gaming.
- Företrädesemissionen i Blick fullteknad.
- OMIs utvecklingsprojekt inleds, första spelet i produktion.



VD-ORD

STOCKHOLM DEN 28 OKTOBER 2021

Vi lämnar ett intressant kvartal bakom oss där vi lagt grunden för vår fortsatta utveckling inom iGaming genom att etablera våra affärsområden Digital Marknadsföring och Spelutveckling. Inom affärsområdet Spelutveckling kommer verksamheten byggas kring förvärvet av spelstudio OMI Gaming som kunde genomföras tack vare en genomförd nyemission. Emissionslikviden kommer användas till det nya förvärvet samt till att göra Blick Global skuldfria genom att lösa bolagets relativt dyra förvärvskrediter. Att ha en ren balansräkning är en viktig milstolpe för oss och något vi har jobbat hårt för att uppnå. Vi som bolag lägger stor heder vid att ha ordning i böckerna och med en väl fungerande kostnadskontroll. Nu kan vi med en allt solidare grund ta nästa avstamp mot fler förvärv och nya samarbeten.

Vi fortsätter vårt bolagsbygge och är allt mer övertygade om en ljus framtid. Att kvartalsvis rapportera en affär som befinner sig i en uppbyggnadsfas är under vissa perioder aningen frustrerande men det är viktigt för oss att alltid ge en transparent bild över verksamheten. Vi hade gärna sett högre tillväxt för att vi skulle känna oss nöjda men utvecklingen går sammantaget i rätt riktning i våra affärer inom Digital Marknadsföring med Wiget som bas och numera även Spelutveckling genom spelstudio, OMI.

Under tredje kvartalet gjorde vi klart affären med OMI som nu efter periodens utgång är i full färd med utveckling av det första spelet. Vi har tidigare informerat marknaden om det till fullo finansierade uppdraget med en nordamerikansk partner där totalt fyra kasinoslottar skall utvecklas under kommande 18-24 månader.

Det gläder oss att projektet verkligen har rivstartat och från ett flertal initiala spelkoncept har vi nu enats om vilken speltitel som blir först ut varpå produktionen har inletts. Det är ett fantastiskt spännande skede och vi ser nu fram emot ett riktigt fint momentum i samarbetet.

Som vi tidigare meddelat gör några av Wigets kunder bra ifrån sig i Japan och påvisar fina konverteringar. Vi har inga stora och tidsödande projekt kring teknikutveckling och har bestämt oss för att ytterligare satsa genom att återanställa en medarbetare som tidigare varit central inom försäljning och kundutveckling under flera år som nu kommer tillbaka med fokus på tillväxt.

Avslutningsvis så pågår flera förvärvsdiskussioner löpande samtidigt som vi tar riktning mot nya mål.

Erik Ahlberg

VD Blick Global Group AB



FEM FRÅGOR TILL WIGET GROUP OM TREDJE KVARTALET

1. Vad är den största strategiska skillnaden mellan Wiget 2021 Q3 och Wiget 2020 Q3?

Den största skillnaden är att förra året satt vi fortfarande med en hel del teoretiskt arbete kring våra nya produkter och dess paketering samt vilka värden vi trodde att de kunde skapa för våra kunder. Idag har vi lyckats färdigställa de delarna av vår strategi och produktifieringen och även kunnat testa en del av de viktigaste teserna vi har haft med bra utfall. Nu är målet att börja skala upp samtliga produkter, att öka volymen tillika försäljningen.

2. Gör ni någon rekrytering för att hjälpa till att exekvera på den planen?

Ja, vi kommer att ta in en person för att fokusera på en av våra mest skalbara produkter, och vi har en perfekt rekrytering med helt rätt erfarenhet för detta i pipen. Förhoppningen är att kunna komma igång under Q4 med den rekryteringen.

3. Hur går prestationsaffären detta kvartal jämfört med samma period 2020?

Vi har ökat antalet FTD's jämfört med samma period förra året med över 800% för en av våra största kunder. Det är något vi tror kommer att ge effekt under kommande kvartal, och som känns viktigt inför VM nästa år.

4. Angående det, fotbolls-VM går av stapeln nästa år, hur tror ni att det kommer påverka affärsområdet Digital Marknadsförings olika affärer?

Vi känner oss väldigt väl positionerade på flera olika vis. VM brukar generellt sett vara vår överlägset bästa period just tack vare att vi har så bred global spridning på våra kunder och spelardatabaser, och vi tror mycket på mästerskapet 2022.

5. Hur har Ace-kunderna fortsatt att utvecklas?

Vi ser fortsatt bra resultat hos de kunderna och utvärderar resultaten tillsammans löpande.

Vi känner att vi har bevisat värdet för flera kunder, och är glada att de delar vår uppfattning. Det gör att vi kan fortsätta att jobba väldigt nära varandra och fortsätta bygga en långsiktig och stark affär ihop för deras medieköp och digitala marknadsföring.

DIGITAL MARKNADSFÖRING

GLOBAL KUNDANSKAFFNING OCH OPTIMERING AV ANNONSKAMPANJER

Affären Digital Marknadsföring sker genom Wiget Group och går ut på att leverera innovativa och ledande marknadsföringslösningar till sina annonsörer inom global kundanskaffning och optimering av annonskampanjer. Bolagets fokus ligger primärt på display media vilket gör Wiget till en unik aktör bland övriga iGaming-affiliates. Wiget har genom åren utvecklat all sin teknologi in-house och har idag en rad proprietära teknikplattformar som kan hantera storskaliga mediekampanjer och dataanalyser. Dessa plattformar är nu produktifierade för att assistera både iGaming-operatörer såväl som deras affiliates i deras marknadsföringskampanjer online.

De prismetoder Wiget arbetar med är dels prestationsbaserade men även klick- och visnings-baserade. Detta innebär att annonsörer hos bolaget har stor flexibilitet i hur de kan betala och Wiget kan säkerställa korrekt riskjusterad prismodell hos varje enskild annonsör. För de prestationsbaserade kunderna arbetar Wiget med revenue share och CPA (Cost Per Action). För övriga annonsörer erbjuds CPC (Cost Per Click) och CPM (Cost Per Mille/Visningar). Genom korrekt dataanalys och kundkännedom kan bolaget avgöra vilken prismodell som blir mest lönsam på sikt för bolaget. Wigets konkurrensfördelar är många men särskilt utmärkande är följande:

TRANSPARENS

Inom display media kan transparens vara ett stort problem. Annonsörer vet inte alltid vad de köper när de gör programmatiska medieköp och det råder också osäkerhet kring vad de egentligen betalar deras olika partners. Med Wigets hjälp kan annonsörer öka transparensen för alla medieköp som går via Wigets plattformar och bättre förstå hur de kan maximera sina budgetar.

EN PARTNER MED ETT FOKUS

Många display-nätverk jobbar idag på uppdrag av både sina publicister såväl som sina annonsörer. Det betyder att annonsörer ofta får överbetala för trafiken de köper eftersom nätverket som medlar trafiken också vill hålla sina publicister nöjda. Wigets fokus ligger istället helt på att maximera endast

annonsörers ROI med hjälp av sin teknologi. Annonsörer kan därför vara säkra på att deras budgetar aldrig används för att nå publicisters intjäningsmål när de väljer Wiget som sin primära partner.

EFFEKTIVISERING AV KÖP

Många mediasäljare idag använder tredjeparts-plattformar som är väldigt generella helt utan spets. Genom att istället samla alla sina medieköp hos Wiget kan iGaming-annonsörer effektivisera sina kampanjer då Wiget byggt sina plattformar specifikt för iGaming-operatörer. Det innebär att Wigets dataanalys och funktionalitet helt kretsar specifikt kring vad iGaming-operatörer behöver, snarare än vad alla annonsörer behöver.

TEKNIKPLATTFORMAR

Den centrala delen i Wiget Group är bolagets teknikplattformar som byggts upp och förädlats över sju års tid. Med hjälp av sin teknologi kan Wiget erbjuda en helt unik produkt till iGaming-annonsörer såväl som deras affiliates. Wigets teknik erbjuder extremt hög global räckvidd såväl som kraftfull optimering och dataanalys. Eftersom bolagets teknologi är helt egenutvecklad kan Wiget enkelt addera funktioner och ställa om tekniken i takt med att iGaming-operatörernas mål och behov ändras.

Till skillnad från en generell mediepartner har Wigets iGaming-fokus möjliggjort att man under året identifierat ett flertal nyckelfunktioner och integrationer som kommer att ge tekniken en än mer unik ställning på marknaden. Med hjälp av bolagets DMP (Data Management Platform) erbjuds våra kunder helt nya typer av djupgående dataanalyser som senare kan användas i marknadsföringskampanjerna.

DATAINSAMLING

Navet i all teknologi hos Wiget är bolagets DMP. Där samlas all den data som samlas in löpande från olika kampanjer och efter avancerade analyser kan den datan återaktiveras i medieköpen senare. Slutresultatet är att kampanjer via Wigets plattformar ger operatörer en helt annan kontroll över sina olika målgrupper och en långt mer effektiv nyrekrytering och återaktivering av kunder.



SPELUTVECKLING

SPELSTUDIO MED ETT FULLFINANSIERAT PRODUKTIONS- OCH DISTRIBUTIONSAVTAL MED EN VÄRLDSLEDANDE AKTÖR

Med både expertis och erfarenhet tillsammans med ett ärofyllt förtroende med en ledande iGaming-aktör står affärsområdet genom OMI rustade för en framtid med en potential att i ett högt tempo utmana om marknadsandelar samt utveckla sina redan beprövade och uppskattade produkter.

OMI värderar kvalitet över kvantitet genom att utveckla avancerade och komplexa spel för en djupare spelupplevelse. OMI:s egenutvecklade teknik och avancerade spelmekanik försvårar för konkurrenter att replikera OMI:s spel, något som annars är ett slående kännetecken för marknaden. OMI positionerar sig därmed som en spelutvecklare med en unik spelutveckling som sticker ut och förhöjer upplevelsen för spelkonsumenten. Med OMI:s kompetens och konkurrenskraftiga spelutvecklingsteknik ses trösklarna som låga för en accelererande tillväxt i såväl intäkter som organisation. OMI:s vision är att bli en ledande spelutvecklare på marknaden inom spelslottar och skrapspel online samt att ständigt komma med nya unika och innovativa lösningar.

GLOBALA AVTALSPARTNERS

OMI har ingått ett flertal distributionsavtal med såväl speloperatörer (direktintegration) samt så kallade aggregatörer och större distributionsplattformar som i sin tur levererar spel till ett stort antal speloperatörer via sina plattformar. OMI har nyligen ingått ett utvecklings- och distributionsavtal med en global och välrenommerad partner som kommer att möjliggöra lansering av kommande spel på flera intressanta marknader. Ersättningsmodellen består av fast ersättning för spelutveckling samt rörlig ersättning baserad på speltitlarnas prestation. OMI kommer även att löpande utvärdera fler globala distributionsmöjligheter för sina spel i takt med att bolagets spelportfölj utökas med fler titlar. Med en bredare distribution skapas möjligheter för OMI att på sikt öka sin egen kapacitet att utveckla fler egna titlar på sin spelplattform.

KONKURRENSFÖRDELAR

1. Spelutveckling med spjutspetskompetens. OMI besitter mångårig erfarenhet och djup kompetens inom casinospelutveckling, och har bevisad förmåga att såväl skapa attraktiva

spelupplevelser som att integrera och distribuera dessa hos speloperatörer i ett flertal jurisdiktioner - likaså att genomgå certifieringsprocesser i olika jurisdiktioner.

2. Kostnadseffektiv operation med skalbarhetsmöjligheter. OMI:s verksamhet drivs kostnadseffektivt och kan enkelt skalas upp med fortsatt kostnadskontroll, genom såväl inhouse personal som outsourcade utvecklingsresurser. Således återfinns en låg tröskel att ta sig över med rätt resurser, för accelererad tillväxt i såväl organisation som intäktsmöjligheter.

3. Egenutvecklad och ägd teknologi. OMI äger och utvecklar löpande sin egen teknologi för spelutvecklingsverksamheten, såväl spelserver ("RGS") som tillhörande övriga plattformsmoduler, med bevisad funktionalitet över ett antal årsverksamheter. Detta ger bolaget maximal flexibilitet vad gäller såväl skapandet av innovativ spelmekanik och funktionalitet, som distributions och integrationsmöjligheter, där bolaget kan samarbeta med ett brett spektrum av aktörer inom den internationella spelindustrin.

4. Möter branschens ökade efterfrågan om mer engagerande spelupplevelser. Nätcasinobranschen efterfrågar numera en förhöjd spelupplevelse av toppkvalitet snarare än ständigt nya spel. OMI är mycket väl positionerat för att möta denna efterfrågan, då bolagets fokus är att vara en innovativ utmanare i branschen som levererar kvalitet över kvantitet, i form av till exempel avancerad spelmatematik, engagerande funktioner och en attraktiv paketering. I en "copy-cat" industri har OMI det som krävs för att stå ut.

5. Stark sälj- och produktions-pipeline. Just nu noterar OMI en ökad efterfrågan från flera olika håll. Bolaget har nyligen ingått ett antal mycket intressanta avtal som man avser att leverera på över tid, och bedömer att förutsättningarna och tajmingen är de rätta för att skala upp verksamheten. På produktionssidan har bolaget också en stark pipeline av koncept och spelprototyper under utveckling, vilket kommer trygga en stadig utgivning av nya spel och utökad distribution över tid.

OMITM



FINANSIELL INFORMATION

1 JANUARI – 30 SEPTEMBER 2021

Koncernens resultaträkning

<i>Belopp i KSEK</i>	<i>2021-07-01- 2021-09-30</i>	<i>2020-07-01- 2020-09-30</i>	<i>2021-01-01- 2021-09-30</i>	<i>2020-01-01- 2020-09-30</i>
Omsättning	3,959	4,700	12,974	17,422
Övriga intäkter	70	158	2,324	282
Aktiverat arbete för egen räkning	158	95	473	473
Summa intäkter	4,188	4,953	15,772	18,177
Övriga externa kostnader	-2,965	-2,100	-8,437	-9,913
Personalkostnader	-1,650	-1,049	-4,325	-3,613
EBITDA	-427	1,804	3,010	4,651
Avskrivningar	-815	-798	-2,420	-2,374
Nedskrivningar	0	0	0	-20
EBIT	-1,242	1,006	590	2,257
Finansnetto	-446	196	-1,330	76
Resultat före skatt	-1,688	1,202	-740	2,333
Skatt	155	160	464	482
Periodens resultat	-1,533	1,362	-277	2,815
Resultat per aktie	-0.01	0.01	-0.01	0.02
Antal aktier	161,470,577	146,350,588	161,470,577	146,350,588
EBITDA	-427	1,804	3,010	4,651
EBIT	-1,242	1,006	590	2,257
Periodens resultat	-1,533	1,362	-277	2,815

Koncernens balansräkning i sammandrag

Belopp i KSEK	2021-09-30	2020-09-30
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utvecklingsutgifter	9,372	11,949
Goodwill	57,791	57,791
Licenser	0	48
Summa immateriella anläggningstillgångar	67,163	69,788
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier, verktyg och installationer	25	34
Summa materiella anläggningstillgångar	25	34
Summa anläggningstillgångar	67,188	69,822
Omsättningstillgångar		
Kundfordringar	1,305	1,666
Övriga fordringar	223	449
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	904	316
Summa omsättningstillgångar	2,432	2,431
Kassa och bank	2,419	1,176
SUMMA TILLGÅNGAR	72,038	73,429
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Aktiekapital	17,949	16,268
Övrigt tillskjutet kapital	30,996	13,440
Periodens resultat	-276	2,815
Summa eget kapital	48,669	32,523
Avsättningar		
Avsättningar för skatter	1,823	2,408
Övriga avsättningar	0	29,000
Summa avsättningar	1,823	31,408
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	1,166	913
Övriga kortfristiga skulder	17,282	6,283
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3,097	2,302
Summa kortfristiga skulder	21,545	9,498
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	72,038	73,429

Koncernens rapport över kassaflöde

<i>Belopp i KSEK</i>	<i>2021-01-01 - 2021-09-30</i>	<i>2020-01-01 - 2020-09-30</i>
Kassaflöde från den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	-740	2,333
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	275	2,395
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-465	4,728
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet		
Förändring av kortfristiga fordringar	108	2,222
Förändring av kortfristiga skulder	1,427	-5,358
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1,071	1,592
Investeringsverksamheten		
Investering i immateriella tillgångar	-474	-473
Investering i materiella tillgångar	0	0
Investering i finansiella tillgångar	0	0
Försäljning materiella tillgångar	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-474	-473
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	0	168
Teckningsoptioner	0	0
Upptagna lån	0	0
Amortering	0	-480
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	-312
Periodens kassaflöde	597	807
Förändringar av likvida medel		
Likvida medel vid periodens början	1,821	368
Likvida medel vid periodens slut	2,418	1,175

Moderbolagets resultaträkning

<i>Belopp i KSEK</i>	<i>2021-07-01- 2021-09-30</i>	<i>2020-07-01- 2020-09-30</i>	<i>2021-01-01- 2021-09-30</i>	<i>2020-01-01- 2020-09-30</i>
Omsättning	200	250	620	671
Summa intäkter	200	250	620	671
Övriga externa kostnader	-454	-333	-1,495	-1,238
Personalkostnader	-1,274	-792	-3,169	-2,766
EBITDA	-1,528	-875	-4,044	-3,333
Avskrivningar	-1	-9	-4	-27
EBIT	-1,529	-884	-4,048	-3,360
Nedskrivningar från finansiella tillgångar	-45	0	0	0
Finansnetto	-383	91	-1,136	106
Resultat före skatt	-1,957	-793	-5,184	-3,254
Skatt	0	0	0	0
Periodens resultat	-1,957	-793	-5,184	-3,254
EBITDA	-1,528	-875	-4,044	-3,333
EBIT	-1,529	-884	-4,048	-3,360
Periodens resultat	-1,957	-793	-5,184	-3,254

Moderbolagets balansräkning i sammandrag

Belopp i KSEK	2021-09-30	2020-09-30
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Licenser	0	48
Summa immateriella anläggningstillgångar	0	48
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier	25	0
Summa materiella anläggningstillgångar	25	0
Finansiella tillgångar		
Andelar i koncernföretag	64,686	75,840
Fordringar hos koncernföretag	0	947
Summa finansiella tillgångar	64,686	76,787
Summa anläggningstillgångar	64,711	76,835
Omsättningstillgångar		
Övriga fordringar	1	337
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	881	155
Summa omsättningstillgångar	882	492
Kassa och bank	0	0
SUMMA TILLGÅNGAR	65,593	77,327
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Aktiekapital	17,949	16,269
Övrigt tillskjutet kapital	27,670	21,187
Periodens resultat	-5,184	-3,254
Summa eget kapital	40,435	34,202
Avsättningar		
Övriga avsättningar	0	29,000
Summa avsättningar	0	29,000
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	324	246
Skulder till koncernföretag	4,620	6,446
Övriga kortfristiga skulder	17,494	5,901
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2,720	1,532
Summa kortfristiga skulder	25,158	14,125
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	65,593	77,327

Moderbolagets rapport över kassaflöde

Belopp i KSEK	2021-01-01 – 2021-09-30	2020-01-01 – 2020-09-30
Kassaflöde från den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	-5,184	-3,254
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	4	28
Betald Inkomstskatt	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-5,180	-3,226
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet		
Förändring av kortfristiga fordringar	-686	-1,317
Förändring av kortfristiga skulder	5,866	4,836
Kassaflöde från den löpande verksamheten	0	293
Investeringsverksamheten		
Investering i finansiella tillgångar	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	0
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	0	168
Koncernbidrag	0	0
Teckningsoptioner	0	0
Upptagna lån	0	0
Amortering	0	-480
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	-312
Periodens kassaflöde	0	-19
Förändringar av likvida medel		
Likvida medel vid periodens början	0	19
Likvida medel vid periodens slut	0	0

Nyckeltal koncernen

	2021-01-01 - 2021-09-30	2020-01-01 - 2020-09-30
EBIT-marginal	5%	13%
EBITDA-marginal	23%	27%
Justerad EBITDA-marginal	7%	27%
Soliditet, %	68%	44%
Resultat per aktie, kronor	0.01	0.02
Eget kapital per aktie, kronor	0.30	0.22
Antal aktier vid periodens ingång	161,470,577	145,930,588
Antal aktier vid periodens utgång	161,470,577	145,930,588
Genomsnittligt antal aktier under perioden	161,470,577	145,930,588

Definitioner nyckeltal

EBIT-marginal	EBIT i procent av omsättning
EBITDA-marginal	EBITDA i procent av omsättning
Justerad EBITDA-marginal	EBITDA i procent av omsättning justerad för jämförelsestörande poster
Soliditet	Eget kapital i procent av balansomslutningen
Resultat per aktie, kronor	Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt antal aktier
Eget kapital per aktie, kronor	Eget kapital dividerat med antal utestående aktier

REDOVISNINGSS- PRINCIPER

BLICK GLOBAL GROUP AB (PUBL)

Denna delårsrapport omfattar det svenska moderföretaget Blick Global Group AB (publ), organisationsnummer 556724-8694, och dess dotterföretag. Moderföretaget är ett aktieföretag registrerat i och med säte i Stockholm, Sverige. Adressen till huvudkontoret är Birger Jarlsgatan 20 4 tr, 1 14 34 Stockholm. Delårsrapporten för koncernen har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering samt tillämpliga delar i årsredovisningslagen (1995:1554) (ÅRL).

EGET KAPITAL

Eget kapital i koncernen uppgick vid periodens slut till 48,669 KSEK (32,523).

LIKVIDA MEDEL

Likvida medel uppgick vid slutet av perioden till 2,419 KSEK (1,176). Likvida medel definieras som bankmedel och bankmedel på väg från betalningsleverantörer, för ännu ej avräknade kundinbetalningar.

GRANSKNING

Rapporten är ej granskad av bolagets revisor.

KOMMANDE RAPPORTTILLFÄLLEN

Rapport avseende Q4 2021 publiceras den 24 februari i 2022.

UTDELNING

Styrelsen avser att inte lämna någon utdelning.

Stockholm den 28 oktober 2021

BLICK GLOBAL GROUP AB (PUBL) – STYRELSEN

Johannes Thomhave, Styrelseordförande | Soheil Amorpour, Styrelseledamot | Erik Fischbeck, Styrelseledamot | Marcus Petersson, Styrelseledamot

FÖR YTTRELLIGARE INFORMATION

Erik Ahlberg, VD

erik@blickglobal.com

+46 (0) 725 03 35 35