

## Information till aktieägarna i

### Hello There Games AB, Org.nr. 559263-4900

Stockholm, 2022-03-14

#### **Andra halvåret 2021 och utsikt 2022 - uppdatering utifrån senaste ägarrapport**

##### **Executive summary**

- Processen med att lista bolagets aktier för handel avbruten just nu.
- Intäkter från spelförsäljning lägre än väntat för både befintliga och nyligen lanserade spel.
- Plan för att ställa om verksamheten till kassaflödespositivitet samt bygga en stark grund för bolaget med fokus på hållbar tillväxt.
- Oförändrad affärsmodell och strategi på lång sikt densamma
- Arbetet med koncernens årsredovisning pågår och kommer presenteras på kommande ordinarie årsstämma.

#### **SAMMANFATTNING 2021**

##### **Våra spel**

Under den andra halvan av 2021 fortsatte arbetet med att färdigställa spelproduktioner och i samarbete med förläggare och partners förbereda de aviserade lanseringarna. I november släpptes en ny variant av Kung Fury (A day at the beach) på plattformen Steam i samarbete med Aurora Punks. Utvecklingen av Avicii Invector VR fortsatte enligt plan. Lanseringen planerades till januari i samråd med Wired Productions som förläggare och Meta som plattformsägare av Oculus Quest. För Taekwondo genomfördes ett beta-test på Steam. Spelet kommer släppas upp på plattformen Stove med Smilegate som förläggare under 2022. Stove är en plattform för PC-spel i Sydkorea som blir testmarknad för spelet.

För att ta nästa steg med vårt stora IP Invector inleddes förhandlingar med ett globalt skivbolag om partnerskap för att utveckla nya titlar i stil med Avicii Invector men med ny musik och nya artister. Kombinationen med en partner som äger musikrättigheter och har en organisation för distribution och marknadsföring ser vi som mycket kraftfull för att ta nästa steg på vägen att bli en världsledare inom musikspel.

## **Verksamheten i övrigt**

Övrig verksamhet i form av uppdragsverksamhet var fortsatt på mycket låg nivå under framför allt tredje kvartalet då all produktion fokuserades till de egna spelen nämnda ovan. Under fjärde kvartalet genomfördes ett större och ett par mindre projekt för befintliga kunder.

Som aviserades i ägarrapporten för Q2 återstod en väsentlig del av planerad kapitalanskaffning för att möta det kapitalbehov som den strategiska omställningen krävde efter genomförandet av förvärv och företrädesemissioner. Med stöd av det bemyndigande som styrelsen erhöll vid extra bolagsstämma i oktober har flera nya ägare hälsats välkomna vilket vi är glada för. Parallellt med detta startades arbetet med vår finansiella rådgivare Augment Partners för att genomföra den aviserade listningen under 2022. Flera potentiella investerare valde att avvakta kommande IPO och timingen för vår pågående kapitalanskaffning var inte optimal. Till slut emitterades aktier under 2021 som tillförde bolaget ca 11,5 MSEK av det maximala beloppet 16 MSEK.

## **Kommentar från vår CFO**

Under hela 2021 genomfördes förberedelser för redovisning och rapportering inför vår planerade listning under 2022. Redovisningsprinciper utvecklades och tillämpades för att skapa jämförbarhet och kvartalsbokslut upprättades som om bolaget hade krav på extern kvartalsrapportering. Året inleddes starkt med såväl fina intäkter från Avicii Invector och flera kunduppdrag.

Under andra och tredje kvartalet ställdes verksamheten om i linje med strategin att tydligt satsa på egna spel, en nyckelfaktor för den planerade listningen vilket innebar väsentligen lägre intäkter. I slutet av året kunde vi konstatera att försäljningen av Avicii Invector under hela året sett en vikande trend och att våra nya spel med lanseringar så sent på året inte kunde väga upp bortfallet av intäkter från uppdragsverksamheten eller driva tillväxt under året. Justeringar av intäkter utifrån tidigare uppskattningar och bedömningar i samband med årsbokslutet bidrog kraftigt negativt till det finansiella utfallet i fjärde kvartalet.

Arbetet med koncernens årsredovisning pågår och kommer presenteras på kommande ordinarie årsstämma.

## UTSIKT 2022

### Utmaningar i starten av det nya året

Strategin för lanseringen av Kung Fury, en form av mjuklansering på Steam, fick inte det stora genomslag som vi hoppats. Det gör att vi behöver se över strategin för lanseringen av spelet för övriga plattformar, som sedan tidigare är planerad till 2022. Vår första lansering för året genomfördes enligt plan när Avicii Invector VR släpptes på Meta Oculus Quest i slutet på januari. Vi följer med spänning försäljningen av vårt första VR-spel och konstaterar att ytterligare marknadsföringsåtgärder behöver sättas in av våra partners. Vi är försiktigt optimistiska kring spelet men VR har en relativt liten spelarbas jämfört med traditionella plattformar. Testa gärna spelet på Avicii Experience på Space.

Med en förskjutning i tiden av våra lanseringar blev likviditeten genast ansträngd. Kombinerat med att vi inte lyckades fylla upp hela det kapitalbehov som förelåg för planerad omställning av verksamheten och arbete mot IPO saknades också den uthållighet som i det läget behövts. Utan omedelbart genomslag från de två genomförda lanseringarna blev starten på 2022, rent finansiellt, inte alls det bevis på vår nya strategi som vi egentligen sett som avgörande för en lyckad IPO. Det rådande marknadsläget överlag samt en negativ marknadsutveckling för dataspelssektorn\* har sammantaget förändrat förutsättningarna för såväl IPO som en för ägarna gynnsam resa som listat bolag just nu. Efter dialog med våra rådgivare tog vi ett beslut att avbryta den listningsprocessen som då var på väg in i en intensiv fas.

\*) *EY's gaming capital market update (monthly newsletter) [gaming.newsletter@se.ey.com](mailto:gaming.newsletter@se.ey.com)*

Bolagets ledning har snabbt arbetat fram en ny plan utifrån dessa förändrade förutsättningar, en plan som på kort sikt ska skapa de förutsättningar som krävs för att på längre sikt hålla fast vid den uttalade strategin - växa genom försäljning av egna premiumspel till PC och konsol.

Planen har presenterats för styrelse och större ägare med ett förslag att ta upp lån för att hantera den ansträngda likviditeten. Samtliga 10 största ägare har valt att stötta bolaget och den nya planen, som går ut på att omedelbart ställa om verksamheten till att bli kassaflödespositiv.

### Det sker genom tre huvudsakliga åtgärder:

- \* Ställa om all produktion till finansierade projekt (kassaflödesgenererande)
- \* Genomföra kostnadsbesparingar primärt genom att minska antal anställda
- \* Översyn av organisation, företagsledning och bolagsstyrning

Intäkter från spelförsäljning är otroligt svår att prognostisera och med vår affärsmodell som går ut på samarbeten med förläggare är det ytterligare utmaningar i att förutse och planera såväl intäkter som kassaflöden, vilket gör oss sårbara när verksamheten är beroende av dessa. Genom att arbeta med finansierade projekt, såväl kunduppdrag som vi fakturerar själva som spelutveckling där vi har en finansiär (generellt sett en förläggare) kan vi hela tiden säkerställa att vi har en uthållig likviditet. Vi kan anpassa vår personal, inte minst kompetensmässigt, till de produktioner vi arbetar med och bygga långsiktiga relationer med partners inom båda våra huvudsakliga affärer. De spel vi lanserat, kommer lansera, jämte spel från vår katalog med äldre IP, ger ett tillskott av intäkter som stärker vår kassa för framtida strategiska investeringar. Vi kan växa i en takt som är hållbar och vår förhoppning och fasta tro är fortsatt att det kan komma att gå fort även om 2022 sannolikt blir ett år av återhämtning. Under tiden förbereder vi också bolaget för att vara bra rustat för en tillvaro som listat bolag i framtiden.

### **Spännande möjligheter framåt**

Förhandlingarna med det globala skivbolaget som inleddes i slutet av 2021 är i slutskedet och vi är positiva inför möjligheten att nå ett avtal. Det innebär att vi kan starta en finansierad produktion av nästa generation musikspel som bygger på det framgångsrika spelkonceptet Invector. Målsättningen är att det första spelet är klart redan under året men vi räknar inte med några väsentliga intäkter förrän 2023. Vi ser samarbetet en nyckelfaktor för vår satsning på musik-spel över tid och som ett resultat av våra nya plan kan vi ta den tid som krävs för att det skall bli så framgångsrikt som möjligt.

Vi har inlett två nya samarbeten med förläggare som känns mycket spännande! Det ena är Smilegate som vill lansera Hello There Games på sin plattform Stove i större skala än bara ett spel. Vi diskuterar ett flertal spel som kan släppas på plattformen i en större lansering tillsammans med Taekwondo Grand Prix. När det gäller det sistnämnda är det startpunkten för att utvärdera spelet inför en global lansering på andra plattformar, något som känns mycket spännande att arbeta med under 2022.

Det andra samarbetet är med en förläggare baserad i Polen, Red Deer Games, vars affärsidé är att ta befintliga spel och släppa dem på nya plattformar. Hello There Games har en katalog av spel som vi inte arbetar aktivt med. Red Deer Games investerar i att såväl porta PC spel som att lansera dem på konsoler där de inte tidigare funnits tillgängliga. Det innebär en möjlighet för oss som studio att generera lite intäkter på befintliga IP utan att investera resurser som krävs för vår huvudsakliga strategi.

I vår uppdragsverksamhet fortsätter vi att leverera till befintliga stora kunder samtidigt som vi i våra nya affärer har ett tydligt fokus på partnerskap. Vi har en unik kompetens att kombinera kreativa spelkoncept med andra varumärken - exempel på detta är bland annat Kung Fury och Alan Walker. Vi för ständiga dialoger om potentiella partnerskap inom såväl film- och musikindustrin som med kända spelutvecklare där vi kan vidareutveckla vår "partner game development"-affär. Det är på ett sätt ett skifte i fokus på typen av projekt som nu ligger närmare vår övergripande strategi som studio som bygger på spelutveckling, men fortsatt med löpande fakturering för det arbete vi utför vilket är grunden i vår plan att bygga verksamheten på finansierade projekt.

Från styrelsens sida arbetar vi med att stärka upp bolagsstyrningen inkl. att komplettera styrelsen med ytterligare kompetens.

För de som vill, bjuder vi in till en digital frågestund med bolaget och styrelsen den 24 mars kl 11.00. Vänligen maila [ir@hellothere.se](mailto:ir@hellothere.se) om du ämnar delta så vi kan planera logistiken. Det går givetvis också bra att höra av sig till oss eller bolaget direkt.

## **Styrelsen i Hello There Games AB**

Daniel Laurén  
Styrelseledamot  
[daniel@aldeon.se](mailto:daniel@aldeon.se)  
0709-94 25 94

Susana Meza Graham  
Styrelseordförande  
[susana@aldeon.se](mailto:susana@aldeon.se)  
073-389 47 91

Oskar Eklund  
VD & Ledamot  
[oskar@hellothere.se](mailto:oskar@hellothere.se)  
076-112 03 86