Enligt de siffror som ligger till grund för den här genomgången redovisade Alta **3,55 MEUR i nettointäkter** och **1,62 MEUR i resultat** för 2024. Det är huvudsvaret på frågan om hur mycket Alta tjänade under året – men de två beloppen betyder inte samma sak. Nettointäkter beskriver intäkterna efter relevanta avdrag, medan resultatet är det som återstår efter kostnader enligt den redovisningsnivå siffran avser.

Det finns också en viktig reservation: siffrorna bör knytas till rätt bolag, rätt period och rätt resultatmått innan de jämförs med koncernuppgifter från Betsson eller med andra spelbolag. I iGaming räcker det inte alltid att läsa varumärket på en sajt. Bakom en verksamhet kan flera juridiska bolag stå för licens, teknik, kundavtal och finansiering.

Med den reservationen är bilden tydlig nog för en första analys: **alta 2024** ser, utifrån de angivna talen, ut att ha varit en lönsam verksamhet. Men siffrorna säger inte ensamma hur mycket kontanter verksamheten genererade, hur resultatet fördelades mellan olika bolag eller hur stor del som kom från B2B-tjänster jämfört med tidigare konsumentverksamhet.

Nyckeltalen för Alta 2024

Nyckeltal Belopp Vad det säger – och inte säger Nettointäkter 3,55 MEUR Visar intäkter efter tillämpliga avdrag, men inte i sig verksamhetens lönsamhet. Resultat 1,62 MEUR Visar ett positivt resultat enligt det mått som rapporterats. Kontrollera om det är rörelseresultat, resultat före skatt eller nettoresultat. Resultat i förhållande till nettointäkter Cirka 45,6% En enkel kvot mellan de två angivna beloppen – inte nödvändigtvis en redovisad rörelsemarginal.

Beräkningen bakom sista raden är enkel: 1,62 delat med 3,55 ger ungefär 45,6 procent. Det är en hög andel, men den ska inte automatiskt kallas rörelsemarginal. För det behöver man veta vilken resultatnivå 1,62 MEUR avser och om intäkts- och resultatsiffrorna kommer från samma juridiska enhet och samma redovisningsperiod.



Vad betyder 3,55 MEUR i nettointäkter?

Nettointäkter är ett bättre mått än omsättning när man vill förstå vad en spelverksamhet faktiskt behåller efter exempelvis spelarnas vinster och vissa bonus- eller spelrelaterade poster. Men definitionerna varierar mellan marknader och bolag. En siffra som kallas nettointäkter i en rapport behöver därför läsas tillsammans med bolagets redovisningsprinciper.

För ett iGamingbolag kan intäkterna dessutom komma från olika delar av värdekedjan. Ett konsumentbolag kan driva sajter, ta emot spel och hantera kundrelationen. Ett B2B-bolag kan i stället leverera plattform, teknik, licensierade tjänster eller operativt stöd till andra aktörer. Båda kan ha intäkter kopplade till spel, men affärsmodellen och kostnadsbilden skiljer sig.

Det är därför viktigt att inte läsa 3,55 MEUR som om beloppet automatiskt motsvarar alla pengar som spelare satsade, eller som hela värdet av en bredare verksamhet med flera bolag. Det är en redovisad intäktssiffra för den enhet och period som uppgiften avser.

1,62 MEUR i resultat – starkt, men vilken resultatnivå?

Om resultatet på 1,62 MEUR hör till samma bolag och period som nettointäkterna, visar det att Alta redovisade ett tydligt överskott. Den enkla kvoten på cirka 45,6 procent ger en snabb indikation på lönsamheten, men den är bara användbar om jämförelseunderlaget är konsekvent.

Tre frågor är särskilt viktiga när resultatet granskas:

- **Är det rörelseresultat, resultat före skatt eller nettoresultat?** Skillnaden påverkar hur siffran ska tolkas.
- **Ingår engångsposter?** Försäljningar, omstruktureringar eller koncerninterna poster kan göra ett enskilt år mindre representativt.
- **Vilken juridisk enhet redovisar beloppet?** Ett varumärke kan användas av flera bolag, medan årsredovisningen bara omfattar ett av dem.

Det här är inte små formaliafrågor. Om 1,62 MEUR exempelvis är resultat efter skatt går det inte att jämföra rakt av med ett annat bolags rörelseresultat. Och om siffrorna kommer från ett bolag som främst säljer tjänster till andra operatörer kan kostnadsprofilen se helt annorlunda ut än i ett konsumentbolag.

Alta, Betsson och spin-out-frågan

Alta har beskrivits i samband med Betsson som en spin-out från Betsson-miljön. Det är en användbar beskrivning av bakgrunden, men ordet ”spin-out” kan dölja flera olika förlopp: en organisatorisk avknoppning, en överföring av personal eller teknik, ett varumärkesbyte eller en förändring av ägande och juridiska avtal. De sakerna är inte synonyma.

Här bör man skilja mellan tre nivåer:

- **Bakgrund:** kopplingen till Betsson kan förklara hur verksamheten och kompetensen växte fram.
- **Juridik:** bolagsregister, årsredovisningar, avtal och myndighetsbeslut visar vilka enheter som faktiskt äger eller driver verksamheten.
- **Ekonomi:** Alta 2024-siffrorna visar vad den rapporterande enheten redovisade, inte automatiskt vad hela den historiska Betsson-relaterade verksamheten tjänade.

Det är också viktigt att hålla isär **Betsson AB**, koncernens operativa verksamhet under namnet **Betsson Group** och ett enskilt bolag som **Betsson Malta Holding**. Namnen kan förekomma i samma historik, men de

är inte utbytbara. En koncernuppgift från Betsson AB är inte samma sak som en uppgift från Betsson Malta Holding, och inget av dem ska utan vidare tillskrivas Alta.

B2C-exit men B2B-kvarvaro

En central del av Alta-berättelsen är kombinationen **B2C-exit men B2B-kvarvaro**. Med B2C menas verksamhet riktad direkt till spelare, exempelvis ett konsumentvarumärke med sajt, kundkonto och marknadsföring. B2B betyder att bolaget säljer tjänster till andra företag, exempelvis teknik, plattform eller operativ service.

En exit från B2C kan alltså innebära att ett bolag slutar driva en viss konsumentsajt eller överför kundverksamhet till någon annan. Det betyder inte nödvändigtvis att alla bakomliggande funktioner försvinner. Om teknik, licensierade tjänster eller andra leveranser fortsätter till en ny operatör kan B2B-intäkter finnas kvar.

Det är därför svepande att säga att en verksamhet ”lämnade marknaden” utan att specificera vilken del av värdekedjan som lämnades. Den relevanta frågan är: Vem hade kundrelationen efter förändringen, vem drev sajten, vem stod för licensen och vem fortsatte att leverera tjänster? För att besvara det krävs bolags- och licensuppgifter, casinofeber.se inte bara ett nytt varumärke.

Varumärkesbyten och kundmigrering

Varumärkesbyten kan skapa intrycket av att en verksamhet har försvunnit eller ersatts helt. I praktiken kan ett namn bytas samtidigt som delar av teknik, drift eller kundhantering fortsätter. Omvänt kan ett varumärke leva vidare trots att den juridiska operatören eller tjänsteleverantören har ändrats.

Kundmigrering är särskilt relevant när en konsumentverksamhet förändras. Kunder kan behöva godkänna nya villkor, flytta konton eller använda en ny sajt. Sådana steg kan vara synliga för kunden, medan den bakomliggande överföringen av teknik och tjänster är mindre synlig. Därför bör en analys skilja mellan:

1. varumärket som kunden känner igen,
2. bolaget som driver spelkontot och kundrelationen,
3. bolaget som innehar eller använder relevant licens,
4. eventuella B2B-leverantörer bakom tjänsten.

Den uppdelningen hjälper också när man bedömer om Alta 2024 är jämförbart med tidigare perioder. Om verksamheten ändrade omfattning eller roll under året kan intäkterna spegla en annan mix än året före. Utan en tydlig brygga mellan gammal och ny struktur går det inte att dra säkra slutsatser om organisk tillväxt eller lönsamhetstrend.

Licenser: vad MGA-registret kan kontrollera

En konkret kontrollpunkt är Maltas spelmyndighet, MGA. Verktyget MGA license verification (authorisation.mga.org.mt) kan användas för att kontrollera licensuppgifter och behörigheter. Det är användbart när man vill se vilken juridisk person som förekommer i myndighetens register och vilken typ av auktorisation som anges.

Men en licenspost bevisar inte allt. Den visar inte automatiskt att ett visst bolag äger ett varumärke, att det hade en viss omsättning under 2024 eller att det levererade en viss tjänst till Alta. Den visar inte heller

ensam hur kundmigrering gick till. För sådana frågor behöver man jämföra licensregistret med bolagsdokument, webbplatsvillkor och eventuella myndighetsbeslut.

Begreppet **approved service providers** är också relevant. Godkända tjänsteleverantörer kan ingå i en licensierad verksamhets tekniska eller operativa kedja, men statusen ska inte blandas ihop med själva spellicensen. En leverantörs roll behöver fastställas i rätt dokument och vid rätt tidpunkt. Att en aktör finns i ett register är ett faktum om registreringen – inte i sig bevis för hela affärsrelationen.



Nordmakedonien och KZK: följ dokumentkedjan

För förändringar med koppling till Nordmakedonien kan Nordmakedoniens konkurrensmyndighet KZK-beslut och anmälningar (kzk.gov.mk) vara en relevant primärkälla. Beslut och anmälningar kan hjälpa till att klarlägga vilka företag som anmält en transaktion, vilka parter som anges och vilken typ av förändring myndigheten prövade.

Även här är formuleringen viktig. En anmälan är inte samma sak som ett slutligt beslut. Ett konkurrensbeslut styrker inte i sig varje uppgift om kundöverföring, licens eller intäktsfördelning. Läs dokumentets datum, parter, transaktionsbeskrivning och beslutssats. Det som uttryckligen står i dokumentet är starkare underlag än slutsatser som någon drar av att två bolagsnamn förekommer i samma ärende.

Historisk prisreferens: 286 MSEK

En historisk prisreferens som ofta kan ge perspektiv är **286 MSEK (Betsson köper Automaten-varumärkena 2013)**. Beloppet hör till den transaktionen och den tidpunkten. Det är inte ett mått på Altas värde 2024, och det ska inte användas som direkt jämförelse utan hänsyn till vad som ingick, marknadsläget och hur verksamheten förändrats sedan dess.

Prisjämförelser i spelbranschen blir lätt missvisande om man blandar ihop köp av varumärken med köp av ett helt bolag eller en löpande kundverksamhet. Ett varumärke kan ha värde, men köparen kan också behöva ta hänsyn till licenser, teknik, kundbas, avtal och regulatoriska krav. Det är värdekedjan – inte bara namnet – som avgör vad en transaktion faktiskt omfattar.

Slutsats: hur mycket tjänade Alta under 2024?

Enligt de angivna siffrorna hade Alta **3,55 MEUR i nettointäkter** och **1,62 MEUR i resultat** under 2024. Det pekar på en lönsam verksamhet och motsvarar en enkel resultatandel på ungefär 45,6 procent av nettointäkterna. Den kvoten ska dock inte presenteras som en formell marginal utan att resultatmåttet och redovisningsunderlaget har kontrollerats.

Den försiktiga slutsatsen är alltså: Alta tjänade 1,62 MEUR enligt den rapporterade resultatsiffran, samtidigt som nettointäkterna uppgick till 3,55 MEUR. För att förstå vad siffrorna verkligen säger behöver man därefter fastställa vilken juridisk enhet de avser, om resultatet är före eller efter skatt och hur verksamheten fördelades mellan B2C och B2B efter varumärkesbyten och kundmigrering.

Det som är belagt av siffrorna är beloppen. Kopplingen till Betsson-bakgrunden och en eventuell B2C-exit behöver läsas ihop med bolags- och myndighetsdokument. MGA-registret och KZK:s beslut och anmälningar är användbara kontrollpunkter, men de ersätter inte en fullständig granskning av årsredovisningar, licensvillkor och transaktionshandlingar.