

Onderwerp : Halfjaarbericht Scorito Holding B.V.
Datum : 30 augustus 2024

Inleiding

Het afgelopen halfjaar stond vooral in het teken van:

- de laatste voorbereidingen op het aan kunnen bieden van online kansspelen, hierna ook aangeduid met Play for Money (PFM). Dochteronderneming Scori PRO heeft daarvoor eind april de benodigde vergunning gekregen van de Nederlandse Kansspelautoriteit (KSA);
- de start van de activiteiten van Scori PRO. Het eerste online kansspel werd op 13 mei aangeboden;
- de verkoop van ons business concept en advertentie ruimte voor het EK voetbal 2024.

Halfjaarcijfers

Geconsolideerde W&V rekening	Periode 1 januari – 30 juni 2024	Zelfde periode voorgaande jaar 1 januari – 30 juni 2023
	€	€
<i>Bruto-omzet Online kansspelen</i>	18.000	-
<i>Kansspelbelastingen</i>	6.000	-
Netto-omzet Online kansspelen	12.000	-
Netto-omzet Advertenties	350.000	41.000
Netto-omzet Zakelijke klanten	1.113.000	26.000
Netto-omzet Consumenten	347.000	285.000
Netto-omzet Totaal	1.822.000	352.000
Kostprijs van de omzet	75.000	10.000
Brutomarge	1.747.000	342.000
Personeelskosten	726.000	441.000
Overige bedrijfskosten	813.000	176.000
Bedrijfskosten	1.539.000	617.000
EBITDA	208.000	-275.000
Afschrijvingen	113.000	89.000
EBIT	95.000	-364.000
Financiële lasten	100.000	159.000
EBT	-5.000	-523.000
Belastingen	10.000	-88.000
Nettoresultaat	-15.000	-435.000
Personeelskosten besteed aan PFM	21.000	298.000
Overige uitgaven t.b.v. PFM	42.000	396.000
Totale investering PFM	63.000	694.000

Geconsolideerde Balans

30 juni 2024

31 december 2023

	€	€
Immateriële vaste activa	2.013.000	2.055.000
Materiële vaste activa	54.000	51.000
Financiële vaste activa	1.331.000	1.341.000
Totaal vaste activa	3.398.000	3.447.000
Vorderingen	126.000	27.000
Overige vlottende activa	417.000	80.000
Liquide middelen	926.000	705.000
Totaal vlottende activa	1.469.000	812.000
Totaal activa	4.867.000	4.259.000
Eigen vermogen	1.535.000	1.400.000
Langlopende schulden	2.324.000	2.395.000
Kortlopende schulden	1.008.000	464.000
Totaal passiva	4.867.000	4.259.000

Toelichting op de halfjaarcijfers en het afgelopen halfjaar

Commercieel lag de focus het afgelopen halfjaar op:

1. de verkoop van ons EK voetbalspel aan zakelijke klanten. De hiermee samenhangende netto-omzet is uitgekomen op € 1.088.000. De totale netto-omzet Zakelijke klanten in het eerste halfjaar van 2024 bedroeg € 1.113.000.
2. De verkoop van advertentie ruimte in ons EK voetbalspel. De netto-omzet daaruit is uitgekomen op € 329.000. De totale netto-omzet Advertenties in het eerste halfjaar van 2024 bedroeg € 350.000;
3. De verdere groei van de netto-omzet Consumenten. De omzetgroei bedroeg 22%. De prijsverhoging die is doorgevoerd is evenals in 2023 goed ontvangen. De retentiegraad abonnementen bedroeg ruim 90%, het aantal abonnementen nam netto toe met circa 5.000 stuks.

Daarnaast werd op 13 mei 2024 een start gemaakt met het aanbieden van online kansspelen (PFM). De bruto-omzet van Scori PRO bedroeg € 18.000 in de eerste ruim anderhalve maand. Na aftrek van kansspelbelastingen resteerde een netto-omzet van € 12.000.

Het aan personeel bestede bedrag bedroeg € 747.000 in het eerste halfjaar van 2024, waarvan € 21.000 werd besteed aan de ontwikkeling van PFM. Dat is vrijwel hetzelfde bedrag als over het eerste halfjaar van 2023. Destijds werd € 739.000 besteed aan personeel, waarvan € 298.000 aan de ontwikkeling van PFM. De aan PFM bestede bedragen zijn geactiveerd.

De overige bedrijfskosten bedroegen € 813.000 in het eerste halfjaar van 2024. De stijging ten opzichte van de vergelijkbare periode van 2023 laat zich grotendeels verklaren door de volgende kostencomponenten over het eerste halfjaar van 2024:

	€
Kosten Scorito Live Event (gehouden op 26 januari 2024)	81.000
Marketing en saleskosten alsmede extra IT kosten EK voetbal 2024	400.000
Marketing en sales kosten lancering Scori PRO	52.000
IT kosten lancering Scori PRO	17.000
Terugkerende kosten Scori PRO	22.000
	<u>572.000</u>

De financiële lasten hebben voor het grootste deel betrekking op rente en kosten samenhangend met de uitgegeven obligaties.

Het eigen vermogen nam af met het nettoresultaat van € 15.000 negatief maar nam toe met met € 150.000 door de (reeds in 2022 overeengekomen) uitgifte van nieuwe aandelen.

Vooruitblik op de komende periode

Commercieel zal de focus in het tweede halfjaar liggen op de verdere groei van het aantal abonnementen (consumenten). Naast de hiervoor genoemde netto-omzet bedragen heeft het EK voetbal 2024 ons ook heel veel positieve exposure en nieuwe deelnemers opgeleverd. Daar kunnen we in termen van omzet zeker de vruchten van plukken, maar de effecten daarvan zullen we pas zien in 2025. Nieuwe deelnemers aan het EK spel hebben bijvoorbeeld een jaarabonnement aan kunnen schaffen voor slechts € 0,99 (incl. BTW). Dat levert in dit jaar vanzelfsprekend weinig op, maar zodra zo'n abonnement in 2025 wordt verlengd, geldt het reguliere abonnementsstarief.

De netto-omzet Consumenten over het tweede halfjaar van 2023 bedroeg € 413.000. We verwachten dat de groei in netto-omzet Consumenten over het tweede halfjaar van 2024 vergelijkbaar zal zijn met de groei over het eerste halfjaar (van 22%), waarmee de verwachte netto-omzet Consumenten over het tweede halfjaar uit zou komen op circa € 500.000.

De komende periode zullen we overigens nieuwe concepten ontwikkelen, die de omzet Consumenten vanaf 2025 verder omhoog moet stuwten.

Het verkrijgen van een vergunning voor online kansspelen door Scori PRO durven wij een prestatie van formaat te noemen. Slechts 1 op de 3 aanvragers krijgt uiteindelijk zo'n vergunning. Bovendien is Scori PRO de enige Nederlandse vergunninghouder die zich richt op Fantasy Sports, waarmee we dus een unieke positie innemen in de online kansspelmarkt.

Scori PRO heeft in het eerste halfjaar nog nauwelijks bij kunnen dragen aan de omzet, aangezien het platform pas op 13 mei 2024 live is gegaan. Wel hebben we in de afgelopen maanden zeer waardevolle ervaringen opgedaan, waardoor we continue verbeteringen door (hebben) kunnen voeren. Dat is ook noodzakelijk aangezien het feitelijk om een compleet nieuw platform gaat.

Wij merken dat door de steeds stringenter wordende wettelijke beperkingen omtrent advertising van online kansspelen enerzijds en de enorme concurrentie tussen aanbieders anderzijds, de promotie van Scori PRO veel lastiger is dan ten tijde van het besluit de online kansspelmarkt te betreden. Daarnaast zien we dat het zware registratieproces (waarbij aan vele wettelijke eisen moet worden voldaan) voor (potentiële) spelers een hoge drempel vormt. Van de 100 mensen die een registratie starten, zijn er maar circa 60 die het proces volledig afronden. Binnen de kansspelmarkt schijnt dit overigens een ervaringsgegeven te zijn.

Daarnaast komen er met ingang van 1 oktober 2024 verdere wettelijke beperkingen aan voor online kansspel aanbieders, waar ook Scori PRO aan zal moeten voldoen. Die wijzigingen vergen ook nog eens aanzienlijke aanpassingen aan ons platform. Tenslotte hangt de markt een verhoging van het tarief van de kansspelbelasting boven het hoofd van nu 30,5% naar 37,8% (ter vergelijking: in België is dit 11% en in Duitsland 5,3%).

Met andere woorden, Scori PRO is als start-up in een onverwacht zeer onstuimige markt terechtgekomen, mede waardoor er geen sprake is van een vliegende start en de groei van het aantal spelers aanzienlijk achterblijft bij de initiële verwachtingen. Tegelijkertijd zien wij dat de gemiddelde inzetten van de spelers en de marges daarop, wel in lijn liggen met die verwachtingen.

Het is aan ons team om het komend halfjaar een sterke groeicurve te laten zien (zowel wat betreft aantal spelers als functionaliteit), zoals wij in de afgelopen jaren ook hebben gezien bij Scorito. De begin 2022 voor Scori PRO begrote omzet voor 2024 van € 736.000 zullen we beslist niet realiseren. Gezien de nog maar zeer korte periode dat Scori PRO actief is en de hiervoor aangehaalde marktontwikkelingen, is het op dit moment nog niet mogelijk om voor het tweede halfjaar een adequate verwachting af te geven.

Scorito heeft de ambitie om vanaf 2025 het platform internationaal uit te rollen. Het spelaanbod is goed, daar hoeven we in geval van internationalisering, weinig aan te veranderen. Bovendien is het platform zeer schaalbaar. Wij denken dat een dergelijke expansie een belangrijke bijdrage kan gaan leveren aan omzet en winstgevendheid.

De komende 2 maanden zullen in het teken staan van de verdere uitwerking van hetgeen hierboven is geschetst, inclusief de financieringsbehoefte en de manier(en) waarop aan die behoefte te voldoen. Wat dat laatste aspect betreft, overwegen we ondermeer een aandelenuitgifte. Daarvoor hebben we de interesse recent gepeild bij “onze achterban” (Scorito-spelers). Daarop hebben circa 6.000 mensen hun interesse hierin aan ons kenbaar gemaakt.

Scorito Holding B.V.

Martijn van Dijk
algemeen directeur