Kort svar: det beror på vad man menar med ”separerades”. Ett varumärke kan sluta synas på en marknad innan bolagen bakom det har bytt ägare. En kunddatabas kan flyttas på ett annat datum än ett operatörstillstånd. Och en lokal B2C-verksamhet kan lämna Betssons kontroll samtidigt som Betsson-koncernen fortsätter att leverera teknik eller andra tjänster.

För Alta-spåret är **15 januari 2025** datumet som ofta lyfts fram som själva brytpunkten. Men det är inte automatiskt bevis för att alla juridiska, tekniska och kommersiella delar separerades just då. Den rimliga läsningen är att förändringen skedde i flera steg: förberedelser och kommunikation under **december 2024**, övergång omkring **januari 2025** och ett centralt operativt datum den 15 januari.

Det casinofeber är alltså mer träffsäkert att tala om en **B2C-exit från den lokala verksamheten** än om att Alta och Betsson upphörde att ha varje tänkbar affärsrelation. Den skillnaden spelar roll.

Vad betyder ”separerades” i praktiken?

Betsson AB är den börsnoterade koncernen. Betsson Group används ofta som namn på den internationella operatörs- och varumärkesverksamheten, men det är inte i sig ett exakt svar på vilken juridisk person som äger en lokal licens eller driver en viss webbplats. Betsson Malta Holding är på motsvarande sätt ett bolagsnamn som kan förekomma i koncernens struktur. Att ett namn syns i ett dokument säger inte ensamt vem som kontrollerar Alta efter en förändring.

När man försöker datera en separation bör man därför hålla isär minst fem saker:

- **Ägande:** när aktier eller verksamhet övergår till en annan ägare.
- **Operatörsansvar:** vilket bolag som står bakom spelandet och kundavtalet.
- **Licens:** vilket bolag som har tillstånd att erbjuda spel i den aktuella jurisdiktionen.
- **Varumärke och kundmigrering:** när kunden möter ett nytt namn, nya villkor eller en ny sajt.
- **B2B-tjänster:** om den tidigare ägaren fortsätter leverera teknik, betalningslösningar eller andra tjänster.

En ”exit” kan alltså betyda att Betsson inte längre driver B2C-verksamheten på samma sätt. Den behöver inte betyda att all teknik, alla leverantörsavtal eller varje kommersiell koppling försvinner samma dag.

Datum för datum: vad går att säga?

Datum eller period Vad det kan markera Vad det inte bevisar på egen hand December 2024 Förberedelser, kundinformation, planerad övergång eller myndighetsprocess inför förändringen. Att ägandet, licensen och kundavtalen redan hade flyttats. Januari 2025 Den praktiska övergångsperioden: varumärke, sajt, kundkommunikation och drift kan ändras. Att alla delar av separationen skedde på ett och samma datum. 15 januari 2025 Den centrala brytpunkten som förknippas med att Alta tar över den lokala B2C-positionen. Att Betsson samtidigt upphörde med alla B2B- eller koncerntjänster.

December 2024: förberedelser är inte samma sak som genomförd separation

December 2024 är relevant eftersom förändringar av den här typen sällan sker över en natt. Operatörsbyten kräver ofta planering kring kundkonton, betalningar, ansvar för öppna spel och information till kunder. Det kan också finnas myndighetsärenden eller avtalsvillkor som behöver hanteras före den praktiska övergången.

Men en uppgift om att ett byte planerades eller kommunicerades i december visar inte i sig att ägandet redan hade gått över. För att slå fast en sådan sak behöver man normalt kontrollera bolagshandlingar, avtalsuppgifter eller myndighetsbeslut. *Det som står i ett kundmeddelande kan visa när kunden informerades; det är inte nödvändigtvis samma sak som transaktionens juridiska tillträdesdag.*

Januari 2025: en övergångsperiod med flera möjliga klockor

Januari 2025 är därför en bättre beskrivning av den praktiska övergången än av ett enskilt juridiskt ögonblick. En sajt kan byta utseende först. Därefter kan nya användarvillkor träda i kraft, eller kunder kan behöva godkänna att deras konto hanteras av en ny operatör. Den ordningen varierar mellan marknader och verksamheter.

För kunden kan förändringen kännas omedelbar: man loggar in och möter Alta i stället för ett Betsson-relaterat varumärke. För bolagsanalysen är frågan mer precis: vem var avtalspart före och efter ändringen, och vilket bolag hade licensen under respektive period?

15 januari 2025: den tydligaste operativa brytpunkten

15 januari 2025 bör beskrivas som den centrala operativa brytpunkten i Alta-övergången, inte som ett magiskt datum då varje relation mellan parterna måste ha upphört. Om Alta från det datumet är den lokala B2C-operatören innebär det att kunden i första hand möter en ny operatörs- och varumärkesstruktur.

För att kalla datumet den juridiska separationsdagen behöver man dock verifiera vad som faktiskt överläts och när. Det kan vara aktier, tillgångar, kundrelationer eller operatörsansvar — och dessa behöver inte ha samma överlåtelsedag. Därför är formuleringen ”Alta tog över den lokala B2C-verksamheten från den 15 januari” säkrare än ”Betsson och Alta blev helt separerade den 15 januari”, om man inte samtidigt kan peka på dokument som styrker hela den senare formuleringen.

B2C-exit, men B2B kan finnas kvar

Det centrala temat är **B2C-exit men möjlig B2B-kvarvaro**. B2C är den verksamhet som säljer spel direkt till kunden. B2B omfattar i stället tjänster till en annan operatör, exempelvis plattform, teknik eller andra stödtjänster.

Om Betsson lämnar den lokala kundrelationen betyder det inte automatiskt att Betsson Group slutar leverera alla tjänster till den nya operatören. Det krävs separata belägg för att fastställa om sådana avtal finns, hur länge de löper och vilka bolag som är parter. En tidigare koncernkoppling är ett indicium på att en tjänsterelation kan vara praktisk — men den bevisar inte att ett sådant avtal finns efter övergången.



Det är här svepande formuleringar om ”exit” ofta blir missvisande. En investerare bör fråga: **exit från vilken del av värdekedjan?** Från kundanskaffning och spelansvar? Från licensen? Från varumärket? Eller även från teknikleverans och intäkter från den lokala operatören? Det är olika ekonomiska exponeringar.

Varumärkesbyte och kundmigrering

En varumärkesförändring är synlig, men den är inte samma sak som en bolagsöverlåtelse. Kunden kan se Alta-namnet på webbplatsen innan alla interna processer har ändrats. Omvänt kan ett bolag byta operatör bakom kulisserna utan att kunden omedelbart ser ett nytt varumärke.

Vid kundmigrering är de viktigaste frågorna bland annat:

- Vilket bolag blir kundens avtalspart efter övergången?
- Behöver kunden godkänna nya villkor eller verifiera sin identitet på nytt?
- Vem ansvarar för insatta medel, bonusar och öppna spel?
- Vem hanterar klagomål och personuppgifter efter migreringen?
- Ändras betalningsmottagare eller uppgifter om operatör på kontoutdrag?

De här punkterna hjälper till att skilja en ren varumärkesuppdatering från en övergång till en ny operatör. De är också bättre analysverktyg än att bara jämföra logotyper före och efter den 15 januari.

Licenser och myndighetsunderlag: kontrollera rätt sak

En MGA-kontroll kan vara användbar för att verifiera licensinformation hos Malta Gaming Authority. Verktyget MGA license verification (authorisation.mga.org.mt) kan hjälpa till att kontrollera vilka bolag och domäner som förekommer i MGA:s register. Men en MGA-licens besvarar inte automatiskt frågan om operatörstillstånd i Nordmakedonien. Licenser är knutna till jurisdiktion och bolag; de kan inte behandlas som ett globalt godkännande.

För den lokala transaktionen är Nordmakedoniens konkurrensmyndighet KZK en annan relevant kontrollpunkt. Där bör man leta efter beslut och anmälningar som kan visa vilka parter som anmält en koncentration, vilken verksamhet den avser och om myndigheten godkänt eller på annat sätt hanterat ärendet.

Det är viktigt att skilja mellan tre nivåer av underlag:

1. **Bevis:** ett daterat myndighetsbeslut eller bolagsdokument som uttryckligen anger part, transaktion och verkan.
2. **Indicie:** en ändrad webbplats, nya kundvillkor eller ett KZK-ärende som pekar mot en övergång men inte ensamt visar alla detaljer.
3. **Hypotes:** slutsatser om fortsatt B2B-leverans, ekonomiska villkor eller fullständig separation utan ett dokument som styrker dem.

Den här skillnaden är inte akademisk. En konkurrensanmälan kan beskriva en planerad transaktion. Ett beslut kan visa att myndigheten godkänt den. Men även ett godkännande berättar inte nödvändigtvis exakt när alla kundkonton migrerades eller när en teknisk tjänst upphörde.

Varför 286 MSEK från 2013 inte är en direkt jämförelse

Som historisk prisreferens kan nämnas **286 MSEK (Betsson köper Automaten-varumärkena 2013)**. Det är ett exempel på att ett spelbolag kan betala för varumärken eller verksamhetstillgångar. Men siffran ska inte användas som värdering av Alta-affären utan att jämföra vad som faktiskt ingick.

Var det ett varumärkesförvärv, en kundbas, licenser, teknik eller en hel operativ verksamhet? Ingick skulder eller framtida betalningar? Utan jämförbara villkor blir prislappen en historisk datapunkt, inte en värderingsmultipel. Det är lätt att säga ”bolag köps och säljs”; svårare — och mer relevant — är att reda ut vilka delar av värdekedjan som bytte ägare.

Slutsats: vilket datum ska man använda?

Om frågan gäller **när Alta började ta över den lokala B2C-positionen** är det praktiska svaret **15 januari 2025**, med december 2024 som förberedelse- och kommunikationsperiod och januari 2025 som övergångsmånad.



Om frågan däremot gäller när Alta och Betsson blev helt oberoende av varandra i juridisk, teknisk och kommersiell mening räcker inte det datumet. Då krävs en dokumenterad kontroll av ägarövergång, lokal operatörslicens, kundvillkor, eventuell KZK-anmälan eller beslut samt eventuella B2B-avtal. Den mest hållbara formuleringen är därför:

Alta-separationen var en stegvis förändring: B2C-övertagandet förknippas med 15 januari 2025, men det datumet bevisar inte i sig att alla kopplingar till Betsson upphörde. December 2024 markerar förberedelserna; den juridiska och kommersiella slutpunkten måste beläggas separat.