

INBJUDAN TILL FÖRVÄRV AV AKTIER I RUGVISTA GROUP AB (PUBL)

Viktig information om Nasdaq First North Premier Growth Market Sweden

Nasdaq First North Premier Growth Market Sweden ("Nasdaq First North Premier") är en registrerad tillväxtmarknad för små och medelstora företag enligt definitionen i artikel 4.1.12 i direktiv 2014/65/EU. Nasdaq First North Premier drivs av Nasdaq Stockholm AB, som ingår i Nasdaq-koncernen. Nasdaq First North Premier har inte samma juridiska status som en reglerad marknad och bolag på Nasdaq First North Premier är inte föremål för alla de legala krav som ställs för handel på en reglerad marknad. Istället är de föremål för en mindre omfattande uppsättning av regler som är anpassade för mindre tillväxtbolag. Risken med att investera i ett bolag på Nasdaq First North Premier kan därför vara högre än vid investering i ett bolag på den reglerade huvudmarknaden. Alla bolag med aktier noterade för handel på Nasdaq First North Premier har en certified adviser som övervakar att de tillämpliga bestämmelserna efterlevs. Nasdaq Stockholm AB godkänner ansökan om upptagande till handel på Nasdaq First North Premier.

Prospektets giltighetstid

Detta prospekt godkändes av Finansinspektionen den 9 mars 2021 och är giltigt i upp till tolv månader efter godkännandet av prospektet förutsatt att det kompletteras med tillägg när så krävs enligt artikel 23 i förordning (EU) 2017/1129. Eventuella tillägg kommer att publiceras på RugVista Groups hemsida. Skyldigheten att upprätta tillägg till detta prospekt med anledning av nya omständigheter av betydelse, väsentliga sakfel eller väsentliga felaktigheter är inte tillämpligt när anmälningsperioden i Erbjudandet har löpt ut.

VIKTIG INFORMATION

Detta prospekt har upprättats med anledning av erbjudandet till allmänheten i Sverige och institutionella investerare att förvärva befintliga aktier i RugVista Group samt upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier. Detta prospekt har godkänts av Finansinspektionen i enlighet med Europaparlamentets och Rådets förordning (EU) 2017/1129 av den 14 juni 2017 om prospekt som ska offentliggöras när värdepapper erbjuds till allmänheten eller tas upp till handel på en reglerad marknad ("**Prospektförordningen**"). För prospektet gäller svensk rätt. Tvist med anledning av detta prospekt och därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras av svensk domstol exklusivt. Prospektet har även upprättats i en engelskspråkig version. Vid eventuell avvikelse mellan språkversionerna ska den svenska versionen ha företräde.

RugVista Group har inte vidtagit och kommer inte att vidta några åtgärder för att tillåta ett erbjudande till allmänheten i några andra jurisdiktioner än Sverige. Erbjudandet riktar sig inte till personer med hemvist i USA, Australien, Kanada, Japan eller i någon annan jurisdiktion där deltagande skulle kräva ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Prospektet får följaktligen inte distribueras i eller till nämnda länder respektive något annat land eller någon annan jurisdiktion där distribution av Erbjudandet enligt detta prospekt kräver sådana åtgärder eller annars strider mot reglerna i sådant land eller sådan jurisdiktion. Teckning av aktier och förvärv av värdepapper i strid med ovanstående begränsningar kan vara ogiltig. Personer som mottar exemplar av detta prospekt måste informera sig om och följa sådana restriktioner. Åtgärder i strid med restriktionerna kan utgöra brott mot tillämplig värdepapperslagstiftning.

En investering i värdepapper är förenad med vissa risker (se avsnittet "*Risikfaktorer*"). När investerare fattar ett investeringsbeslut måste de förlita sig på sin egen bedömning av RugVista Group, inklusive föreliggande sakförhållanden och risker. Investerare får endast förlita sig på informationen i detta prospekt samt eventuella tillägg till detta prospekt. Ingen person är behörig att lämna någon annan information eller göra några andra uttalanden än de som finns i detta prospekt och, om så ändå sker, ska sådan information eller sådana uttalanden inte anses ha godkänts av RugVista Group och RugVista Group ansvarar inte för sådan information eller sådana uttalanden. Varken offentliggörandet av detta prospekt eller några transaktioner som genomförs med anledning härav ska anses innebära att informationen i detta prospekt är korrekt och gällande vid någon annan tidpunkt än per dagen för offentliggörandet av detta prospekt eller att det inte har förekommit någon förändring i RugVista Groups verksamhet efter nämnda dag. Vid nya omständigheter av betydelse, väsentliga sakfel eller väsentliga felaktigheter i informationen i detta prospekt, som kan påverka bedömningen av aktierna i Erbjudandet, kommer ett tillägg till detta prospekt att offentliggöras enligt bestämmelserna om tillägg till prospekt i Prospektförordningen.

RugVista Group förbehåller sig rätten att efter eget bestämmande ogiltigförklara förvärv av aktier som RugVista Group eller dess rådgivare anser kan inbegripa en överträdelse eller ett åsidosättande av lagar, regler eller föreskrifter i någon jurisdiktion.

Information till investerare i USA

Erbjudandet riktar sig inte till investerare som befinner sig i USA eller som är U.S. Persons (per definitionen i Regulation S under United States Securities Act från 1933 ("**Securities Act**")), och U.S. Persons och investerare som befinner sig i USA kommer inte att tillåtas att förvärva aktier i Erbjudandet. Inga aktier utgivna av RugVista Group ("**Värdepapper**") har registrerats eller kommer att registreras enligt Securities Act eller värdepapperslagstiftningen i någon delstat eller annan jurisdiktion i USA och får inte erbjudas, tecknas, utnyttjas, pantsättas, säljas, återförsäljas, tilldelas, levereras eller överföras, direkt eller indirekt, i eller till USA, förutom i enlighet med ett tillämpligt undantag från, eller i en transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i Securities Act och i enlighet med värdepapperslagstiftningen i relevant delstat eller annan jurisdiktion i USA. Värdepapperna erbjuds utanför USA med stöd av Regulation S under Securities Act. Det kommer inte att genomföras något erbjudande i USA.

Värdepapperna har varken godkänts eller underkänts av amerikanska Securities and Exchange Commission (SEC), någon delstatlig värdepappersmyndighet eller annan myndighet i USA. Inte heller har någon sådan myndighet bedömt eller uttalat sig om erbjudandet enligt detta prospekt respektive riktigheten och tillförlitligheten av detta dokument. Att påstå motsatsen är en brottslig handling i USA.

Information till investerare i EES och Storbritannien

Inom Europeiska ekonomiska samarbetsområdet ("**EES**") lämnas inget erbjudande till allmänheten av Värdepapper i andra medlemsstater än Sverige. I andra medlemsländer i den Europeiska Unionen ("**EU**") kan ett

sådant erbjudande endast lämnas i enlighet med undantag i Prospektförordningen. I andra länder i EES som har implementerat Prospektförordningen i nationell lagstiftning kan ett sådant erbjudande endast lämnas i enlighet med undantag i Prospektförordningen och/eller i enlighet med varje relevant implementeringsåtgärd. I övriga länder i EES som inte har implementerat Prospektförordningen i nationell lagstiftning kan ett sådant erbjudande endast lämnas i enlighet med tillämpligt undantag i den nationella lagstiftningen. Vad som ovan sägs om andra medlemsländer i EU än Sverige ska även gälla Storbritannien där Prospektförordningen utgör del av nationell rätt enligt European Union (Withdrawal) Act 2018.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan Carnegie komma att genomföra transaktioner i syfte att hålla marknadspriset på aktien på en nivå högre än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq First North Premier, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktien på Nasdaq First North Premier och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Stabiliseringstransaktioner syftar till att stödja värdepapperens marknadspris under stabiliseringsperioden.

Carnegie är inte skyldigt att vidta stabiliseringstransaktioner och det finns inga garantier att stabilisering kommer att ske. Påbörjad stabilisering kan upphöra när som helst. Stabiliseringstransaktioner kommer inte att genomföras till högre pris än Erbjudandepriiset. Senast vid slutet av den sjunde handelsdagen efter dagen då en stabiliseringstransaktion genomfördes ska Carnegie offentliggöra information om stabiliseringstransaktionen i enlighet med artikel 5.4 i marknadsmissbruksförordningen (EU) 596/2014. Inom en vecka efter utgången av stabiliseringsperioden ska Carnegie offentliggöra om stabiliseringstransaktioner har vidtagits, de datum då stabiliseringstransaktioner i förekommande fall vidtagits, inklusive sista datum för sådana åtgärder, och inom vilket prisintervall som stabiliseringstransaktionerna genomfördes, för vart och ett av de datum då stabiliseringstransaktioner genomfördes.

Framåtriktad information

Prospektet innehåller viss framåtriktad information som återspeglar RugVista Groups aktuella syn på framtida händelser samt finansiell och operativ utveckling. Ord som "avser", "bedömer", "förväntar", "kan", "planerar", "anser", "uppskattar" och andra uttryck som innebär indikationer eller förutsägelser avseende framtida utveckling eller trender, och som inte är grundade på historiska fakta, utgör framåtriktad information. Framåtriktad information är till sin natur förenad med såväl kända som okända risker och osäkerhetsfaktorer eftersom den är abhängig framtida händelser och omständigheter. Framåtriktad information utgör inte någon garanti avseende framtida resultat eller utveckling och verkligt utfall kan komma att skilja sig väsentligen från vad som uttalas i framåtriktad information. RugVista Group åtar sig inte att uppdatera eller revidera framåtriktad information på grund av ny information, framtida händelser eller liknande annat än om det krävs av tillämplig lag. Faktorer som kan medföra att RugVista Groups framtida resultat och utveckling avviker från vad som uttalas i framåtriktad information innefattar bland annat dem som beskrivs i avsnittet "*Risikfaktorer*". Framåtriktad information i detta prospekt gäller endast per dagen för prospektets offentliggörande.

Presentation av finansiell information

Viss finansiell och annan information som presenteras i prospektet har avrundats. Följaktligen överensstämmer inte siffrorna i vissa kolumner exakt med angiven totalsumma. Om inget annat anges har ingen information i detta prospekt reviderats eller granskats av en revisor.

Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier

Efter det att betalning för tilldelade aktier hanterats av Carnegie och Nordnet kommer betalda aktier att överföras till av förvärvaren anvisat konto. Den tid som erfordras för överföring av betalning samt överföring av betalda aktier till sådan förvärvare medför att denne inte kommer att ha sådana aktier tillgängliga på anvisad värdepappersdepå eller anvisat konto förrän omkring tidigast den 22 mars 2021. Handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier beräknas påbörjas den 18 mars 2021. Att aktier inte finns tillgängliga på förvärvarens konto förrän omkring tidigast den 22 mars 2021 kan innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier på Nasdaq First North Premier från och med första handelsdagen, utan först när aktierna finns tillgängliga på kontot. Investerare kan från och med den 18 mars 2021 erhålla besked om tilldelning.

INNEHÅLL

Sammanfattning	2	Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information	70
Riskfaktorer	9	Styrelse, bolagsledning och revisor	72
Inbjudan till förvärv av aktier i RugVista Group AB (publ)	22	Bolagsstyrning	77
Bakgrund och motiv	23	Aktiekapital och ägarförhållanden	83
Villkor och anvisningar	25	Bolagsordning	88
Marknadsöversikt	31	Legala frågor och kompletterande information	89
Verksamhetsbeskrivning	37	Vissa skattefrågor i Sverige	92
Utvald historisk finansiell information	49	Historisk finansiell information	F-1
Kommentarer till den finansiella utvecklingen	60	Adresser	A-1

SAMMANFATTNING AV ERBJUDANDET

Prisintervall	110–125 SEK per aktie
Anmälningstid för allmänheten	10 mars–17 mars 2021
Anmälningstid för institutionella investerare	10 mars–17 mars 2021
Offentliggörande av ErbjudandepriSET	18 mars 2021
Beräknad första dag för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier	18 mars 2021
Likviddag	22 mars 2021

ÖVRIG INFORMATION

Kortnamn (ticker):	RUG
ISIN-kod:	SE0015659834
LEI-kod:	5493008BVI4UNJ2DYE83

FINANSIELL KALENDER

Delårsrapport för perioden januari–mars 2021:	12 maj 2021
Delårsrapport för perioden januari–juni 2021:	26 augusti 2021
Delårsrapport för perioden januari–september 2021:	11 november 2021
Bokslutskommuniké 2021:	17 februari 2022

VISSA DEFINITIONER

I detta prospekt används följande definitioner:

”**RugVista Group**”, eller ”**Bolaget**” avser, beroende på sammanhanget, RugVista Group AB (publ) (organisationsnummer 559037-7882) eller den koncern vari RugVista Group AB (publ) är moderbolag.

”**Koncernen**” avser RugVista Group AB (publ) och dess dotterbolag RugVista AB.

”**Huvudägaren**” avser Litorina IV L.P.

”**Säljande Aktieägare**” avser Huvudägaren, Indexon AB, Jordmöllan AB, Vision IT Commerce Scandinavia AB och Transistormedia AB.

”**Erbjudandet**” avser erbjudandet till allmänheten i Sverige och institutionella investerare att förvärva befintliga aktier i RugVista Group AB (publ) samt upptagandet till handel av aktierna på Nasdaq First North Premier i enlighet med detta prospekt.

”**Joint Global Coordinators**” avser Carnegie Investment Bank AB (”**Carnegie**”) och ABG Sundal Collier AB (”**ABG Sundal Collier**”).

”**Euroclear Sweden**” avser Euroclear Sweden AB.

”**Nasdaq First North Premier**” avser, i enlighet med Europaparlamentets och Rådets direktiv (EU) 2014/65 (”**Mifid II**”), den multilaterala handelsplattformen och tillväxtmarknaden för små och medelstora företag (Nasdaq First North Premier Growth Market Sweden) som bedrivs av Nasdaq Stockholm.

”**SEK**”, ”**EUR**” och ”**USD**” avser svenska kronor, euro respektive amerikanska dollar. M avser miljoner.

SAMMANFATTNING

INLEDNING OCH VARNING

Inledning och varning

Denna sammanfattning bör betraktas som en introduktion till prospektet. Varje beslut om att investera i värdepapperen ska baseras på en bedömning av prospektet i dess helhet från investerarens sida. En investerare kan förlora hela eller delar av sitt investerade kapital. Om talan väcks i domstol angående informationen i prospektet kan den investerare som är kärande enligt nationell rätt bli tvungen att stå för kostnaderna för översättning av prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds. Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som har lagt fram sammanfattningen, inklusive översättningar av den, men endast om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller oförenlig med de andra delarna av prospektet eller om den inte, tillsammans med andra delar av prospektet, ger nyckelinformation för att hjälpa investerare när de överväger att investera i sådana värdepapper.

Information om emittenten

RugVista Group AB (publ) (organisationsnummer 559037-7882) är ett svenskt publikt aktiebolag. Adressen till Bolagets huvudkontor är Ringugnsgatan 11, 216 16 Limhamn. ISIN-koden för aktierna är SE0015659834. RugVista Groups LEI-kod är 5493008BVI4UNJ2DYE83.

Information om Säljande Aktieägare

Säljande Aktieägare kommer att erbjuda 13 924 280 befintliga aktier i Erbjudandet, under förutsättning av att övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet och att Erbjudandet utökas till fullo. Information om Säljande Aktieägare framgår av tabellen nedan.

Namn	Adress	LEI-kod
Litorina IV L.P.	Gaspé House, 66-72 Esplanade, St Helier, Jersey, JE2 3QT	213800YGPX4AUIRPRG77
Indexon AB	Limhamnsvägen 100, 216 18 Limhamn	549300T4SZ5V42WCTI85
Transistormedia AB	Annelundsvägen 227, 235 99 Vellinge	549300F7L3Z6XS85I011
Vision IT Commerce Scandinavia AB	Klövergatan 4, 233 38 Svedala	549300JTF2K7NG8KK88
Jordmöllan AB	Äppelvägen 9, 247 47 Flyinge	549300K13KKBVB7P0B60

Behörig myndighet

Detta prospekt har granskats och godkänts av Finansinspektionen som är behörig myndighet i Sverige för godkännande av prospekt enligt Prospektförordningen.

Kontaktinformationen till Finansinspektionen är Box 7821, 103 97 Stockholm, telefonnummer +46 (0)8 408 980 00 och hemsida www.fi.se.

Prospektet godkändes av Finansinspektionen den 9 mars 2021.

NYCKELINFORMATION OM EMITTENTEN

Vem är emittent av värdepapperen?

Aktier i RugVista Group AB (publ) (organisationsnummer 559037-7882) erbjuds av Säljande Aktieägare enligt detta prospekt. RugVista Groups styrelse har sitt säte i Malmö kommun. Bolaget bildades i Sverige den 17 november 2015 och är ett svenskt publikt aktiebolag som regleras av aktiebolagslagen (2005:551). RugVista Groups LEI-kod är 5493008BVI4UNJ2DYE83.

Huvudsaklig verksamhet

RugVista Group är en av de ledande¹⁾ europeiska "direct-to-consumer"-onlineplattformarna för mattförsäljning via webbutiker tillgängliga på 20 olika språk genom varumärkena RugVista och CarpetVista. Bolaget grundades 2005 och erbjuder ett brett och relevant utbud av kvalitativa design- och traditionella mattor. RugVista Group erbjuder kunder inom EU fri frakt och kostnadsfri retur. Under 2020 uppgick RugVista Groups nettoomsättning till 561,9 miljoner SEK och det justerade rörelseresultatet till 109,2 miljoner SEK, motsvarande en justerad rörelseresultatsmarginal om 19,4 procent. Under perioden 2018–2020 uppgick den genomsnittliga årliga tillväxttakten i Bolagets nettoomsättning till 23,5 procent.

1) Med "en av de ledande europeiska 'direct-to-consumer'-onlineplattformarna inom mattförsäljning" respektive "en av de ledande aktörerna på den europeiska onlinemarknaden för mattor" och liknande uttalanden i detta prospekt avses att RugVista Group anser att Bolaget utmärker sig genom en rad olika egenskaper, bland annat genom sin välutvecklade teknologiplattform, antalet produktartiklar som erbjuds i kombination med snabb hemleverans och Bolagets relationer med leverantörer i Indien och Turkiet samt grossister inom EU. Webbutikerna RugVista och CarpetVista är enligt Bolaget bland de ledande i Europa tack vare hög kundnöjdhet, vilket framgår av ett NPS-tal på 67, ett Trustpilot-omdöme på 4,81 och ett växande antal nya kunder (ökning från 107 tusen nya kunder under 2019 till 149 tusen nya kunder under 2020).

RugVista Groups verksamhet är indelad i tre segment: Privatpersoner, Företagskunder, samt Marknadsplatser & Övrigt. Privatpersoner representerar konsumentmarknaden och är RugVista Groups huvudsakliga segment. RugVista Group erbjuder inom detta segment ett brett sortiment av mattor för olika konsumentgrupper i över 100 länder. Företagskunder riktar sig främst mot små och medelstora företag, primärt butiker, hotell och inredningsarkitekter. Inom segmentet Marknadsplatser & Övrigt säljer RugVista Group sina produkter via andra utvalda relevanta och snabbt växande onlineplattformar såsom Amazon.

Under 2020 uppgick Bolagets medeltal anställda²⁾ till 69. Huvudkontoret ligger i Limhamn.

Ägarstruktur

Tabellen nedan beskriver Bolagets ägarstruktur omedelbart före respektive efter Erbjudandets genomförande, under förutsättning att samtliga tilldelade aktier har överförts såsom de har allokerats och uppdelat på om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas respektive om Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet. Tabellen är vidare baserad på antagandet att Erbjudandet utökas till fullt. Per dagen för prospektet är Bolagets största aktieägare Litorina IV L.P. ("Huvudägaren"), som innehar 12 901 540 aktier, motsvarande 63,6 procent av aktierna och rösterna.

Aktieägande baserat på antagandet att Erbjudandet fulltecknas	Aktieägande omedelbart före Erbjudandets genomförande		Efter Erbjudandet (om Erbjudandet fulltecknas och Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas)		Efter Erbjudandet (om Erbjudandet fulltecknas och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet)	
	Antal	%	Antal	%	Antal	%
Litorina IV L.P.	12 901 540	63,6	4 689 439	22,6	3 679 754	17,7
Indexon AB	4 251 200	21,0	1 609 550	7,7	1 276 848	6,1
Transistormedia AB	2 153 940	10,6	1 010 726	4,9	842 157	4,1
Vision IT Commerce Scandinavia AB	303 640	1,5	114 963	0,6	91 200	0,4
Jordmöllan AB	291 460	1,4	110 350	0,5	87 541	0,4
Lygna AB	157 060	0,8	157 060	0,8	157 060	0,8
Storviksudden AB	84 080	0,4	84 080	0,4	84 080	0,4
Carin Terins	32 820	0,2	109 200	0,5	109 200	0,5
Womack Investor Relations AB	20 000	0,1	20 000	0,1	20 000	0,1
Annika Lundberg	18 140	0,1	47 360	0,2	47 360	0,2
Swetorn AB	16 720	0,1	16 720	0,1	16 720	0,1
Ulrika Klinkert	16 200	0,1	74 660	0,4	74 660	0,4
Michael Lindskog	14 120	0,1	284 080	1,4	284 080	1,4
Patricia Widgren	9 920	0,0	22 640	0,1	22 640	0,1
Baltzar Widding Persson	9 720	0,0	58 320	0,3	58 320	0,3
Totalt befintliga aktieägare	20 280 560	100,0	8 409 148	40,5	6 851 620	33,0
<i>Tillkommande nya aktieägare</i>	-	-	12 366 752	59,5	13 924 280	67,0
Totalt nya och befintliga aktieägare	20 280 560	100,0	20 775 900	100,0	20 775 900	100,0

Bolagets bolagsledning

Av tabellen nedan framgår medlemmarna i RugVista Groups bolagsledning per dagen för detta prospekt.

Namn	Befattning
Michael Lindskog	VD och koncernchef (CEO)
Annika Lundberg	CFO (Chief Financial Officer)
Carin Terins	CDPO (Chief Design & Purchasing Officer)
Ludvig Friberger	CTO (Chief Technology Officer)
Patricia Widgren	COSO (Chief Organization & Sustainability Officer)
Ulrika Klinkert	CMO (Chief Marketing Officer)

Revisor

Ernst & Young AB (Nordenskiöldsgatan 24, 211 19 Malmö) är RugVista Groups revisor, med auktoriserade revisorn Martin Henriksson som huvudansvarig revisor.

2) Heltidsekvivalenter (FTE).

Finansiell nyckelinformation för emittenten

Den utvalda historiska finansiella informationen nedan har (utöver alternativa nyckeltal) hämtats från RugVista Groups reviderade finansiella rapporter för räkenskapsåren 2018, 2019 och 2020 som har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards, såsom de har antagits av EU ("IFRS") samt årsredovisningslagen (1995:1554) och RFR 1 "Kompletterande redovisningsregler för koncerner".

Resultaträkning Koncernen i sammandrag

SEK	2020	2019	2018
Nettoomsättning	561 883 476	422 478 919	368 241 375
Rörelseresultat ¹⁾	104 152 551	46 908 438	21 509 676
Periodens resultat	79 983 310	33 757 181	13 556 815
Nettoomsättningstillväxt, % ¹⁾	33,0	14,7	13,0
EBIT-marginal ¹⁾	18,5	11,1	5,8
Justerad EBIT ¹⁾	109 195 551	50 798 438	22 615 676
Justerad EBIT-marginal, % ¹⁾	19,4	12,0	6,1
Periodens resultat, marginal, % ¹⁾	14,2	7,9	3,7

1) Alternativt nyckeltal.

Koncernens rapport över finansiell ställning i sammandrag

SEK	31 dec 2020	31 dec 2019	31 dec 2018
Summa tillgångar	592 688 308	533 434 587	473 659 653
Summa eget kapital	413 467 603	331 864 881	297 527 434

Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

SEK	2020	2019	2018
Kassaflöde från den löpande verksamheten	185 355 792	47 339 569	9 219 314
Kassaflöde från investeringsverksamheten	1 155 673	-1 050 018	-202 199
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-92 605 109	-17 480 714	-7 135 032
Periodens kassaflöde	93 906 356	28 808 837	1 882 163

Specifika nyckelrisker för emittenten

RugVista Group är föremål för risker relaterade till makroekonomiska faktorer

Efterfrågan på de varor som Bolaget säljer är beroende av en rad olika faktorer som påverkas av det makroekonomiska klimatet samt konsumenters disponibla inkomster och konsumtionsförmåga. En lågkonjunktur eller en allmän nedgång i ekonomin, exempelvis till följd av den pågående covid-19-pandemin, på någon eller flera av RugVista Groups marknader kan ha en väsentlig negativ inverkan på efterfrågan på de produkter som RugVista Group erbjuder och RugVista Groups möjligheter att upprätthålla en lönsam prissättning. En negativ konjunkturutveckling och faktiska eller befarade försämringar i kunders finansiella förmåga skulle därför ha en väsentlig negativ inverkan på RugVista Groups tillväxt och resultatutveckling.

RugVista Group är beroende av konsumenters användande av onlinekanaler för shopping

RugVista Groups försäljning är beroende av incitament, såsom förmånliga priser, bekvämlighet, tillgänglighet och användarvänlighet, för kunder att handla online. Eftersom RugVista Groups försäljning är helt onlinebaserad skulle en stagnering eller en negativ utveckling av användandet av onlinekanaler för shopping kunna ha en väsentlig negativ inverkan på RugVista Groups framtidsutsikter, nettoomsättning och resultat.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till tillverkning och leveranser av mattor

RugVista Group tillverkar inga mattor själv, utan all RugVista Groups försäljning är beroende av inköp från grossister inom EU eller ett fåtal leverantörer i Indien och Turkiet. RugVista Group är således föremål för risker kopplade till bl.a. förändringar i produktionspriser, ökade transportkostnader samt bristande leveransförmåga och kvalitet i tillverkningen, vilket bland annat kan leda till försämrade marginaler och därigenom negativ resultatpåverkan samt utebliven försäljning.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till betaltjänstleverantörer, grossister, bemanningsföretag, transport- och logistikföretag samt andra externa parter

RugVista Group samarbetar med betaltjänstleverantörer, bemanningsföretag, transport- och logistikföretag samt andra externa parter inom ramen för sin verksamhet. RugVista Group är beroende av dessa parter på olika sätt. Exempelvis är betalning en viktig del av det sammantagna intrycket av köp vid onlinehandel, om betalningsmetoderna inte motsvarar kundernas förväntningar kan det försämra RugVista Groups anseende. Därutöver är RugVista Group beroende av att externa parter fullgör sina

kontraktuella åtaganden när det gäller kvalitet och leveranstid samt uppfyller RugVista Groups riktlinjer och andra branschstandarder när det gäller miljö, arbetsmiljö, anti-korruption, mänskliga rättigheter och affärsetik. Skulle sådana externa parter inte fullgöra sådana kontraktuella åtaganden, skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på RugVista Groups anseende och verksamhet.

Om RugVista Group skulle tvingas byta ut eller inleda samarbete med en ny betaltjänstleverantör, bemanningsföretag, transport- och logistikföretag eller annan extern part kan det leda till betydande arbete för att utvärdera och godkänna en ny aktör, ökade kostnader samt svårigheter för RugVista Group att köpa motsvarande produkt eller tjänst inom rimlig tid och till acceptabla villkor, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på RugVista Groups anseende, verksamhet och resultat.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till kompetensförsörjning

Oförmåga att anställa, utveckla, engagera och behålla ett tillräckligt antal kvalificerade medarbetare kan försena viktiga planerade projekt för RugVista Group, försvåra uppfyllandet av RugVista Groups affärsstrategi samt begränsa RugVista Groups förmåga att utveckla sin verksamhet, vilket kan ha en negativ inverkan på Bolagets konkurrenskraft. För att möta en ökad konkurrens om kvalificerad arbetskraft kan RugVista Group även behöva höja sina ersättningsnivåer, vilket skulle ha en negativ inverkan på RugVista Groups resultat. Om RugVista Group däremot skulle erbjuda alltför låga ersättningsnivåer finns det en risk att kompetenta medarbetare väljer att avsluta sin anställning och gå till konkurrenter, vilket skulle kunna leda till att kompetens går förlorad för Bolaget och att RugVista Group upplever en minskad konkurrenskraft. Det kan i sin tur leda till framtida intäktsbortfall. Därutöver är RugVista Group inom ramen för sin egen verksamhet samt inom leverantörers och andra externa parter verksamhet, i den mån sådana aktörer omfattas av kollektivavtal, föremål för risker relaterade till strejker och andra stridsåtgärder. Strejker och andra stridsåtgärder kan, särskilt om de pågår under en lång tid eller omfattar en större eller viktig del av verksamheten, skapa stora störningar i verksamheten.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till internationella sanktioner

RugVista Groups verksamhet innefattar inköp och återförsäljning av mattor av iranskt ursprung, vilka RugVista Group köper via europeiska grossister. Det finns således en risk att RugVista Group kan komma att bli föremål för påstådda sanktionsöverträdelser med avseende på tidigare, pågående och framtida affärsverksamhet eller att RugVista Group kan komma att bli föremål för relaterade utredningar eller krav. Sanktionslagstiftningen ändras också ofta, vilket skulle kunna medföra att RugVista Group tvingas upphöra med eller begränsa sin affärsverksamhet avseende mattor med iranskt ursprung.

EU, USA och andra jurisdiktioner har också i varierande utsträckning infört sanktioner riktade mot andra jurisdiktioner vilka RugVista Groups mattor har sitt ursprung i, såsom Turkiet och Afghanistan. Sådana sanktioner kan öka i omfattning, vilket kan vara oförsägbart då det beror på den geopolitiska utvecklingen i regionerna i fråga. Ökade sanktioner kan medföra att RugVista Group måste upphöra med eller anpassa delar av sin verksamhet i den utsträckning den omfattas av sådana sanktioner.

RugVista Group är föremål för hållbarhetsrelaterade risker

RugVista Group strävar efter att vara branschledande inom hållbarhet och RugVista Groups möjligheter att kunna bedriva en långsiktigt lönsam verksamhet är i hög grad beroende av att RugVista Group lyckas adressera de hållbarhetsrelaterade risker som Bolaget är exponerat mot. Överträdelser av lagar och regler för hållbarhetsfaktorer som mänskliga rättigheter, arbetsförhållanden, mutor och korruption kan resultera i omfattande böter eller andra straffrättsliga, civilrättsliga eller administrativa sanktioner och därigenom ha en väsentlig negativ inverkan på RugVista Groups anseende, verksamhet och resultat. Även överträdelser som begås av, eller påståenden om sådana överträdelser som riktas mot, leverantörer eller andra externa parter med vilka RugVista Group har en kommersiell relation riskerar att leda till negativ publicitet som skulle kunna skada RugVista Groups anseende, även om RugVista Group inte är inblandat i sådana incidenter. RugVista Groups miljöavtryck och användande av olika råvaror riskerar slutligen även att medföra negativ publicitet och anseendeskadorna för Bolaget.

RugVista Group är föremål för likviditets- och finansieringsrisk

RugVista Group är föremål för likviditetsrisk, som utgörs av risken för att RugVista Group inte kan uppfylla betalningsåtaganden på grund av otillräckliga likvida medel. Detta kan i sin tur härröra från faktorer utanför RugVista Groups kontroll, inklusive en allmän kreditkris eller allvarliga och långvariga negativa ekonomiska förhållanden, samt säsongsmässiga variationer i kassaflödet. Risken för att den typen av faktorer kan komma att påverka RugVista Groups likviditet och finansiella ställning ökar vid en betydande utdragnings i tid och omfattning av covid-19-pandemin. Därutöver är RugVista Group föremål för risker kopplade till att finansieringen av RugVista Groups kapitalbehov försvåras eller fördröjas i framtiden. Om RugVista Group inte lyckas betala eventuella framtida skuldförbindelser, förnya eller refinansiera befintlig finansiering på godtagbara villkor eller överhuvudtaget, eller fullgöra eventuella framtida förpliktelser, skulle det ha en väsentlig negativ inverkan på RugVista Groups likviditet, resultat och finansiella ställning.

RugVista Group är föremål för valutarisker

RugVista Groups verksamhet bedrivs i Sverige och SEK är RugVista Groups funktionella valuta. En övervägande del av RugVista Groups ingående betalningsflöden sker i EUR eller SEK medan utgående betalningsflöden nästan uteslutande sker i SEK och EUR. Det finns följaktligen en risk att ofördelaktiga valutakursförändringar kan påverka RugVista Groups kostnader eller intäkter negativt och därmed inverka negativt på Bolagets marginaler och resultat. Bolaget bedriver ingen aktiv valutasäkring av beräknade flöden i utländsk valuta, vilket kan accentuera risken för negativ resultatpåverkan vid betydande valutakursfluktuationer.

NYCKELINFORMATION OM VÄRDEPAPPEREN

Värdepapperens viktigaste egenskaper

Detta prospekt avser erbjudande till allmänheten och notering av aktier i RugVista Group på Nasdaq First North Premier, med ISIN-kod SE0015659834. Aktierna är utfärdade enligt svensk rätt, fullt betalda och denominerade i SEK. Kvotvärdet per aktie är 0,05 SEK.

Per dagen för detta prospekt finns det 20 280 560 aktier i RugVista Group. Aktiekapitalet uppgår till 1 014 028 SEK. Efter genomförandet av Erbjudandet kommer Bolagets aktiekapital alljämt att uppgå till 1 014 028 SEK fördelat på 20 280 560 aktier.

Rättigheter som sammanhänger med värdepapperen

Varje aktie har en röst på bolagsstämman.

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehas före emissionen.

Aktierna i Bolaget har lika rätt till andel av Bolagets vinst och överskott vid likvidation. Rätt till utdelning tillkommer den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen är registrerad aktieägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken.

RugVista Groups aktier kommer på första dag för handel på Nasdaq First North Premier inte att vara föremål för inskränkningar i den fria överlåtbarheten.

Utdelningspolicy

RugVista Groups målsättning är att dela ut upp till 50 procent av årets resultat till aktieägarna.

Var kommer värdepapperen att handlas?

Bolagets styrelse avser att ansöka om notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier, som är en registrerad tillväxtmarknad för små och medelstora företag enligt definitionen i artikel 4.1.12 i direktiv 2014/65/EU (MiFID II). Nasdaq Stockholm beslutade den 19 februari 2021 att RugVista Group uppfyller gällande noteringskrav för Nasdaq First North Premier. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för Bolagets aktier är uppfyllt senast på noteringsdagen. Första dag för handel på Nasdaq First North Premier beräknas vara den 18 mars 2021. Aktierna kommer att handlas under kortnamnet (ticker) RUG.

Vilka nyckelrisker är specifika för värdepapperen?

Aktiekursen kan vara volatil och kursutvecklingen är beroende av en rad faktorer

Eftersom en investering i aktier kan sjunka i värde finns det en risk att en investerare inte får tillbaka investerat kapital. Bolagets aktier har aldrig tidigare handlats på en aktiemarknad. Det är därför svårt att förutsäga handelsvolymerna i, eller intresset för, aktierna. Det finns följaktligen en risk att det inte vid var tidpunkt kommer att föreligga en aktiv och likvid marknad för handel i RugVista Groups aktier, vilket kan påverka investerarens möjligheter få tillbaka investerat kapital.

RugVista Groups förmåga att i framtiden lämna eventuell utdelning är beroende av flera faktorer

Utdelning får endast ske om det finns utdelningsbara medel hos RugVista Group och med sådant belopp att det framstår som försvarligt med hänsyn till de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av eget kapital och RugVista Groups konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt för ett visst räkenskapsår. Vidare påverkas RugVista Groups möjligheter att lämna utdelning i framtiden av RugVista Groups framtida resultat, finansiella ställning, kassaflöden, rörelsekapitalbehov och andra faktorer. Det finns dock en risk att medel inte finns tillgängliga för utdelning under något enskilt räkenskapsår, vilket skulle minska avkastningen på en investerarens investerade kapital.

De befintliga aktieägarnas försäljning av aktierna kan leda till att aktiekursen sjunker

Marknadspriset på Bolagets aktie kan sjunka om det sker omfattande försäljningar av Bolagets aktier, i synnerhet försäljningar från Bolagets styrelseledamöter, ledning och större aktieägare eller om det annars säljs en stor mängd aktier. Säljande Aktieägare, aktieägande styrelseledamöter och ledande befattningshavare kommer, genom så kallade lock up-åtaganden, att åta sig att inte sälja sina innehav under en viss period från och med den första handelsdagen på Nasdaq First North Premier. Joint Global Coordinators kan dock besluta att medge undantag från försäljningsbegränsningen för aktier under lock-up-perioden. När lock up-perioden har löpt ut står det de berörda aktieägarna fritt att sälja sina aktier i Bolaget. Framtida avyttringar av större aktieposter i Bolaget på aktiemarknaden av de aktieägare som omfattas av lock up-åtaganden eller Bolagets övriga nuvarande aktieägare, eller uppfattningen att sådana försäljningar kan förekomma, kan leda till att aktiekursen sjunker.

NYCKELINFORMATION OM ERBJUDANDET AV VÄRDEPAPPER TILL ALLMÄNHETEN OCH UPPTAGANDET TILL HANDEL PÅ NASDAQ FIRST NORTH PREMIER

På vilka villkor och enligt vilken tidplan kan jag investera i detta värdepapper?

Erbjudandet består av 10 383 535 aktier, av vilka samtliga är befintliga aktier som säljs av Säljande Aktieägare. Erbjudandet är uppdelat i två delar:

- ▶ Erbjudandet till allmänheten i Sverige³⁾; och
- ▶ Erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och i utlandet.⁴⁾

Säljande Aktieägare har även förbehållit sig rätten att utöka Erbjudandet och sälja ytterligare högst 1 983 217 befintliga aktier.

I syfte att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet kommer Säljande Aktieägare att lämna en övertilldelningsoption till Carnegie att sammanlagt erbjuda ytterligare högst 1 557 528 aktier, motsvarande högst 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet (**"Övertilldelningsoptionen"**) som kan användas i sin helhet eller delvis under 30 dagar från den första handelsdagen på Nasdaq First North Premier. Om Erbjudandet fulltecknas, utökas till fullt och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet kommer Erbjudandet att omfatta 13 924 280 aktier i RugVista Group. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet.

Det slutliga priset i Erbjudandet (**"Erbjudandepriset"**) kommer att fastställas genom ett anbudsförfarandet (s.k. bookbuilding) och förväntas fastställas inom intervallet 110–125 SEK per aktie (**"Prisintervallet"**). Prisintervallet har fastställts av Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators baserat på ett antal faktorer, inklusive diskussioner med särskilda institutionella investerare, en jämförelse med marknadspriset på andra jämförbara noterade bolag, en analys av tidigare transaktioner för bolag inom samma bransch, rådande marknadsläge samt uppskattningar om Koncernens affärsmöjligheter och vinstutsikter. Erbjudandepriset till allmänheten kommer inte att överstiga 125 SEK per aktie. Courtage utgår inte. Erbjudandepriset kommer att fastställas av Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators och förväntas offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 18 mars 2021.

Beslut om tilldelning av aktier inom ramen för Erbjudandet fattas av Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators, där målet är att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med aktierna på Nasdaq First North Premier. Anställda, styrelseledamöter och vissa närstående parter i Bolaget samt kunder till Joint Global Coordinators kan beaktas separat vid tilldelning. Vidare är Cornerstone-investerare samt de andra privatpersoner och bolag som gjort teckningsåtaganden garanterade full tilldelning i överensstämmande med deras respektive åtaganden.

Nedan följer en sammanfattning av tidplanen för Erbjudandet:

- ▶ Anmälningssperiod för allmänheten: 10 mars–17 mars 2021
- ▶ Anmälningssperiod för institutionella investerare: 10 mars–17 mars 2021
- ▶ Offentliggörande av Erbjudandepriset: 18 mars 2021
- ▶ Beräknad första dag för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier: 18 mars 2021
- ▶ Likviddag: 22 mars 2021

Utspädning

Bolaget emitterar inte några nya aktier i samband med upptagandet till handel på Nasdaq First North Premier och Erbjudandet. Därmed uppstår inte någon utspädning.

Transaktionskostnader

Bolagets kostnader hänförliga till upptagandet av aktierna till handel på Nasdaq First North Premier och Erbjudandet, inklusive arvoden till rådgivare och andra uppskattade transaktionskostnader, beräknas sammanlagt att uppgå till cirka 16,4 miljoner SEK, av vilka 10 miljoner SEK beräknas belasta resultaträkningen under 2021. 6,4 miljoner SEK är inkluderade i Bolagets redovisning fram till och med räkenskapsåret 2020.

Vem är erbjudaren och/eller den person som ansöker om upptagande till handel?

Säljande Aktieägare erbjuder 13 924 280 befintliga aktier i Erbjudandet under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet och Erbjudandet utökas till fullt. Information om Säljande Aktieägare framgår av tabellen nedan:

Namn	Legal form	Bildandeland och jurisdiktion	Erbjudna aktier
Litorina IV L.P.	Limited partnership	England and Wales	9 026 566
Indexon AB	Aktiebolag	Sverige	2 974 352
Transistormedia AB	Aktiebolag	Sverige	1 507 003
Vision IT Commerce Scandinavia AB	Aktiebolag	Sverige	212 440
Jordmöllan AB	Aktiebolag	Sverige	203 919

3) Erbjudandet till allmänheten i Sverige består av ett erbjudande om att förvärva högst 8 000 aktier.

4) "Institutionella investerare" omfattar privatpersoner och juridiska personer som ansöker om att förvärva fler än 8 000 aktier.

Varför upprättas detta prospekt?

Bakgrund och motiv

Styrelsen och ledningen för RugVista Group, tillsammans med Huvudägaren, anser att det nu är en lämplig tidpunkt för att bredda aktieägarbasen och ansöka om en notering på Nasdaq First North Premier. RugVista Groups styrelse och ledning anser att en notering kommer att gynna Bolaget genom att bredda dess aktieägarbas och ge tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket bedöms främja Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling. Styrelsen och ledningen bedömer vidare att en notering av aktierna på Nasdaq First North Premier kommer att öka medvetenheten om RugVista Group och stärka Bolagets varumärke bland nuvarande och potentiella kunder, leverantörer och framtida medarbetare. Det är också Bolagets uppfattning att möjligheten till aktieäggande i RugVista Group kan leda till ökat engagemang hos såväl kunder som medarbetare. Styrelsen och ledningen anser vidare, tillsammans med Huvudägaren, att Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier är ett logiskt och viktigt nästa steg i Bolagets utveckling. Därutöver gör Erbjudandet det möjligt för Säljande Aktieägare att sälja en del av sina nuvarande aktieinnehav och skapa en likvid marknad för aktierna.

Bolaget emitterar inte några nya aktier i samband med upptagandet till handel på Nasdaq First North Premier och Erbjudandet, och Bolaget kommer inte att erhålla någon likvid från försäljning av befintliga aktier från Säljande Aktieägare i Erbjudandet. Bolaget kommer således inte att tillföras någon likvid i samband med upptagandet till handel på Nasdaq First North Premier och Erbjudandet.

Rådgivares intressen

RugVista Groups finansiella rådgivare i samband med upptagandet till handel på Nasdaq First North Premier och Erbjudandet är Joint Global Coordinators. Joint Global Coordinators (samt till dem närstående företag) har från tid till annan inom ramen för den löpande verksamheten tillhandahållit, och kan i framtiden komma att tillhandahålla, olika bank-, finansiella-, investerings-, kommersiella och andra tjänster åt RugVista Group för vilka de erhållit, respektive kan komma att erhålla, ersättning.

RISKFaktorER

En investering i värdepapper är förenad med risk. Inför ett eventuellt investeringsbeslut är det viktigt att noggrant analysera de riskfaktorer som bedöms vara väsentliga för RugVista Group och aktiens framtida utveckling. Det gäller bland annat risker som är hänförliga till RugVista Groups verksamhet och bransch, legala risker, finansiella risker samt risker relaterade till aktierna i RugVista Group. Nedan beskrivs de riskfaktorer som för närvarande bedöms vara väsentliga för RugVista Group. Riskfaktorernas väsentlighet har bedömts på grundval av sannolikheten för deras förekomst och den förväntade omfattningen av deras negativa effekter. De riskfaktorer som för närvarande bedöms mest väsentliga presenteras först i varje kategori, medan riskfaktorerna därefter presenteras utan särskild rangordning. Redogörelsen nedan är baserad på information som är tillgänglig per dagen för detta prospekt.

RISKER HÄNFÖRLIGA TILL RUGVISTA GROUP

Risker hänförliga till RugVista Groups verksamhet och bransch

RugVista Group är föremål för risker relaterade till makroekonomiska faktorer

RugVista Group erbjuder onlineförsäljning av mattor via webbutiker tillgängliga på 20 olika språk genom varumärkena RugVista och CarpetVista. RugVista Groups verksamhet är indelad i tre segment: Privatpersoner, Företagskunder, samt Marknadsplatser & Övrigt. Privatpersoner representerar konsumentmarknaden och är RugVista Groups huvudsakliga segment, som under 2020 stod för 85 procent av RugVista Groups nettoomsättning.

Efterfrågan på de varor som Bolaget säljer är beroende av en rad olika faktorer som påverkas av det makroekonomiska klimatet samt konsumenters disponibla inkomster och konsumtionsförmåga, såsom nivåer på marknadsräntor och skattesatser, sysselsättningsnivåer och andra makroekonomiska faktorer. Mattor är exempel på sådana produkter som konsumenter kan välja bort i en lågkonjunktur som medför faktiska eller befarade försämringar i konsumenters disponibla inkomster och konsumtionsförmåga. En lågkonjunktur eller en allmän nedgång i ekonomin på någon eller flera av RugVista Groups marknader kan således ha en väsentlig negativ inverkan på efterfrågan på de produkter som RugVista Group erbjuder och RugVista Groups möjligheter att upprätthålla en lönsam prissättning. Vidare har den pågående covid-19-pandemin påverkat, och förväntas fortsätta att påverka, den allmänna ekonomiska utvecklingen, både globalt och regionalt, med ökade arbetslöshetsnivåer och lägre disponibla inkomster för konsumenter som följd. Som en direkt konsekvens av de restriktioner som har införts med

anledning av covid-19-pandemin har hotell- och besöksnäringen upplevt en kraftigt minskad beläggning och efterfrågan. Detta har lett till att RugVista Groups företagskunder inom hotellnäringen i viss utsträckning har avstått från eller senarelagt sina inköp av mattor. Det finns således en risk att negativ konjunkturutveckling och faktiska eller befarade försämringar i kunders finansiella förmåga kan komma att ha en väsentlig negativ inverkan på RugVista Groups tillväxt och resultatutveckling.

RugVista Group är beroende av konsumenters användande av onlinekanaler för shopping

RugVista Group bedriver ingen försäljning via fysiska butiker, utan säljer enbart mattor online. Bolagets försäljning är således beroende av fortsatta incitament, såsom förmånliga priser, bekvämlighet, tillgänglighet och användarvänlighet, för kunder att handla online. Medan vissa av RugVista Groups konkurrenter bedriver mattförsäljning både online och via fysiska butiker är RugVista Group – eftersom Bolaget enbart säljer mattor online – i större utsträckning beroende av konsumenters användning av onlinekanaler för shopping jämfört med vissa av sina konkurrenter. En negativ inställning bland konsumenter mot genomförandet av betalningar online, otillräcklig IT-säkerhet, avsaknaden av att kunna se och känna på produkter före genomförande av köp samt upplevda svårigheter att returnera produkter är exempel på faktorer som kan ha en negativ inverkan på utvecklingen av onlineförsäljningen. Eftersom RugVista Groups försäljning är helt onlinebaserad skulle en stagnering eller en negativ utveckling av användandet av onlinekanaler för shopping riskera att ha en väsentlig negativ inverkan på RugVista Groups framtidsutsikter, nettoomsättning och resultat.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till tillverkning och leveranser av mattor

RugVista Group tillverkar inga mattor själv, utan all RugVista Groups försäljning är beroende av inköp från grossister inom EU (framförallt för traditionella mattor) eller leverantörer i Indien och Turkiet. RugVista Group är således föremål för risker kopplade till bl.a. förändringar i produktionspriser, ökade transportkostnader samt bristande leveransförmåga och kvalitet i tillverkningen.

En betydande del av RugVista Groups produktutbud har sitt ursprung i länder där kostnads- och löneläget i dagsläget är lägre än i Sverige, till exempel Indien. RugVista Groups utbud av mattor har även ursprung i Turkiet, Iran, Pakistan och Afghanistan. Kostnads- och löneläget i dessa länder kan komma att öka, i synnerhet i sådana länder som befinner sig i en kontinuerlig och snabb ekonomisk utveckling, såsom Indien. Bolagets utbud av mattor består bland annat av materialen silke, bomull och ull samt petroleumbaserade fiber (framförallt polypropylen), varför Bolaget är exponerat mot eventuella förändringar i priset för dessa material och bristande tillgång därav. Exempelvis har priset på ull varit föremål för kraftiga fluktuationer under de senaste åren. Om kostnads- och lönelägena i de länder där RugVista Groups mattor produceras eller prisnivåerna på de material som Bolagets mattor består av skulle höjas utan att Bolaget i motsvarande utsträckning kan höja priserna gentemot sina kunder riskerar det att leda till försämrade marginaler och därigenom ha en negativ resultatpåverkan.

Bolaget använder sig av ett fåtal leverantörer i Turkiet, Indien och Europa, vilka var och en är av betydelse för Bolagets tillförsel av mattor. Av leverantörerna i Indien är det framförallt några större leverantörer som är av särskild betydelse för Bolaget på grund av deras långvariga avtalsrelationer med Bolaget. Det finns en risk att Bolagets leverantörer väljer att avsluta sina samarbeten med Bolaget, exempelvis för att istället samarbeta med någon av RugVista Groups konkurrenter. Om RugVista Group inte lyckas förnya sådana leverantörsavtal som löper ut eller om RugVista Groups leverantörer väljer att avsluta pågående avtal finns det en risk att RugVista Group förlorar tillgången till vissa mattillverkare eller att nya leverantörsavtal endast kan ingås på villkor som är mindre förmånliga för RugVista Group. Det finns en risk att något väsentligt leverantörsavtal sägs upp, eventuellt med kort varsel, vilket kan komma att ha en negativ inverkan på RugVista Groups möjligheter att erbjuda ett attraktivt utbud av mattor, RugVista Groups marknadsposition och resultat.

Det finns även en risk att Bolagets mattleverantörer, tillverkare av Bolagets mattor eller någon annan aktör i leveranskedjan drabbas av finansiella svårigheter, blir insolventa eller försätts i konkurs, eller till följd av geopolitiska faktorer eller andra händelser såsom naturkatastrofer, epidemier,

pandemier eller strejker misslyckas med att leverera mattor i enlighet med den tidplan och kvalitet som de har åtagit sig att göra. Sådana händelser skulle exempelvis kunna medföra att leveransen av mattor från tillverkningsländerna till RugVista Groups hanteringscenter försenas, vilket exempelvis skedde under november 2020 då Bolagets leveranser av mattor från Turkiet försenades med anledning av att ett antal europeiska länder införde olika typer av restriktioner som en följd av covid-19-pandemin. Därutöver har covid-19-pandemin bland annat haft en negativ inverkan på tillverkningen och leveransen av mattor till RugVista Group, där bl.a. produktionstakten i Indien var halverad under cirka fyra månaders tid från april 2020 och därefter varit reducerad med cirka 30 procent fram till dagen för detta prospekt. Restriktionerna har även medfört att RugVista Group inte har kunnat resa till exempelvis Indien och Turkiet för att utveckla och skapa nya affärsrelationer i dessa länder, vilket i sin tur bland annat har medfört att Bolagets utveckling av nya mattor tagit betydligt längre tid i anspråk. Begränsad produktionstakt i framförallt Indien och Turkiet har resulterat i att omkring tio till femton procent av Bolagets bäst säljande mattor har varit slutsålda vid varje given tidpunkt sedan maj 2020. I vissa fall bedömer RugVista Group att kunderna istället har valt att köpa alternativa mattor från Bolaget men i andra fall har detta medfört utebliven försäljning.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till betaltjänstleverantörer, grossister, bemanningsföretag, transport- och logistikföretag samt andra externa parter

RugVista Group är beroende av externa parter för tillverkning och leveranser av mattor (se "*RugVista Group är föremål för risker relaterade till tillverkning och leveranser av mattor*" ovan). Därutöver samarbetar Bolaget med betaltjänstleverantörer, bemanningsföretag, transport- och logistikföretag för frakt av produkter till och från kunderna samt andra externa parter inom ramen för sin verksamhet. Transporten av RugVista Groups mattor till och från kunderna regleras av fraktavtal med ett antal transport- och logistikföretag, av vilka Bolaget framförallt är beroende av avtalen med Fedex, UPS, Budbee, Schenker och DHL Express. Kostnader för frakt till och från kunder utgjorde under 2020 21 procent av RugVista Groups kostnader för sålda varor.

RugVista Groups primära betalningsmetoder levereras av Klarna (kortbetalningar och fakturabetalningar), Adyen (kortbetalningar, fakturabetalningar och PayPal), DIBS/NETS (kortbetalningar), Handelsbanken (för betalning via banköverföringar) och PayPal. Dessa betalningsmetoder kan komma att bli föremål för lagstiftningsåtgärder som försvårar eller fördyrar användandet av dem, cyberattacker och/eller bedrägerier från tredje parter. Den främsta risken kopplad till utbudet av betalningsmetoder som RugVista Group erbjuder är förekomsten av avbrott i betalningsprocessen, vilket riskerar att leda till att kunderna väljer att avbryta sina köp

och således ha en negativ effekt på hur stor andel av besökarna på RugVista Groups webbplatser som genomför ett köp (konverteringsgraden). Dessutom finns det en risk att utomstående obehörigen försöker komma åt eller manipulera information (t.ex. kreditkortsuppgifter och leveransadresser) som kommuniceras mellan Bolaget och dess leverantörer. Eftersom betalning är en integrerad del av det sammantagna intrycket av köpet vid onlinehandel kommer funktionaliteten hos RugVista Groups betalningsmetoder att påverka kundupplevelsen, varför RugVista Groups anseende riskerar att påverkas negativt om betalningsmetoderna inte motsvarar kundernas förväntningar. För vissa betalningsmetoder, såsom kredit- och betalkort, betalar Bolaget provision eller andra avgifter till leverantörer av betalningen. Det finns en risk att sådana avgifter kan komma att öka med tiden och medföra högre rörelsekostnader för Bolaget. Enligt RugVista Groups nuvarande betalningsvillkor erhåller RugVista Group betalning från betaltjänstleverantörerna inom tre till fem arbetsdagar från att kundtransaktionen har genomförts. Det finns en risk att betalningstiden utökas, vilket skulle exponera RugVista Group mot risker kopplade till kundernas betalningsförmåga. Om kundernas betalningsförmåga skulle försämrats, vilket kan föräntas av en lågkonjunktur eller en allmän nedgång i ekonomin på någon eller flera av RugVista Groups marknader, finns det en risk att betaltjänstleverantörerna kan komma att begränsa möjligheterna för kunder att betala med faktura, vilket skulle kunna leda till att potentiella kunder väljer att avstå från sina inköp av mattor från RugVista Group.

Bolaget är beroende av att externa parter fullgör sina kontraktuella åtaganden när det gäller kvalitet och leveranstid samt uppfyller RugVista Groups riktlinjer och andra branschstandarder när det gäller miljö, arbetsmiljö, anti-korruption, mänskliga rättigheter och affärsetik. Det finns en risk att sådana aktörer inte levererar i tid eller i enlighet med den kostnadsbild eller kvalitet som de har åtagit sig eller att de inte uppfyller tillämpliga riktlinjer och branschstandarder. Leverantörers förmåga att fullgöra sina skyldigheter kan också påverkas av externa omständigheter, där exempelvis den pågående covid-19-pandemin har påverkat vissa leverantörer negativt.

Om RugVista Group misslyckas med sin bedömning och utvärdering av externa parter och det visar sig att dessa i betydande utsträckning inte upprätthåller den kvalitetsnivå som RugVista Group förväntar sig, inte har väl fungerande miljö- och säkerhetsarbete eller inte tillgodoser mänskliga rättigheter och upprätthåller skäliga levnads- och lönevillkor för sina anställda riskerar det att ha en väsentlig negativ inverkan på RugVista Groups anseende och verksamhet. Om RugVista Group skulle tvingas byta ut eller inleda samarbete med en ny betaltjänstleverantör, grossist, bemanningsföretag, transport- och logistikföretag eller annan extern part

riskerar det också att leda till betydande arbete för att utvärdera och godkänna en ny aktör, ökade kostnader samt svårigheter för RugVista Group att köpa motsvarande produkt eller tjänst inom rimlig tid och till acceptabla villkor. Skulle något av de ovannämnda transportföretagen höja sina prisnivåer eller upphöra med sina tjänster finns det dessutom en risk att RugVista Groups produktutbud på vissa marknader reduceras och/eller att RugVista Group inte kan erbjuda sina kunder lika förmånliga leveransvillkor som tidigare. Det är osäkert i vilken utsträckning ovan beskrivna risker relaterade till externa parter kan komma att påverka RugVista Group, men de utgör en betydande risk för RugVista Groups anseende, verksamhet och resultat.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till kompetensförsörjning

Under 2020 uppgick RugVista Groups medeltal anställda¹⁾ till 69. Engagerade medarbetare och chefer utgör en viktig del i RugVista Groups förmåga att uppnå sina mål samt fortsatt bedriva verksamheten lönsamt och hållbart under den expansionsfas som RugVista Group för närvarande genomgår. RugVista Group är således beroende av fortsatta tjänster och prestationer från sina nyckelmedarbetare, ledningsgrupp och kvalificerade medarbetare. Expansionsfasen medför också att Bolaget behöver anställa fler medarbetare framöver. Det finns en risk att RugVista Group inte förmår anställa ett tillräckligt antal kvalificerade medarbetare, exempelvis på grund av konkurrens från andra arbetsgivare eller geografiska faktorer. Inom RugVista Groups verksamhet besitter till exempel ett fåtal anställda viktig know-how framförallt avseende IT- och systemutveckling. Om någon av dessa skulle välja att avsluta sin anställning hos RugVista Group skulle det riskera att försena viktiga planerade projekt för RugVista Group och försvåra uppfyllandet av RugVista Groups affärsstrategi. Eventuell oförmåga att anställa, utveckla, engagera och behålla ett tillräckligt antal kvalificerade medarbetare kan begränsa RugVista Groups förmåga att utveckla sin verksamhet, vilket i förlängningen riskerar att ha en negativ inverkan på Bolagets konkurrenskraft. Dessa risker kan accentueras om anställningsavtal, exempelvis med ledande befattningshavare, löper med kort uppsägningstid eller saknar bestämmelser om konkurrensbegränsningar eller värvningsförbud efter avslutad anställning.

Under 2020 uppgick löner och andra ersättningar till anställda till 47,6 miljoner SEK. För att möta en ökad konkurrens om kvalificerad arbetskraft kan RugVista Group behöva höja sina ersättningsnivåer, vilket skulle ha en negativ inverkan på RugVista Groups resultat. Om RugVista Group däremot skulle erbjuda alltför låga ersättningsnivåer finns det en risk att kompetenta medarbetare väljer att avsluta sin anställning och gå till konkurrenter, vilket skulle kunna leda till att kompetens går förlorad för Bolaget och att RugVista Group upplever en minskad konkurrenskraft, särskilt om

1) Heltidsekvivalenter (FTE).

sådana avhoppande medarbetare också tar med sig andra kompetenta medarbetare. Det kan i sin tur leda till framtida intäktsbortfall.

RugVista Group är föremål för arbetsrättsliga lagar och regler gällande bl.a. lön, semesterersättning, pensioner och utformning av anställningsavtal. RugVista Group är medlem av arbetsgivarorganisationen Svensk Handel och har ingått kollektivavtal med Handelsanställdas fackförbund samt Unionen, vilka löper med olika lång giltighetstid. Det finns en risk att omförhandlingar av kollektivavtal med arbetstagarorganisationer kan orsaka störningar i verksamheten och öka risken för stridsåtgärder eller sympatiåtgärder. Exempelvis varslade Handelsanställdas förbund i början av november 2020 om strejk omfattande cirka 5 000 av sina medlemmar i samband med att ett nytt kollektivavtal för anställda i privata butiker, lager och onlinehandel förhandlades med arbetsgivarorganisationen Svensk Handel.²⁾ RugVista Group är således inom ramen för sin egen verksamhet samt inom leverantörers och andra externa parter verksamhet, i den mån sådana aktörer omfattas av kollektivavtal, föremål för risker relaterade till strejker och andra stridsåtgärder. Strejker och andra stridsåtgärder kan, särskilt om de pågår under en lång tid eller omfattar en större eller viktig del av verksamheten, skapa stora störningar i verksamheten.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till konkurrens

RugVista Groups konkurrenter består primärt av traditionella återförsäljare, flerkanaliga heminredningsåterförsäljare, onlinebaserade mattåterförsäljare samt onlinebaserade varuhus. Viktiga konkurrensfaktorer när det gäller mattförsäljning online utgörs bl.a. av pris och kvalitet på produkterna, förmåga att attrahera rådande kund- och marknadspreferenser med mönster- och materialval, leverans- och betalningsvillkor (inklusive villkor för kundreturer) samt användarvänlighet på webbplatser. Företag som i nuläget i större eller mindre utsträckning är fokuserade på andra typer av produkter, tjänster, kundsegment eller geografiska marknader, såsom IKEA, Amazon, Google, Zalando, Zara/Inditex och Hennes & Mauritz eller traditionella fysiska mattförsäljare, kan komma att utöka eller inleda onlineförsäljning av mattor till RugVista Groups målgrupper. Därutöver kan grossister, som RugVista Group köper in mattor genom, själva börja bedriva försäljning av mattor direkt till slutkunderna. Det finns således en risk att det tillkommer nya konkurrenter till RugVista Group och dessa aktörer kan till exempel ha större finansiella resurser än Bolaget och kan komma att dra nytta av skalfördelar i större utsträckning än Bolaget. Det finns därmed en risk för att dessa aktörer lyckas tillgodose kundernas preferenser i större utsträckning än Bolaget. Ökad konkurrens kan leda till att RugVista Group

förlorar marknadsdelar och medföra minskad nettoomsättning. För att möta en ökad konkurrens kan RugVista Group exempelvis tvingas sänka priserna på sina produkter eller öka sina investeringar i marknadsföringsåtgärder, vilket skulle riskera att leda till försämrade marginaler och/eller ökade kostnader för Bolaget.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till IT och cybersäkerhet

RugVista Groups försäljning är helt onlinebaserad och sker nästan uteslutande genom RugVista Groups webbbutiker, varför RugVista Groups möjligheter att fortsätta bedriva sin verksamhet samt upprätthålla och utöka sin kundbas och sina försäljningsvolymerna i stor utsträckning är beroende av att RugVista Groups IT-system konstant utvecklas, fungerar väl och har god tillgänglighet.

I takt med att RugVista Groups kundbas och informationen som RugVista Group tillgängliggör genom sina webbplatser ökar ställs högre krav på funktionaliteten, bland annat nätverkskapaciteten och datakraften, hos RugVista Groups IT-system. Av dessa anledningar investerar RugVista Group omfattande resurser på sina IT-system som, med undantag för vissa licensierade system såsom kundservicesystemet (ZenDesk) och finanssystemet (Visma.Net), skapats, utvecklas och hanteras internt hos RugVista Group. 20 procent av RugVista Groups personalkostnader kunde under 2020 hänföras till personal som arbetar med Bolagets IT-system och utveckling av dessa. RugVista Group är mot den bakgrunden beroende av ett fåtal anställda som besitter viktig know-how framförallt avseende IT- och systemutveckling (se "*RugVista Group är föremål för risker relaterade till kompetensförsörjning*" ovan). Vidare är en viktig del av tillgängligheten i RugVista Groups IT-system beroende av tjänster från tredjepartsleverantörer, främst Amazon Web Services (som bland annat tillhandhåller molntjänster till RugVista Group).

Det finns en risk att Bolagets IT-system kan komma att visa sig vara underdimensionerade eller fungera felaktigt, särskilt om trafiken på Bolagets webbplatser skulle öka i en snabbare takt än Bolaget förutsett. RugVista Group är framförallt beroende av en hög tillgänglighet hos systemen som möjliggör att webbbutikerna konstant är tillgängliga för potentiella kunder. RugVista Group är således föremål för risker relaterade till avbrott och störningar i sin IT-infrastruktur, vilka kan orsakas bland annat av datavirus, strömbrott, sabotage samt mänskliga eller tekniska fel. IT-attacker, fel och skador på IT-system, driftsstörningar och felaktiga eller bristfälliga leveranser av IT-tjänster från RugVista Groups IT-leverantörer, såsom Amazon Web Services, kan leda till omfattande avbrott eller störningar på Bolagets webbbutiker och andra IT-system, vilket i sin tur skulle påverka RugVista Groups verksamhet negativt.

2) Handelsanställdas förbund och Svensk Handel kom den 12 november 2020 överens om ett nytt kollektivavtal varvid strejken, som skulle ha inletts dagen därpå, avblåstes.

Cybersäkerhetsrisker inom RugVista Groups verksamhet uppstår främst i förhållande till viktig och känslig information som Bolaget innehar, exempelvis produktinformation, kundregister, data som används för att generera prognoser för efterfrågan, marknadsföring och kundengagemang, samt s.k. on-site data som används för att förstå hur RugVista Groups kunder använder Bolagets webbbutiker och för att analysera kundbeteenden. Dessutom finns det en risk att RugVista Group kan komma att bli föremål för överbelastningsattacker, exempelvis i form av s.k. DDoS-attacker (Eng. *Distributed Denial of Service attacks*) som vid några tidigare tillfällen har lett till att RugVista Groups webbbutiker legat nere i upp till ungefär en timmes tid. RugVista Groups IT-infrastruktur är anpassad för att skala upp i kapacitet vid ökad trafik, men vid mycket stora ökningar i trafik på kort tid finns det en risk att Bolagets webbbutiker kan bli otillgängliga för vissa potentiella besökare eller att Bolaget blir mer sårbart för andra typer av cyberattacker. Eftersom nästan all RugVista Groups försäljning genereras genom dess webbbutiker skulle avbrott på RugVista Groups webbbutiker kunna leda till betydande intäktsbortfall. Därutöver kan cybersäkerhetsrisker leda till förlust av viktig data samt anseendeskadorna. Cybersäkerhetsrisker kan också uppkomma hos externa parter med vilka RugVista Group interagerar. Det finns således en risk att RugVista Groups samarbeten med dessa parter kan drabbas negativt eller att obehöriga personer kan komma åt information om RugVista Groups verksamhet till följd av att cybersäkerhetsincidenter inträffar hos externa parter.

RugVista Group är beroende av att anpassa sitt digitala erbjudande efter teknisk utveckling

Konsumenters trafik och köp från mobila enheter, såsom mobiltelefoner och surfplattor, har ökat i betydande omfattning under de senaste åren och Bolagets bedömning är att den tekniska utvecklingen i förhållande till konsumenters onlineshopping kommer att fortskrida. Bolagets fortsatta försäljningsnivåer och kundnöjdhet är beroende av att Bolaget lyckas anpassa sitt digitala erbjudande efter den tekniska utvecklingen. De senaste åren har andelarna av såväl besöken på RugVista Groups webbplatser som RugVista Groups försäljning som genereras från kunder som använder mobila enheter ökat. Introduktionen av nya mobila enheter samt uppdaterad mjukvara och operativsystem kan medföra svårigheter för Bolaget att förutse möjliga problem vid utveckling eller anpassning av mobilvänliga webbplatser och applikationer. Därutöver är konverteringsgraden generellt sett lägre vid besök till RugVista Groups webbbutiker som sker från mobila enheter. Under 2019 minskade omsättningen och lönsamheten för den verksamhet som RugVista Group bedrev genom varumärket ArtGlassVista (som avyttrades i december 2020 och genom vilket Bolaget tidigare sålde konst- och servisglas), vilket framförallt berodde på det allmänna skiftet inom onlinehandeln från stationära datorer

till mobila enheter i kombination med att den tidigare webbbutiken inte hade mobilanpassats. Det finns också en risk för att funktionaliteten hos RugVista Groups webbplatser kan komma att påverkas negativt vid förändringar i webbrowsers funktionalitet såsom Google Chrome, Safari och Internet Explorer, vilket kan komma att leda till minskad trafik på Bolagets webbplatser och därmed ha en negativ inverkan på Bolagets nettoomsättning. Ett exempel på en förändring som skulle vara negativ för Bolaget är om webbrowsers skulle begränsa, eller helt förbjuda, användningen av cookies. En sådan förändring skulle kunna leda till att Bolaget får begränsade möjligheter att optimera sina webbplatser. Om RugVista Group misslyckas med att säkerställa en hög funktionalitet, tillgänglighet och användarvänlighet för sina webbplatser, eller om RugVista Groups webbplatser påverkas negativt av förändringar i webbrowsers, riskerar det att ha en negativ inverkan på RugVista Groups försäljning, lönsamhet och konkurrenskraft.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till geopolitiska förhållanden

Bolagets webbbutiker är tillgängliga på 20 olika språk och försäljningen är till stor del koncentrerad till Europa, där 96,5 procent av RugVista Groups försäljning under 2020 ägde rum. Effekterna på den globala ekonomin från Brexit är fortfarande osäkra och det finns en risk att Brexit skulle kunna få oförutsägbara konsekvenser för kreditmarknaderna, EU:s inre marknad och andra viktiga finans- och handelsrelationer. Den globala ekonomin har också påverkats negativt av tullar och andra handelsbegränsande åtgärder som införts av USA, EU och Kina. Av de mattor som RugVista Group sålde under 2020 hade 5,1 procent sitt ursprung i Iran, 60,5 procent i Turkiet och 3,1 procent i Afghanistan. RugVista Group är mot den bakgrunden även föremål för risker kopplade till geopolitisk osäkerhet i Mellanöstern. Sådan osäkerhet kan exempelvis innebära risker relaterade till RugVista Groups tillgång till mattor om utbudet hos de grossister av vilka Bolaget köper in mattor skulle minska, om fabriker där RugVista Groups mattor tillverkas skulle drabbas av störningar i produktionen eller om handelssanktioner mot någon jurisdiktion skulle införas (se även "*RugVista Group är föremål för risker relaterade till internationella sanktioner*" nedan). En negativ geopolitisk utveckling kan således ha en väsentlig negativ inverkan på RugVista Groups verksamhet och resultat.

RugVista Group är beroende av att lyckas generera trafik till sina webbbutiker

RugVista Groups försäljning sker nästan uteslutande online genom RugVista Groups webbbutiker, varför RugVista Group är beroende av att kontinuerligt generera trafik till webbbutikerna. Utöver s.k. *earned traffic* i form av direkt/organisk trafik, där RugVista Groups kunder når webbbutikerna genom

att manuellt ange URL-adressen (exempelvis rugvista.com) till den aktuella webbutiken, genereras även earned traffic till RugVista Groups webbutiker bland annat genom omnämningen i sociala medier, bloggar och traditionella medieformer samt genom sökmotoroptimering (Eng. *Search Engine Optimization* – "SEO"). Sökmotorernas algoritmer och presentationerna av sökresultaten förändras ofta, vilket skulle kunna medföra att RugVista Groups webbplatser blir exkluderade från sökresultaten eller ges en lägre ranking i jämförelse med Bolagets konkurrenter, vilket i sin tur kan påverka trafiken till Bolagets webbplatser negativt. Dessutom genereras en betydande del av trafiken till RugVista Groups webbutiker genom sökmotormarknadsföring (Eng. *Search Engine Marketing* – "SEM"), vilket Bolaget investerar i hos exempelvis Google Ads, Yahoo och Bing. Det finns en risk att konkurrensen på dessa sökmotorer ökar, med en ökad mängd konkurrerande bud om annonsplatser som följd. Det kan leda till att RugVista Group ådrar sig ökade kostnader för SEM eller att RugVista Group synliggörs i mindre utsträckning på dessa sökmotorer än RugVista Groups konkurrenter, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på trafiken till RugVista Groups webbplatser och i förlängningen RugVista Groups försäljning. En annan viktig del för RugVista Group är användningen av cookies för att optimera inköp av trafik till sina webbutiker. Vid förändringar i webbrowsers inställningar för cookies, exempelvis om en utvecklare av en viss browser skulle ändra standardinställningen för webbrowsers så att användningen av cookies begränsas eller förbjuds, skulle det kunna leda till negativ inverkan på RugVista Groups förmåga att optimera inköpen av trafik till sina webbplatser och i förlängningen RugVista Groups lönsamhet.

RugVista Group är föremål för anseenderelaterade risker

RugVista Groups anseende är viktigt i förhållande till potentiella och befintliga kunder, medarbetare och samarbetspartners. RugVista Groups förmåga att upprätthålla, utöka och geografiskt expandera sin försäljning är beroende av Bolagets möjligheter att anpassa sig till ett snabbt föränderligt medielandskap, vilket inkluderar en ökad betydelse av sociala medier och spridning av reklamkampanjer online. Det faktum att RugVista Group endast har kontakt med sina befintliga och potentiella kunder genom webbplatser, via e-post eller över telefon medför att RugVista Groups kundservice är av mycket stor betydelse för upprätthållandet av RugVista Groups anseende. Brister i RugVista Groups kundservice, eller kunders uppfattning att servicen är undermålig, riskerar således att negativt påverka efterfrågan på Bolagets mattor. En viktig del i konsumenters beslut i val av mattförsäljare är de kundomdömen som återspeglas i Bolagets NPS³⁾-tal (som i genomsnitt var 67 under 2020) eller finns på hemsidor som tillhandahåller kundomdömen, som exempel-

vis Trustpilot⁴⁾ (där Bolagets betyg uppgick till 4,81 i genomsnitt under 2020). Negativa konsumentrecensioner eller kommentarer om RugVista Group på sociala medier, bloggar eller andra plattformar för kundomdömen som sprider sig snabbt genom sådana forum till befintliga och potentiella kunder skulle kunna orsaka stora skador på Bolagets anseende och i förlängningen dess marknadsposition, konkurrenskraft och efterfrågan på RugVista Groups mattor.

RugVista Groups varumärken – RugVista och CarpetVista – utgör viktiga komponenter i RugVista Groups möjlighet att med framgång sälja sina produkter. En stark varumärkeskännedom är exempelvis viktigt för att RugVista Group ska generera s.k. direkt trafik, dvs. där kunderna når RugVista Groups webbutiker genom att manuellt ange URL-adressen till den aktuella webbplatsen (exempelvis rugvista.com). Negativ publicitet och anseenderisker kan för RugVista Groups vidkommande exempelvis uppstå om det visar sig att någon av de mattleverantörer eller mattillverkare som RugVista Group använder sig av i utvecklings- och låglöneländer skulle tillämpa oskäliga löner eller uppvisa andra brister i sin hantering av anställda eller om RugVista Group exempelvis inte efterlever arbetsmiljörättsliga eller konsumenträttsliga lagar och regler. Om RugVista Group misslyckas med att upprätthålla och förbättra sitt anseende, vare sig det är berättigat eller inte, eller RugVista Groups anseende eller något av dess varumärken skadas allvarligt eller drabbas av omfattande negativ publicitet kan RugVista Groups förmåga att attrahera kunder, medarbetare och samarbetspartners påverkas negativt.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till förändringar i konsumenters köpmönster och inredningspreferenser

RugVista Groups produkterbjudande består normalt av cirka 30 000 traditionella mattor och designmattor. RugVista Groups fortsatta framgångar är i hög grad beroende av att Bolaget i rätt tid lyckas förutse och anpassa sitt utbud av mattor efter förändringar i kundpreferenser, inredningstrender och efterfrågan från konsumenter. Om RugVista Group underskattar efterfrågan på en viss typ av mattor eller missbedömer rådande trender eller kundpreferenser kan det leda till att Bolaget inte håller ett tillräckligt stort lager av produkter, vilket i sin tur kan leda till att Bolaget inte lyckas möta efterfrågan hos sina potentiella kunder som därför kan välja att köpa mattor av en annan försäljare. Det finns också en risk att Bolaget överskattar efterfrågan och håller ett för stort lager av produkter, vilket exempelvis skulle kunna inträffa om RugVista Groups potentiella kunder helt eller delvis skulle välja bort mattor som en del av heminredningen eller föredra mattor som består av återvunnet eller återvin-

3) *Net promoter score* ("NPS") är ett nyckeltal som används för att mäta kundlojalitet. Net promoter score bygger på frågan: "Hur sannolikt är det att du skulle rekommendera det här företaget till en vän eller kollega?" Frågan besvaras av deltagaren baserat på en skala från -100 till 100. Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

4) Trustpilot.com är en webbplats för konsumentrecensioner som grundades i Danmark 2007 där recensioner av företag över hela världen återfinns. Skalan för betyg är 0-5. Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

ningsbart material eller har tillverkats lokalt eller i deras geografiska närhet. En kraftigt minskad efterfrågan på RugVista Groups mattor kan också riskera att medföra ökade kostnader för RugVista Group, exempelvis i form av nedskrivningar eller att mattorna endast kan säljas med väsentliga rabatter. Försäljning av mattor med väsentliga rabatter riskerar att påverka Bolagets lönsamhet och marginaler negativt.

Bolaget bedömer vidare att den pågående covid-19-pandemin medfört att konsumenter i större utsträckning än tidigare valt att spendera en större del av sina disponibla inkomster på heminredning, och således även på RugVista Groups produkter, eftersom konsumenter spenderat mycket tid i sina hem under covid-19-pandemin. Det är osäkert i vilken utsträckning konsumenter även fortsättningsvis kommer att spendera en lika stor del av sina disponibla inkomster på mattor framöver och det finns en risk att konsumenters vilja och behov av att köpa mattor minskar när restriktioner rörande covid-19-pandemin lättas, vilket skulle kunna få en negativ inverkan på efterfrågan på de produkter som RugVista erbjuder. Förändringar i konsumenters köpmönster och inredningspreferenser utgör således en väsentlig risk för Bolagets framtidsutsikter och resultat.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till returer av mattor

RugVista Groups policy är att sälja varor till kunder med en returrätt på 100 dagar⁵⁾, vilket generellt sett överstiger lagstadgade returtider i de länder där Bolagets kunder är belägna. Det innebär att RugVista Groups kunder kan returnera köpta varor inom 100 dagar från det att varorna har levererats och få tillbaka beloppet som betalats. Därför redovisar Bolaget en återbetalningsskuld och en tillgång i balansräkningen för rätten att återfå produkter som RugVista Group förväntar sig att få i retur. För att bedöma returernas storlek vid försäljningstidpunkten används historisk data baserat på det förväntade värdet på returer. Under 2020 uppgick RugVista Groups returgrad till 15,8 procent⁶⁾, där returgraderna emellertid varierar från land till land beroende på konsumentbeteende inom onlinehandeln. Generellt sett returnerar mer erfarna onlinehandelskonsumenter produkter i högre utsträckning än mindre erfarna onlinehandelskonsumenter och returgraden är vanligtvis högre för dyrare än billigare varor. Det finns en risk att RugVista Groups returgrader kan komma att öka i takt med att konsumenter fortsätter att bli mer erfarna inom onlinehandel. RugVista Groups likviditet riskerar att påverkas negativt om ett stort antal kundreturer sker inom en kort tidsperiod. Ett ökat antal kundreturer skulle också riskera att medföra ökad administration samt ökade kostnader för Bolaget. Om Bolaget skulle besluta att tillämpa kortare returtider finns det en risk att befintliga och potentiella kunder uppfattar Bolagets erbjudande som mindre attraktivt än Bolagets konkurrenters erbjudanden. Det skulle i sin tur riskera att leda till förlorade marknadsandelar och minskad nettoomsättning.

RugVista Group är föremål för risker kopplade till Bolagets hanteringscenter och nedskrivningar av varulager

RugVista Groups hanteringscenter är belägna i Malmö och Limhamn. Hanteringscentret i Limhamn förvarar framförallt Bolagets traditionella mattor och hanteringscentret i Malmö förvarar framförallt designmattor. Bolagets hanteringscenter förvarar sammanlagt cirka 70 000 mattor. RugVista Groups verksamhet är beroende av en effektiv hantering av inköpta produkter som ska levereras till kunder, förpackning, utgående frakt- och kvittohantering, kontroll och hantering av returer samt hög funktionalitet i Bolagets hanteringssystem. Händelser såsom sabotage, brand och naturkatastrofer skulle kunna medföra skador på hanteringscentren och på produkterna i RugVista Groups varulager. Även om sådana skador skulle täckas av RugVista Groups försäkringsskydd hade omfattande skador på Bolagets hanteringscenter och varulager riskerat att innebära en viss återanskaffningstid för de aktuella produkterna och skulle därigenom kunna medföra att Bolaget inte lyckas fullgöra sina skyldigheter mot sina kunder i rätt tid, i synnerhet om en stor del av Bolagets traditionella mattor skulle komma att skadas. Sådana händelser riskerar att inverka negativt på RugVista Groups försäkringspremier och självrisk. Det finns även vissa typer av skador och händelser som inte täcks av försäkring, vilket kan accentuera ovan beskrivna risker. Skador på Bolagets varulager riskerar mot den bakgrunden att medföra skador på Bolagets anseende eller ökade kostnader i form av nedskrivningar. Värdet på RugVista Groups varulager uppgick per den 31 december 2020 till 90 997 329 SEK, varför eventuella betydande nedskrivningar skulle kunna ha en väsentlig negativ effekt på RugVista Groups finansiella ställning och resultat.

Legala risker

RugVista Group är föremål för risker relaterade till internationella sanktioner

RugVista Groups verksamhet innefattar inköp och återförsäljning av mattor av iranskt ursprung, vilka RugVista Group köper via europeiska grossister. Mattor av iranskt ursprung står för en inte oväsentlig del av RugVista Groups nettoförsäljning och värdet av RugVista Groups varulager. Ekonomiska och handelssanktioner utfärdade av EU, USA och andra jurisdiktioner har ökat i omfattning under de senaste åren och exempelvis återinförde USA den 5 november 2018 alla sina tidigare sekundära sanktioner mot Iran. USA:s nuvarande sanktionssystem innefattar bland annat sekundära sanktioner under vilka icke-amerikanska personer och företag kan bli föremål för sanktioner från USA, om de deltar i vissa särskilt betydande och känsliga typer av transaktioner. Dessa transaktioner innefattar exempelvis försäljning, tillhandahållande och överlåtelse, till eller från Iran, av betydande varor och tjänster som används inom den iranska textil- eller tillverkningssektorn.

5) Innan RugVista Group började tillämpa en returrätt på 100 dagar tillämpades en returrätt på 30 dagar.

6) Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

Det finns således en risk att RugVista Group kan komma att bli föremål för påstådda sanktionsöverträdelse med avseende på tidigare, pågående och framtida affärsverksamhet eller att RugVista Group kan komma att bli föremål för relaterade utredningar eller krav. Sanktionslagstiftningen ändras också ofta, vilket skulle kunna medföra att RugVista Group tvingas upphöra med eller begränsa sin affärsverksamhet avseende mattor med iranskt ursprung. Om USA skulle inta ställningen att RugVista Group bedriver eller tidigare har bedrivit affärsverksamhet i textil- eller tillverkningssektorn i Iran, och om USA skulle besluta att införa sekundära sanktioner i förhållande till någon affärsverksamhet som RugVista Group är eller har varit involverat i, kan sådana sanktioner innefatta import-, export- och finansiella restriktioner och, i värsta fall, frysning av tillgångar under amerikansk lagstiftning. Det finns också en risk att RugVista Groups inköp och återförsäljning av mattor med iranskt ursprung kan komma att påverka möjligheten och villigheten hos tredje parter, till exempel banker och andra finansiella institutioner, transport- och logistikföretag samt andra tjänsteleverantörer, att tillhandahålla tjänster till RugVista Group som en del i deras ansträngningar att efterleva sanktionslagstiftningen mot Iran.

EU, USA och andra jurisdiktioner har också i varierande utsträckning implementerat sanktioner riktade mot andra jurisdiktioner vilka RugVista Groups mattor har sitt ursprung i, såsom Turkiet och Afghanistan. Sådana sanktioner kan öka i omfattning, vilket kan vara oförutsägbart då det beror på den geopolitiska utvecklingen i regionerna i fråga. Ökade sanktioner kan medföra att RugVista Group måste upphöra med eller anpassa delar av sin verksamhet i den utsträckning den omfattas av sådana sanktioner.

RugVista Group är föremål för hållbarhetsrelaterade risker

RugVista Group strävar efter att vara branschledande inom hållbarhet och RugVista Groups möjligheter att kunna bedriva en långsiktigt lönsam verksamhet är i hög grad beroende av att RugVista Group lyckas adressera de hållbarhetsrelaterade risker som Bolaget är exponerat mot. RugVista Groups verksamhet i utvecklings- och låglöneländer som Turkiet, Indien, Iran, Pakistan och Afghanistan medför exempelvis att Bolaget är föremål för risker relaterade till hållbarhetsfaktorer som mänskliga rättigheter, arbetsförhållanden, miljö, mutor och korruption.

I linje med detta följer det av RugVista Groups leverantörsavtal att RugVista Groups leverantörer är skyldiga att efterleva Bolagets uppförandekod för leverantörer (Eng. *code of conduct*) som bland annat innehåller krav med avseende på mänskliga rättigheter, arbetsförhållanden, förbud mot barn- och tvångsarbete samt anställas rätt till skälig ersättning. Det finns emellertid utmaningar för RugVista Group vad gäller uppföljningen av i vilken utsträckning uppförande-

koden efterlevs, till stor del på grund av ofullständiga system bland RugVista Groups leverantörer i utvecklings- och lågkostnadsländer. RugVista Groups handgjorda mattor har i stor utsträckning sitt ursprung i utvecklings- och lågkostnadsländer, framförallt Indien och Iran men även i Pakistan och Afghanistan, där såväl levnads- som arbetsförhållanden generellt sett inte motsvarar förhållandena i Sverige. I många utvecklings- och lågkostnadsländer finns generellt sett också en större risk för att överträdelse av lagar och regler för hållbarhetsfaktorer såsom mänskliga rättigheter, arbetsförhållanden, miljö, mutor och korruption förekommer. Sådana överträdelse kan resultera i omfattande böter eller andra straffrättsliga, civilrättsliga eller administrativa sanktioner och därigenom ha en väsentlig negativ inverkan på RugVista Groups anseende, verksamhet och resultat. Också överträdelse som begås av, eller påståenden om sådana överträdelse som riktas mot, leverantörer eller andra externa parter med vilka RugVista Group har en kommersiell relation riskerar att leda till negativ publicitet som skulle kunna skada RugVista Groups anseende, även om RugVista Group inte är inblandat i sådana incidenter.

RugVista Groups verksamhet påverkar miljön bland annat genom användningen av olika naturreserver (råvaror) som exempelvis silke, bomull och ull samt el, drivmedel, kemikalier och vatten (vilket krävs i betydande mängder vid produktion av garn) under tillverkningsprocessen, vid varutransporter, när produkterna används och underhålls samt när mattorna inte längre kan användas. RugVista Groups miljöavtryck och användande av olika råvaror riskerar att medföra negativ publicitet och anseendeskador.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till bristande regelefterlevnad

RugVista Groups marknadsföring och försäljning av mattor online medför att Bolagets verksamhet omfattas av en rad konsument- och marknadsföringsrättsliga regelverk, exempelvis konsumentköplagen (1990:932), lagen (2005:59) om distansavtal och avtal utanför affärslokaler, marknadsföringslagen (2008:486) samt i viss utsträckning nationella konsumentskydds- och marknadsföringsregler i de länder som RugVista Group bedriver försäljning i och riktar sin marknadsföring till. RugVista Groups efterlevnad av dessa regelverk är föremål för granskning av bl.a. Konsumentverket, Konsumentombudsmannen, Reklamombudsmannen och Allmänna reklamationsnämnden (ARN). Bland annat har Konsumentverket den senaste tiden ökat sitt fokus på onlinehandelsförsäljning och användandet av realisation, prisinformation och jämförelsepriser i onlinehandelsföretags marknadsföring. Därutöver händer det från tid till annan att kunder för fram klagomål, exempelvis med påstående om att RugVista Groups marknadsföring är vilseledande och/eller felaktig. Om RugVista Group agerar på ett sätt som står i strid med, eller kan uppfattas stå i strid med, ovannämnda eller andra regelverk finns det en risk att Bolaget blir föremål för

klagomål från kunder, böter och ålägganden från myndigheter eller inblandat i rättsliga och administrativa förfaranden, vilket skulle riskera att ha en negativ inverkan på Bolagets anseende och efterfrågan på dess produkter.

Garnet som används i RugVista Groups mattor färgas och ett antal av RugVista Groups mattor består i viss utsträckning av läder, exempelvis i remsorna på baksidan av vissa mattor. RugVista Groups mattor omfattas därmed av REACH-förordningen ((EG) 1907/2006), som bland annat ställer upp krav med avseende på registrering av kemiska ämnen, förbud eller andra restriktioner för kemiska ämnen, krav på tillstånd för särskilt farliga ämnen samt regler om att förse kunder med information. Vissa av RugVista Groups mattor som produceras i Indien, däribland vissa mattor avsedda att användas i t.ex. barnrum, är inte Oeko-tex-certifierade⁷⁾ och i de fallen är RugVista Groups leverantörer skyldiga att göra kontroller för att tillse att kemikalier inte har använts vid färgningen av mattor. Skulle det visa sig att de mattor som RugVista Group säljer innehåller kemikalier och därmed överträder REACH-förordningen kan det riskera att leda till försäljningsförbud, produktåterkallelser, miljösanktionsavgifter samt, vid allvarliga regelöverträdelse, åtal för miljöbrott, vilket i sin tur dessutom kan leda till väsentliga negativa konsekvenser för Bolagets anseende.

RugVista Group behandlar en stor mängd personuppgifter som bl.a. erhålls från konsumenter för att RugVista Group ska kunna bedriva försäljning av produkter genom onlinehandel. De personuppgifter som behandlas för konsumenter är exempelvis kontaktinformation, betalningsuppgifter och information om besök på RugVista Groups hemsidor. RugVista Group behandlar också personuppgifter som relaterar till exempelvis egna anställda, arbetssökande och affärskontakter. Behandling av personuppgifter är föremål för omfattande dataskyddslagar och regleringar som har antagits för att skydda den enskildes personliga integritet. Exempelvis innefattar GDPR ((EU) 2016/679) omfattande krav för företag som behandlar personuppgifter och den maximala sanktionsavgiften för överträdelse av GDPR uppgår till det högre av 20 MEUR och 4 procent av RugVista Groups omsättning. Överträdelse av GDPR eller annan dataskyddslagstiftning vid behandling av personuppgifter kan medföra att RugVista Group tvingas betala skadestånd till tredje man och betydande sanktionsavgifter samt kan även skada RugVista Groups anseende.

RugVista Group är beroende av att Bolaget och dess medarbetare, leverantörer och andra externa parter följer gällande lagar och regler samt interna styrdokument och policyer. Överträdelse eller bristande efterlevnad av tillämpliga lagar och regler kan påverka RugVista Groups verksamhet och anseende negativt. Ett sådant agerande kan till exempel omfatta bristande efterlevnad av lagar och regler relaterade till anti-korruption och förbud mot mutor, exportkontroll, penningtvätt, IT-säkerhet, användningen av s.k. cookies på

webbplatser, bolagsstyrning och börsregler, IFRS och andra regler hänförliga till redovisning och finansiell rapportering, miljö, arbetsmiljö, affärsetik och likabehandling. Det finns också en risk att Bolaget har otillräckliga eller begränsade resurser för utbildning av personalen i dessa frågor eller att interna styrdokument, policyer och uppförandekoder inte är tillräckliga och fullt ut effektiva, i synnerhet om RugVista Group exponeras för risker som inte helt eller tillräckligt har identifierats eller förutsetts. RugVista Group är också föremål för risken att dess befattningshavare agerar i strid med RugVista Groups strategier, bolagsstyrningspraxis, interna riktlinjer och policydokument. Om RugVista Groups interna kontroller och andra åtgärder för att garantera efterlevnad av lagar, regler, interna riktlinjer och policyer är otillräckliga finns det en risk att RugVista Groups anseende skadas, att RugVista Group överträder åtaganden i finansieringsavtal och kommersiella avtal samt att Bolaget blir föremål för skadeståndsskyldighet, böter, viten och/eller annat civil- eller straffrättsligt ansvar.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till rättsliga och administrativa förfaranden

RugVista Group är emellanåt inblandat i rättsliga eller administrativa förfaranden som uppstår inom ramen för den löpande verksamheten. Sådana förfaranden kan bland annat röra tvister med leverantörer eller andra samarbetspartners, rättsliga anspråk från kunder, produktåterkallelser och produktansvarskrav eller utredningar och sanktioner initierade av myndigheter. Åtgärder från myndigheter kan exempelvis föranledas av felaktiga deklarerationer avseende tullvärden och vid avsaknad eller felaktigheter i tullcertifikat och -klassificeringar.

Det finns en risk att produkter sålda av RugVista Group kan komma att orsaka personskador och leda till produktåterkallelser, produktansvarskrav och/eller administrativa avgifter. Exempelvis kan RugVista Groups produkter innehålla skadliga ämnen, vara lättantändliga eller på annat sätt vara farliga, framkalla allergier, eksem eller liknande medicinska åkommor. Denna risk accentueras om RugVista Group inte förser kunderna med tillräcklig information på sina webbplatser för att undvika att mattorna används på fel sätt.

Eventuella missförhållanden, däribland brister i arbetsmiljön i RugVista Groups lokaler, olyckor, eller andra incidenter som inträffar i Bolagets verksamhet kan föranleda tvister med anställda och arbetstagarorganisationer samt myndighetsåtgärder. Exempelvis gör Arbetsmiljöverket från tid till annan inspektionsbesök hos RugVista Groups hanteringscenter för att granska arbetsmiljöförhållandena och säkerhetsåtgärder kring t.ex. manuella lyft av tunga mattor och trucktrafik. Arbetsrättsliga eller arbetsmiljörelaterade tvister eller myndighetsåtgärder kan leda till betydande negativ publicitet, omfattande viten eller skadeståndsskyldighet och/eller förbud mot visst arbete.

7) OEKO-TEX är ett oberoende globalt test- och certifieringssystem för textila rå-, mellan- och slutprodukter i alla produktionsled. Certifieringen innebär att textilen i den färdiga produkten är fri från ohälsosamma kemikalier.

Rättsliga och administrativa förfaranden, exempelvis av de slag som nämnts ovan, kan visa sig kostsamma, vara tidskrävande och kan störa RugVista Groups verksamhet. De finansiella, anseendemässiga och rättsliga konsekvenserna av rättsliga och administrativa förfaranden är osäkra och utgör en väsentlig risk för RugVista Group.

RugVista Group är föremål för skatterisker

Under 2020 uppgick RugVista Groups skattekostnader till 20 611 810 SEK och den effektiva skattesatsen uppgick till 20,5 procent. Det finns en risk att RugVista Groups tillämpning och tolkning av skattelagstiftning, skatteavtal och övriga bestämmelser inte är korrekt i alla avseenden. Det finns också en risk att skattemyndigheter gör bedömningar och fattar beslut som avviker från RugVista Groups tillämpning och tolkning av ovannämnda lagar, skatteavtal och övriga bestämmelser, vilket riskerar att ha en negativ inverkan på RugVista Groups skattekostnader och effektiva skattesats. Det finns således en risk att ändrade lagar, skatteavtal och andra bestämmelser, som eventuellt kan tillämpas retroaktivt, kan ha en väsentlig negativ inverkan på RugVista Groups resultat.

Eftersom RugVista Group bedriver onlineförsäljning av mattor till kunder i många olika länder är RugVista Group skyldigt att registreras för och redovisa mervärdesskatt i andra länder än Sverige. Inom EU, där 89 procent av RugVista Groups försäljning under 2020 ägde rum, uppstår en sådan skyldighet om den totala onlineförsäljningen till konsumenter i ett visst EU-land överstiger det landets omsättningströskel under ett år. Det finns en risk att skattemyndigheter i olika länder ifrågasätter RugVista Groups hantering av mervärdesskatt, exempelvis om Bolaget registreras för sent för mervärdesskatt i något land eller om RugVista Groups registrering av mervärdesskatt i något annat hänseende inte uppfyller samtliga krav i alla länder, vilket riskerar att leda till ökade skattekostnader och eventuella skattetillegg som kan påverka RugVista Groups resultat och finansiella ställning negativt.

Därutöver föreslås den 1 juli 2021 nya regler avseende mervärdessbeskattning av onlineförsäljning träda i kraft baserade på ändringar i bl.a. mervärdesskattedirektivet (direktiv 2006/112/EG). Reglerna innebär att en gemensam omsättningströskel om 10 000 EUR (i Sverige bestämt till 99 680 SEK) införs för all försäljning till konsumenter i andra EU-länder. Om omsättningströskeln överskrids behöver säljaren debitera och deklarera köparlandets mervärdesskatt på dessa försäljningar. För att debitera köparlandets mervärdesskatt behöver säljaren antingen registreras för mervärdesskatt i samtliga EU-länder där onlineförsäljning sker eller deklarera de onlineförsäljningar som sker till andra EU-länder i Skatteverkets e-tjänst One Stop Shop. RugVista Groups onlineförsäljning till andra EU-länder kommer att överstiga omsättningströskeln och RugVista Group kommer

att behöva anpassa sin mervärdesskattehantering utifrån de nya reglerna. Det är osäkert hur RugVista Group kan komma att påverkas av de nya reglerna om mervärdessbeskattning av onlineförsäljning men det finns en risk att tillämpningen av dessa kan leda till att RugVista Group totalt sett får betala högre mervärdesskatt eller att RugVista Group ådrar sig ökade administrationskostnader.

Från tid till annan är RugVista Group också inblandat i andra skattetvister, skatterevisioner och förfaranden av varierande betydelse och omfattning. Sådana processer kan bli långvariga samt sträcka sig över flera år, och kan kräva att RugVista Group betalar betydande belopp i ytterligare skatt, vilket således kan påverka Bolagets resultat negativt.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till immateriella rättigheter

Varumärkena RugVista och CarpetVista utgör en betydande och värdefull del av RugVista Groups verksamhet. RugVista Groups varumärken är registrerade inom EU samt föremål för ansökningar och registreringar i ytterligare ett tiotal länder runtom i världen. Dessutom har RugVista Group låtit registrera andra immateriella rättigheter i form av domännamn. Ett misslyckade att med erhålla, förnya eller upprätthålla skyddet för sådana immateriella rättigheter skulle till exempel kunna leda till att RugVista Group inte längre kan använda vissa varumärken eller att någon annan aktör säljer produkter av låg kvalitet vid användande av något av RugVista Groups varumärken eller kännetecken eller på annat sätt förmedlar en negativ och missvisande bild av dessa varumärken. Om RugVista Group misslyckas med att erhålla, förnya eller upprätthålla skyddet för sina immateriella rättigheter skulle det således kunna ha negativa konsekvenser för RugVista Groups konkurrenskraft och efterfrågan på dess produkter.

Utöver sådana immateriella rättigheter som registrerats innehar RugVista Group även oregistrerade immateriella rättigheter, framförallt i form av mattdesigns, know-how och egenutvecklade system, bland annat ett affärssystem (Eng. *Enterprise Resource Planning System* – "ERP-system"). Mattdesigns skapas antingen av Bolaget självt eller av externa designers som arbetar på uppdrag av Bolaget. Bolaget har avtalsreglerad exklusivitetsrätt till en betydande del av de oregistrerade designs som används för RugVista Groups mattor. Eftersom mattdesigns ofta anses utgöra konstnärligt alster kan endast de ekonomiska rättigheterna regleras genom avtal, inte de ideella rättigheterna till alstret. Det finns en risk att avtalsregleringar med designers, sekretessåtaganden från medarbetare, leverantörer och andra samarbetspartners samt andra åtgärder som RugVista Group vidtar för att skydda och kontrollera oregistrerade immateriella rättigheter är otillräckliga. Om RugVista Group misslyckas med att skydda och kontrollera oregistrerade immateriella rättigheter samt annan viktig information

riskerar det att skada Bolagets verksamhet och konkurrenskraft. RugVista Group har inte registrerat några mattor som mönster eller designs och skyddet för dessa är således är begränsat till det oregistrerade skydd som Bolaget erhåller i form av exempelvis upphovsrätt eller oregistrerad design.

Som bas för sin teknikplattform använder Bolaget i stor utsträckning mjukvara vars källkod inte är proprietär utan är allmänt tillgänglig och typiskt sett gratis att använda, läsa, modifiera och vidare distribuera (Eng. *open source components*). Bolaget är därmed exponerat mot risker kopplade till att mjukvaran skulle upphöra att vara allmänt tillgänglig, vilket exempelvis skulle kunna leda till att Bolaget blir tvunget att ådra sig ökade kostnader för fortsatt utnyttjande av mjukvaran. RugVista Group distribuerar inte sin egenutvecklade mjukvara men vid användning av open source components finns det likväl en viss risk för att RugVista Group, om de villkor som följer av tillämpliga licenser inte uppfylls, kan anses göra intrång i tredje parts rättigheter eller kan behöva göra sin mjukvara allmänt tillgänglig.

Det finns en risk att andra parter kan komma att göra gällande immateriella rättigheter som täcker vissa av RugVista Groups registrerade immateriella rättigheter eller att RugVista Group anklagas för att ha gjort intrång i någon annans immateriella rättigheter. Utöver att RugVista Group självt skulle kunna anklagas för att göra intrång i annans immateriella rättigheter kan RugVista Group även bli indraget i sådana processer genom leverantörers intrång i annans immateriella rättigheter om Bolaget marknadsför och säljer de aktuella produkterna som har erhållits från leverantören. Resultatet av tvister gällande immateriella rättigheter är många gånger osäkert och kan komma att medföra betydande kostnader samt riskera att ta ledningens och nyckelmedarbetares fokus från RugVista Groups huvudsakliga affärsverksamhet.

Finansiella risker

RugVista Group är föremål för likviditets- och finansieringsrisk

RugVista Group är föremål för likviditetsrisk, som utgörs av risken för att RugVista Group inte kan uppfylla betalningsåtaganden på grund av otillräckliga likvida medel. Detta kan i sin tur härröra från faktorer utanför RugVista Groups kontroll, inklusive en allmän kreditkris eller allvarliga och långvariga negativa ekonomiska förhållanden. Risken för att den typen av faktorer kan komma att påverka RugVista Groups likviditet och finansiella ställning ökar vid en betydande utdragning i tid och omfattning av covid-19-pandemin. Därutöver är RugVista Group föremål för risker kopplade till att finansieringen av RugVista Groups kapitalbehov försåras eller fördröjas i framtiden.

RugVista Group har en viss säsongsmässig variation i kassaflödet som skulle kunna ha en negativ inverkan på RugVista Groups likviditet. Till exempel brukar RugVista Group erfarit ökad försäljning under det första och fjärde kvartalet varje år, bland annat till följd av att lägre utomhustemperaturer kan medföra att det blir kallt på golven, samt en motsatt effekt i andra och tredje kvartalet varje år då utomhustemperaturerna är högre. För att möta en ökad försäljning behöver Bolaget ombesörja att inköp till varulagret sker i tid. I vissa fall sker betalning från RugVista Group till leverantörer innan mattorna har sålts till kund. Säsongsvariationerna och de åtgärder RugVista Group vidtar för att hantera dem kan således medföra att Bolagets kassaflöden och likviditet påverkas negativt, vilket exempelvis kan innebära att Bolaget måste avstå från eller senarelägga investeringar under sådana perioder.

Ett antal av RugVista Groups leverantörer har från tid till annan accepterat långa betalningsfrister för RugVista Group, vilket Bolaget har haft nytta av genom att detta delfinansierat RugVista Groups lagerhållning. Det finns en risk att Bolagets leverantörer kan komma att kräva kortare betalningsfrister, vilket skulle ha en negativ inverkan på Bolagets likviditet och kassaflöde.

Om RugVista Group inte lyckas betala eventuella framtida skuldförbindelser, förnya eller refinansiera befintlig finansiering på godtagbara villkor eller överhuvudtaget, eller fullgöra eventuella framtida förpliktelser, skulle det ha en väsentlig negativ inverkan på RugVista Groups likviditet, resultat och finansiella ställning.

RugVista Group är föremål för valutarisker

RugVista Groups verksamhet bedrivs i Sverige och SEK är RugVista Groups funktionella valuta. En övervägande del av RugVista Groups ingående betalningsflöden sker i EUR eller SEK (vilka stod för 63,1 respektive 10,4 procent av samtliga ingående betalningsflöden under 2020) medan utgående betalningsflöden nästan uteslutande sker i SEK och EUR (vilka stod för 45,9 respektive 40,3 procent av samtliga utgående betalningsflöden under 2020). Det finns följaktligen en risk att ofördelaktiga valutakursförändringar kan påverka RugVista Groups kostnader eller intäkter negativt och därmed inverka negativt på Bolagets marginaler och resultat. Bolaget bedriver ingen aktiv valutasäkring av beräknade flöden i utländsk valuta, vilket kan accentuera risken för negativ resultatpåverkan vid betydande valutakursfluktuationer.

RugVista Group är föremål för risker relaterade till nedskrivning av goodwill

Goodwill är den enskilt största posten i RugVista Groups balansräkning och uppgick per den 31 december 2020 till 299 949 397 SEK, motsvarande 50,6 procent av Bolagets totala tillgångar. Goodwill representerar skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder samt eventualförpliktelser. De faktorer hos RugVista Group som utgör redovisad goodwill är främst olika former av synergier, personal, know-how, kundkontakter av strategisk betydelse samt marknadsledande positioner⁸⁾ på utvalda marknader.

Redovisade värden för goodwill är hänförliga till dotterbolaget RugVista AB. Goodwill skrivs inte av utan nedskrivningsprövas varje år, eller vid indikation på att behov av nedskrivning skulle föreligga, på den lägsta nivån där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter). RugVista Groups nedskrivningsprövningar av goodwill görs genom att Bolaget beräknar återvinningsbara belopp, vilka är baserade på beräkningar av nyttjandevärden. Dessa beräkningar utgår från uppskattade framtida kassaflöden före skatt baserade på finansiell budget samt en prognos för framtida utveckling för de närmast efterföljande fyra åren. Tillväxttakten har bedömts utifrån RugVista Groups historiska tillväxttakt och förväntad tillväxt på onlinemarknaden för RugVista Groups produkter framöver. Det finns en risk att RugVista Groups antaganden i dessa hänseenden visar sig vara felaktiga eller att den diskonteringsränta som används inte korrekt återspeglar de specifika riskerna för den kassagenererande enheten, vilket skulle kunna resultera i avvikelser vid värderingen av goodwill. Betydande sådana avvikelser och större nedskrivningar av goodwill kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets finansiella ställning.

RugVista Group är föremål för ränterisker

Under 2020 uppgick RugVista Groups räntekostnader till 3 557 433 SEK. RugVista Group är exponerad för ränterisk genom upplåning som sker till rörlig ränta. Ökade marknadsräntor som i betydande omfattning påverkar RugVista Groups räntekostnader kan ha en väsentlig negativ inverkan på RugVista Groups resultat efter finansiella poster och RugVista Groups finansiella ställning. RugVista Group har inga säkringar av nuvarande räntenivå, vilket kan accentuera ränterisken i händelse av betydande fluktuationer i marknadsräntan.

RISKER RELATERADE TILL AKTIERNA I RUGVISTA GROUP

Aktiekursen kan vara volatil och kursutvecklingen är beroende av en rad faktorer

Eftersom en investering i aktier kan sjunka i värde finns det en risk att en investerare inte får tillbaka investerat kapital. Aktiekursens utveckling är beroende av en rad faktorer, varav en del är bolagsspecifika medan andra är knutna till aktiemarknaden som helhet. Priset i Erbjudandet ("Erbjudandepriiset") avgörs av uppbyggnaden av orderboken och bygger följaktligen på efterfrågan och de övergripande marknadsvillkoren. Erbjudandepriiset kommer att fastställas av Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators. Detta pris kommer inte nödvändigtvis att spegla det pris som investerare på marknaden är villiga att köpa och sälja aktierna för efter Erbjudandet och exempelvis kan priset under efterföljande handel efter notering komma att avvika från Erbjudandepriiset.

Vidare kan aktiekursen till exempel påverkas av utbud och efterfrågan, variationer i faktiska eller förväntade resultat, oförmåga att nå analytikernas resultatförväntningar, misslyckande med att uppnå finansiella och operativa mål, förändringar i allmänna ekonomiska förhållanden, förändringar av regulatoriska förhållanden och andra faktorer såsom avyttringar av större aktieinnehav. Bolagets aktier har aldrig tidigare handlats på en aktiemarknad. Det är därför svårt att förutsäga handelsvolymerna i, eller intresset för, aktierna. Det finns följaktligen en risk att det inte vid var tidpunkt kommer att föreligga en aktiv och likvid marknad för handel i RugVista Groups aktier, vilket kan påverka investerarens möjligheter få tillbaka investerat kapital. Detta utgör en betydande risk för enskilda investerare.

RugVista Groups förmåga att i framtiden lämna eventuell utdelning är beroende av flera faktorer

Utdelning får endast ske om det finns utdelningsbara medel hos RugVista Group och med sådant belopp att det framstår som försvarligt med hänsyn till de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av eget kapital och RugVista Groups konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt för ett visst räkenskapsår. Vidare påverkas RugVista Groups möjligheter att lämna utdelning i framtiden av RugVista Groups framtida resultat, finansiella ställning, kassaflöden, rörelsekapitalbehov och andra faktorer. RugVista Groups målsättning är att dela ut upp till 50 procent av årets resultat till aktieägarna. Det finns dock en risk att medel inte finns tillgängliga för utdelning under något enskilt räkenskapsår, vilket skulle minska avkastningen på en investerares investerade kapital.

8) Se fotnot 1 på sida 23 angående grunden för uttalanden om RugVista Groups marknadsposition m.m.

De befintliga aktieägarnas försäljning av aktierna kan leda till att aktiekursen sjunker

Marknadspriset på Bolagets aktie kan sjunka om det sker omfattande försäljningar av Bolagets aktier, i synnerhet försäljningar från Bolagets styrelseledamöter, ledning och större aktieägare eller om det annars säljs en stor mängd aktier. Säljande Aktieägare, aktieägande styrelseledamöter och ledande befattningshavare i RugVista Group, kommer, genom så kallade lock up-åtaganden, att åta sig att inte sälja sina innehav under en viss period från och med den första handelsdagen på Nasdaq First North Premier. Joint Global Coordinators kan dock besluta att medge undantag från försäljningsbegränsningen för aktier under lock up-perioden. När lock up-perioden har löpt ut står det de berörda aktieägarna fritt att sälja sina aktier i Bolaget. Framtida avyttringar av större aktieposter i Bolaget på aktiemarknaden av de aktieägare som omfattas av lock up-åtaganden eller Bolagets övriga nuvarande aktieägare, eller uppfattningen att sådana försäljningar kan förekomma, kan leda till att aktiekursen sjunker, vilket utgör en betydande risk för enskilda investerare.

Inga säkerheter har ställts för Cornerstone-investerares åtaganden

Cornerstone-investerarna har åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet om totalt 820 miljoner SEK. Åtagandet avser under antagande av att Erbjudandepriiset motsvarar mittpunkten i Prisintervallet 6 978 716 aktier, motsvarande 50,1 procent av det sammanlagda antalet aktier som Erbjudandet omfattar (under förutsättningen att Erbjudandet fulltecknas, Erbjudandet utökas till fullo och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet) och 33,6 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandet. Cornerstone-investerarnas åtaganden säkerställs dock inte av bankgarantier, spärrade bankmedel, ställda panter eller liknande, varför det finns en risk att Cornerstone-investerarna inte fullföljer sina åtaganden. Cornerstone-investerarnas åtaganden är också föremål för sedvanliga villkor. Om något av dessa villkor inte uppfylls finns det en risk att Cornerstone-investerarna avstår från att fullfölja sina åtaganden, vilket kan få negativa konsekvenser för genomförandet av Erbjudandet.

INBJUDAN TILL FÖRVÄRV AV AKTIER I RUGVISTA GROUP AB (PUBL)

I syfte att underlätta Koncernens fortsatta tillväxt och utveckling har Bolagets styrelse och Litorina IV L.P. ("Huvudägaren") beslutat att genomföra en ägarspridning av Bolagets aktier. Nasdaq Stockholm beslutade den 19 februari 2021 att RugVista Group uppfyller gällande noteringskrav för Nasdaq First North Premier. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier under förutsättning att vissa villkor, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för Bolagets aktier är uppfyllt senast på noteringsdagen. Första dagen för handel på Nasdaq First North Premier beräknas vara den 18 mars 2021.

I enlighet med de villkor som anges i detta prospekt erbjuder investerare härmed att förvärva 10 383 535 befintliga aktier i RugVista Group, där samtliga aktier erbjuds av de Säljande Aktieägarna. Säljande Aktieägare har även förbehållit sig rätten att utöka Erbjudandet och sälja ytterligare högst 1 983 217 befintliga aktier.

Erbjudandepriiset kommer att fastställas genom ett anbudsförfarande (s.k. bookbuilding) och förväntas fastställas inom intervallet 110–125 SEK per aktie ("Prisintervallet"). Prisintervallet har fastställts av Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators baserat på ett antal faktorer, inklusive diskussioner med särskilda institutionella investerare, en jämförelse med marknadspriset på andra jämförbara noterade bolag, en analys av tidigare transaktioner för bolag inom samma bransch, rådande marknadspriser samt uppskattningar om Koncernens affärsmöjligheter och vinstutsikter. Erbjudandepriiset till allmänheten kommer inte att överstiga 125 SEK per aktie. Erbjudandepriiset kommer att fastställas av Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators och förväntas offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 18 mars 2021.

Bolaget emitterar inte några nya aktier i samband med upptagande till handel på Nasdaq First North Premier och Erbjudandet, och Bolaget kommer inte att erhålla någon likvid från försäljning av befintliga aktier från Säljande Aktieägare i Erbjudandet. Bolaget kommer således inte att tillföras någon likvid i samband med upptagandet till handel på Nasdaq First North Premier och Erbjudandet.

Säljande Aktieägare erbjuder 13 924 280 befintliga aktier motsvarande cirka 67,0 procent av det totala antalet utestående aktier och röster i Bolaget under förutsättning av Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet och Erbjudandet utökas till fullo.

I syfte att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet kommer Säljande Aktieägare att lämna en övertilldelningsoption till Carnegie att sammanlagt erbjuda ytterligare högst 1 557 528 aktier, motsvarande högst 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet ("Övertilldelningsoptionen") som kan användas i sin helhet eller delvis under 30 dagar från den första handelsdagen på Nasdaq First North Premier. Om Erbjudandet fulltecknas, Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet och Erbjudandet utökas till fullo kommer Erbjudandet att omfatta 13 924 280 aktier i RugVista Group. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet.

Cornerstone-investerarna har, på samma villkor som övriga investerare, åtagit sig att förvärva sammanlagt 6 978 716 aktier i Erbjudandet under antagande av att Erbjudandepriiset motsvarar mittpunkten i Prisintervallet, vilket motsvarar 50,1 procent av aktierna i Erbjudandet och 33,6 procent av aktierna i Bolaget (under förutsättning att Erbjudandet fulltecknas, att Erbjudandet utökas till fullo och att Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet). Cornerstone-investerarna kommer att prioriteras i tilldelningen av aktier i Erbjudandet och erhålla full allokering enligt respektive åtagande. Åtagandena berättigar inte till någon ersättning eller annan kompensation.

Om Erbjudandet fulltecknas, och under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet och Erbjudandet utökas till fullo, kommer Erbjudandet att omfatta högst 13 924 280 aktier, motsvarande cirka 67,0 procent av aktierna och rösterna i Bolaget efter Erbjudandets genomförande. Baserat på Prisintervallet och under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet och Erbjudandet utökas till fullo, uppgår Erbjudandets totala värde till cirka 1,5–1,7 miljarder SEK.

I övrigt hänvisas till den fullständiga redogörelsen i prospektet, som har upprättats av Bolagets styrelse med anledning av ansökan om notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier samt det i samband därmed lämnade Erbjudandet.

Malmö den 9 mars 2021

RugVista Group AB (publ)
Styrelsen

BAKGRUND OCH MOTIV

RugVista Group är en av de ledande¹⁾ europeiska "direct-to-consumer"-onlineplattformarna för mattförsäljning via webbbutiker tillgängliga på 20 olika språk genom varumärkena RugVista och CarpetVista. Bolaget grundades 2005 och erbjuder ett brett och relevant utbud av kvalitativa design- och traditionella mattor. RugVista Group erbjuder kunder inom EU fri frakt och kostnadsfri retur. Verksamheten är indelad i tre segment: Privatpersoner, Företagskunder samt Marknadsplatser & Övrigt. Privatpersoner representerar konsumentmarknaden och är RugVista Groups huvudsakliga segment. Under 2020 uppgick RugVista Groups nettoomsättning till 561,9 miljoner SEK och det justerade rörelseresultatet till 109,2 miljoner SEK, motsvarande en justerad rörelseresultatsmarginal om 19,4 procent. Under perioden 2018–2020 uppgick den genomsnittliga årliga tillväxttakten i Bolagets nettoomsättning till 23,5 procent.

Styrelsen och ledningen för RugVista Group, tillsammans med Huvudägaren, anser att det nu är en lämplig tidpunkt för att bredda aktieägarbasen och ansöka om en notering på Nasdaq First North Premier. RugVista Groups styrelse och ledning anser att en notering kommer att gynna Bolaget genom att bredda dess aktieägarbas och ge tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket bedöms främja Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling. Styrelsen och ledningen bedömer vidare att en notering av aktierna på Nasdaq First North Premier kommer att öka medvetenheten om RugVista Group och stärka Bolagets varumärke bland nuvarande och potentiella kunder, leverantörer och framtida medarbetare. Det är också Bolagets uppfattning att möjligheten till aktieäggande i RugVista Group kan leda till ökat engagemang hos såväl kunder som medarbetare. Styrelsen och ledningen anser vidare, tillsammans med Huvudägaren, att Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier är ett logiskt och viktigt nästa steg i Bolagets utveckling.

Därutöver gör Erbjudandet det möjligt för Säljande Aktieägare att sälja en del av sina nuvarande aktieinnehav och skapa en likvid marknad för aktierna. Huvudägaren kommer att fortsätta vara aktieägare i Bolaget efter Erbjudandet och kommer därmed fortsätta bidra till Bolagets framtida utveckling. Huvudägaren kommer, efter avdrag för transaktionskostnader, att erhålla intäkter från försäljningen av de befintliga aktierna. Förutom Huvudägaren kommer även övriga Säljande Aktieägare att sälja aktier och erhålla intäkter från Erbjudandet.

Bolaget emitterar inte några nya aktier i samband med noteringen på Nasdaq First North Premier och Erbjudandet, och Bolaget kommer inte att erhålla någon likvid från försäljning av befintliga aktier från Säljande Aktieägare i Erbjudandet. Bolaget kommer således inte att tillföras någon likvid i samband med noteringen på Nasdaq First North Premier och Erbjudandet.

Styrelsen för RugVista Group är ansvarig för innehållet i detta prospekt. Enligt styrelsens kännedom överensstämmer den information som ges i prospektet med sakförhållandena och ingen uppgift som sannolikt skulle kunna påverka dess innebörd har utelämnats.

Malmö, den 9 mars 2021

RugVista Group AB (publ)

Styrelsen

Styrelsen för RugVista Group AB (publ) är ensamt ansvarig för innehållet i prospektet. De Säljande Aktieägarna bekräftar dock bundenhet av villkoren för Erbjudandet i enlighet med vad som framgår av avsnittet "Villkor och anvisningar".

Säljande Aktieägare

1) Med "en av de ledande europeiska 'direct-to-consumer'-onlineplattformarna inom mattförsäljning" respektive "en av de ledande aktörerna på den europeiska onlinemarknaden för mattor" och liknande uttalanden i detta prospekt avses att RugVista Group anser att Bolaget utmärker sig genom en rad olika egenskaper, bland annat genom sin välutvecklade teknologiplattform, antalet produktartiklar som erbjuds i kombination med snabb hemleverans och Bolagets relationer med leverantörer i Indien och Turkiet samt grossister inom EU. Webbbutikerna RugVista och CarpetVista är enligt Bolaget bland de ledande i Europa tack vare hög kundnöjdhet, vilket framgår av ett NPS-tal på 67, ett Trustpilot-omdöme på 4,81 och ett växande antal nya kunder (ökning från 107 tusen nya kunder under 2019 till 149 tusen nya kunder under 2020).



VILLKOR OCH ANVISNINGAR

ERBJUDANDET

Erbjudandet omfattar 10 383 535 befintliga aktier i RugVista Group. Erbjudandet är uppdelat i två delar:

- ▶ Erbjudandet till allmänheten i Sverige¹⁾; och
- ▶ Erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och i utlandet.²⁾

Säljande Aktieägare har även förbehållit sig rätten att utöka Erbjudandet och sälja ytterligare högst 1 983 217 befintliga aktier.

ISIN-koden för RugVista Groups aktie är SE0015659834.

ÖVERTILDELNINGSOPTION

I syfte att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet kommer Säljande Aktieägare att lämna en Övertilldelningsoption till Carnegie att sammanlagt erbjuda ytterligare högst 1 557 528 aktier, motsvarande högst 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet som kan användas i sin helhet eller delvis under 30 dagar från den första handelsdagen på Nasdaq First North Premier. Om Erbjudandet fulltecknas, Erbjudandet utökas till fullo och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet kommer Erbjudandet att omfatta 13 924 280 aktier i RugVista Group. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet.

FÖRDELNING AV AKTIER

Fördelning av aktier mellan de två delarna i Erbjudandet kommer att ske med hänsyn tagen till efterfrågan. Fördelningen kommer att beslutas av Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators.

ANBUDEFÖRFARANDE

För att uppnå en marknadsmässig prissättning av aktierna i Erbjudandet kommer institutionella investerare ges möjlighet att delta i en form av anbudsförfarande (så kallad book-building) genom att lämna in intresseanmälningar. Anbudsförfarandet inleds den 10 mars 2021 och pågår till och med den 17 mars 2021. Priset per aktie i Erbjudandet kommer att fastställas baserat på en orderbok som sammanställs i anbudsförfarandet. Anbudsförfarandet för institutionella investerare kan komma att avbrytas tidigare eller förlängas.

Meddelande om sådant eventuellt avbrytande eller eventuell förlängning lämnas genom pressmeddelande före anbudsperiodens utgång.

ERBJUDANDEPRIS

Erbjudandepriiset kommer att fastställas genom det ovan beskrivna anbudsförfarandet. Prisintervallet har fastställts av Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators, baserat på ett antal faktorer, inklusive diskussioner med särskilda institutionella investerare, en jämförelse med marknadspriset på andra jämförbara noterade bolag, en analys av tidigare transaktioner för bolag inom samma bransch, rådande marknadsläge samt uppskattningar om Bolagets affärsmöjligheter och vinstutsikter. Erbjudandepriiset till allmänheten kommer inte att överstiga 125 SEK per aktie. Courtage utgår inte. Erbjudandepriiset kommer att fastställas av Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators och förväntas offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 18 mars 2021.

ANMÄLAN

Erbjudandet till allmänheten i Sverige

Anmälan från allmänheten i Sverige om förvärv av aktier ska ske under perioden 10 mars 2021–17 mars 2021 och avse lägst 100 aktier och högst 8 000 aktier³⁾, i jämna poster om 50 aktier. Endast en anmälan per investerare får göras. Om flera anmälningar görs förbehåller sig Joint Global Coordinators rätten att endast beakta den först mottagna. Anmälan är bindande.

Från och med den 3 januari 2018 behöver alla juridiska personer en global identifieringskod, en så kallad Legal Entity Identifier (LEI), för att kunna genomföra en värdepapperstransaktion. För att ha rätt att delta i Erbjudandet och tilldelas aktier måste du som juridisk person inneha och uppge din LEI-kod. Tänk på att ansöka om registrering av en LEI-kod i god tid då koden måste anges vid anmälan. Mer information om kraven gällande LEI-kod finns bland annat på Finansinspektionens hemsida (www.fi.se).

Nationellt ID eller National Client Identifier (NID-nummer) är en global identifieringskod för privatpersoner. Enligt MiFID II har alla fysiska personer från och med den 3 januari 2018 ett

1) Till allmänheten räknas privatpersoner och juridiska personer i Sverige som anmäler sig för förvärv av högst 8 000 aktier.

2) Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 8 000 aktier.

3) Den som anmäler sig för förvärv av fler än 8 000 aktier måste kontakta Joint Global Coordinators i enlighet med vad som anges i "Erbjudandet till institutionella investerare" nedan.

NID-nummer och detta nummer behöver anges för att kunna göra en värdepapperstransaktion. Om sådant nummer inte anges kan Joint Global Coordinators vara förhindrade att utföra transaktionen åt den fysiska personen i fråga. Om du enbart har svenskt medborgarskap består ditt NID-nummer av beteckningen "SE" följt av ditt personnummer. Har du flera medborgarskap, eller något annat än svenskt medborgarskap, kan ditt NID-nummer vara någon annan typ av nummer. För mer information om hur NID-nummer erhålls, kontakta ditt bankkontor.

Huvudägaren, i samråd med Joint Global Coordinators, förbehåller sig rätten att förlänga anmälningens period. Sådant förlängning kommer att offentliggöras genom pressmeddelande före utgången av anmälningens period.

Anmälan från allmänheten i Sverige kan göras till Carnegie eller Nordnet.

Prospektet finns tillgängligt på Bolagets hemsida (rugvistagroup.com), på Carnegies hemsida (www.carnegie.se) och på ABG Sundal Colliers hemsida (www.abgsc.com).

Anmälan via Carnegie

Den som anmäler sig för förvärv av aktier via Carnegie måste ha en värdepappersdepå alternativt ett investeringsspar-konto hos Carnegie.

För kunder med ett investeringssparkonto hos Carnegie kommer Carnegie, om anmälan resulterar i tilldelning, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet och vidare försälja aktierna till kunden till det pris som gäller enligt Erbjudandet. Anmälan kan göras via kontakt med kundens rådgivare hos Carnegie. Om kunden saknar rådgivare ska denne kontakta Privattjänsten hos Carnegie.

Anmälan via Nordnet

Depåkunder hos Nordnet kan anmäla sig för förvärv av aktier via Nordnets internetjänst. Anmälan hos Nordnet kan göras från och med den 10 mars 2021 till och med kl. 15.00 den 17 mars 2021. För att inte förlora rätten till eventuell tilldelning ska depåkunder hos Nordnet ha tillräckliga likvida medel tillgängligt på depå från och med den 17 mars 2021 kl. 15.00 till likviddagen som beräknas vara den 22 mars 2021. Endast en anmälan per investerare får göras. Om fler anmälningar görs förbehåller sig Nordnet rätten att endast beakta den först mottagna. Mer information om anmälning-förfarandet via Nordnet finns tillgänglig på Nordnets webbplats (www.nordnet.se).

Erbjudandet till institutionella investerare

Anmälningens period för institutionella investerare i Sverige och i utlandet äger rum under perioden 10 mars 2021–17 mars 2021. Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators förbehåller sig rätten att förkorta eller förlänga anmälningens period i Erbjudandet till institutionella investerare. Sådant eventuell förkortning eller förlängning kommer

att offentliggöras av Bolaget genom ett pressmeddelande. Intresseanmälningar från institutionella investerare i Sverige och i utlandet ska ske till Joint Global Coordinators enligt särskilda instruktioner.

Anställda i Koncernen

Anställda i Koncernen i Sverige som önskar förvärva aktier i Erbjudandet ska följa särskilda instruktioner från Bolaget.

TILLDELNING

Beslut om tilldelning av aktier fattas av Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators, varvid målet är att uppnå en god institutionell aktieägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten för att underlätta en regelbunden och likvid handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier. Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningens period anmälan inges.

I händelse av överteckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval.

Anmälningar från vissa kunder hos Joint Global Coordinators och Nordnet kan komma att särskilt beaktas. Dessutom kan anställda, styrelseledamöter och vissa närstående parter i Bolaget samt kunder till Joint Global Coordinators beaktas separat vid tilldelning. Förtur till tilldelning för anställda i Bolaget kommer att avse aktier med ett värde på upp till 30 000 SEK per anställd. Tilldelning kan även komma att ske till anställda i Joint Global Coordinators och Nordnet, dock utan att dessa prioriteras. Tilldelningen sker i sådant fall i enlighet med Föreningen Svensk Värdepappersmarknads regler och Finansinspektionens föreskrifter. Vidare är Cornerstone-investerare samt de andra privatpersoner och bolag som gjort teckningsåtaganden garanterade full tilldelning i överensstämmande med deras respektive åtaganden.

BESKED OM TILLDELNING OCH BETALNING

Erbjudandet till allmänheten

Tilldelning beräknas ske omkring den 18 mars 2021. Så snart som möjligt därefter kommer avräkningsnota att sändas ut till de som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier får inget meddelande.

Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant senast den 22 mars 2021 enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota.

Anmälningar inkomna till Carnegie

De som anmält sig via Carnegie kan erhålla besked om tilldelning av sin rådgivare alternativt kundansvarige från och med kl. 09.00 den 18 mars 2021. Likvida medel för betalning skall finnas disponibelt på angiven värdepappersdepå eller investeringssparkonto den 18 mars 2021.

Anmälningar inkomna till Nordnet

De som anmält sig via Nordnets internettjänst erhåller besked om tilldelning genom att tilldelat antal aktier bokas mot debitering av likvid på angivet konto, vilket beräknas ske omkring kl. 09.00 den 18 mars 2021.

För den som är depåkund hos Nordnet kommer likvid för tilldelade aktier att dras senast på likviddagen omkring den 22 mars 2021. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas disponibla från och med den 17 mars 2021 till och med den 22 mars 2021.

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare beräknas i särskild ordning erhålla besked om tilldelning omkring den 18 mars 2021 varefter avräkningsnotor utsänds. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant i enlighet med avräkningsnotan och mot leverans av aktier senast den 22 mars 2021. Om full betalning inte erläggs inom föreskriven tid kan tilldelade aktier komma att överlåtas till någon annan. Skulle försäljningspriset vid en sådan överlåtelse komma att understiga Erbjudandepriiset kan den som ursprungligen erhöill tilldelning av dessa aktier komma att få svara för mellanskillnaden. Vidare är Cornerstone-investerare samt de andra privatpersoner och bolag som gjort teckningsåtaganden garanterade full tilldelning i överensstämmande med deras respektive åtaganden.

REGISTRERING OCH REDOVISNING AV TILLDELADE OCH BETALDA AKTIER

Registrering av tilldelade och betalade aktier hos Euroclear Sweden beräknas, för såväl institutionella investerare som för allmänheten i Sverige, ske omkring den 22 mars 2021, varefter Euroclear Sweden sänder ut en avi som utvisar det antal aktier i Bolaget som har registrerats på mottagarens VP-konto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

UPPTAGANDE TILL HANDEL PÅ NASDAQ FIRST NORTH PREMIER

Bolagets styrelse avser att ansöka om notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier, som är en registrerad tillväxtmarknad för små och medelstora företag enligt definitionen i artikel 4.1.12 i direktiv 2014/65/EU (MiFID II). Nasdaq Stockholm beslutade den 19 februari 2021 att RugVista Group uppfyller gällande noteringskrav för Nasdaq First North Premier. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för Bolagets aktier uppfylls senast på noteringsdagen.

Beräknad första dag för handel är den 18 mars 2021. Detta innebär att handel kommer att påbörjas innan aktier överförs till förvärvarens VP-konto, servicekonto, värdepappers-

depå eller investeringssparkonto och i vissa fall innan avräkningsnota erhållits. Se vidare "Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier" nedan.

Detta innebär vidare att handel kommer att inledas innan villkoren för Erbjudandets fullföljande uppfyllts. Handel i Bolagets aktie som sker före Erbjudandets fullföljande är villkorad och kommer att återgå om inte Erbjudandet fullföljs.

Kortnamnet (tickern) på Nasdaq First North Premier för Bolagets aktie kommer att vara RUG.

VIKTIG INFORMATION RÖRANDE MÖJLIGHETEN ATT SÄLJA TILLDELADE AKTIER

Efter det att betalning för tilldelade aktier hanterats av Carnegie och Nordnet kommer betalda aktier att överföras till av förvärvaren anvisat konto. Den tid som erfordras för överföring av betalning samt överföring av betalda aktier till sådan förvärvare medför att denne inte kommer att ha sådana aktier tillgängliga på anvisad värdepappersdepå eller anvisat konto förrän omkring tidigast den 22 mars 2021. Handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier beräknas påbörjas den 18 mars 2021. Att aktier inte finns tillgängliga på förvärvarens konto förrän omkring tidigast den 22 mars 2021 kan innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier på Nasdaq First North Premier från och med första handelsdagen, utan först när aktierna finns tillgängliga på kontot. Investerare kan från och med den 18 mars 2021 erhålla besked om tilldelning. Se även "Besked om tilldelning och betalning" ovan.

STABILISERING

Se "Legala frågor och kompletterande information–Stabilisering".

OFFENTLIGGÖRANDE AV UTFALLET I ERBJUDANDET

Det slutliga utfallet av Erbjudandet förväntas offentliggöras genom ett pressmeddelande som även kommer att vara tillgängligt på Bolagets hemsida (rugvistagroup.com) omkring den 18 mars 2021.

RÄTT TILL UTDELNING

De erbjudna aktierna medför rätt till vinstutdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter Erbjudandets genomförande. Betalning kommer att administreras av Euroclear Sweden, eller, för förvaltarregistrerade innehav, i enlighet med förfarandena hos den enskilda förvaltaren. Rätt till utdelning tillfaller den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen är registrerad som ägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken. För mer information om utdelningar, se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden–Rätt till utdelning och överskott vid likvidation" samt för RugVista Groups utdelningspolicy "Verksamhetsbeskrivning–Finansiella mål och utdelningspolicy".

VILLKOR FÖR ERBJUDANDETS FULLFÖLJANDE

Erbjudandet är villkorat av att Bolaget, Säljande Aktieägare och Joint Global Coordinators ingår ett placeringsavtal ("**Placeringsavtalet**"), vilket förväntas ske omkring den 17 mars 2021. Erbjudandet är villkorat av att intresset för Erbjudandet enligt Joint Global Coordinators är tillräckligt stort för handel i aktien, att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls samt att Placeringsavtalet inte sägs upp. Placeringsavtalet föreskriver att Joint Global Coordinators åtaganden att förmedla köpare till de aktier som omfattas av Erbjudandet är villkorade bland annat av att de garantier som lämnas av Bolaget är korrekta och att inga händelser inträffar som har så väsentlig negativ inverkan på Bolaget att det är olämpligt att genomföra Erbjudandet. Joint Global Coordinators kan säga upp Placeringsavtalet fram till och med likviddagen den 22 mars 2021, till exempel om några väsentliga negativa händelser inträffar eller om några av de övriga villkor som följer av Placeringsavtalet inte uppfylls. Om villkoren inte skulle uppfyllas och om Joint Global Coordinators säger upp Placeringsavtalet kan Erbjudandet följaktligen avbrytas fram till och med likviddagen den 22 mars 2021. I sådana fall kommer vare sig leverans av eller betalning av aktier genomföras under Erbjudandet. För mer information om villkor för Erbjudandets fullföljande och Placeringsavtalet, se avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information-Placeringsavtal*".

ÖVRIG INFORMATION

Att Carnegie och ABG Sundal Collier är Joint Global Coordinators i samband med Erbjudandet innebär inte i sig att Joint Global Coordinators betraktar den som anmält sig i Erbjudandet ("**Förvärvaren**") som kund hos banken för placeringen. Förvärvaren betraktas för investeringen som kund endast om banken har lämnat råd till Förvärvaren om investeringen eller annars har kontaktat Förvärvaren om investeringen. Följden av att respektive bank inte betraktar Förvärvaren som kund för investering är att reglerna om skydd för investerare i lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden inte kommer att tillämpas på investeringen. Detta innebär bland annat att varken så kallad kundkategorisering eller så kallad passandebedömning kommer att ske beträffande investeringen. Förvärvaren ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga erfarenheter och kunskaper för att förstå de risker som är förenade med investeringen.

INFORMATION OM BEHANDLING AV PERSONUPPGIFTER

Carnegie

Personuppgifter som lämnas till Carnegie, t.ex. kontaktuppgifter och personnummer eller uppgifter som i övrigt registreras i samband med förberedelse eller administration av erbjudandet, behandlas av Carnegie, som är personuppgiftsansvarig, för administration och utförande av uppdraget. Behandling av personuppgifter sker också för att Carnegie ska kunna fullgöra sina förpliktelser enligt lag.

Personuppgifter kan för angivna ändamål – med beaktande av reglerna om banksekretess – ibland komma att lämnas ut till andra bolag inom Carnegie-koncernen eller till företag som Carnegie samarbetar med, inom och utanför EU/EES i enlighet med EU:s godkända och lämpliga skyddsåtgärder. I vissa fall är Carnegie också enligt lag skyldigt att lämna ut uppgifter, t.ex. till Finansinspektionen och Skatteverket.

Lagen (2004:297) om bank- och finansieringsrörelse innehåller, liksom lagen om värdepappersmarknaden, en sekretessbestämmelse enligt vilken alla anställda hos Carnegie är bundna av tystnadsplikt avseende Carnegies kunder och andra uppdragsgivare. Tystnadsplikten gäller även mellan och inom de olika bolagen i Carnegie-koncernen.

Information om vilka personuppgifter som behandlas av Carnegie, radering av personuppgifter, begränsning av behandling av personuppgifter, dataportabilitet, eller rättelse av en personuppgift kan begäras hos Carnegies dataskyddsombud. Det går även bra att kontakta dataskyddsombudet om förvärvaren vill ha ytterligare information om Carnegies behandling av personuppgifter. I de fall förvärvaren vill lämna ett klagomål avseende behandling av personuppgifter har denne rätt att vända sig till Integritetsskyddsmyndigheten i egenskap av tillsynsmyndighet.

Personuppgifter raderas om de inte längre är nödvändiga för de ändamål för vilka de samlats in eller på annat sätt behandlats, förutsatt att Carnegie inte är rättsligt förpliktad att bevara personuppgifterna. Normal lagringstid för personuppgifter är 10 år. E-postadress till Carnegies dataskyddsombud: dpo@carnegie.se.

Nordnet

I samband med förvärv av aktier i Erbjudandet via Nordnets internetjänst kan personuppgifter komma att lämnas in till Nordnet. Personuppgifterna som lämnas in till Nordnet kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundengagemang. Även personuppgifter som inhämtas från annan än den kund som behandlingen avser kan komma att behandlas. Det kan också förekomma att personuppgifter behandlas i datasystem hos företag eller organisationer med vilka Nordnet samarbetar. Efter att kundförhållandet upphör raderar Nordnet alla relevanta personuppgifter enligt gällande lag. Information om behandling av personuppgifter lämnas av Nordnet, som också tar emot begäran om rättelse av personuppgifter. För mer information angående hur Nordnet behandlar personuppgifter var god kontakta Nordnets kundservice per telefon: 010-506 330 00 eller e-post: info@nordnet.se.

INFORMATION TILL DISTRIBUTÖRER

Med anledning av produktstyrningskrav i (a) EU-direktivet 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument, ("MiFID II"), (b) artiklarna 9 och 10 i Kommissionens delegerade direktiv (EU) 2017/593 om komplettering av MiFID II, och (c) kapitel 5 i Finansinspektionens föreskrifter om värdepappersrörelse, FFFS 2017:2, (sammantaget "**MiFID II-ramverket**"), och utan ersättningsansvar för skador som kan åvila en "**producent**" (i enlighet med MiFID II-ramverket) i övrigt kan ha därtill, har aktier i RugVista Group varit föremål för en produktgodkännandeprocess, där målmarknaden för aktier i RugVista Group är (i) icke-professionella kunder och (ii) investerare som uppfyller kraven för professionella kunder och godtagbara motparter, var och en enligt MiFID II ("**målmarknaden**"). Oaktat målmarknadsbedömningen ska distributörerna notera att: värdet på aktierna i RugVista Group kan minska och det är inte säkert att investerare får tillbaka hela eller delar av det investerade beloppet; aktier i RugVista Group erbjuder ingen garanterad intäkt och inget kapitalskydd; och en investering i aktier i RugVista Group är endast lämpad för investerare som inte behöver en garanterad intäkt eller ett kapitalskydd, som (antingen enbart eller ihop med en lämplig finansiell eller annan rådgivare) är kapabel att utvärdera fördelar och risker med en sådan investering och som har tillräckliga medel för att kunna bära sådana förluster som kan uppstå därav. Målmarknadsbedömningen påverkar inte kraven i några avtalsmässiga, legala eller regulatoriska försäljningsrestriktioner i förhållande till Erbjudandet.

Målmarknadsbedömningen är inte att anse som (a) en lämplighets- eller passandebedömning i enlighet med MiFID II; eller (b) en rekommendation till någon investerare eller grupp av investerare att investera i, införskaffa, eller vidta någon annan åtgärd rörande aktier i RugVista Group.

Varje distributör är ansvarig för sin egen målmarknadsbedömning rörande aktier i RugVista Group och för att bestämma lämpliga distributionskanaler.



MARKNADSÖVERSIKT

Detta prospekt innehåller statistik, data och annan information avseende marknader, marknadsstorlekar, marknadsandelar, marknadspositioner och annan branschinformation som hänför sig till Bolagets marknader och verksamhet. Om inget annat anges är sådan information baserad på Bolagets analys av flera källor, inklusive E-barenmetern och en marknadsstudie ("**Marknadsstudien**") som Bolaget beställt från Technavio¹⁾ (genomförd i december 2020) samt annan inhämtad information. Sådan information har återgetts korrekt och, såvitt Bolaget känner till och kan utröna av information som offentliggjorts av sådana källor, har inga sakförhållanden utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande. Marknadsstudien är baserad på intervjuer med primärkällor i form av branschexperter och -aktörer, marknadsanalyser baserade på sekundärkällor samt branschpublikationer.

Av branschpublikationer och -rapporter framgår i allmänhet att de innehåller information som har erhållits från källor som anses vara tillförlitliga, men att riktigheten och fullständigheten avseende sådan information inte kan garanteras. Bolaget har inte oberoende verifierat marknadsdata i detta prospekt som har hämtats eller härrör från sådana branschpublikationer eller -rapporter och kan därför inte lämna någon försäkran avseende deras riktighet. Marknadsdata och statistik är till sin natur prediktiv information som är förenad med osäkerhet och återspeglar inte nödvändigtvis faktiska marknadsförhållanden. Sådan statistik är baserad på marknadsanalyser som i sin tur är baserade på urval och subjektiva bedömningar av såväl undersökarna som respondenterna, inklusive bedömningar avseende vilka typer av produkter och transaktioner som bör ingå i den relevanta marknaden.

Detta prospekt innehåller även uppskattningar avseende marknadsdata och information härledd därifrån som inte kan inhämtas från publikationer av marknadsanalysföretag eller andra oberoende källor. Sådan information är framtagen av RugVista Group baserat på tredjepartskällor och Bolagets interna uppskattningar, inklusive Marknadsstudien. I många fall finns det ingen allmänt tillgänglig information avseende marknadsdata, till exempel från branschorganisationer, myndigheter eller andra organisationer och institutioner. RugVista Group anser att dess uppskattningar avseende marknadsdata och information härledd därifrån kan hjälpa investerare att bättre förstå den bransch som RugVista Group verkar inom samt Bolagets ställning inom branschen. Även om RugVista Group anser att Bolagets interna marknadsobservationer är tillförlitliga har RugVista Groups uppskattningar inte granskats eller verifierats av externa källor. Även om RugVista Group inte har kännedom om några felaktigheter vad avser den marknadsdata eller liknande information som ingår i detta prospekt inbegriper sådan information risker och osäkerhetsfaktorer samt kan förändras av ett antal faktorer, inklusive de som beskrivs i förevarande avsnitt och i avsnittet "Riskfaktorer". Se även "Viktig information – Framåtriktad information" på insidan av omslaget till prospektet.

INLEDNING

RugVista Group är en av de ledande²⁾ europeiska "direct-to-consumer"-onlineplattformarna för mattförsäljning via webbutiker tillgängliga på 20 olika språk genom varumärkena RugVista och CarpetVista. Bolaget grundades 2005 och erbjuder ett brett och relevant utbud av kvalitativa

design- och traditionella mattor. RugVista Group erbjuder kunder inom EU fri frakt och kostnadsfri retur. Verksamheten är indelad i tre segment: Privatpersoner, Förtagskunder samt Marknadsplatser & Övrigt. Privatpersoner representerar konsumentmarknaden och är RugVista Groups huvudsakliga segment. Under 2020 uppgick

1) Technavio genomför marknadsundersökningar med global täckning. Technavios marknadsundersökningar genomförs med en kombination av kvantitativ och kvalitativ verktyg där prognoser baseras på identifierade trender.

2) Se fotnot 1 på sida 23 angående grunden för uttalanden om RugVista Groups marknadsposition m.m.

RugVista Groups nettoomsättning till 561,9 miljoner SEK och det justerade rörelseresultatet till 109,2 miljoner SEK, motsvarande en justerad rörelseresultatsmarginal om 19,4 procent. Under perioden 2018–2020 uppgick den genomsnittliga årliga tillväxttakten i Bolagets nettoomsättning till 23,5 procent.

Den europeiska marknaden för heminredningsprodukter är stabil men är under förändring där onlinebaserad försäljning har tagit marknadsandelar från fysiska butiker. Enligt Bolaget är onlinepenetrationen inom heminredningsprodukter låg jämfört med andra detaljhandelskategorier, såsom hemelektronik, kläder och böcker, vilket även stöds av Marknadsstudien. Utvecklingen mot högre onlinepenetration i flertalet olika produktkategorier har framförallt drivits av ett förändrat konsumentbeteende, tekniska förbättringar samt bättre logistik, vilket har gynnat och förväntas fortsätta gynna företaget med starka onlinebaserade plattformar, vilket RugVista Group anser sig ha.

Marknaden för mattor är ett undersegment till marknaden för heminredningsprodukter. Enligt Bolagets bedömning drivs marknaden för mattor till stor del av samma trender och faktorer som marknaden för heminredningsprodukter, såsom en önskan att hemmets inredning ska reflektera ens personlighet. Mattor är dessutom en kategori inom heminredning som enligt Bolaget är väl lämpad för onlinehandel. Bolagets uppfattning är att mattor kännetecknas av långa produktlivscyklar samt relativt låg lagerrisk och låg returgrad.

Enligt Bolagets bedömning kan försäljning av kvalitativa design- och traditionella mattor (vilket är de mattkategorier som RugVista Group erbjuder) online ge ett högt täckningsbidrag³⁾ per order eftersom genomsnittligt ordervärde och bruttomarginaler är relativt höga om en "direct-to-consumer"-affärsmodell används.

Bolaget bedömer att marknaden för mattförsäljning i Europa, såväl online som i fysiska butiker, är fragmenterad, trots att det finns flera stora aktörer som säljer mattor som en del av sitt bredare heminredningssortiment.

DEN TOTALA HEMINREDNINGSMARKNADEN I EUROPA

Heminredningsmarknaden i Europa värderades till sammanlagt cirka 256 miljarder USD under 2019. Den europeiska onlinebaserade heminredningsmarknaden har ökat med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 6,4 procent sedan 2015 och uppgick till 26 miljarder USD under 2019. Heminredningsförsäljning online i Europa förväntas präglas av fortsatt hög tillväxt med en uppskattad genomsnittlig årlig tillväxttakt på 13,6 procent under perioden 2020–2024.⁴⁾

Bolagets bedömning är att heminredningsmarknaden drivs av en kombination av faktorer såsom konsumenters finansiella förmåga och förtroende för den finansiella utvecklingen på kort och lång sikt, BNP per capita, demografiska faktorer och att boende- och levnadsytor tenderar att bli allt mer personliga. Det växande intresset för heminredning och personliggöring av levnadsytor är en trend som enligt Bolaget pågått i över 10–15 år, där hemmet har blivit ett sätt att uttrycka personlighet och identitet. RugVista Groups uppfattning är att en stor del av europeiska konsumenters heminredning idag inte längre primärt köps för funktionell användning utan snarare av estetiska skäl.

Onlinemarknaden drivs enligt Bolaget huvudsakligen av samma faktorer som den övergripande heminredningsmarknaden, men framförallt av specifika faktorer kopplat till tillväxt inom onlineförsäljning, vilket även stöds av Marknadsstudien. Onlinemarknaden inom heminredning förväntas växa med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 13,6 procent under perioden 2020–2024, vilket kan jämföras med 3,7 procent för marknaden som helhet under motsvarande period.⁵⁾ Utvecklingen för onlinemarknaden är beroende av antalet personer som har tillgång till internet och konsumenternas fortsatta vilja att handla online samt i vilken takt de övergår från att handla i fysiska butiker till att handla online. Viktiga faktorer som påverkar kundernas vilja att handla online innefattar tillgänglighet, bekvämlighet och urval. Vidare har tillväxten för onlinemarknaden inom heminredningskategorin enligt Bolaget påverkats positivt av den ökade användningen av sociala medier, vilket har blivit en plattform för inspiration och uttryck för heminredningsdesign.

3) Täckningsbidrag visar med hur mycket en viss produkt bidrar till att betala kostnader som är gemensamma för alla produkter.

4) Marknadsstudien.

5) Marknadsstudien.

MARKNADEN FÖR MATTFÖRSÄLJNING I EUROPA

Mattmarknaden som helhet i Europa värderades sammanlagt till cirka 23 miljarder USD under 2019. Den europeiska onlinebaserade mattmarknaden har ökat med en genomsnittlig årlig tillväxttakt på 12,3 procent sedan 2015 och uppgick till 4 miljarder USD under 2019. Den europeiska onlinebaserade mattmarknaden förväntas växa med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 11,1 procent under perioden 2020–2024.⁶⁾

Bolaget bedömer att utvecklingen av mattmarknaden i Europa till viss del är beroende av samma drivkrafter som gäller för den totala heminredningsmarknaden i Europa. Vidare anser Bolaget att mattor är en attraktiv nisch inom heminredningsprodukter då kända varumärken, enligt Bolagets uppfattning, har begränsad närvaro i produktkategorin. RugVista Group bedömer således att det finns utrymme för onlineplattformar att etablera sina egna varumärken, vilket också skapar möjligheter för dessa att stärka sina marknadspositioner.

Att bedriva försäljning av mattor i fysiska butiker medför enligt Bolaget utmaningar i form av ett mer begränsat produktutbud till följd av utrymmesbegränsningar samt relativt låg operationell effektivitet jämfört med onlineplattformar. Detta kan främja webbutikers möjligheter att stärka sina positioner på mattmarknaden.

Den ökade andelen onlineförsäljning drivs främst av det pågående skiftet från fysiska butiker till onlineplattformar, vilket RugVista Group är ett exempel på. Skiftet drivs främst av en ökad tillgänglighet av internetuppkoppling, ett bättre

och mer välawägt urval online, en högre bekvämlighetsfaktor, demografiska faktorer, samt att en större del av befolkningen i Europa börjar bli van vid att shoppa online.

ONLINEFÖRSÄLJNING AV MATTOR

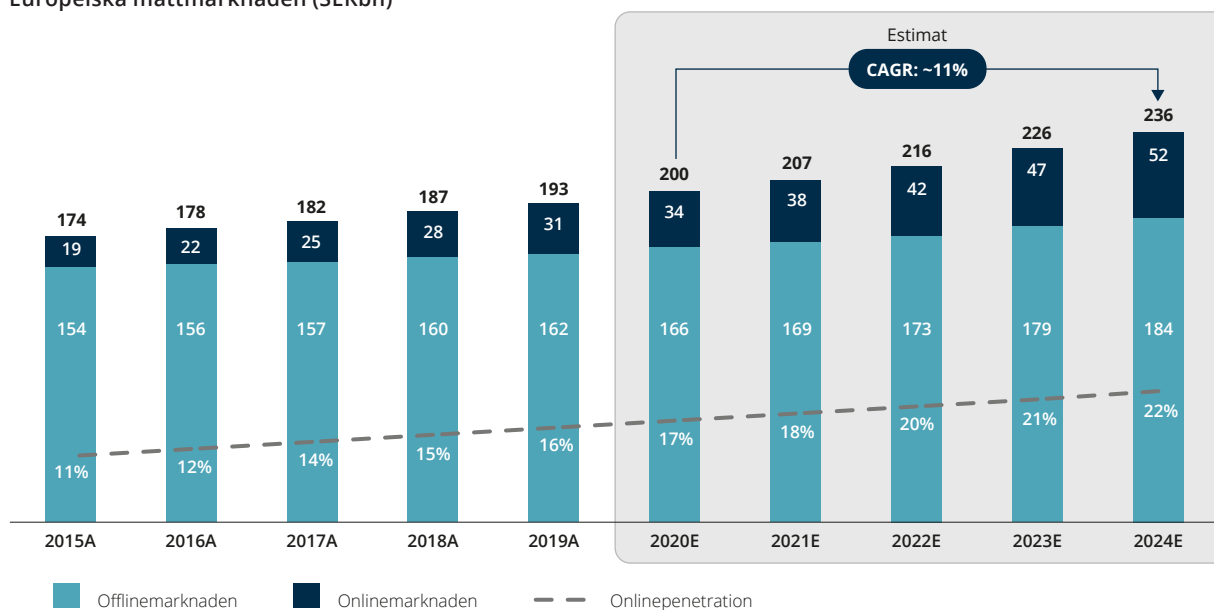
Bolaget bedömer att onlinebaserad mattförsäljning har fördelar jämfört med andra kategorier av onlinehandel. Mattor kännetecknas av långa produktlivscyklar, vilket gör att produkter kan lagerhållas under en längre period utan att värdet på produkten påverkas negativt. Vidare är mattor enligt Bolaget förknippade med en relativt låg moderisk jämfört med andra kategorier av onlinehandel såsom kläder, vilket gör att produkter som lagerhålls löper en lägre risk att behöva skrivas ned. Bolaget bedömer även att mattor har en relativt låg returgrad. Vidare är mattor, relativt andra produktområden såsom heminredning och elektronik, inte lika ömtåligt och klarar distributionsprocessen bättre.

Onlinebaserade mattåterförsäljare har även möjlighet att genom operationell effektivitet uppnå gynnsamma rörelse-resultatsmarginaler enligt Bolaget. Gynnsamma rörelse-resultatsmarginaler, vilket resulterar i ett högre kassaflöde, kan underlätta investeringar i exempelvis marknadsaktörers plattformar för att förbättra kundupplevelsen, verksamheten och för att utöka kundbasen.

Medan de i allmänhet gynnsamma bruttomarginalerna för onlinebaserad matthandel skulle kunna vara ett incitament för nya aktörer att etablera verksamhet inom onlineförsäljning av mattor finns det flertalet viktiga faktorer som krävs för att framgångsrikt bedriva verksamhet på marknaden.

ATTRAKTIV MARKNAD FÖR MATTOR MED ETT PÅGÅENDE SKIFTE MOT ONLINEHANDEL

Europeiska mattmarknaden (SEKbn)



Källa: Marknadsstudien

6) Marknadsstudien.

Marknadsaktörer behöver ha ett brett nätverk av leverantörer, hög produktpertis och en viss storskalighet i sina plattformar för att skapa en effektiv verksamhet. För att uppnå en sådan storskalighet krävs det tillräckliga ordervolymerna.

För att mäta skalbarhet använder marknadsaktörer ofta olika typer av enhetsnyckeltal. Enhetsnyckeltal beskriver förhållandet mellan intäkter och kostnader förknippade med en viss affärsmodell uttryckt per enhet. Det finns tre grundläggande enhetsnyckeltal inom heminredning och annan typ av detaljhandel: avkastning på annonskostnader (Eng. *return on ad-spend* – "ROAS"), kundförvärvningskostnad (Eng. *customer acquisition cost* – "CAC") och kundlivstidsvärde (Eng. *customer lifetime value* – "CLV"). ROAS definieras som ett mått på förhållandet mellan intäkt och annonskostnad. CAC definieras som genomsnittlig kostnad för att förvärva en ny kund. CLV definieras som det totala täckningsbidraget efter hanterings-, distributions- och marknadsföringskostnader som en kund förväntas generera under den totala perioden som personen är kund hos företaget. När kundlivstidsvärdet överstiger kundförvärvningskostnaden förväntas affärsmodellen skapa värde.

Bolaget bedömer att det finns vissa faktorer som är viktiga inom onlineförsäljning av mattor. Dessa beskrivs nedan. Gemensamt för dessa är att viss storlek på verksamheten typiskt sett medför skalfördelar inom samtliga dessa områden.

Orderhantering och distribution

Kostnader för orderhantering och distribution är en av de största kostnadsposterna för onlinehandelsföretag. Dessa kostnader som andel av nettoomsättningen minskar normalt när företag uppnår en viss storlek, varigenom företagen genom skalfördelar då tenderar att ådra sig lägre försäljningsomkostnader per beställning och mer förmånliga villkor med distributionspartners. En utmaning för onlinebaserade mattförsäljare är enligt Bolaget att på ett effektivt sätt hantera volymerna av produkter som returneras av kunderna. Samtidigt är en enkel process för returer en viktig faktor för att upprätthålla en hög kundnöjdhet och minska den uppfattade köprisken, vilket gör hanteringen av returnerade varor till en viktig faktor för marknadsaktörer.

Marknadsföring och kundinsikter

Effektivitet i fråga om att förvärva nya kunder påverkas av verksamhetens storlek, där förmågan att nå attraktiva avtal med medialeverantörer är ett exempel där skalfördelar är viktiga. Skalfördelar möjliggör också investeringar i resurser

som systematiskt använder, analyserar och övervakar data för allokering av resurser till de kanaler som uppvisar en gynnsam avkastning på investerat kapital.

Teknikplattform och effektiv verksamhet

Då konsumenterna ofta lägger vikt vid den totala shoppingupplevelsen kan stordriftsfördelar medföra möjligheter för onlinehandelsföretag att investera i attraktiva lösningar som driver trafik och ökar den tid som konsumenterna tillbringar i deras webbbutiker. Hur snabbt och effektivt en webbutik kan visa upp relevant innehåll och på ett korrekt sätt använda konsumentdata påverkar typiskt sett antalet order, det genomsnittliga ordervärdet och kundengagemanget. En stark operativ infrastruktur som har stöd av en bred teknologianvändning i olika affärsprocesser kan möjliggöra en effektiv verksamhet och öka förmågan att erbjuda en konkurrenskraftig kundupplevelse.

STRUKTURELLA TRENDER DRIVER ÖVERGÅNGEN FRÅN FYSISK MATTFÖRSÄLJNING TILL ONLINEHANDEL

Bolaget bedömer att den snabba tillväxten för onlinebaserad matthandel har satt press på de traditionella matthandlarna (dvs. mattförsäljare som genererar huvuddelen av sina intäkter genom försäljning i fysiska butiker), vilket enligt Bolaget har lett till minskad försäljning i fysiska butiker. Bolaget bedömer även att många traditionella mattåterförsäljare har haft svårigheter med att dra nytta av onlinehandelns möjligheter, bland annat till följd av bristande kunskap, fokus eller flexibilitet. Enligt Bolaget kan den snabba tillväxten inom onlinebaserad matthandel tillskrivas ett flertal faktorer, inklusive tillgänglighet och bekvämlighet, urval samt demografiska faktorer, vilket beskrivs nedan.

Tillgänglighet och bekvämlighet

Konsumenterna har på senare år börjat tillbringa mer tid online.⁷⁾ Onlinehandel erbjuder för många kunder en bekväm shoppingupplevelse, bland annat då ett relevant urval av produkter och tjänster är tillgängligt alla tider på dygnet, utan hänsyn till var kunden befinner sig, och kan nås via olika typer av enheter (bland annat mobiler, bärbara datorer och andra mobila enheter). Bekvämligheten förstärks ytterligare av snabba leveranser, enkla rutiner för returer samt säkra betalningsmetoder. Vidare innebär onlinehandel att konsumenterna slipper att fysiskt åka till butiken och hantera produkten, vilket enligt Bolaget gagnar relativt otympliga och tunga varor såsom mattor.

7) E-barometern december 2020. E-barometern är en marknadsundersökning som genomförs av PostNord i samarbete med Svensk Digital Handel och HUI Research, där den svenska e-handels utveckling följs. Resultatet presenteras varje kvartal i rapporten E-barometern. Under den pågående covid-19-pandemin släpps en E-barometer varje månad.

Urval

Genom att surfa igenom onlinebutiker får kunderna på några få sekunder tillgång till ett brett och relevant urval av mattor, vilket ger onlinebutikerna en fördel framför de traditionella butikerna. Onlinebutiker kan generellt erbjuda ett betydligt bredare utbud jämfört med traditionella butiker då butiksytan ofta är begränsad. Onlinehandlare kan även optimera urvalet baserat på kundernas preferenser genom att använda big data och algoritmer för att identifiera konsumentbeteenden och erbjuda kunderna ett anpassat och relevant utbud.

Demografiska faktorer

Bolaget bedömer att yngre konsumenter generellt har en högre benägenhet att handla online jämfört med äldre konsumenter. Bolaget bedömer därför att – i takt med att yngre konsumenter tar sig in på arbetsmarknaden och ökar sina disponibla inkomster samt inrättar eget hushåll – denna målgrupp kommer att bidra till en ökad onlinepenetration. Bolaget bedömer således att en större andel mattor i framtiden kommer att köpas på en onlineplattform.

Vidare bedömer Bolaget att medelålders och äldre konsumenter tenderar att bli allt mer benägna att handla online, en trend som enligt RugVista Group har accelererats av den pågående covid-19-pandemin som har begränsat möjligheterna och viljan att besöka fysiska butiker, även för medelålders och äldre konsumenter, vilket förväntas resultera i en bredare målgrupp för onlineplattformar i framtiden.

ÖKANDE PENETRATION FÖR ONLINEBASERAD MATTHANDEL I EUROPA

Marknadstillväxten för onlinebaserad matthandel påverkas positivt av den pågående övergången från traditionell handel till onlinehandel. Bolaget bedömer dock att onlinepenetrationen av den europeiska matthandelsmarknaden är låg jämfört med andra konsumentkategorier, såsom exempelvis böcker, hemelektronik och mode. Onlinehandelns penetration av den europeiska mattmarknaden uppskattades till cirka 16 procent under 2019. Även om vissa geografiska marknader för exempelvis kläder och andra konsumentkategorier redan har en hög penetrationsgrad för onlinehandel fortsätter den totala onlinemarknaden att växa inom samtliga konsumentkategorier och geografiska områden.⁸⁾

Även om populariteten för onlinehandel under senare år har ökat finns det alltjämt vissa utmaningar inom onlinehandel av just mattor, däribland förekomsten av särdrag hos mattor som kan vara svåra att bedöma online (såsom mjukhet och färgskala). Detta kan dock hanteras av marknadsaktörer exempelvis genom att de tillhandahåller och erbjuder mer korrekta visualiseringar och storleksangivelser, förbättrade produktbeskrivningar, snabba leveranser och enkla rutiner för returer, vilket Bolaget bedömer har ökat onlinepenetrationen ytterligare.

KONKURRENSSITUATION

Bolaget delar in den europeiska marknaden för onlinebaserad matthandel i fyra segment: traditionella återförsäljare, flerkanaliga heminredningsåterförsäljare, onlinebaserade mattåterförsäljare samt onlinebaserade varuhus. De olika segmenten skiljer sig åt genom graden av närvaro online samt affärsmodell. RugVista Group klassificerar sig som en onlinebaserad mattåterförsäljare.

Traditionella återförsäljare

Traditionella återförsäljare av mattor fokuserar huvudsakligen på traditionell försäljning i fysiska butiker och kan delas in i två kategorier:

Små och lokala butiker

Små och lokala butiker erbjuder generellt ett fokuserat utbud av mattor men med en begränsad bredd i sortimentet.

Varuhus

Varuhus erbjuder generellt ett välvägt utbud men är vanligtvis enbart lokaliserade i större städer. Exempel på dessa är Bauhaus och Jysk.

Flerkanaliga heminredningsåterförsäljare

Flerkanaliga heminredningsåterförsäljare är återförsäljare med både fysiska butiker och försäljning online. Historiskt sett har fokus bland dessa återförsäljare legat på de fysiska butikerna med en reaktiv, snarare än proaktiv, introduktion av onlineförsäljning. Exempel på flerkanaliga heminredningsåterförsäljare är Ikea och Mio.

Onlinebaserade mattåterförsäljare

Onlinebaserade mattåterförsäljare är återförsäljare som fokuserar på försäljning online. Det finns många onlinebaserade mattåterförsäljare på den europeiska marknaden, men bara ett fåtal av större storlek. Onlinebaserade mattåterförsäljare gynnas av att de kan erbjuda ett stort urval av produkter till konkurrenskraftiga priser, utifrån en organisationsstruktur som är designad för onlineförsäljning. Exempel på onlinebaserade mattåterförsäljare är, utöver RugVista Group, Benuta och Nain trading.

Onlinebaserade varuhus

Onlinebaserade varuhus är återförsäljare som driver verksamhet inom ett stort antal kategorier, däribland heminredning som inkluderar mattor. På grund utav onlinevaruhusens brist på specialisering och fokus på mattor har dessa marknadsaktörer för närvarande ingen större närvaro på den europeiska onlinemarknaden för mattor. Exempel på onlinebaserade varuhus är Amazon och Alibaba. Ett subsegment inom kategorin onlinebaserade varuhus är onlinebaserade heminredningsåterförsäljare, som också erbjuder försäljning av mattor. Exempel på onlinebaserade heminredningsåterförsäljare är Wayfair och Home24.

8) Marknadsstudien.



VERKSAMHETSBESKRIVNING

INLEDNING

RugVista Group är en av de ledande¹⁾ europeiska "direct-to-consumer"-onlineplattformarna för mattförsäljning via webb-utiker tillgängliga på 20 olika språk genom varumärkena RugVista och CarpetVista. Bolaget grundades 2005 och erbjuder ett brett och relevant utbud av kvalitativa design- och traditionella mattor. RugVista Group erbjuder kunder inom EU fri frakt och kostnadsfri retur. Verksamheten är indelad i tre segment: Privatpersoner, Företagskunder samt Marknadsplatser & Övrigt. Privatpersoner representerar konsumentmarknaden och är RugVista Groups huvudsakliga segment. Bolagets webbutiker har drygt 2,7 miljoner besök i månaden²⁾, vilket Bolaget anser är en följd av en god shoppingupplevelse med högt fokus på att leverera bästa möjliga kundupplevelse i både mobila enheter och datorer samt snabba leveranser och enkel returhantering. Webbbutikerna RugVista och CarpetVista är enligt Bolaget bland de ledande³⁾ i Europa tack vare hög kundnöjdhet, vilket framgår av ett NPS-tal på 67⁴⁾, ett Trustpilot-omdöme på 4,81⁵⁾ och ett växande antal nya kunder⁶⁾. Bolaget har under de senaste åren stadigt ökat nettoomsättningen, vilken under 2020 uppgick till 561,9 miljoner SEK.

RugVista Group anser sig ha en ändamålsenligt byggd och integrerad teknikplattform som möjliggör för RugVista Group att styra interna beslut, utveckla kundupplevelsen och driva framtida tillväxt. Distribution och hantering av ordrar görs vid Bolagets två hanteringscenter, belägna i Limhamn och Malmö. Hanteringscentret i Limhamn, som främst förvarar traditionella mattor, har cirka 5 000 kvm lageryta och kapacitet för att lagerhålla cirka tre till fyra gånger så många produkter jämfört med vad som lagerhålls idag. Hanteringscentret i Malmö, som främst förvarar designmattor, har cirka 6 300 kvm lageryta och kapacitet för att lagerhålla cirka 50 procent fler produkter jämfört med vad som lagerhålls idag. Kombinationen av Bolagets hanteringscenter och nära samarbeten med kända fraktbolag möjliggör leverans av både design- och traditionella mattor till stora delar av Europa inom 1–3 vardagar från beställning.

RugVista Group har historiskt uppvisat en hög tillväxttakt med en genomsnittlig årlig nettoomsättningstillväxttakt på 23,5 procent under perioden 2018–2020. Bolaget bedömer att tillväxttakten beror på RugVista Groups välutvecklade onlineplattformar för försäljning av mattor, en stark underliggande marknadstillväxt, ett brett och relevant produktutbud samt Bolagets höga fokus på bästa möjliga kundupplevelse, vilket RugVista Group anser har resulterat i hög kundnöjdhet samt förmåga att attrahera nya kunder. Bolaget har även uppvisat en god lönsamhet, som kontinuerligt förbättrats under perioden 2018–2020, där dess rörelseresultat (EBIT) har förbättrats från 21,5 miljoner SEK under 2018, motsvarande en EBIT-marginal om 5,8 procent, till 104,2 miljoner SEK under 2020, motsvarande en EBIT-marginal om 18,5 procent. Bolaget, som har sitt huvudkontor i Limhamn, har bedrivit sin nuvarande verksamhet sedan 2005 och under 2020 uppgick medeltalet anställda till 69.

HISTORIK

RugVista Groups historia sträcker sig tillbaka till 2005 när den verksamhet som Bolaget idag bedriver inleddes. Sedan verksamheten startade har RugVista Group haft ett tydligt fokus på kunden, med ett övergripande syfte att förbättra den digitala kundupplevelsen, samt att kontinuerligt utveckla Bolagets teknologiska plattform.

Initialt bestod Bolagets erbjudande primärt av traditionella mattor. Under 2011 lanserades webbutiken RugVista vars erbjudande främst bestod av designmattor. Efter många år av stark och lönsam tillväxt köpte riskkapitalbolaget Litorina genom fonden Litorina IV L.P., in sig som ny majoritetsägare i RugVista Group under december 2015. Under 2016–2019 accelererade Bolaget sin utveckling genom att Bolaget förstärkte organisationen och styrelsen samt byggde struktural kapital för att möjliggöra RugVista Groups expansion. Antalet heltidsanställda ökade med mer än 50 procent under perioden och även ledningsgruppen stärktes. Nuvarande VD Michael Lindskog tillträdde sin post i oktober 2019.

1) Se fotnot 1 på sida 23 angående grunden för uttalanden om RugVista Groups marknadsposition m.m.

2) Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

3) Se fotnot 1 på sida 23 angående grunden för uttalanden om RugVista Groups marknadsposition m.m.

4) Genomsnitt under 2020. NPS står för *Net promoter score* och är ett nyckeltal som används för att mäta kundlojalitet. Net promoter score bygger på frågan: "Hur sannolikt är det att du skulle rekommendera det här företaget till en vän eller kollega?" Frågan besvaras av deltagaren baserat på en skala från -100 till 100. Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

5) Genomsnitt under 2020. Trustpilot.com är en webbplats för konsumentrecensioner som grundades i Danmark 2007 där recensioner av företag över hela världen återfinns. Skalan för betyg är 0–5. Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

6) Bolaget hade under 2020 149 tusen nya kunder jämfört med 107 tusen under 2019. Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

RugVista Group har ett starkt fokus på hållbarhet och arbetar utifrån en långsiktig hållbarhetsstrategi ("LEAD.CHANGE") som inkluderar ambitiösa mål vilka mäts och följs upp kontinuerligt. För att ta sitt ansvar på hållbarhetsområdet arbetar Bolaget med tydliga riktlinjer och uppföljningsprocesser i förhållande till sina leverantörer och andra aktörer i Bolagets värdekedja. Styrelsen kompletterades 2015 med en styrelseledamot med stor kompetens inom hållbarhet och 2019 utökade Bolaget ledningsgruppen med en person vars primära ansvar är hållbarhetsarbete. RugVista Group blev även medlem i Amfori BSCI⁷⁾ under 2017 och inledde under 2020 ett partnerskap med Label STEP⁸⁾. Medlemskapet och partnerskapet är en del av Bolagets tydliga hållbarhetsstrategi genom vilka kontinuerliga revisioner av Bolagets leverantörer sker.

I december 2020 ändrades Bolagets företagsnamn från CarpetVista Group AB till RugVista Group AB⁹⁾ och samma månad avyttrade RugVista Group dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB, varigenom RugVista Group tidigare framförlatt sålde konstglas och bordsartiklar under varumärket ArtGlassVista.

VÄRDEERBJUDANDE

RugVista Groups värdeerbjudande till kunder

RugVista Group driver en onlineplattform för konsumenter och företagskunder som eftersöker ett brett och relevant sortiment av kvalitativa mattor. RugVista Group anser att kunderna attraheras av webbbutikerna eftersom RugVista Group, enligt Bolagets uppfattning:

- erbjuder ett brett och relevant utbud av kvalitativa design- och traditionella mattor i olika prissegment;
- erbjuder prisvärda produkter, vilket Bolaget anser möjliggörs genom RugVista Groups gynnsamma "direct-to-consumer"-affärsmodell;
- ger enkel tillgång till produkterna i fler än 100 länder och när som helst, oavsett vilken surfenhet som används;
- erbjuder en bekväm och smidig köppplevelse med fokus på att leverera högsta möjliga kundnöjdhet; och
- skapar, genom användandet av välrenommerade leverantörer och transport- och fraktbolag, utmärkta kundrecensioner samt relevanta betalningsalternativ, hög tillit i sin affärsmodell.

RugVista Groups integrerade teknikplattform

RugVista Group strävar kontinuerligt efter att använda teknologi och data för att utveckla och förbättra kundens shoppingupplevelse samt för att effektivisera interna processer. RugVista Group har byggt en integrerad teknikplattform som Bolaget anser är robust, säker och i hög grad skalbar. Bolaget samlar in stora mängder data som används för att optimera verksamheten, såsom till exempel prognoser för efterfrågan, marknadsföring och kundengagemang. Uppgifterna bearbetas och analyseras genom en kombination av system som antingen har utvecklats internt hos RugVista Group eller tillhandahålls av externa parter. Tack vare den integrerade teknikplattformen anser sig RugVista Group kunna erbjuda en kundcentrerad upplevelse på sina webbbutiker, utveckla riktade marknadsföringskampanjer, förbättra inköp och lagerhantering samt effektivisera andra interna processer såsom finansiell rapportering och kundtjänsthantering.

STYRKOR OCH KONKURRENSFÖRDELAR

RugVista Group anser sig ha ett antal styrkor och konkurrensfördelar som medverkar till att Bolaget kan förverkliga strategiska målsättningar och uppnå finansiella mål:

Stor europeisk marknad för matthandel med starkt momentum för onlinehandel

Mattmarknaden utgör en stor konsumentkategori och hade under 2019 ett värde på omkring 23 miljarder USD. Den totala mattmarknaden förväntas växa med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 4 procent under perioden 2020–2024, samtidigt som den europeiska onlinebaserade mattmarknaden förväntas växa med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 11 procent under motsvarande period.¹⁰⁾ Tillväxten i den onlinebaserade marknaden leder till att onlinepenetrationen förväntas växa från 16 procent under 2019 till cirka 22 procent under 2024, vilket indikerar en attraktiv tillväxtpotential för onlineplattformar som RugVista Groups. Se även "*Marknadsöversikt-Marknaden för mattförsäljning i Europa*".

Tillväxten inom onlineförsäljning drivs främst av det pågående skiftet från fysiska butiker till onlineplattformar liksom RugVista Group, som i sin tur främst drivs av en ökad tillgänglighet av internetuppkoppling, ett bättre och mer välavvägt urval, en högre bekvämlighetsfaktor samt demografiska faktorer.

7) Amfori BSCI hjälper sina medlemmar att bedriva sin verksamhet ur ett hållbart perspektiv. Amfori BSCI har 11 principer, vilka inkluderar bland annat nolltolerans mot barnarbete, reglering av kompensationsnivåer till anställda m.m. Organisationen hjälper sina medlemmar med att bland annat genomföra kontinuerliga revisioner, förbättra den sociala prestandan i leveranskedjan, öka effektiviteten samt medframtagande av bästa praxis.

8) Label STEP är en välgörenhetsorganisation som Bolaget använder som komplement till Amfori BSCI vid revision av sina leverantörer. Organisationen genomför oberoende inspektioner som verifierar att Bolagets leverantörer bedriver sin verksamhet i enlighet med Label STEPs standarder för rättvis och hållbar handel.

9) Samtidigt som Bolagets namnändring genomfördes ändrades även företagsnamnet för Bolagets helägda dotterbolag, från CarpetVista AB till RugVista AB.

10) Marknadsstudien.

Vidare är mattmarknaden en attraktiv nisch då kända varumärken, enligt Bolagets uppfattning, har begränsad närvaro, vilket skapar möjligheter för onlineplattformar att stärka sin marknadsposition. Att bedriva försäljning av mattor i fysiska butiker medför enligt Bolaget utmaningar i form av ett mer begränsat produktutbud till följd av utrymmesbegränsningar samt relativt låg operationell effektivitet jämfört med onlineplattformar. Detta kan främja webbbutikers möjligheter att stärka sina positioner på mattmarknaden.

Attraktiv position på en marknad där storlek är viktigt

RugVista Group är enligt Bolaget en av de ledande¹¹⁾ aktörerna på den europeiska onlinemarknaden för mattor och utmärker sig genom en rad olika egenskaper, bland annat genom sin välutvecklade teknologiplattform, antalet produktartiklar som erbjuds i kombination med snabb hemleverans och Bolagets relationer med leverantörer i Indien och Turkiet samt grossister inom EU. Dessa egenskaper skapar stora möjligheter för RugVista att dra nytta av potentialen i onlinemarknaden för mattor. Bolagets starka marknadsposition¹²⁾ bygger, enligt RugVista Group, på att Bolaget erbjuder ett brett och relevant sortiment kombinerat med ett fokus på att uppnå högsta möjliga kundnöjdhet.

Bolaget anser att dess affärsmodell har strukturella fördelar och skalfördelar jämfört med de av Bolagets konkurrenter som har onlinebutiker i mindre skala alternativt fysiska butiker. Exempel på dessa fördelar är förmåga att erbjuda ett bredare sortiment av produkter, konkurrenskraftiga priser och bekväm köppplevelse som ett resultat av ett brett produktutbud och högt fokus på kundnöjdhet.

RugVista Groups skalfördelar innebär också att Bolaget kan erhålla bra inköpsvillkor, effektivare marknadsföring, hävstång på omkostnader samt möjligheten att investera i såväl teknik som organisationsutveckling. Bolagets webbbutiker hade cirka 33,4 miljoner besök¹³⁾, tog emot 206 tusen ordrar¹⁴⁾ och Bolaget redovisade en nettoomsättning om 561,9 miljoner SEK under 2020. Storleken på verksamheten bidrar till att RugVista Group, genom höga beställningsvolymer, kan skapa ett högt värde för leverantörer samtidigt som det tillåter Bolaget att erbjuda ett brett och relevant sortiment, vilket är en av många faktorer som bidrar till hög kundnöjdhet. Bolaget anser att dess starka marknadsposition¹⁵⁾, i kombination med hög kundnöjdhet, kan ge en operationell hävstång och resultera i en högre rörelsemarginal jämfört med konkurrenter som har mindre storlek på verksamheten.

Vidare kan Bolagets storlek skapa möjligheter för RugVista Group att dra nytta av en högre varumärkeskänedom, då storleken på verksamheten påverkar igenkänningsfaktorn och relevans för både kunder och leverantörer.

Stor och växande kundbas i Europa

RugVista Group anser sig ha etablerat sig som en av de ledande¹⁶⁾ europeiska onlineplattformarna för försäljning av mattor online, vilket bland annat påvisas av Bolagets NPS-tal på 67 och ett Trustpilot-omdöme på 4,81¹⁷⁾. Bolagets webbbutiker attraherar drygt 2,7 miljoner besök i månaden, vilket innebär en genomsnittlig årlig tillväxttakt av antalet besök om 11,6 procent under perioden 2018–2020.¹⁸⁾ Ett ökat antal besök och kunder skapar en stark nätverkseffekt i takt med att Bolaget växer ytterligare.

Produktexpertis och sortiment

RugVista Group har lång erfarenhet och expertis inom produktkategorin mattor vilket, enligt RugVista Group medför att Bolaget kan erbjuda ett brett och relevant sortiment anpassat efter kundernas behov. Bolagets sortiment är en kombination av inköpta färdiga produkter, de traditionella mattorna, och designmattor där interna resurser utför merparten av produktutvecklingsprocessen. RugVista Groups inköpsavdelning samarbetar nära med Bolagets producenter i alla faser av produktionen för att producera det egenutvecklade designsortimentet. Prissättningen av produkterna utförs av inköpsavdelningen och är baserad på en kombination av egenutvecklade algoritmer och erfarenhet inom inköp.

RugVista Group anser att Bolagets kompetens inom sortimentsutvecklingen är en fördel och en drivande faktor bakom Bolagets historiska tillväxt och lönsamhet. En ytterligare faktor som bidrar till RugVista Groups lönsamhetspotential är "direct-to-consumer"-affärsmodellen.

Datadriven operationell plattform

RugVista Group anser sig ha en ändamålsenligt byggd teknisk infrastruktur som möjliggör god kontroll över såväl kundupplevelse som Bolagets interna processer. Bolaget strävar efter att använda teknologi som ett verktyg för att skapa en bättre kundupplevelse och effektivare verksamhet. De koncerngemensamma affärsfunktionerna (som inköp, marknadsföring, kundtjänst, IT och ekonomi) tillhandahålls internt i centraliserad form för alla geografiska områden till vilka Bolaget säljer mattor.

11) Se fotnot 1 på sida 23 angående grunden för uttalanden om RugVista Groups marknadsposition m.m.

12) Se fotnot 1 på sida 23 angående grunden för uttalanden om RugVista Groups marknadsposition m.m.

13) Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

14) Definierat som antal ordrar som kunder har gjort under perioden före avbeställningar eller retur. Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

15) Se fotnot 1 på sida 23 angående grunden för uttalanden om RugVista Groups marknadsposition m.m.

16) Se fotnot 1 på sida 23 angående grunden för uttalanden om RugVista Groups marknadsposition m.m.

17) Båda nyckeltalen angivna som genomsnitt för 2020 och exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

18) Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

Bolagets integrerade teknikplattform, som har ändamåls-utvecklats och fortlöpande förbättrats, är utformad för att ge en hög kundupplevelse och effektivisera interna processer. Bolagets webbutiker är enhetsoberoende, vilket innebär att kundupplevelsen är konsekvent oavsett om kunden använder sig av dator, surfplatta eller mobil enhet. Bolaget betraktar sin teknikplattform som robust, säker och i hög grad skalbar. RugVista Groups fokus på en egenutvecklad teknisk plattform gör också att Bolaget kan minska den sammanlagda utvecklingstiden och minimera underhållskostnaderna.

Bolaget samlar kontinuerligt in och analyserar data om olika affärsprocesser för att optimera dessa. Analysen bidrar som ett viktigt underlag för hur marknadsföringsbudgeten allokeras. Allokeringen av marknadsföringsbudgeten är datadrivnen, utförs internt och fördelas till de kanaler som förväntas generera högst avkastning på investeringen (ROAS).

Finansiell profil som kombinerar tillväxt och lönsamhet

RugVista Group har en historik av nettoomsättningstillväxt kombinerat med lönsamhet. Under 2018–2020 ökade respektive förbättrades Bolagets nettoomsättning, rörelseresultat och operativa kassaflöde med en genomsnittlig årlig tillväxttakt på 23,5 procent, 120 procent respektive 244 procent.

RugVista Groups historiskt lönsamma tillväxt grundar sig bl.a. i förmågan att framgångsrikt investera i lönsam marknadsföring, vilket åskådliggörs av att Bolaget under 2020 genererade 206 tusen ordrar, jämfört med 148 tusen ordrar under 2018.¹⁹⁾ Det ökade antalet ordrar beror främst på ett tillskott av nya kunder. Bolagets växande kundbas, ökade nettoomsättning och goda lönsamhet har även möjliggjort investeringar i marknadsföring, teknologi, hantering och distribution samt i utveckling av organisationen.

En välmeriterad styrelse och ledningsgrupp med omfattande och relevant erfarenhet

RugVista Groups ledningsgrupp består av välmeriterade personer med lång erfarenhet inom onlinehandel och teknik. Ledningsgruppen leds sedan 2019 av VD Michael Lindskog som tidigare i karriären ledde Zalandos etablering i Norden. Ledningsgruppen stöts av en grupp erfarna chefer med omfattande kompetens inom sina respektive områden. RugVista Group anser att ledningens och andra nyckelpersoners samlade branschkunskaper och kompetens möjliggör för Bolaget att fortsatt framgångsrikt arbeta i linje med sin tillväxtstrategi. Ledningen stöts även av en involverad och erfaren styrelse, där styrelseordförande Erik Lindgren tidigare var styrelseordförande för Apotea.



19) Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

STRATEGISKA MÅL

RugVista Group har en tydlig strategi som enligt Bolagets bedömning förväntas leda till fortsatt lönsam tillväxt. Strategin syftar till att låta Bolaget dra nytta av den växande andelen onlineförsäljning inom mattmarknaden genom förbättrad operationell effektivitet inom organisationen. Den strategiska planen omfattar följande områden:

Behålla och stärka marknadspositionen i Europa

Den europeiska mattmarknaden värderades till 23 miljarder USD under 2019 och onlinemarknadens andel uppskattades till 16 procent.²⁰⁾ Bolaget förväntar sig att övergången från handel i fysiska butiker till onlinehandel kommer att fortsätta, vilket även stöds av Marknadsstudien, och strävar efter att dra nytta av denna utveckling. En ökad onlinepenetration innebär en större adresserbar marknad för Bolaget och en möjlighet att växa utan att vara beroende av tillväxt av mattmarknaden som sådan. I tillägg till att dra nytta av onlinemarknadens underliggande tillväxt förväntar sig RugVista Group att vinna marknadsandelar och således växa snabbare än marknaden, genom att exekvera på Bolagets tydligt definierade strategi. RugVista Group är medvetet om att det är avgörande för Bolagets långsiktiga framgång att kunna erbjuda ett brett, hållbart och relevant utbud på sina webbutiker. Bolaget planerar därför att fortsätta förbättra kundupplevelsen genom kontinuerlig optimering av produktutbudet i kombination med andra aspekter som påverkar den övergripande kundupplevelsen.

Fortsätta att utveckla sortimentet efter kundernas behov

RugVista Group strävar efter att nå en ledande position inom samtliga mattkategorier och genom det förbättra Bolagets position på den europeiska marknaden ytterligare. RugVista Group anser att ett brett och relevant sortiment inom alla mattkategorier är viktigt för att skapa en varaktig konkurrensfördel, både i förhållande till kunder och leverantörer. Höga volymer och storskalighet inom en kategori leder också i allmänhet till bra inkösvillkor hos leverantörerna. Bolaget arbetar fortlöpande med att optimera sin produktportfölj och har genom detta arbete identifierat flertalet möjligheter för att erbjuda ett än mer attraktivt sortiment.

Bolaget strävar kontinuerligt efter att erbjuda sina kunder den bästa köpupplevelsen online och utvecklar fortlöpande kunderbjudandet. Bolaget anser att en hög kundnöjdhet är avgörande för att nå långsiktig framgång. RugVista Group planerar därför att fortsätta arbeta för att förbättra köpupplevelsen genom kontinuerlig utveckling av produktutbudet samt genom att förbättra upplevelsen för såväl köp som leveransprocessen.

Utnyttja teknikplattformen och data för att vidareutveckla kommersiell och operationell effektivitet

Bolaget avser fortsätta arbeta för att förbättra och utveckla sin integrerade teknikplattform. Plattformen möjliggör att Bolaget kan fortsätta att erbjuda sina kunder ett brett och relevant utbud med bästa möjliga kundupplevelse. Bolaget förväntar sig också kunna dra nytta av sin stora mängd data, artificiell intelligens och maskininlärningsprinciper för att öka orderfrekvens, genomsnittligt ordervärde och för att effektivisera marknadsföringen. RugVista Group anser vidare att Bolaget är väl förberett för ytterligare tillväxt tack vare skalbarheten i den integrerade teknikplattformen, den centraliserade organisationen och kapacitetsutrymmet i Bolagets hanteringscenter.

Stärka RugVista Groups position på utvalda onlineplattformar

Bolaget strävar efter att öka sin omsättning via andra relevanta och snabbt växande onlineplattformar såsom Amazon. RugVista Groups nettoomsättning via utvalda onlineplattformar ökade från 1,2 miljoner SEK under 2018 till 12,8 miljoner SEK under 2020. För att uppnå målet ämnar Bolaget att anpassa och optimera sortimentet som erbjuds baserat på efterfrågan som uppstår på plattformen. Vidare, för Amazon specifikt, ser Bolaget möjligheter att uppnå "Prime"²¹⁾-status, vilket förväntas öka efterfrågan på de produkter som Bolaget erbjuder via Amazon.

Sträva efter att vara branschledande inom hållbarhet

RugVista Group strävar efter att vara branschledande inom hållbarhet, vilket Bolaget bedömer kommer gynna kundupplevelsen och Bolagets intressenter. Bolaget har därför upprättat en långsiktig hållbarhetsstrategi ("LEAD.CHANGE") med tillhörande uppförandekod för leverantörer och för att tydliggöra och säkerställa att Bolagets leverantörer och deras underleverantörer ansvar för de effekter som dess beslut och aktiviteter har på människor och miljön. Inom ramen för RugVista Groups hållbarhetsarbete har Bolaget även identifierat ett antal områden där Bolaget kan bidra till FNs hållbarhetsmål.

20) Marknadsstudien.

21) Prime-status innebär exempelvis fri frakt för utvalda varor, förmånliga erbjudanden m.m.

SYFTE, VISIONER OCH FINANSIELLA MÅL

Syfte

RugVista Group hjälper människor till ett hem att älska.

Visioner

RugVista Group har definierat tre visioner där var och en har en tydlig ambition:

Affärsvision

Bolagets affärsvision är att *vara navet för den europeiska mattindustrin*, vilket avses uppnås genom fortsatt utveckling av Bolagets förmåga att attrahera och förstå potentiella kunders behov. Vidare avser Bolaget fortsätta engagera användare kring sitt produktutbud som endast går att köpa via RugVista Groups webbbutiker, kontinuerligt förbättra interna processer och marknadsföringsaktiviteter samt påbörja arbetet att bli ett än mer välkänt varumärke.

Hållbarhetsvision

Bolagets hållbarhetsvision är att *leda mattindustrin mot en hållbar framtid* genom sitt arbete inom hållbarhetsfrågor. Bolaget är medlem i Amfori BSCI och har ett partnerskap med Label STEP. RugVista Group arbetar med en tydlig långsiktig hållbarhetsstrategi ("LEAD.CHANGE") och med att genomföra flera initiativ samt införa ytterligare nyckeltal som är tydligt definierade för att uppnå Bolagets mål.

Organisationsvision

Bolagets organisationsvision är att *attrahera, motivera och behålla extraordinära individer* vilket har syftet att främja Bolagets kultur och medarbetarnas långsiktiga engagemang i Bolagets positiva utveckling, vilket avses uppnås genom en god arbetsmiljö, kontinuerliga medarbetarundersökningar, frekventa utvecklingsmöjligheter samt förbättrade förmånspaket. Vidare har en ny rekryteringsplattform introducerats, vilket Bolaget anser har resulterat i en mer effektiv rekryteringsprocess.

Finansiella mål och utdelningspolicy

Styrelsen har antagit följande finansiella mål på medellång till lång sikt:

Tillväxt

RugVista Group har som mål att organiskt öka nettoomsättningen med omkring 20 procent per år.

Lönsamhet

RugVista Group har som mål att upprätthålla en EBIT-marginal på över 15 procent.

Utdelningspolicy

RugVista Group satsar sina resurser på tillväxt och verksamhetsutveckling. Därtill är RugVista Groups målsättning att dela ut upp till 50 procent av årets resultat till aktieägarna.

Ovanstående finansiella mål och utdelningspolicy utgör framåtriktad information. Framåtriktad information utgör inte någon garanti för framtida resultat eller utveckling och verkligt utfall kan skilja sig väsentligen från vad som uttrycks i framåtriktad information. Se även "Viktig information-Framåtriktad information".



RUGVISTA GROUPS VERKSAMHET

RugVista Groups verksamhet är indelad i tre segment: Privatpersoner, Företagskunder, samt Marknadsplatser & Övrigt. Indelningen syftar till att RugVista Group ska kunna bedriva sin verksamhet på ett effektivt sätt och Bolaget bedömer att segmentsindelningen gör att Bolaget kan nå ut till relevanta målgrupper. Segmenten delar vissa koncerngemensamma funktioner och bedöms av RugVista Group vara skalbara.

Segmentet Privatpersoner

Segmentet Privatpersoner representerar konsumentmarknaden och är Bolagets huvudsakliga segment. Bolaget erbjuder försäljning till konsumenter i över 100 länder inom segmentet, där den geografiska försäljningen delas upp i Norden, DACH (Tyskland, Österrike och Schweiz) samt Resten av världen. Nettoomsättningen inom segmentet uppgick till 479,2 miljoner SEK under 2020.

Oberoende av geografi, har RugVista Group även identifierat tre olika kundtyper; Inredaren, Hushållaren och Mattkonnässören, vilka beskrivs nedan.

Inredaren

Inredaren (Eng. *the decorator*) har ett genuint intresse för inredningsdesign överlag och spenderar mycket tid och energi på hur hemmet framstår visuellt. Inredaren har ett starkt intresse av mattor och anser att mattor spelar en viktig roll i hushållets dekoration.

Inredaren betonar den visuella aspekten av produkten och betraktar mattor som en form av konst. För Inredaren är det vitalt att följa trender och mattor spelar en stor roll i hur hemmet framställs, främst vad gäller stil men även komfort. Inredaren är den av Bolagets målgrupper som i störst utsträckning betonar den visuella aspekten och har även en emotionell anknytning till design och mattor. Attribut som Inredaren betonar vid inköp är, förutom design, komfort och produktens värde för pengarna.

Hushållaren

Hushållarens (Eng. *the householder*) preferenser vid inköp av mattor relaterar till funktion och kvalitet, snarare än de visuella aspekterna. Hushållaren betonar attribut såsom hållbarhet, slitstyrka och enkelhet vid rengöring av mattan när den refererar till kvalitet. Hushållaren betraktar även mattan som en viktig och funktionell produkt i hushållet, men inget som de behöver spendera mycket tid och ansträngning på vid inköp.

När mattor införskaffas prioriteras kvalitet framför pris. Viktiga attribut som beaktas är produktens förväntade livslängd och hur lätt mattan är att underhålla (dammsuga och hålla ren). Hushållaren anser att så länge mattan är funktionell är priset inte lika väsentligt.

Mattkonnässören

För Mattkonnässören (Eng. *the carpet connoisseur*) är det faktorer som unicitet och historia som avgör valet av matta, snarare än mode, funktionalitet och komfort. Mattkonnässören finner stort intresse i att diskutera mattans ursprung och tillverkningsprocedur och inköpsprocessen av nya mattor är komplex jämfört med Inredarens och Hushållarens inköpsprocesser eftersom Mattkonnässören ofta beaktar fler attribut än vad övriga målgrupper gör vid sina inköp.

Segmentet Företagskunder

Även om försäljning till privatpersoner utgör Bolagets huvudsakliga målgrupp finns det flera fördelar med att även adressera företagskunder, då det möjliggör för Bolaget att erbjuda ett heltäckande erbjudande för alla typer av potentiella företagskunder. Erbjudandet i segmentet Företagskunder riktar sig främst mot små och medelstora företag, primärt butiker, hotell och inredningsarkitekter. Bolaget bedömer att det finns hög potential att växa inom segmentet. Nettoomsättningen inom segmentet uppgick till 49,7 miljoner SEK under 2020.

Segmentet Marknadsplatser & Övrigt

Bolaget säljer även sina produkter via andra utvalda relevanta och snabbt växande onlineplattformar såsom Amazon. Segmentet Marknadsplatser & Övrigt är idag Bolagets minsta, sett till dess andel av Bolagets totala nettoomsättning, men växer snabbt²²⁾. Bolaget ser segmentet som en möjlighet att dra nytta av, och växa med, andra snabbt växande onlineplattformar. Nettoomsättningen inom segmentet uppgick till 12,8 miljoner SEK under 2020. Bolaget bedömer att en stor del av dess framtida tillväxt inom segmentet kommer att komma från försäljning via plattformen Amazon.

Mattkategorier

Bolaget erbjuder olika typer av mattor inom två huvudsakliga kategorier, design- och traditionella mattor. Bolaget erbjuder även mattillbehör såsom anti-slip produkter och fläckborttagare.

Designmattor

Designmattor utgör RugVista Groups huvudsakliga produktområde och är den största kategorin sett till antalet mattor som säljs av Bolaget. Designmattor återfinns normalt i flera exemplar och produkter kan även tillverkas på beställning. Vidare utvecklas majoriteten av produkterna inom kategorin internt hos RugVista Group. Designmattorna produceras primärt i Indien och Turkiet.

22) Segmentet har under perioden 2018–2020 växt med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 221,2 procent.

Traditionella mattor

Traditionella mattor utgör RugVista Groups ursprung och var den första kategorin av mattor som såldes på Bolagets webbbutiker. Produktkategorin utmärker sig genom att samtliga mattor är handknutna och det finns endast ett exemplar av varje traditionell matta. Varje exemplar av en traditionell matta är därmed en unik produkt och kan endast köpas av RugVista Group. RugVista Group köper traditionella mattor via EU-baserade grossister.

Teknik och IT-system

Som en aktör med merparten av försäljningen via digitala kanaler anser RugVista Group att teknik och IT-system är mycket viktigt och investerar därför betydande resurser för att kontinuerligt utveckla och förbättra den tekniska infrastrukturen.

RugVista Group bearbetar och analyserar data genom en kombination av egenutvecklade system och tredjepartssystem. De internt utvecklade systemen omfattar funktionaliteter likvärdiga med vad de mer avancerade ERP-systemen erbjuder. RugVista Group har dock valt att utveckla dessa system själv, då mer standardiserade lösningar har varit dåligt anpassade för Bolagets behov och processer. Tredjepartssystemen omfattar bland annat lösningar inom ärendehantering för kundkontakter och bokföringsprogram.

RugVista Group anser att en effektiv användning av Bolagets integrerade teknikplattform och big data-lösningar är viktig för verksamheten eftersom de möjliggör optimering och ett väl underbyggt beslutsfattande i hela organisationen. Bolaget anser att teknikplattformen är ändamålsenligt byggd i den bemärkelsen att den är utformad efter interna behov samt för att hantera höga volymer av trafik på webbbutikerna



och beställningar. RugVista Group anser vidare att den egen-utvecklade onlineplattformen är robust, säker och skalbar. Bolaget bedriver kontinuerlig övervakning av eventuella brister och risker kopplade till onlineplattformen, vilket bidrar till en proaktiv riskminimering.

För att skapa en personlig shoppingupplevelse använder RugVista Group verktyg för insamling av stora mängder data om kundernas användning av webbbutikerna, sökbeteende och köpbeteenden. Bolaget använder informationen som grund för marknadsföringsaktiviteter samt för att förbättra och optimera verksamheten. Big data, artificiell intelligens och maskinläring används för att extrahera relevant information samt för att förbättra affärseffektiviteten och kundservicen inom hela plattformen.

Inköp och leverantörer

RugVista Group utvecklar självt en stor del av mattorna som erbjuds till försäljning. Bolaget tillverkar inga mattor själv, utan RugVista Groups försäljning är beroende av inköp av mattor från olika leverantörer. RugVista Groups storlek samt mattkategorins karaktäristik har dock möjliggjort att antalet mellanled i leverantörskedjan kan hållas till ett minimum jämfört med andra aktörer inom branschen som inte är lika vertikalt integrerade. Bolagets sortiment av handknutna traditionella mattor köps in från grossister inom EU. Bolaget anser att det vid dessa processer är viktigt med hög expertis för att kunna köpa in kvalitetsmattor till bra priser. I Indien (primärt handvävda mattor) och Turkiet (maskinvävd mattor) produceras Bolagets egendesignade mattor samt andra mattor som huvudsakligen återfinns på RugVista Groups webbbutiker. Oberoende om mattorna levereras från grossister inom EU eller från leverantörer i Indien eller Turkiet genomförs kontinuerliga kontroller att leverantörerna efterföljer Bolagets hållbarhetspolicy och uppförandekod för leverantörer. Bolaget bedömer att samtliga av dess produktkategorier är förknippade med en relativt låg moderisk, vilket gör att produkter som lagerhålls har en låg risk att behöva skrivas ned. Av Bolagets totala utbud av mattor är det mer än 50 procent som primärt återfinns på RugVista Groups webbbutiker, det vill säga dessa produkter går inte att köpa via någon annan onlineplattform.

RugVista Group anser sig vara en viktig kund och samarbetspartner för sina leverantörer. Bolaget anser att dess höga beställningsvolym skapar värde för sina leverantörer. Höga beställningsvolym innebär också att Bolaget typiskt sett kan erhålla bra inköpsvillkor. Vidare har RugVista Group långa och goda relationer med sina leverantörer, vilket Bolaget ser som en konkurrensfördel. Under 2020 stod de tre största enskilda leverantörerna för 56 procent och de tio största leverantörerna stod för 95 procent av de totala inköpen.

En effektiv inköpsprocess och avtal på marknadsmässiga villkor med leverantörer bidrar till att RugVista Group kan erbjuda sina kunder ett brett och relevant sortiment av mattor till priser som Bolaget anser är konkurrenskraftiga.

Logistik

RugVista Groups logistikprocesser omfattar hantering (inkommande gods, lagring, utgående orderhantering) samt frakt till och från kund, där frakten till och från kund ombesörjs av ett antal externa transport- och logistikföretag.

Hantering

RugVista Groups hanteringscenter, som är belägna i Malmö och Limhamn, möjliggör leverans av både design- och traditionella mattor till större delen av Europa inom 1–3 vardagar efter att kunden har placerat en order. Hanteringscentret i Limhamn, som främst förvarar traditionella mattor, har cirka 5 000 kvm lageryta och kapacitet för att lagerhålla cirka tre till fyra gånger så många produkter jämfört med vad som lagerhålls idag. Hanteringscentret i Malmö, som främst förvarar designmattor, har cirka 6 300 kvm lageryta och kapacitet för att lagerhålla cirka 50 procent fler produkter jämfört med vad som lagerhålls idag. Båda Bolagets hanteringscenter är integrerade med RugVista Groups hanteringssystem. Bolagets hanteringscenter i Limhamn har även en fotostudio för detaljerad fotografering av mattor för att presentera artiklarna i Bolagets webbbutiker. Fotostudien har kapacitet att fotografera över 200 produkter per dag under en normal arbetsdag.

Bolagets hanteringscenter är till största delen bemannat av intern personal men externa och tillfälliga resurser används även vid extraordinära behov. RugVista Group hyr respektive anläggning genom fleråriga hyreskontrakt. RugVista Group bedömer att dess hanteringscenter har kapacitet att hantera produkter motsvarande 2–3 gånger högre försäljningsvolym än vad Bolaget hanterade under 2020.

Distribution

För att snabbt leverera beställningarna till kunder använder RugVista Group en kombination av välrenommerade externa distributionspartners. Bolagets distributionspartners varierar från land till land. RugVista Group anser sig ha ett flexibelt system för att använda olika distributionspartners och integrera nya partners. För att möjliggöra snabba leveranser avhämtas beställningar dagligen vid Bolagets hanteringscenter.

För att kunna upprätthålla en effektiv service till sina kunder på samtliga marknader har Bolaget avtal med lokala distributionspartners. RugVista Group samarbetar med exempelvis Budbee, DHL Express, Fedex och UPS. Bolaget ser regelbundet över avtalsvillkoren på alla sina marknader för att förbättra kostnadseffektiviteten och öka kundnöjdheten.

Returer

RugVista Group anser att en god hantering av returer som möjliggör en smidig returprocess för kunderna är en viktig del av Bolagets affärsmodell eftersom det bidrar till att skapa en bekväm kundupplevelse med hög kundnöjdhet som resultat. Bolaget erbjuder fri frakt och retur inom EU, samt 100 dagars²³⁾ öppet köp. Under 2020 uppgick RugVista Groups returgrad till 15,8 procent²⁴⁾, men returgraden varierar mellan olika länder beroende på konsumentbeteendet inom onlinehandel. Bolaget inspekterar alla returnerade artiklar och cirka 99 procent av de returnerade artiklarna kan säljas på nytt.

Marknadsföring

RugVista Group bedömer att en viktig form av marknadsföring är att fortlöpande förbättra kundupplevelsen eftersom nöjda kunder tenderar att vara mer benägna att återkomma och rekommendera RugVista Group till personer i sin närhet, vilket är anledningen till att Bolaget alltid strävar efter högsta möjliga kundupplevelse. Bolaget mäter kundnöjdhet regelbundet och använder underlaget som tydliga nyckeltal i sin verksamhet. Exempel på sådana nyckeltal är NPS-tal och Trustpilot-omdöme, vilka under 2020 i genomsnitt uppgick till 67 respektive 4,81.²⁵⁾

Bolaget bedömer att mattor generellt är svårare att prissätta jämfört med många andra produktkategorier, givet avsaknaden av tydliga jämförelseprodukter. Det ställs således höga krav med avseende på produktkompetens för att på ett korrekt och effektivt sätt prissätta RugVista Groups utbud. Vid kampanjer, realisationer eller andra prisnedsättningar använder Bolaget egenutvecklade algoritmer som optimerar produktens rabatt i förhållande till efterfrågan.

Bolaget använder ett flertal olika marknadsföringskanaler för att driva trafik till sina webbutiker. Genom en datadriven metod, som har utvecklats och förfinats av Bolaget under de senaste åren, sker daglig, veckovis och månatlig övervakning av nyckeltal som är relevanta för marknadsföringen. Nyckeltal såsom trafik per källa och konvertering övervakas och analyseras dagligen för att optimera marknadsföringsinvesteringarna.

Bolagets satsningar på marknadsföring, oavsett kanal, följer en datadriven strategi med fokus på ROAS. RugVista Group utgår från kundvärningskostnader för att fastställa en korrekt nivå av investeringar i marknadsföringen för att värva nya kunder, och följer fortlöpande upp CLV för att optimera CAC. RugVista Group betraktar avkastningen på sina marknadsföringsinvesteringar som gynnsam, och återinvesterar därför en stor andel av nettoomsättningen i marknadsföring. RugVista Group spenderar idag en stor andel av sin marknadsföringskostnad på s.k. "lower-funnel"-marknadsföring, vilket innebär att Bolaget fokuserar på kunder som bedöms

vara nära ett köp. Kundvärningskostnaden för en sådan kund är hög i förhållande till genomsnittskostnaden. Även om RugVista Group bedriver en datadriven beslutsprocess när marknadsföringskostnader allokeras, och således kommer investera marknadsföringsbudgeten i den form som är mest lönsam, bedömer Bolaget att en ökad andel av marknadsföringsbudgeten framöver kommer att spenderas på s.k. "upper-funnel"-marknadsföring med syfte att exempelvis öka Bolagets varumärkeskänedom, vilket innebär att individen bedöms vara längre ifrån ett köp i sin beslutsprocess men att den totala kundförvärvningskostnaden blir lägre över tid.

Bolaget har, genom användningen av effektiv marknadsföring i kombination med stordriftsfördelar, lyckats minska kostnaderna för marknadsföring i procent av nettoomsättningen under perioden 2018–2020. Vidare bedömer även RugVista Group att en högre varumärkeskänedom har ökat den direkta/organiska trafiken till Bolagets webbutiker, vilket även det har bidragit till att kostnaderna för marknadsföring i procent av nettoomsättningen har minskat under perioden 2018–2020.

Kundanskaffningskostnaden (CAC), som definieras som den genomsnittliga kostnaden för att förvärva en ny kund, återfås normalt av Bolaget vid kundens första order, som ett resultat av det höga täckningsbidraget från varje beställning. Det implicerar ett positivt kundvärde över kundlivscykeln (CLV) och ett högt värde av återkommande kunder. Under 2018–2020 uppgick antalet återkommande kundordrar (dvs. en order från en kund som tidigare någon gång lagt en order) till cirka 45 000, 45 000 respektive 57 000.²⁶⁾

Off-site marknadsföring

Webbtrafik kan delas in i två grupper beroende på hur kunden når sidan; direkt/organisk trafik, s.k. *earned traffic* och betald trafik. Direkt/organisk trafik innefattar främst direktsökning av företagsnamnet (exempelvis RugVista). Earned traffic innefattar också sådana besök till Bolagets webbutiker som genereras genom omnämningen i sociala medier, bloggar och traditionella medieformer samt genom SEO. Betald trafik innefattar främst trafik som genereras genom SEM, vilket Bolaget investerar i hos exempelvis Google Ads, Yahoo och Bing. Earned traffic utgjorde 20 procent av den totala trafiken under 2020. Den största trafikdrivaren inom betald trafik är Google Ads. Marknadsföringen online har som mål att optimera balansen mellan kostnaden för betald trafik och intäkterna som genereras från den trafiken.

RugVista Group arbetar aktivt med kampanjer i syfte att driva trafik till webbutikerna. Vidare har RugVista Group genom en datadriven beslutsprocess byggt upp en portfölj av nyckelord som Bolaget budar på när konsumenter exempelvis söker på dessa nyckelord på Google.

23) Innan RugVista Group började tillämpa en returrätt på 100 dagar tillämpades en returrätt på 30 dagar.

24) Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

25) Båda nyckeltalen presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

26) Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

On-site marknadsföring

När kunderna går in på RugVista Groups webbbutiker via dator eller mobila enheter försöker Bolaget tillhandahålla ett skräddarsytt och engagerande innehåll samt verktyg och funktionalitet för att hitta relevanta produkter. För att vägleda kunderna till en lämplig produkt har RugVista Group bland annat utvecklat avancerade filter, anpassad navigering och rekommendationsalgoritmer.

För att ge sina kunder en personligt anpassad shopping-upplevelse utnyttjar Bolaget sin kapacitet att hantera big data. RugVista Group samlar dagligen in stora mängder data som analyseras för att förbättra relevansen och personligt anpassa upplevelsen för kunderna, till exempel genom att rekommendera liknande produkter.

RugVista Group har en filosofi att erbjuda en bra köppupplevelse på alla typer av enheter som besökarna väljer att använda. Bolaget strävar efter att synkronisera funktionalitet och innehåll oavsett om kunden använder dator, surfplatta eller mobil enhet för att besöka Bolagets hemsidor.

Kundservice

RugVista Group ser kundservice som en mycket viktig del av verksamheten, då den ger den mest direkta återkopplingen från kunderna och därigenom möjliggör för Bolaget att kontinuerligt utveckla kunderbudandet för att upprätthålla och förbättra Bolagets redan höga kundnöjdhet. Bolaget erbj-

der gratis kundtjänst på cirka 20 språk och genomför regelbundet utbildning samt coachning av sina kundtjänstmedarbetare. Totalt arbetar för närvarande 17 personer på Bolagets kundtjänst.

Kundserviceavdelningen ansvarar för att hantera förfrågningar från potentiella kunder samt från individer som redan har lagt en eller flera beställningar. Vanliga anledningar som RugVista Group kontaktas för inkluderar frågor om produkterna som erbjuds, betalningsalternativ, leveranslösningar samt övriga förfrågningar. Avdelningen kommunicerar med kunderna via e-post och telefon. Kundserviceavdelningen hanterade under andra halvan av 2020 fler än 2500 kundkontakter per månad.

Betalningsmetoder

RugVista Group erbjuder olika betalningsmetoder för att så långt möjligt anpassa sig efter kunders preferenser. RugVista Groups primära betalningsmetoder levereras av Klarna (kortbetalningar och fakturabetalningar), Adyen (kortbetalningar, fakturabetalningar och PayPal), DIBS/NETS (kortbetalningar), Handelsbanken (för betalning via banköverföring) och PayPal. RugVista Group anser att det breda och anpassade utbudet av betalningsalternativ gör det möjligt för Bolaget att öka kundnöjdheten och konverteringsgraden vid utcheckning, det vill säga det antal kunder som fullföljer betalningsprocessen för en produkt i någon av Bolagets webbbutiker.



ORGANISATION OCH ANSTÄLLDA

Bolagets verksamhet är till stor del centraliserad och samtliga RugVista Groups anställda arbetar antingen på huvudkontoret i Limhamn eller på hanteringscentret i Malmö. De främsta affärsfunktionerna vid huvudkontoret är inköp, marknadsföring, teknisk utveckling och ekonomi.

RugVista Groups ledningsgrupp består av VD, CFO, CTO, CMO, CDPO samt COSO. Se även *"Styrelse, bolagsledning och revisor-Bolagsledning"*. Under 2018, 2019 respektive 2020 uppgick RugVista Groups medeltal anställda till 67, 68 respektive 69. Det har inte skett någon väsentlig förändring av antalet anställda sedan 31 december 2020 fram till datumet för detta prospekt.

HÅLLBARHETSSTRATEGI

RugVista Groups ambition är att verksamheten ska bedrivas på ett etiskt, socialt och miljömässigt ansvarstagande sätt. Vidare strävar Bolaget efter att vara branschledande inom hållbarhet, arbetar mot tydliga mål och genomför kontinuerliga uppföljningar. Bolaget har därför upprättat en hållbarhetsstrategi ("LEAD.CHANGE") med tillhörande uppförandekod för leverantörer och för att tydliggöra och säkerställa att Bolagets leverantörer och deras underleverantörer tar ansvar för de effekter som dess beslut och aktiviteter har på människor och miljön. RugVista Groups uppförandekod och uppförandekod för leverantörer baseras på internationella standarder för företags samhällsansvar och omfattar mänskliga rättigheter, arbetsvillkor, miljö och anti-korruption.

RugVista Group har identifierat ett antal områden där Bolaget kan bidra till FNs hållbarhetsmål, mål 5 ("Jämställdhet"), mål 6 ("Rent vatten och sanitet"), mål 8 ("Anständiga arbetsvillkor och ekonomisk tillväxt"), mål 12 ("Hållbar konsumtion och produktion"), mål 13 ("Bekämpa klimatförändringen"), samt mål 16 ("Fredliga och inkluderande samhällen").

Bolagets långsiktiga hållbarhetsstrategi inkluderar även kort- och långsiktiga nyckeltal för att följa upp Bolagets arbete mot att uppnå en cirkulär affärsmodell. RugVista Group använder nyckeltalen i den interna målsättningsprocessen och mäter dessa på kontinuerlig basis.

Att säkerställa att samtliga leverantörer bedriver sin verksamhet i enlighet med Bolagets uppförandekod för leverantörer är en viktig del av processen när nya leverantörsavtal tecknas. Revisioner genomförs kontinuerligt av Bolagets leverantörer genom Amfori BSCI och Label Step och är en del av Bolagets hållbarhetsstrategi. Som en del av revisionen kontrolleras att samtliga medarbetare hos Bolagets leverantörer ligger över minivåren i kompensation samt att arbetsvillkoren i övrigt följer uppförandekoden för leverantörer.

Bolaget har även en whistleblower-funktion för att fånga upp incidenter eller förhållanden som bryter mot Bolagets uppförandekod för anställda respektive leverantörer.

REGULATORISK ÖVERSIKT

RugVista Groups marknadsföring och försäljning av mattor online innebär att Bolaget är föremål för lagar och regler hänförliga till bl.a. konsumentskydd, marknadsföring och onlinehandel. Nedan ges en övergripande beskrivning av de konsument- och marknadsföringsrättsliga regelverk som Bolaget bedömer är väsentliga för verksamheten.

De konsument- och marknadsföringsrättsliga regelverk som RugVista Groups verksamhet omfattas av är bl.a. konsumentköplagen (1990:932) ("**KKL**"), lagen (1994:1512) om avtalsvillkor i konsumentförhållanden ("**AVLK**"), lagen (2002:562) om elektronisk handel och andra informations-samhällets tjänster ("**E-handelslagen**"), lagen (2005:59) om distansavtal och avtal utanför affärslokaler ("**Distansavtalslagen**") och marknadsföringslagen (2008:486) ("**MFL**"). RugVista Group är också i viss utsträckning föremål för nationella konsumentskydds- och marknadsföringsregler i de länder som Bolaget bedriver försäljning i och riktar sin marknadsföring till.

Distansavtalslagen (som bygger på konsumenträttighetsdirektivet (2011/83/EG)) och E-handelslagen (som bygger på e-handelsdirektivet (2000/31/EG)) ställer vissa krav på företag som bedriver onlinehandel och innehåller bl.a. regler som anger vilken information som måste lämnas och hur ett avtal ingås vid försäljning av produkter. AVLK anger ramarna för de avtalsvillkor som näringsidkare får tillämpa när de säljer varor till konsument. KKL reglerar de rättigheter som konsument har vid köp av varor från näringsidkare. Samtliga dessa lagar uppställer krav till skydd för konsumenters rättigheter.

MFL (som bygger på direktivet om otillbörliga affärsmetoder (2005/29/EG)) reglerar hur en näringsidkare får marknadsföra sig, sina varor och tjänster. MFL ställer bl.a. krav på att marknadsföring måste uppfylla krav på god marknadsföringssed, reklamidentifiering och att marknadsföring inte får vara vilseledande. Om marknadsföringen strider mot dessa bestämmelser kan den anses vara otillbörlig. Tillämpningsområdet är brett och omfattar en näringsidkares handlande före, under och efter en försäljning eller leverans av varor eller tjänster.

RugVista Groups efterlevnad av dessa regler övervakas av behöriga nationella och lokala myndigheter; i Sverige exempelvis av Reklamombudsmannen, Konsumentverket, Konsumentombudsmannen och Allmänna reklamationsnämnden. Enligt MFL kan också andra näringsidkare rikta krav mot RugVista Group för bristande efterlevnad av reglerna i bl.a. MFL. Eventuella överträdelse kan leda till ekonomiska sanktioner (under MFL kan t.ex. en marknadsstötningsavgift dömas ut) och förbud mot viss reklam eller marknadsföring som förenas med vite.

UTVALD HISTORISK FINANSIELL INFORMATION

Om inget annat anges har nedanstående historisk finansiell information hämtats från RugVista Groups reviderade finansiella rapporter för räkenskapsåren 2018, 2019 och 2020, vilka har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards såsom de har antagits av EU ("IFRS") samt årsredovisningslagen (1995:1554) och RFR 1 "Kompletterande redovisningsregler för koncerner". De finansiella rapporterna har reviderats av Ernst & Young AB, såsom det beskrivs i deras revisorsrapport som återfinns på annat ställe i detta prospekt (se "Revisors rapport avseende nya (eller omarbetade) finansiella rapporter över historisk finansiell information" på s. F23–F24 i avsnittet "Historisk finansiell information").

RESULTATRÄKNING KONCERNEN

SEK	2020	2019	2018
Nettoomsättning	561 883 476	422 478 919	368 241 375
Övriga rörelseintäkter	2 161 302	2 804 291	2 104 685
Summa rörelsens intäkter	564 044 778	425 283 210	370 346 060
Handelsvaror	-217 094 339	-172 093 279	-163 402 251
Övriga externa kostnader	-188 537 953	-148 427 940	-136 126 490
Personalkostnader	-47 601 702	-47 897 547	-45 444 152
Av- och nedskrivningar	-7 809 233	-8 155 286	-1 693 163
Resultat vid försäljning av andelar i dotterföretag	2 401 700	-	-
Övriga rörelsekostnader	-1 250 700	-1 800 720	-2 170 327
Summa rörelsens kostnader	-459 892 227	-378 374 772	-348 836 284
Rörelseresultat	104 152 551	46 908 438	21 509 676
Finansiella intäkter	2	82	637
Finansiella kostnader	-3 557 433	-4 255 248	-3 601 274
Finansnetto	-3 557 431	-4 255 166	-3 600 637
Resultat efter finansiella poster	100 595 120	42 653 273	17 909 039
Inkomstskatt	-20 611 810	-8 896 091	-4 352 224
PERIODENS RESULTAT	79 983 310	33 757 181	13 556 815

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

SEK	31 december 2020	31 december 2019	31 december 2018
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	-	429 682	-
Goodwill	299 949 397	299 949 397	299 944 597
Materiella anläggningstillgångar	2 772 855	1 884 467	3 175 988
Nyttjanderättstillgångar	28 883 700	35 548 423	-
Uppskjuten skattefordran	176 299	105 361	86 870
Summa anläggningstillgångar	331 782 251	337 917 330	303 207 455
Omsättningstillgångar			
Varulager	90 997 329	138 558 487	142 598 221
Övriga fordringar	28 802 734	10 328 323	8 805 241
Förutbetalda kostnader	1 597 884	1 048 454	2 356 025
Kassa och bank	139 508 111	45 581 993	16 692 710
Summa omsättningstillgångar	260 906 058	195 517 257	170 452 198
SUMMA TILLGÅNGAR	592 688 308	533 434 587	473 659 653
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 014 028	1 011 353	1 010 981
Övrigt tillskjutet kapital	244 229 051	242 632 076	242 132 628
Balanserat resultat inklusive periodens resultat	168 224 524	88 221 452	54 383 825
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	413 467 603	331 864 881	297 527 434
Långfristiga skulder			
Uppskjuten skatteskuld	13 721 992	10 344 677	9 359 615
Skuld till kreditinstitut	-	77 000 000	88 000 000
Leasingskulder	23 230 723	29 672 570	-
Övriga skulder	-	189 047	655 721
Summa långfristiga skulder	36 952 715	117 206 294	98 015 336
Kortfristiga skulder			
Kortfristig del av skuld till kreditinstitut	-	11 000 000	11 000 000
Leverantörsskulder	70 646 028	33 707 595	43 775 900
Aktuella skatteskulder	16 320 403	3 738 899	488 292
Övriga skulder	28 569 587	17 000 347	14 599 011
Leasingskulder	6 650 905	6 252 161	-
Förutbetalda intäkter och upplupna kostnader	20 081 067	12 664 410	8 253 680
Summa kortfristiga skulder	142 267 991	84 363 412	78 116 883
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	592 688 308	533 434 587	473 659 653

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

SEK	2020	2019	2018
Kassaflöde från löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital			
Rörelseresultat	104 152 551	46 908 438	21 509 676
<i>Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet</i>			
Avskrivningar och nedskrivningar	7 809 233	8 155 286	1 693 163
Resultat vid försäljning av andelar i dotterföretag	-2 401 700	-	-
Erhållen ränta	2	82	637
Erlagd ränta	-3 557 433	-3 527 920	-3 601 274
Betald inkomstskatt	-4 723 929	-4 678 913	-3 784 714
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	101 278 724	46 856 973	15 817 488
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>			
Förändring av varulager	44 977 832	4 039 734	2 806 550
Förändring av rörelsefordringar	-20 208 414	-215 510	-1 104 332
Förändring av rörelseskulder	59 307 650	-3 341 628	-8 300 392
Kassaflöde från den löpande verksamheten	185 355 792	47 339 569	9 219 314
Kassaflöde från investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-	-434 482	-
Avyttring av dotterföretag	3 194 578	-	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-2 060 905	-615 536	-202 119
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	22 000	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	1 155 673	-1 050 018	-202 199
Kassaflöde från finansieringsverksamheten			
Nyemission	1 599 650	124 947	3 812 742
Teckningsoptioner	-	374 828	677 970
Amortering av leasingskulder	-6 204 759	-6 980 489	-
Amortering av lån	-88 000 000	-11 000 000	-11 625 744
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-92 605 109	-17 480 714	-7 135 032
Periodens kassaflöde	93 906 356	28 808 837	1 882 163
Likvida medel vid periodens början	45 581 993	16 692 710	14 810 547
Kursdifferens i likvida medel	19 762	80 446	-
Likvida medel vid periodens slut	139 508 111	45 581 993	16 692 710

NYCKELTAL

	2020	2019	2018
Antal besök, miljon ²⁾	33,4	26,7	26,8
Antal nya kunder, tusen ²⁾	149	107	103
Antal ordrar, tusen ²⁾	206	152	148
Bruttoresultat, SEK	344 789 136	250 385 640	204 839 124
Bruttomarginal, % ¹⁾	61,4	59,3	55,6
EBIT ¹⁾	104 152 551	46 908 438	21 509 676
EBIT-marginal, % ¹⁾	18,5	11,1	5,8
EBITDA ¹⁾	111 961 784	55 063 724	23 202 839
EBITDA-marginal, % ¹⁾	19,9	13,0	6,3
Frakt- och övriga försäljningsomkostnader som andel av nettoomsättningen, % ¹⁾	10,7	11,1	11,6
Genomsnittligt NPS-värde ²⁾	67	-	-
Genomsnittligt ordervärde, SEK ²⁾	3 755	3 727	3 333
Genomsnittligt TrustPilot-värde ²⁾	4,81	4,80	4,80
Investeringar som andel av nettoomsättningen, % ¹⁾	0,4	0,2	0,1
Justerad EBIT, SEK ¹⁾	109 195 551	50 798 438	22 615 676
Justerad EBIT-marginal, % ¹⁾	19,4	12,0	6,1
Kassagenerering, % ¹⁾	166,8	84,7	70,7
Lagervärde som andel av nettoomsättningen, % ¹⁾	16,2	32,8	38,7
Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen, % ¹⁾	27,4	29,4	30,6
Medeltal anställda	69	68	67
Nettoomsättning, SEK	561 883 476	422 478 919	368 241 375
Nettoomsättningstillväxt, % ¹⁾	33,0	14,7	13,0
Operativt kassaflöde, SEK ¹⁾	193 977 947	54 496 302	16 402 546
Operativt kassaflöde justerat för icke kassaflödespåverkande poster, SEK ¹⁾	186 747 171	46 664 647	16 402 546
Organisk tillväxt, % ¹⁾	33,0	14,7	13,0
Periodens resultat, SEK	79 983 310	33 757 181	13 556 815
Periodens resultat, marginal, % ¹⁾	14,2	7,9	3,7
Produktkostnad som andel av nettoomsättningen, % ¹⁾	27,9	29,6	32,8
Returgrad i procent ²⁾	15,8	14,9	14,3
Rörelsekapital, SEK ¹⁾	-14 219 139	82 824 013	86 642 605
Rörelsekapital som andel av nettoomsättning, % ¹⁾	-2,5	19,6	23,5

1) Alternativa nyckeltal (nyckeltal som inte definieras i enlighet med IFRS).

2) Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

FINANSIELL INFORMATION PER SEGMENT

Den 15 december 2020 avyttrade RugVista Group samtliga aktier i det helägda dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB. Resultaträkningsposterna per segment som anges i tabellerna nedan summerar därför inte med resultaträkningsposter på koncernnivå. Nettoomsättningen för den avyttrade verksamheten uppgick under räkenskapsåren 2018, 2019 respektive 2020 till 15 394 880 SEK, 15 187 291 SEK respektive 20 171 700 SEK.

	2020	2019	2018
Privatpersoner			
Nettoomsättning, SEK	479 198 804	358 034 284	318 087 859
Nettoomsättning Norden, SEK	130 472 987	101 324 911	91 719 575
Nettoomsättning DACH, SEK	95 247 336	72 566 648	66 387 166
Nettoomsättning Resten av världen, SEK	253 478 481	184 142 725	159 981 117
Nettoomsättningstillväxt, % ¹⁾	33,8	12,6	12,6
Bruttoresultat, SEK	297 807 151	214 107 589	178 894 715
Bruttomarginal, % ¹⁾	62,1	59,8	56,2
Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen, % ¹⁾	29,3	31,7	33,3
Företagskunder			
Nettoomsättning, SEK	49 683 072	43 254 630	33 515 232
Nettoomsättningstillväxt, % ¹⁾	14,9	29,1	17,7
Bruttoresultat, SEK	32 043 113	27 732 038	19 851 691
Bruttomarginal, % ¹⁾	64,5	64,1	59,2
Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen, % ¹⁾	13,7	13,7	13,7
Marknadsplatser & Övrigt			
Nettoomsättning, SEK	12 829 900	6 002 714	1 243 404
Nettoomsättningstillväxt, % ¹⁾	113,7	382,8	109,0
Bruttoresultat, SEK	8 314 772	3 737 714	687 410
Bruttomarginal, % ¹⁾	64,8	62,3	55,3
Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen, % ¹⁾	23,3	23,1	20,2

1) Alternativa nyckeltal (nyckeltal som inte definieras i enlighet med IFRS).

NETTOOMSÄTTNING OCH EBIT PÅ KVARTALSBASIS

SEK	2018				2019				2020			
	Kv1	Kv2	Kv3	Kv4	Kv1	Kv2	Kv3	Kv4	Kv1	Kv2	Kv3	Kv4
Nettoomsättning, Privatpersoner	88 066 128	63 053 802	72 388 889	94 579 040	91 487 039	69 524 170	80 912 169	116 110 906	92 852 870	105 848 065	97 084 717	183 413 152
Nettoomsättning, Företagskunder	8 002 063	7 119 689	7 992 915	10 470 565	10 274 217	9 470 275	10 394 238	13 115 899	11 565 037	10 491 298	10 311 986	17 314 750
Nettoomsättning, Marknadsplatser & Övrigt	98 309	65 909	193 896	885 290	1 085 744	1 228 455	1 638 092	2 050 423	2 267 993	2 467 236	2 760 188	5 334 482
Nettoomsättning, Avyttrad verksamhet	3 931 100	3 417 300	3 536 600	4 509 880	3 527 800	3 838 400	3 570 200	4 250 891	3 998 700	5 468 900	6 289 000	4 415 100
Total nettoomsättning	100 097 600	73 656 700	84 042 300	110 444 775	106 374 800	84 061 300	96 514 700	135 528 119	110 684 600	124 275 500	116 445 891	210 447 485
EBIT	9 154 100	1 019 300	3 416 300	7 919 976	12 313 624	3 572 324	13 666 424	17 356 067	17 621 583	23 012 622	24 427 786	39 090 560

DEFINITIONER AV NYCKELTAL

RugVista Group presenterar vissa mått som inte definieras enligt IFRS (alternativa nyckeltal). Koncernen anser att dessa mått ger värdefull kompletterande information till investerare och Bolagets ledning då de möjliggör utvärdering av Bolagets finansiella utveckling och ställning. Eftersom inte alla företag beräknar finansiella mått på samma sätt är dessa inte alltid jämförbara med mått som används av andra företag. Dessa finansiella mått ska därför inte ses som en ersättning för mått som definieras enligt IFRS. De alternativa nyckeltalen har hämtats från RugVista Groups interna redovisning och har inte reviderats.

Mått	Definition	Förklaring
Antal besök	Antal besök till bolagets webshoppar under perioden.	Ett tal som ger en indikation om Bolagets förmåga att attrahera potentiella kunder till Bolagets webshoppar under perioden.
Antal nya kunder	Antal beställningar från nya kunder före avbeställningar eller returer.	Ett tal som ger en indikation om hur väl Bolaget lyckas attrahera nya kunder med sitt erbjudande.
Antal ordrar	Antal ordrar som kunder har gjort under perioden före avbeställningar eller returer.	Ett tal som ger en indikation om Bolagets aktivitetsnivå mot kunder. Används även för att beräkna enhetsbaserade nyckeltal.
Bruttomarginal	Bruttoresultatet dividerat med nettoomsättningen.	Påvisar lönsamheten efter kostnaden för handelsvaror.
Bruttoresultat	Nettoomsättning minskat med kostnaden för handelsvaror.	Påvisar vad som finns kvar för att finansiera övriga kostnader efter att handelsvarorna har sålts.
EBIT	Rörelseintäkterna minus rörelsekostnaderna före finansnetto och skatt.	Beloppet visar Bolagets resultat före räntor och skatt, vilket ger ledningen en överblick av total lönsamhet.
EBIT-marginal	Rörelseresultat (EBIT) dividerat med nettoomsättningen	Ett mått som påvisar lönsamheten för Koncernens operationella verksamhet.
EBITDA	Rörelseresultatet före avskrivningar, nedskrivningar, räntor och skatt.	Nyckeltalet visar rörelsens resultat rensat från effekten från av- och nedskrivningar och ger således ett mer jämförbart resultatmått över tid.
EBITDA-marginal	Rörelseresultatet före avskrivningar, nedskrivningar, räntor och skatt dividerat med nettoomsättningen.	Nyckeltalet visar Bolagets lönsamhet före av- och nedskrivningar.
Frakt- och övriga försäljningsomkostnader som andel av omsättningen	Kostnader associerade med fullbordandet av beställningar under perioden delat med nettoomsättningen under perioden.	Ett tal som ger en indikation om hur mycket Bolaget betalar för kostnader associerade med fullbordandet av beställningar.
Genomsnittligt NPS-värde	Genomsnittsvärdet för kundsvaret på NPS (Net Promotor Score) frågan för beställningar mottagna under perioden. Maxvärdet är 100.	Ett vedertaget nyckeltal som används för att mäta Bolagets kundnöjdhet.
Genomsnittligt ordervärde	Genomsnittliga värdet, inklusive moms, av ordrar efter avbokningar under perioden dividerat med antalet ordrar under perioden.	Ett tal som ger en indikation om hur mycket varje kund är villiga att betala för Bolagets produkter.
Genomsnittligt TrustPilot-värde	Genomsnittsvärdet för kundsvaret på TrustPilot plattformen mottagna under perioden. Maxvärdet är 5,0.	Ett tal som används för att mäta kundnöjdhet.
Investeringar som andel av nettoomsättningen	Investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar dividerat med nettoomsättningen.	Används för att följa hur värdet av investeringar utvecklar sig i förhållande till nettoomsättningen.

Mått	Definition	Förklaring
Justerad EBIT	Rörelseintäkterna minus rörelsekostnaderna före finansnetto och skatt justerat för jämförelsestörande poster och andra exceptionella poster.	Beloppet visar Bolagets resultat före räntor och skatt, exklusive jämförelsestörande poster och andra exceptionella poster.
Justerad EBIT-marginal	Justerad EBIT dividerat med nettoomsättningen.	Ett mått som påvisar lönsamheten för Koncernens operationella verksamhet, exklusive jämförelsestörande poster och andra exceptionella poster.
Kassagenerering	Operativt kassaflöde justerat för icke kassaflödespåverkande poster i procent av EBITDA.	Nyckeltalet visar Bolagets förmåga att klara av framtida amorteringar och investeringar.
Lagervärde som andel av nettoomsättningen	Lagervärde per balansdagen dividerat med nettoomsättning (rullande 12 månader).	Syftet med talet är att följa och kunna parera inköpen av produkter i takt med att omsättningen förändras.
Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen	Kostnaden för marknadsföringsaktiviteter utförda under perioden dividerat med nettoomsättningen under perioden.	Ett tal som ger en indikation om hur mycket Bolaget investerar i att marknadsföra sitt erbjudande till potentiella kunder.
Nettoomsättningstillväxt	Procentuell förändring i periodens nettoomsättning jämfört med föregående period.	Påvisar tillväxttakten för Koncernens nettoomsättning för en period i relation till föregående period.
Operativt kassaflöde	EBITDA +/- kassaflödespåverkande förändringar i rörelsekapital minus investeringar (CapEx).	Operativt kassaflöde används för att övervaka kassaflödet i verksamheten.
Operativt kassaflöde justerat för icke kassaflödespåverkande poster	Operativt kassaflöde justerat för icke kassaflödespåverkande poster (amortering av leasingkulld och räntekostnader för leasing).	Nyckeltalet används för att övervaka kassaflödet i verksamheten.
Organisk tillväxt	Nettoomsättningstillväxt justerad för nettoomsättning hänförlig till förvärvad och avyttrad verksamhet.	Nyckeltalet används för att mäta den jämförbara nettoomsättningstillväxten.
Periodens resultat, marginal	Periodens resultat efter skatt dividerat med årets totala intäkter.	Nyckeltalet ger en möjlighet till en enkel jämförelse av periodens lönsamhet jämfört med föregående period.
Produktkostnad som andel av nettoomsättningen	Handelsvaror exklusive frakt- och övriga försäljningsomkostnader som andel av nettoomsättningen.	Ett tal som ger en indikation om hur mycket Bolaget betalar för produkterna som driver nettoomsättningen.
Returgrad i procent	Värdet av returerna (faktiska och förväntade) under perioden delat med försäljningen under perioden.	Ett tal som ger en indikation om Bolagets kunder är nöjda med produkterna de har beställt.
Rörelsekapital	Omsättningstillgångar, exklusive likvida medel, minus icke räntebärande kortfristiga skulder (förutbetalda intäkter och upplupna kostnader, leverantörsskulder, aktuella skatteskulder och övriga skulder).	Bolaget använder rörelsekapital som ett mått på kortfristig finansiell sundhet då det indikerar huruvida Bolaget har tillräckliga kortfristiga tillgångar för att täcka kortfristiga skulder.
Rörelsekapital som andel av nettoomsättningen (rullande tolv månader)	Rörelsekapital dividerat med nettoomsättningen på tolv månaders rullande basis.	Nyckeltalet används för att följa rörelsekapitalets utveckling i förhållande till nettoomsättningen.

AVSTÄMNINGAR ALTERNATIVA NYCKELTAL

Bruttomarginal

SEK (om inget annat anges)	2020	2019	2018
Nettoomsättning	561 883 476	422 478 919	368 241 375
Handelsvaror	-217 094 339	-172 093 279	-163 402 251
Bruttoresultat	344 789 136	250 385 640	204 839 124
Nettoomsättning	561 883 476	422 478 919	368 241 375
Bruttomarginal, %	61,4	59,3	55,6

Bruttomarginal på segmentnivå

SEK	Privatpersoner			Företagskunder			Marknadsplatser & Övrigt		
	2020	2019	2018	2020	2019	2018	2020	2019	2018
Nettoomsättning	479 198 804	358 034 284	318 087 859	49 683 072	43 254 630	33 515 232	12 829 900	6 002 714	1 243 404
Handelsvaror	-181 391 653	-143 926 695	-139 193 144	-17 639 958	-15 522 592	-13 663 541	-4 515 128	-2 265 000	-555 994
Bruttoresultat	297 807 151	214 107 589	178 894 715	32 043 113	27 732 038	19 851 691	8 314 772	3 737 714	687 410
Nettoomsättning	479 198 804	358 034 284	318 087 859	49 683 072	43 254 630	33 515 232	12 829 900	6 002 714	1 243 404
Bruttomarginal, %	62,1	59,8	56,2	64,5	64,1	59,2	64,8	62,3	55,3

Justerad EBIT, EBIT-marginal, justerad EBIT-marginal, EBITDA och EBITDA-marginal

SEK (om inget annat anges)	2020	2019	2018
EBIT	104 152 551	46 908 438	21 509 676
Jämförelsestörande poster:			
<i>Noteringskostnader</i>	6 376 000	-	-
<i>Avyttring av dotterbolag</i>	-1 333 000	-	-
	5 043 000	-	-
Andra exceptionella poster	-	3 890 000	1 106 000
Justerad EBIT	109 195 551	50 798 438	22 615 676
Nettoomsättning	561 883 476	422 478 919	368 241 375
EBIT-marginal, %	18,5	11,1	5,8
Justerad EBIT-marginal, %	19,4	12,0	6,1
Av- och nedskrivningar	7 809 233	8 155 286	1 693 163
EBITDA	111 961 784	55 063 724	23 202 839
Nettoomsättning	561 883 476	422 478 919	368 241 375
EBITDA-marginal, %	19,9	13,0	6,3

Investeringar som andel av nettoomsättningen

SEK (om inget annat anges)	2020	2019	2018
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	2 060 905	615 536	202 119
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-	434 482	-
Totala investeringar	2 060 905	1 050 018	202 119
Nettoomsättning	561 883 476	422 478 919	368 241 375
Investeringar som andel av nettoomsättningen, %	0,4	0,2	0,1

Kostnadsposter och lagervärde som andel om nettoomsättningen

SEK (om inget annat anges)	2020	2019	2018
Handelsvaror	217 094 339	172 093 279	163 402 251
Frakt- och övriga försäljningsomkostnader	60 308 839	46 852 979	42 667 881
Produktkostnad	156 785 500	125 240 300	120 734 370
Marknadsföringskostnader	153 935 150	124 068 900	112 703 000
Nettoomsättning	561 883 476	422 478 919	368 241 375
Produktkostnad som andel av nettoomsättningen, %	27,9	29,6	32,8
Frakt- och övriga försäljningsomkostnader som andel av nettoomsättningen, %	10,7	11,1	11,6
Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen, %	27,4	29,4	30,6
Lagervärde (per 31 december)	90 997 329	138 558 487	142 598 221
Nettoomsättning (rullande 12 månader)	561 883 476	422 478 919	368 241 375
Lagervärde som andel av nettoomsättningen (rullande 12 månader), %	16,2	32,8	38,7

Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättning på segmentnivå

SEK	Privatpersoner			Företagskunder			Marknadsplatser & Övrigt		
	2020	2019	2018	2020	2019	2018	2020	2019	2018
Marknadsföringskostnader	140 621 652	113 611 344	105 792 500	6 825 469	5 938 516	4 601 374	2 985 029	1 389 040	251 026
Nettoomsättning	479 198 804	358 034 284	318 087 859	49 683 072	43 254 630	33 515 232	12 829 900	6 002 714	1 243 404
Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen, %	29,3	31,7	33,3	13,7	13,7	13,7	23,3	23,1	20,2

Nettoomsättningstillväxt och organisk tillväxt

SEK (om inget annat anges)	2020	2019	2018
Nettoomsättning, redovisat	561 883 476	422 478 919	368 241 375
Nettoomsättning föregående år	422 478 919	368 241 375	325 738 845
Förändring i nettoomsättning, SEK	139 404 557	54 237 544	42 502 530
Nettoomsättningstillväxt, %	33,0	14,7	13,0
Organisk tillväxt, %	33,0	14,7	13,0

Nettoomsättningstillväxt på segmentnivå

SEK	Privatpersoner			Företagskunder			Marknadsplatser & Övrigt		
	2020	2019	2018	2020	2019	2018	2020	2019	2018
Nettoomsättning, redovisat	479 198 804	358 034 284	318 087 859	49 683 072	43 254 630	33 515 232	12 829 900	6 002 714	1 243 404
Nettoomsättning föregående år	358 034 284	318 087 859	282 548 759	43 254 630	33 515 232	28 471 784	6 002 714	1 243 404	594 871
Förändring i nettoomsättning, SEK	121 164 520	39 946 425	35 539 100	6 428 442	9 739 398	5 043 448	6 827 186	4 759 310	648 532
Nettoomsättnings-tillväxt, %	33,8	12,6	12,6	14,9	29,1	17,7	113,7	382,8	109,0

Operativt kassaflöde och kassagenerering

SEK (om inget annat anges)	2020	2019	2018
EBITDA	111 961 784	55 063 724	23 202 839
Förändringar i rörelsekapital ¹⁾	84 077 068	482 596	-6 598 174
Investeringar (CapEx)	-2 060 905	-1 050 018	-202 119
Operativt kassaflöde	193 977 947	54 496 302	16 402 546
Icke kassaflödespåverkande poster			
Amortering av leasingkulld	-6 204 759	-6 980 489	-
Räntekostnader för leasing	-1 026 017	-851 166	-
	-7 230 776	-7 831 655	-
Operativt kassaflöde justerat för icke kassaflödespåverkande poster	186 747 171	46 664 647	16 402 546
EBITDA	111 961 784	55 063 724	23 202 839
Kassagenerering, %	166,8	84,7	70,7

1) Rörelsekapital för 2017 uppgick till 80 068 446 SEK.

Rörelsekapital och rörelsekapital/nettoomsättning (rullande tolv månader)
Helår

SEK	2020	2019	2018
Omsättningstillgångar:			
Varulager	90 997 329	138 558 487	142 598 221
Övriga fordringar	28 802 734	10 328 323	8 805 241
Förutbetalda kostnader	1 597 884	1 048 454	2 356 025
	121 397 947	149 935 264	153 759 487
Icke räntebärande kortfristiga skulder:			
Förutbetalda intäkter och upplupna kostnader	-20 081 067	-12 664 410	-8 253 680
Leverantörsskulder	-70 646 028	-33 707 595	-43 775 900
Aktuella skatteskulder	-16 320 403	-3 738 899	-488 292
Övriga skulder	-28 569 587	-17 000 347	-14 599 011
	-135 617 085	-67 111 251	-67 116 883
Rörelsekapital	-14 219 139	82 824 013	86 642 605
Nettoomsättning (rullande tolv månader)	561 883 476	422 478 919	368 241 375
Rörelsekapital som andel av nettoomsättningen (rullande tolv månader), %	-2,5	19,6	23,5

Kvartal

SEK	2018				2019				2020			
	Kv1	Kv2	Kv3	Kv4	Kv1	Kv2	Kv3	Kv4	Kv1	Kv2	Kv3	Kv4
Omsättningstillgångar:												
Varulager	157 538 500	155 506 200	152 772 700	142 598 221	143 691 800	150 762 400	149 716 700	138 558 487	125 012 800	112 675 200	107 117 800	90 997 329
Övriga fordringar	5 763 500	6 244 600	9 827 600	8 805 241	7 378 300	8 160 000	11 543 900	10 328 323	11 388 900	11 314 100	16 917 400	28 802 734
Förutbetalda kostnader	2 669 300	3 199 800	2 354 500	2 356 025	2 550 100	2 830 700	2 945 000	1 048 454	4 166 400	3 658 800	3 061 000	1 597 884
	165 971 300	164 950 600	164 954 800	153 759 487	153 620 200	161 753 100	164 205 600	149 935 264	140 568 100	127 648 100	127 096 200	121 397 947
Icke räntebärande kortfristiga skulder:												
Förutbetalda intäkter och upplupna kostnader	-8 797 300	-9 421 000	-8 475 100	-8 253 680	-10 861 200	-12 246 100	-11 628 300	-12 664 410	-13 735 600	-14 622 400	-16 965 300	-20 081 067
Leverantörsskulder	-54 854 600	-42 621 000	-36 400 700	-43 775 900	-39 698 500	-41 432 700	-30 386 900	-33 707 595	-29 936 300	-30 883 700	-41 806 100	-70 646 028
Aktuella skatteskulder	3 400	900	60 800	-488 292	26 700	100 000	169 600	-3 738 899	-1 446 600	-856 300	-747 700	-16 320 403
Övriga skulder	-11 269 700	-9 112 300	-10 031 100	-14 599 011	-11 397 000	-9 206 100	-10 910 300	-17 000 347	-11 268 700	-15 862 200	-13 193 670	-28 569 587
	-74 918 000	-61 153 400	-54 846 100	-67 116 883	-61 930 000	-62 784 900	-52 755 900	-67 111 251	-56 387 200	62 224 600	-72 712 770	-135 617 085
Rörelsekapital	91 053 100	103 797 200	110 108 700	86 642 605	91 690 200	98 968 200	111 449 700	82 824 013	84 180 900	65 423 500	54 383 430	-14 219 139
Nettoomsättning (rullande tolv månader)	-	-	- 368 241 375	373 983 200	384 387 800	396 860 200	422 478 919	426 779 100	466 993 300	486 924 491	561 883 476	
Rörelsekapital som andel av nettoomsättningen (rullande tolv månader)	-	-	-	23,5	24,5	25,7	28,1	19,6	19,7	14,0	11,2	-2,5

Periodens resultat, marginal

SEK (om inget annat anges)	2020	2019	2018
Periodens resultat	79 983 310	33 757 181	13 556 815
Nettoomsättning	561 883 476	422 478 919	368 241 375
Övriga rörelseintäkter	2 161 302	2 804 291	2 104 685
Totala intäkter	564 044 778	425 283 210	370 346 060
Periodens resultat, marginal, %	14,2	7,9	3,7

KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA UTVECKLINGEN

Informationen som presenteras nedan bör läsas tillsammans med avsnitten "Utvald historisk finansiell information", "Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information" och RugVista Groups reviderade koncernredovisningar för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018, med tillhörande noter, som återfinns i avsnittet "Historisk finansiell information". Nedanstående information innehåller framåtriktade uttalanden som är föremål för olika risker och osäkerhetsfaktorer. Bolagets faktiska resultat kan komma att avvika väsentligt från vad som förväntas i de framåtriktade uttalandena till följd av många olika faktorer, inklusive men inte begränsat till de som anges i avsnittet "Riskfaktorer" och på annan plats i detta prospekt.

ÖVERSIKT

RugVista Group är en av de ledande¹⁾ europeiska "direct-to-consumer"-onlineplattformarna för mattförsäljning via webb-utiker tillgängliga på 20 olika språk genom varumärkena RugVista och CarpetVista. Bolaget grundades 2005 och erbjuder ett brett och relevant utbud av kvalitativa design- och traditionella mattor. RugVista Group erbjuder kunder inom EU fri frakt och kostnadsfri retur. Verksamheten är indelad i tre segment: Privatpersoner, Företagskunder samt Marknadsplatser & Övrigt. Privatpersoner representerar konsumentmarknaden och är RugVista Groups huvudsakliga segment. Under 2018–2020 växte nettoomsättningen med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 23,5 procent och den justerade EBIT-marginalen ökade från 6,1 procent 2018 till 19,4 procent 2020. Under 2020 redovisade RugVista Group en nettoomsättning om 561,9 miljoner SEK och ett justerat rörelseresultat (EBIT) om 109,2 miljoner SEK, motsvarande en justerad EBIT-marginal om 19,4 procent.

SEGMENT

För att kunna utnyttja den växande europeiska onlinemarknaden på ett effektivt sätt och nå rätt målgrupper är RugVista Groups verksamhet indelad i tre segment: Privatpersoner, Företagskunder samt Marknadsplatser & Övrigt. Segmenten delar vissa koncerngemensamma funktioner och bedöms av RugVista Group vara skalbara.

Rapportering av rörelsesegment följer det mått som Koncernen rapporterar till styrelsen. Segmentets prestation utvärderas baserat på bruttoresultat, bruttomarginal och marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen. Övriga koncerngemensamma omkostnader är inte allokerade till segmenten då dessa kostnader följs upp på koncernnivå. Detsamma gäller kostnader för finansiering och inkomstskatt.

Se även "Not 4–Segmentsinformation" på s. F10 i avsnittet "Historisk finansiell information".

Segmentet Privatpersoner

Privatpersoner representerar konsumentmarknaden och är Bolagets huvudsakliga segment. Bolaget erbjuder försäljning till över 100 länder inom segmentet, där den geografiska försäljningen kategoriseras i Norden, DACH (Tyskland, Österrike och Schweiz) och Resten av världen. Inom segmentet, oberoende av geografi, servas främst tre olika typer av kunder; Inredaren, Hushållaren och Mattkonnässören. Nettoomsättningen inom segmentet uppgick till 479,2 miljoner SEK under 2020.

Segmentet inkluderar alla intäkter samt hänförliga kostnader där slutkunden är en fysisk individ. All försäljning sker via Koncernens egna webshoppar.

Segmentet Företagskunder

Även om försäljning till privatpersoner utgör Bolagets huvudsakliga målgrupp finns det enligt Bolaget flera fördelar med att även adressera företagskunder, då det möjliggör för Bolaget att erbjuda ett heltäckande erbjudande för alla typer av potentiella företagskunder. Erbjudandet i segmentet Företagskunder riktar sig främst mot små och medelstora företag, primärt butiker, hotell och inredningsarkitekter. Vidare bedömer Bolaget att det finns hög potential att växa inom segmentet. Nettoomsättningen inom segmentet uppgick till 49,7 miljoner SEK under 2020.

Segmentet inkluderar alla intäkter samt hänförliga kostnader där slutkunden har identifierat sig som en juridisk enhet eller ett fåmansbolag. Denna försäljning sker primärt via Koncernens egna webshoppar men en viss del sker även via manuella beställningar.

1) Se fotnot 1 på sida 23 angående grunden för uttalanden om RugVista Groups marknadsposition m.m.

Segmentet Marknadsplatser & Övrigt

Bolaget säljer även sina produkter via andra utvalda relevanta och snabbt växande onlinebutiker såsom Amazon. Segmentet Marknadsplatser & Övrigt är idag Bolagets, sett till dess andel av Bolagets totala försäljning, men växer snabbt.²⁾ Bolaget ser segmentet som en möjlighet att dra nytta av, och växa med, andra snabbt växande onlineplattformar. Nettoomsättningen inom segmentet uppgick till 12,8 miljoner SEK under 2020.

Segmentet inkluderar alla intäkter samt hänförliga kostnader där försäljningen av Koncernens varor sker via en tredjeparts försäljningskanal eller webshop. Segmentet inkluderar även försäljning samt hänförliga kostnader via övriga säljkanaler.

VIKTIGA FAKTORER SOM PÅVERKAR BOLAGETS RÖRELSERESULTAT OCH KASSAFLÖDE

RugVista Groups kassaflöden och rörelseresultat har historiskt påverkats och förväntas fortsätta att påverkas av ett antal nyckelfaktorer. De faktorer som Bolaget anser är viktiga för rörelseresultat och kassaflödet listas nedan.

- ▶ Marknadsdynamiken i matthandeln online
- ▶ Skalfördelar
- ▶ Kundengagemang
- ▶ Produktmix
- ▶ Orderhantering
- ▶ Rörelsekapital
- ▶ Valuta
- ▶ Investeringar i personal

Marknadsdynamiken i matthandeln online

RugVista Groups rörelseresultat har påverkats positivt av den pågående övergången från traditionella fysiska butiker till onlinehandel. Den totala mattmarknaden förväntas växa med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 4 procent under perioden 2020–2024, samtidigt som den europeiska onlinebaserade mattmarknaden förväntas växa med genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 11 procent under motsvarande period.³⁾ Tillväxten i den onlinebaserade marknaden leder till att onlinepenetrationen förväntas växa från 16 procent under 2019 till cirka 22 procent under 2024, vilket indikerar en attraktiv tillväxtpotential för onlineplattformar som RugVista Group.⁴⁾ Se avsnittet "Marknadsöversikt".

Det pågående skiftet från fysiska butiker till onlineplattformar drivs främst av en ökad tillgänglighet av internet-uppkoppling, ett bättre och mer välawägt urval, en högre bekvämlighetsfaktor samt demografiska faktorer.

Skalfördelar

RugVista Group anser att dess affärsmodell har strukturella fördelar och skalfördelar jämfört med de av Bolagets konkurrenter som har onlinebutiker i mindre skala eller bedriver försäljning i fysiska butiker. Exempel på sådana fördelar är förmåga att erbjuda ett bredare sortiment av produkter, konkurrenskraftiga priser och hög kundnöjdhet som är ett resultat av ett brett produktutbud och högt kundfokus.

RugVista Groups skalfördelar innebär också att Bolaget kan erhålla bra inköpsvillkor, bedriva effektivare marknadsföring, ha skalbara omkostnader samt investera i såväl teknik som organisation. Bolagets webbbutiker hade cirka 33,4 miljoner besök⁵⁾, tog emot 206 tusen ordrar⁶⁾ och redovisade en nettoomsättning på 561,9 miljoner SEK under 2020. Storleken på verksamheten bidrar till att RugVista Group, genom höga beställningsvolymerna, kan skapa ett högt värde för leverantörer samtidigt som det tillåter Bolaget att erbjuda ett brett sortiment, vilket är en av många faktorer som bidrar till hög kundnöjdhet. Bolaget anser vidare att dess starka marknadsposition⁷⁾, i kombination med hög kundnöjdhet, kan ge en operationell hävstång och resultera i högre marginaler jämfört med konkurrenter som har mindre storlek på verksamheten. Vidare kan Bolagets storlek skapa möjligheter för RugVista Group att dra nytta av en högre varumärkeskännedom, då storleken på verksamheten påverkar igenkänningsfaktorn och relevans för både kunder och leverantörer.

Kundengagemang

Bolaget använder ett flertal olika marknadsföringskanaler för att driva trafik till sina webbbutiker. Genom en datadriven metod, som har utvecklats och förfinats av Bolaget under de senaste åren, sker daglig, veckovis och månatlig övervakning av nyckeltal som är relevanta för verksamheten. Nyckeltal såsom trafik per källa, konvertering och inflöde av nya kunder övervakas och analyseras dagligen för att optimera både verksamheten i allmänhet och marknadsföringsarbetet.

Det är avgörande för Bolagets nettoomsättning och rörelseresultat att bibehålla ett högt inflöde av nya kunder och samtidigt konvertera besök till beställningar. RugVista Group anser även att det är viktigt att fortsätta locka besökare på ett kostnadseffektivt sätt och konvertera dem till kunder för

2) Segmentet har under perioden 2018–2020 växt med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 221,2 procent.

3) Marknadsstudien.

4) Marknadsstudien.

5) Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

6) Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

7) Se fotnot 1 på sida 23 angående grunden för uttalanden om RugVista Groups marknadsposition m.m.

att fortsätta driva tillväxt. Bolaget investerar, och bedömer att det kommer fortsätta investera, betydande medel på marknadsföring via en rad kanaler för att attrahera trafik till webbbutikerna, vinna nya kunder, öka nettoomsättningen och förbättra den övergripande varumärkeskännetiden kring Bolaget. RugVista Group följer noga andelen marknadsföringskostnader för att effektivt styra marknadsföringskostnaderna i relation till nettoomsättningsutvecklingen. Se avsnittet "Verksamhetsbeskrivning-Marknadsföring".

Produktmix

RugVista Group säljer traditionella- och designmattor där produktmixen påverkar Bolagets rörelseresultat och kassaflöde. Vid nuvarande prissättning av Bolagets sortiment genererar de olika mattkategorier olika bruttomarginaler, där den största skillnaden avser mixen mellan traditionella- och designmattor. Den högsta bruttomarginalen genereras generellt sett vid försäljning av Bolagets egendesignade mattor. För att erbjuda en hög kundupplevelse samt ett brett och relevant sortiment med flera typer av mattor anser dock Bolaget att det är viktigt att kunna erbjuda ett heltäckande produktsortiment, vilket även bidrar till nettoomsättnings-tillväxt.

Orderhantering

Hög kundnöjdhet och god kostnadseffektivitet är avgörande för RugVista Group. Bolaget är av uppfattningen att kvaliteten på dess hanteringstjänster, samt dess förmåga att förutse och uppfylla kundernas behov, är viktigt för en fortsatt nettoomsättningstillväxt. Att hanteringstjänsterna fungerar smidigt är ett grundläggande krav för kundnöjdhet och lojalitet. Som ett exempel på Bolagets fokus på hög kundnöjdhet erbjuds kunderna fri frakt samt kostnadsfria returer inom EU. Bolaget anser att dess kapacitet, struktur och system för hantering är en konkurrensfördel på den europeiska onlinemarknaden för mattor. Bolaget mäter och följer frakt- och övriga försäljningsomkostnader som en andel av nettoomsättningen som ett nyckeltal, vilket ger en indikation på hur effektiv RugVista Groups verksamhet är.

En effektiv hantering av kundreturer är viktigt för en online-verksamhet eftersom returer driver upp kostnaderna och normalt kräver en hög andel manuell hantering, vilket är både tids- och resurskrävande. Bolagets uppfattning är dock att den typ av verksamhet som Bolaget bedriver har en lägre grad av kundreturer jämfört med många andra kategorier inom onlinehandeln.

Rörelsekapital

Utvecklingen av Bolagets rörelsekapital är en nyckelfaktor för kassaflödet från den löpande verksamheten. RugVista Group definierar rörelsekapital som omsättningstillgångar, exklusive likvida medel, minus icke räntebärande kortfristiga skul-

der.⁸⁾ Omsättningstillgångarna består av varulager, övriga fordringar och förutbetalda kostnader. Varulagret utgörs främst av mattor och utgör Bolagets mest betydande omsättningstillgång. Per den 31 december 2020, 2019 respektive 2018 uppgick RugVista Groups varulager uppgick till 91,0 miljoner SEK, 138,6 miljoner SEK respektive 142,6 miljoner SEK.

De icke-räntebärande kortfristiga finansiella skulderna består av förutbetalda intäkter och upplupna kostnader, leverantörsskulder, aktuella skatteskulder och övriga skulder. Leverantörsskulder utgörs av det belopp som RugVista Group är skyldigt för levererade varor. Per den 31 december 2020, 2019 respektive 2018 uppgick RugVista Groups leverantörsskulder till 70,6 miljoner SEK, 33,7 miljoner SEK respektive 43,8 miljoner SEK.

Bolaget använder rörelsekapital som ett mått på kortfristig finansiell sundhet då det indikerar huruvida Bolaget har tillräckliga kortfristiga tillgångar för att täcka kortfristiga skulder.

Valuta

RugVista Groups redovisning upprättas i svenska SEK. Bolaget genomför dock en stor del av sina totala inköp i annan valuta än SEK. RugVista Group har främst ett inflöde i SEK, EUR, DKK, NOK, GBP, JPY, USD och PLN samt ett utflöde i EUR, USD och SEK, vilket innebär att Bolaget exponeras för växelkursrisk i dessa valutor. Bolaget valutasäkrar inte några valutapar men bedömer att då en stor del av inköp och försäljning sker i motsvarande valutor, framförallt EUR, minskas valutarisken naturligt.

Investeringar i personal

RugVista Group anser att medarbetarna är en av Bolagets viktigaste tillgångar och har för avsikt att fortsätta att investera i att anställa och behålla kompetenta medarbetare för att hitta bättre sätt att betjäna kunderna och få verksamheten att växa. Under 2020 uppgick Bolagets medeltal anställda till 69. RugVista Group anser att det kommer att vara viktigt för Bolaget att attrahera, utveckla och behålla nyckelpersoner för att på ett framgångsrikt sätt bedriva verksamhet och få den att växa.

NYCKELPOSTER I RESULTATRÄKNINGEN

Nedan följer en beskrivning av de viktigaste posterna i Bolagets resultaträkning.

Nettoomsättning

Rörelsens nettoomsättning härrör främst från de produkter som kunderna beställer från Bolagets webbbutiker. Bolaget redovisar nettoomsättning, exklusive moms, returer och rabatter, när Bolaget har överfört riskerna och fördelarna med ägandet av produkterna till kunden, på villkor att det är

8) Se "Utvald historisk finansiell information-Definitioner av nyckeltal".

9) Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

troligt att pengarna ska komma Bolaget tillhanda och beloppet kan värderas på ett tillförlitligt sätt. Nettoomsättning värderas till verkligt värde av den betalning som har erhållits eller ska erhållas. För redovisningen av förväntade returerna tillämpar RugVista Group bruttometoden. Bruttometoden innebär att nettoomsättningen minskas till fullo med det försäljningsbelopp som Bolaget bedömer kommer att returneras. Under 2020 uppgick returgraden i genomsnitt till 15,8 procent.⁹⁾ Nettoomsättning redovisas på Bolagets tre segment: Privatpersoner, Företagskunder och Marknadsplatser & Övrigt.

Handelsvaror

Den övervägande delen av kostnader för handelsvaror består av produkternas anskaffningsvärde inklusive frakt och tull. Därutöver tillkommer kostnader för nedskrivning, inkurans, förpackningsmaterial samt övriga kostnader vilka uppstår vid försäljningen av produkterna. Kostnader för handelsvaror minskas med den uppskattade kostnaden för handelsvaror som Bolaget förväntar sig att kunderna kommer att returnera. Under 2020 uppgick returgraden i genomsnitt till 15,8 procent.¹⁰⁾

Bruttoresultat

Bolagets bruttoresultat avser rörelsens intäkter med avdrag för kostnader för handelsvaror. Bruttoresultatet inkluderar kostnader som är direkt hänförliga till handelsvarorna.

Övriga externa kostnader

Övriga externa kostnader består av återstoden av alla övriga externa kostnader såsom kostnader för inhyrd personal och konsulter, marknadsföring, samt diverse andra externa tjänster.

Personalkostnader

Personalkostnader utgörs av alla kostnader för Bolagets egen personal. Kostnadsposten innehåller inte kostnader för extern personal. Personalkostnader inkluderar samtliga upplupna kostnader för personal, även upplupna kostnader för eventuella incitamentsprogram.

Av- och nedskrivningar

Av- och nedskrivningar utgörs främst av avskrivningar för fasta inventarier och lokaler. Av- och nedskrivningar redovisas linjärt under periodens resultat över tillgångens bedömda nyttjandetid, om inte sådana nyttjandeperioder är obegränsade. Immateriella anläggningstillgångar med tidsbegränsad nyttjandetid börjar skrivas ned från den dag de tas i bruk. Nyttjandeperioder granskas minst en gång årligen.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader härrör främst från negativa valutakursfluktuationer.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet (EBIT) avser Bolagets bruttoresultat med avdrag för övriga externa kostnader, personalkostnader, av- och nedskrivningar samt övriga rörelsekostnader.

Finansiella kostnader

Finansiella kostnader utgörs av räntekostnader på lån samt beräknad räntekostnad på nyttjanderättstillgångar.

Inkomstskatt

Skattekostnader utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Aktuell skatt avser skatt som ska betalas eller erhållas aktuellt år, med tillämpning av de skattesatser som är beslutade eller estimerade per balansdagen. Till aktuell skatt hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder. Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Värderingen av uppskjuten skatt baseras på hur underliggande tillgångar eller skulder förväntas bli realiserade eller reglerade.

Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller estimerade per balansdagen. Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att kunna utnyttjas. Värdet på uppskjutna skattefordringar reduceras när det inte längre bedöms sannolikt att de kan utnyttjas.

Periodens resultat

Periodens resultat avser resultat före skatt med avdrag för skattekostnader.

10) Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

JÄMFÖRELSE MELLAN RÄKENSKAPSÅREN 2020 OCH 2019

MSEK	2020	Förändring (Δ)	Förändring (%)	2019
Nettoomsättning	561,9	139,4	33,0	422,5
Övriga rörelseintäkter	2,2	-0,6	-22,9	2,8
Handelsvaror	-217,1	-45,0	-26,1	-172,1
Övriga externa kostnader	-188,5	-40,1	-27,0	-148,4
Personalkostnader	-47,6	0,3	0,6	-47,9
Av- och nedskrivningar	-7,8	0,3	4,2	-8,2
Resultat vid försäljning av andelar i dotterföretag	2,4	2,4	-	-
Övriga rörelsekostnader	-1,3	0,6	30,5	-1,8
Rörelseresultat	104,2	57,2	122,0	46,9
<i>Resultat från finansiella poster</i>				
Finansiella intäkter	0,0	0,0	-97,6	0,0
Finansiella kostnader	-3,6	0,7	16,4	-4,3
Resultat efter finansiella poster	100,6	57,9	135,8	42,7
Inkomstskatt	-20,6	-11,7	-131,7	-8,9
Periodens resultat	80,0	46,2	136,9	33,8

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 139,4 miljoner SEK, motsvarande 33,0 procent, från 422,5 miljoner SEK 2019 till 561,9 miljoner SEK 2020. RugVista Group fortsatte att framgångsrikt attrahera nya kunder och trafik till sina webbutiker, vilket resulterade i att RugVista Group ökade antalet nya kunder från 107 tusen under 2019 till 149 tusen under 2020.¹¹⁾ Ökningen i nettoomsättningen härrörde främst från ett stigande antal ordrar.

Nettoomsättningen för segmenten Privatpersoner, Företagskunder samt Marknadsplatser & Övrigt ökade med 121,2 miljoner SEK, 6,4 miljoner SEK respektive 6,8 miljoner SEK under 2020 jämfört med 2019. Följande tabell visar RugVista Groups nettoomsättning för segmenten för de angivna perioderna:

MSEK	2020	Förändring (Δ)	Förändring (%)	2019
Privatpersoner	479,2	121,2	33,8	358,0
Företagskunder	49,7	6,4	14,9	43,3
Marknadsplatser & Övrigt	12,8	6,8	113,7	6,0
Avyttrad verksamhet	20,2	5,0	32,8	15,2
Nettoomsättning	561,9	139,4	33,0	422,5

Handelsvaror

Kostnader för handelsvaror ökade med 45,0 miljoner SEK, eller 26,1 procent, från 172,1 miljoner SEK 2019 till 217,1 miljoner SEK 2020, främst på grund av ökad försäljning till nya kunder inom segmentet Privatpersoner. Kostnader för handelsvaror som andel av nettoomsättningen minskade med 2,1 procentenheter, från 40,7 procent 2019 till 38,6 procent 2020.

11) Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

Bruttoresultat

RugVista Groups bruttoresultat ökade med 94,4 miljoner SEK, motsvarande 37,6 procent, från 250,4 miljoner SEK under 2019 till 344,8 miljoner SEK under 2020. Ökningen av bruttoresultatet berodde främst på stark nettoomsättnings-tillväxt. Bruttomarginalen ökade med 2,1 procentenheter från 59,3 procent under 2019 till 61,4 procent under 2020. Ökningen berodde främst på att fler varor såldes till fullt pris under 2020.

Bruttoresultaten för segmenten Privatpersoner, Företagskunder samt Marknadsplatser & Övrigt ökade med 83,7 miljoner SEK, 4,3 miljoner SEK respektive 4,6 miljoner SEK under 2020 jämfört med 2019. Följande tabell visar RugVista Groups bruttoresultat för segmenten för de angivna perioderna:

MSEK	2020	Förändring (Δ)	Förändring (%)	2019
Privatpersoner	297,8	83,7	39,1	214,1
Företagskunder	32,0	4,3	15,5	27,7
Marknadsplatser & Övrigt	8,3	4,6	122,5	3,7
Avyttrad verksamhet	6,6	1,8	37,8	4,8
Bruttoresultat	344,8	94,4	37,6	250,4

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet ökade med 57,2 miljoner SEK, motsvarande 122,0 procent, från 46,9 miljoner SEK under 2019 till 104,2 miljoner SEK under 2020. Ökningen av rörelseresultatet berodde främst på stark nettoomsättningstillväxt kombinerat med Bolagets skalbara affärsmodell. EBIT-marginal ökade med 7,4 procentenheter från 11,1 procent under 2019 till 18,5 procent under 2020.

Finansiella kostnader

Finansiella kostnader minskade med 0,7 miljoner SEK, från 4,3 miljoner SEK under 2019 till 3,6 miljoner SEK under 2020.

Inkomstskatt

RugVista Groups skattekostnad ökade med 11,7 miljoner SEK från 8,9 miljoner SEK under 2019 till 20,6 miljoner SEK under 2020. Ökningen berodde främst på att resultat före skatt för 2020 var högre än för 2019.

Periodens resultat

Som ett resultat av samtliga ovan nämnda faktorer ökade periodens resultat med 46,2 miljoner, motsvarande 136,9 procent, från 33,8 miljoner SEK under 2019 till 80,0 miljoner SEK under 2020.

JÄMFÖRELSE MELLAN RÄKENSKAPSÅREN 2019 OCH 2018

MSEK	2019	Förändring (Δ)	Förändring (%)	2018
Nettoomsättning	422,5	54,2	14,7	368,2
Övriga rörelseintäkter	2,8	0,7	33,2	2,1
Handelsvaror	-172,1	-8,7	5,3	-163,4
Övriga externa kostnader	-148,4	-12,3	9,0	-136,1
Personalkostnader	-47,9	-2,5	5,4	-45,4
Av- och nedskrivningar	-8,2	-6,5	381,7	-1,7
Övriga rörelsekostnader	-1,8	0,4	-17,0	-2,2
Rörelseresultat	46,9	25,4	118,1	21,5
<i>Resultat från finansiella poster</i>				
Finansiella intäkter	0,0	0,0	-87,1	0,0
Finansiella kostnader	-4,3	-0,7	18,2	-3,6
Resultat efter finansiella poster	42,7	24,7	138,2	17,9
Inkomstskatt	-8,9	-4,5	104,4	-4,4
Periodens resultat	33,8	20,2	149,0	13,6

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 54,2 miljoner SEK, motsvarande 14,7 procent, från 368,2 miljoner SEK 2018 till 422,5 miljoner SEK 2019. RugVista Group fortsatte att framgångsrikt attrahera nya kunder och trafik till sina webbutiker, vilket resulterade i att RugVista Group ökade antalet nya kunder från 103 tusen under 2018 till 107 tusen under 2019.¹²⁾ Ökningen i nettoomsättningen härrörde främst från ett stigande antal ordrar från nya kunder, kombinerat med ett högre genomsnittligt ordervärde.

Nettoomsättningen för segmenten Privatpersoner, Företagskunder samt Marknadsplatser & Övrigt ökade med 39,9 miljoner SEK, 9,7 miljoner SEK respektive 4,8 miljoner SEK under 2019 jämfört med 2018. Följande tabell visar RugVista Groups nettoomsättning för segmenten för de angivna perioderna:

MSEK	2019	Förändring (Δ)	Förändring (%)	2018
Privatpersoner	358,0	39,9	12,6	318,1
Företagskunder	43,3	9,7	29,1	33,5
Marknadsplatser & Övrigt	6,0	4,8	382,8	1,2
Avyttrad verksamhet	15,2	-0,2	-1,3	15,4
Nettoomsättning	422,5	54,2	14,7	368,2

Handelsvaror

Kostnader för handelsvaror ökade med 8,7 miljoner SEK, eller 5,3 procent, från 163,4 miljoner SEK 2018 till 172,1 miljoner SEK 2019, främst på grund av ökad försäljning till nya kunder inom segmentet Privatpersoner. Kostnader för handelsvaror som andel av nettoomsättningen minskade med 3,6 procentenheter, från 44,4 procent 2018 till 40,7 procent 2019.

12) Nyckeltalet presenteras exklusive värden som är hänförliga till verksamheten i det avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB.

Bruttoresultat

RugVista Groups bruttoresultat ökade med 45,5 miljoner SEK, motsvarande 22,2 procent, från 204,8 miljoner SEK under 2018 till 250,4 miljoner SEK under 2019. Ökningen av bruttoresultatet berodde främst på stark nettoomsättnings-tillväxt. Bruttomarginalen ökade med 3,7 procentenheter från 55,6 procent under 2018 till 59,3 procent under 2019. Ökningen berodde främst på att fler varor såldes till fullt pris under 2019.

Bruttoresultaten för segmenten Privatpersoner, Företagskunder samt Marknadsplatser & Övrigt ökade med 35,2 miljoner SEK, 7,9 miljoner SEK respektive 3,1 miljoner SEK under 2019 jämfört med 2018. Följande tabell visar RugVista Groups bruttoresultat för segmenten för de angivna perioderna:

MSEK	2019	Förändring (Δ)	Förändring (%)	2018
Privatpersoner	214,1	35,2	19,7	178,9
Företagskunder	27,7	7,9	39,7	19,9
Marknadsplatser & Övrigt	3,7	3,1	443,7	0,7
Avyttrad verksamhet	4,8	-0,6	-11,0	5,4
Bruttoresultat	250,4	45,5	22,2	204,8

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet ökade med 25,4 miljoner SEK, motsvarande 118,1 procent, från 21,5 miljoner SEK under 2018 till 46,9 miljoner SEK under 2019. Ökningen av rörelseresultatet berodde främst på stark nettoomsättningstillväxt kombinerat med Bolagets skalbara affärsmodell. EBIT-marginalen ökade med 5,3 procentenheter från 5,8 procent under 2018 till 11,1 procent under 2019.

Inkomstskatt

RugVista Groups skattekostnad ökade med 4,5 miljoner SEK från 4,4 miljoner SEK under 2018 till 8,9 miljoner SEK under 2019. Ökningen berodde främst på att resultat före skatt för 2019 var högre än för 2018.

Finansiella kostnader

Finansiella kostnader ökade med 0,7 miljoner SEK, från 3,6 miljoner SEK under 2018 till 4,3 miljoner SEK under 2019. Ökningen berodde främst på införandet av ny redovisningsstandard, IFRS 16.

Periodens resultat

Som ett resultat av samtliga ovan nämnda faktorer ökade periodens resultat med 20,2 miljoner, motsvarande 149 procent, från 13,6 miljoner SEK under 2018 till 33,8 miljoner SEK under 2019.

KASSAFLÖDE

Följande tabell visar Bolagets kassaflöden under räkenskapsåren 2018–2020:

MSEK	2020	2019	2018
Kassaflöde från den löpande verksamheten	185,4	47,3	9,2
Kassaflöde från investeringsverksamheten	1,2	-1,1	-0,2
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-92,6	-17,5	-7,1
Periodens kassaflöde	93,9	28,8	1,9

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Kassaflödet från den löpande verksamheten förbättrades med 138,0 miljoner SEK, motsvarande 291,5 procent, från 47,3 miljoner SEK under 2019 till 185,4 miljoner SEK under 2020. Det förbättrade kassaflödet från den löpande verksamheten berodde huvudsakligen på ett ökat rörelseresultat samt på ett lägre utgående rörelsekapital.

Bolagets kassaflöde från den löpande verksamheten förbättrades med 38,1 miljoner SEK, motsvarande 413,5 procent, från 9,2 miljoner SEK under 2018 till 47,3 miljoner SEK under 2019. Det förbättrade kassaflödet från den löpande verksamheten berodde huvudsakligen på ett positivt rörelseresultat.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Kassaflödet från investeringsverksamheten förbättrades med 2,3 miljoner SEK, från ett kassautflöde om -1,1 miljoner SEK under 2019 till ett kassainflöde om 1,2 miljoner SEK under 2020. Det förbättrade kassaflödet från investeringsverksamheten berodde huvudsakligen på avyttringen av ArtGlass i Malmö AB.

Kassaflödet från investeringsverksamheten försämrades med 0,8 miljoner SEK, från ett kassautflöde om 0,2 miljoner SEK under 2018 till ett kassautflöde om 1,1 miljoner SEK under 2019. Det försämrade kassaflödet från investeringsverksamheten berodde huvudsakligen på en högre investeringsnivå i både materiella och immateriella anläggningstillgångar.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Kassaflödet från finansieringsverksamheten försämrades med 75,1 miljoner SEK, från ett kassautflöde om 17,5 miljoner SEK under 2019 till ett kassautflöde om 92,6 miljoner SEK under 2020. Det försämrade kassaflödet från finansieringsverksamheten berodde huvudsakligen på förtida amortering av långfristiga räntebärande skulder.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten försämrades med 10,3 miljoner SEK, från ett kassautflöde om 7,1 miljoner SEK under 2018 till ett kassautflöde om 17,5 miljoner SEK under 2019. Det försämrade kassaflödet från finansieringsverksamheten berodde huvudsakligen på införandet av ny redovisningsstandard, IFRS 16.

INVESTERINGAR

Tabellen nedan visar RugVista Groups investeringar under räkenskapsåren 2018–2020.

SEK	2020	2019	2018
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	2 060 905	615 536	202 119
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-	434 482	-
Totala investeringar	2 060 905	1 050 018	202 119

Investeringarna ökade med 1,0 miljoner SEK från 1,1 miljoner SEK under 2019 till 2,1 miljoner SEK under 2020. Av Bolagets investeringar under 2020 avsåg 2,1 miljoner SEK materiella anläggningstillgångar, bestående framförallt i inköp av ny packmaskin. Inga investeringar i immateriella anläggningstillgångar gjordes under 2020. Under 2020 avyttrades dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB, vilket ledde till en positiv kassaflödeseffekt om 3 194 578 SEK.

Investeringarna ökade med 0,8 miljoner SEK från 0,2 miljoner SEK under 2018 till 1,1 miljoner SEK under 2019. Investeringar i materiella anläggningstillgångar under 2018 avsåg kontorsinventarier, exempelvis kontorsmöbler samt datorer. Inga investeringar i immateriella anläggningstillgångar gjordes under 2018. Av Bolagets investeringar under 2019 avsåg 0,6 miljoner SEK materiella anläggningstillgångar och 0,4 miljoner SEK immateriella anläggningstillgångar. Investe-

LÅN OCH FINANSIERINGSSTRUKTUR

RugVista Groups verksamhet finansieras huvudsakligen genom kassaflöde som genereras från den löpande verksamheten. Under 2020 uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till 185,4 miljoner SEK.

Se även "Not 17 – Finansiella instrument och finansiell riskhantering" på s. F18 i avsnittet "Historisk finansiell information".

LIKVIDITET OCH FINANSIELL STÄLLNING

Per den 31 december 2020 uppgick det egna kapitalet till 413,5 miljoner SEK, jämfört med 331,9 miljoner SEK per den 31 december 2019. Ökningen om 81,6 miljoner SEK, motsvarande 24,6 procent, berodde huvudsakligen på ett positivt resultat för perioden. Per den 31 december 2020 uppgick RugVista Groups likvida medel till 139,5 miljoner SEK, jämfört med 45,6 miljoner SEK per den 31 december 2019. Ökningen om 93,9 miljoner SEK, motsvarande 206,1 procent, var huvudsakligen hänförligt till förändringarna beskrivna under "Kassaflöde" ovan.

Per den 31 december 2019 uppgick det egna kapitalet till 331,9 miljoner SEK, jämfört med 297,5 miljoner SEK per den 31 december 2018. Ökningen om 34,4 miljoner SEK, motsvarande 11,5 procent, berodde huvudsakligen på ett högre resultat under 2019 jämfört med 2018. Per den 31 december 2019 uppgick RugVista Groups likvida medel till 45,6 miljoner SEK, jämfört med 16,7 miljoner SEK per den 31 december 2018. Ökningen om 28,9 miljoner SEK, motsvarande 173,1 procent, var huvudsakligen hänförlig till förändringarna beskrivna under "Kassaflöde" ovan.

ringar i materiella anläggningstillgångar under 2019 avsåg kontors- och lagerinventarier, exempelvis datorer och skrivare. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar under 2019 avsåg investeringar i det numera avyttrade dotterbolaget ArtGlass i Malmö ABs webbutik.

Bolaget har inte gjort några väsentliga investeringar sedan den 31 december 2020.

Pågående och framtida investeringar

Bolaget har inga betydande pågående investeringar och har inte heller gjort några fasta åtaganden med avseende på framtida betydande investeringar.

Bolaget investerar dock löpande i materiella anläggningstillgångar, till exempel kontorsinventarier, och förväntar sig framöver att göra investeringar i ungefär samma utsträckning som historiskt.

UTTALANDE ANGÅENDE RÖRELSEKAPITAL

Det är RugVista Groups uppfattning att dess rörelsekapital är tillräckligt för de aktuella behoven under den kommande tolv månadersperioden. Med rörelsekapital avses i detta sammanhang RugVista Groups förmåga att få tillgång till likvida medel för att fullgöra sina betalningsförpliktelser varefter de förfaller till betalning.

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Det bokförda nettovärdet av Bolagets materiella tillgångar uppgick per den 31 december 2020 till 2,8 miljoner SEK och utgjordes i huvudsak av inventarier.

IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Immateriella anläggningstillgångar uppgick per den 31 december 2020 till 299,9 miljoner SEK och bestod uteslutande av goodwill. Redovisade värden för goodwill är hänförliga till dotterbolaget RugVista AB. De faktorer hos RugVista Group som utgör redovisad goodwill är främst olika former av synergier, personal, know-how, kundkontakter av strategisk betydelse samt marknadsledande positioner¹³⁾ på utvalda marknader. Goodwill skrivs inte av utan nedskrivningsprövas varje år, eller vid indikation på att behov av nedskrivning skulle föreligga, på den lägsta nivån där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter).

Se även "Riskfaktorer-RugVista Group är föremål för risker relaterade till nedskrivning av goodwill" samt "Not 13 – Goodwill" på s. F16 i avsnittet "Historisk finansiell information".

VÄSENTLIGA TRENDER

RugVista Group bedömer att den starka tillväxten och den goda lönsamhet som Bolaget uppvisade under 2020 till stor del drevs av en stark marknadsutveckling, där den pågående covid-19-pandemin har medfört att konsumenter spenderar mer tid i sina hem och därmed valt att spendera en större del av sina disponibla inkomster på heminredning, och således även på RugVista Groups produkter. Vidare bedömer Bolaget att covid-19-pandemin har medfört att konsumenter har tenderat att bli allt mer benägna att handla online, då möjligheterna att besöka fysiska butiker har begränsats. Det förändrade konsumentbeteendet till följd av covid-19-pandemin har bidragit till att Bolagets lönsamma tillväxt har fortsatt under det första kvartalet 2021 och förväntas bidra positivt till Bolagets långsiktiga tillväxtpotentialer. Under perioden januari-februari 2021 uppgick RugVista Groups nettoomsättning till 139,7 miljoner SEK och det justerade rörelseresultatet till 35,9 miljoner SEK. Under perioden januari-februari 2020 uppgick RugVista Groups nettoomsättning till 77,4 miljoner SEK och det justerade rörelseresultatet till 10,5 miljoner SEK. Det i december 2020 avyttrade dotterbolaget ArtGlass-Vista bidrog med 2,9 miljoner SEK till RugVista Groups nettoomsättning och med -0,1 miljoner SEK till RugVista Groups justerade rörelseresultat under perioden januari-februari 2020¹⁴⁾ (se "Resultatprognos" nedan).

RESULTATPROGNOS

Informationen om RugVista Groups nettoomsättning och justerade rörelseresultat för perioden januari-februari 2021 som presenteras under "Väsentliga trender" ovan anses utgöra en resultatprognos enligt artikel 1 d) i Kommissionens delegerade förordning (EU) 2019/980.

Väsentliga redovisningsprinciper

Resultatprognosen har sammanställts och utarbetats på en grundval som är jämförbar med Koncernens historiska finansiella information och är förenlig med de redovisningsprinciper som Koncernen tillämpar. Se "Not 2 – Grundläggande redovisningsprinciper" på s F6 i avsnittet "Historisk finansiell information".

Antaganden som ligger till grund för prognosen

Nedan redogörs för de huvudsakliga antaganden som ligger till grund för prognosen.

Faktorer som RugVista Group kan påverka

- Att RugVista Group lyckas bibehålla nuvarande marknadsandel inom Europa.
- Att RugVista Group har en tillräckligt hög lagernivå för att tillgodose efterfrågan på utvalda produkter.
- Att RugVista Group lyckas behålla ett bra inflöde av trafik till sina webbbutiker.
- Att RugVista Group inte förlorar en väsentlig del av sin personal.
- Att ingen av RugVista Groups viktigaste kostnadsposter oförutsägbart ökar i väsentlig mån.

Faktorer som ligger utanför RugVista Groups kontroll

- Att konkurrensen på nyckelmarknader inte intensifieras i väsentlig mån.
- Att den underliggande marknaden fortsatt påvisar ett gynnsamt klimat.
- Att inte covid-19-pandemin påverkar kundernas efterfrågan negativt till följd av lägre betalningsförmåga.
- Att inga regulatoriska eller politiska faktorer förändras i väsentlig mån och därigenom försvårar för RugVista Groups verksamhet.

BETYDANDE FÖRÄNDRINGAR SEDAN DEN 31 DECEMBER 2020

Det har inte inträffat några betydande förändringar av RugVista Groups finansiella ställning eller finansiella resultat sedan den 31 december 2020.

13) Se fotnot 1 på sida 23 angående grunden för uttalanden om RugVista Groups marknadsposition m.m.

14) Finansiell information för perioden januari-februari 2021 respektive 2020 är hämtad från RugVista Groups interna redovisningssystem.

KAPITALSTRUKTUR, SKULDSÄTTNING OCH ANNAN FINANSIELL INFORMATION

EGET KAPITAL OCH SKULDSÄTTNING

Eget kapital och skulder

Nedan redovisas RugVista Groups kapitalisering per den 31 december 2020.

SEK	31 december 2020
Summa kortfristiga skulder	142 267 991
Mot garanti eller borgen	-
Mot säkerhet	-
Utan garanti/borgen eller säkerhet	142 267 991
Summa långfristiga skulder	36 952 715
Mot garanti eller borgen	-
Mot säkerhet	-
Utan garanti/borgen eller säkerhet	36 952 715
Summa eget kapital	413 467 603
Aktiekapital	1 014 028
Reservfond	-
Andra reserver	412 453 575 ¹⁾
Totalt	592 668 308

1) Inkluderar övrigt tillskjutet kapital om 244 229 051 SEK och balanserat resultat inklusive periodens resultat om 168 224 524 SEK.

Nettoskudsättning

Nedan redovisas RugVista Groups räntebärande nettoskudsättning per den 31 december 2020.

SEK	31 december 2020
(A) Kassa	139 508 111
(B) Andra likvida medel	-
(C) Lätt realiserbara värdepapper	-
(D) Summa likviditet (A)+(B)+(C)	139 508 111
(E) Kortfristiga finansiella fordringar	-
(F) Kortfristiga banksskulder	-
(G) Kortfristig del av långfristiga skulder	6 650 905 ¹⁾
(H) Andra kortfristiga finansiella skulder	-
(I) Summa kortfristiga finansiella skulder (F)+(G)+(H)	6 650 905
(J) Netto kortfristig finansiell skudsättning (I)-(E)-(D)	-132 857 206
(K) Långfristiga banklån	-
(L) Emitterade obligationer	-
(M) Andra långfristiga lån	23 230 723 ²⁾
(N) Långfristig finansiell skudsättning (K)+(L)+(M)	23 230 723
(O) Finansiell nettoskudsättning (J)+(N)	-109 626 483

1) Avser kortfristiga leasingskulder.

2) Avser långfristiga leasingskulder.

Indirekt skudsättning och eventalförpliktelser

Bolaget har per den 31 december 2020 en eventalförpliktelse som uppgår till 955 599 SEK och utgörs av en motförbindelse till en bankgaranti som Svenska Handelsbanken AB (publ) utfärdat till Tullverket. Se även "Not 24 - Eventalförpliktelser" på s. F21 i avsnittet "Historisk finansiell information".

STYRELSE, BOLAGSLEDNING OCH REVISOR

STYRELSE

Enligt RugVista Groups bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre och högst tio ledamöter som väljs av aktieägarna på bolagsstämma. Därutöver har arbetstagarorganisationer enligt lag rätt att utse arbetstagarrepresentanter. Styrelsen består för närvarande av sex bolagsstämموvalda ledamöter, utan suppleanter, som är valda av årsstämman 2021 för tiden intill slutet av årsstämman 2022.

Namn	Uppdrag	Invald	Oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen	Oberoende i förhållande till Bolagets större aktieägare	Aktieinnehav efter Erbjudandet ¹⁾
Erik Lindgren	Ordförande	2019	Ja	Ja	184 080
John Womack	Ledamot	2016	Nej	Ja	22 000
Ludvig Friberger	Ledamot	2016	Nej	Ja	842 157 ²⁾
Magnus Dimert	Ledamot	2018	Ja	Ja	161 315
Paul Steene	Ledamot	2015	Ja	Nej	-
Eva Boding	Ledamot	2021	Ja	Ja	1 277

1) Eget samt närstående fysiska och juridiska personers aktieinnehav efter Erbjudandet, med beaktande av det antal aktier som styrelseledamoten har uttryckt sin avsikt att förvärva i Erbjudandet enligt nedan.

2) Eget samt närstående fysiska och juridiska personers aktieinnehav efter Erbjudandet och baserat på vad som anges under "Aktiekapital och ägarförhållanden-Information om Sälljande Aktieägare" och "Aktiekapital och ägarförhållanden-Utnyttjande av köpooption utställd av Huvudägaren i samband med Erbjudandet".

**ERIK LINDGREN¹⁾**

Född 1967. Styrelsens ordförande sedan oktober 2019.

Utbildning och arbetslivserfarenhet:

Erfarenhet som entreprenör och VD inom onlinehandel, bland annat grundare och tidigare VD för Discshop Svenska Näthandel AB, tidigare VD för Babyland Online Nordic AB och medgrundare av Apotea AB. Tidigare Senior Advisor på EQT Partners.

Andra pågående uppdrag/befattningar:

Styrelseordförande i ArtGlass i Malmö AB och Riddermark Bil AB. Styrelseledamot i Storviksudden AB och Lipadi Hills AB samt styrelsesuppleant i Pia Hultgren AB.

Tidigare uppdrag/befattningar (senaste fem åren):

Styrelseordförande i Apotea AB, E-handelsgruppen i Sverige AB, Apolea holding AB och David Andersson Sweden AB. Styrelseledamot i Eton Group AB, RESIA Travel Group AB, Granngården AB, GG Holding AB, Earl Holding III AB, House of Flowers Sweden AB, IVC Evidence Ltd, Musti Group Oyj och Top Toy A/S.

Oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen respektive Bolagets större aktieägare.

**JOHN WOMACK²⁾**

Född 1966. Styrelseledamot sedan februari 2016.

Utbildning och arbetslivserfarenhet:

Kandidatexamen i nationalekonomi, Lunds Universitet. Erfarenhet inom IR och kommunikation samt hållbarhet och är för närvarande Senior Advisor på Fogel & Partners AB. Tidigare Head of Investor Relations på Munters Group AB och Bygghemma Group First AB.

Andra pågående uppdrag/befattningar:

VD och styrelseledamot i Womack Investor Relations AB.

Tidigare uppdrag/befattningar (senaste fem åren):

Styrelseledamot i ArtGlass i Malmö AB.

Oberoende i förhållande till Bolagets större aktieägare men inte i förhållande till Bolaget och bolagsledningen.

**LUDVIG FRIBERGER**

Född 1979. Styrelseledamot sedan november 2016. CTO sedan 2019.

Utbildning och arbetslivserfarenhet:

Erfarenhet inom programmering, mjukvaruutveckling, webbdesign och IT-arkitektur.

Andra pågående uppdrag/befattningar:

Styrelseordförande i SolNord Vellinge AB, IFSEK – Institutet för solenergikvalitet AB. Styrelseordförande och VD i Cutting Edge Construction AB. Styrelseledamot i Transistormedia AB, Care of Carl AB, Good Measure AB, Solelgrossisten Sverige AB.

Tidigare uppdrag/befattningar (senaste fem åren):

Styrelseledamot och VD i Indexera Solutions Sweden AB, Vibeility Technologies AB och Elastycloud AB. Styrelseordförande och VD i SolNord AB. Styrelseledamot i ArtGlass i Malmö AB. VD i RugVista Group AB.

Beroende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen men oberoende till Bolagets större aktieägare.

1) Erik Lindgren har uttryckt sin avsikt att förvärva 100 000 aktier i Erbjudandet (motsvarande 11 750 000 SEK under antagande av att Erbjudandepriiset motsvarar mittpunkten i Prisintervallet).

2) John Womack har uttryckt sin avsikt att förvärva 2 000 aktier i Erbjudandet (motsvarande 235 000 SEK under antagande av att Erbjudandepriiset motsvarar mittpunkten i Prisintervallet).



MAGNUS DIMERT³⁾

Född 1970. Styrelseledamot sedan maj 2018.

Utbildning och arbetslivserfarenhet:

Masterexamen i företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet. Erfarenhet av ett flertal operationella roller inom onlinehandeln och som medgrundare inom sektorn, bland annat tidigare VD och medgrundare av Adlibris och Evidensa utveckling AB samt medgrundare av Addnature och Eero Aarnio Originals.

Andra pågående uppdrag/befattningar:

Styrelseordförande i Alerna Systems AB. Styrelseledamot i GAMBETTA Affärsutveckling AB, Lygna AB, Kusthavet AB, Best Transport Holding AB, RVRC Holding AB, Sub 18 Holding AB, Sofaco Holding ApS och Sofaco International ApS. Styrelseledamot och VD i Evidensa utveckling AB. Styrelsesuppleant i Gimbur AB.

Tidigare uppdrag/befattningar (senaste fem åren):

Styrelseledamot i Pierce Holding AB, LGT Group AB och ArtGlass i Malmö AB samt styrelsesuppleant Vilppu Holding AB.

Oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen respektive Bolagets större aktieägare.



PAUL STEENE

Född 1973. Styrelseledamot sedan december 2015.

Utbildning och arbetslivserfarenhet:

Civilingenjör i maskinteknik, Lunds Universitet. För närvarande delägare i Litorina Capital Advisors AB, rådgivare till Litorina IV L.P.

Andra pågående uppdrag/befattningar:

Styrelseledamot i LK 3 Investors AB, WA Wallvision AB (publ), Embellence Group AB (publ), Perdiz AB, Chukar AB, LGT Group AB, Capercaillie AB, Litorina Capital Advisors AB, Litorina V Holding AB, Litorina V Investment AB och Litorinum Holding AB.

Tidigare uppdrag/befattningar (senaste fem åren):

Styrelseordförande i Transportsektionen Sverige AB, ArtGlass i Malmö AB, Transportsektionen Bjärnum AB, Scandinavian Office Group AB och Fractal Gaming Group AB. Styrelseledamot i Bralito Holding AB och Bralito Invest AB.

Oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen men inte i förhållande till Bolagets större aktieägare.



EVA BODING⁴⁾

Född 1973. Styrelseledamot sedan februari 2021.

Utbildning och arbetslivserfarenhet:

Masterexamen i företagsekonomi, Stockholms Universitet, Lunds Universitet och University of Groningen. Mångårig erfarenhet från ledande positioner hos internationella konsumentvarumärken såsom Gant, Filippa K och L'Oréal.

Andra pågående uppdrag/befattningar:

Styrelseledamot i Boding Health AB och VD för Edblad & Co AB.

Tidigare uppdrag/befattningar (senaste fem åren):

Styrelseledamot i House of Dagmar AB, Nordic Nest Group AB och Association of Swedish Fashion Brands ekonomisk förening. VD för Kasthall Group AB.

Oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen respektive Bolagets större aktieägare.

3) Magnus Dimert har uttryckt sin avsikt att förvärva 4 255 aktier i Erbjudandet (motsvarande 500 000 SEK under antagande av att Erbjudandepriiset motsvarar mittpunkten i Prisintervallet).

4) Eva Boding har uttryckt sin avsikt att förvärva 1 277 aktier i Erbjudandet (motsvarande 150 000 SEK under antagande av att Erbjudandepriiset motsvarar mittpunkten i Prisintervallet).

BOLAGSLEDNING

Namn	Befattning	Anställd sedan	Aktieinnehav efter Erbjudandet ³⁾	Innehav av teckningsoptioner efter Erbjudandet ⁴⁾
Michael Lindskog	VD och koncernchef (CEO)	2019	284 080	240 000
Annika Lundberg ¹⁾	CFO (Chief Financial Officer)	2017	47 360	–
Carin Terins	CDPO (Chief Design & Purchasing Officer)	2018	109 200	–
Ludvig Friberger	CTO (Chief Technology Officer)	2019	842 157	–
Patricia Widgren	COSO (Chief Organization & Sustainability Officer)	2018	22 640	25 000
Ulrika Klinkert	CMO (Chief Marketing Officer)	2017	74 660	–
Henrik Bo Jørgensen ²⁾	CFO (Chief Financial Officer)	2021	–	60 000

1) Avträder från sitt uppdrag som CFO den 3 maj 2021 och tillträder samtidigt som Group Finance Manager.

2) Tillträder som CFO den 3 maj 2021.

3) Eget samt närstående fysiska och juridiska personers aktieinnehav efter Erbjudandet och baserat på vad som vidare anges i "Aktiekapital och ägarförhållanden-Återköp och utnyttjande av teckningsoptioner i samband med Erbjudandet m.m." nedan.

4) Eget samt närstående fysiska och juridiska personers innehav av teckningsoptioner i LTIP 2021/2024 efter Erbjudandet.



MICHAEL LINDSKOG

Född 1978. VD och koncernchef sedan oktober 2019.

Utbildning och arbetslivserfarenhet:

Masterexamen i företagsekonomi, Handelshögskolan i Stockholm. Masterexamen i marknadsföring, Western Kentucky University, USA. Erfarenhet inom ledarskapsroller och strategisk management konsulting, särskilt inom onlinehandeln, finansiella tjänster, mode och teknologi, bland annat som Nordenchef för Zalando, grundare och VD för Waizer AB och managementkonsult på McKinsey & Company.

Andra pågående uppdrag/befattningar: –

Tidigare uppdrag/befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot och VD för Waizer AB. Managing Director för Fashion Connectivity Technologies GmbH och ArtGlass i Malmö AB.



ANNIKA LUNDBERG

Född 1964. CFO sedan december 2017.

Utbildning och arbetslivserfarenhet:

Erfarenhet från företagsledande positioner som CFO och ekonomichef med ansvar för finansfunktioner för flertalet företag, huvudsakligen inom detaljhandel. 3-årig ekonomisk linje med kameral inriktning, Malmö Latinskola.

Andra pågående uppdrag/befattningar:

Styrelseledamot och VD i Pragmaticus Konsult AB.

Tidigare uppdrag/befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot och CFO i Kjell & Co Elektronik AB.



CARIN TERINS

Född 1964. CDPO sedan januari 2018.

Utbildning och arbetslivserfarenhet:

Produktutvecklare inom design/konfektion, Högskolan i Borås. Digital Marketing, IHM Business School, Stockholm. Mångårig erfarenhet av design och inköp från positionen som Design- och inköpschef på Flash AB.

Andra pågående uppdrag/befattningar: –

Tidigare uppdrag/befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot i Teddykompaniet i Båstad Aktiebolag.

LUDVIG FRIBERGER

Se ovan under "Styrelse".



PATRICIA WIDGREN

Född 1970. COSO sedan januari 2020.

Utbildning och arbetslivserfarenhet:

Marknadsekonom, IHM Business School, Stockholm. Konsult inom rekrytering och headhunting på Prawia AB och Appointed Sverige AB. Även erfarenhet inom ledarskapsroller, bland annat som VD för Biltema Sweden AB och Century Europé AB.

Andra pågående uppdrag/befattningar: Styrelseledamot i Prawia AB.

Tidigare uppdrag/befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot i Appointed Sverige AB. Styrelseordförande och VD i Inovshop Nordic AB.



ULRIKA KLINKERT

Född 1972. CMO sedan november 2017.

Utbildning och arbetslivserfarenhet:

Civilingenjör, Lunds universitet. Marketing Director på Hilding Anders International AB. Head of Marketing på Betsson Group AB.

Andra pågående uppdrag/befattningar: – Tidigare uppdrag/befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot Bostadsrättsföreningen Vittsjöborg 3.

HENRIK BO JØRGENSEN

Född 1986.

Tillträder som CFO den 3 maj 2021.

Utbildning och arbetslivserfarenhet:

Masterexamen i nationalekonomi, Köpenhamns Universitet. Ekonomistudier vid London School of Economics och University of Sydney. Mångårig erfarenhet inom ledarskapsroller, affärsutveckling, strategisk management consulting samt investment banking från bland annat arbete som managementkonsult på Boston Consulting Group och Maersk Management Consulting. CFO/COO på Nofred. Ansvarig för affärsutveckling på IC Group / Tiger of Sweden. Investment banker på Nordea.

Andra pågående uppdrag/befattningar:

Styrelseledamot i Nofred ApS och HBO IVS.

Tidigare uppdrag/befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot och grundare av Momami ApS.

ÖVRIG INFORMATION OM STYRELSE OCH BOLAGSLEDNING

Samtliga styrelseledamöter och medlemmar i bolagsledningen kan nås via RugVista Groups adress, Ringugnsgratan 11, 216 16 Limhamn.

Det föreligger inte några familjeband mellan styrelseledamöterna och/eller de ledande befattningshavarna. Ingen ledamot eller ledande befattningshavare har dömts i något bedrägerirelaterat mål under de senaste fem åren. Erik Lindgren var styrelseledamot i Top Toy A/S när bolaget försattes i konkurs den 28 december 2018. I övrigt har ingen ledamot eller ledande befattningshavare varit inblandad i någon konkurs, konkursförvaltning eller likvidation i egenskap av medlem av förvaltnings-, lednings- eller tillsynsorgan eller ledande befattningshavare under de senaste fem åren. Inte heller har någon anklagelse och/eller sanktion utfärdats av reglerings- eller tillsynsmyndigheter (inbegripet godkända yrkessammanslutningar) mot någon av dem under de senaste fem åren. Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har under de senaste fem åren förbjudits av domstol att ingå som medlem av ett bolags förvaltnings-,

lednings- eller tillsynsorgan eller från att utöva ledande eller övergripande funktioner hos en emittent.

Det föreligger inga potentiella intressekonflikter mellan de skyldigheter som styrelseledamöterna och/eller de ledande befattningshavarna har gentemot emittenten och dessa personers privata intressen och/eller andra uppdrag. Som framgår ovan har dock ett flertal styrelseledamöter och ledande befattningshavare ekonomiska intressen i RugVista Group genom innehav av aktier och teckningsoptioner.

REVISOR

Ernst & Young AB (Nordenskiöldsgatan 24, 211 19 Malmö) är RugVista Groups revisor sedan Bolagets första räkenskapsår, 2015. Ernst & Young AB har således varit Bolagets revisor under hela den period som den historiska finansiella informationen i detta prospekt omfattar. Ernst & Young AB omvaldes på årsstämman 2021 för perioden intill slutet av årsstämman 2022. Martin Henriksson, auktoriserad revisor och medlem i FAR (branschorganisationen för revisorer i Sverige), är sedan räkenskapsåret 2015 Bolagets huvudansvariga revisor.

BOLAGSSTYRNING

BOLAGSSTYRNING INOM RUGVISTA GROUP

RugVista Group är ett svenskt publikt aktiebolag. Före noteringen på Nasdaq First North Premier har Bolagets bolagsstyrning grundat sig på bland annat aktiebolagslagen, RugVista Groups bolagsordning samt interna regler och instruktioner. När Bolagets aktier har noterats på Nasdaq First North Premier kommer Bolaget också att följa Nasdaq First North Premiers regelverk för emittenter och tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning ("**Koden**"). Koden bygger på principen "följ eller förklara". Den innebär att ett bolag som tillämpar Koden inte vid varje tillfälle måste följa varje regel i Koden utan har möjlighet att välja alternativa lösningar som det anser passar bättre med hänsyn till bolagets särskilda omständigheter, förutsatt att varje avvikelse rapporteras, att den lösning som har valts istället beskrivs och att en förklaring till avvikelsen lämnas. RugVista Group avser att tillämpa Koden utan avvikelse från och med noteringen på Nasdaq First North Premier.

BOLAGSSTÄMMA

Enligt aktiebolagslagen är bolagsstämman det högsta beslutande organet i ett svenskt aktiebolag och aktieägarna utöver sin rösträtt på dessa stämmor. Årsstämman för RugVista Group hålls varje år före juni månads utgång. Utöver årsstämman kan extra bolagsstämma hållas vid behov. RugVista Groups bolagsstämma hålls i Malmö, där Bolaget har sitt säte, eller i Stockholm.

På bolagsstämman beslutar RugVista Groups aktieägare om bland annat fastställande av resultaträkningar och balansräkningar, disposition av Bolagets resultat, beviljande av ansvarsfrihet för styrelse och VD, valberedningens sammansättning, val av styrelseledamöter (däribland styrelseordförande) och revisor, ersättning till styrelseledamöter och revisor samt riktlinjer för ersättning till VD och övriga ledande befattningshavare. På bolagsstämman beslutar RugVista Groups aktieägare även om andra frågor av betydelse för Bolaget, som exempelvis om eventuella ändringar av bolagsordningen.

Rätt att delta i bolagsstämma

Samtliga aktieägare som på avstämningsdagen sex bankdagar före bolagsstämman är rösträttsregistrerade i Bolagets av Euroclear Sweden förda aktiebok, och som senast det datum som anges i kallelsen till bolagsstämma har meddelat Bolaget om sin avsikt att närvara, har rätt att delta i

bolagsstämman och rösta för det antal aktier de innehar. Aktieägare som har sina aktier förvaltarregistrerade genom bank eller annan förvaltare måste, utöver att anmäla sig till bolagsstämma, begära att deras aktier tillfälligt förs in i aktieboken hos Euroclear Sweden i eget namn (s.k. rösträttsregistrering) för att få delta vid bolagsstämma. Framställningen av bolagsstämмоaktieboken per avstämningsdagen kommer att beakta rösträttsregistreringar som har gjorts fyra bankdagar före bolagsstämma. Berörda aktieägare måste, i enlighet med respektive förvaltares rutiner, i god tid dessförinnan begära att förvaltaren genomför sådan rösträttsregistrering.

Aktieägare får delta vid RugVista Groups bolagsstämma personligen eller genom ombud och får medföra högst två biträden, dock endast om aktieägaren till Bolaget gjort anmälan härom enligt föregående stycke. Normalt har aktieägare möjlighet att anmäla sig till bolagsstämma på flera olika sätt i enlighet med vad som anges i kallelsen till stämman.

Aktieägarinitiativ

Aktieägare i Bolaget som vill ha ett ärende behandlat på årsstämman ska begära detta skriftligen hos styrelsen. Begäran måste ha inkommit till Bolaget senast sju veckor före årsstämman eller efter den tidpunkten, men i sådan tid att ärendet kan tas upp i kallelsen till årsstämman.

VALBEREDNING

Bolag som följer Koden ska ha en valberedning med uppgift att lägga fram förslag till bolagsstämman om val av stämмоordförande, styrelse, styrelseordförande och revisor, ersättning till styrelseledamöterna (fördelat mellan styrelseordförande och övriga styrelseledamöter samt ersättning för eventuellt utskottsarbete), ersättning till revisor och, i den mån det anses nödvändigt, förslag till ändringar av instruktionen till valberedningen. Vid extra bolagsstämma som hölls den 11 februari 2021 antogs följande instruktion till valberedningen att gälla tills vidare under förutsättning att Bolagets aktier noteras på Nasdaq First North Premier.

Valberedningen ska utgöras av styrelseordföranden och en representant för var och en av de till röstetalet två största aktieägarna i RugVista Group baserat på den av Euroclear Sweden förda aktieboken per den sista bankdagen i oktober varje år eller övrig tillförlitlig ägarinformation vid denna tidpunkt.

Valberednings ordförande ska vara den ledamot som utsetts av den till röstetalet största aktieägaren, såvida inte valberedningen enhälligt utser annan ledamot. Sammansättningen av valberedningen, med angivande av vilken aktieägare som utsett respektive ledamot, ska offentliggöras på Bolagets hemsida senast sex månader före årsstämman. Valberedningens mandatperiod sträcker sig fram till dess att ny valberedning utsetts.

Om aktieägare som utsett ledamot i valberedningen inte längre tillhör de till röstetalet två största aktieägarna vid en tidpunkt som infaller senast tre månader före årsstämman ska den ledamot som utsetts av denne aktieägare ställa sin plats till förfogande, och den aktieägare som tillkommit bland de till röstetalet två största aktieägarna ska ha rätt att utse en representant till valberedningen. Om sådan ägarförändring inträffar senare än tre månader innan årsstämman eller endast innebär marginella förändringar i röstetal ska den redan formerade valberedningens sammansättning inte ändras. Aktieägare som tillkommit bland de till röstetalet två största ägarna till följd av en mera väsentlig förändring i röstetal senare än tre månader innan årsstämman ska dock ha rätt att utse en representant som ska adjungeras till valberedningen.

För det fall ledamot lämnar valberedningen innan dess arbete är slutfört, ska ersättare i första hand utses av den aktieägare som utsåg ledamoten och i andra hand av nästa till röstetalet största aktieägare som inte har utsett ledamot. Aktieägare som utsett representant till ledamot i valberedningen har rätt att entlediga sådan ledamot och utse ny representant till ledamot. Ändringar i valberedningens sammansättning ska omedelbart offentliggöras.

STYRELSE

Styrelsen har det övergripande ansvaret för RugVista Groups organisation och förvaltningen av Bolagets angelägenheter.

Sammansättning och oberoende

RugVista Groups styrelse väljs av bolagsstämman och består av sex ledamöter utan suppleanter.

Bolagsstämman väljer styrelseordförande. Direkt efter varje årsstämma håller styrelsen ett konstituerande möte där bland annat RugVista Groups interna policydokument behandlas och beslut fattas om Bolagets firmateckningsrätt. Ordförande för RugVista Groups styrelse är Erik Lindgren. Av styrelsens nuvarande ledamöter ingår Ludvig Friberger i bolagsledningen.

Enligt Koden måste en majoritet av de styrelseledamöter som utses av bolagsstämman vara oberoende i förhållande till Bolaget och dess ledning. För att fastställa huruvida en styrelseledamot är oberoende bör alla omständigheter beaktas som kan ifrågasätta styrelseledamotens oberoende i förhållande till Bolaget eller ledningen, till exempel om en

styrelseledamot nyligen varit anställd av Bolaget eller ett närstående bolag. Högst en styrelseledamot vald av årsstämman får sitta i ledningen för Bolaget eller ett dotterbolag. Minst två styrelseledamöter som är oberoende i förhållande till Bolaget och ledningen måste också vara oberoende i förhållande till Bolagets större aktieägare. För att bedöma en styrelseledamots oberoende bör omfattningen på styrelseledamotens direkta eller indirekta relation till de större aktieägarna beaktas. En större aktieägare är, enligt Koden, en aktieägare som direkt eller indirekt kontrollerar minst 10 procent av aktierna eller rösterna i Bolaget.

Styrelsen har bedömts uppfylla tillämpliga krav på oberoende. Alla ledamöter utom Ludvig Friberger och John Womack har ansetts oberoende i förhållande till Bolaget och dess ledning, och alla ledamöter utom Paul Steene har ansetts oberoende i förhållande till Bolagets större ägare.

Styrelsens arbete och ansvar

Styrelsens uppgifter regleras i aktiebolagslagen, Bolagets bolagsordning och Koden, varav den sistnämnda kommer att bli tillämplig för Bolaget från tidpunkten för noteringen av aktierna på Nasdaq First North Premier. Därutöver regleras styrelsens arbete av en av styrelsen årligen fastställd arbetsordning. Arbetsordningen reglerar bland annat arbets- och ansvarsfördelningen mellan styrelsens ledamöter, styrelsens ordförande och VD samt innehåller rutiner för finansiell rapportering för VD.

Styrelsen ansvarar för RugVista Groups organisation och förvaltningen av Bolagets angelägenheter. Styrelsens arbetsuppgifter omfattar fastställande av strategier, mål, affärsplaner, budget, delårsrapporter, årsbokslut samt antagande av policydokument. Styrelsen ska också övervaka Bolagets ekonomiska resultat och se till att Bolaget har god intern kontroll och formaliserade rutiner som säkerställer att fastlagda principer för finansiell rapportering och intern kontroll efterlevs samt att Bolagets finansiella rapportering är upprättad i överensstämmelse med lag, tillämpliga redovisningsstandarder och övriga krav som gäller för noterade bolag. Dessutom ska styrelsen se till att det finns en tillfredsställande kontroll av Bolagets efterlevnad av lagar och andra regler som gäller för Bolagets verksamhet samt Bolagets interna riktlinjer. Styrelsen ska också utvärdera verksamheten mot de mål och policydokument som styrelsen har fastställt. Styrelsen ska identifiera hur hållbarhetsfrågor påverkar Bolagets risker och affärsmöjligheter samt fastställa erforderliga riktlinjer för Bolagets uppträdande i samhället i syfte att säkerställa Bolagets långsiktigt värdeskapande förmåga. Styrelsen ansvarar dessutom för att löpande utvärdera VD:s arbete. Därutöver beslutar styrelsen om större investeringar och ändringar i Koncernens organisation och verksamhet. Styrelsens ordförande leder och organiserar styrelsens arbete, ser till att styrelsen fullgör sina arbetsuppgifter och att styrelsens beslut verkställs. Styrelsens

ordförande ska tillsammans med VD övervaka Bolagets resultat samt förbereda och leda styrelsemötena. Styrelseordföranden är också ansvarig för att styrelseledamöterna varje år utvärderar sitt arbete och fortlöpande får den information som krävs för att kunna utföra sitt arbete effektivt. Styrelseordföranden företräder Bolaget gentemot dess aktieägare.

Styrelseutskott

Styrelsen i RugVista Group har inte inrättat något revisionsutskott eller ersättningsutskott utan styrelsen i sin helhet fullgör de uppgifter som ankommer på sådana utskott.

Namn	Roll	Ordinarie arvode (SEK)	Totalt arvode (SEK)
Erik Lindgren	Ordförande	200 000	400 000 ¹⁾
John Womack	Ledamot	150 000	336 000 ²⁾
Ludvig Friberger	Ledamot	-	-
Magnus Dimert	Ledamot	150 000	150 000
Magnus Ressel ³⁾	Ledamot	-	-
Paul Steene	Ledamot	-	-
Totalt arvode		500 000	886 000

1) Inklusive konsultarvode om 200 000 SEK.

2) Inklusive konsultarvode om 186 000 SEK.

3) Magnus Ressel lämnade Bolagets styrelse den 11 februari 2021.

VD OCH BOLAGSLEDNING

RugVista Groups bolagsledning består av VD och Bolagets CFO, CDPO, CTO, COSO och CMO. VD utses av och får instruktioner från styrelsen. VD utser i sin tur, efter samråd med styrelsens ordförande, övriga medlemmar i bolagsledningen och är ansvarig för den löpande förvaltningen av Koncernens verksamheter i enlighet med styrelsens riktlinjer och anvisningar. Bolagsledningens möten hålls varje månad för genomgång av föregående månads resultat, uppdatering av prognoser och planer samt för diskussion kring strategifrågor.

Ersättningsriktlinjer

Bolagsstämman har antagit följande riktlinjer för ersättning och andra anställningsvillkor för ledande befattningshavare i RugVista Group, villkorat av att Bolagets aktier tas upp till handel Nasdaq First North Premier.

Dessa riktlinjer omfattar ledande befattningshavare i RugVista Group, vilka utgörs av de personer som från tid till annan ingår i bolagets ledningsgrupp. Riktlinjerna ska tillämpas på ersättningar som avtalas, och förändringar som görs i redan avtalade ersättningar, efter det att riktlinjerna blivit gällande enligt bolagsstämmans beslut. Riktlinjerna omfattar inte ersättningar som beslutas av bolagsstämman.

I den mån styrelseledamot utför arbete för bolaget vid sidan av styrelseuppdraget ska dessa riktlinjer gälla även för eventuell ersättning (t.ex. konsultarvode) för sådant arbete.

Ersättning till styrelsen

På årsstämman den 3 mars 2021 beslutades att arvode ska utgå med 400 000 SEK till styrelsens ordförande samt 175 000 SEK till envar av övriga styrelseledamöter som inte är anställda i RugVista Group, villkorat av att Bolagets aktier tas upp till handel på Nasdaq First North Premier.

Tabellen nedan visar ersättning till styrelsen utbetald under 2020.

Formerna av ersättning m.m.

Ersättningen ska vara marknadsmässig och får bestå av följande komponenter: fast kontantlön, pensionsförmåner och andra förmåner. Bolagsstämman kan därutöver – och oberoende av dessa riktlinjer – besluta om exempelvis aktie- och aktiekursrelaterade ersättningar.

Fast kontantlön

Fast kontantlön ska vara marknadsmässig och fastställas utifrån den enskilda befattningshavarens ansvar, befogenhet, kompetens och erfarenhet.

Pensionsförmåner

Pensionsförmån, innefattande sjukförsäkring, för den VD ska vara premiebestämd och pensionspremierna ska uppgå till högst 30 procent av VD:s fasta årliga kontantlön. Övriga ledande befattningshavare ska omfattas av ITP1 enligt gällande kollektivavtal, eller motsvarande pensionsförmån. För ledande befattningshavare som omfattas av ITP1 ska försäkringspremierna baseras på befattningshavarens fasta årliga kontantlön och annan pensionsgrundande inkomst enligt ITP1. ITP1 innebär att Bolaget betalar en premie om 4,5 procent av befattningshavarens pensionsgrundande lön upp till 7,5 inkomstbasbelopp samt 30 procent av pensionsgrundande lön därutöver. Därutöver kan övriga ledande befattningshavare erhålla ytterligare premiebestämd pensionsavsättning i form av ett fast månatligt belopp,

vilket högst kan uppgå till 6 procent av den gällande fasta månatliga kontantlönen vid fastställandet av sådan pensionsavsättning.

Andra förmåner

Andra förmåner får innefatta bl.a. livförsäkring, sjukvårdsförsäkring och bilförmån. Sådana förmåner får sammanlagt uppgå till högst 15 procent av den fasta årliga kontantlönen.

Extraordinär ersättning

Ytterligare kontant ersättning kan utgå vid extraordinära omständigheter, förutsatt att sådana extraordinära arrangemang är tidsbegränsade och endast görs på individnivå antingen i syfte att rekrytera eller behålla befattningshavare, eller som ersättning för extraordinära arbetsinsatser utöver personens ordinarie arbetsuppgifter. Sådan ersättning får inte överstiga ett belopp motsvarande 50 procent av den fasta årliga kontantlönen samt ej utges mer än en gång per år och per individ. Beslut om sådan ersättning ska fattas av styrelsen.

Ersättning till styrelseledamöter

För de fall styrelseledamot utför tjänster för bolaget utöver styrelsearbetet kan särskilt kontant arvode för detta betalas (konsultarvode) förutsatt att sådana tjänster bidrar till implementeringen av bolagets affärsstrategi och tillvaratagandet av bolagets långsiktiga intressen, inklusive dess hållbarhet. Det årliga konsultarvodet ska vara marknadsmässigt och sättas i relation till nyttan för bolaget och får för respektive styrelseledamot aldrig överstiga tre gånger gällande styrelsearvode. Ersättning till styrelseledamot, liksom övriga villkor, beslutas av styrelsen.

Upphörande av anställning

Vid anställningens upphörande får uppsägningstiden vara högst sex månader, om inte annat följer av tvingande lag eller kollektivavtal. Fast kontantlön under uppsägningstiden och avgångsvederlag får sammantaget inte överstiga ett belopp motsvarande den fasta kontantlönen för femton månader. Vid uppsägning från befattningshavarens sida får uppsägningstiden vara högst sex månader, utan rätt till avgångsvederlag.

Därutöver kan ersättning för eventuellt åtagande om konkurrensbegränsning utgå. Sådan ersättning ska kompensera för eventuellt inkomstbortfall och ska endast utgå i den

utsträckning som den tidigare befattningshavaren saknar rätt till avgångsvederlag. Ersättningen ska uppgå till högst 60 procent av den fasta kontantlönen vid tidpunkten för uppsägningen, om inte annat följer av tvingande kollektivavtalsbestämmelser, och utgå under den tid som konkurrensförbudsåtagandet gäller, vilket ska vara högst tolv månader efter anställningens upphörande.

Lön och anställningsvillkor för anställda

Vid beredningen av styrelsens förslag till dessa ersättningsriktlinjer har lön och anställningsvillkor för anställda i Koncernen beaktats genom att uppgifter om anställdas totalersättning, ersättningskomponenter samt ersättningsökning och ökningstakt över tid har utgjort en del av styrelsens beslutsunderlag vid utvärderingen av skäligheten av riktlinjerna och de begränsningar som följer av dessa.

Beslutsprocessen för att fastställa, se över och genomföra riktlinjerna

Styrelsen ska upprätta förslag till nya riktlinjer åtminstone vart fjärde år och lägga fram förslaget för beslut vid årsstämman. Riktlinjerna ska gälla till dess att nya riktlinjer antagits av bolagsstämman. Styrelsen ska även följa och utvärdera program för eventuella rörliga ersättningar för ledande befattningshavare, tillämpningen av riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare samt gällande ersättningsstrukturer och ersättningsnivåer i Bolaget. Vid styrelsens behandling av och beslut i ersättningsrelaterade frågor närvarar inte VD eller andra ledande befattningshavare, i den mån de berörs av frågorna.

Avvikelse från riktlinjerna

Styrelsen får besluta att tillfälligt frångå riktlinjerna helt eller delvis, om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl för det och ett avsteg är nödvändigt för att tillgodose bolagets långsiktiga intressen, inklusive dess hållbarhet, eller för att säkerställa bolagets ekonomiska bärkraft.

Ersättning till bolagsledningen

Ersättning till bolagsledningen utgörs av grundlön, rörlig ersättning, pensionsförmåner samt övriga förmåner. Till VD och övriga bolagsledningen utgick lön och annan ersättning för 2020 enligt tabellen nedan (alla belopp i SEK).

Roll	Grundlön	Rörlig ersättning	Pensionsförmån ¹⁾	Övriga förmåner ²⁾	Summa
VD och koncernchef	1 614 000	–	339 920	150 785	2 104 705
Övriga ledande befattningshavare*	5 645 325	100 000 ³⁾	1 675 835	18 245	7 439 405
Totalt	7 259 325	100 000	2 015 755	169 030	9 544 110

* 7 personer under 2020.

1) Bolagsledningens pensionsplaner är avgiftsbestämda. Följaktligen saknas avsatta eller upplupna belopp i Bolaget för pensioner och liknande förmåner efter avträdande av tjänst till nuvarande bolagsledningen.

2) Avser huvudsakligen sjukvårdsförsäkring och bostadsförmån.

3) Avser bonus till ledande befattningshavare exklusive VD.

Uppsägningstid och avgångsvederlag

Vid uppsägning av VD ska Bolaget iaktta en uppsägningstid om sex månader och VD en uppsägningstid om sex månader, utan rätt till avgångsvederlag. För övriga personer i bolagsledningen gäller en uppsägningstid om tre månader vid egen uppsägning och en uppsägningstid om tre eller sex månader vid uppsägning från Bolagets sida, utan rätt till avgångsvederlag.

LÅNGSIKTIGT INCITAMENTSPROGRAM

Se "Aktiekapital och ägarförhållanden–Långsiktigt incitamentsprogram".

EXTERNA REVISORER

Vid årsstämman 2021 omvaldes Ernst & Young AB till Bolagets externa revisor för perioden intill slutet av en ettårsperiod fram till årsstämman 2022. Ernst & Young AB avger revisionsberättelse för RugVista Groups årsredovisning inklusive koncernredovisning samt revisionsberättelser för årsredovisningarna för RugVista Groups dotterbolag RugVista AB.

Revisionen sker i enlighet med aktiebolagslagen, International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige.

INTERNKONTROLL AVSEENDE FINANSIELL RAPPORTERING

Styrelsens ansvar och skyldighet för den interna kontrollen inom RugVista Group kan inte överföras till någon annan part. RugVista Group har inte inrättat en separat funktion för internrevision och har inte heller någon oberoende funktion för internrevision. Denna uppgift fullgörs av styrelsen. Styrelsen ska årligen utvärdera behovet av en separat funktion för internrevision och i beskrivningen av den interna kontrollen i bolagsstyrningsrapporten motivera sitt ställningstagande.

Processer för internkontroll, riskbedömning, kontrollaktiviteter, information och kommunikation samt övervakning avseende den finansiella rapporteringen är utformade för att säkerställa pålitlig övergripande finansiell rapportering och att externa finansiella rapporter upprättats i enlighet med IFRS, tillämpliga lagar och förordningar samt övriga krav som ska tillämpas av bolag noterade på Nasdaq First North Premier. Processerna involverar styrelsen, bolagsledningen och samtliga anställda.

Styrelsen har det övergripande ansvaret för att upprätta ett system för intern kontroll, vilket huvudsakligen regleras i aktiebolagslagen (2005:551), årsredovisningslagen (1995:1554) och Koden. Styrelsen granskar och utvärderar regelbundet att den interna kontrollregelverket är tillräckligt. Vidare bevakar styrelsen kontrollbrister som har identifierats inom Koncernens internkontroll och övervakar, i förekommande fall, genomförandet av åtgärdsplaner. VD och bolagsledningen har det yttersta ansvaret för internkontroll inom sina respektive ansvarsområden.

Samtliga bolag inom Koncernen måste upprätthålla tillfredsställande internkontroll. Ett minimikrav är att de kontrollaktiviteter som genomförs ska täcka de nyckelrisker som har identifierats inom Koncernen. Ansvar och befogenheter definieras i instruktioner för attesträtt, manualer, policyer, rutiner och koder. Alla anställda inom RugVista Group måste följa dessa riktlinjer.

Riskbedömning

Riskbedömning är bedömningen av risker i olika processer och informationspunkter som ingår i Bolagets finansiella rapporter. I detta ingår att identifiera risker som kan uppstå om de grundläggande kraven på den finansiella rapporteringen (fullständighet, riktighet, värdering och rapportering) i Koncernen inte uppfylls samt risk för förlust eller förskringning av tillgångar eller potentiellt bedrägeri. Riskhantering är en viktig del av den interna kontrollen. Styrelsen är ytterst ansvarig för riskhanteringen inom Koncernen.

VD distribuerar månadsvis till styrelsen en rapport med information om utvecklingen av Bolagets och Koncernens verksamhet, däribland utveckling av omsättning, resultat, ställning och likviditet, viktiga händelser och risker. För att kunna bedöma Bolagets och Koncernens verksamhet och risker förses styrelsen med en rapportering av viktigare händelser och risker. Viktigare händelser kan bland annat utgöras av:

- uppkomna tvister av betydelse;
- uppsägning av viktiga avtal;
- inställelse av betalningar eller uppkomst av annan obeståndssituation hos viktiga kunder;
- driftstörningar eller väsentliga förseningar av inkommande leveranser;
- deklarationer ej redovisade i tid eller skatter ej betalda i tid; och
- incidenter eller väsentlig förändring av risker.

Styrelsen diskuterar principer för riskbedömning med bolagsledningen och Bolagets revisor. Vidare diskuteras även betydande finansiell exponering och åtgärder som vidtagits eller är avsedda att vidtas av bolagsledningen för att begränsa, övervaka eller kontrollera sådana exponeringar.

Kontrollaktiviteter

Kontrollaktiviteter syftar till att begränsa identifierade risker och säkerställer korrekt och tillförlitlig finansiell rapportering samt processeffektivitet. Kontrollaktiviteterna inkluderar bland annat pågående utvärderingar och självutvärderingar för att avgöra om internkontrollen är uppdaterad och fungerar.

Information och kommunikation

Information och kommunikation om risker och kontroller inom Koncernen bidrar till att säkerställa att riktiga affärsbeslut fattas. Riktlinjer för den finansiella rapporteringen kommuniceras till de anställda genom bland annat manualer, policyer och koder som publiceras och finns tillgängliga på Bolagets intranät.

Uppföljning

Uppföljning och tester av kontrollaktiviteter utförs kontinuerligt för att säkerställa att risker har behandlats på ett tillfredsställande sätt. Kontrollaktiviteter följs upp och utvärderas av styrelsen kontinuerligt. Uppföljningen omfattar både formella och informella rutiner som tillämpas av chefer och processägare samt kontrollutförare. Dessa rutiner inbegriper bland annat uppföljning av resultat mot budgetar och planer, analyser och nyckeltal samt resultat från självutvärderingar.

Bolaget genomför minst årligen en självutvärdering av arbetet med riskhantering och internkontroll. Respektive områdesansvarig (exempelvis CFO, COSO, CTO) har ansvar för att utföra sådan utvärdering inom sina respektive områden. Utöver detta finns det även en specifik person utsedd till processansvarig med ett övergripande ansvar för att driva utvärderingen framåt (exempelvis finanschefen). Styrelsen erhåller resultatet av självutvärderingen, innefattande viktiga slutsatser från denna utvärderingsprocess, liksom om eventuella åtgärder avseende Bolagets internkontroll och riskhantering.

Styrelsen granskar löpande RugVista Groups internkontroll avseende redovisning, förvaltning av tillgångar och finansiella ställning i övrigt. Vidare utvärderar styrelsen kontinuerligt att Bolagets redovisning och finansiella kontroll är effektiv, vilket även görs genom löpande diskussion med Bolagets revisor och bolagsledning. Styrelsen arbetar även förebyggande genom att föreslå förbättringar i internkontrollen.

AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

AKTIEINFORMATION

Per den 31 december 2020 uppgick Bolagets registrerade aktiekapital till 1 014 028 SEK, fördelat på 1 014 028 aktier, med ett kvotvärde om 1 SEK per aktie.

Som förberedelse inför noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier beslutade en extra bolagsstämma i RugVista Group den 11 februari om en uppdelning av aktier (aktiesplit) 20:1, vilket innebar att antalet aktier i Bolaget ökade från 1 014 028 aktier till 20 280 560 aktier. Samtidigt beslutade den extra bolagsstämman om ändring av bolagsordningens gränser för lägsta och högsta antal aktier, och enligt RugVista Groups nuvarande registrerade bolagsordning ska aktiekapitalet uppgå till lägst 1 000 000 SEK och högst 4 000 000 SEK, fördelat på lägst 20 000 000 och högst 80 000 000 aktier. Aktiespliten registrerades vid Bolagsverket den 12 februari 2021. Vid tidpunkten för detta prospekt uppgår Bolagets registrerade aktiekapital till 1 014 028 SEK, fördelat på 20 280 560 aktier, med ett kvotvärde om 0,05 SEK per aktie.

För ytterligare information om förändringar i Bolagets aktiekapital, se "*Aktiekapitalets utveckling*" nedan.

Aktierna i RugVista Group är utgivna enligt svensk rätt, fullt betalda och denominerade i SEK. RugVista Groups aktier kommer på första dag för handel på Nasdaq First North Premier inte att vara föremål för inskränkningar i den fria överlåtbarheten. Aktieägarnas rättigheter kan endast ändras på det sätt som anges i aktiebolagslagen och i bolagsordningen.

VISSA RÄTTIGHETER KOPPLADE TILL AKTIERNA

Rösträtt

Varje aktie har en röst på bolagsstämman. Varje aktieägare är berättigad att rösta för hela antalet aktier utan begränsning av röstetalet. Se "*Bolagsstyrning-Bolagsstämman*" för mer information om bolagsstämman i RugVista Group.

Företrädesrätt till nya aktier m.m.

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehas före emissionen. Det finns inga bestämmelser i Bolagets bolagsordning som begränsar möjligheten att, i enlighet med bestämmelserna i aktiebolagslagen (2005:551), emittera nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

Rätt till utdelning och överskott vid likvidation

Aktierna i Bolaget har lika rätt till andel av Bolagets vinst och överskott vid likvidation.

Utdelning beslutas av bolagsstämman och utbetalningen sker genom Euroclear Sweden. Utdelning får endast lämnas om Bolaget, efter utdelning, fortfarande har full täckning för sitt bundna egna kapital och om utdelning då framstår som försvarlig med hänsyn till (i) de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av det egna kapitalet och (ii) Bolagets och Koncernens konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt (den s.k. försiktighetsregeln). Som huvudregel får aktieägarna inte besluta om utdelning av ett högre belopp än styrelsen föreslagit eller godkänt. Utdelningar betalas normalt ut kontant till aktieägarna, men kan även ske genom sakutdelning.

Rätt till utdelning tillkommer den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen är registrerad aktieägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken. Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear Sweden kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och begränsas i tiden endast genom regler om tioårig preskription. Om fordran preskriberas tillfaller utdelningen RugVista Group. Varken aktiebolagslagen eller RugVista Groups bolagsordning innehåller några restriktioner gällande rätt till utdelning för aktieägare utanför Sverige. Med förbehåll för eventuella restriktioner som införts av banker eller clearing-system i relevant jurisdiktion sker utbetalningar till sådana aktieägare på samma sätt som för aktieägare bosatta i Sverige. Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige är dock normalt föremål för svensk kupongskatt. Se avsnittet "*Vissa skattefrågor i Sverige*" för mer information.

VIKTIG INFORMATION OM BESKATTNING

Skattelagstiftningen i investerarens hemland och i Sverige kan påverka de eventuella intäkter som erhålls från aktier i RugVista Group.

Beskattning av utdelning och kapitalinkomster samt regler om kapitalförluster i samband med avyttring av värdepapper beror på den enskilde investerarens särskilda förhållanden. Skilda regler gäller för olika kategorier skattskyldiga och för olika typer av investeringsformer. Varje investerare bör därmed anlita en skatterådgivare för att få information om specifika skatteföljder som kan uppstå i det enskilda fallet, inklusive tillämpningen och effekten av utländska skatteregler och skatteavtal.

Utdelningshistorik

Ingen utdelning har betalats ut av RugVista Group under räkenskapsåren 2018–2020.

För information om RugVista Groups utdelningspolicy, se "Verksamhetsbeskrivning–Finansiella mål och utdelningspolicy".

AKTIEKAPITALET UTVECKLING

Tabellen nedan visar utvecklingen av Bolagets aktiekapital sedan den 1 januari 2018.

År	Händelse	Förändring av antalet aktier	Förändring av aktiekapital, SEK	Totalt antal aktier	Totalt aktiekapital, SEK	Kvotvärde, SEK
2018	Ingående balans den 1 januari 2018	–	–	1 001 000	1 001 000	1
2018	Nyemission ¹⁾	9 981	9 981	1 010 981	1 010 981	1
2019	Nyemission ²⁾	372	372	1 011 353	1 011 353	1
2020	Nyemission ³⁾	1 003	1 003	1 012 356	1 012 356	1
2020	Nyemission ⁴⁾	1 672	1 672	1 014 028	1 014 028	1
2021	Aktiesplit ⁵⁾	19 266 532	0	20 280 560	1 014 028	0,05
2021	Utnyttjande av teckningsoptioner ⁶⁾	495 340 ⁷⁾	24 767 ⁷⁾	20 775 900 ⁷⁾	1 038 795 ⁷⁾	0,05 ⁷⁾

1) Den 13 april 2018 beslutade extra bolagsstämman i RugVista Group om en nyemission till en teckningskurs om 382 SEK per aktie, vilket motsvarar 19,1 SEK per aktie justerat för den aktiesplit som genomfördes under 2021.

2) Den 22 oktober 2019 beslutade extra bolagsstämman i RugVista Group om en nyemission till en teckningskurs om 336 SEK per aktie, vilket motsvarar 16,8 SEK per aktie justerat för den aktiesplit som genomfördes under 2021.

3) Den 30 juni 2020 beslutade extra bolagsstämman i RugVista Group om en nyemission till en teckningskurs om 598 SEK per aktie, vilket motsvarar 29,9 SEK per aktie justerat för den aktiesplit som genomfördes under 2021.

4) Den 19 augusti 2020 beslutade styrelsen med stöd av bemyndigande från årsstämman 2020 om en nyemission till en teckningskurs om 598 SEK per aktie, vilket motsvarar 29,9 SEK per aktie justerat för den aktiesplit som genomfördes under 2021.

5) Se "Aktieinformation" ovan.

6) Utnyttjandet av befintliga Teckningsoptioner för teckning av nya aktier i Bolaget kommer att ske på första dag för handel på Nasdaq First North Premier och är villkorat av Erbjudandets genomförande, se vidare "Återköp och utnyttjande av teckningsoptioner i samband med Erbjudandet m.m."

7) Baserat på mottagna anmälningar om att delta i Återköpserbjudandet och under antagande av att Erbjudandepriiset motsvarar mittpunkten i Prisintervallet samt vad som vidare anges under "Återköp och utnyttjande av teckningsoptioner i samband med Erbjudandet m.m." nedan.

ÅTERKÖP OCH UTNYTTJANDE AV TECKNINGSOPTIONER I SAMBAND MED ERBJUDANDET M.M.

I Bolaget finns per dagen för detta prospekt sammanlagt 44 088 teckningsoptioner av serie 2017/2022, 2018/2023 respektive 2019/2024 utgivna ("Teckningsoptionerna"). Serie 2017/2022 omfattar 13 140 teckningsoptioner, serie 2018/2023 omfattar 14 580 teckningsoptioner och serie 2019/2024 omfattar 16 368 teckningsoptioner. Efter omräkning till följd av aktiespliten 20:1 och i enlighet med villkoren för Teckningsoptionerna ger teckningsoptionerna i serie 2017/2022 rätt till teckning av 262 800 nya aktier till en teckningskurs om 24,53 SEK per aktie, teckningsoptionerna i serie 2018/2023 rätt till teckning av 291 600 nya aktier till en

teckningskurs om 25,16 SEK per aktie och teckningsoptionerna i serie 2019/2024 rätt till teckning av 327 360 nya aktier till en teckningskurs om 20,60 SEK per aktie.

Teckningsperioden för Teckningsoptionerna inleddes den 26 februari 2021 och avslutas den 18 mars 2021, dvs. första dag för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier, villkorat av Erbjudandets genomförande ("Teckningsperioden"). Samtidigt, och villkorat av genomförandet av Erbjudandet, har Koncernen erbjudit sig att återköpa samtliga eller viss andel av Teckningsoptionerna från optionsinnehavarna ("Återköpserbjudandet"). Återköp avses ske till Teckningsoptionernas marknadsvärde per den 18 mars 2021, vilket kommer fastställas enligt Black & Scholes värderingsformel baserat på Erbjudandepriiset. Innehavare av

Teckningsoptioner som accepterar Återköpserbjudandet avseende viss andel av innehavda Teckningsoptioner kommer kunna använda försäljningslikviden från Återköpserbjudandet till att (i) utnyttja resterande, icke återköpta Teckningsoptioner och teckna nya aktier i Bolaget, samt (ii) täcka eventuell skatt som utgår till följd av Återköpserbjudandet.

Baserat på mottagna anmälningar om att delta i Återköpserbjudandet och under antagande av att Erbjudandepriiset motsvarar mittpunkten i Prisintervallet kommer, villkorat av genomförandet av Erbjudandet, sammanlagt 19 321 Teckningsoptioner att återköpas av Koncernen. Vidare kommer, under antagande av att Erbjudandepriiset motsvarar mitt-

punkten i Prisintervallet och villkorat av genomförandet av Erbjudandet, sammanlagt 24 767 Teckningsoptioner utnyttjas för teckning av nya aktier i Bolaget, innebärande att antalet aktier i Bolaget ökar med 495 340 aktier och att aktiekapitalet ökar med 24 767 SEK, samt att Bolaget tillförs sammanlagt cirka 11,2 miljoner SEK i teckningslikvid.

SUBSTANSVÄRDE PER AKTIE

Substansvärdet per aktie (Eng. *net asset value*)¹⁾ per den 31 december 2020 uppgick till 407,7 SEK. Erbjudandepriiset kommer att fastställas inom Prisintervallet 110–125 SEK per aktie.

ÄGARSTRUKTUR

Tabellen nedan beskriver Bolagets ägarstruktur omedelbart före respektive efter Erbjudandets genomförande, under förutsättning att samtliga tilldelade aktier har överförts såsom de har allokerats och uppdelat på om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas respektive om Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet. Tabellen är vidare baserad på antagandet att Erbjudandet utökas till fullo. Per dagen för prospektet är Bolagets största aktieägare Litorina IV L.P., som innehar 12 901 540 aktier, motsvarande 63,6 procent av aktierna och rösterna i Bolaget.

Aktieägande baserat på antagandet att Erbjudandet fulltecknas	Aktieägande omedelbart före Erbjudandets genomförande ²⁾		Efter Erbjudandet (om Erbjudandet fulltecknas och Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas) ¹⁾		Efter Erbjudandet (om Erbjudandet fulltecknas och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet) ¹⁾	
	Antal	%	Antal	%	Antal	%
Litorina IV L.P.	12 901 540	63,6	4 689 439	22,6	3 679 754	17,7
Indexon AB	4 251 200	21,0	1 609 550	7,7	1 276 848	6,1
Transistormedia AB ²⁾	2 153 940	10,6	1 010 726	4,9	842 157	4,1
Vision IT Commerce Scandinavia AB	303 640	1,5	114 963	0,6	91 200	0,4
Jordmöllan AB	291 460	1,4	110 350	0,5	87 541	0,4
Lygna AB ³⁾	157 060	0,8	157 060	0,8	157 060	0,8
Storviksudden AB ⁴⁾	84 080	0,4	84 080	0,4	84 080	0,4
Carin Terins	32 820	0,2	109 200	0,5	109 200	0,5
Womack Investor Relations AB ⁵⁾	20 000	0,1	20 000	0,1	20 000	0,1
Annika Lundberg	18 140	0,1	47 360	0,2	47 360	0,2
Swetorn AB ⁶⁾	16 720	0,1	16 720	0,1	16 720	0,1
Ulrika Klinkert	16 200	0,1	74 660	0,4	74 660	0,4
Michael Lindskog	14 120	0,1	284 080	1,4	284 080	1,4
Patricia Widgren	9 920	0,0	22 640	0,1	22 640	0,1
Baltzar Widding Persson	9 720	0,0	58 320	0,3	58 320	0,3
Totalt befintliga aktieägare	20 280 560	100,0	8 409 148	40,5	6 851 620	33,0
<i>Tillkommande nya aktieägare</i>	-	-	<i>12 366 752</i>	<i>59,5</i>	<i>13 924 280</i>	<i>67,0</i>
Totalt nya och befintliga aktieägare	20 280 560	100,0	20 775 900	100,0	20 775 900	100,0

1) Aktieägande baserat på vad som anges under "Utnyttjande av köpooption utställd av Huvudägaren i samband med Erbjudandet", "Återköp och utnyttjande av teckningsoptioner i samband med Erbjudandet m.m." och "Information om Säljande Aktieägare" nedan.

2) Transistormedia AB ägs av RugVista Groups styrelseledamot och CTO Ludvig Friberger.

3) Lygna AB ägs av RugVista Groups styrelseledamot Magnus Dimert. Magnus Dimert har därtill uttryckt sin avsikt att förvärva 4 255 aktier i Erbjudandet (motsvarande 500 000 SEK under antagande av att Erbjudandepriiset motsvarar mittpunkten i Prisintervallet).

4) Storviksudden AB ägs av RugVista Groups styrelseordförande Erik Lindgren. Erik Lindgren har därtill uttryckt sin avsikt att förvärva 100 000 aktier i Erbjudandet (motsvarande 11 750 000 SEK under antagande av att Erbjudandepriiset motsvarar mittpunkten i Prisintervallet).

5) Womack Investor Relations AB ägs av RugVista Groups styrelseledamot John Womack. John Womack har därtill uttryckt sin avsikt att förvärva 2 000 aktier i Erbjudandet (motsvarande 235 000 SEK under antagande av att Erbjudandepriiset motsvarar mittpunkten i Prisintervallet).

6) Swetorn AB har därtill uttryckt sin avsikt att förvärva 8 511 aktier i Erbjudandet (motsvarande 1 000 000 SEK under antagande av att Erbjudandepriiset motsvarar mittpunkten i Prisintervallet).

1) Beräknat som eget kapital (413 467 603 SEK) delat på antalet aktier (1 014 028) per den 31 december 2020.

Information om Säljande Aktieägare

Säljande Aktieägare erbjuder 13 924 280 befintliga aktier i Erbjudandet under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet och Erbjudandet utökas till fullt. Information om Säljande Aktieägare framgår av tabellen nedan.

Namn	Adress	Legal form	LEI-kod	Bildandeland och jurisdiktion	Erbjudna aktier
Litorina IV L.P.	Gaspé House, 66-72 Esplanade, St Helier, Jersey, JE2 3QT	Limited partnership	213800YGPX4AUIRPRG77	England och Wales	9 026 566
Indexon AB	Limhamnsvägen 100, 216 18 Limhamn	Aktiebolag	549300T4SZ5V42WCTI85	Sverige	2 974 352
Transistormedia AB	Annelundsvägen 227, 235 99 Vellinge	Aktiebolag	549300F7L3Z6XS85I011	Sverige	1 507 003
Vision IT Commerce Scandinavia AB	Klövergatan 4, 233 38 Svedala	Aktiebolag	549300JTTF2K7NG8KK88	Sverige	212 440
Jordmöllan AB	Äppelvägen 9, 247 47 Flyinge	Aktiebolag	549300K13KKBVB7P0B60	Sverige	203 919

Utnyttjande av köpoption utställd av Huvudägaren i samband med Erbjudandet

Huvudägaren har den 23 december 2019 ställt ut en köpoption till Ludvig Fribergers helägda bolag Transistormedia AB enligt vilken Transistormedia AB, efter omräkning till följd av aktiesplit 20:1, har rätt att förvärva totalt 195 220 aktier i Bolaget från Huvudägaren ("Köpoptionen"). I samband med Erbjudandet har Transistormedia AB påkallat utnyttjande av Köpoptionen för att förvärva totalt 195 220 aktier i Bolaget från Huvudägaren, villkorat av Erbjudandets genomförande.

LOCK UP-ARRANGEMANG M.M.

Säljande Aktieägare, aktieägande styrelseledamöter och ledande befattningshavare kommer att åta sig att, med vissa förbehåll, inte sälja aktier i Bolaget under en viss tid efter första handelsdagen för Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier ("Lock up-perioden"). Dessa åtaganden gäller inte aktierna som säljs under Erbjudandet, och Joint Global Coordinators får medge undantag från åtagandena. För aktieägande styrelseledamöter och ledande befattningshavare är Lock up-perioden 360 dagar, och för Säljande Aktieägare är Lock up-perioden 180 dagar. Efter utgången av respektive Lock up-period kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning. I Placeringsavtalet kommer Bolaget att gämsamt Joint Global Coordinators bland annat förbinda sig att inte, med vissa undantag och under en period om 180 dagar efter första handelsdagen för Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier, utan Joint Global Coordinators godkännande, besluta eller föreslå bolagsstämma att besluta om ökning av aktiekapitalet genom emission av aktier eller andra finansiella instrument, om inte en sådan emission av aktier avser apport- och kvittningsemissioner i syfte att göra förvärv och där sådan apport- eller kvittningsemission inte skulle leda till en utspädning om mer än 10 procent. Se vidare "Legala frågor och kompletterande information-Placeringsavtal".

ANSÖKAN OM UPPTAGANDE TILL HANDEL

Bolagets styrelse avser att ansöka om notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier. Nasdaq Stockholm beslutade den 19 februari 2021 att RugVista Group uppfyller gällande noteringskrav för Nasdaq First North Premier. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för Bolagets aktier är uppfyllt senast på noteringsdagen. Första dag för handel på Nasdaq First North Premier beräknas vara den 18 mars 2021. Aktierna kommer att handlas under kortnamnet (ticker) RUG.

AKTIEÄGARAVTAL M.M.

Det finns aktieägaravtal mellan Huvudägaren, övriga Säljande Aktieägare och andra aktieägare i Bolaget. Aktieägaravtalen kommer att upphöra senast i samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier.

Styrelsen känner inte till några andra aktieägaravtal eller överenskommelser mellan Bolagets aktieägare som syftar till att utöva gemensamt inflytande över Bolaget. Styrelsen känner heller inte till några avtal eller motsvarande som kan resultera i att kontrollen över Bolaget förändras.

LÅNGSIKTIGT INCITAMENTSPROGRAM

På extra bolagsstämma i Bolaget den 17 mars 2021 förväntas beslut fattas om att emittera teckningsoptioner som ett led i införandet av ett incitamentsprogram ("LTIP 2021/2024") för nuvarande och eventuellt tillkommande ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner i Koncernen ("Deltagarna"). Sammanlagt kommer LTIP 2021/2024 omfatta högst 860 000 teckningsoptioner. Teckningsoptionerna emitteras till Bolagets dotterbolag

RugVista AB, för att därefter överlåtas till Deltagarna till marknadsvärde, fastställt av PricewaterhouseCoopers enligt Black & Scholes värderingsmodell, vid överlåtelsetidpunkten.

Antalet teckningsoptioner per Deltagare är beroende av Deltagarens position inom Koncernen. Det antal teckningsoptioner som var och en av Deltagarna i bolagsledningen maximalt får förvärva anges i avsnittet "*Styrelse, bolagsledning och revisor-Bolagsledning*".

Teckningsoptionerna kan utnyttjas under perioden 15 april –15 juni 2024. Lösenpriset för teckningsoptionerna kommer att motsvara 130 procent av Erbjudandepriiset, dock lägst aktiens kvotvärde.

Villkoren för teckningsoptionerna innehåller sedvanliga omräkningsbestämmelser, bl.a. för utdelningar som görs före lösentidpunkten för teckningsoptionerna. Bolaget har förbehållit sig rätten att återköpa teckningsoptioner bl.a. om Deltagaren önskar sälja optionerna till en tredje part eller om Deltagarens anställning upphör.

Under antagande att samtliga 860 000 teckningsoptioner i LTIP 2021/2024 utnyttjas för teckning av nya aktier kommer Bolagets aktiekapital öka med 43 000 SEK, motsvarande cirka 4,1 procent av Bolagets aktiekapital efter genomförandet av Erbjudandet.²⁾

Då teckningsoptionerna överlåts till marknadsvärde bedömer Bolaget att de eventuella sociala kostnader som kommer att uppstå till följd av programmet blir begränsade. Kostnaderna för programmet kommer därför främst att vara kopplade till implementering och administration av Programmet.

Införandet av LTIP 2021/2024 är villkorat av genomförandet av Erbjudandet.

INFORMATION OM OFFENTLIGA UPPKÖPS- ERBJUDANDEN OCH INLÖSEN AV MINORITETSAKTIER

Förutsatt att Bolagets aktier tas upp till handel på Nasdaq First North Premier kommer Bolagets aktier att omfattas av de regler om offentliga uppköpserbjudanden som utfärdats av Kollegiet för svensk bolagsstyrning (Takeover-regler för vissa handelsplattformar). Av detta regelverk följer bland annat att den som inte innehar några aktier, eller som innehar aktier som representerar mindre än 30 procent av röstetalet för samtliga aktier i ett svenskt aktiebolag vars aktier är upptagna till handel på till exempel Nasdaq First North Premier, och som genom förvärv av aktier i ett sådant bolag, ensam eller tillsammans med närstående, uppnår ett aktieinnehav som representerar minst 30 procent av röstetalet, omedelbart ska offentliggöra hur stort dennes aktieinnehav i bolaget är samt inom fyra veckor därefter lämna ett offentligt uppköpserbjudande avseende resterande aktier i bolaget (budplikt).

En aktieägare som själv eller genom dotterföretag innehar mer än 90 procent av aktierna i ett svenskt aktiebolag har rätt att lösa in resterande aktier i bolaget. Ägare till de resterande aktierna har en motsvarande rätt att få sina aktier inlösta av majoritetsägaren. Förfarandet för sådant inlösen av minoritetsaktier regleras närmare i aktiebolagslagen.

CENTRAL VÄRDEPAPPERSFÖRVARING

Bolagets aktier är registrerade i ett avstämningsregister i enlighet med lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument. Registret förs av Euroclear Sweden (Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm, Sverige). Aktierna registreras på person. Inga aktiebrev har utfärdats för aktierna eller kommer utfärdas för nya aktier. ISIN-koden för aktierna är SE0015659834.

2) Bolagets aktiekapital efter genomförandet av Erbjudandet är baserat på mottagna anmälningar om att delta i Återköpserbjudandet och under antagande av att Erbjudandepriiset motsvarar mittpunkten i Prisintervallet samt vad som vidare anges under "*Återköp och utnyttjande av teckningsoptioner i samband med Erbjudandet m.m.*" ovan.

BOLAGSORDNING

Antagen vid extra bolagsstämma den 17 februari 2021. Bolagsstämmans beslut om antagande av bolagsordningen är villkorat av Erbjudandets genomförande och bolagsordningen förväntas registreras hos Bolagsverket den 17 mars 2021.

BOLAGSORDNING FÖR RUGVISTA GROUP

§ 1 Företagsnamn

Bolagets företagsnamn är RugVista Group AB (publ).

§ 2 Styrelsens säte

Styrelsen har sitt säte i Malmö kommun.

§ 3 Verksamhet

Bolaget ska, direkt eller indirekt, äga och förvalta aktier i dotterbolag och bedriva försäljning av mattor samt tillhörande produkter och tjänster samt därmed förenlig verksamhet.

§ 4 Aktiekapital

Aktiekapitalet utgör lägst 1 000 000 kronor och högst 4 000 000 kronor.

§ 5 Antal aktier

Antalet aktier ska uppgå till lägst 20 000 000 och högst 80 000 000.

§ 6 Styrelse och revisorer

Styrelsen, till den del den utses av bolagsstämman, ska bestå av lägst tre (3) och högst tio (10) styrelseledamöter.

Bolaget ska ha en (1) eller två (2) revisorer med högst två (2) revisorssuppleanter. Till revisor ska utses auktoriserad revisor eller registrerat revisionsbolag.

§ 7 Kallelse till bolagsstämma

Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och på bolagets webbplats. Att kallelse har skett ska annonseras i Dagens Industri.

Aktieägare får delta i bolagsstämma endast om han eller hon anmäler detta till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till bolagsstämman. Denna dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före bolagsstämman.

Aktieägare får vid bolagsstämma medföra ett eller två biträden, dock endast om aktieägaren anmäler antalet biträden senast den dag som anges i kallelsen till stämman.

§ 8 Ort för bolagsstämma

Bolagsstämma får, förutom där bolaget har sitt säte, hållas i Stockholm.

§ 9 Årsstämma

Vid årsstämma ska följande ärenden förekomma till behandling.

1. Val av ordförande vid stämman;
2. Upprättande och godkännande av röstlängd;
3. Godkännande av dagordning;
4. Val av en eller två justeringspersoner;
5. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad;
6. Framläggande av årsredovisning och revisionsberättelse samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse;
7. Beslut
 - a. om fastställande av resultaträkning och balansräkning, samt, i förekommande fall, koncernresultaträkning och koncernbalansräkning,
 - b. om dispositioner beträffande vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen,
 - c. om ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör;
8. Fastställande av antalet styrelseledamöter och revisorer samt, i förekommande fall, revisorssuppleanter;
9. Fastställande av arvoden åt styrelsens ledamöter och revisorer samt, i förekommande fall, revisorssuppleanter;
10. Val av styrelse och revisorer samt, i förekommande fall, revisorssuppleanter;
11. Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

§ 10 Fullmaktsinsamling och poströstning

Styrelsen äger rätt att samla in fullmakter i enlighet med det förfarande som beskrivs i 7 kap. 4 § andra stycket aktiebolagslagen (2005:551).

Styrelsen äger rätt att inför bolagsstämma besluta om att aktieägare ska ha rätt att utöva sin rösträtt per post före bolagsstämman enligt vad som anges i 7 kap. 4 a § aktiebolagslagen (2005:551).

§ 11 Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår ska vara kalenderåret.

§ 12 Avstämningsbolag

Bolagets aktier ska vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument.

LEGALA FRÅGOR OCH KOMPLETTERANDE INFORMATION

INFORMATION OM PROSPEKTET

Detta prospekt har godkänts av Finansinspektionen, som behörig myndighet enligt förordning (EU) 2017/1129 (Prospektförordningen). Finansinspektionen godkänner detta prospekt enbart i så måtto att det uppfyller de krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i förordning (EU) 2017/1129. Detta godkännande bör inte betraktas som något slags stöd för den emittent eller kvaliteten på de värdepapper som avses i detta prospekt. Investerares bör göra sin egen bedömning av huruvida det är lämpligt att investera i dessa värdepapper.

Detta prospekt är giltigt i upp till tolv månader efter godkännandet av prospektet förutsatt att det kompletteras med tillägg när så krävs enligt artikel 23 i förordning (EU) 2017/1129. Eventuella tillägg kommer att publiceras på RugVista Groups hemsida. Investerares som i sådant fall redan har anmält sig för deltagande i Erbjudandet kan under vissa förutsättningar ha rätt att återkalla sin anmälan. Skyldigheten att upprätta tillägg till detta prospekt med anledning av nya omständigheter av betydelse, väsentliga sakfel eller väsentliga felaktigheter är inte tillämpligt när anmälningsperioden i Erbjudandet har löpt ut.

ALLMÄN BOLAGS- OCH KONCERNINFORMATION

Bolagets företagsnamn (tillika kommersiella beteckning) är RugVista Group AB (publ). RugVista Groups organisationsnummer är 559037-7882 och styrelsen har sitt säte i Malmö kommun. Bolaget bildades i Sverige den 17 november 2015 och registrerades hos Bolagsverket den 30 november 2015. Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag som regleras av aktiebolagslagen. RugVista Groups LEI-kod är 5493008BVI4UNJ2DYE83. Adressen till RugVista Groups webbplats är rugvistagroup.com. Information som finns på webbplatsen, eller någon annan webbplats som hänvisas till i detta prospekt, utgör inte del av detta prospekt och har inte granskats eller godkänts av Finansinspektionen.

RugVista Group är moderbolag i Koncernen, som består av RugVista Group AB och det helägda svenska dotterbolaget RugVista AB. RugVista Group har inget aktieinnehav i något intresseföretag.

VÄSENTLIGA AVTAL

Nedan följer en sammanfattning av väsentliga avtal som RugVista Group har ingått under de senaste två åren samt andra avtal som RugVista Group har ingått och som innehåller rättigheter eller skyldigheter som är av väsentlig betydelse för RugVista Group (i båda fallen med undantag för avtal som har ingåtts inom ramen för den normala verksamheten).

Avyttring av ArtGlass i Malmö AB

Den 15 december 2020 avyttrade RugVista Group samtliga aktier i det helägda dotterbolaget ArtGlass i Malmö AB till T Rex Holding AB, Storviksudden AB¹⁾ samt Filip Michan för en köpeskilling om 4 500 000 SEK.

PLACERINGSAVTAL

Enligt villkoren i Placeringsavtalet som avses ingås mellan Bolaget, Säljande Aktieägare och Joint Global Coordinators omkring den 17 mars 2021 är Erbjudandet villkorat av att intresset för Erbjudandet enligt Joint Global Coordinators är tillräckligt stort för handel i aktien, att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls samt att Placeringsavtalet inte sägs upp. Joint Global Coordinators åtaganden är villkorade bland annat av att inga händelser inträffar som har en så väsentlig negativ inverkan på Bolaget att det är olämpligt att genomföra Erbjudandet samt vissa andra villkor. Joint Global Coordinators kan säga upp Placeringsavtalet fram till och med likviddagen den 22 mars 2021 om några sådana nyssnämnda väsentliga negativa händelser inträffar, om de garantier som Bolaget givit Joint Global Coordinators skulle visa sig brista eller om några av de övriga villkor som följer av Placeringsavtalet ej uppfylls. Om ovan angivna villkor ej uppfylls och om Joint Global Coordinators säger upp Placeringsavtalet kan Erbjudandet följaktligen avbrytas fram till och med likviddagen den 22 mars 2021. I sådant fall kommer vare sig leverans av, eller betalning för, aktier genomföras under Erbjudandet. I enlighet med Placeringsavtalet kommer Bolaget åta sig att, med undantag för vissa sedvanliga villkor, ersätta Joint Global Coordinators för vissa krav under vissa villkor.

1) Storviksudden AB är helägt av RugVista Groups styrelseordförande Erik Lindgren. Se avsnittet "Transaktioner med närstående" nedan.

STABILISERING

I samband med Erbjudandet kan Carnegie komma att genomföra transaktioner i syfte att hålla marknadspriset på aktien på en högre nivå än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq First North Premier, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktien på Nasdaq First North Premier och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Stabiliseringstransaktioner syftar till att stödja värdepapperens marknadspris under stabiliseringsperioden.

Carnegie är inte skyldigt att vidta stabiliseringstransaktioner och det finns inga garantier att stabilisering kommer att ske. Påbörjad stabilisering kan upphöra när som helst. Stabiliseringstransaktioner kommer inte att genomföras till högre pris än ErbjudandepriSET. Senast vid slutet av den sjunde handelsdagen efter dagen då en stabiliseringstransaktion genomfördes ska Carnegie offentliggöra information om stabiliseringstransaktionen i enlighet med artikel 5.4 i marknadsmissbruksförordningen (EU) 596/2014. Inom en vecka efter utgången av stabiliseringsperioden ska Carnegie offentliggöra om stabiliseringstransaktioner har vidtagits, de

datum då stabiliseringstransaktioner i förekommande fall vidtagits, inklusive sista datum för sådana åtgärder, och inom vilket prisintervall som stabiliseringstransaktionerna genomfördes, för vart och ett av de datum då stabiliseringstransaktioner genomfördes.

ÅTAGANDEN FRÅN CORNERSTONE-INVESTERARE

Cornerstone-investerarna har åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet motsvarande 820 miljoner SEK, vilket under antagande av att ErbjudandepriSET motsvarar mittpunkten i Prisintervallet motsvarar 50,1 procent av Erbjudandet och 33,6 procent av aktierna i Bolaget efter Erbjudandet (under förutsättning att Erbjudandet fulltecknas, Erbjudandet utökas till fullo och att Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet). Dessa åtaganden ingicks omkring den 8 mars 2021. Ingen ersättning utgår till de som har lämnat teckningsåtaganden.

Cornerstone-investerarnas åtaganden säkerställs dock inte av bankgarantier, spärrade bankmedel, ställda panter eller liknande, varför det finns en risk för att Cornerstone-investerarna inte fullföljer sina åtaganden, se även avsnittet "Riskfaktorer–Inga säkerheter har ställts för Cornerstone-investerares åtaganden".

Nedanstående tabell innehåller en sammanställning över namn, adress och åtagandets storlek och åtagandet andel av Erbjudandet för respektive Cornerstone-investerare.

Namn	Adress	Åtaganden i Erbjudandet, MSEK	Åtaganden i Erbjudandet, antal aktier (baserat på att ErbjudandepriSET fastställs i mittpunkten av Prisintervallet)	% av Erbjudandet om Erbjudandet fulltecknas och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet
Teknik Innovation i Norden Fonder AB	Riddargatan 23, 114 57 Stockholm	200	1 702 127	12,2
Roosgruppen AB	Box 2849, 187 28 Täby	130	1 106 382	7,9
Knutsson Holdings AB	Kungsporsavenyn 33, 411 36 Göteborg	100	851 063	6,1
OstVast Capital Management Ltd	Birger Jarlsgatan 8, 114 34 Stockholm	70	595 744	4,3
Adrigo Asset Management AB	Kungsgatan 33, 111 56 Stockholm	60	510 638	3,7
Alcur Fonder AB	Riddargatan 18, 114 51 Stockholm	60	510 638	3,7
Fosielund Holding AB	Bronsåldersgatan 5, 213 76 Malmö	50	425 531	3,1
Gornergrat Capital AB ¹⁾	c/o AG Philipsons Redovisning, Katarina Bangata 54, 116 39 Stockholm	50	425 531	3,1
Lhotse Capital AB ²⁾	c/o Boye Advisory AB, Box 641, 114 11 Stockholm	50	425 531	3,1
LMK Venture Partners AB	Box 2025, 220 02 Lund	50	425 531	3,1
Totalt		820	6 978 716	50,1

1) Ägs av Filip Engelbert.

2) Ägs av Jonas Nordlander.

RÄTTSLIGA FÖRFARANDE OCH TVISTER

RugVista Group har inte varit part i några myndighetsförfaranden, rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden (inbegripet förfaranden som ännu inte är avgjorda eller som enligt RugVista Groups kännedom riskerar att inledas) under de senaste tolv månaderna, som kan få eller under den senaste tiden har haft betydande effekter på RugVista Groups finansiella ställning eller lönsamhet.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

För information om transaktioner med närstående under räkenskapsåren 2018–2020, se *"Not 25–Upplysningar om transaktioner med närstående"* på s. F21 i avsnittet *"Historisk finansiell information"*.

Det har inte förekommit några närståendetransaktioner efter den 31 december 2020 som enskilt eller tillsammans är väsentliga för RugVista Group.

För information om ersättning till styrelseledamöter och bolagsledning, se *"Bolagsstyrning–Ersättning till styrelsen"* respektive *"Bolagsstyrning–Ersättning till bolagsledningen"*.

RÅDGIVARE M.M.

RugVista Groups finansiella rådgivare i samband med upptagandet till handel på Nasdaq First North Premier och Erbjudandet är Joint Global Coordinators. Joint Global Coordinators (samt till dem närstående företag) har från tid till annan inom ramen för den löpande verksamheten tillhandahållit, och kan i framtiden komma att tillhandahålla, olika bank-, finansiella-, investerings-, kommersiella och andra tjänster åt RugVista Group för vilka de erhållit, respektive kan komma att erhålla, ersättning.

Mannheimer Swartling Advokatbyrå är RugVista Groups och Huvudägarens legala rådgivare i samband med Erbjudandet och noteringen på Nasdaq First North Premier. Baker & McKenzie Advokatbyrå KB är legal rådgivare till Joint Global Coordinators.

KOSTNADER RELATERADE TILL ERBJUDANDET

Bolagets kostnader hänförliga till upptagandet av aktierna till handel på Nasdaq First North Premier och Erbjudandet, inklusive arvoden till rådgivare och andra uppskattade transaktionskostnader, beräknas sammanlagt uppgå till cirka 16,4 miljoner SEK, av vilka 10 miljoner SEK beräknas belasta resultaträkningen under 2021. 6,4 miljoner SEK är inkluderade i Bolagets redovisning fram till och med räkenskapsåret 2020.

CERTIFIED ADVISER

RugVista Group har utsett FNCA Sweden AB till Certified Adviser. FNCA Sweden AB äger inga aktier i Bolaget.

TILLGÄNGLIGA HANDLINGAR

RugVista Groups registreringsbevis, bolagsordning som gäller per dagen för detta prospekt samt den bolagsordning som förväntas registreras hos Bolagsverket den 17 mars 2021 finns tillgängliga i elektronisk form på Bolagets hemsida rugvistagroup.com under prospektets giltighetstid.

VISSA SKATTEFRÅGOR I SVERIGE

Uttalandena gällande svensk skattelagstiftning grundar sig på lagar och bestämmelser som gäller vid tidpunkten för detta prospekt med reservation för eventuella förändringar i svensk lagstiftning som införts efter denna tidpunkt, vilka kan ha retroaktiv verkan

ALLMÄNT

Nedan följer en sammanfattning av vissa skattekonsekvenser som kan uppkomma av Erbjudandet för fysiska personer eller aktiebolag som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, om inte annat anges. Sammanfattningen är inte avsedd att vara en uttömmande redogörelse av alla skattekonsekvenser som kan tänkas uppkomma med anledning av Erbjudandet. Sammanfattningen omfattar exempelvis inte: i) aktier som innehas som lagertillgångar i näringsverksamhet; ii) aktier som innehas av kommandit- eller handelsbolag; iii) de särskilda reglerna för skattefri utdelning och kapitalvinst (inklusive avdragsförbud vid kapitalförlust) i bolagssektorn som kan bli tillämpliga då aktieägare innehar aktier som anses näringsbetingade; iv) de särskilda regler som kan bli tillämpliga på innehav i bolag som är eller tidigare har varit s.k. fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av s.k. kvalificerade andelar i fåmansföretag; v) aktier som innehas via investeringssparkonto eller kapitalförsäkring och som omfattas av särskilda regler om schablonbeskattning; eller vi) de särskilda skatteregler som gäller för vissa typer av skattskyldiga, exempelvis investmentföretag och försäkringsföretag. Beskattningen av varje enskild aktieägare beror på dennes specifika situation. Varje aktieägare bör därför rådfråga en oberoende skatterådgivare om de skattemässiga konsekvenserna som kan uppkomma ur Erbjudandet och upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier, inklusive tillämpligheten och påverkan av utländsk skattelagstiftning (inklusive reglering) och bestämmelser i skatteavtal för att undvika dubbelbeskattning.

FYSISKA PERSONER

Skatt på utdelning

För fysiska personer beskattas utdelning på marknadsnoterade aktier, vilket aktierna är avsedda att bli när de upptagits till handel på Nasdaq First North Premier, i inkomstslaget kapital med en skattesats om 30 procent. För fysiska perso-

ner som är obegränsat skattskyldiga i Sverige innehålls normalt preliminärskatt avseende utdelning med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls av Euroclear Sweden eller, när det gäller förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

Kapitalvinstbeskattning

När marknadsnoterade aktier, vilket aktierna är avsedda att bli när de upptagits till handel på Nasdaq First North Premier, säljs eller på annat sätt avyttras kan en skattepliktig kapitalvinst eller en avdragsgill kapitalförlust uppstå. Kapitalvinster beskattas i inkomstslaget kapital med en skattesats om 30 procent. Kapitalvinsten eller kapitalförlusten beräknas som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för försäljningsutgifter, och omkostnadsbeloppet. Omkostnadsbeloppet för alla aktier av samma slag och sort beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden.

Vid försäljning av marknadsnoterade aktier får omkostnadsbeloppet alternativt bestämmas enligt schablonmetoden till 20 procent av försäljningsersättningen efter avdrag för försäljningsutgifter.

Kapitalförluster på marknadsnoterade aktier är fullt ut avdragsgilla mot skattepliktiga kapitalvinster på marknadsnoterade och onoterade aktier och mot andra marknadsnoterade delägarrätter som uppstår under samma beskattningsår, förutom andelar i värdepappersfonder eller specialfonder som endast innehåller svenska fordringsrätter (s.k. räntefonder). Kapitalförluster på aktier som inte kan kvittas på detta sätt får dras av med upp till 70 procent mot övriga inkomster i inkomstslaget kapital. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges skattereduktion mot kommunal och statlig inkomstskatt samt fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktion medges med 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 SEK och 21 procent av resterande del. Ett sådant underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

AKTIEBOLAG

Skatt på kapitalvinster och utdelning

För ett aktiebolag beskattas alla inkomster, inklusive skattepliktig kapitalvinst och utdelning, i inkomstslaget näringsverksamhet. För räkenskapsår som börjar efter den 31 december 2020 är skattesatsen 20,6 procent. Kapitalvinster och kapitalförluster beräknas på samma sätt som beskrivits ovan avseende fysiska personer. Avdragsgilla kapitalförluster på aktier eller andra deläggarrätter får endast dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på sådana värdepapper. En sådan kapitalförlust kan även, om vissa villkor är uppfyllda, kvittas mot kapitalvinster i bolag inom samma koncern, under förutsättning att koncernbidragsrätt föreligger mellan bolagen. En kapitalförlust som inte kan utnyttjas ett visst år får sparas och kvittas mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra deläggarrätter under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden.

SÄRSKILDA SKATTEFRÅGOR FÖR AKTIEÄGARE SOM ÄR BEGRÄNSAT SKATTSKYLDIGA I SVERIGE

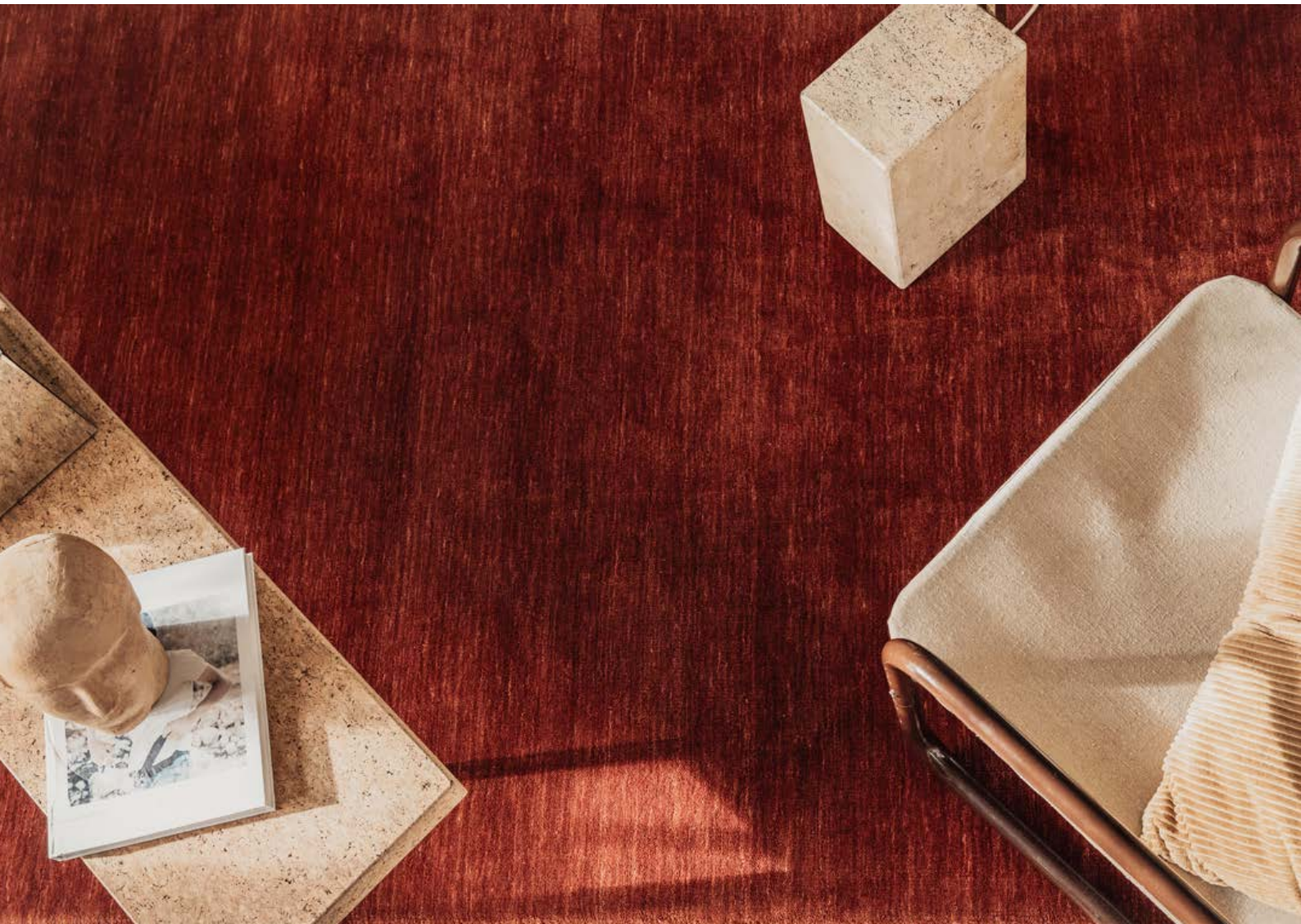
Kupongskatt på utdelningar

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. Skattesatsen är 30 procent. Skattesatsen är dock i allmänhet reducerad för aktieägare bosatta i andra jurisdiktioner med vilka Sverige har ingått skatteavtal för undvikande av dubbelbeskattning. Flertalet av Sveriges skatteavtal möjliggör nedsättning av den svenska skatten till avtalets skattesats direkt vid utdelningstillfället om Euroclear Sweden erhållit erforderliga uppgifter om den utdelningsberättigade. I Sverige verkställs avdraget för kupongskatt normalt av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

I de fall 30 procent kupongskatt innehållits vid utbetalning till en aktieägare som har rätt att beskattas enligt en lägre skattesats, eller för mycket kupongskatt annars innehållits, kan återbetalning begäras hos Skatteverket före utgången av det femte kalenderåret efter utdelningen.

Kapitalvinstbeskattning

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och vars innehav inte är hänförligt till ett fast driftställe i Sverige kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av aktier. Aktieägare kan dock bli föremål för beskattning i sin hemviststat. Enligt en särskild skatteregel kan emellertid fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige bli föremål för svensk beskattning vid försäljning av aktier om de vid något tillfälle under avyttringsåret eller något av de tio föregående kalenderåren har varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av denna regel kan begränsas av skatteavtal mellan Sverige och andra länder.



HISTORISK FINANSIELL INFORMATION

FINANSIELL INFORMATION FÖR RÄKENSKAPSÅREN 2020, 2019 OCH 2018

Resultaträkning Koncern	F-2
Koncernens rapport över finansiell ställning	F-3
Rapport över förändringar i Koncernens egna kapital	F-4
Koncernens kassaflödesanalys	F-5
Noter	F-6-22
Revisors rapport avseende nya (eller omarbetade) finansiella rapporter över historisk finansiell information	F-23-F-24

RESULTATRÄKNING KONCERN

(SEK)	Not	2020-01-01 -2020-12-31	2019-01-01 -2019-12-31	2018-01-01 -2018-12-31
Nettoomsättning	3,4	561 883 476	422 478 919	368 241 375
Övriga rörelseintäkter	6	2 161 302	2 804 291	2 104 685
Summa rörelsens intäkter		564 044 778	425 283 210	370 346 060
Handelsvaror	3,4,14	-217 094 339	-172 093 279	-163 402 251
Övriga externa kostnader	5	-188 537 953	-148 427 940	-136 126 490
Personalkostnader	7	-47 601 702	-47 897 547	-45 444 152
Av- och nedskrivningar	12,14,15	-7 809 233	-8 155 286	-1 693 163
Resultat vid försäljning av andelar i dotterföretag	10	2 401 700	-	-
Övriga rörelsekostnader	6	-1 250 700	-1 800 720	-2 170 327
Summa rörelsens kostnader		-459 892 227	-378 374 772	-348 836 384
Rörelseresultat	8	104 152 551	46 908 438	21 509 676
Finansiella intäkter	8	2	82	637
Finansiella kostnader	8	-3 557 433	-4 255 248	-3 601 274
Finansnetto		-3 557 431	-4 255 166	-3 600 637
		100 595 120	42 653 273	17 909 039
Inkomstskatt	9	-20 611 810	-8 896 091	-4 352 224
Periodens resultat		79 983 310	33 757 181	13 556 815
Hänförligt till Moderföretagets aktieägare		79 983 310	33 757 181	13 556 815
Resultat per aktie före utspädning	11	3,95	1,67	0,67
Resultat per aktie efter utspädning	11	3,93	1,67	0,67
Koncernens rapport över övrigt totalresultat				
Periodens resultat		79 983 310	33 757 181	13 556 815
<i>Poster som senare kan omklassificeras till resultaträkningen</i>				
Periodens omräkningsdifferenser		19 762	80 446	-35 030
Övrigt totalresultat		19 762	80 446	-35 030
Periodens totalresultat		80 003 072	33 837 627	13 521 785
Hänförligt till				
Moderföretagets aktieägare		80 003 072	33 837 627	13 521 785

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

(SEK)	Not	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Goodwill	13	299 949 397	299 949 397	299 944 597
Immateriella anläggningstillgångar	12	-	429 682	-
Materiella anläggningstillgångar	14	2 772 855	1 884 467	3 175 988
Nyttjanderättstillgångar	15	28 883 700	35 548 423	-
Uppskjuten skattefordran	9	176 299	105 361	86 870
Summa anläggningstillgångar		331 782 251	337 917 330	303 207 455
Omsättningstillgångar				
Varulager	16	90 997 329	138 558 487	142 598 221
Övriga fordringar	17	28 802 734	10 328 323	8 805 241
Förutbetalda kostnader	19	1 597 884	1 048 454	2 356 025
Likvida medel	18	139 508 111	45 581 993	16 692 710
Summa omsättningstillgångar		260 906 058	195 517 257	170 452 198
SUMMA TILLGÅNGAR		592 688 308	533 434 587	473 659 653
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
	22			
Aktiekapital		1 014 028	1 011 353	1 010 981
Övrigt tillskjutet kapital		244 229 051	242 632 076	242 132 628
Balanserat resultat inklusive periodens resultat		168 224 524	88 221 452	54 383 825
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		413 467 603	331 864 881	297 527 434
Långfristiga skulder				
Uppskjuten skatteskuld	9	13 721 992	10 344 677	9 359 615
Skuld till kreditinstitut	17	-	77 000 000	88 000 000
Leasingskulder	15	23 230 723	29 672 570	-
Övriga skulder		-	189 047	655 721
		36 952 715	117 206 294	98 015 336
Kortfristiga skulder				
Kortfristig del av skuld till kreditinstitut	17	-	11 000 000	11 000 000
Leverantörsskulder	17	70 646 028	33 707 595	43 775 900
Aktuella skatteskulder	9	16 320 403	3 738 899	488 292
Övriga skulder		28 569 587	17 000 347	14 599 011
Leasingskulder	15	6 650 905	6 252 161	-
Förutbetalda intäkter och upplupna kostnader	19	20 081 067	12 664 410	8 253 680
		142 267 991	84 363 412	78 116 883
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		592 688 309	533 434 587	473 659 653

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I KONCERNENS EGNA KAPITAL

(SEK)	Not	Aktiekapital	Övrigt Tillskjutet kapital	Balanserat resultat inkl. periodens resultat	Summa Eget kapital
Ingående balans 2018-01-01	22, 23	1 001 000	237 651 897	40 862 040	279 514 937
Periodens resultat				13 556 815	13 556 815
Övrigt totalresultat				-35 030	-35 030
Summa Totalresultat		0	0	13 521 785	13 521 785
Teckningsoptioner		0	677 970		677 970
Nyemission		9 981	3 802 761		3 812 742
Utgående balans 2018-12-31		1 010 981	242 132 628	54 383 825	297 527 434
Periodens resultat				33 757 181	33 757 181
Övrigt totalresultat				80 446	80 446
Summa Totalresultat		0	0	33 837 627	33 837 627
<i>Transaktioner med aktieägare</i>					
Teckningsoptioner			374 828		374 828
Nyemission		372	124 620		124 992
Utgående balans 2019-12-31		1 011 353	242 632 076	88 221 452	331 864 881
Periodens resultat				79 983 310	79 983 310
Övrigt totalresultat				19 762	19 762
Summa Totalresultat		0		80 003 072	80 003 072
<i>Transaktioner med aktieägare</i>					
Teckningsoptioner					0
Nyemission		2 675	1 596 975		1 599 650
Utgående balans 2020-12-31	22, 23	1 014 028	244 229 051	168 224 524	413 467 603

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

(SEK)	Not	2020-01-01 -2020-12-31	2019-01-01 -2019-12-31	2018-01-01 -2018-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital				
Rörelseresultat		104 152 551	46 908 438	21 509 676
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet				
Avskrivningar och nedskrivningar		7 809 233	8 155 286	1 693 163
Resultat vid försäljning av andelar i dotterföretag	10	-2 401 700	-	-
Erhållen ränta		2	82	637
Erlagd ränta		-3 557 433	-3 527 920	-3 601 274
Betald inkomstskatt		-4 723 929	-4 678 913	-3 784 714
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		101 278 724	46 856 973	15 817 488
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>				
Förändring av varulager		44 977 832	4 039 734	2 806 550
Förändring av rörelsefordringar		-20 208 414	-215 510	-1 104 332
Förändring av rörelseskulder		59 307 650	-3 341 628	-8 300 392
Kassaflöde från den löpande verksamheten		185 355 792	47 339 569	9 219 314
<i>Kassaflöde från investeringsverksamheten</i>				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-	-434 482	-
Avyttring av dotterföretag	10	3 194 578	-	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-2 060 905	-615 536	-202 119
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		22 000	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		1 155 673	-1 050 018	-202 119
<i>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</i>				
Nyemission		1 599 650	124 947	3 812 742
Teckningsoptioner		-	374 828	677 970
Amortering leasingkulder		-6 204 759	-6 980 489	-
Amortering av lån		-88 000 000	-11 000 000	-11 625 744
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-92 605 109	-17 480 714	-7 135 032
Periodens kassaflöde		93 906 356	28 808 837	1 882 163
Likvida medel vid periodens början		45 581 993	16 692 710	14 810 547
Kursdifferens i likvida medel		19 762	80 446	0
Likvida medel vid periodens slut		139 508 111	45 581 993	16 692 710

NOTER

NOT 1 FÖRETAGSINFORMATION

RugVista Group AB (publ) är ett aktiebolag med säte i Malmö. Bolaget är moderföretag i en koncern som innefattar 100 % av RugVista AB, 556458-9207 (Malmö). Koncernen bedriver försäljning av mattor via varumärkena RugVista och CarpetVista.

Koncernens företagsadress är: RugVista Group AB (publ), Ringugngsgatan 11, 216 16 Limhamn.

NOT 2 GRUNDLÄGGANDE REDOVISNINGSPRINCIPER

Tillämpade regelverk

Koncernredovisning för RugVista Group AB (publ) har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) såsom de fastställts av Europeiska unionen (EU). Vidare har årsredovisningslagen och RFR 1 "Kompletterande redovisningsregler för koncerner" tillämpats.

Grunder för upprättandet av koncernredovisningen

Koncernredovisningen är upprättad i enlighet med förvärvsmetoden och samtliga dotterföretag, i vilka bestämmande inflytande innehas, konsolideras från och med det datum detta inflytande erhöles.

Att upprätta rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver att flera uppskattningar görs av ledningen för redovisningsändamål. De områden som innefattar en hög grad av bedömning, som är komplexa eller sådana områden där antaganden och uppskattningar är av väsentlig betydelse för koncernredovisningen, anges i not 2.2. Dessa bedömningar och antaganden baseras på historiska erfarenheter samt andra faktorer som bedöms vara rimliga under rådande omständigheter. Faktiskt utfall kan skilja sig från gjorda bedömningar om gjorda bedömningar ändras eller andra förutsättningar föreligger.

Bruttoredovisning tillämpas genomgående avseende redovisning av tillgångar och skulder förutom i de fall där både en fordran och en skuld existerar gentemot samma motpart och dessa på legala grunder är kvittningsbara och avsikten är att göra detta. Bruttoredovisning tillämpas också avseende intäkter och kostnader om inget annat anges.

Klassificering av tillgångar och skulder

Anläggningstillgångar, långfristiga skulder och avsättningar förväntas återvinnas eller förfalla till betalning senare än tolv månader efter balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder förväntas återvinnas eller förfalla till betalning inom mindre än tolv månader efter balansdagen.

SAMMANFATTNING AV VIKTIGA REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisning

Dotterföretag

Dotterföretag är de företag där koncernen har rätt till rörlig avkastning från innehavet och en möjlighet att påverka avkastningen genom sitt inflytande på ett sätt som vanligen följer av ett aktieinnehav uppgående till mer än hälften av rösträtterna. Dotterföretag konsolideras från och med den dag då bestämmande inflytandet uppnås och de de-konsolideras från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Förvärv av dotterbolag/ rörelseförvärv

Rörelseförvärv redovisas i enlighet med förvärvsmetoden. Köpeskillingen utgörs av verkligt värde på överlåtna tillgångar, skulder och emitterade aktier. I köpeskillingen ingår även verkligt värde på alla tillgångar eller skulder som är en följd av avtalad villkorad köpeskillning. Förvärvsrelaterade kostnader kostnadsförs när de uppstår. Identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder värderas inledningsvis till verkliga värden på förvärvsdagen. Det belopp varmed köpeskillning, eventuellt innehav utan bestämmande inflytande samt verkligt värde på tidigare aktieinnehav överstiger verkligt värde på koncernens andel av identifierbara förvärvade nettotillgångar, redovisas som goodwill. Goodwill skrivs inte av utan testas minst årligen för nedskrivning.

Koncerninterna transaktioner och balansposter samt orealiserade vinster och förluster på transaktioner mellan koncernföretag elimineras.

Omräkning av utländsk valuta

Funktionell valuta och rapporteringsvaluta

De finansiella rapporterna i de enskilda enheterna i koncernen är värderade till den valuta som i huvudsak används i det ekonomiska område som enheten är verksam (funktionell valuta). Utländsk valuta är en annan valuta än den funktionella valutan för den aktuella enheten. Koncernredovisningen är upprättad i SEK, som både är den funktionella valutan och presentationsvalutan i moderföretaget. Dotterbolagen i koncernen har SEK som funktionell valuta med undantag av ett dotterbolag i Tyskland. Det tyska bolaget hade EUR som funktionell valuta men det kvarstår inte i koncernen vid utgången av 2020.

Transaktioner och balansposter

Transaktioner i utländsk valuta räknas om till den funktionella valutan till transaktionskurs. Realiserade valutakursvinster eller -förluster genom omräkning av monetära poster i utländsk valuta till balansdagens kurs resultatförs.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Materiella anläggningstillgångar värderas till sina respektive anskaffningsvärden och skrivs av linjärt under sin uppskattade nyttjandeperiod.

Materiella anläggningstillgångar tas bort från balansräkningen när den avyttras eller om den inte kan förväntas tillföra några ekonomiska fördelar i framtiden antingen genom att den nyttjas eller att den säljs. Vinst och förlust beräknas som skillnaden mellan försäljningspriset och tillgångens redovisade värde. Vinst eller förlust redovisas i resultaträkningen den redovisningsperiod då tillgången avyttrats, såsom övrig kostnad eller övrig intäkt.

Tillgångarnas restvärde, nyttjandeperiod och avskrivningsmetod granskas i slutet av varje räkenskapsår och justeras om så behövs framåtriktat i slutet av varje redovisningsperiod. Sedvanliga utgifter för underhåll och reparation kostnadsförs när de uppstår, men utgifterna för betydande förnyelser och förbättringar redovisas i balansräkningen och skrivs av under den återstående nyttjandeperioden för den underliggande tillgången.

Avskrivning beräknas enligt följande:	Antal år
Inventarier verktyg och installationer	3–10 år

Immateriella anläggningstillgångar

Goodwill

Goodwill värderas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill fördelas till kassagenererande enheter och prövas årligen för nedskrivningsbehov och då det finns en indikation på att nedskrivningsbehov föreligger. Goodwill representerar skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder samt eventualförpliktelser. De faktorer som utgör redovisad goodwill är främst olika former av synergier, personal, know-how, kundkontakter av strategisk betydelse samt marknadsledande positioner på utvalda marknader.

Webbplats

Webbplatsen redovisas till anskaffningsvärde minskat med eventuella ackumulerade nedskrivningar.

Avskrivningar beräknas enligt följande:	Antal år
Webbplats	5 år

Avskrivningsprinciper

Avskrivningar redovisas i årets resultat linjärt över avskrivningsbara immateriella tillgångars beräknade nyttjandeperioder, såvida inte sådana nyttjandeperioder är obestämbara. Goodwill har obestämbar nyttjandeperiod och prövas för nedskrivningsbehov årligen och dessutom så snart indikationer uppkommer som tyder på att tillgången ifråga har minskat i värde. Immateriella tillgångar med bestämbara nyttjandeperioder skrivs av från den tidpunkt då de är tillgängliga för användning.

Nedskrivning av icke finansiella tillgångar

Tillgångar som har en obestämbar nyttjandeperiod, skrivs inte av utan prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Tillgångarna fördelas till identifierade kassagenererande enheter varvid deras nyttjandevärde beräknas som jämförs med de redovisade värdena. Tillgångar som löpande skrivs av skall nedskrivningstestas närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet kanske inte är återvinningsbart.

En nedskrivning görs med det belopp varmed tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av tillgångens verkliga värde minskat med försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. Vid bedömning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter). För tillgångar, andra än finansiella tillgångar och goodwill, som tidigare har skrivits ner görs per varje balansdag en prövning av om återföring bör göras.

Varulager

Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde där anskaffningsvärde beräknas i enlighet med FIFU-metoden (först in först ut). Nettoförsäljningsvärdet definieras som försäljningspris reducerat för försäljningskostnader. Justering till nettoförsäljningsvärdet inkluderar bedömningar av inkurans.

Finansiella instrument

Finansiella instrument är varje form av avtal som ger upphov till en finansiell tillgång i ett företag och en finansiell skuld eller ett eget kapitalinstrument i ett annat företag. Redovisningen beror på hur de finansiella instrumenten har klassificerats.

En finansiell tillgång eller en finansiell skuld tas upp i balansräkningen när RugVista blir part i ett avtal. Fordringar tas upp i balansräkningen när en kund valt att använda sig av en betalningsförmedlare och företagets rätt till ersättning är ovillkorlig.

Se även avsnittet om principer för intäktsredovisning. Skuld tas upp när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura ännu inte mottagits. Leverantörsskulder tas upp när faktura mottagits.

En finansiell tillgång, eller del av en finansiell tillgång, tas bort från balansräkningen när rättigheterna realiserar, förfaller eller koncernen tappar kontrollen över dem. En finansiell skuld, eller del av en finansiell skuld, tas bort från balansräkningen när förpliktelsen fullgörs eller på annat sätt utsläcks. En finansiell tillgång och en finansiell skuld kvittas och redovisas med ett nettobelopp i balansräkningen endast när det föreligger en legal rätt att kvitta beloppen samt att det föreligger avsikt att reglera posterna med ett nettobelopp eller att samtidigt realisera tillgången och reglera skulden.

Vinster och förluster från borttagande ur balansräkning samt modifiering redovisas i resultatet.

Finansiella tillgångar

Skuldinstrument: klassificeringen av finansiella tillgångar som är skuldinstrument baseras på koncernens affärsmodell för förvaltning av tillgången och karaktären på tillgångens avtalsenliga kassaflöden.

Instrumenten klassificeras till:

- upplupet anskaffningsvärde

Finansiella tillgångar som är skuldinstrument utgörs av övriga fordringar och likvida medel. Dessa tillgångar klassificeras till upplupet anskaffningsvärde och redovisas netto av bruttovärde och förlustreserv. Förändringar av förlustreserven redovisas i resultatet.

Finansiella tillgångar klassificerade till upplupet anskaffningsvärde värderas initialt till verkligt värde med tillägg av transaktionskostnader. Övriga fordringar redovisas initialt till det fakturerade värdet. Efter första redovisningstillfället värderas tillgångarna enligt effektivräntemetoden. Tillgångar klassificerade till upplupet anskaffningsvärde innehas enligt affärsmodellen att inkassera avtalsenliga kassaflöden som endast är betalningar av kapitalbelopp och ränta på det utestående kapitalbeloppet.

Koncernen innehar inte några finansiella tillgångar som utgör skuldinstrument som värderas till verkligt värde via övrigt totalresultat och inte heller skuldinstrument värderade till verkligt värde via resultatet.

Finansiella skulder

Finansiella skulder klassificeras till upplupet anskaffningsvärde. Finansiella skulder redovisade till upplupet anskaffningsvärde värderas initialt till verkligt värde inklusive transaktionskostnader. Efter det första redovisningstillfället värderas de till upplupet anskaffningsvärde enligt effektivräntemetoden. Koncernen innehar leverantörsskulder som redovisas till upplupet anskaffningsvärde, tidigare även en kredit till ett kreditinstitut.

Nedskrivning av finansiella tillgångar

Koncernens finansiella tillgångar omfattas av nedskrivning för förväntade kreditförluster. Nedskrivning för kreditförluster enligt IFRS 9 är framåtblickande och en förlustreservering görs när det finns en exponering för kreditrisk. Förväntade kreditförluster återspeglar nuvärdet av alla underskott i kassaflöden hänförliga till fallissemang antingen för de nästkommande 12 månaderna eller för den förväntade återstående löptiden för det finansiella instrumentet, beroende på tillgångsslag och på kreditförsäkring sedan första redovisningstillfället. Se även not 15.

Likvida medel

Likvida medel består av kassamedel.

Ersättningar till anställda

Pensioner

Ersättningar till anställda utgörs av lön, pensioner, och andra ersättningar. Avseende pensioner innehar koncernen avgiftsbestämda pensionsplaner. En avgiftsbestämd pensionsplan är en pensionsplan enligt vilken koncernen betalar fasta avgifter till en separat juridisk enhet. Koncernen har inte några rättsliga eller informella förpliktelser att betala ytterligare avgifter om denna juridiska enhet inte har tillräckliga tillgångar för att betala alla ersättningar till anställda som hänger samman med de anställdas tjänstgöring under innevarande eller tidigare perioder. Koncernens bidrag till avgiftsbestämda pensionsplaner belastar periodens resultat den period som de är hänförliga till.

Leasingavtal

Koncernen som leasetagare

Vid ingåendet av ett avtal fastställer koncernen om avtalet är, eller innehåller, ett leasingavtal baserat på avtalets substans. Ett avtal är, eller innehåller, ett leasingavtal om avtalet överlåter rätten att under en viss period bestämma över användningen av en identifierad tillgång i utbyte mot ersättning.

Nyttjanderättstillgångar

Koncernen redovisar nyttjanderättstillgångar i rapporten över finansiell ställning vid inledningsdatumet för leasingavtalet (d.v.s. det datum då den underliggande tillgången blir tillgänglig för användning). Nyttjanderättstillgångar värderas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar, samt justerat för omvärderingar av leasingkulden. Anskaffningsvärdet för nyttjanderättstillgångar inkluderar det initiala värdet som redovisas för den hänförliga leasingkulden, initiala direkta utgifter, samt eventuella förskotts-betalningar, som görs vid eller innan inledningsdatumet för leasingavtalet efter avdrag för eventuella rabatter och liknande, som mottagits i samband med tecknandet av leasingavtalet. Under förutsättning att koncernen inte är rimligt säkra att de kommer överta äganderätten till den underliggande tillgången vid utgången av leasingavtalet skrivs nyttjanderättstillgången av linjärt under leasingperioden. Koncernens leasingportfölj består av leasing av lokaler, truckar och bilar. Lokaler skrivs av i enlighet med gällande hyresavtal under 3 - 6 år. Bilar och truckar skrivs av i enlighet med gällande leasingavtal under 3 - 5 år.

Leasingskulder

Vid inledningsdatumet för ett leasingavtal redovisar koncernen en leasingkund motsvarande nuvärdet av de leasingbetalningar som ska erläggas under leasingperioden. Leasingperioden bestäms som den icke-uppsägningsbara perioden tillsammans med perioder att förlänga eller säga upp avtalet om koncernen är rimligt säkra på att nyttja de optionerna. Leasingbetalningarna inkluderar fasta betalningar (efter avdrag för eventuella rabatter och liknande i samband med tecknandet av leasingavtalet som ska erhållas), variabla leasingavgifter som beror på ett index eller ett pris och belopp som förväntas betalas enligt restvärdesgarantier. Leasingbetalningarna inkluderar dessutom lösenpriset för en option att köpa den underliggande tillgången eller straffavgifter som utgår vid uppsägning i enlighet med en uppsägningsoption, om sådana optioner är rimligt säkra att utnyttjas av koncernen. Variabla leasingavgifter som inte beror på ett index eller ett pris redovisas som en kostnad i den period som de är hänförliga till.

För beräkning av nuvärdet av leasingbetalningarna använder koncernen den implicita räntan i avtalet om den enkelt kan fastställas och i övriga fall används koncernens marginella upplåningsränta per inledningsdatumet för leasingavtalet. Efter inledningsdatumet av ett leasingavtal ökar leasingskulden för att

återspegla räntan på leasingskulden och minskar med utbetalda leasingavgifter. Dessutom omvärderas värdet på leasingskulden till följd av modifieringar, förändringar av leasingperioden, förändringar i leasingbetalningar eller förändringar i en bedömning att köpa den underliggande tillgången.

Lättnadsregler

Koncernen har valt att inte tillämpa lättnadsreglerna för korttidsleasingavtal, leasingavtal med lågt värde samt att inte separera icke-leasingkomponenter.

Intäkter

Koncernen bedriver försäljning av varor över webbplatser till både konsumenter och företag. Villkoren i avtalen är likartade oavsett om slutkunden är en konsument eller ett företag. Intäkter från avtal med kunder redovisas när kontrollen över produkten har överförts till kunden till ett belopp som speglar den ersättning som koncernen förväntar sig att ha rätt till i utbyte mot dessa varor. Betalning erläggs i samband med beställning av varor via webbplats. Antingen sker betalning direkt via kortbetalning eller banköverföring, alternativt använder kunden möjligheten att betala via betalningsförmedlare som även erbjuder finansiering. De fordringar som uppstår är därmed på de betalningsförmedlare som koncernen samarbetar med. Genomsnittlig löptid på fordringar på betalningsförmedlare är 3-5 dagar. I samband med inbetalning från betalningsförmedlaren, reduceras inbetalningsbeloppet med betalningsleverantörens avgifter, vilka redovisas som en del av försäljningsomkostnaderna.

Koncernen identifierar ett prestationsåtagande i sina avtal med kunder, vilket utgörs av försäljning av varor. Intäkten redovisas när kontrollen av varorna överförs till aktuellt fraktbolag, vilka därmed övertagit risken för att leverans sker till kunden enligt överenskommelse.

Intäkten redovisas enligt IFRS 15 till verkligt värde av vad som erhållits eller kommer att erhållas. Koncernens policy är att sälja varan till slutkunden med en returrätt. Under 2020 har returrätten ökat från 30 till 100 dagar. Returrätten beaktas när transaktionspriset fastställs och intäkterna reduceras med försäljningspriset på de produkter som förväntas returneras och redovisas som en återbetalningsskuld. En returrättstillgång redovisas motsvarande rätten att återfå produkten från kunden. Historisk data används som utgångspunkt för att bedöma returrisken vid försäljningstidpunkten. Returriskreserven beräknas så att det inte finns en väsentlig risk för återföring av de redovisade intäkterna i efterföljande redovisningsperiod, baserat på ett genomsnitt av verkliga returerna under 12 månader före aktuell redovisad period.

Inkomstskatt

Periodens skattekostnad omfattar aktuell och uppskjuten skatt.

Aktuell inkomstskatt

Kortfristiga skattefordringar och skatteskulder för nuvarande och tidigare perioder fastställs till det belopp som förväntas återfås från eller betalas till Skatteverket. De skattesatser och skattelagar som tillämpas för att beräkna beloppet är de som är antagna eller aviserade på balansdagen. Aktuell inkomstskatt hänförlig till poster/transaktioner som redovisas i eget kapital och i övrigt totalresultat redovisas i eget kapital och i övrigt totalresultat och inte i resultaträkningen.

Uppskjuten inkomstskatt

Uppskjuten skatt redovisas på periodens sista dag i enlighet med balansräkningsmetoden för temporära skillnader mellan tillgångars och skulders skattemässiga och redovisningsmässiga värden. Om den uppskjutna skatten uppstår till följd av en trans-

aktion som utgör den första redovisningen av en tillgång eller skuld, som inte är ett rörelseförvärv och som, vid tidpunkten för transaktionen, varken påverkat redovisat eller skattemässigt resultat, redovisas den däremot inte.

Uppskjutna skatteskulder i koncernen avser i huvudsak beräknad skatt på obeskattade reserver i dotterbolaget.

Uppskjutna skattefordringar redovisas för alla avdragsgilla temporära differenser, däribland underskottsavdrag, i den mån det är troligt att en beskattningsbar vinst kommer att vara tillgänglig mot vilken de avdragsgilla temporära differenserna kan användas.

Värderingen av uppskjutna skattefordringar skall bedömas på varje periods sista dag och justeras i den mån det inte längre är troligt att tillräcklig med vinst kommer att genereras, så att hela eller en del av den uppskjutna skattefordran kan utnyttjas. Uppskjutna skattefordringar och skatteskulder fastställs till de skattesatser som gäller för den period då tillgången realiserar eller skulden betalas, utifrån skattesatser (och lagstiftning) som är antagna eller aviserade på periodens sista dag.

Uppskjutna skattefordringar och uppskjutna skatteskulder kvittas om det finns en legal rätt att kvitta kortfristiga skattefordringar mot kortfristiga skatteskulder och den uppskjutna skatten är hänförlig till samma enhet i koncernen och samma skattemyndighet.

Utdelning

Utdelningar till bolagets aktieägare klassificeras som skuld från och med den tidpunkt utdelningen är fastställd på bolagsstämman.

Nya och kommande standarder

Nya och ändrade standarder

Ingen av de nya och ändrade standarder och tolkningar som ska tillämpas från och med den 1 januari 2021 bedöms ha någon väsentlig inverkan på koncernens eller moderföretagets finansiella rapporter.

Inga nya eller ändrade IFRS har förtidstillämpats.

Kommande standarder

Ett antal nya och ändrade IFRS har ännu inte trätt i kraft och har inte förtidstillämpats vid upprättandet av koncernens och moderföretagets finansiella rapporter. Inga nya eller ändrade standarder eller tolkningar som IASB har publicerat förväntas ha någon påverkan på koncernens eller moderföretagets finansiella rapporter.

BETYDELSEFULLA REDOVISNINGSBEDÖMNINGAR, UPSKATTNINGAR OCH ANTAGANDEN

När styrelsen och verkställande direktören upprättar finansiella rapporter i enlighet med tillämpade redovisningsprinciper måste vissa uppskattningar och antaganden göras som påverkar redovisade värdet av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. De områden där uppskattningar och antaganden är av stor betydelse för koncernen och som kan komma att påverka resultat- och balansräkning om de ändras beskrivs nedan:

Nedskrivningsprövning goodwill

De källor till osäkerheter i uppskattningar som innebär en betydande risk för att tillgångars eller skulders värde kan komma att behöva justeras i väsentlig grad under det kommande räkenskapsåret är nedskrivningsprövning av goodwill. Vid nedskrivningsprövning av goodwill måste ett antal väsentliga antaganden och bedömningar beaktas för att kunna beräkna kassagenererande enhetens nyttjandevärde. Dessa antaganden och bedömningar hänför sig till förväntade framtida diskonterade kassaflöden. Prognoser för framtida kassaflöden baseras på bästa möjliga bedömningar av framtida intäkter och rörelsekostnader, grundade på historisk utveckling, allmänna marknadsförutsättningar, utveckling och prognoser för branschen samt annan tillgänglig information. Antagandena framtas av företagsledningen och granskas av styrelsen. För mer information om nedskrivningsprövningen av goodwill se not 13 Goodwill.

Värdering av varulager

Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde där anskaffningsvärde beräknas i enlighet med FIFU-metoden (först in först ut). Nettoförsäljningsvärdet definieras som försäljningspris reducerat för försäljningskostnader. Justering till nettoförsäljningsvärdet inkluderar bedömningar av inkurans. Historiskt har det funnits ett lågt behov av nedskrivning, varför bolaget bedömt den skattemässigt tillåtna schabloninkuransen om 3%, som tillräcklig som därmed tillämpats.

Reservering av returer

En returrättstillgång redovisas motsvarande rätten att återfå produkten från kunden. Historisk data används som utgångspunkt för att bedöma returrisken vid försäljningstidpunkten. Returriskreserven beräknas så att det inte finns en väsentlig risk för återföring av de redovisade intäkterna i efterföljande redovisningsperiod, baserat på ett genomsnitt av verkliga returer under 12 månader före aktuell redovisad period.

NOT 3 NETTOOMSÄTTNING

Segment privatpersoner (B2C)	2020	2019	2018
Geografiskt område			
Sverige	49 201 680	44 031 674	40 764 098
Norden, exklusive Sverige	81 271 307	57 293 237	50 955 477
DACH (Tyskland, Österrike, Schweiz)	95 247 336	72 566 648	66 387 166
Resten av världen	253 478 481	184 142 725	159 981 117
Totala intäkter från avtal med kunder	479 198 804	358 034 284	318 087 859
Segment företagskunder (B2B)	2020	2019	2018
Intäkter från avtal med kunder	49 683 072	43 254 630	33 515 232
Segment Marknadsplatser och övrigt	2020	2019	2018
Intäkter från avtal med kunder	12 829 900	6 002 714	1 243 404
Avvecklad verksamhet	2020	2019	2018
Intäkter från avtal med kunder	20 171 700	15 187 291	15 394 880
Summa Nettoomsättning	561 883 476	422 478 919	368 241 375

NOT 4 SEGMENTSINFORMATION

Koncernen redovisar delar av resultaträkningen i tre segment. Segmenteringen är driven av att varje segment har en affärsmodell som skiljer sig åt samt genererar hänförliga intäkter och kostnader till stor del oberoende av varandra. Koncernen styr och följer även utvecklingen per dessa tre segment.

Segment: privatkunder (B2C)

Segmentet B2C inkluderar alla intäkter samt kostnader för handelsvaror samt marknadsföring, där slutkunden är en fysisk individ. All försäljning sker via koncernens egna webshoppar.

Segment: företagskunder (B2B)

Segmentet B2B inkluderar alla intäkter samt kostnader för handelsvaror samt marknadsföring där slutkunden har identifierat sig som en juridisk enhet eller ett fåmansbolag. Denna försäljning sker primärt via koncernens egna webshoppar men en viss del sker även via manuella beställningar.

Segment: Marknadsplatser & Övrigt

Segmentet Marknadsplatser & Övrigt inkluderar alla intäkter samt kostnader för handelsvaror samt marknadsföring där försäljningen av koncernens varor sker via en tredjeparts försäljningskanal eller webshop. Segmentet inkluderar även försäljning samt hänförliga kostnader via övriga säljkanaler.

Rapportering av rörelsesegment följer det mått som koncernen rapporterar till högsta verkställande beslutsfattare. Högsta verkställande beslutsfattare utgörs av verkställande direktören. Segmentets prestation utvärderas baserat på segmentsresultat, vilket följer samma redovisningsprinciper som motsvarande resultat som redovisas i resultaträkningen. Centralt uppkomna omkostnader är inte allokerade till segmenten då dessa kostnader följs upp på koncernnivå. Detsamma gäller kostnader för finansiering och inkomstskatt.

Det sker inga transaktioner mellan segmenten.

Not 4 Segmentsinformation, forts.

2020	Företagskunder	Privatpersoner	Marknadsplatser & Övrigt	Avvecklad verksamhet	Summa segment
Intäkter					
Nettoomsättning	49 683 072	479 198 804	12 829 900	20 171 700	561 883 476
Nettoomsättnings tillväxt, %	14,9%	33,8%	113,7%	32,8%	33,0%
Kostnader					
Handelsvaror	-17 639 958	-181 391 653	-4 515 128	-13 547 600	-217 094 339
Bruttoresultat	32 043 113	297 807 151	8 314 772	6 624 100	344 789 136
Marknadsföringskostnader	-6 825 469	-140 621 652	-2 985 029	-3 503 000	-153 935 150
Segmentsresultat	25 217 645	157 185 499	5 329 743	3 121 100	190 853 986
2019	Företagskunder	Privatpersoner	Marknadsplatser & Övrigt	Avvecklad verksamhet	Summa segment
Intäkter					
Nettoomsättning	43 254 630	358 034 284	6 002 714	15 187 291	422 478 919
<i>Nettoomsättnings tillväxt, %</i>	<i>29,1%</i>	<i>12,6%</i>	<i>382,8%</i>	<i>-1,3%</i>	<i>14,7%</i>
Kostnader					
Handelsvaror	-15 522 592	-143 926 695	-2 265 000	-10 378 992	-172 093 279
Bruttoresultat	27 732 038	214 107 589	3 737 714	4 808 299	250 385 640
Marknadsföringskostnader	-5 938 516	-113 611 344	-1 389 040	-3 130 000	-124 068 900
Segmentsresultat	21 793 522	100 496 245	2 348 673	1 678 299	126 316 740
2018	Företagskunder	Privatpersoner	Marknadsplatser & Övrigt	Avvecklad verksamhet	Summa segment
Intäkter					
Nettoomsättning	33 515 232	318 087 859	1 243 404	15 394 880	368 241 375
<i>Nettoomsättnings tillväxt, %</i>	<i>17,7%</i>	<i>12,6%</i>	<i>109,0%</i>	<i>9,0%</i>	<i>13,0%</i>
Kostnader					
Handelsvaror	-13 663 541	-139 193 144	-555 994	-9 989 572	-163 402 251
Bruttoresultat	19 851 691	178 894 715	687 410	5 405 308	204 839 124
Marknadsföringskostnader	-4 601 374	-105 792 500	-251 026	-2 058 100	-112 703 000
Segmentsresultat	15 250 317	73 102 215	436 384	3 347 208	92 136 124

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR

Justeringar och elimineringar

Endast posten Handelsvaror samt marknadsföringskostnader allokeras till de individuella segmenten. Övriga intäkter, Övriga externa kostnader (exklusive marknadsföringskostnader), finansiella intäkter och finansiella kostnader är inte allokerade till de individuella segmenten eftersom dessa kostnader hanteras på koncernnivå.

Avstämning av resultat	2020	2019	2018
Segmentsresultat	190 853 986	126 316 740	92 136 124
Övriga rörelseintäkter	2 161 302	2 804 291	2 104 685
Övriga externa kostnader exklusive marknadsföringskostnader	-88 862 737	-82 212 593	-72 731 133
Finansiella intäkter	2	82	637
Finansiella kostnader	-3 557 433	-4 255 248	-3 601 274
Resultat efter finansiella poster	100 595 120	42 653 273	17 909 039

NOT 5 ERSÄTTNING TILL REVISORER

	2020	2019	2018
<i>Ernst & Young AB</i>			
Revisionsuppdrag*	194 500	358 500	326 500
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdrag	19 500	0	4 500
Övriga tjänster	672 025	14 000	115 000
Summa	886 025	372 500	446 000

*) Med revisionsuppdraget avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens upprättande av rapporter och övriga granskningsuppgifter som det ankommer på RugVista Group AB (publ)s revisor att utföra.

NOT 6 ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER OCH RÖRELSEKOSTNADER

	2020	2019	2018
Övriga rörelseintäkter			
Anställningsbidrag	1 492 132	1 920 597	1 437 233
Marknadsbidrag	548 163	394 095	527 148
Övriga intäkter	121 007	489 600	140 304
Summa	2 161 302	2 804 292	2 104 685
Övriga rörelsekostnader			
Valutakursförändringar – netto	1 243 409	1 782 312	2 150 415
Förlust vid avyttring av inventarier	7 291	18 408	19 912
Summa	1 250 700	1 800 720	2 170 327

NOT 7 LÖNER OCH ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA

	2020	2019	2018
Löner och andra ersättningar	47 601 702	32 291 113	29 046 336
Pensionskostnad avgiftsbestämda pensionsplaner	3 130 259	2 489 489	2 719 924
Andra sociala kostnader	10 544 380	10 105 177	9 376 970
Summa	61 276 241	44 885 779	41 143 230
Medelantal anställda under perioden	2020	2019	2018
Koncernen totalt	69	68	67
Varav män %	56%	57%	60%
Summa	69	68	67

Bolaget har inhyrd personal, kostnaderna för dessa redovisas som konsultkostnader under övriga externa kostnader.

Styrelseledamöter och ledande befattningshavare	2020	2019	2018
Antal styrelseledamöter per periodens sista dag	6	7	6
Varav män %	100%	100%	100%
VD och andra ledande befattningshavare per periodens sista dag	6	8	9
Varav män %	33%	50%	56%
Summa	12	15	15

Not 7 Löner och ersättningar till anställda, forts.**Löner och andra ersättningar till styrelse och övriga anställda**

	2020		2019		2018	
	Löner och andra ersättningar (varav tantiem)	Sociala avgifter (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar (varav tantiem)	Sociala avgifter (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar (varav tantiem)	Sociala avgifter (varav pensionskostnader)
Styrelse och verkställande direktör och andra ledande befattningshavare	7 966 659 (0)	3 839 038 (2 015 755)	9 087 486 (0)	3 268 976 (1 480 492)	10 527 176 (0)	4 954 908 (1 647 270)
Övriga anställda	39 635 043 (0)	9 835 601 (1 114 504)	23 203 627 (0)	9 325 690 (1 008 997)	18 519 160 (0)	7 141 986 (1 072 654)
Koncernen	47 601 702 (0)	13 674 639 (3 130 259)	32 291 113 (0)	12 594 666 (2 489 489)	29 046 336 (0)	12 096 894 (2 719 924)

Löner och andra ersättningar styrelse, VD samt övriga ledande befattningssinnehavare

2020	Grundlön/styrelsearvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Summa
<i>Styrelse</i>					
Erik Lindgren (ordf)	200 000				200 000
Magnus Dimert	150 000				150 000
John Womack	150 000				150 000
<i>VD och andra ledande befattningssinnehavare</i>					
Michael Lindskog (VD)	1 614 000		150 785	339 920	2 104 705
Övriga ledande befattningssinnehavare	5 645 325	100 000	18 245	1 675 835	7 439 405
Summa:	7 759 325	100 000	169 030	2 015 755	10 044 110

2019	Grundlön/styrelsearvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Summa
<i>Styrelse</i>					
Erik Lindgren (ordf), 25/9 – 31/12	124 000				124 000
Nils Winberg (ordf), 1/1 – 24/9	119 000				119 000
Magnus Dimert	150 000				150 000
John Womack	150 000				150 000
Thomas Keifer	150 000				150 000
<i>VD och andra ledande befattningssinnehavare</i>					
Michael Lindskog (VD) 15/10 – 31/12	323 972		55 523	62 231	441 726
Thomas Keifer (VD), 1/1 – 9/8	2 048 270		3 433	471 171	2 522 874
Övriga ledande befattningssinnehavare	6 059 578	70 000	73 702	947 090	7 150 370
Summa:	9 000 820	70 000	132 658	1 480 492	10 683 970

2018	Grundlön/styrelsearvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Summa
<i>Styrelse</i>					
Nils Winberg (ordf)	350 000				350 000
Magnus Dimert	150 000				150 000
John Womack	150 000				150 000
<i>VD och andra ledande befattningssinnehavare</i>					
Thomas Keifer (VD)	3 044 616	600 000	2 256	732 822	4 379 694
Övriga ledande befattningssinnehavare	6 202 560		25 186	914 448	7 142 194
Summa:	9 897 176	600 000	27 442	1 647 270	12 171 888

Ersättning till ledande befattningssinnehavare**Principer**

Till styrelsens ordföranden och ledamöter utgår arvode enligt årsstämmans beslut.

Styrelsen och VD

Vid årsstämman den 8 maj 2020 beslutades att arvode skall utgå med 500 tkr till styrelsen för tiden intill årsstämman 2021. Inga pensionskostnader eller pensionsåtaganden för styrelsen finns. Till VD i moderbolaget har totalt löner och ersättningar utgått med 1 614 tkr (2019: 2 372 tkr, 2018: 3 645 tkr).

Styrelsen beslutar principerna för ersättning till ledande befattningssinnehavare, både vad gäller fast och rörlig ersättning i bolaget. Ersättning till övriga ledande befattningssinnehavare utgörs av grundlön.

Avgångsvederlag

Vid uppsägning av VD skall företaget iakttä en uppsägningstid om sex månader och VD en uppsägningstid om sex månader. Vid uppsägning från företaget sida kan VD vara arbetsbefriad.

NOT 8 FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER

	2020	2019	2018
Finansiella intäkter			
Ränteintäkter enligt effektivräntemetoden	2	82	637
Summa	2	82	637

Samtliga ränteintäkter hänför sig till finansiella poster som värderas till upplupet anskaffningsvärde.

	2020	2019	2018
Finansiella kostnader			
Räntekostnader enligt effektivräntemetoden	-3 557 433	-4 255 248	-3 601 274
Summa	-3 557 433	-4 255 248	-3 601 274

Samtliga räntekostnader hänför sig till finansiella poster som värderas till upplupet anskaffningsvärde.

NOT 9 INKOMSTSKATT

De huvudsakliga komponenterna när det gäller skattekostnader för den finansiella perioden är följande:

	2020	2019	2018
Resultaträkning koncernen			
Aktuell skatt	-17 106 155	-7 979 756	-3 799 638
Förändring av uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	-3 505 655	-916 335	-552 586
Summa redovisad skatt	-20 611 810	-8 896 091	-4 352 224
Avstämning av effektiv skattesats			
Redovisat resultat före skatt	100 595 120	42 653 273	17 909 039
Skatt på redovisat resultat enligt gällande skattesats 21,4%	-21 527 356	-9 127 800	-3 939 989
Skatteeffekt av:			
Ej skattepliktiga intäkter	904 723	59 303	-
Ej avdragsgilla kostnader	-521 134	-115 581	-159 494
Underskottsavdrag för vilka ingen uppskjuten skattefordran har redovisats	-	-7 474	-252 742
Effekt av ändring i skattesats	531 956	295 462	-
Redovisad skatt	-20 611 810	-8 896 091	-4 352 224
Effektiv skattesats	-20,5%	-20,9%	-24,3%

Den genomsnittliga effektiva skattesatsen är 20,5%, 2019: 20,9%, 2018: 24,3%.

Uppskjuten inkomstskatt är hänförlig till:

	Uppskjuten skattefordran 2020-12-31	Uppskjuten skatteskuld 2020-12-31	Uppskjuten skattefordran 2019-12-31	Uppskjuten skatteskuld 2019-12-31	Uppskjuten skattefordran 2018-12-31	Uppskjuten skatteskuld 2018-12-31
Temporära skillnader						
Materiella anläggningstillgångar	176 299	0	105 361	0	86 870	0
Periodiseringsfonder	0	13 721 992	0	10 344 677	0	-9 359 615
Summa	176 299	13 721 992	105 361	10 344 677	86 870	-9 359 615

Redovisas enligt följande i Rapport över finansiell ställning:

Uppskjutna skattefordringar	176 299	105 361	86 870
Uppskjutna skatteskulder	-13 871 034	-10 294 441	-9 359 615
Summa	-13 694 735	-10 189 080	-9 272 745
Avstämning av uppskjutna skatter			
Ingående balans	-10 189 080	-9 272 745	-8 720 159
Skattekostnad/intäkt redovisade i resultaträkningen	-3 505 655	-916 335	-552 586
Utgående balans	-13 694 735	-10 189 080	-9 272 745

NOT 10 AVYTTRING AV DOTTERBOLAG

Den 15 december 2020 avyttrades 100% av koncernens innehav i Artglass i Malmö AB.

AVYTTRADE TILLGÅNGAR OCH SKULDER SAMT PÅVERKAN PÅ BOLAGETS KASSAFLÖDE.

I tabellen nedan framgår det bokförda värdet på tillgångar och skulder vid försälningstidpunkten.

Tillgångar	
Immateriella tillgångar	408 199
Varulager	2 583 326
Övriga korfristiga fordringar	1 812 385
Likvida medel	1 305 422
Totala tillgångar	6 109 332
Skulder	
Leverantörsskulder	3 144 527
Övriga skulder	454 914
Uppskjutna skatteskulder	411 590
Totala skulder	4 011 031
Summa avyttrade nettotillgångar	2 098 301
Vinst vid avyttring	2 401 699
Köpeskillning	4 500 000
Kassaflödespåverkan av försäljningen	
Erhållen kontant köpeskillning	Kassaflöde 4 500 000
Likvida medel i den sålda verksamheten	-1 305 422
Netto kassaflöde från försäljningen	3 194 578

NOT 11 RESULTAT PER AKTIE

Beräkningen av resultat per aktie före utspädning beräknas genom att periodens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare divideras med det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier i perioden.

Vid beräkning av resultat per aktie efter utspädning tillkommer de potentiella stamaktier vilka de utestående optionerna motsvarar till den del de ger upphov till en utspädningseffekt. Detta är fallet om emissionen av aktierna enligt villkoren i programmet skulle leda till en emission till en lägre kurs än genomsnittskursen av utestående stamaktier under perioden.

	2020	2019	2018
Periodens resultat	79 983 310	33 757 181	13 556 815
Justeringar	-	-	-
Periodens resultat för beräkning före och efter utspädning	79 983 310	33 757 181	13 556 815
Viktat antal stamaktier före utspädning	20 249 258	20 221 025	20 161 398
Utspädningseffekt optioner	111 543	-	-
Viktat antal stamaktier efter utspädning	20 360 801	20 221 025	20 161 398
Resultat per aktie före utspädning	3,95	1,67	0,67
Resultat per aktie efter utspädning	3,93	1,67	0,67

Efter rapportperiodens utgång har Bolaget efter beslut på extra bolagsstämma den 11 februari 2021 genomfört en aktiesplit med förhållandet 1:20. Ovanstående upplysningar har justerats för denna split för samtliga perioder.

NOT 12 IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Webbplats	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Ingående ackumulerade anskaffningsvärden	929 682	500 000	500 000
Pågående immateriell tillgång	-	429 682	-
Avyttring	-929 682	0	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	0	929 682	500 000
Ingående ackumulerade avskrivningar	-500 000	-500 000	-500 000
Avyttring	521 483	-	-
Periodens avskrivning	-21 483	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	0	-500 000	-500 000
Utgående redovisat värde	0	429 682	0

NOT 13 GOODWILL

	2020-12-31	2020-01-01	2019-12-31	2019-01-01	2018-12-31
Ingående ackumulerade anskaffningsvärden	299 949 397	299 949 397	299 949 397	299 944 597	299 944 597
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	299 949 397	299 949 397	299 949 397	299 944 597	299 944 597
Utgående redovisat värde	299 949 397	299 949 397	299 949 397	299 944 597	299 944 597

GOODWILL

Goodwill om 299,9 mkr är hänförlig till dotterbolaget RugVista AB. Goodwill skrivs inte av utan nedskrivningsprövas varje år på den lägsta nivån där det finns separata identifieringsbara kassaflöden (kassagenererande enheter). Nedskrivningsprövning av RugVista AB har genomförts och koncernledningen har fastställt att det inte finns något behov att skriva ner det redovisade beloppet då analysen resulterar i att värdet på tillgången motsvarar eller överstiger bokfört belopp även beaktat flera scenarier för RugVista ABs framtida utveckling.

De redovisade värdena för goodwill är nedskrivningsprövade genom att beräkna deras återvinningsbara belopp vilka är baserade på beräkningar av nyttjandevärden. Dessa beräkningar utgår från uppskattade framtida kassaflöden före skatt baserade på finansiell budget för 2021 samt en prognos för framtida utveckling de närmast efterföljande 4 åren. Kassaflöden bortom femårsperioden har extrapolerats med hjälp av bedömd tillväxttakt om 2% per år i linje med allmän förväntan av inflation samt en bedömning om EBITDA marginal utvecklingen.

Ledningen har bedömt att den årliga tillväxttakten för den kassagenererande enheten över prognosperioden är det enskilt viktigaste antagandet. Tillväxttakten har bedömts utifrån historisk

tillväxttakt och förväntad tillväxt på online-marknaden för koncernens produkter framöver.

Den diskonteringsränta som används anges före skatt och återspeglar specifika risker som gäller den kassagenererande enheten.

Väsentliga antaganden som använts för beräkningar av nyttjandevärden:

Årlig tillväxt	2% ¹⁾
Diskonteringsränta före skatt	14,2% ²⁾

- 1) Tillväxttakt använd för att extrapolera kassaflöden bortom prognosperioden
- 2) Diskonteringsränta före skatt använd vid nuvärdesberäkning av uppskattade framtida kassaflöden

Ett antal känslighetsanalyser har gjorts för att utvärdera om möjliga ofördelaktiga förändringar skulle leda till nedskrivning. Analysen fokuserade på en försämring på 15% av den genomsnittliga tillväxttakten för intäkter, en försämring på 5% av EBITDA marginalen samt en ökning av diskonteringsräntan på 3,5%, vilket testades individuellt allt annat lika. Nedskrivningstestet inklusive gjorda känslighetsanalyser visar inte på något behov av nedskrivning.

NOT 14 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Inventarier			
Ingående ackumulerade anskaffningsvärden	5 162 038	4 727 783	4 332 157
Periodens anskaffningar	2 060 905	615 536	395 626
Försäljningar/utrangeringar	-44 266	-181 281	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	7 178 677	5 162 038	4 727 783
Ingående ackumulerade avskrivningar	-3 478 996	-2 708 097	-2 041 059
Försäljningar/utrangeringar	12 633	-	-
Periodens avskrivningar	-939 459	-770 899	-667 038
Utgående ackumulerade avskrivningar	-4 405 822	-3 478 996	-2 708 097
Utgående redovisat värde	2 772 855	1 683 042	2 019 686

NOT 15 LEASING

Koncernens leasingportfölj består huvudsakligen av leasingavtal avseende lokaler samt ett fåtal leasingavtal för bilar och truckar. Leasing av lokaler har generellt en leasingperiod på mellan 3 och 6 år och leasing av bilar och truckar har generellt en leasingperiod på mellan 3 och 5 år. Koncernens skyldigheter i leasingavtalen säkras av leasegivarens äganderätt.

Flertalet av koncernens leasingavtal innehåller optioner om förlängning eller uppsägning i förtid. Dessa möjligheter utnyttjas av koncernen för att möjliggöra flexibilitet i leasingportföljen och anpassa den efter verksamheten. För leasingavtal avseende bilar finns det oftast en möjlighet att köpa ut bilarna, vilken vanligtvis utnyttjas av koncernen. När koncernen är rimligt säkra att utnyttja en option beaktas detta i beräkningen av leasingskuld och nyttjanderättstillgång.

Nyttjanderättstillgångar

Avskrivning beräknas enligt följande:	Antal år
Nyttjanderätter för lokaler	3–6 år
Nyttjanderätter för bilar	3–5 år
Nyttjanderätter för truckar	3–5 år

Tabellen nedanför presenterar nyttjanderätternas bokförda värde och avskrivningar per tillgångsslag samt den finansiella periodens tillkommande nyttjanderätter:

2020	Lokaler	Bilar och truckar	Totalt
Avskrivningar	-6 731 671	-116 620	-6 848 291
Utgående balans 31 december 2020	28 816 752	66 948	28 883 700

Tillkommande nyttjanderätter under räkenskapsåret 2020 uppgår till totalt 0 MSEK.

2019	Lokaler	Bilar och truckar	Totalt
Avskrivningar	-6 814 650	-569 737	-7 384 387
Utgående balans 31 december 2019	35 548 423	201 425	35 749 848

Tillkommande nyttjanderätter under räkenskapsåret 2019 uppgick till totalt 16,7 MSEK.

NOT 16 VARULAGER

	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Färdiga varor och handelsvaror	89 634 615	136 170 659	140 287 149
Varor på väg	0	1 997 549	2 032 446
Returrättslager	1 362 714	390 279	278 626
Summa	90 997 329	138 558 487	142 598 221

Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde där anskaffningsvärde beräknas i enlighet med FIFO-metoden (först in först ut). Inköpta produkter värderas till anskaffningskostnad. Nettoförsäljningsvärdet definieras som försäljningspris reducerat för försäljningskostnader. Justering till nettoförsäljningsvärdet inkluderar bedömningar av inkurans. Koncernens starka nettoförsäljningstillväxt i kombination med utmaningar för varuförsörjningen p g av covid-19, bidrog till den kraftiga minskningen av lagervärdet 2020.

Returrätten beaktas när transaktionspriset fastställs och intäkterna reduceras med försäljningspriset på de produkter som förväntas returernas och redovisas som en återbetalningsskuld.

Leasingskulder

I tabellen nedanför presenteras de belopp som har redovisats som leasingskulder i koncernens balansräkning.

	2020-12-31	2019-12-31
Långfristiga leasingskulder	23 230 723	29 672 570
Kortfristiga leasingskulder	6 650 905	6 252 161
Summa	29 881 628	35 924 731

I tabellen nedanför presenteras en löptidsanalys avseende avtalsenliga odiskonterade betalningar av leasingskulderna.

	2020-12-31	2019-12-31
Kassaflöde inom 1 år	7 469 063	7 345 393
Kassaflöde inom 2–5 år	24 509 317	29 003 293
Kassaflöde efter 5 år	–	2 955 075
Summa	31 978 380	39 303 761

Redovisade kostnader hänförliga till leasingavtal

I tabellen nedanför presenteras de belopp, hänförliga till leasingavtal, som har redovisats i koncernens resultaträkning under perioden.

Kostnader	2020-12-31	2019-12-31
Avskrivningar på nyttjanderättstillgångar	6 848 291	7 384 387
Räntekostnader för leasingskulder	1 026 017	851 166
Summa	7 874 308	8 235 553

Koncernens totala kassautflöde för leasingavtal uppgick till 7 334 200, 2019 till 7 831 655.

En returrättstillgång redovisas motsvarande rätten att återfå produkten från kunden. Historisk data används som utgångspunkt för att bedöma returriskerna vid försäljningstidpunkten. Returriskreserven beräknas så att det inte finns en väsentlig risk för återföring av de redovisade intäkterna i efterföljande redovisningsperiod, baserat på ett genomsnitt av verkliga returerna under 12 månader före aktuell redovisad period. Den starka nettoomsättningstillväxten bidrog till ett ökat returrättslager.

NOT 17 FINANSIELLA INSTRUMENT OCH FINANSIELL RISKHANTERING

FINANSIELLA TILLGÅNGAR OCH SKULDER PER KATEGORI

Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Finansiella tillgångar i balansräkningen			
Övriga fordringar	7 926 111	6 994 307	4 966 884
Likvida medel	139 508 111	45 581 993	16 692 710
Summa	147 434 222	52 576 300	21 659 594

Tillgångarnas maximala kreditrisk utgörs av de redovisade beloppen i tabellen ovan. Koncernen har inte erhållit några ställda säkerheter för de finansiella nettotillgångarna.

Övriga fordringar utgörs främst av fordringar på de betalningsförmedlare som koncernen samarbetar med för att erbjuda slutkunden betalnings- och finansieringslösningar och diverse korta fordringar.

Bokfört värde överensstämmer i all väsentlighet med verkligt värde.

Övriga finansiella skulder värderat till upplupet anskaffningsvärde	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Finansiella skulder i balansräkningen			
Skuld till kreditinstitut	0	88 000 000	99 000 000
Leverantörsskulder	70 646 028	33 707 595	43 775 900
Övriga skulder	2 873 945	2 778 084	3 870 983
Upplupna kostnader	18 765 227	12 104 714	7 203 644
Leasingskulder	29 881 628	35 924 731	-
Summa	122 166 828	172 515 124	153 850 527

Verkligt värde på finansiella skulder bedöms stämma överens med redovisat värde.

Finansiell riskhantering

RugVista Group AB(publ) är exponerat för ett antal finansiella risker som valutarisk, ränterisk, kreditrisk och likviditetsrisk. Koncernens övergripande riskhanteringsstrategi är fokuserad på att hantera osäkerhet på de finansiella marknaderna och eftersträva att minimera möjliga ogynnsamma effekter på koncernens finansiella resultat. De viktigaste finansiella riskerna beskrivs nedan.

Valutarisk

Koncernens verksamhet finns i Sverige, det är också SEK som är funktionell valuta. En övervägande del av koncernens omsättning sker i EUR och även inköpen sker i huvudsak i EUR samt till mindre andel i USD. I och med att de största betalningsströmmarna sker i EUR är valutarisken relativt liten. RugVista Group koncernen bedriver ingen aktiv valutasäkring av beräknade flöden i utländsk valuta.

Ränterisk

Sedan koncernen amorterat samtliga skulder till kreditinstitut kvarstår endast räntor vilket beror på IFRS 16-regler varför ränterisken är låg.

Kreditrisk

Kreditrisk är risk för förluster som följer av att motparten inte kan infria sina förpliktelser enligt avtal. Koncernen erbjuder sina kunder betalnings- och finansieringslösningar via betalningsförmedlare varav risken i huvudsak är kopplat till fordringar på dessa betalningsförmedlare. När en kund handlar på kredit står därmed koncernen ingen kreditrisk eftersom kreditrisken tas av betaltjänstleverantören. Vanligtvis regleras fordringar på betalningsförmedlare inom 3–5 dagar. Koncernen redovisar ingen reserv för förväntade kreditförluster p g av att risken bedöms som oväsentlig.

Likviditetsrisk och kassaflödesrisk

Koncernen har en viss säsongsmässig svängning i kassaflödet. Koncernen gör prognoser för kassaflödet för att säkerställa en betryggande marginal av likviditeten.

Not 17 Finansiella instrument och finansiell riskhantering, forts.

Tabellen nedan visar avtalade återstående löptider (odiskonterade värden) på de finansiella skulderna.

Finansiella skulder	1 år	2-5 år	Efter 5 år	Förväntat kassaflöde 2021
Skulder till kreditinstitut	0	0	0	0
Leasingskulder	7 469 063	24 509 317	0	7 469 063
Leverantörsskulder	70 646 028	0	0	70 646 028
Övriga skulder	2 873 945	0	0	2 873 945
Upplupna kostnader	18 765 227	0	0	18 765 227
Summa	99 754 263	24 509 317	0	99 754 263
Finansiella skulder	1 år	2-5 år	Efter 5 år	Förväntat kassaflöde 2020
Skulder till kreditinstitut	11 000 000	77 000 000	0	11 000 000
Leasingskulder	7 345 393	29 003 293	2 955 075	7 345 393
Leverantörsskulder	33 707 595	0	0	33 707 595
Övriga skulder	2 778 084	0	0	2 778 084
Upplupna kostnader	12 104 714	0	0	12 104 714
Summa	66 935 786	106 003 293	2 955 075	66 935 786
Finansiella skulder	1 år	2-5 år	Efter 5 år	Förväntat kassaflöde 2019
Skulder till kreditinstitut	11 000 000	88 000 000	0	11 000 000
Leasingskulder	0	0	0	0
Leverantörsskulder	43 775 900	0	0	43 775 900
Övriga skulder	3 870 983	655 721	0	3 870 983
Upplupna kostnader	7 203 644	0	0	7 203 644
Summa	65 850 527	88 655 721	0	65 850 527

Förväntat kassaflöde inkluderar ränta och amorteringar.

Riskhantering av kapital

Koncernens kapitalstruktur ska hållas på en nivå som säkerställer möjligheten att driva verksamheten vidare för att skapa avkastning till aktieägarna och fördelar för andra intressenter, samtidigt som en optimal struktur upprätthålls för att minska kapitalkostnaderna.

FÖRÄNDRING I FINANSIELLA SKULDER

	2018-01-01	Kassaflöden	Ej kassaflödespåverkan		2018-12-31
				Tillkommande leasingskulder	
Skulder till kreditinstitut	110 000 000	-11 000 000			99 000 000
Leasingskulder	0	0			0
Summa	110 000 000	-11 000 000	-	-	99 000 000
	2019-01-01	Kassaflöden	Ej kassaflödespåverkan		2019-12-31
				Tillkommande leasingskulder	
Skulder till kreditinstitut	99 000 000	-11 000 000			88 000 000
Leasingskulder	25 658 660	-7 254 925		17 520 996	35 924 731
Summa	124 658 660	-18 254 925	-	17 520 996	123 924 731
	2020-01-01	Kassaflöden	Ej kassaflödespåverkan		2020-12-31
				Tillkommande leasingskulder	
Skulder till kreditinstitut	88 000 000	-88 000 000			0
Leasingskulder	35 924 731	-6 043 103			29 881 628
Summa	123 924 731	-94 043 103	-	-	29 881 628

NOT 18 KASSA OCH BANKTILLGODOHAVANDEN

	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Disponibla tillgodohavanden	139 508 111	45 581 993	16 692 710
Summa	139 508 111	45 581 993	16 692 710

NOT 19 FÖRUTBETALDA KOSTNADER

	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Förutbetalda hyreskostnader	1 023 617	0	1 817 451
Förutbetalda försäkringspremier	47 455	233 123	297 158
Övriga förutbetalda kostnader	526 812	815 331	241 416
Summa	1 597 884	1 048 454	2 356 025

NOT 20 STÄLLDA SÄKERHETER FÖR EGNA SKULDER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSE

Skulder till kreditinstitut	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Företagsin-teckningar	-	40 000 000	40 000 000
Summa	0	40 000 000	40 000 000

NOT 21 FÖRUTBETALDA INTÄKTER OCH UPPLUPNA KOSTNADER

	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Förskott från kunder	0	79 064	118 755
Upplupna löne- och personalkostnader	6 822 165	6 423 818	4 908 745
Reservering retur	6 275 430	1 492 325	993 780
Övriga upplupna kostnader	6 983 473	4 685 786	2 232 399
Summa	20 081 068	12 680 993	8 253 679

NOT 22 EGET KAPITAL

Antal aktier	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Ingående balans	1 011 353	1 010 981	1 001 000
Nyemission	2 675	372	9 981
Utgående balans	1 014 028	1 011 353	1 010 981
Kvotvärde i kronor	1	1	1

Utdelning

RugVista Group AB (publ) har inte lämnat någon utdelning.

Aktiekapital

Aktiekapitalet i moderföretaget består enbart av tillfullo betalda stamaktier med ett nominellt värde (kvotvärde) om 1 kr/aktie. Bolaget har 1 014 028 aktier som är stamaktier.

Övrigt tillskjutet kapital

I denna kategori redovisas aktieägartillskott, teckningsoptionspremier samt överkursfond. Samtliga marknadsvärderingar är gjorda enligt Black & Scholes modellen.

Utställda datum	Förfalldatum	Antal teckningsoptioner
2017-03-16	2022-03-16	13 140
2018-04-13	2023-04-13	14 580
2019-10-24	2024-10-22	16 368
		Totalt: 44 088 total utspädning 4,3%

Se även not 8 och 11

Vid styrelsemötet den 18 augusti 2020 beslutade styrelsen med stöd av bolagsstämmans bemyndigande om riktad nyemission av aktier riktad till VD samt vissa andra ledande befattningshavare till en teckningskurs motsvarande marknadsvärde. Nyemissionen tillförde bolaget 1,0 Mkr och antalet nyemitterade aktier uppgick till 1 672.

Vid extra bolagsstämma den 30 juni 2020 beslutade bolagsstämman om riktad nyemission av aktier till ledande befattningshavare till en teckningskurs som motsvarade marknadsvärde. Nyemissionen tillförde bolaget 0,6Mkr och antalet nyemitterade aktier uppgick till 1 003. Samtidigt bemyndigades styrelsen att vid ett eller flera tillfällen, under tiden fram till årsstämman 2021, med eller utan företrädesrätt för aktieägarna, besluta om nyemission av maximalt 3 500 aktier samt maximalt 5 900 teckningsoptioner.

Vid extra bolagsstämma den 22 oktober 2019 beslutade bolagsstämman om riktade nyemissioner av aktier och teckningsoptioner till bolagets VD. Teckningskursen för aktierna och teckningsoptionerna motsvarade dess marknadsvärde. Nyemissionerna tillförde bolaget 0.5 Mkr och antalet nyemitterade aktier uppgick till 372 och antal teckningsoptioner uppgick till 16 368.

Under 2018 genomfördes en riktad emission till ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner vilket tillförde bolaget 3,8 mkr. Antalet nya aktier uppgick till 9 981 och antalet teckningsoptioner till 14 580.

NOT 23 AKTIERELATERADE ERSÄTTNINGAR

I bolaget finns tre teckningsoptionsprogram, serie 2017/2022, serie 2018/2023 och 2019/2024. Programmen har tilldelats verkställande direktör och andra ledande befattningshavare. Lösenpriset i teckningsoptionerna motsvarar det verkliga värdet av de underliggande aktierna vid tilldelningstillfället. Lösenpriset räknas upp med en årlig ränta om 10% per år fram till lösentidpunkten. Programmen har en löptid på 5 från tilldelningstidpunkten varefter en teckningsperiod om 30 dagar infaller. Teckning kan ske tidigare om bolaget blir föremål för en exit. Bolaget har använt Black & Scholesmodellen för värdering av teckningsoptionerna.

Förändringar i utestående teckningsoptioner under året

	2020	2019	2018
Utestående per 1 januari	44 088	27 720	13 140
Uställda under perioden	0	16 368	14 580
Utestående per 31 december	44 088	44 088	27 720
Inlösningsbara vid periodens slut	-	-	-

Efter balansdagen har en aktiesplit genomförts enligt villkoren 20:1 varför antalet optioner därefter uppgår till 881 760 stycken.

Den viktade genomsnittliga kontraktuella livslängden för utestående teckningsoptioner uppgick per 31 december 2020 till 2,53 år (2019: 3,53 år, 2018: 3,77 år)

Det viktade verkliga värdet på utställda teckningsoptioner under 2019 uppgick till 22,90 kr (2018 46,5 kr). Inga teckningsoptioner har ställts ut under 2020.

Intervall för lösenpriser för utestående teckningsrätter uppgick per 31 december 2020 till 401–495 kr (2019: 345–450 kr, 2018: 399–409 kr)

I tabellen nedan framgår input och antaganden i den optionsmodell som tillämpats vid tilldelningstidpunkten under perioden:

	2020	2019	2018
Verkligt värde på aktien vid värderingstidpunkten	-	336	382
Lösenpris	-	706	615
Optionspris	-	22,95	46,50
Förväntad volatilitet	-	30%	30%
Risikfri ränta	-	1%	1%
Förväntad löptid	-	5	5

Den förväntade volatiliteten baseras på antagandet att den historiska volatiliteten över en period motsvarande löptiden på optionerna är indikativt även för framtida trender vilket inte nödvändigtvis kommer att bli utfallet.

NOT 24 EVENTUALFÖRPLIKTELSE

	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Motförbindelse för bankgaranti till Tullverket	955 599	769 711	567 000
Summa	955 599	769 711	567 000

NOT 25 UPPLYSNINGAR OM TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Följande affärsförbindelser sköts på normala marknadsvillkor och krav ("på armlängds avstånd"), och i tabellen nedan förtecknas de företag som anses vara närstående parter:

Namn	Relation	% av andelar
<i>Enheter med betydande inflytande över företaget:</i>		
Litorina Partners IV Ltd	Majoritetsägare	63,6%
<i>Närstående personer:</i>		
Ledande befattningshavare	Ledande befattningshavare	0,5%
<i>Andra närstående bolag:</i>		
Litorina Capital Advisor AB	Styrelseledamot	0%
Indexon AB	Delägare	21,0%
Transistormedia AB, Cutting Edge Construction AB	Styrelseledamot, delägare	10,6%
Vision IT Commerce Scandinavia AB	Delägare	1,5%
Jordmöllan AB	Delägare	1,4%
Storviksudden AB	Styrelseordförande, delägare	0,4%
Womack Investor Relations AB	Styrelseledamot, delägare	0,1%
Lygna AB	Styrelseledamot, delägare	0,8%
Swetorn AB	Delägare	0,1%
T Rex Holding AB	Delägare	0,0%

Not 25 Upplýsingar om transaktioner med närstående, forts.

I följande tabell visas det totala antalet transaktioner som har ingåtts med närstående parter under den relevanta finansiella perioden. Samtliga transaktioner skedde på marknadsmässiga villkor.

	Enhet med inflytande över koncernen			Närstående personer och andra närstående bolag					
	Litorina Partners IV Ltd			Ledande befattningshavare/VD			Andra närstående bolag		
Försäljning till/Förvärv från närstående parter (tkr)	2020	2019	2018	2020	2019	2018	2020	2019	2018
Inköp från närstående parter	-	-	-	-	1 892	-	607	227	1 027
Försäljn. av dotterbolag till närstående parter	-	-	-	-	-	-	3 240	-	-
Skulder till närstående parter	-	-	-	-	500	-	83	63	72
Teckningsoptioner	-	-	-	-	375	678	-	-	-
Nyemission	-	-	-	1 100	125	3 813	500	-	-

Den 15 december förvävades Artglass i Malmö AB av Storviksudden AB, 28%, och T Rex Holding, 44%. Inköp från närstående parter avser konsultuppdrag. Se även not 7.

NOT 26 VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER RÄKENSKAPSÅRETS UTGÅNG

Den 11 februari 2021 hölls en extra bolagsstämma med aktieägarna i bolaget, där det bland annat beslutades om nyval av Eva Boding som styrelseledamot, ändringar av bolagsordningen och aktiesplit (uppdelning av bolagets aktier).

På en extra bolagsstämma den 17 februari 2021 beslutades om ändring av bolagsordningen, varvid bolaget bland annat ändrade bolagskategori från privat till publikt aktiebolag och samtyckesförbehållet i bolagsordningen togs bort. Därtill beslutades att ett avstämningsförbehåll skulle införas i bolagsordningen, inne-

bärande att bolagets aktier ska registreras i ett avstämningsregister hos Euroclear Sweden AB enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument från och med den 26 februari 2021 samt att hembudsförbehållet i bolagsordningen ska tas bort villkorat av att Litorina Capital Advisors AB godkänner att bolagsordningen ändras enligt beslutet.

Koncernen offentliggjorde den 24 februari sin avsikt att notera sina aktier på Nasdaq North Premier Growth Market.

REVISORS RAPPORT AVSEENDE NYA (ELLER OMARBETADE) FINANSIELLA RAPPORTER ÖVER HISTORISK FINANSIELL INFORMATION

RAPPORT FRÅN OBEROENDE REVISOR

Till styrelsen i RugVista Group AB (publ), org.nr 559037-7882

RAPPORT OM KONCERNREDOVISNINGEN

Uttalanden

Vi har utfört en revision av koncernredovisningen för RugVista Group AB (publ) för den period om tre räkenskapsår som slutar den 31 december 2020. Bolagets koncernredovisning ingår på sidorna F2–F22 i detta prospekt.

Enligt vår uppfattning har koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 31 december 2020, 31 december 2019 samt 31 december 2018 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för vart och ett av de tre räkenskapsår som slutar den 31 december 2020 enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionsssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och enligt IFRS så som de antagits av EU. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera koncernen, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionsssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i koncernredovisningen.

Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- ▶ identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- ▶ skaffar vi oss en förståelse av den del av koncernens interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- ▶ utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- ▶ drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av koncernredovisningen. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i koncernredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om koncernredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att en koncern inte längre kan fortsätta verksamheten.
- ▶ utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i koncernredovisningen, däribland upplysningarna, och om koncernredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.
- ▶ inhämtar vi tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen för enheterna eller affärsaktiviteterna inom koncernen för att göra ett uttalande avseende koncernredovisningen. Vi ansvarar för styrning, övervakning och utförande av koncernrevisionen. Vi är ensamt ansvariga för våra uttalanden.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

Malmö den 9 mars 2021

Ernst & Young AB

Martin Henriksson
Auktoriserad revisor

ADRESSER

RUGVISTA GROUP AB (PUBL)

Huvudkontor

Besöks- och postadress

Ringugnsgratan 11
216 16 Limhamn

JOINT GLOBAL COORDINATORS

Carnegie Investment Bank AB

Regeringsgratan 56
103 38 Stockholm
www.carnegie.se

ABG Sundal Collier AB

Regeringsgratan 25
111 53 Stockholm
www.abgsc.com

LEGAL RÅDGIVARE TILL RUGVISTA GROUP OCH LITORINA IV L.P.

Mannheimer Swartling Advokatbyrå

Carlsgatan 3 / Norrlandsgatan 21
Box 4291 / Box 1711
203 14 Malmö / 111 87 Stockholm
www.mannheimerswartling.se

LEGAL RÅDGIVARE TILL JOINT GLOBAL COORDINATORS

Baker & McKenzie Advokatbyrå KB

Vasagatan 7
Box 180
101 23 Stockholm
www.bakermckenzie.com

REVISOR

Ernst & Young AB
Nordenskiöldsgatan 24
Box 4279
203 14 Malmö
www.ey.com



RUG

VISTA

Ringugnsgratan 11, 216 16 Limhamn
rugvistagroup.com