



Inbjudan att förvärva aktier i
Asker Healthcare Group AB (publ)

JOINT GLOBAL COORDINATORS



Nordea

JOINT BOOKRUNNERS



BNP PARIBAS

Danske Bank

VIKTIG INFORMATION TILL INVESTERARE

Detta prospekt (" **Prospektet** ") har upprättats med anledning av erbjudandet till allmänheten i Sverige, Norge, Danmark och Finland samt till institutionella investerare i Sverige och utlandet (" **Erbjudandet** ") och upptagandet till handel på Nasdaq Stockholm av aktier i Asker Healthcare Group AB (publ) (ett svenskt publikt aktiebolag). I detta Prospekt avses med "Bolaget" Asker Healthcare Group AB (publ) och med " **Asker** " eller " **Koncernen** " avses Asker Healthcare Group AB (publ) och dess dotterbolag, beroende på sammanhang. " **Huvudägaren** " avser Nalka Invest AB. Med " **Joint Global Coordinators** " avses Carnegie Investment Bank AB (publ) (" **Carnegie** "), Citigroup Global Markets Europe AG (" **Citi** ") och Nordea Bank Abp, filial i Sverige (" **Nordea** "). Med " **Joint Bookrunners** " avses BNP PARIBAS (" **BNPP** ") och Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial (" **Danske Bank** "). Joint Global Coordinators och Joint Bookrunners refereras till sammans som " **Managers** ". Se " *Definitioner* " för definitioner av dessa och andra begrepp i Prospektet.

För Erbjudandet och detta Prospekt gäller svensk rätt. Tvist med anledning av Erbjudandet eller detta Prospekt och därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras av svensk domstol exklusivt.

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

Distribution av detta Prospekt och deltagande i Erbjudandet är i vissa jurisdiktioner föremål för restriktioner i lag och andra regler. Ingen åtgärd har vidtagits och åtgärder kommer inte att vidtas för att tillåta ett erbjudande till allmänheten i några andra jurisdiktioner än Sverige, Norge, Danmark och Finland. Erbjudandet riktar sig inte till personer med hemvist i USA, Storbritannien, Kanada, Australien, Japan eller i någon annan jurisdiktion där deltagande skulle kräva ytterligare Prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Detta Prospekt och andra handlingar avseende Erbjudandet får följaktligen inte distribueras i eller till nämnda länder respektive något annat land eller någon annan jurisdiktion där sådan distribution eller Erbjudandet kräver sådana åtgärder eller annars strider mot tillämpliga regler. Förvärv av aktier i strid med ovanstående begränsningar kan vara ogiltigt. Personer som mottar exemplar av detta Prospekt måste informera sig om och följa sådana restriktioner. Åtgärder i strid med dessa restriktioner kan utgöra brott mot tillämplig värdepapperslagstiftning.

En investering i värdepapper är förenad med vissa risker, se " *Risikfaktorer* ". När investerare fattar ett investeringsbeslut måste de förlita sig på sin egen bedömning av Asker och Erbjudandet, inklusive föreliggande sakförhållanden och risker. Inför ett investeringsbeslut bör potentiella investerare anlita sina egna professionella rådgivare samt noga utvärdera och överväga investeringsbeslutet. Investerare får endast förlita sig på informationen i Prospektet samt eventuella tillägg till Prospektet. Ingen person är behörig att lämna någon annan information eller göra några andra uttalanden än de som finns i detta Prospekt. Om så ändå sker ska sådan information eller sådana uttalanden inte anses ha godkänts av Asker eller Managers och ingen av dem ansvarar för sådan information eller sådana uttalanden. Varken offentliggörandet eller distribution av detta Prospekt, eller några transaktioner som genomförs med anledning av Erbjudandet, ska anses innebära att informationen i detta Prospekt är korrekt och gällande vid någon annan tidpunkt än per dagen för dess offentliggörande eller att det inte har förekommit någon förändring i Bolagets verksamhet efter nämnda dag. Om det sker väsentliga förändringar av informationen i detta Prospekt kommer sådana förändringar att offentliggöras enligt bestämmelserna om tillägg till Prospekt enligt Prospektförordningen.

Erbjudandet riktar sig inte till allmänheten i något annat land än Sverige, Norge, Danmark och Finland. Erbjudandet riktar sig inte heller till sådana personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Inga åtgärder har vidtagits eller kommer att vidtas i någon annan jurisdiktion än Sverige, Norge, Danmark och Finland, som skulle tillåta erbjudande av aktierna till allmänheten, eller tillåta innehav, spridning av detta Prospekt eller något annat material hänförligt till Bolaget eller aktierna i sådan jurisdiktion. Anmälan om förvärv av aktier i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltig. Personer som mottar ett exemplar av detta Prospekt åläggs av Bolaget och Managers att informera sig om, och följa, alla sådana restriktioner. Varken Bolaget eller någon av Managers tar något ansvar för några överträdelse av någon sådan restriktion av någon person, oavsett om överträdelsen begås av en potentiell investerare eller någon annan. Aktierna 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 riktigheten eller tillförlitligheten av detta Prospekt. Att påstå motsatsen är en brottslig handling i USA.

Aktierna har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt United States Securities Act från 1933 i dess nuvarande lydelse (" **U.S. Securities Act** ") eller värdepapperslagstiftningen i någon delstat eller annan jurisdiktion i USA och får inte erbjudas, säljas eller på annat sätt överföras, direkt eller indirekt, i eller till USA, förutom enligt ett tillämpligt undantag från, eller genom en transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i U.S. Securities Act och i enlighet med värdepapperslagstiftningen i relevant delstat eller annan jurisdiktion i USA. Aktierna erbjuds utanför USA med stöd av Regulation S i Securities Act under U.S. Securities Act (" **Regulation S** "). Det kommer inte att genomföras något erbjudande till allmänheten i USA. Eventuellt erbjudande av aktier i USA

kommer endast att lämnas till ett begränsat antal investerare som bedöms vara qualified institutional buyers, enligt definition i Rule 144A under U.S. Securities Act (" **Rule 144A** ") (" **QIBs** "), i enlighet med Rule 144A eller annat tillämpligt undantag från, eller genom en transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i U.S. Securities Act.

Observera att en investering i Bolaget är föremål för reglering i enlighet med lag (2023:560) om granskning av utländska direktinvesteringar, vilket kräver att investerare, under vissa förutsättningar, anmäler till och erhåller godkännande från Inspektionen för strategiska produkter. Investerare bör göra sin egen bedömning av huruvida anmälningsskyldighet föreligger innan något investeringsbeslut avseende de värdepapper som avses i Prospektet fattas.

STABILISERING

I samband med Erbjudandet får Nordea som stabiliseringsagent (" **Stabiliseringsagenten** "), i den utsträckning det är tillåtet enligt svensk rätt, genomföra transaktioner i syfte att stabilisera, upprätthålla eller annars stödja marknadspriset på Bolagets aktier, under upp till 30 dagar från det att handeln i Bolagets aktier inleddes på Nasdaq Stockholm. Stabiliseringsagenten får övertilldela aktier eller verkställa transaktioner för att hålla marknadspriset på aktierna på nivåer över de som annars skulle råda på marknaden. Stabiliseringsagenten är dock inte tvungen att utföra sådana transaktioner och det finns ingen garanti för att sådana åtgärder kommer att företas. Sådana transaktioner kan verkställas på alla typer av värdepappersmarknader, OTC-marknader eller på annat sätt. Transaktionerna, om påbörjade, får avbrytas närsomhelst utan förvarning, men får inte avslutas senare än under den ovannämnda 30-dagarsperioden. Senast vid slutet av den sjunde handelsdagen efter att stabiliseringstransaktioner utförts ska det offentliggöras att stabiliseringsåtgärder har utförts, i enlighet med artikel 5.4 i Europaparlamentet och rådets förordning (EU) nr 596/2014 av den 16 april 2014 om marknadsmissbruk (marknadsmissbruksförordning) och om upphävande av Europaparlamentets och rådets direktiv 2003/6/EG och kommissionens direktiv 2003/124/EG, 2003/125/EG och 2004/72/EG (" **MAR** "). Inom en vecka efter stabiliseringsperiodens utgång kommer Managers eller Stabiliseringsagenten att offentliggöra huruvida stabilisering utförts eller inte, det datum då stabiliseringen inleddes, det datum då stabilisering senast genomfördes, samt det prisintervall inom vilket stabiliseringen genomfördes för vart och ett av de datum då stabiliseringstransaktioner genomfördes. Förutom när så krävs av lagar eller regler kommer varken Managers eller Stabiliseringsagenten offentliggöra omfattningen av eventuella stabiliserings- och/eller övertilldelningstransaktioner i samband med Erbjudandet.

FRAMÅTRIKTADE UTTALANDEN

Detta Prospekt innehåller viss framåtriktad information som återspeglar Bolagets aktuella syn på framtida händelser samt finansiell och operativ utveckling. Ord som "avse", "förutse", "anta", "tro", "fortsätta", "kan", "kunde", "uppskattna", "förvänta", "prognostisera", "vägledning", "äsyfta", "må", "skulle kunna", "planera", "potentiell", "förutspå", "projekterad", "bör", "kommer" eller "skulle", och andra uttryck som innebär indikationer eller förutsägelser avseende framtida utveckling eller trender, och som inte hänför sig till historiska fakta, utgör framåtriktad information. Framåtriktad information är till sin natur förenad med såväl kända som okända risker och osäkerhetsfaktorer eftersom den är avhängig framtida händelser och omständigheter. Framåtriktad information utgör inte någon garanti avseende framtida resultat eller utveckling och verkligt utfall kan komma att väsentligen avvika från vad som uttalas i framåtriktad information.

Faktorer som kan medföra att Bolagets framtida resultat och utveckling avviker från vad som uttalas i framåtriktad information innefattar bl.a. dem som beskrivs i avsnittet " *Risikfaktorer* ". Varken Asker, Huvudägaren eller Managers lämnar några utfästelser om att offentliggöra uppdateringar eller revideringar av framåtriktad information till följd av ny information, framtida händelser eller liknande omständigheter annat än vad som följer av tillämplig lagstiftning.

PRESENTATION AV FINANSIELL INFORMATION

Förutom vad som uttryckligen anges här, har ingen finansiell information i detta Prospekt reviderats eller granskats av Bolagets revisor. Finansiell information i detta Prospekt som rör Bolaget och som inte är en del av den information som har reviderats eller granskats av Bolagets revisor i enlighet med vad som anges här, är hämtad från Bolagets interna bokförings- och rapporteringssystem. För mer information om presentation av finansiell information och annan information, se " *Presentation av finansiell och övrig information* ".

VIKTIG INFORMATION RÖRANDE MÖJLIGHETEN ATT SÄLJA TILLDELADE AKTIER

Observera att besked om tilldelning till allmänheten i Sverige, Norge, Danmark och Finland, beräknas ske den 27 mars 2025. Institutionella investerare beräknas att omkring den 27 mars 2025 erhålla besked om tilldelning i särskild ordning, varefter avräkningsnotor utsänds. Efter det att betalning för tilldelade aktier hanterats av Managers kommer betalda aktier att överföras till att förvärvaren anvisad värdepappersdepå eller anvisat VP-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 den 31 mars 2025. Handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm beräknas påbörjas den 27 mars 2025. Att aktierna inte finns tillgängliga på förvärvarens konto eller värdepappersdepå förrän omkring den 31 mars 2025 kan innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier på Nasdaq Stockholm från och med första handelsdagen, utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot eller värdepappersdepån.

Innehållsförteckning

Sammanfattning	2	Bolagsstyrning	156
Risikfaktorer	9	Ägarförhållanden	163
Presentation av finansiell och övrig information	27	Aktier och aktiekapital	165
Inbjudan till förvärv av aktier i Asker Healthcare Group AB (publ)	29	Bolagsordning	168
Bakgrund och motiv	30	Legala frågor och kompletterande information	169
Villkor och anvisningar	32	Skattefrågor i Sverige	180
Marknadsöversikt	39	Definitioner	182
Verksamhetsöversikt	53	Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022	F-1
Utvald historisk finansiell information	107	Adresser	A-1
Operationell och finansiell översikt	128		
Kapitalisering och skuldsättning	148		
Styrelse, koncernledning och revisorer	150		

Erbjudandet i sammandrag

Erbjudandepris

70 SEK per aktie

Anmälningssperiod för allmänheten

18 mars 2025 – 25 mars 2025

Anmälningssperiod för institutionella investerare

18 mars 2025 – 26 mars 2025

Första handelsdag på Nasdaq Stockholm

27 mars 2025

Likviddag

31 mars 2025

Övrig information

ISIN-kod: SE0024171458

LEI-kod: 636700RZEYK9TOWV8F05

Kortnamn (ticker): ASKER

Finansiell kalender

Årsstämma 2025

4 mars 2025

Delårsrapport för perioden januari–mars 2025

13 maj 2025

Delårsrapport för perioden januari–juni 2025

22 juli 2025

Delårsrapport för perioden januari–september 2025

6 november 2025

Bokslutskommuniké för räkenskapsåret 2025

10 februari 2026

Årsredovisning för räkenskapsåret 2025

Omkring den 15 april 2026

Sammanfattning

INLEDNING OCH VARNINGAR

Denna sammanfattning bör betraktas som en introduktion till detta prospekt ("**Prospektet**"). Varje beslut om att investera i de värdepapper som erbjuds ska baseras på en bedömning av Prospektet i sin helhet från investerarens sida. Investeraren kan förlora hela eller delar av det investerade kapitalet. Om talan väcks i domstol angående informationen i Prospektet kan den investerare som är kâränd enligt nationell domstol i en medlemsstat bli tvungen att stå för kostnader för översättning av Prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds. Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som lagt fram sammanfattningen, inklusive översättningar därav, 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 vid övervägandet att investera i de värdepapper som erbjuds.

Om Asker

Asker Healthcare Group AB (publ) är ett svenskt publikt aktiebolag med organisationsnummer 559184-9848 (med "**Bolaget**", "**Asker**" eller "**Koncernen**" avses Asker Healthcare Group AB (publ) eller den koncern i vilken Asker Healthcare Group AB (publ) är moderbolag, beroende på sammanhang). Bolaget har sitt säte i Danderyd, Sverige. ISIN-koden för de aktier som omfattas av erbjudandet till allmänheten i Sverige, Norge, Danmark och Finland samt till institutionella investerare i Sverige och utlandet att förvärva aktier i Bolaget ("**Erbjudandet**") är SE0024171458. Bolagets LEI-kod är 636700RZEYK9TOWV8F05. Bolagets registrerade adress är Svärdvägen 3A, 182 33 Danderyd, Sverige och dess telefonnummer är +46(0)8 556 011 00.

Information om Säljande Aktieägare

Nalka Invest AB genom Strukturfonden HC15 AB och Strukturfonden HC15 II AB ("**Huvudägaren**"), Ömsesidiga Pensionsförsäkringsbolaget Ilmarinen ("**Ilmarinen**"), Sjötte AP-fonden ("**AP6**") och Nordnet Bank AB ("**Nordnet**") är "**Säljande Aktieägare**". Tabellen nedan innehåller ytterligare information om de Säljande Aktieägarna och antalet aktier som erbjuds till försäljning (förutsatt att Erbjudandet fulltecknas och Övertilldelningsoptionen (enligt definition nedan) utnyttjas till fullo).

Namn	Adress	LEI-kod	Juridisk form	Registrerings-land och jurisdiktion	Antal aktier som erbjuds av varje Säljande Aktieägare
Strukturfonden HC15 AB ¹⁾	Mäster Samuelsgatan 42, 11157 Stockholm, Sverige	894500KEWS7LZFIXKM09	Aktiebolag	Sverige	75 987 837 ²⁾
Strukturfonden HC15 II AB	Mäster Samuelsgatan 42, 11157 Stockholm, Sverige	894500KFDEUWWDIKJA51	Aktiebolag	Sverige	8 145 821 ²⁾
Sjötte AP-fonden	Köpmansgatan 32, 11131 Göteborg, Sverige	549300P554N1K0KFBD25	Övriga stiftelser eller fonder	Sverige	25 306 533
Ömsesidiga Pensionsförsäkringsbolaget Ilmarinen	Porkkalankatu 1, 00180 Helsingfors, Finland	549300TKX5J0BKJ3RZ21	Ömsesidigt försäkringsbolag	Finland	8 894 361
Nordnet Bank AB ³⁾	Box 30099, 104 25 Stockholm, Sverige	549300JSC82O1L4XV837	Aktiebolag	Sverige	6 232 948 ⁴⁾

1) Vissa aktieägare kommer i omedelbar anslutning till Erbjudandet att sälja aktier till Strukturfonden HC15 AB som kommer att vara part i Placeringsavtalet och sälja aktier i Erbjudandet. Dessa aktieägare kommer för detta ändamål att ingå så kallade back-to-back-avtal avseende Strukturfonden HC15 AB:s försäljning av aktier i Erbjudandet.

2) Strukturfonden HC15 AB säljer 75 320 547 aktier i Erbjudandet (inklusive övertilldelningsoptionen) för egen räkning och 667 290 aktier i Erbjudandet för ett antal minoritetsaktieägars räkning. Ingen i Bolagets styrelse eller koncernledning kommer att sälja aktier till Strukturfonden HC15 AB i samband med Erbjudandet.

3) Vissa aktieägare kommer i omedelbar anslutning till Erbjudandet att sälja aktier till Nordnet, som kommer att vara part i Placeringsavtalet och sälja aktier i Erbjudandet. Dessa aktieägare kommer för detta ändamål att ingå så kallade back-to-back-avtal avseende Nordnets försäljning av aktier i Erbjudandet.

4) Av de befintliga aktieägare som kommer att sälja aktier till Nordnet i samband med Erbjudandet förväntas Håkan Björklund sälja 786 011 aktier, Birgitta Stymne Göransson sälja 116 78 aktier, Johan Falk sälja 1 598 176 aktier, Peter Gustafsson sälja 817 063 aktier, Thomas Moss sälja 329 652 aktier, Jennie Espelund sälja 19 464 aktier, Mattias Jaran sälja 131 983 aktier, Kerstin Mjömark sälja 18 428 aktier, Ola Nordh sälja 194 651 aktier, Sanna Norman sälja 233 857 aktier och övriga befintliga aktieägare kommer att sälja totalt 2 091 985 aktier.

Behörig myndighet

Behörig myndighet för godkännande av Prospektet är Finansinspektionen enligt Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 av den 14 juni 2017 ("**Prospektförordningen**"). Finansinspektionens registrerade adress är Brunnsgatan 3, Box 7821, 103 97 Stockholm, telefonnummer +46(0)8 408 980 00, www.fi.se. Prospektet godkändes av Finansinspektionen den 17 mars 2025.

NYCKELINFORMATION OM EMITTENTEN

Vem är emittent av värdepapperen?

Emittenten av värdepapperen är Asker Healthcare Group AB (publ). Bolaget har sitt säte i Danderyd, Sverige. Bolaget är ett publikt svenskt aktiebolag bildat och inkorporerat i Sverige i enlighet med svensk rätt. Bolagets verksamhet bedrivs i enlighet med svensk rätt. Bolagets legala form regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Bolagets LEI-kod är 636700RZEYK9TOWV8F05.

Huvudsaklig verksamhet

Asker verkar inom en del av den europeiska hälso- och sjukvårdsmarknaden som vanligen kallas marknaden för medicinteknik ("MedTech"), vilket innebär marknaden för medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning som används för att förebygga, diagnostisera, behandla och övervaka hälsoproblem.

Asker är en ledande leverantör av medicinska produkter och tjänster i Europa.¹⁾ Asker utvecklar och förvärvar MedTech-företag som tillsammans verkar för att bidra till Askers ambition att stödja hälso- och sjukvårdssystemet för att förbättra vårdresultat, sänka totalkostnaden för vård och säkerställa en rättvis och hållbar värdekedja. Askers koncernbolag ("Koncernbolagen") omfattar både breda helhetsleverantörer som levererar det som hälso- och sjukvården behöver för att tillhandahålla vård – bortsett från läkemedel – samt företag specialiserade inom utvalda nischer. Koncernbolagen är positionerade i mitten av värdekedjan för hälso- och sjukvård och bland deras kunder ingår offentliga myndigheter, offentliga och privata vårdgivare samt sjukförsäkringsbolag som upphandlar produkter och tjänster på uppdrag av vårdgivare. Koncernbolagen säljer till flera olika kundkategorier, inklusive sjukhus, primärvård, äldreomsorg samt hemsjukvård och direkt till patient ("direkt-till-patient").

För räkenskapsåret 2024 uppgick Askers justerade nettoomsättning till 15 025 MSEK. Företagen som förvärvades av Asker under 2024²⁾ genererade totalt 625 MSEK i nettoomsättning under 2024 innan de förvärvades av Asker. I februari 2025 förvärvade Asker två företag som tillsammans hade cirka 860 MSEK i nettoomsättning under 2024. För räkenskapsåret 2024 uppgick Askers justerade EBITA till 1 362 MSEK. Företagen som förvärvades av Asker under 2024³⁾ genererade totalt 76 MSEK i EBITA under 2024 innan de förvärvades av Asker. De två företagen som förvärvades av Asker i februari 2025 hade tillsammans cirka 110 MSEK i EBITA under 2024.

Ägarstruktur

Tabellen nedan visar Askers ägarstruktur omedelbart före Erbjudandet och omedelbart efter Erbjudandets genomförande. Såvitt Bolaget känner till kontrolleras Bolaget varken direkt eller indirekt av någon enskild aktieägare eller grupp av aktieägare efter genomförande av Erbjudandet.

Aktieägare	Antal aktier och röster omedelbart före Erbjudandet ¹⁾		Antal aktier och röster efter Erbjudandet (om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas)		Antal aktier och röster efter Erbjudandet (om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo)	
	Antal	Procent	Antal	Procent	Antal	Procent
Nalka Invest AB ²⁾	237 481 169	65,7	171 223 924	44,7	154 014 801	40,2
Sjätte AP-fonden	63 266 334	17,5	37 959 801	9,9	37 959 801	9,9
Ömsesidiga Pensionsförsäkringsbolaget Ilmarinen	25 306 521	7,0	18 246 002	4,8	16 412 160	4,3
Övriga aktieägare	35 553 902	9,8	28 653 664	7,5	28 653 664	7,5
Nya aktieägare	–	–	126 953 106	33,1	145 996 071	38,1
Total	361 607 926	100,0	383 036 497	100,0	383 036 497	100,0

1) Aktieinnehav före Erbjudandet i Bolaget anges omedelbart före Erbjudandet, men efter en omfördelning av aktier bland befintliga aktieägare i samband med Erbjudandet.

2) Nalka Invest AB äger aktier i Bolaget indirekt genom Strukturfonden HC15 AB (organisationsnummer 556898-7928) och Strukturfonden HC15 II AB (organisationsnummer 559342-6280).

Efter Erbjudandet kommer Huvudägaren att inneha sammanlagt 44,7 procent av Bolagets aktier om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas och 40,2 procent om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo baserat på ovan nämnda antaganden. Följaktligen kommer Huvudägaren fortsätta att utöva ett betydande inflytande över Bolaget efter Erbjudandet. Som ett noterat bolag kommer Bolaget att vara föremål för ett omfattande ramverk av lagar och regler avsedda att, bland annat, förhindra missbruk av en majoritetsaktieägare. Dessa lagar och regler omfattar, men är inte begränsade till, bestämmelser som skyddar minoritetsaktieägare i Aktiebolagslagen och Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter ("Regelverket för emittenter").

Styrelse och koncernledning

Bolagets styrelse består av Håkan Björklund (Ordförande), Martin Lagerblad, Nina Linander, Anders Nyman, Birgitta Stymne Göransson och Mikael Vinje.

Koncernledningen består av Johan Falk (VD), Thomas Moss (CFO), Peter Gustafsson (COO), Jennie Espelund (General Counsel), Emma Rheborg (Head of Communication), Ola Nordh (Head of M&A), Kerstin Mjömark (Head of Human Resources), Sanna Norman (Head of ESG) och Mattias Jaran (Head of IT Integrity).

Revisor

Bolagets revisor är sedan 2019 Ernst & Young Aktiebolag ("EY") (organisationsnummer 556053-5873), med auktoriserade revisorn Stefan Andersson Berglund som huvudansvarig revisor. EY:s kontorsadress är Hamngatan 26, 111 47 Stockholm, Sverige.

Finansiell nyckelinformation för emittenten

Den sammanfattade finansiella information som presenteras nedan för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 (med undantag för alternativa nyckeltal) har hämtats från Askers reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för respektive räkenskapsår. Askers koncernredovisning för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 har upprättats i enlighet med IFRS Redovisningsstandarder ("IFRS") utgivna av International

1) Asker är den ledande leverantören av MedTech-förbrukningsmaterial och helhetsleverantören till institutionella kunder (det vill säga sjukhus och försäljning till företag) i Europa mätt i intäkter.

2) Exklusive inkrämsförvärv.

3) Exklusive inkrämsförvärv.

SAMMANFATTNING

Accounting Standards Board ("IASB") samt tolkningsuttalanden från IFRS Interpretation Committee ("IFRIC") sådana de antagits av EU. Vidare har av Rådet för hållbarhets- och finansiell rapportering ("RFR") utgivna rekommendation RFR 1, Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats, vilken specificerar de tillägg till IFRS-upplysningar som krävs enligt bestämmelserna i årsredovisningslagen (1995:1554). Askers konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 har reviderats av Bolagets revisor EY och ingår i detta Prospekt.

Tabellerna nedan visar finansiell nyckelinformation som har hämtats från de ovan beskrivna finansiella rapporterna.

Koncernens resultaträkning i sammandrag

	Räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade konsoliderade finansiella rapporter)		
Nettoomsättning	15 025	13 453	11 718
Rörelseresultat	966	579	708
Årets resultat	376	205	434
Justerad nettoomsättningstillväxt, % ¹⁾	16,6	23,1	43,9
Resultat per aktie, före och efter utspädning, SEK ²⁾	1,37	0,77	1,64

1) Alternativt nyckeltal.

2) Vid en extra bolagstämma 2025 beslutade Asker att genomföra en aktiesplit 7:1. För att återspegla aktiespliten har resultat per aktie omräknats för samtliga rapporteringsperioder.

Koncernens finansiella ställning i sammandrag

	Per den 31 december		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade konsoliderade finansiella rapporter)		
Summa tillgångar	13 118	11 326	10 234
Summa eget kapital	3 502	3 042	2 791
Nettoskuld ¹⁾	3 091	2 507	2 569

1) Alternativt nyckeltal.

Koncernens rapport över kassaflöden i sammandrag

	Räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade konsoliderade finansiella rapporter)		
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 227	1 052	976
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 457	-783	-1 860
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	305	-83	572

Specifika nyckelrisker för emittenten

Asker är exponerat mot risker relaterade till störningar i den globala leverantörskedjan

På grund av karaktären av Koncernens verksamhet och dess geografiska närvaro är Koncernbolagen direkt och indirekt exponerade mot störningar i de globala leverantörskedjorna. Geopolitiska störningar såsom krig eller liknande politisk instabilitet, eller störningar orsakade av naturkatastrofer, klimatförändringar eller pandemier skulle kunna få en väsentlig effekt på globala leverantörskedjor och påverka Koncernbolagens förmåga att köpa in och distribuera produkter till sina kunder i tid. Den geografiska spridningen bland de leverantörer som Koncernbolagen anlitar medför att leverantörskedjan är exponerad för störningar som kan uppstå till följd av bland annat naturkatastrofer och svåra väderförhållanden. Naturkatastrofer kan även leda till avbrott hos Askers distributionscenter. Torka, översvämningar och skyfall kan begränsa Askers tillgång till resurser som är nödvändiga i leverantörskedjan för medicinska produkter och utgör en risk för negativ inverkan på infrastruktur, produktionsenheter och resurstillgänglighet, vilket i slutändan påverkar lagernivåer och leder till ökade kostnader för råmaterial och produktion. I början av 2025 har olika länder tillkännagivit och/eller infört omfattande tullar på olika varor, och vissa länder har infört mottullar som svar. Dessa nya tullar i kombination med tillkännagivanden om ytterligare kommande tullar från vissa länder, samt den pågående handelskonflikten mellan USA, EU och Kina, till exempel i form av ytterligare protektionistiska ekonomiska åtgärder, tullar eller på annat sätt, kan ha en negativ inverkan på prissättningen av och kostnaderna för Koncernens produkter, liksom på inköp från Kina och de globala leverantörskedjorna i allmänhet och därmed även på Asker och Koncernbolagens inköpsverksamhet. Dessutom kan nedstängningar av hamnar eller kapacitetsbegränsningar leda till störningar i den globala sjöfarten. Alla mer långvariga störningar eller förseningar i de globala leverantörskedjorna skulle kunna få en negativ inverkan på Koncernens lönsamhet till följd av ökade kostnader och/eller förlust av kunder som en följd av förseningar i produktleveranser, och därmed negativt påverka dess verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Asker är exponerat mot risker relaterade till förändringar i hälso- och sjukvårdssystemen

Asker verkar inom MedTech-marknaden, vilket innebär marknaden för medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning som används för att förebygga, diagnostisera, behandla och övervaka hälsoproblem. På de marknader där Koncernbolagen verkar är hälso- och sjukvården helt eller delvis offentligt finansierad, och de är därför exponerade mot risker till följd av förändringar i hälso- och sjukvårdssystemen. Även om det på senare tid inte har skett några väsentliga förändringar av ersättningsmodellerna på de marknader där Koncernbolagen verkar, kan en oförmåga att förutse och anpassa sig till förändringar i ersättnings- eller kostnadsnivåer kräva att Koncernbolagen omvärderar sin verksamhet på en viss marknad och därmed få negativ inverkan på Koncernens nettoomsättning och lönsamhet.

Asker är exponerat mot risker relaterade till offentliga upphandlingsavtal

På grund av hälso- och sjukvårdsmarknadens karaktär härrör en del av Koncernens nettoomsättning från ramavtal som Koncernbolagen säkrar genom offentliga upphandlingsavtal med kommuner, regionala eller kommunala offentliga myndigheter samt sjukförsäkringsbolag på regional eller kommunal nivå. I anbudprocesserna konkurrerar Koncernbolagen utifrån flera kriterier, däribland produktkvalitet och pris,

samt kriterier som bedöms ge anbudet mervärde. Landskapet för offentliga upphandlingsavtal inom marknaden för hälso- och sjukvårdsprodukter påverkas också av den regulatoriska och politiska miljön, som kan bli föremål för förändringar på grund av politiska, ekonomiska och lagstiftande åtgärder. Vidare kan upphandlingspartners komma att uppställa strängare operativa krav och krav på regelefterlevnad, och underlåtenhet att uppfylla dessa krav kan föranleda viten eller andra repressalier. Underlåtenhet att uppfylla dessa operativa krav och krav på regelefterlevnad skulle kunna leda till viten, förlust av avtal eller skadat anseende, vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens finansiella ställning, kassaflöde och resultat.

Asker är exponerat mot risker relaterade till konkurrens

MedTech-marknaden är fragmenterad och består av cirka 37 000 företag enbart i Europa som erbjuder produkter och tjänster till kunder inom hälso- och sjukvårdssektorn, och till följd av detta är Asker exponerat mot risker relaterade till konkurrens, såsom att förlora befintliga kunder eller misslyckas med att attrahera nya kunder. Den expansiva hälso- och sjukvårdsmarknaden i Europa är omfattande och lokal med land-specifika hälso- och sjukvårdssystem, regionala privata och offentliga vårdgivare, lokala leverantörer och globala produktbolag. Asker är exponerat mot både befintlig och potentiell konkurrens på såväl lokal nivå som koncernnivå. Som ett resultat av varierande marknadsandelar för olika typer av konkurrenter på olika marknader och deras olika egenskaper, varierar den konkurrens som Koncernbolagen möter och deras förmåga att konkurrera framgångsrikt beroende på var de befinner sig och är beroende av ett antal faktorer, bland annat de lokala Koncernbolagens marknadsposition och mognadsgrad. Om Asker misslyckas med att bedöma och anpassa sin strategi för att framgångsrikt konkurrera med andra leverantörer av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning kan det leda till en minskning av Koncernbolagens marknadsandelar, till exempel till följd av Koncernbolagens oförmåga att vinna nya kundavtal eller förnya befintliga avtal. Vidare kan en ökad konkurrens leda till prispress på Koncernbolagens produkter och lösningar, vilket kan få en negativ inverkan på Askers nettoomsättning, kassaflöde och lönsamhet.

Asker är exponerat mot risker relaterade till störningar i distributionscenter och lager

Koncernbolagen tillhandahåller medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning till sina kunder. Ett effektivt och pålitligt distributionsnätverk är därför avgörande för verksamheten. Betydande störningar i de distributionscenter och lager som Koncernbolagen driver kan få en väsentlig negativ inverkan på Koncernbolagens förmåga att bedriva sin verksamhet och uppfylla sina leveransåtaganden. Även om Koncernen inte tidigare har upplevt händelser med en väsentlig negativ inverkan kan bland annat avbrott i informationstekniska ("IT") system, bränder, vattenskador, strejker, lockdowns, logistik- eller fraktbegränsningar, störningar i den globala leverantörskedjan, terrordåd eller kriminella handlingar, pandemier, naturkatastrofer eller klimatförändringar orsaka betydande störningar i distributionskedjan och därmed påverka Koncernbolagens förmåga att uppfylla sina åtaganden gentemot sina kunder. Om något av de större distributionscentrena oväntat skulle behöva stängas, eller om Koncernbolagen skulle misslyckas med att hantera sina distributionscenter på ett lämpligt och effektivt sätt, finns en risk för att distributionskapaciteten inte kan överföras till övriga distributionscenter på ett smidigt sätt. Förlust av närhet till kunderna på grund av användning av alternativa distributionskanaler kan leda till högre transportkostnader och förlorade konkurrensfördelar.

Asker är exponerat mot risker relaterade till IT och cybersäkerhet

Asker behöver upprätthålla en välfungerande IT-infrastruktur för att säkerställa kontinuitet och effektivitet i verksamheten. IT-systemfel, däribland systemfel hos kunder, leverantörer eller andra tredje parter, otillräckligt underhåll, fel i IT-hanteringen, mänskliga fel, tredjepartsrisker och cyberattacker eller andra skadliga intrång kan orsaka transaktionsfel, omöjliggöra åtkomst till data eller system, dataförlust eller förvanskning av data och ineffektivitet i bearbetningen, vilket kan resultera i förlust av nettoomsättning eller värdefulla affärstillgångar samt andra driftstörningar. Dessutom kan Koncernens och Koncernbolagens IT-system och IT-infrastruktur bli föremål för cybersäkerhetsrisker, däribland datorvirus, skadlig programvara, nätfiskeattacker, utpressningsattacker eller andra incidenter där en extern part försöker få tillgång till Koncernens nätverk och IT-infrastruktur. Attacker mot Koncernens IT-system eller andra skadliga attacker, datavirus eller nätverksfel kan leda till störningar eller avbrott i Koncernens IT-system, leda till att IT-systemen blir otillgängliga eller att känslig information blir tillgänglig för obehöriga.

Asker är exponerat mot risker relaterade till ett framgångsrikt genomförande av sin förvärvsstrategi

Förutom organisk tillväxt är tillväxt genom förvärv av små och medelstora företag i Europa ett av Askers strategiska fokusområden. Det finns en risk att Asker gör felaktiga kommersiella bedömningar i samband med förvärvsprocesser och eventuella expansioner till nya geografiska marknader, produktkategorier, tjänster och/eller kundgrupper. Detta kan i sin tur leda till att Asker förvärfvar bolag som inte uppfyller Askers förväntningar och/eller expanderar Bolagets verksamhet till nya geografiska marknader, produktkategorier, tjänster eller kundgrupper och som därmed inte leder till de resultat som Koncernen avser att uppnå med sådana expansioner. Expansionen till nya och ökända geografiska marknader kan exponera Koncernen för risker, bland annat till följd av olikartade regulatoriska miljöer och skattesystem, främmande hälso- och sjukvårdssektorer, lokala marknadsförhållanden, verksamhetsmetoder och rutiner, samt förväntningar på medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning. Vidare finns en risk för att Askers framtida expansioner till nya produktkategorier, tjänster och/eller kundgrupper inte blir framgångsrika, eller lika framgångsrika, som Asker förväntat sig. Därtill kan komponenter av Askers affärsmodell som har varit framgångsrika inom vissa affärsområden och/eller på vissa marknader visa sig mindre framgångsrika inom nya affärsområden och/eller marknader. Om efterfrågan inom nya geografiska områden eller marknadssegment inte motsvarar förväntningar kan Asker drabbas av en nedgång i nettoomsättning och lönsamhet som inte kan åtgärdas genom effektiviseringar eller resursplanering.

Asker är exponerat mot risker relaterade till genomförandet av förvärv

Det finns en risk för att förvärv inte kan genomföras i rätt tid eller på för Asker gynnsamma villkor på grund av exempelvis konkurrens från andra köpare, brist på attraktiva förvärvskandidater, brist på finansiering eller andra externa faktorer. Vidare föreligger en risk för att förvärv förhindras eller försvåras på grund av krav på regulatoriskt godkännande (till exempel av konkurrensrättsliga skäl), eller på grund av finansiella åtaganden i exempelvis förvärvskandidaters finansieringsavtal, vilket i slutändan kan få en negativ inverkan på Koncernens resultat och finansiella ställning. Vid förvärv av bolag finns dessutom en risk att den due diligence-granskning som Koncernen genomför inte omfattar all den information som krävs. Detta kan leda till att Koncernen inte uppnår sina mål avseende resultat, kassaflöde, tillväxt eller förväntade framtida synergieffekter. Det finns också en risk att det relevanta förvärvsavtalet inte är korrekt utformat för att hantera de risker som upptäckts i due diligence-granskningen eller för att hantera de risker som inte upptäckts i granskningen. Det finns även en risk för att företagsförvärv leder till tvister avseende skyldigheter och ansvar kopplade till företagsförvärv. Förvärv kan även innebära en risk för att överta okända eller osäkra åtaganden. Samtliga av ovanstående faktorer skulle kunna få en negativ inverkan på Askers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Asker är exponerat mot risker relaterade till onboarding och integration av förvärvade företag

Majoriteten av de företag som Asker förvärvar fortsätter att verka som självständiga Koncernbolag, medan vissa integreras i ett befintligt Koncernbolag. Onboarding- eller integrationsprocessen för nya Koncernbolag kan kräva mer resurser än väntat eller på andra sätt störa Askers verksamhet. Med hänsyn till att Asker förväntar sig att framtida tillväxt kommer att fortsätta att delvis drivas av förvärv är Asker kontinuerligt exponerat för förvärvs-, onboarding- och integrationsrelaterade risker och förväntar sig att dessa risker kommer att kvarstå på obestämmd tid. Vidare kan Asker misslyckas med att leverera operativa fördelar till nyförvärvade Koncernbolag genom Askers verksamhetsmodell. Förekomsten av dessa risker ökar med varje förvärv som genomförs av Asker. Om någon av de ovannämnda förvärvsrelaterade riskerna förverkligas skulle det kunna få en väsentlig negativ inverkan på Askers tillväxt, verksamhet, finansiella ställning och resultat samt dess förmåga att uppnå sina finansiella mål.

Asker är exponerat mot diverse risker relaterade till regelefterlevnad och på grund av Koncernens decentraliserade styrningsstruktur kan det vara särskilt svårt att övervaka, upptäcka och förhindra bristande efterlevnad bland Koncernbolagen

Askers organisationsstruktur är decentraliserad, där Koncernbolagen är ansvariga för sina respektive verksamheter, vilket innebär att Koncernen eller centrala funktioner inte är involverade i löpande operativa beslut som fattas på lokal nivå. Till följd av Koncernens decentraliserade struktur finns det en risk för att det regelefterlevnaden på olika nivåer inom organisationen och/eller i värdekedjan är bristfällig, varvid regelefterlevnaden på lokal nivå kan vara särskilt svår att förebygga, upptäcka, åtgärda och sanktionera. Överträdelser eller otillräcklig efterlevnad av gällande lagar och förordningar från Koncernbolagens sida kan få en negativ inverkan på Askers verksamhet och anseende. Till följd av Askers decentraliserade modell kan Asker möta svårigheter när det gäller att övervaka och kontrollera Koncernbolagen och säkerställa att de efterlever tillämpliga lagar och regler, interna riktlinjer, uppförandekoder, inklusive regler för redovisning och finansiell rapportering. Bristande och/eller ineffektiv bolagsstyrning kan leda till att Koncernen ådrar sig oförutsedda kostnader och riskerar att skada Koncernens anseende och kundernas förtroende, vilket skulle kunna leda till minskad efterfrågan på Koncernens produkter.

Asker är exponerat mot risker relaterade till efterlevnad av lagar och regler tillämpliga på Askers bransch

Koncernens verksamhet är föremål för lagar och regleringar i diverse jurisdiktioner avseende bland annat tillverkning, försäljning och distribution av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning. Bolag med verksamhet i EU som tillhandahåller medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning måste följa diverse nationella lagar och lagar på EU-nivå, bland annat EU-direktivet om medicintekniska produkter (direktiv 93/42/EG, "MDD") och EU-förordningen om medicintekniska produkter (förordning 2017/745, "MDR") avseende tillverkning, import och distribution av medicinsk utrustning, EU-direktivet om medicintekniska produkter för in vitro-diagnostik (direktiv 98/79/EG, "IVDD") och EU-förordningen om medicintekniska produkter för in vitro-diagnostik (förordning 2017/746, "IVDR") avseende tillverkning, import och distribution av medicinsk utrustning för in vitro-diagnostik samt ISO 13485:2016 "Medicintekniska produkter – Ledningssystem för kvalitet – Krav för regulatoriska ändamål". Alla överträdelser av lagar och regler skulle kunna skada Koncernens anseende och leda till straff- och civilrättsliga påföljder, inklusive betydande böter, krav från tredje part för förlust eller skada, förlust av licenser, utslutning från upphandlingar eller krav på att Koncernbolagen ska vidta korrigerande åtgärder, som produktåterkallelser när de är tillverkare av produkten.

Asker är exponerat mot valutakurs- och valutarisker

Askers rapportvaluta är SEK. Till följd av Askers internationella verksamhet är nettoinvesteringar, skulder och kostnader denominerade i SEK, EUR, GBP, DKK, NOK, USD, CHF, CZK, PLN, PHP och HKD, och Asker är exponerat mot omräkningsrisker. Omräkningsrisker uppstår när de medel som de rörelsedrivande bolagen innehar i andra valutor omräknas till Askers funktionella valuta, SEK. Koncernens nettoinvesteringar, skulder (till exempel i förhållande till tilläggsköpeskillningar) och kostnader påverkas följaktligen av valutakursfluktuationer mot SEK i de länder utanför Sverige där de rörelsedrivande bolagen bedriver verksamhet. Från ett redovisningsperspektiv är Koncernen exponerad mot valutakursrisker relaterade till omräkningen till SEK av resultaträkningen och nettotillgångar i utländska rörelsedrivande bolag.

NYCKELINFORMATION OM VÄRDEPAPPEREN

Värdepapperens viktigaste egenskaper

Erbjudandet avser aktier i Bolaget. Aktiernas ISIN-kod är SE0024171458. Aktierna är denominerade i svenska kronor ("SEK"). Per dagen för detta Prospekt är Bolagets aktiekapital 500 000 SEK fördelat på 341 055 326 aktier, envar med ett kvotvärde om 0,001466 SEK. Samtliga aktier i Bolaget är fullt betalda, berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämman och ger lika rätt till vinstutdelning och Bolagets tillgångar vid likvidation. Rätt till utdelning tillkommer aktieägare registrerade i den av Euroclear Sweden AB ("Euroclear Sweden") förda aktieboken på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen.

Med undantag för åtagandet att inte överföra aktier i Bolaget under en tidsperiod från och med första handelsdagen på Nasdaq Stockholm från bland annat styrelseledamöterna i Bolaget, är aktierna i Bolaget fritt överlåtbara i enlighet med tillämplig lagstiftning.

De rättigheter som är förknippade med de aktier som emitterats av Bolaget, inklusive rättigheter enligt bolagsordningen, kan ändras i enlighet med förfarandena i aktiebolagslagen (2005:551).

Styrelsen strävar efter att föreslå en utdelning motsvarande åtminstone 30 procent av föregående års resultat efter skatt. Vid fastställande av utdelningsnivå kommer investeringsbehov och andra faktorer som Askers styrelse bedömer vara relevanta att beaktas.

Var kommer värdepapperen att handlas?

Nasdaq Stockholms bolagskommitté beslutade den 28 februari 2025 att Bolaget uppfyller gällande noteringskrav på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm under förutsättning att sedvanliga villkor uppfylls, däribland att Bolaget lämnar in en sådan ansökan och att spridningskravet för Bolagets aktier är uppfyllt senast på noteringsdagen. Handeln beräknas påbörjas omkring den 27 mars 2025.

Vilka nyckelrisker är specifika för värdepapperen?

Aktiekursen kan vara volatil och aktiekursens utveckling påverkas av flera faktorer

Eftersom en investering i aktier kan öka eller minska i värde finns det en risk att en investerare inte får tillbaka investerat kapital. Askers aktier har inte tidigare varit föremål för handel på någon aktiemarknad. Det är därför svårt att förutsäga handelsvolymerna i och intresset för aktierna. Följaktligen finns det en risk för att det inte alltid kommer att föreligga en aktiv och likvid marknad för handel i Askers aktier, vilket kan påverka investerarnas möjligheter att få tillbaka sitt investerade kapital. Detta utgör en betydande risk för enskilda investerare.

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

Utdelning får endast ske om Asker innehar utdelningsbara medel och med sådant belopp att det framstår som försvarligt med hänsyn till de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av Askers eget kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt för ett visst räkenskapsår. Dessutom påverkas Askers möjligheter att i framtiden lämna utdelning av Askers framtida resultat, finansiella ställning, kassaflöden, rörelsekapitalbehov och andra faktorer, däribland Bolagets tillväxtstrategi, inklusive möjliga förvärv. Det finns en risk att utdelningsbara medel inte kommer att finnas tillgängliga under något enskilt räkenskapsår, vilket skulle minska avkastningen på en investerares investerade kapital.

Befintliga aktieägares försäljning av aktier kan leda till att aktiekursen sjunker

Marknadspriset för Askers aktie kan sjunka om det sker omfattande försäljningar av Askers aktier, särskilt försäljningar från Bolagets styrelse- och ledamöter, koncernledning och större aktieägare eller om det annars säljs en stor mängd aktier. Eventuella avyttringar av större aktieposter av Askers aktier på marknaden av de aktieägare som åtagit sig att inte sälja sina respektive innehav under en viss period efter att handeln med Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm har inletts, eller Askers övriga befintliga aktieägare, eller uppfattningen sådana försäljningar kan förekomma, kan leda till att Askers aktiekurs sjunker, vilket innebär en betydande risk för investerare.

NYCKELINFORMATION OM ERBJUDANDET AV AKTIER TILL ALLMÄNHETEN OCH UPPTAGANDET TILL HANDEL PÅ REGLERAD MARKNAD

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

Erbjudandet omfattar upp till 126 953 106 aktier (exklusive Övertilldelningsoptionen), varav 21 428 571 utgörs av nyemitterade aktier i Bolaget samt 105 524 535 utgörs av befintliga aktier i Bolaget som erbjuds av de Säljande Aktieägarna.

Erbjudandet är uppdelat i två delar:

- Erbjudandet till allmänheten i Sverige, Norge, Danmark och Finland; och
- Erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och i utlandet.

Huvudägaren och Ilmarinen har utfärdat en Övertilldelningsoption till Joint Global Coordinators, för Managers räkning, vilket innebär att Joint Global Coordinators, för Managers räkning, senast 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktie på Nasdaq Stockholm, har rätt att begära att ytterligare högst 19 042 965 befintliga aktier förvärfas från Huvudägaren och Ilmarinen, motsvarande högst 15 procent av totala antalet aktier i Erbjudandet, till ett pris motsvarande ErbjudandepriSET. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet. Under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas fullt ut omfattar Erbjudandet högst 145 996 071 aktier, vilket motsvarar 38,1 procent av aktierna och rösterna i Bolaget efter fullföljandet av Erbjudandet.

PriSET per aktie i Erbjudandet har fastställts till 70 SEK. ErbjudandepriSET har fastställts av Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators baserat på ett antal faktorer, inklusive kontakter med Cornerstone-investerarna (Alecta Tjänstepension Ömse-sidigt, SEB Asset Management, Fonder förvaldade av Capital Group, Handelsbanken Fonder, Invesco Asset Management, Tredje AP-fonden, AFA Försäkring och Swedbank Robur Fonder) och vissa institutionella investerare, rådande marknadsförhållanden samt en jämförelse med marknadspriset för andra noterade jämförbara bolag. Inget courtage utgår.

Beslut om tilldelning av aktier fattas av Bolagets styrelse och Huvudaktieägarna efter samråd med Joint Global Coordinators, varvid målet kommer vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten i Sverige, Norge, Danmark och Finland för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.

Bolagets kostnader avseende upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm och Erbjudandet, inklusive betalning till rådgivare och andra uppskattade transaktionskostnader, beräknas uppgå till cirka 104 MSEK (varav 39 MSEK är inkluderade i Bolagets redovisning fram till 28 februari 2025).

Förväntad tidsplan för Erbjudandet:

Anmälningssperiod för allmänheten	18 mars 2025 – 25 mars 2025
Anmälningssperiod för institutionella investerare	18 mars 2025 – 26 mars 2025
Första handelsdag på Nasdaq Stockholm	27 mars 2025
Likviddag	31 mars 2025

1) Exklusive Nordnet.

2) Exklusive Nordnet.

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

Huvudägaren, Ilmarinen, AP6 och Nordnet är Säljande Aktieägare. Tabellen nedan innehåller ytterligare information om de Säljande Aktieägarna.

Namn	Adress	LEI-kod	Juridisk form	Registreringsland och tillämplig lag
Strukturfonden HC15 AB ¹⁾	Mäster Samuelsgatan 42, 111 57 Stockholm, Sverige	894500KEWS7LZFIXKM09	Aktiebolag	Sverige och svensk lag
Strukturfonden HC15 II AB	Mäster Samuelsgatan 42, 111 57 Stockholm, Sverige	894500KFDEUWWDIKJA51	Aktiebolag	Sverige och svensk lag
Sjätte AP-fonden	Köpmansgatan 32, 111 31 Göteborg, Sverige	549300P554N1K0KFBD25	Övriga stiftelser eller fonder	Sverige och svensk lag
Ömsesidiga Pensions-försäkringsbolaget Ilmarinen	Porkkalankatu 1, 00180 Helsingfors, Finland	549300TKX5JOBKJ3RZ21	Ömsesidigt försäkringsbolag	Finland och finsk lag
Nordnet Bank AB ²⁾	Box 30099, 104 25 Stockholm, Sverige	549300JSC82O1L4XV837	Aktiebolag	Sverige och svensk lag

1) Vissa aktieägare kommer i omedelbar anslutning till Erbjudandet att sälja aktier till Strukturfonden HC15 AB som kommer att vara part i Placeringsavtalet och sälja aktier i Erbjudandet. Dessa aktieägare kommer för detta ändamål att ingå så kallade back-to-back-avtal avseende Strukturfonden HC15 ABs försäljning av aktier i Erbjudandet.

2) Vissa aktieägare kommer i omedelbar anslutning till Erbjudandet att sälja aktier till Nordnet, som kommer att vara part i Placeringsavtalet och sälja aktier i Erbjudandet. Dessa aktieägare kommer för detta ändamål att ingå så kallade back-to-back-avtal avseende Nordnets försäljning av aktier i Erbjudandet.

Varför upprättas detta Prospekt?

Bolaget och Huvudägaren anser att Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm är ett logiskt och viktigt steg i Askers utveckling, vilket kommer att göra det möjligt för Bolaget att expandera aktieägarbasen och få tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket kommer att stödja Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling samt öka kännedomen om Asker och dess verksamhet bland befintliga och potentiella kunder och anställda.

Bolaget kommer att genomföra en nyemission av aktier i samband med Erbjudandet. Emissionen av nya aktier förväntas tillföra Asker en emissionslikvid om cirka cirka 1 500 MSEK före avdrag för transaktionskostnader om cirka 65 MSEK. Följaktligen förväntar sig Asker att erhålla en nettolikvid om 1 435 MSEK. Asker avser att använda nettolikviden för ändamålen (i) refinansiering av sina befintliga kreditfaciliteter till ett belopp om 1 200 MSEK; och (ii) den återstående delen om 235 MSEK kommer att användas för allmänna bolagsändamål, vilket kommer att ge Bolaget strategisk flexibilitet för framtida förvärv eller andra investeringar som genomförs som ett led i Askers tillväxtstrategi. Bolaget kommer inte att erhålla någon likvid från de Säljande Aktieägarnas försäljning av befintliga aktier.

Intressen och intressekonflikter

Managers tillhandahåller finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget i samband med Erbjudandet, för vilka de kommer att få sedvanlig ersättning. Från tid till annan har Managers tillhandahållit, och de kan i framtiden komma att tillhandahålla, tjänster i sin löpande verksamhet till Bolaget och de Säljande Aktieägarna¹⁾ eller till dessa närstående parter för vilka de har erhållit, och i framtiden kan komma att erhålla ersättning. Nordea Bank Abp, filial i Sverige och Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial tillhandahåller dessutom kreditfaciliteter till Bolaget. Likviden som erhålls av Bolaget genom Erbjudandet kommer delvis att användas för att refinansiera befintliga kreditfaciliteter som tillhandahålls av Nordea Bank Abp, filial i Sverige och Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial.

1) Exklusive Nordnet.

Riskfaktorer

En investering i Asker Healthcare Group AB (publ) (med "Bolaget", "Asker" eller "Koncernen" avses Asker Healthcare Group AB (publ) eller den koncern i vilken Asker Healthcare Group AB (publ) är moderbolag, beroende på sammanhang) är förknippad med ett antal risker, varav många är en naturlig del av Askers verksamhet och kan vara väsentliga. Investerare bör noga överväga informationen i Prospektet och i synnerhet riskfaktorerna som beskrivs nedan. Följande redogörelse över riskfaktorer grundar sig på information som är tillgänglig och har bedömts per dagen för Prospektet. Aktiekursen kan sjunka på grund av att dessa risker förverkligas och investerare kan förlora en del av eller hela sin investering.

Riskfaktorerna som redovisas nedan har delats in i fem kategorier baserat på deras art. Dessa kategorier är:

- risker relaterade till Askers bransch
- risker relaterade till Askers verksamhet
- risker relaterade till reglering, regelefterlevnad, rättsliga förfaranden och rättsliga frågor
- risker relaterade till finansiella villkor och finansiering, samt
- risker relaterade till aktierna, Erbjudandet och noteringen.

Risker relaterade till Askers bransch

Asker är exponerat mot risker relaterade till störningar i den globala leverantörskedjan.

Asker är en ledande helhetsleverantör av medicintekniska produkter och tjänster i Europa.¹⁾ En genomsnittlig arbetsdag distribuerar Askers koncernbolag ("Koncernbolagen") över 65 000 paket med medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning till kunder i 17 europeiska länder. Merparten av Koncernbolagen har egna mindre, fristående lager som de använder för lagerföring och distribution av sina produkter. Därutöver har tre av Koncernbolagen större distributionscenter, som i viss utsträckning även används för att centralisera logistiken inom det affärsområde där distributionscentrena är belägna. Asker köper in omkring 80 procent av sina produkter från Europa och cirka 20 procent från leverantörer i Asien.

På grund av karaktären av Koncernens verksamhet och dess geografiska närvaro är Koncernbolagen direkt och indirekt exponerade mot störningar i de globala leverantörskedjorna. Leverantörskedjorna för medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning är ofta komplexa där slutprodukterna vanligen består av material och komponenter från flera olika länder. Vissa produkter är vidare föremål för strängare hanteringskrav, där ett mindre antal produkter till exempel måste förvaras och transporteras vid särskilda temperaturer, vilket understryker vikten av en obruten leverantörskedja. Geopolitiska störningar såsom krig eller liknande politisk instabilitet, eller störningar orsakade av naturkatastrofer, klimatförändringar eller pandemier skulle kunna få en väsentlig effekt på globala leverantörskedjor och påverka Koncernbolagens förmåga

att köpa in och distribuera produkter till sina kunder i tid. De senaste åren har de globala leverantörskedjorna upplevt störningar och volatilitet som en följd av bland annat Covid-19-pandemin, Rysslands invasion av Ukraina och konflikten i Mellanöstern. Vidare har bland annat instabiliteten i Röda havet och Adenviken påverkat fraktkostnader och transittid samt inneburit osäkerhet för de globala leverantörskedjorna och Koncernbolagens verksamhet. Dessutom har den amerikanska regeringen från och med 2018 infört importtullar på ett stort antal varor från Kina. Europeiska unionen ("EU") har också infört importtullar på vissa varor som importeras från Kina. Oron för en sådan framtida eskalering har ökat med anledning av det nyligen hållna presidentvalet i USA och den nya amerikanska administrationens retorik och åtgärder sedan administrationen tillträdde. I början av 2025 har olika länder tillkännagivit och/eller infört omfattande tullar på olika varor, och vissa länder har infört mottullar som svar. Dessa nya tullar i kombination med tillkännagivanden om ytterligare kommande tullar från vissa länder, samt den pågående handelskonflikten mellan USA, EU och Kina, till exempel i form av ytterligare protektionistiska ekonomiska åtgärder, tullar eller på annat sätt, kan ha en negativ inverkan på prissättningen av och kostnaderna för Koncernens produkter, liksom på inköp från Kina och de globala leverantörskedjorna i allmänhet och därmed även på Asker och Koncernbolagens inköpsverksamhet.

Den geografiska spridningen bland de leverantörer som Koncernbolagen anlitar medför att leverantörskedjan är exponerad för störningar som kan uppstå till följd av bland annat naturkatastrofer och svåra väderförhållanden. Naturkatastrofer kan även leda till avbrott hos Askers distributions-

1) Marknadsstudien (enligt definition nedan). Asker är den ledande leverantören av MedTech-förbrukningsmaterial och helhetsleverantören till institutionella kunder (det vill säga sjukhus och försäljning till företag) i Europa mätt i intäkter.

center (se ”– Risker relaterade till Askers verksamhet – Asker är exponerat mot risker relaterade till störningar i distributionscenter och lager” nedan). Torka, översvämningar och skyfall kan begränsa Askers tillgång till resurser som är nödvändiga i leverantörskedjan för medicinska produkter och utgör en risk för negativ inverkan på infrastruktur, produktionsenheter och resurstillgänglighet, vilket i slutändan påverkar lagernivåer och leder till ökade kostnader för råmaterial och produktion.

Geopolitisk osäkerhet och bland annat instabiliteten kring Suezkanalen och Panamakanalen fortsätter att påverka globala leveranskedjor i allmänhet och därmed Koncernbolagens verksamhet. Dessutom kan nedstängningar av hamnar eller kapacitetsbegränsningar leda till störningar i den globala sjöfarten. Störningar i de globala leverantörskedjorna kan leda till högre transportkostnader, och om Koncernbolagen inte helt eller delvis kan överföra sådana kostnader till sina kunder kan det få en negativ inverkan på Koncernens lönsamhet. Den senaste tiden har Koncernbolagen i relativt stor utsträckning kunnat överföra ökade kostnader till sina kunder, främst till följd av Koncernbolagens goda kundrelationer samt mervärdet i deras tjänsteerbjudande. Det finns däremot inga garantier för att de kommer att lyckas att göra detta i framtiden, vilket skulle påverka Koncernens marginaler negativt. Vidare skulle störningar i leverantörskedjorna kunna få en negativ inverkan på förutsägbarheten och pålitligheten i Askers leverantörskedja vad gäller produktleveranser, vilket skulle kunna leda till att kunderna vänder sig till Askers konkurrenter. Alla mer långvariga störningar eller förseningar i de globala leverantörskedjorna skulle kunna få en negativ inverkan på Koncernens lönsamhet till följd av ökade kostnader och/eller förlust av kunder som en följd av förseningar i produktleveranser, och därmed negativt påverka dess verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Asker är exponerat mot risker relaterade till förändringar i hälso- och sjukvårdssystemen.

Asker verkar inom en del av den europeiska hälso- och sjukvårdsmarknaden som vanligen kallas marknaden för medicinteknik (”**MedTech**”), vilket innebär marknaden för medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning som används för att förebygga, diagnostisera, behandla och övervaka hälsoproblem. Koncernbolagen verkar i ett stort antal länder i Europa och hälso- och sjukvårdssystemen varierar i respektive land, och ibland inom delregioner i dessa länder, med skillnader i ersättningsmodeller, nivåer av offentlig finansiering, distributionskanaler och produktbehov. För mer information, se ”Marknadsöversikt – Egenskaper för nyckelmarknader”, ”Verksamhetsöversikt – Affärsområden” och ”Verksamhetsöversikt – Kunder och kundavtal”.

På de marknader där Koncernbolagen verkar är hälso- och sjukvården helt eller delvis offentligt finansierad, och de är därför exponerade mot risker till följd av förändringar i hälso- och sjukvårdssystemen. Exempelvis kan politiska

beslut som rör privata vinster från offentliga sjukvårdssystem, finansieringen av sjukvårdssystemen, förändringar av nuvarande ersättningsmodeller, strukturella förändringar inom sjukvårdssystemen i allmänhet och nationell protektionism ha en negativ inverkan på Koncernbolagens verksamhet och leda till förändringar i deras verksamhetsmodell som kan påverka det finansiella resultatet och den operativa flexibiliteten för dessa Koncernbolag och därmed även för Koncernen. Det är särskilt ersättningsmodellerna som skiljer sig åt mellan de olika ländernas hälso- och sjukvårdssystem, vilka i allmänhet fastställs genom regeringsbeslut och styrs därför inte enbart av den underliggande tillgången respektive efterfrågan på hälso- och sjukvårdsprodukter. Underliggande politiska och ekonomiska faktorer såsom allmänna ekonomiska förhållanden, budgetbegränsningar och krav på vårdkvalitet styr rådande trender för ersättningsnivåer. På grund av variationerna i förmånssystemen mellan länderna anpassar Koncernbolagen sina erbjudanden och sina inköpsstrategier till de förhållanden och krav som råder i respektive land. Dessa förhållanden är ofta komplexa och kräver lokal expertis. Även om det på senare tid inte har skett några väsentliga förändringar av ersättningsmodellerna på de marknader där Koncernbolagen verkar, kan en oförmåga att förutse och anpassa sig till förändringar i ersättnings- eller kostnadsnivåer kräva att Koncernbolagen omvärderar sin verksamhet på en viss marknad och därmed få negativ inverkan på Koncernens nettoomsättning och lönsamhet.

Asker är exponerat mot risker relaterade till offentliga upphandlingsavtal.

På grund av hälso- och sjukvårdsmarknadens karaktär härrör en del av Koncernens nettoomsättning från ramavtal som Koncernbolagen säkrar genom offentliga upphandlingsavtal med kommuner, regionala eller kommunala offentliga myndigheter samt sjukförsäkringsbolag på regional eller kommunal nivå. Upphandlings- och förmånssystem för hälso- och sjukvårdsprodukter varierar betydligt mellan olika länder. Exempelvis består marknaderna i Sverige, Norge, Finland och Danmark (tillsammans ”**Norden**”) och Estland, Lettland och Litauen (tillsammans ”**Baltikum**”) främst av offentliga upphandlingsavtal, och det finns en risk för att Koncernen inte vinner eller kan förnya sådana avtal. Processen med att säkra och förnya avtal om offentlig upphandling är en viktig del av Koncernens affärsstrategi, eftersom avtal om offentlig upphandling ger Koncernen större stabilitet i nettoomsättningen från år till år på grund av att dessa avtal vanligtvis löper över flera år, utöver den värdefulla nettoomsättning som de ger Koncernbolagen. Under 2024 svarade offentliga upphandlingsavtal med partners som huvudsakligen återfinns i Norden och Baltikum för omkring 30–40 procent av Koncernens nettoomsättning. Asker uppskattar att Koncernbolagen ingår hundratals avtal om offentlig upphandling varje år, vilka i allmänhet har en fast initial löptid, ofta två år, med en option för kunden att förlänga avtalet med ytterligare två år. I Norden är den genomsnittliga

avtalsstiden för de offentliga upphandlingsavtal som Koncernbolagen ingår fyra år. I anbudprocesserna konkurrerar Koncernbolagen utifrån flera kriterier, däribland produktkvalitet och pris, samt kriterier som bedöms ge anbudet mervärde. Avtalspartners på upphandlingsområdet inkluderar också i allt högre grad hållbarhetskrav i sina upphandlingskriterier. Konkurrensaspekten av anbudprocessen för offentliga upphandlingsavtal innebär att Koncernbolagen måste hitta rätt balans mellan prissättning och övriga anbudskriterier för att förbli en föredragen partner. Under räkenskapsåret 2024 uppgick Koncernbolagens genomsnittliga framgångsgrad i anbudsförhandlingen med befintliga kunder i Sverige, Norge och Finland mätt i nettoomsättning, sammantaget till cirka 95 procent, motsvarande 567 MSEK. Koncernbolagen i Sverige, Norge och Finland deltar även i upphandlingar med nya kunder där framgångsgraden är mer varierande och där den genomsnittliga framgångsgraden under samma period uppgick till cirka 35 procent, motsvarande 161 MSEK, mätt i nettoomsättning. Under räkenskapsåret 2024 uppgick Koncernbolagens totala framgångsgrad i anbudprocesser i Sverige, Norge och Finland till cirka 69 procent, motsvarande 729 MSEK, mätt i nettoomsättning. Det finns dock ingen garanti för att Koncernbolagen kommer att lyckas vinna upphandlingar i samma utsträckning i framtiden. Koncernbolagens oförmåga att vinna eller förnya avtal på lika eller mer gynnsamma villkor, eller överhuvudtaget, kan få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, nettoomsättning, finansiella ställning och resultat.

Landskapet för offentliga upphandlingsavtal inom marknaden för hälso- och sjukvårdsprodukter påverkas också av den regulatoriska och politiska miljön, som kan bli föremål för förändringar på grund av politiska, ekonomiska och lagstiftande åtgärder (se ”– Asker är exponerat mot risker relaterade till förändringar i hälso- och sjukvårdssystemen” ovan). Vidare kan upphandlingspartners komma att uppställa strängare operativa krav och krav på regelefterlevnad, och underlåtenhet att uppfylla dessa krav kan föranleda viten eller andra repressalier. Det är därför av stor vikt att Koncernen säkerställer att dess verksamhet och tjänster uppfyller de strikta standarder som fastställs i dessa avtal. Underlåtenhet att uppfylla dessa operativa krav och krav på regelefterlevnad skulle kunna leda till viten, förlust av avtal eller skadat anseende, vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens finansiella ställning, kassaflöde och resultat.

Vidare kan offentliga upphandlingar bli föremål för efterföljande överklaganden eller omprövningar i förvaltningsdomstolar av andra anbudsgivare på grund av påståenden om exempelvis bristande transparens och proportionalitet i utvärderingskriterier av anbuderna eller påstådd diskriminering av anbudsgivare. Även om Asker inte tidigare har påverkats väsentligt av förseningar finns det en risk för att sådana överklaganden kan leda till förseningar i fråga om att erhålla de upphandlingsavtal som Koncernbolagen har vunnit och

det arbete som ska utföras enligt dessa. I vissa länder, däribland Finland, kräver dessutom ett överklagande av en offentlig upphandlingsprocess vanligtvis att hela upphandlingsprocessen behöver göras om, vilket försenar kontraktet och det arbete som ska utföras enligt detta, och medför ytterligare arbete för det berörda Koncernbolaget. Betydande nivåer, eller varaktigt ökade förekomster, av överklaganden av upphandlingar för många av Askers Koncernbolag eller på många av Askers marknader kan leda till försenad nettoomsättning och ökat (eller duplicerat) arbete för Askers Koncernbolag, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens finansiella ställning, kassaflöde och resultat.

Asker är exponerat mot risker relaterade till konkurrens.

MedTech-marknaden är fragmenterad och består av cirka 37 000 företag enbart i Europa som erbjuder produkter och tjänster till kunder inom hälso- och sjukvårdssektorn, och till följd av detta är Asker exponerat mot risker relaterade till konkurrens, såsom att förlora befintliga kunder eller misslyckas med att attrahera nya kunder. Den expansiva hälso- och sjukvårdsmarknaden i Europa är omfattande och lokal med landspecifika hälso- och sjukvårdssystem, regionala privata och offentliga vårdgivare, lokala leverantörer och globala produktbolag. Asker har både befintlig och potentiell konkurrens på såväl lokal nivå som koncernnivå. På lokal nivå, där det är Askers lokala Koncernbolag som bedriver verksamhet och konkurrerar på marknaden med sina egna varumärken, är konkurrensdynamiken centrerad kring att vinna avtal. På koncernnivå utgörs de huvudsakliga konkurrenterna om förvärvskandidater på MedTech-marknaden där Asker verkar främst av lokala bolag och mindre riskkapitalbolag, regionala riskkapitalbolag, MedTech-serieförvärvare och ett fåtal andra serieförvärvare. För mer information om Askers konkurrenssituation, se ”Marknadsöversikt – Konkurrenssituationen.”

Konkurrensen från olika typer av helhetsleverantörer av hälso- och sjukvårdsprodukter tar sig olika former. Mindre lokala leverantörer har ofta långvariga nära relationer med lokala kunder och andra intressenter, vilket kan ge dem en fördel över Asker, särskilt på marknader där Koncernbolagen inte har en stark position. Vissa större leverantörer kan å andra sidan utöka sin närvaro huvudsakligen genom konsolidering av fragmenterade marknader, och ytterligare konsolidering kan leda till ytterligare ökningar av deras marknadsandelar och potentiellt påverka Askers marknadsandel. Som ett resultat av varierande marknadsandelar för olika typer av konkurrenter på olika marknader och deras olika egenskaper, varierar den konkurrens som Koncernbolagen möter och deras förmåga att konkurrera framgångsrikt beroende på var de befinner sig och är beroende av ett antal faktorer, bland annat de lokala Koncernbolagens marknadsposition och mognadsgrad. Om Asker misslyckas med att bedöma och anpassa sin strategi för att framgångsrikt konkurrera med andra leverantörer av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning kan det leda till en minskning

av Koncernbolagens marknadsandelar, till exempel till följd av Koncernbolagens oförmåga att vinna nya kundavtal eller förnya befintliga avtal. Vidare kan en ökad konkurrens leda till prispress på Koncernbolagens produkter och lösningar, vilket kan få en negativ inverkan på Askers nettoomsättning, kassaflöde och lönsamhet.

Asker är exponerat mot risker relaterade till störningar orsakade av globala makroekonomiska förhållanden.

Det allmänna konjunkturläget, och därmed efterfrågan på produkter och lösningar som Koncernbolagen erbjuder, kan påverkas av olika händelser och störningar som är oförutsedda och/eller utanför Askers kontroll. Under 2024 utgjorde offentligfinansierade hälso- och sjukvårdstjänster över 95 procent av Koncernens nettoomsättning. En ekonomisk nedgång kan minska skatteintäkter, som är den primära finansieringskällan för offentliga hälso- och sjukvårdstjänster på de marknader där Koncernbolagen verkar. Sådana minskningar kan leda till att offentliga aktörer tvingas betala mindre för de produkter och lösningar som de outsourcar, vilket i sin tur kan minska den del av Koncernens nettoomsättning och vinst som genereras från offentligfinansierade tjänster. Konjunkturbedgångar har historiskt haft relativt begränsad påverkan på Koncernbolagens offentligfinansierade kunder på grund av den ständiga efterfrågan och behovet av hälso- och sjukvård. Ett exempel på en sådan påverkan är att offentligt finansierade kunder kan skjuta upp mer betydande investeringar, såsom inköp av tung utrustning, under perioder av ekonomisk nedgång. Störningar och volatilitet i världsekonomin kan också leda till fluktuationer i valutor (särskilt en starkare USD mot Koncernens rapportvaluta SEK), inflation, växelkurser och räntor samt ökade kostnader för och/eller bristande tillgång till kapital och högre finansieringskostnader, vilket kan få en negativ inverkan på efterfrågan på Askers produkter och lösningar. Osäkra makroekonomiska förhållanden de senaste åren har påverkat priserna på de produkter som Koncernbolagen köper in av sina leverantörer samt transportkostnaderna, främst till följd av högre inflation samt förändringar i växelkurser och räntor. Mindre kunder kan också drabbas av finansiella svårigheter, insolvens eller konkurs till följd av det svagare makroekonomiska läget. Störningar och volatilitet i världsekonomin kommer sannolikt att fortsätta att skapa osäkerhet på marknaderna och oro för världsekonomin framtida utveckling, vilket sammantaget skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på efterfrågan för de produkter och lösningar som Koncernbolagen erbjuder, och därmed på Askers verksamhet, nettoomsättning, finansiella ställning och resultat.

Risker relaterade till Askers verksamhet

Asker är exponerat mot risker relaterade till störningar i distributionscenter och lager.

Koncernbolagen tillhandahåller medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning till sina kunder. Ett effektivt och pålitligt distributionsnätverk är därför avgörande för verksamheten. Se ”– Risker relaterade till Askers bransch – Asker är exponerat mot risker relaterade till störningar i den globala leverantörskedjan” ovan för mer information om Koncernens distributionsnätverk.

Betydande störningar i de distributionscenter och lager som Koncernbolagen driver, i synnerhet de större distributionscentrena belägna i Göteborg, Oslo och Eindhoven, samt det nya distributionscentret i Göteborg när det driftsätts framtiden, kan få en väsentlig negativ inverkan på Koncernbolagens förmåga att bedriva sin verksamhet och uppfylla sina leveransåtaganden. Även om Koncernen inte tidigare har upplevt händelser med en väsentlig negativ inverkan kan bland annat avbrott i informationstekniska (”IT”) system, bränder, vattenskador, strejker, lockdowns, logistik- eller fraktbegränsningar, störningar i den globala leverantörskedjan, terroråd eller kriminella handlingar, pandemier, naturkatastrofer eller klimatförändringar orsaka betydande störningar i distributionskedjan och därmed påverka Koncernbolagens förmåga att uppfylla sina åtaganden gentemot sina kunder (se ”– Risker relaterade till reglering, regelefterlevnad, rättsprocesser och rättsliga frågor – Asker är exponerat mot risker relaterade till dess hållbarhetsmål och begränsning av klimatförändringar” nedan). Om dessutom varulager och/eller utrustning i Koncernbolagens distributionscenter och lagerbyggnader skulle skadas väsentligt, till exempel på grund av fel i utrustningen, hyllplansolyckor, kontaminering eller skadedjursangrepp, kan Koncernbolagen ställas inför betydande utmaningar när det gäller deras förmåga att hantera och distribuera sina produkter i rätt tid och på ett kostnadseffektivt sätt, eller överhuvudtaget. Olyckor eller störningar kan leda till fysiska risker för medarbetare eller medföra begränsningar i verksamheten som kan orsaka negativa ekonomiska effekter till följd av nedstängningar, svårigheter att ta emot produkter och varor från leverantörer och väsentligt högre kostnader för frakt samt ökade energipriser. Om något av de större distributionscentrena, särskilt det nuvarande distributionscentret i Göteborg, och när det är i drift, det nya distributionscentret i Göteborg, oväntat skulle behöva stängas, eller om Koncernbolagen skulle misslyckas med att hantera sina distributionscenter på ett lämpligt och effektivt sätt, finns en risk för att distributionskapaciteten inte kan överföras till övriga distributionscenter på ett smidigt sätt. Förlust av närhet till kunderna på grund av användning av alternativa distributionskanaler kan leda till högre transportkostnader och förlorade konkurrensfördelar. Även om Koncernbolagen har egendoms- och verksamhetsavbrottsförsäkringar som uppgår till belopp som Asker anser är lämpliga och förenliga med branschpraxis, går det inte att lämna några garantier för att dessa

försäkringar gäller eller fullt ut kommer att täcka förluster till följd av avbrott i verksamheten eller förstörda byggnader. Om försäkringen inte fullt ut täcker eventuella förluster från distributionsstörningar kan det få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens resultat och vinst. Vidare håller Asker för närvarande på att etablera det nya distributionscentret i Göteborg, som Asker förväntar sig vara i drift i slutet av 2026, men det finns ingen garanti för att byggnationen kommer att slutföras enligt plan eller utan oförutsedda förse- ningar, komplikationer eller kostnadsöverskridanden. Even- tuella betydande komplikationer med byggnationen eller implementeringen av den nya distributionscentralen skulle kunna ha en negativ inverkan på Koncernens verksamhet.

Asker är exponerat mot risker relaterade till IT och cybersäkerhet.

Asker behöver upprätthålla en välfungerande IT-infrastruktur för att säkerställa kontinuitet och effektivitet i verksamheten. IT-systemfel, däribland systemfel hos kunder, leverantörer eller andra tredje parter, otillräckligt underhåll, fel i IT-hante- ringen, mänskliga fel, tredjepartsrisker och cyberattacker eller andra skadliga intrång kan orsaka transaktionsfel, omöjliggöra åtkomst till data eller system, dataförlust eller förvanskning av data och ineffektivitet i bearbetningen, vilket kan resultera i förlust av nettoomsättning eller värdefulla affärstillgångar samt andra driftstörningar.

Asker har både delvis och helt egenutvecklade IT-system, såsom en guide till vårdpersonal om förskrivning av läkemedel ("**Guide**"), en självbetjäningsportal för recept- utlämning till vårdtagare ("**Vårdtagarportalen**") och nät- butiker, som är varianter av webbaserade beställnings- system eller -plattformar som används av Koncernbolagens kunder och deras patienter för att lägga beställningar. Dessutom är Koncernen beroende av externa IT-tjänste- leverantörer för kritiska delar av sin IT-infrastruktur, däribland datacenterverksamhet, affärssystem, underhåll, mjukvaru- utveckling och tillgång till mjukvara och hårdvara. Även om Koncernen sköter sina IT-säkerhetssystem centralt är dock stora delar av Koncernens IT-miljö fragmenterad till följd av den decentraliserade organisationsstrukturen. En grund- läggande nivå av IT-integration har däremot implementerats för att möjliggöra samarbete och synergieffekter mellan Koncernbolagen. Koncernbolagen har olika tekniska förut- sättningar, bland annat olika affärssystem, och varje Koncernbolag ansvarar ytterst för sin egen IT-säkerhet.

Dessutom kan Koncernens och Koncernbolagens IT-system och IT-infrastruktur (samt konfidentiell och kommersiellt känslig information och personuppgifter som Koncernbolagen lagrar i sina IT-system) bli föremål för cybersäkerhetsrisker, däribland datorvirus, skadlig program- vara, nätfiskeattacker, utpressningsattacker eller andra incidenter där en extern part försöker få tillgång till Koncer- nens nätverk och IT-infrastruktur. Koncernen har exempelvis tidigare utsatts för nätfiskeattacker och hackerattacker, och

även om dessa attacker inte hade någon väsentlig inverkan på Koncernen går det inte att lämna några garantier för att framtida attacker inte skulle kunna leda till väsentliga stör- ningar. Attacker mot Koncernens IT-system eller andra skadliga attacker, datavirus eller nätverksfel kan leda till störningar eller avbrott i Koncernens IT-system, leda till att IT-systemen blir otillgängliga eller att känslig information blir tillgänglig för obehöriga. Till följd av att tillvägagångssätten för att få obehörig åtkomst till eller sabotera IT-system ofta ändras och vanligtvis inte identifieras förrän de riktas mot ett mål, är det inte alltid möjligt för Koncernen att förutse dessa attacker eller implementera lämpliga förebyggande åtgärder. Utöver skadliga attacker från tredje part kan cyberrelaterade risker också uppkomma till följd av bristfälliga interna processer, nätverksavbrott eller tekniska fel, mänskliga fel, sabotage av personal eller naturkatastrofer. Koncern- bolagens leverantörer, IT-tjänsteleverantörer och andra tredje parter med vilka de interagerar kan också komma att exponeras mot säkerhetsintrång eller cyberattacker.

Exponering mot cyberrelaterade risker (direkt eller indirekt genom tredje part) kan resultera i intäktsbortfall, förlust av viktig data (däribland personuppgifter, konfidenti- ella uppgifter eller patientdata), negativ publicitet, över- trädelse av dataskyddsregler, rättsligt och avtalsenligt ansvarsutkrävande, kostnader hänförliga till skadebegräns- ning, reparation och uppgraderingar av IT-system samt väsentligt påverka Koncernens förmåga att bedriva verk- samhet, vilka samtliga kan få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Asker är exponerat mot risker relaterade till ett framgångsrikt genomförande av sin förvärvsstrategi.

Förutom organisk tillväxt är tillväxt genom förvärv av små och medelstora företag i Europa ett av Askers strategiska fokusområden. Från den 1 januari 2019 till dagen för detta Prospekt har Asker genomfört 51 förvärv i Europa och enbart under 2024 genomförde Asker 12 förvärv, vilket innebär att Koncernen för närvarande består av 45 Koncernbolag. Asker har varit verksamt på den nordiska marknaden för medicinskt förbrukningsmaterial i flera år och har sedan 2015 etablerat en position i Belgien, Nederländerna och Luxemburg (tillsammans "**Benelux**") samt i Centraleuropa genom förvärv. Utöver geografisk expansion har Asker de senaste åren breddat sitt erbjudande genom strategiska förvärv. För mer information, se "*Verksamhetsöversikt – Historik och viktiga händelser*".

Asker har en policy och rutiner för fusioner och förvärv ("**M&A**") som styr Bolagets förvärvsstrategi och -process, inklusive standardiserade utvärderingsmodeller, mallar och kontrollfunktioner, vilket diskuteras mer i detalj under "*Verk- samhetsöversikt – Förvärv*". Det finns dock en risk att Asker gör felaktiga kommersiella bedömningar i samband med förvärvsprocesser och eventuella expansioner till nya geografiska marknader, produktkategorier, tjänster och/eller

kundgrupper. Detta kan i sin tur leda till att Asker förvärvar bolag som inte uppfyller Askers förväntningar och/eller expanderar Bolagets verksamhet till nya geografiska marknader, produktkategorier, tjänster eller kundgrupper och som därmed inte leder till de resultat som Koncernen avser att uppnå med sådana expansioner.

Askers förvärvs- och tillväxtstrategi omfattar expansion till nya europeiska geografiska marknader, produktkategorier, tjänster och kundgrupper. Exempelvis gick Koncernen in på marknaden i Storbritannien under 2024. Expansionen till nya och okända geografiska marknader kan exponera Koncernen för risker, bland annat till följd av olikartade regulatoriska miljöer och skattesystem, främmande hälso- och sjukvårdssektorer, lokala marknadsförhållanden, verksamhetsmetoder och rutiner, samt förväntningar på medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning. Dessutom kan benägenheten bland potentiella förvärvskandidater att vilja bli en del av Asker variera mellan olika geografiska marknader. Vidare finns en risk för att Askers framtida expansioner till nya produktkategorier, tjänster och/eller kundgrupper inte blir framgångsrika, eller lika framgångsrika, som Asker förväntat sig. Därtill kan komponenter av Askers affärsmodell som har varit framgångsrika inom vissa affärsområden och/eller på vissa marknader visa sig mindre framgångsrika inom nya affärsområden och/eller marknader. Den geografiska spridningen, intäktsmixen i olika regioner och affärsområden, kundpreferenser och andra aspekter av Askers verksamhet kan ändras beroende på karaktären och omfattningen av Koncernens framtida expansion. Om efterfrågan inom nya geografiska områden eller marknadssegment inte motsvarar förväntningar kan Asker drabbas en nedgång i nettoomsättning och lönsamhet som inte kan åtgärdas genom effektiviseringar eller resursplanering.

Felaktiga affärsbeslut i samband med förvärv eller expansion kan också leda till att Asker går miste om möjligheter som skulle ha skapat mervärde för Asker, leda till ökade kostnader som Asker inte kan kompensera för om de förväntade positiva effekterna av sådana förvärv eller expansioner uteblir helt eller delvis, vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på Askers resultat och finansiella ställning. Om Asker misslyckas med att identifiera lämpliga förvärvskandidater finns det en risk för att Koncernen inte uppnår sina expansions- och tillväxtplaner, vilket kan ha en negativ inverkan på Askers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Asker är exponerat mot risker relaterade till genomförandet av förvärv.

Det finns en risk för att förvärv inte kan genomföras i rätt tid eller på för Asker gynnsamma villkor på grund av exempelvis konkurrens från andra köpare, brist på attraktiva förvärvskandidater, brist på finansiering eller andra externa faktorer. Vidare föreligger en risk för att förvärv förhindras eller försvåras på grund av krav på regulatoriskt godkännande

(till exempel av konkurrensrättsliga skäl), eller på grund av finansiella åtaganden i exempelvis förvärvskandidaters finansieringsavtal, vilket i slutändan kan få en negativ inverkan på Koncernens resultat och finansiella ställning. Ägarna av förvärvskandidater kan också ha förväntningar på högre värderingar, vilket kan leda till att Asker antingen betalar en högre köpeskilling eller inte genomför de avsedda förvärven. Vidare kan Asker i framtiden förhindras från ytterligare expansion om Bolaget uppnår marknadsandelar som överstiger tillämpliga gränser enligt konkurrens- och antitrustlagstiftning, vilket också kan medföra en skyldighet för Asker att ansöka om tillstånd för företagskoncentrationer och därmed öka kostnaderna för tillväxt genom förvärv. På samma sätt kan Asker nekas sådana tillstånd, oavsett anledning, vilket skulle kunna hindra Asker från att förverkliga sina framtida expansionsplaner och potentiella förvärvsaktiviteter.

Vid förvärv av bolag finns dessutom en risk att den due diligence-granskning som Koncernen genomför inte omfattar all den information som krävs för att fatta ett optimalt beslut ur exempelvis ett finansiellt perspektiv eller att vissa risker eller omfattningen av sådana risker inte upptäcks vid granskningen. Detta innebär att potentiella problem med förvärvskandidater, såsom frågor rörande väsentliga operationella, rättsliga, personalrelaterade, finansiella eller andra risker, kanske inte upptäcks under Askers due diligence-granskning, till följd av exempelvis bedrägeri, felaktig information eller bedömningssvårigheter under granskningen. Detta kan leda till att Koncernen inte uppnår sina mål avseende resultat, kassaflöde, tillväxt eller förväntade framtida synergieffekter. Det finns också en risk att det relevanta förvärvsavtalet inte är korrekt utformat för att hantera de risker som upptäckts i due diligence-granskningen eller för att hantera de risker som inte upptäckts i granskningen. Det finns också en risk för att företagsförvärv leder till tvister avseende skyldigheter och ansvar kopplade till företagsförvärv. Förvärv kan även innebära en risk för att överta okända eller osäkra åtaganden. Asker har till exempel tidigare övertagit och kan i framtiden komma att överta pågående tvister från företag som Koncernen förvärvat och bli ansvarig för det förvärvade företagets tidigare verksamhet. För ytterligare information, se *"Legala frågor och kompletterande information – Väsentliga avtal – Aktieöverlåtelseavtal"*. Vidare innefattar Koncernens expansion till nya geografiska marknader risker relaterade till bland annat ofördelaktiga policyändringar, efterlevnad av ytterligare lokala lagar och regleringar samt krav på att uppfylla mål för tillväxt och lönsamhet. Även om Asker inriktar sig på att förvärva små och medelstora företag kan förvärven ibland vara komplexa och medföra högre kostnader än förväntat, och Asker kan ådra sig kostnader för förvärv som Koncernen av någon anledning inte lyckas slutföra.

Samtliga av ovanstående faktorer skulle kunna få en negativ inverkan på Askers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Asker är exponerat mot risker relaterade till onboarding och integration av förvärvade företag.

Efter att ett förvärv har slutförts tillämpar Asker en skräddarsydd onboarding- och integrationsprocess som anpassas från fall till fall i syfte att maximera det förvärvade företags värde. Majoriteten av de företag som Asker förvärvar fortsätter att verka som självständiga Koncernbolag, medan vissa integreras i ett befintligt Koncernbolag. Samtliga företag som Asker förvärvar genomgår initialt en introduktion i finansiell rapportering, Askers uppförandekod ("**Uppförandekoden**") och vissa koncerngemensamma IT-lösningar och processer samt en introduktion till de krav och processer som ingår i Askers bolagsstyrningsmodell ("**Asker Management Standard**").

Asker onboardar nyförvärvade företag i Koncernen genom att utbilda och koppla samman dem med de befintliga Koncernbolagen (se "*Verksamhetsöversikt – Askers verksamhet – Verksamhet på koncernnivå – Asker Business School*" och "*Verksamhetsöversikt – Förvärv*"). Onboarding- eller integrationsprocessen för nya Koncernbolag kan kräva mer resurser än väntat eller på andra sätt störa Askers verksamhet, till exempel på grund av oförutsedda problem av rättslig, avtalsmässig eller annan natur, svårigheter i att realisera operativa synergier, kvaliteten på förvärvskandidatens finansiella rapportering, eller misslyckanden med att upprätthålla en god servicekvalitet eller god intern styrning och kontroll. Det finns inte heller någon garanti för att förvärv som har varit framgångsrika eller problemfria fram till dagen för detta Prospekt kommer att fortsätta att bidra till Askers tillväxt i framtiden eller inte kommer att ställas inför några av de problem som nämns ovan. Med hänsyn till att Asker förväntar sig att framtida tillväxt kommer att fortsätta att delvis drivas av förvärv är Asker kontinuerligt exponerat för förvärvs-, onboarding- och integrationsrelaterade risker och förväntar sig att dessa risker kommer att kvarstå på obestämmd tid.

Med tanke på att säljarna av de förvärvade verksamheterna ofta besitter kompetens och erfarenhet som är viktig för Asker är det i allmänhet viktigt för Asker att lyckas behålla och motivera sådana personer efter att de har blivit en del av Asker. Om nyckelpersoner i den förvärvade verksamheten avslutar sin anställning eller om finns ett missnöje bland personalen, kan Asker misslyckas med att integrera den förvärvade verksamheten i Koncernen eller dra nytta av verksamheten på det sätt som Asker förväntat sig. Även om majoriteten av de förvärvade företagen fortsätter att verka som självständiga Koncernbolag, kan Askers förvärvsstrategi, om den skulle uppfattas som alltför invasiv av en förvärvskandidat, särskilt i förhållande till integrationsprocessen, negativt påverka Koncernens förmåga att uppnå sitt mål att etablera och upprätthålla ett rykte som en "föredragen förvärvare" och att genomföra framtida förvärv på kommersiellt attraktiva villkor, eller överhuvudtaget.

Vidare kan Asker misslyckas med att leverera operativa fördelar till nyförvärvade Koncernbolag genom Askers verksamhetsmodell, såsom att ge tillgång till starka lokala leverantörsrelationer som möjliggör bättre priser samt möjligheter till korsförsäljning till nya marknader och nischer, tillgång till Koncernens omfattande erfarenhet och expertis inom upphandling, utbildningskurser (till exempel om sanktioner och GDPR (enligt definitionen nedan) vid Koncernens egen akademi ("**Asker Business School**"), tillhandahållande av IT-support och utbyte av best practice och gemensamma lösningar och kunskap genom Askers Centers of Excellence ("**Centers of Excellence**"). Förekomsten av dessa risker ökar med varje förvärv som genomförs av Asker. Om Asker misslyckas med att uppfylla löften till nya Koncernbolag kan det leda till missnöje bland personalen i de förvärvade verksamheterna samt till brister i Askers övergripande operativa kapacitet, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Askers anseende, organisationskultur, verksamhet, nettoomsättning, finansiella ställning och resultat.

På grund av Askers decentraliserade strategi behåller förvärvade företag vanligtvis sina system och verksamheter även efter att de har förvärvats eller integrerats i Koncernen. Följaktligen ökar antalet olika system inom Koncernen i takt med att antalet operativa bolag inom Koncernen ökar, särskilt vad gäller affärssystem, IT-system och system för finansiell rapportering. Om Asker misslyckas med att upprätthålla sin operativa effektivitet, konkurrensfördel och värdeerbjudande, och/eller misslyckas med att fördela begränsade resurser effektivt inom organisationen i takt med att Asker växer och blir ett börsnoterat bolag, kan Askers verksamhet, nettoomsättning, finansiella ställning och resultat komma att påverkas negativt.

Om någon av de ovannämnda förvärvsrelaterade riskerna förverkligas skulle det kunna få en väsentlig negativ inverkan på Askers tillväxt, verksamhet, nettoomsättning, finansiella ställning och resultat samt dess förmåga att uppnå sina finansiella mål.

Asker är exponerat mot risker relaterade till sin decentraliserade styrningsmodell.

Asker har en decentraliserad styrningsmodell där Koncernbolagen har ansvar för att leverera i enlighet med Askers strategi och finansiella och operativa mål, vilket även innefattar ett ansvar för att upprätta de processer som krävs för att säkerställa att Koncernens krav uppfylls. Ansvaret för beslutsfattande är delegerat från koncernnivå till Koncernbolagen. Koncernbolagen är ansvariga och hålls ansvariga för alla aspekter av sin affärsverksamhet. Koncernbolagens lokala självständighet och ansvar balanseras med kontroll och stöd på koncernnivå. På koncernnivå är det primära ansvaret vanligtvis begränsat till att formulera finansiella mål och hållbarhetsmål samt finansiell rapportering och kontroll, treasury-funktion och utnyttjande av skalfördelar. Följaktligen bedriver Koncernbolagen den löpande affärsverk-

samheten självständigt, inklusive inköp av produkter från leverantörer, lagerhantering, logistik, kundleveranser, marknadsföring och försäljning, hantering av kundrelationer samt fastställande och förbättring av Koncernbolagets produkt-, tjänste- och lösningserbjudande. Koncernbolagens resultat är beroende av de lokala chefernas förmåga att hantera kostnader, inklusive i förhållande till kundkontrakt, och öka lönsamheten. Om de lokala cheferna inte kan hantera kostnader och den lokala beläggningen på ett effektivt sätt kan det få en negativ inverkan på Koncernbolagets lönsamhet, och om detta skulle inträffa i flera Koncernbolag skulle Askers lönsamhet och resultat påverkas negativt.

Den decentraliserade styrningsmodellen ställer betydande krav på Askers system och rutiner för intern styrning och kontroll samt på den interna finansiella rapporteringen. För att Asker ska kunna ge tillförlitlig finansiell information till marknaden och förhindra Koncernens anställda från att agera på ett felaktigt sätt (oavsiktligt eller med uppsåt) i förhållande till Asker eller Koncernbolagens kunder och anställda, är det nödvändigt att Askers interna styrning och kontroll bedrivs på ett effektivt sätt. Många av Koncernbolagen arbetar med sina ursprungliga IT-, ekonomi- och ERP-system (d.v.s. de som fanns på plats innan det relevanta Koncernbolaget blev ett Asker-bolag). Denna fragmentering kan till exempel leda till varierande datakvalitet och otillräcklig samordning och kommunikation inom och mellan Koncernbolagen, vilket kan ha en negativ inverkan på Askers verksamhet och resultat. Den decentraliserade styrningsmodellen medför också en risk för att Asker inte kommer att kunna hantera interna risker eller identifiera områden där den interna kontrollen behöver förbättras. Det kan bland annat innebära att Asker inte lyckas upptäcka eller förhindra väsentliga fel som påverkar Koncernens finansiella rapporter. Om Asker misslyckas med att etablera, upprätthålla och övervaka lämpliga och effektiva rutiner och processer för intern styrning och kontroll kan detta leda till att lokala myndigheter vidtar tillsynsåtgärder och sanktioner eller att Askers anseende bland investerare och andra intressenter skadas, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Askers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Asker är exponerat mot anseenderisker.

Askers framgång och förmåga att genomföra sin tillväxtstrategi och att nå sina finansiella mål, behålla anställda samt genomföra förvärv förutsätter ett gott anseende och varumärke. Förluster och skador på anseendet kan uppstå bland annat på grund av misslyckande med att upprätthålla goda relationer med kunder, misslyckande med att leverera Askers decentraliserade styrningsstruktur och tillhandahålla stödtjänster till Koncernbolagen, misslyckande med att upprätthålla höga sociala och miljömässiga standarder för Koncernens alla verksamheter och aktiviteter eller misslyckande med att följa lokala lagar och regleringar samt Koncernens policyramverk. Den inriktning och strategi som Asker beslutar att följa och de affärsbeslut som Asker fattar

inom hela Koncernen kan få en negativ påverkan på Askers anseende och varumärke lokalt. Anseenderisk kan också uppstå om medarbetarna inte följer Koncernens etiska riktlinjer och styrningsriktlinjer, eller som en följd av brister i dataskydd, defekta produkter eller brister i leverantörskedjan, däribland Koncernbolagens förmåga att leverera enligt kundavtal. Vidare kan Askers eventuella underlåtenhet att infria löften till en säljare i samband med ett förvärv, till exempel avseende förvärvskandidatens framtida ställning inom Koncernen, vara skadligt för Askers anseende bland potentiella framtida säljare och förvärvskandidater, och därmed ha en väsentlig negativ inverkan på Askers förmåga att genomföra framtida förvärv på kommersiellt attraktiva villkor, eller överhuvudtaget.

Händelser inom hälso- och sjukvårdsbranschen och MedTech-branschen som inte är direkt kopplade till Asker eller Koncernbolagen, bland annat åtgärder från konkurrenter eller affärspartners eller problem i leverantörskedjan, till exempel i form av bristande regelefterlevnad eller undermåliga arbetsvillkor, kan också leda till negativ publicitet för branschen som helhet och därmed även få en negativ inverkan på Asker. Brister kopplade till andra bolag i MedTech-branschen kan få en negativ inverkan på Askers varumärke och verksamhet, oavsett om Asker har likartade rutiner eller inte. Skadat anseende kan även uppstå till följd av bristande efterlevnad av miljöbestämmelser relaterade till branschgemensamma utsläppsminskningar och misslyckanden med att nå de utsläppsminskningmål som Asker har åtagit sig i sina miljömål, eller om Koncernens hållbarhetsambitioner inte uppfyller förväntningarna hos aktieägare, leverantörer, kunder eller andra intressenter.

Askers framgång med att upprätthålla, bredda och stärka sitt varumärke är beroende av Koncernens förmåga att anpassa sig till en snabbt föränderlig mediemiljö. Negativa inlägg eller kommentarer om Asker på sociala medier och andra webbplatser som får snabb spridning via sådana forum kan allvarigt skada Askers anseende och varumärke. Sådan skada kan vara omedelbar utan att Asker ges möjlighet till gottgörelse eller rättelse. Varje misslyckande att upprätthålla ett starkt varumärke och anseende skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Askers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Asker är exponerat mot risker relaterade till leverantörer.

Asker har begränsad egen produktion och samarbetar därför med fler än 1 500 leverantörer och andra tredjepartsleverantörer inom ramen för sin löpande verksamhet vid inköp av olika typer av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning. Koncernens produktinköp uppgick till 9 miljarder SEK under 2024.

Koncernens affärsmodell bygger på lokalt förhandlade leverantörsavtal till fasta priser, vilka i allmänhet har en löptid på två till fyra år och ingås av Koncernbolagen. Koncernen förlitar sig därmed på att sådana tredjepartsleverantörer fullgör sina avtalsenliga skyldigheter vad gäller kvalitet och

leveranstid, samt att de följer Askers riktlinjer, lokal lagstiftning och andra branschstandarder avseende exempelvis miljö, arbetsmiljö, antikorruption, mänskliga rättigheter och affärsetik. Det finns en risk att sådana tredje parter drabbas av strukturella förändringar, operativa eller finansiella svårigheter, insolvens eller konkurs eller att de, på grund av geopolitiska faktorer eller katastrofer, inte levererar i tid eller i enlighet med den kostnadsstruktur eller kvalitet som de har åtagit sig, alternativt inte levererar alls, eller att de på annat sätt inte uppfyller tillämplig lagstiftning, riktlinjer och branschstandarder. Om Koncernbolagens leverantörer endast är villiga att leverera till högre priser eller på kommersiellt ofördelaktiga villkor kommer Koncernens förmåga att tillhandahålla produkter till sina kunder till konkurrenskraftiga priser att påverkas negativt.

Om Koncernen misslyckas med sin bedömning och utvärdering av leverantörer och andra tredje parter, eller om sådana leverantörer eller andra tredje parter brister i sina åtaganden gentemot Koncernen, och Koncernen inte kan köpa motsvarande produkter eller tjänster inom rimlig tid eller till en godtagbar kostnad, eller alls, kan det få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet och resultat. Även om Koncernen strävar efter att använda sig av dubbla leverantörer samt har beredskapsplaner för sina största leverantörer, kan det inte garanteras att sådana åtgärder är tillräckliga för att hantera risker kopplade till Askers leverantörer. Om Koncernen tvingas att byta ut en leverantör eller annan tredje part kan det leda till betydande kostnader och tidskrävande arbete med att hitta ersättningsprodukter och -tjänster samt med att utvärdera och godkänna den nya samarbetspartnern. Dessutom finns det en risk att leverantörer, såsom produktbolag, ändrar sin befintliga strategi och försöker kringgå Koncernbolagen genom att sälja sina produkter direkt till vårdgivare. Om det skulle ske ett bredare strategiskt skifte bland de produktbolag som levererar till Koncernbolagen till att i större skala sälja sina lösningar direkt till vårdgivare, skulle detta kunna ha en negativ inverkan på Koncernens strategi, verksamhet och finansiella resultat. Vidare skulle felaktiga, defekta, sena eller uteblivna/annullerade leveranser från leverantörer kunna leda till att Koncernen tvingas upphöra med att tillhandahålla sina tjänster, eventuellt under en längre period, eller att Koncernen måste vidta kostsamma åtgärder för att minska de negativa effekterna av sådana störningar för Koncernen. Även om Koncernen inte är beroende av någon enskild leverantör per dagen för detta Prospekt kan koncentrationen av Askers leverantörer komma att öka i framtiden, vilket kan leda till ökat beroende av en enskild leverantör eller ett mycket begränsat antal leverantörer. Omvänt kan koncentrationen av Koncernens leverantörer komma att spådas ut i framtiden, vilket kan leda till ineffektivitet i Koncernens leverantörskedja. Dessutom kan den omfattande leverantörsbasen leda till ineffektivitet i hanteringen och övervakningen av leverantörens kvalitetsnivå i hela Koncernen, till exempel i fråga om att säkerställa efterlevnaden av Askers uppförandekod. Förhandlingen och hante-

ringen av över 1500 avtal med leverantörer kräver även betydande administrativ tillsyn och Koncernen kan misslyckas med att upptäcka potentiella misstag eller oegentligheter i förhållande till sina leverantörer. Koncernbolagens erbjudande omfattar dessutom produkter under egna varumärken, där Koncernbolagen är de legala tillverkarna av sådana produkter, och om Asker skulle öka andelen produkter under egna varumärken skulle Koncernens leverantörer kunna betrakta Asker som en konkurrent och upphöra med att leverera sina produkter till Koncernen.

Samtliga av dessa risker eller någon annan störning som involverar Koncernens leverantörer och/eller andra tredje parter kan leda till lägre försäljning och högre kostnader eller påverka Koncernens konkurrenskraft negativt, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens lönsamhet och resultat.

Asker är exponerat mot risker relaterade till att behålla ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner.

Koncernens framgång och framtida utveckling är delvis beroende av Askers förmåga att attrahera och behålla sin koncernledning, lokala verkställande direktörer och medlemmar av ledningen i Koncernbolagen samt övriga anställda. Askers decentraliserade affärsmodell, där stort ansvar och skyldigheter ligger hos Koncernbolagen, kräver ledaregenskaper på samtliga nivåer inom organisationen samt kompetenta specialister som kan fatta välgrundade beslut på daglig basis. Koncernen kan i framtiden vara oförmögen att attrahera och behålla ledande befattningshavare och chefer eller andra nyckelpersoner med chefsansvar, på grund av brist på kompetenta medarbetare, ersättningsnivåer eller annat. Dessutom kan Asker, för det fall att någon eller några av de personer som ingår i koncernledningen skulle lämna, ha svårt att hitta ersättare för sådana ledande befattningshavare inom rimlig tid, vilket skulle kunna orsaka störningar i Koncernens verksamhet och få en negativ inverkan på förmågan att genomföra Koncernens strategi.

Det råder brist på arbetskraft inom branschen för medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning på de flesta europeiska marknader där Asker bedriver verksamhet. Svårigheter att rekrytera ökar även kostnaderna för rekryteringar, ledtider och i slutändan förmågan att attrahera medarbetare. Ytterligare potentiella risker relaterade till oförmågan att attrahera eller behålla medarbetare innefattar begränsade tillväxtmöjligheter för Koncernbolagen, ineffektiva onboardingprocesser samt risken att behöva betala omotiverat höga löner till okvalificerade medarbetare. Asker har genomfört flera initiativ för onboarding och kompetensutveckling av medarbetarna i Koncernbolagen, bland annat i form av strukturerade onboardingprogram och ledarskapsutveckling samt strategier för att behålla medarbetare och effektivisera nyrekrytering, liksom tagit fram lokala successionsplaner för nyckelpositioner, men det kan inte garanteras att dessa initiativ kommer att vara tillräckliga för att behålla viktiga chefer eller andra medarbetare, eller för att uppnå andra förväntade resultat. Vidare kan Asker ha svårig-

heter att behålla chefer och medarbetare i bolag som Koncernen förvärvat, exempelvis på grund av missnöje bland medarbetarna eller motstånd mot förändringar. Om Asker inte kan attrahera och på ett lämpligt sätt utbilda, behålla och motivera nyckelpersoner, inklusive chefer, skulle det kunna få en väsentlig negativ inverkan på kvaliteten på Koncernbolagens kundservicenivå, vilket i sin tur skulle kunna få en negativ inverkan på Koncernens finansiella ställning och resultat.

Asker är exponerat mot risker relaterade till produktansvar.

Koncernbolagens erbjudande omfattar huvudsakligen produkter som köps in från tredjepartsleverantörer, men i mindre utsträckning erbjuder Koncernbolagen också produkter under eget varumärke samt egna märkesvaror, som stod för 10–15 procent av Koncernens nettoomsättning för räkenskapsåret 2024. Till exempel tillverkar Koncernbolaget Evercare Medical AB egna märkesvaror under varumärket Embra. Koncernbolagens försäljning under egna varumärken och av egna märkesvaror omfattar i huvudsak personlig skyddsutrustning, och Koncernen förväntar sig inte att utöka detta erbjudande till att omfatta komplexa eller avancerade produkter eller läkemedel som medför mer direkta produktansvarsrisker.

När det gäller tillverkningen av egna märkesvaror eller, under vissa omständigheter, produkter som Koncernbolagen köper in från tredjepartsleverantörer, till exempel avseende spårbarhet för sterila produkter (även om Koncernbolagen normalt inte har produktansvar för tredjepartsprodukter), kan Koncernen bli föremål för produktansvarskrav eller andra krav på grund av att produkterna är, eller påstås vara, defekta, eller orsakar, eller påstås ha orsakat, person- eller egendomsskador. Person- eller egendomsskador som orsakas av defekta, bristfälligt konstruerade eller bristfälligt tillverkade produkter som inte uppfyller regulatoriska standarder kan få en negativ inverkan på Koncernens anseende, finansiella ställning och resultat. Därutöver kan produktansvarskrav som inte riktas mot Koncernbolagen utan mot dess leverantörer, vars produkter Koncernbolagen erbjuder, ha en negativ inverkan på Koncernbolagen och därmed även på Askers anseende och varumärke. Om en produkt är defekt kan Koncernbolaget tvingas återkalla produkten. I en sådan situation finns det en risk för att Koncernbolagen inte kan framställa motsvarande krav mot sina egna leverantörer eller få ersättning för de kostnader som Koncernbolagen ådragit sig på grund av den defekta produkten. Vidare finns det en risk för att produktansvarskrav och övriga produktrelaterade kostnader inte till fullo täcks av Koncernens¹⁾ försäkringsskydd. Produktansvarskrav, garantianspråk och produktåterkallelser kan få en negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Asker är exponerat mot risker relaterade till sin strategi och förmåga att nå finansiella mål.

Askers affärsstrategi innebär att fokusera på fortsatt tillväxt, både organisk tillväxt genom kontinuerlig utveckling av Koncernbolagen och förvärvad tillväxt genom värdeskapande förvärv. Förmågan att framgångsrikt genomföra alla aspekter av strategin är beroende av ett antal faktorer som ligger utanför Koncernens kontroll. Följaktligen finns det en risk att Askers faktiska resultat skiljer sig väsentligt från Koncernens strategiska mål, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet och finansiella ställning. Om Asker dessutom plötsligt skulle göra förändringar i sin affärsverksamhet, till exempel genom att väsentligt minska antalet förvärv, kan det få en väsentlig negativ inverkan på Askers lönsamhet och resultat.

Vidare har Asker fastställt vissa finansiella mål för tillväxt, lönsamhet och kapitalstruktur (se "*Verksamhetsöversikt – Finansiella mål*"). De finansiella målen utgör framåtriktad information och Askers faktiska resultat kan komma att väsentligt skilja sig från de finansiella målen. De finansiella målen är inte, och ska inte betraktas som prognoser, förutsägelser om eller uppskattningar av framtida resultat, och investerare bör inte fästa otillbörlig vikt vid sådana mål vid investeringsbeslut. Askers finansiella mål är baserade på ett antal antaganden som är föremål för betydande osäkerhet, bland annat att Asker fortsätter att kunna identifiera och genomföra värdeskapande förvärv på befintliga och nya marknader på acceptabla villkor, samt framgångsrikt fortsätter att utveckla förvärvade företag, och en fortsatt motståndskraftig marknadstillväxt på den europeiska MedTech-marknaden. Om antagandena av någon annan anledning inte längre återspeglar den grund på vilken Koncernen verkar, kan detta negativt påverka Askers förmåga att uppnå sina finansiella mål, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, nettoomsättning, lönsamhet, resultat och finansiella ställning. Om någon eller alla sådana risker skulle förverkligas, eller om antagandena av någon annan anledning inte fortsätter att avspejla den marknad som Koncernen verkar på, kan det få en negativ inverkan på Askers förmåga att uppnå sina finansiella mål, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, nettoomsättning, lönsamhet, resultat och finansiella ställning.

Askers försäkringsskydd i verksamheten kan vara otillräckligt.

Koncernen har tecknat försäkringsavtal för att täcka de risker som normalt förknippas med Koncernens verksamhet, bland annat allmän ansvarsförsäkring och produktansvarsförsäkring, egendomsförsäkring, verksamhetsförsäkring, allriskförsäkring avseende installation och konstruktion, fartygstransport, VD- och styrelseansvarsförsäkring samt detektorförsäkring. Koncernen är dock föremål för en inboende risk att inte kunna identifiera eller säkerställa alla

1) Koncernens helägda dotterbolag Asker Healthcare AB har tecknat koncernövergripande försäkringar.

potentiella risker, eller att inte korrekt kunna uppskatta lämplig försäkringsnivå eller det möjliga utfallet av identifierade risker, och kanske därför inte har säkrat tillräckligt försäkringsskydd för alla risker som är förknippade med dess verksamhet. Som exempel kan nämnas att Koncernbolagens kunder kan hävda att det har förekommit förseningar och därför kräva betydande skadestånd från Koncernbolagen, och Koncernens försäkring kanske inte täcker sådant ansvar helt eller delvis. Dessutom kanske Koncernens produktansvarsförsäkring inte täcker alla skador som orsakas av dess egentillverkade produkter. Eventuella skador som orsakas av, eller kostnader eller förluster som uppkommer för, Koncernbolagen och som inte täcks av Askers befintliga försäkringar skulle, om de är betydande, ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat. Dessutom skulle eventuella skador som orsakas av Koncernen och som täcks av Koncernens försäkringar kunna leda till ökade försäkringspremier i framtiden och därmed öka Koncernens kostnader för verksamheten.

Asker är exponerat mot risker relaterade till arbetsnedläggelse eller strejk.

Vissa av Koncernens anställda omfattas, och andra anställda kan i framtiden komma att omfattas, av kollektivavtal och andra överenskommelser med fackföreningar. Även om Asker anser sig ha goda relationer med anställda och de fackföreningar som företräder dem kan Koncernen i framtiden komma att uppleva en försämring av relationerna med de anställda, vilket kan leda till att strejker eller andra stridsåtgärder initieras av de fackföreningsanslutna medarbetarna. Vidare kan Asker inte garantera att Koncernen, när befintliga kollektivavtal med de fackföreningar som representerar dess anställda löper ut, kommer att kunna ingå nya avtal på tillfredsställande villkor eller att nya sådana avtal kan ingås utan arbetsnedläggelse, strejk eller liknande stridsåtgärder. Om Koncernens anställda skulle vidta stridsåtgärder skulle det kunna få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat. Dessutom skulle arbetsnedläggelse eller andra störningar av affärsverksamheten, strejker eller liknande åtgärder vid Koncernbolagens leverantörers eller andra tredje parter anläggningar kunna få en negativ inverkan på Koncernbolagens förmåga att leverera sina produkter och tjänster till sina kunder. Till exempel har det förekommit strejker i Göteborgs hamn i Sverige under senare tid, och eventuella ytterligare strejker i Göteborg eller på andra platser skulle kunna ha en negativ inverkan på Koncernbolagens verksamhet. Vidare kan tredjepartsleverantörer av transporter komma att utlysa strejker eller andra kollektiva åtgärder som kan leda till störningar eller förseningar i Koncernbolagens produktleveranser. Alla dessa händelser skulle kunna störa Koncernens verksamhet och ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning, resultat och kassaflöde.

Asker är exponerat mot risker relaterade till immateriella rättigheter.

Askers immateriella rättigheter består av patent, varumärken och domännamn. De flesta av Koncernens varumärken är registrerade hos Europeiska unionens immaterialrättsmyndighet ("EUIPO") och/eller lokalt hos nationella varumärkesmyndigheter. Exempelvis är de mest väsentliga varumärkena "Asker", samt Askers figurmärke, "Evercare" och "OneMed", inklusive figurmärket associerat med OneMed, registrerade som varumärken. Vissa av de varumärken som används inom Koncernen är inte registrerade som varumärken, till exempel orden Deforce och Gribi, och vissa av Koncernens varumärken har endast registrerats hos lokala immaterialrättsmyndigheter och inte hos EUIPO, till exempel "logen" och "Astomed". Dessutom gäller att även om ordet "Asker" och det tillhörande figurmärket har registrerats som separata varumärken i flera jurisdiktioner, inklusive EU, har logotypen med både ordet "Asker" och den tillhörande symbolen i förening endast registrerats som varumärke i Schweiz och inte på andra marknader eller hos EUIPO. En underlåtenhet att erhålla, förnya eller upprätthålla skydd för Askers immateriella rättigheter kan få negativa konsekvenser för Koncernen, till exempel om Asker inte längre kan använda vissa varumärken eller om en annan aktör säljer produkter av låg kvalitet med användning av något av Koncernens varumärken eller på annat sätt förvanskar Koncernens varumärken. Vidare finns det en risk att andra parter gör intrång i Koncernens immateriella rättigheter eller att Koncernen kan komma att göra eller påstås göra intrång i immateriella rättigheter som innehas av tredje part. Tvister rörande immateriella rättigheter är ofta tidskrävande och kostsamma, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Askers verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Risker relaterade till reglering, regelefterlevnad, rättsliga förfaranden och rättsliga frågor

Asker är exponerat mot diverse risker relaterade till regelefterlevnad och på grund av Koncernens decentraliserade styrningsmodell kan det vara särskilt svårt att övervaka, upptäcka och förhindra bristande efterlevnad bland Koncernbolagen.

Askers organisationsstruktur är decentraliserad, där Koncernbolagen är ansvariga för sina respektive verksamheter, vilket innebär att Koncernen eller centrala funktioner inte är involverade i löpande operativa beslut som fattas på lokal nivå. Till följd av Koncernens decentraliserade struktur finns det en risk för att regelefterlevnaden på olika nivåer inom organisationen och/eller i värdekedjan är bristfällig, varvid regelefterlevnaden på lokal nivå kan vara särskilt svårt att förebygga, upptäcka, åtgärda och sanktionera. Överträdelser eller otillräcklig efterlevnad av gällande lagar och förordningar från Koncernbolagens sida kan få en negativ inverkan på Askers verksamhet och anseende. Ett sådant agerande kan till exempel bestå av bristande efterlevnad av olika regelverk och lagstiftning, inklusive offentligrättslig och konkurrensrättslig lagstiftning, regler för penningtvätt, mutor,

skatt, IT-säkerhet och dataskydd, krav på produktkvalitet och andra regulatoriska krav på produkter, bolagsstyrning, exportkontroll och sanktioner. Efterlevnadsbristerna kan vidare vara hänförliga till regler avseende redovisning och finansiell rapportering, miljö och arbetsmiljö, hälsa och säkerhet, affärsetik samt likabehandling. Till följd av de variationer som förekommer inom hälso- och sjukvårdssektorerna i de olika europeiska länder där Asker bedriver verksamhet, där Askers organisationsmodell innebär att Koncernbolagen ansvarar för sin lokala verksamhet, ankommer det på Koncernbolagen att säkerställa att de efterlever lokala lagar och regler. Asker är vidare utsatt för risker relaterade till att Koncernbolagen och deras anställda, samt deras leverantörer och andra affärspartners, följer Askers styrdokument och riktlinjer, bland annat Uppförandekoden och Askers uppförandekod för leverantörer ("**Uppförandekod för leverantörer**") samt övriga riktlinjer om bland annat riskhantering, informationssäkerhet, HR, ekonomi, interna kontroller och efterlevnad, kvalitet och miljö, ansvarsfulla inköp, förvärv samt arbetet mot mutor och korruption. Vidare är Koncernen exponerad mot risker relaterade till medarbetarnas hälsa och säkerhet, bland annat arbetsskador och olyckor. Bristande efterlevnad av villkor eller standarder i kundavtal, särskilt offentliga upphandlingsavtal, kan dessutom resultera i att sanktioner påförs Koncernbolagen av respektive kund enligt villkoren i sådana avtal.

Till följd av Askers decentraliserade modell kan Asker möta svårigheter när det gäller att övervaka och kontrollera Koncernbolagen och säkerställa att de efterlever tillämpliga lagar och regler, interna riktlinjer, uppförandekoder, inklusive regler för redovisning och finansiell rapportering. Trots att Asker har implementerat Asker Management Standard, som avser tydliggöra gränserna mellan olika ansvarsområden och förtydliga bolagsstyrningsstrukturen, och som innefattar koncernomfattande krav som ska iakttas av hela Koncernen, kan det uppstå situationer där Koncernbolagen inte efterlever Askers fastställda standarder och/eller processer. Koncernbolagen ansvarar för att rutinemässigt implementera, övervaka och rapportera alla väsentliga regelöverträdelser och uppkomna ersättningsanspråk till koncernledningen och Bolagets styrelse. Det kan dock inte garanteras att verkställande direktörer och ledningsgrupper på lokal nivå efterlever uppställda krav eller rapporterar identifierade avvikelser. Bristande och/eller ineffektiv bolagsstyrning kan leda till att Koncernen ådrar sig oförutsedda kostnader och riskerar att skada Koncernens anseende och kundernas förtroende, vilket skulle kunna leda till minskad efterfrågan på Koncernens produkter. Det kan inte garanteras att Askers bolagsstyrning och interna kontroller är tillräckligt effektiva för att framgångsrikt hantera bolagsfunktioner, interna risker eller identifiera förbättringsområden på ett effektivt sätt. Det finns även en risk för att interna styrdokument, riktlinjer och

uppförandekoder inte alltid är tillräckliga eller fullt effektiva för att identifiera relevanta risker. Det föreligger även en risk för att avsiktligt och/eller systematiskt bedrägeri eller brister i centrala funktioner för arbetsfördelning innebär att Koncernens interna kontrollsystem inte lyckas förhindra, upptäcka eller korrigera fel, vilket kan resultera i väsentliga felaktigheter i de finansiella rapporterna. Risken ökar då Koncernen växer organiskt eller genom förvärv av bolag (särskilt på nya marknader) som eventuellt inte har kontroller för fördelning av ansvar och robusta finansiella processer på plats initialt.

Asker är därmed exponerat mot risken för bristande efterlevnad av lagar och reglering i Koncernbolagen samt interna styrdokument och riktlinjer, och om Koncernbolagen, deras medarbetare, underentreprenörer eller andra partners agerande strider väsentligt mot gällande lagar samt interna och externa riktlinjer, eller på ett sätt som inte följer den nivå av affärsetik och integritet som Asker förväntar sig kan det få en väsentlig negativ inverkan på Askers anseende, verksamhet, finansiella ställning och resultat. Bristande efterlevnad skulle kunna leda till högre kostnader, begränsad tillväxt och ineffektiva processer, och det finns också en risk för att Koncernen blir föremål för straffavgifter, böter och/eller annat civilrättsligt ansvar.

Asker är exponerat mot risker relaterade till efterlevnad av lagar och regler tillämpliga på Askers bransch.

Per dagen för detta prospekt är Asker verksamt på den europeiska MedTech-marknaden med 45 Koncernbolag i 17 länder i Europa. Därmed är Koncernens verksamhet föremål för lagar och regleringar i diverse jurisdiktioner avseende bland annat tillverkning, försäljning och distribution av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning. Bolag med verksamhet i EU som tillhandahåller medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning måste följa diverse nationella lagar och lagar på EU-nivå, bland annat EU-direktivet om medicintekniska produkter (direktiv 93/42/EG, "**MDD**") och EU-förordningen om medicintekniska produkter (förordning 2017/745, "**MDR**") avseende tillverkning, import och distribution av medicinsk utrustning, EU-direktivet om medicintekniska produkter för in vitro-diagnostik (direktiv 98/79/EG, "**IVDD**") och EU-förordningen om medicintekniska produkter för in vitro-diagnostik (förordning 2017/746, "**IVDR**") avseende tillverkning, import och distribution av medicinsk utrustning för in vitro-diagnostik samt ISO 13485:2016 "Medicintekniska produkter – Ledningssystem för kvalitet – Krav för regulatoriska ändamål". Under 2021 ersattes MDD av MDR, men beroende på den medicinska utrustningens riskklassificering fortsätter MDD att gälla till slutet av den förlängda övergångsperioden 2027 eller 2028. Syftet med MDR är att etablera full transparens och spårbarhet för medicinsk utrustning i hela leverantörskedjan samt att skärpa kontrollen för anmälda organ. MDR anger bland annat särskilda standarder avseende

kvalitet, transparens och tillverkning beroende på olika riskklasser. Koncernbolagens erbjudande omfattar egna märkesvaror, vilket innebär att Asker har en högre nivå av ansvar avseende sådana produkter i fråga om att följa tillämpliga regleringar, såsom MDR. För att säkerställa att produkterna följer EU:s lagar och direktiv måste dessutom samtliga Koncernbolag följa andra regleringar, bland annat EU-förordningen om registrering, utvärdering, godkännande och begränsning av kemikalier (förordning (EG) nr 1907/2006, "**REACH-förordningen**"), EU-direktivet om begränsning av användning av vissa farliga ämnen i elektrisk och elektronisk utrustning (direktiv 2011/65/EU, "**RoHS-direktivet**") samt EU-direktivet om avfall från elektrisk och elektronisk utrustning (direktiv 2012/19/EU, "**WEEE-direktivet**").

Askers verksamhet och dess geografiska utbredning exponerar även Koncernen för risker relaterade till hållbarhetsfaktorer, såsom mänskliga rättigheter och anställningsvillkor. I vissa geografiska områden i Asien där Koncernbolagen har begränsad produktion och begränsade leverantörskedjor, anses det generellt råda en förhöjd risk för att personer, som direkt eller indirekt arbetar för ett företag, skulle kunna vara föremål för brott mot mänskliga rättigheter, bland annat tvångsarbete, vilket exponerar Asker för ökad risk. EU-direktivet om tillbörlig aktsamhet för företag i fråga om hållbarhet (direktiv 2024/1760, "**CSDDD**") medför ett åtagande för bolag att genomföra lämpliga due diligence-granskningar avseende mänskliga rättigheter och miljö gällande egen verksamhet, verksamhet i dotterbolag samt verksamhet i aktivitetskedjan hos de bolag de samarbetar med. CSDDD trädde i kraft i juli 2024 och EU:s medlemsstater måste ha införlivat direktivet i nationell lagstiftning senast den 26 juli 2026. Det innebär att Asker måste ha adekvata processer, bland annat för att övervaka verksamheten hos leverantörer till Koncernbolagen, vilket förväntas öka Askers administrativa börda. Om Asker dessutom inte kan hantera riskerna för exempelvis tvångsarbete eller barnarbete eller andra brott mot de mänskliga rättigheterna som uppkommer i värdekedjan skulle det kunna skada Askers anseende, se "*Verksamhetsöversikt – Askers leverantörskedja*". Asker måste även efterleva EU-direktivet om företags hållbarhetsrapportering (direktiv 2022/2464, "**CSRD**") som medför krav på företag att rapportera om effekterna av deras verksamhet på miljön och samhället, samt på revision eller verifiering av den rapporterade informationen. CSRD ersätter EU-direktivet om icke-finansiell rapportering (direktiv 2014/95/EU, NFRD) genom att utvidga tillämpningsområdet för att inkludera fler företag, kräva att upplysningar ska vara granskade, samt säkerställa att informationen är konsekvent, jämförbar och användbar för intressenter. Bolag som inte efterlever CSRD kan bli föremål för böter eller andra korrigerande åtgärder. I februari 2025 föreslog EU-kommissionen ändringar av CSDDD och CSRD som en del av 'Omnibus'-paketet (Omnibus I - COM(2025), "**Omnibus-paketet**"). De viktigaste förändringarna innefattar att tidsfristen för införlivande av CSDDD skjuts upp

med ett år till juli 2027 och att kraven på att göra due diligence begränsas till direkta affärspartners. Dessutom skulle CSRD-rapporteringskraven för vissa företag senareläggas med två år till 2028 (se vidare "*Verksamhetsöversikt – Regleringar*"). Förslagen är fortfarande under beredning och kan komma att bli föremål för ytterligare förändringar. Sådana förändringar i lagstiftningen kan påverka Askers arbete med att efterleva hållbarhetsreglerna.

En del av Koncernbolagens leverantörer har ingen verksamhet i EU och därmed är Koncernbolagen legalt ansvariga för att översätta dessa leverantörers bruksanvisningar (och övrig dokumentation) till relevant lokalt språk i de slutanvändarländer där produkterna erbjuds av Koncernbolagen. Fel i översättningarna skulle kunna leda till att bruksanvisningarna inte följer reglering, bland annat MDR, vilket skulle kunna leda till sanktioner eller böter eller att Koncernbolagen behöver återkalla dessa produkter. Eventuella felöversättningar skulle också kunna leda till felaktig användning av produkterna, vilket i sin tur skulle kunna innebära att användarna skadas. Det skulle även kunna leda till rättsliga åtgärder mot Koncernbolagen eller skador på anseendet, särskilt om felöversättningen bedöms vara den direkta orsaken till skadan. Vidare skulle några av Koncernbolagen kunna anses förmedla medicinsk rådgivning genom till exempel WoundCare-programmet och expertsupportcentret för diabetes, som är lösningar som ger enklare tillgång till medicinsk rådgivning för eller via hälso- och sjukvårdsexperten (se "*Verksamhetsöversikt – Produkter och värdeskapande tjänster samt lösningserbjudande – Värdeskapande tjänster och lösningar – Värdeskapande lösningar*"). Om Koncernbolagen anses tillhandahålla medicinsk rådgivning måste de följa flera andra regelverk, bland annat hälso- och sjukvårdslagstiftning, patientlagar, patientdatalagar och patientsäkerhetslagar, utöver MDR och GDPR (enligt definitionen nedan). Sådan bristande efterlevnad skulle kunna leda till böter, produktåterkallelser och skador på Koncernens anseende.

Asker och dess Koncernbolag måste även följa EU-direktivet (direktiv 2022/2555, "**NIS 2-direktivet**") som inför ett rättsligt ramverk för att stärka cybersäkerheten inom EU genom att etablera en hög gemensam säkerhetsnivå för nätverks- och informationssystem. Enheter som omfattas av NIS 2-direktivet, såsom leverantörer av kritiska hälso- och sjukvårdstjänster (inklusive Asker och dess Koncernbolag), måste vidta säkerhetsåtgärder för att skydda sig mot cybersäkerhetsrisker. En underlåtenhet att genomföra sådana åtgärder eller försummelse av säkerhetsprotokoll kan leda till att myndigheter utdömer böter eller andra sanktioner mot de enheter som inte efterlever kraven.

Det finns en risk för att antalet och omfattningen av regulatoriska krav kommer att öka i framtiden, vilket kan leda till en ökning av kostnader relaterade till regelefterlevnad. Alla överträdelse av lagar och regler skulle kunna skada Koncernens anseende och leda till straff- och civilrättsliga påföljder, inklusive betydande böter, krav från tredje part för förlust eller skada, förlust av licenser, uteslutning från upphandlingar eller krav på att Koncernbolagen ska vidta

korrigeringar, som produktåterkallelser när de är tillverkare av produkten. Om Koncernen inte följer framtida lagändringar eller anpassar verksamheten till kundernas förändrade förväntningar, skulle det kunna få en väsentlig negativ inverkan på Askers konkurrensposition, anseende samt förmåga att attrahera och behålla kunder. Vidare är Asker beroende av att Koncernbolagens leverantörer, underleverantörer och kunder samt andra externa parter följer tillämpliga lagar och regler. Om Koncernens leverantörer, kunder och andra affärspartners i värdekedjan inte följer tillämpliga lagar och regler skulle det dessutom kunna exponera Asker mot anseenderisker och negativ publicitet.

Asker är exponerat mot risker relaterade till behandling av personuppgifter.

För att kunna bedriva verksamhet behandlar och lagrar Koncernen en mängd olika personuppgifter avseende medarbetare, kunder och leverantörer. Till exempel hanterar vissa av Koncernbolagen faktiska medicinska journaler. Eftersom Koncernen även levererar produkter direkt-till-patient, utgörs denna data bland annat av information om patientens namn, adress och levererad produkt. Även när Koncernen inte behandlar faktiska medicinska journaler innebär känsliga uppgifter om patienten och dennes förhållanden att det går att dra slutsatser om patientens hälsotillstånd. Av den anledningen har Asker vidtagit säkerhetsåtgärder för behandlingen av patientdata. Det finns däremot ingen garanti för att sådana åtgärder kommer att vara effektiva.

Behandlingen av personuppgifter styrs av olika dataskyddsförordningar och lagar, bland annat Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2016/679 om skydd för fysiska personer med avseende på behandling av personuppgifter och om det fria flödet av sådana uppgifter ("GDPR"). GDPR, i kombination med nationella lagar, regler och riktlinjer i EU:s och EES medlemsstater, styr behandlingen av personuppgifter och medför stränga skyldigheter och begränsningar när det gäller att samla in, använda, lagra, skydda, lämna ut, överföra och på annat vis behandla personuppgifter. GDPR innehåller i synnerhet skyldigheter och begränsningar avseende lagenlighet och rättigheter för de personer som personuppgifterna avser, överföring av personuppgifter från EES, anmälningar om personuppgiftsincidenter samt säkerhet och konfidentialitet för personuppgifter. Till följd av den decentraliserade arten av Askers verksamhet finns det i synnerhet en risk för att medarbetarna i ett rörelsedrivande bolag inte följer de korrekta rutinerna i fråga om GDPR samt övrig lagstiftning rörande datasekretess i länder utanför EU där Asker har verksamhet, exempelvis Schweiz och Kina.

I händelse av brott mot GDPR har dataskyddsmyndigheterna diverse genomförandebefogenheter, däribland befogenhet att utdöma viten på upp till 20 MEUR eller viten om 4 procent av ett bolags årsomsättning, beroende på vilket som är högst, för det föregående räkenskapsåret.

De registrerade har också rätt till ersättning för eventuell skada som åsamkats dem som ett resultat av en personuppgiftsansvarigs eller ett personuppgiftsbiträdes brist på efterlevnad av den allmänna dataskyddsförordningen. Det innebär följaktligen att om Koncernens behandling av patientdata eller andra personuppgifter inte uppfyller kraven i GDPR, eller om Koncernen exponeras för cyberattacker (se "*Risker relaterade till Askers verksamhet – Asker är exponerat mot risker relaterade till IT och cybersäkerhet*" ovan) eller av någon annan anledning underlåter att följa tillämpliga dataskyddslag och -bestämmelser i de jurisdiktioner där Koncernen bedriver verksamhet, kan betydande viten dömas ut och Koncernen tvingas betala ersättning till de registrerade, vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet och resultat. Trots Koncernens strävan kan myndigheter, de registrerade eller tredje parter anse att viss affärspraxis inte följer tillämpliga dataskyddslag. Dessutom kan allt som uppfattas som intrång i integriteten hos Koncernens kunder eller andra personer för vilka Koncernen behandlar personuppgifter samt övriga sårbarheter i datasäkerheten eller bristande efterlevnad av tillämpliga dataskyddslag resultera i negativ mediebevakning och skador på Koncernens anseende.

Asker är exponerat mot risker förknippade med Koncernens hållbarhetsmål och begränsning av klimatförändringar.

På senare år har fokus från investerare, kunder, anställda och andra intressenter ökat avseende miljöförändringar, biologisk mångfald, vattenanvändning och klimatpåverkan från att bedriva verksamhet. Hållbarhet är en integrerad del av Askers verksamhetsstrategi och Asker arbetar med initiativ och tar fram åtgärder och mål som omfattar hela värdekedjan. Detta diskuteras mer i detalj i "*Verksamhetsöversikt – Hållbarhet*". Hållbar upphandling är ett verktyg för Asker att driva förbättring genom att begära att leverantörer genomför lämpliga due diligence-granskningar avseende miljö och blir medvetna om sina risker relaterade till klimatpåverkan från miljöförändringar, påverkan på biologisk mångfald och potentiell överanvändning av vatten. Ökad reglering och lagstiftning, bland annat Parisavtalet och FN:s globala mål för hållbar utveckling, påverkar även hälso- och sjukvårdssektorn. Asker skulle kunna brista i, eller uppfattas brista i, att uppnå sina initiativ eller mål, eller rapportera sina framsteg med sådana initiativ eller mål inkorrekt, vilket skulle kunna få en negativ inverkan på Askers anseende. Asker skulle kunna kritiseras för omfattningen av sina initiativ eller mål eller uppfattas inte agera ansvarsfullt i samband med dessa frågor. De standarder som används för att mäta klimat- och miljöpåverkan utvecklas fortlöpande, och tidigare antaganden skulle kunna förändras över tid och bli irrelevanta eller felaktiga. Utvecklingen mot miljövänliga produkter ställer krav på Askers och Koncernbolagens förmåga att utveckla sina produkter och lösningar. Om Asker inte kan uppfylla sina klimatmål eller andra miljömål skulle Koncern-

bolagens kunder kunna bestämma sig för att arbeta med andra tillverkare och leverantörer, som kan erbjuda produkter med lägre klimatpåverkan än Asker. Asker skulle också kunna anklagas för så kallad greenwashing om Koncernen inte uppnår målen. Det finns även en risk för att Asker kan bli passerad av konkurrenter, som uppvisar bättre resultat i fråga om att utveckla produkter med minskad miljö- eller klimatpåverkan. Dessutom har hållbarhetskraven ("ESG") ökat som ett betydande upphandlingskriterium, inte bara i anbudsförfaranden utan även mer allmänt hos Koncernbolagens kundbas. Om Koncernbolagen inte uppfyller de allt högre hållbarhetsstandarderna från kunderna skulle sådana brister i efterlevnaden kunna skada Koncernens anseende och kundrelationer.

Alla sådana frågor, eller relaterade hållbarhetsfrågor, skulle kunna få en negativ inverkan på Askers framtida resultat, finansiella ställning och kassaflöden.

Asker är exponerat mot skatterisker och internprissättning.

Asker bedriver verksamhet i flera länder och är därmed skattskyldigt i ett flertal jurisdiktioner. Skatteregler är komplexa och därmed föremål för olika tolkningar. Asker bedriver verksamhet, inklusive transaktioner mellan Koncernbolag, i enlighet med Koncernens tolkningar och förståelse av tillämpliga skattelagar, skatteavtal eller andra regleringar samt kraven från relevanta skattemyndigheter i samtliga av de jurisdiktioner där Koncernen bedriver verksamhet. Per den 31 december 2024 hade Koncernen redovisade uppskjutna skattefordringar och uppskjutna skattekulder uppgående till 56 MSEK respektive 426 MSEK. Koncernens effektiva skattesats var 33 procent (21 procent exklusive skatteeffekten av ej avdragsgilla kostnader), 33 procent (21 procent exklusive skatteeffekten av ej avdragsgilla kostnader) respektive 23 procent (19 procent exklusive skatteeffekten av ej avdragsgilla kostnader) procent för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022.¹⁾ Om Koncernen gör fel vid beräkningen av sin skatteposition kan det leda till ytterligare skattekostnader för Koncernen och till skattetillägg samt tillkommande skatt, vilket kan få en negativ inverkan på Koncernens resultat. Vidare finns det en risk för att skattemyndigheterna inte instämmer i Koncernens tolkning av lagar, skatteavtal, regleringar och praxis. Koncernens aktuella skattesituation kan därför bli föremål för negativa förändringar. Dessutom kan Koncernen bli föremål för retroaktiva justeringar som kan ha en negativ påverkan på Koncernens tidigare beräknade skatt. Det kan få en negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat. Det är inte möjligt att förutse om Koncernen kommer att bli föremål för några nya eller ändrade skatteregleringar eller om Koncernens uppfattning och tolkning av sådana nya eller ändrade regler kommer att vara korrekt. Vid en fortsatt geografisk expansion kan Koncernen även bli föremål för ytterligare skatteregleringar i nya jurisdiktioner, vilket kan leda till ökade efterlevnadskostnader och höjda

skattesatser. Brister i efterlevnaden kan bland annat leda till att ytterligare skatter och/eller avgifter behöver betalas, vilket kan få en negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

De senaste åren har dessutom skattemyndigheterna ökat sitt fokus på internprissättning (d.v.s. prissättning av transaktioner mellan gemensamt kontrollerade juridiska personer i en koncern) och frågor som rör skatteavdrag, vilket är mycket komplexa områden. Tvister som rör internprissättning avser ofta betydande summor och kan ibland ta flera år att avgöra. Negativa utfall i granskningar och tvister avseende internprissättning kan, om de skulle förverkligas, få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens skatteposition. Från tid till annan kan Koncernen också bli inblandad i andra skattetvister, skatterevisioner och rättstvister av varierande betydelse och omfattning. Sådana processer kan leda till långdragna förfaranden som pågår i flera år och kan kräva att Koncernen betalar stora summor i skattetillägg, och utgör därmed en betydande risk för Koncernen.

Risker relaterade till finansiell ställning och finansiering

Asker är exponerat mot valutakurs- och valutarisker.

Askers rapportvaluta är SEK. Till följd av Askers internationella verksamhet är nettoinvesteringar, skulder och kostnader denominerade i SEK, EUR, GBP, DKK, NOK, USD, CHF, CZK, PLN, PHP samt HKD, och Asker är exponerat mot omräkningsrisker. Omräkningsrisker uppstår när de medel som de rörelsedrivande bolagen innehåller i andra valutor omräknas till Askers funktionella valuta, SEK. Koncernens investeringar, skulder (till exempel i förhållande till tilläggs-köpeskillningar) och kostnader påverkas följaktligen av valutakursfluktuationer mot SEK i de länder utanför Sverige där de rörelsedrivande bolagen bedriver verksamhet. Från ett redovisningsperspektiv är Koncernen exponerad mot valutakursrisker relaterade till omräkningen till SEK av resultaträkningen och nettotillgångar i utländska rörelsedrivande bolag. Per den 31 december 2024 fördelades Askers nettotillgångar mellan följande valutor: EUR, CHF, DKK, NOK, PLN, GBP, CZK, PHP och HKD, och påverkan på Bolagets eget kapital vid en förändring om +/-5 procent i växelkurs (jämfört med SEK) skulle ha ökat/minskat Askers eget kapital med 328 MSEK, förutsatt att alla övriga variabler var oförändrade. Följaktligen skulle större förändringar av valutakurserna kunna få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens övriga totalresultat.

Asker har en säkringsstrategi på plats och Koncernbolagen säkrar sin transaktionsexponering centralt. Omräkningsexponering som uppstår från nettotillgångar i Koncernens utlandsverksamheter reduceras delvis av att viss inlåning görs i utländsk valuta (EUR). Även om Asker har säkring mot valutarisker går det inte att lämna några garantier för att Asker inte påverkas av förändringar i valutakurserna och större valutakursfluktuationer kan få en negativ

1) Redovisad skatt i procent av resultat före skatt.

inverkan på Askers resultat och finansiella ställning.

Asker är exponerat mot finansierings- och likviditetsrisker.

Finansieringsrisk avser risken för att Asker inte lyckas erhålla finansiering, eller enbart lyckas erhålla finansiering till ogynnsamma villkor. Tillgången till finansiering påverkas av ett antal faktorer, inklusive marknadsvillkor, den generella tillgången till krediter samt Askers kreditvärdighet och kreditkapacitet. Vidare beror tillgången till ytterligare finansiering på långivarnas bedömning av Askers kort- och långsiktiga finansiella framtidsutsikter. Störningar och osäkerhet på kapital- och kreditmarknaderna kan också begränsa tillgången till det kapital som krävs för att bedriva verksamheten. Per 31 december 2024 uppgick Askers räntebärande skulder till 5 002 MSEK.

Parallellt med Erbjudandet kommer Asker att refinansiera sin befintliga finansiering. Som en följd av en sådan refinansiering kommer Koncernen att ha tillgång till kreditfaciliteter bestående av (i) en långfristig kreditfacilitet om totalt 1 025 MSEK, 175 MEUR och 25 MCHF och (ii) en revolverande kreditfacilitet om totalt 1 600 MSEK. Facilitetsavtalet innehåller ett villkor om belåningsgrad (definierat som förhållandet mellan nettoskuld och EBITDA), enligt vilket Bolaget ska säkerställa att belåningsgraden inte överskrider 3:50:1. Sådana restriktioner kan begränsa Askers förmåga att säkra tillräckliga medel eller tillräcklig finansiering genom nya lån eller avyttringar av tillgångar. Det finns en risk för att en omfattande nedgång i kreditvärdighet eller lönsamhet, avsevärda räntehöjningar, minskad tillgång till krediter eller skärpta villkor från långivarna kan begränsa Askers tillgång till kapital, däribland dess förmåga att ta upp ytterligare lån, och därmed begränsa Askers möjlighet att genomföra sin strategi, vilken kräver tillgång till finansiering för att genomföra nya förvärv. Vidare kan en överträdelse av något av lånevillkoren i Askers finansiella avtal leda till att finansieringen måste återbetalas i förtid eller dras in. Detta kan försvaga Askers finansiella ställning, om Asker inte kan förhandla fram en lösning med de parter som beviljade finansieringen. Om Asker inte kan uppfylla lånevillkoren kan det få en väsentlig negativ inverkan på Askers verksamhet, kassaflöde, finansiella ställning och resultat.

Likviditetsrisk avser risken att Asker inte har tillräckligt med kapital för att betala förutsedda eller oförutsedda utgifter. Det finns en risk för att Asker inte kan återbetala sina skulder när de förfaller, till följd av bland annat att Asker inte kan generera tillräckliga kassaflöden från den löpande verksamheten. Om Asker inte kan betala sina befintliga eller framtida skulder, förnya eller refinansiera befintliga eller framtida kreditfaciliteter till godtagbara villkor eller uppfylla aktuella finansiella åtaganden skulle det kunna få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens likviditet, resultat och finansiella ställning. Följaktligen kan en oförmåga att

erhålla finansiering till förvärv få en negativ inverkan på Koncernens tillväxtpotential.

Asker är exponerat mot risker relaterade till nedskrivning av goodwill.

Per 31 december 2024 redovisade Asker goodwill om 5 100 MSEK. Goodwill beräknas som summan av köpeskillingen, eventuella innehav utan bestämmande inflytande och det verkliga värdet på tidigare eget kapital minus verkligt värde på de identifierbara nettotillgångarna i det förvärvade dotterbolaget per förvärvsdagen. Koncernen redovisade 336 MSEK i goodwill från förvärv under 2024.

Goodwill provas för nedskrivning minst en gång om året eller oftare när det föreligger indikationer på en värdeminskning. Goodwill värderas initialt till det belopp varmed den totala köpeskillingen och innehav utan bestämmande inflytande överstiger verkligt värde på identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder. Om det verkliga värdet på de förvärvade nettotillgångarna överstiger den totala köpeskillingen redovisas mellanskillnaden direkt i resultaträkningen. Prövningen är komplex och inbegriper en hög grad av bedömning, i synnerhet i fråga om tillväxt, lönsamhet och kapitalkostnad. En prövning av nedskrivningsbehovet för goodwill genomförs årligen eller oftare om det finns indikationer om nedskrivningsbehov. Nedskrivning sker om det redovisade värdet överstiger återvinningsvärdet, vilket är det högsta av nyttjandevärdet och det verkliga värdet exklusive försäljningskostnader. Eventuell nedskrivning redovisas omedelbart som en kostnad i resultaträkningen och återförs inte. Om dessa bedömningar skulle visa sig vara väsentligt felaktiga kan det få en väsentlig negativ inverkan på Askers finansiella ställning och resultat.

Asker är exponerat mot kreditrisker.

Koncernens transaktioner och kundfordringar ger upphov till kreditrisker. Kreditrisk avser risken för en finansiell förlust för Koncernen om en finansiell motpart eller kund inte uppfyller sina åtaganden. Kreditrisken tenderar att öka i en konjunkturnedgång. Per 31 december 2024 uppgick Askers totala kundfordringar till 1 725 MSEK. Om Asker inte kan driva in alla sina kundfordringar kan Koncernens resultat påverkas negativt. Även om Koncernen undersöker sina kunders finansiella ställning innan ett nytt kundavtal tecknas går det inte att garantera att Koncernen helt eller delvis kan identifiera eventuella kreditrisker. Eventuella fallissemang som är väsentligt högre än förväntat eller förändringar av den ekonomiska situationen för ett fåtal större eller många mindre kunder kan få en väsentlig negativ inverkan på Askers kreditförluster och i sin tur dess likviditet, kassaflöde och resultat.

Asker är exponerat mot ränterisker.

Ränterisk avser risken för att påverkas negativt av ändrade marknadsräntor. Under 2024 bestod Askers skuldportfölj av checkräkningskrediter och utestående externa lån till fast och rörlig ränta (0–3 månader), i SEK, EUR, DKK och CHF. Per den 31 december 2024 hade Asker räntebärande skulder om 5 002 MSEK, varav 3 583 MSEK löpte med rörlig ränta. Eventuella betydande höjningar eller sänkningar av räntor skulle påverka Askers aktuella räntekostnader och framtida refinansieringskostnader. Asker säkrar sina ränterisker genom Koncernens treasury-avdelning. Även om Asker har säkring mot ränterisker går det inte att lämna några garantier för att Asker inte påverkas av förändringar i räntorna och större ränteförändringar kan ändå få en negativ inverkan på Askers resultat och finansiella ställning.

Även om Askers ledning regelbundet utvärderar Askers exponering mot ränterisker kan det inträffa att eventuella åtgärder som vidtas inte på ett lämpligt sätt skyddar Asker mot förändringar i räntor eller är ineffektiva, och därför skulle förändringar i räntor kunna få en väsentlig negativ inverkan på Askers resultat efter finansiella poster.

Asker har ingått ett facilitetsavtal som innehåller sedvanliga finansiella villkor, så kallade kovenanter, såsom belåningsgrad (definierat som förhållandet mellan nettoskuld och EBITDA beräknat i enlighet med villkoren i facilitetsavtalet). En överträdelse av någon av kovenanterna i Askers finansiella avtal kan leda till att finansieringen måste återbetalas i förtid eller dras in. Detta kan försvaga Askers finansiella ställning, om Asker inte kan förhandla en lösning med de parter som beviljade finansieringen. Om Asker inte kan uppfylla kovenanterna kan det få en väsentlig negativ inverkan på Askers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Risker relaterade till aktierna, Erbjudandet och noteringen

Aktiekursen kan vara volatil och aktiekursens utveckling påverkas av flera faktorer.

Eftersom en investering i aktier kan öka eller minska i värde finns det en risk att en investerare inte får tillbaka investerat kapital. Utvecklingen av Askers aktiekurs är beroende av en rad faktorer, varav en del är bolagsspecifika medan andra är knutna till aktiemarknaden i allmänhet. Erbjudandepriset har fastställts av Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators. Detta pris återspeglar inte nödvändigtvis det pris som investerarna på marknaden är villiga att köpa och sälja aktier för efter Erbjudandet; till exempel kan priset under den handel som sker efter noteringen skilja sig från Erbjudandepriset.

Dessutom kan aktiekursen exempelvis påverkas av utbud och efterfrågan, fluktuationer i faktiska eller förväntade resultat, förändringar i intäktsprognoser, oförmåga att uppfylla aktieanalytikernas vinstförväntningar, oförmåga att nå finansiella och operativa mål, förändringar i allmänna ekonomiska förhållanden, förändringar i regulatoriska för-

hållanden och andra faktorer såsom avyttringar av stora innehav av ägarna. Askers aktier har inte tidigare varit föremål för handel på någon aktiemarknad. Det är därför svårt att förutsäga handelsvolymerna i och intresset för aktierna. Följaktligen finns det en risk för att det inte alltid kommer att föreligga en aktiv och likvid marknad för handel i Askers aktier, vilket kan påverka investerarnas möjligheter att få tillbaka sitt investerade kapital. Detta utgör en betydande risk för enskilda investerare.

Askers förmåga att i framtiden lämna eventuell utdelning är beroende av flera faktorer.

Utdelning får endast ske om Asker innehar utdelningsbara medel och med sådant belopp att det framstår som försvarligt med hänsyn till de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av Askers eget kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt för ett visst räkenskapsår. Dessutom påverkas Askers möjligheter att i framtiden lämna utdelning av Askers framtida resultat, finansiella ställning, kassaflöden, rörelsekapitalbehov och andra faktorer, däribland Bolagets tillväxtstrategi, inklusive möjliga förvärv. Med avseende på 2026 och eventuella efterföljande perioder då utdelningar beslutas avser Asker att betala omkring 30 procent av nettoresultatet efter skatt i utdelning, med beaktande av faktorer som Askers investeringsbehov, framtida förvärv som genomförs som ett led i Askers förvärvsagenda och andra faktorer som Askers styrelse bedömer vara relevanta. Det finns emellertid en risk att utdelningsbara medel inte kommer att finnas tillgängliga under något enskilt räkenskapsår, vilket skulle minska avkastningen på en investerares investerade kapital.

Befintliga aktieägares försäljning av aktier kan leda till att aktiekursen sjunker.

Marknadspriset för Askers aktie kan sjunka om det sker omfattande försäljningar av Askers aktier, särskilt försäljningar från Bolagets styrelseledamöter, koncernledning och större aktieägare eller om det annars säljs en stor mängd aktier. Huvudägaren, Säljande Aktieägare (enligt definition nedan), styrelseledamöter och medlemmar i koncernledningen samt vissa andra nyckelanställda hos Asker kommer, med vissa förbehåll, att åta sig att inte sälja sina respektive innehav under en viss period efter att handeln med Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm har inletts (så kallad lock-up-period). Joint Global Coordinators kan dock besluta att bevilja undantag från begränsningarna för aktieförsäljningar under lock-up-perioden. Efter att tillämplig lock-up-period har löpt ut kommer det att stå de berörda aktieägarna fritt att sälja sina aktier i Asker. Eventuella avyttringar av större aktieposter av Askers aktier på marknaden av de aktieägare som omfattas av lock-up-åtagandena, eller Askers övriga befintliga aktieägare, eller uppfattningen att sådana försäljningar kan förekomma, kan leda till att Askers aktiekurs sjunker, vilket innebär en betydande risk för investerare.

Cornerstone-investerarnas åtaganden är inte säkerställda.

Cornerstone-investerarna har åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet motsvarande totalt 5 800 MSEK. Åtagandena avser 82 857 142 aktier, motsvarande 56,8 procent av det totala antalet aktier i Erbjudandet (förutsatt att Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet) och 21,6 procent av det totala antalet aktier i Asker efter Erbjudandets genomförande. Cornerstone-investerarnas åtaganden är emellertid inte säkerställda genom bankgarantier, spärrade medel, pantsättning eller liknande arrangemang. Det föreligger således en risk att en eller flera av Cornerstone-investerarna inte kommer kunna fullgöra sina åtaganden. Cornerstone-investerarnas åtaganden är vidare förenade med vissa sedvanliga villkor. För det fall något av dessa villkor inte uppfylls finns det en risk för att Cornerstone-investerarna inte kommer att uppfylla sina åtaganden, vilket skulle kunna få en negativ inverkan på Erbjudandets genomförande.

Aktieägare i USA och andra jurisdiktioner omfattas av särskilda aktierelaterade risker.

Askers aktier kommer endast att noteras i SEK, och eventuella utdelningar kommer att betalas i SEK. Det innebär att aktieägare utanför Sverige kan få en negativ effekt på värdet av innehav och utdelningar vid omräkning till andra valutor om SEK minskar i värde mot den aktuella valutan. Dessutom kan skattelagstiftningen både i Sverige och aktieägarens hemvistland påverka intäkterna från en eventuell utdelning.

I vissa jurisdiktioner kan det finnas restriktioner i nationella värdepapperslagar som innebär att aktieägare i sådana jurisdiktioner inte kan delta i nyemissioner och andra erbjudanden om värdepapper erbjuds till allmänheten. Om Asker i framtiden emitterar nya aktier med företrädesrätt för Askers aktieägare kan aktieägare i vissa jurisdiktioner vara föremål för restriktioner som innebär att de inte kan delta i sådana nyemissioner eller att deras deltagande på annat sätt förhindras eller begränsas. Sådana begränsningar utgör en väsentlig risk för aktieägarna i jurisdiktioner där sådana begränsningar gäller.

Presentation av finansiell och övrig information

Översikt

Den finansiella information som presenteras i detta Prospekt för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 har hämtats från Askers reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för respektive räkenskapsår. Askers koncernredovisningar för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 har upprättats i enlighet med IFRS Redovisningsstandarder ("**IFRS**") utgivna av International Accounting Standards Board ("**IASB**") samt tolkningsuttalanden från IFRS Interpretation Committee ("**IFRIC**") sådana de antagits av EU. Vidare har av Rådet för hållbarhets- och finansiell rapportering ("**RFR**") utgivna rekommendation RFR 1, Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats, vilken specificerar de tillägg till IFRS-upplysningar som krävs enligt bestämmelserna i årsredovisningslagen (1995:1554). Askers konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 har reviderats av Bolagets revisor Ernst & Young Aktiebolag ("**EY**") och framgår av dess revisionsberättelse som är inkluderad på annan plats i detta Prospekt.

Alternativa nyckeltal

I detta Prospekt presenterar Bolaget vissa nyckeltal, inklusive vissa finansiella nyckeltal och förhållanden som inte är mått på finansiellt resultat eller finansiell ställning enligt IFRS (alternativa nyckeltal). De alternativa nyckeltal som presenteras här är inte vedertagna mått på finansiellt resultat enligt IFRS, utan mått som används internt av koncernledningen, tillsammans med finansiella mått enligt IFRS, för att mäta resultat och fatta beslut om verksamhetens framtida inriktning. I synnerhet bör alternativa nyckeltal inte betraktas som substitut för resultaträknings- eller kassaflödesposter som beräknats i enlighet med IFRS. Dessa alternativa nyckeltal indikerar inte nödvändigtvis om kassaflödet kommer att vara tillräckligt eller tillgängligt för att möta Bolagets likviditetsbehov och är inte nödvändigtvis indikativa för Bolagets historiska resultat, och sådana mått är inte heller avsedda att utgöra någon form av indikation avseende Bolagets framtida resultat. Investerare uppmanas att inte fästa otillbörligt stor tillit vid dessa alternativa nyckeltal.

Koncernledningen använder dessa alternativa nyckeltal för flera ändamål i förvaltningen och styrningen av Bolaget och presenterar dessa nyckeltal eftersom de anser att nyckeltalen är viktiga och hjälper investerare att förstå Bolagets resultat från period till period samt för att underlätta jämförelser med liknande bolag. Eftersom inte alla företag beräknar dessa eller andra alternativa nyckeltal på samma sätt, är det inte säkert att det sätt på vilket Bolaget har valt att beräkna de alternativa nyckeltal som presenteras här är

jämförbara med liknande mått som presenteras av andra företag. De alternativa nyckeltalen har därför begränsningar som analysverktyg och bör inte betraktas isolerat eller som substitut för de finansiella mått som presenteras i enlighet med IFRS. De alternativa nyckeltalen har hämtats från Bolagets interna redovisningssystem och har inte reviderats eller granskats. För definitioner av alternativa nyckeltal, se "*Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal*" och "*Utvald historisk finansiell information – Avstämningstabeller*".

Avrundningar

Viss numerisk information samt andra belopp och procent-satser som ingår i detta Prospekt har avrundats och det kan därför förekomma att siffror inte summerar exakt. Därutöver har vissa siffror i detta Prospekt avrundats till närmsta heltal. Med avseende på finansiella uppgifter som anges i detta Prospekt betyder ett streck ("–") att det inte finns något värde, medan 0,0 betyder att den relevanta siffran finns men har avrundats till eller är lika med noll.

Valuta

I detta Prospekt avser samtliga referenser till: (i) "**kronor**" eller "**SEK**" den officiella valutan i Sverige, "**TSEK**" avser tusen SEK och "**MSEK**" avser miljoner SEK; (ii) "**EUR**" avser den gemensamma valutan för de medlemsstater i EU som ingår i Ekonomiska och monetära unionen som har infört euro som sin officiella valuta och "**MEUR**" avser miljoner EUR; (iii) "**CHF**" den officiella valutan i Schweiz och "**MCHF**" avser miljoner CHF; (iv) "**CNY**" den officiella valutan i Kina och "**MCNY**" avser miljoner CNY; (v) "**CZK**" den officiella valutan i Tjeckien och "**MCZK**" avser miljoner CZK; (vi) "**DKK**" den officiella valutan i Danmark och "**MDKK**" avser miljoner DKK; (vii) "**GBP**" det brittiska pundet sterling, den officiella valutan i Storbritannien, och "**MGBP**" avser miljoner GBP; (viii) "**HKD**" den officiella valutan i Hongkong och "**MHKD**" avser miljoner HKD; (ix) "**LTL**" den officiella valutan i Litauen och "**MLTL**" avser miljoner LTL; (x) "**LVL**" den officiella valutan i Lettland och "**MLVL**" avser miljoner LVL; (xi) "**NOK**" den officiella valutan i Norge och "**MNOK**" avser miljoner NOK; (xii) "**PHP**" den officiella valutan i Filippinerna och "**MPHP**" avser miljoner PHP; (xiii) "**PLN**" den officiella valutan i Polen och "**MPLN**" avser miljoner PLN; och (xiv) "**USD**" den officiella valutan i USA och "**MUSD**" avser miljoner USD.

Siffror som redovisas i detta Prospekt redovisas i SEK om inget annat anges. Bolagets finansiella rapporter och finansiella information är denominerade i SEK.

Regler för valutakontroll i Sverige

I Sverige finns för närvarande inga restriktioner för valutakontroll, förutom i vissa nationella krissituationer, som skulle begränsa utdelningen till en aktieägare utanför Sverige. Det finns för närvarande inga restriktioner som skulle påverka rätten för aktieägare som inte är bosatta i Sverige att avyttra sina aktier och erhålla intäkterna från en avyttring utanför Sverige. Det finns inget maximalt överlåtbart belopp vare sig till eller från Sverige, även om överförande banker är skyldiga att rapportera till de svenska skattemyndigheterna eventuella betalningar till eller från Sverige som överstiger 150 000 SEK eller motsvarande i utländsk valuta. Sådan information kan också vidarebefordras till myndigheter i de länder där innehavarna av aktierna är bosatta.

Bransch- och marknadsdata

Detta Prospekt innehåller statistik, data och andra informationskällor avseende marknader, marknadsstorlek, marknadspositioner och annan marknadsinformation som hänförs till Bolagets marknader och verksamhet. Sådan information är baserad på Bolagets bedömning och uppskattningar samt på Bolagets analys av flera källor, inklusive en rapport av Bain & Company Germany, Inc. ("**Marknadsstudien**"). Marknadsstudien slutfördes den 5 maj 2023 och uppdaterades den 18 oktober 2024 och beställdes samt betalades av Bolaget. Tredjepartskällorna är enligt Bolagets uppfattning tillförlitliga. Däremot kan antaganden eller uppfattningar om marknaden som presenteras av tredjepartskällor ha förändrats sedan dessa färdigställdes. Uppfattningar om och antaganden gällande marknader, marknadsstorlek och marknadspositioner som läggs fram av Bolaget har inte verifierats av en tredje part, som kan vara av en annan uppfattning.

Information från tredje parter har återgetts korrekt och, såvitt Bolaget känner till och kan utröna utifrån informationen publicerad av relevant tredje part, har inga sakförhållanden utelämnats som skulle kunna göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande. Bolaget har emellertid inte självständigt verifierat tillförlitligheten eller fullständigheten av någon tredjepartsinformation och Bolaget kan därför inte garantera dess tillförlitlighet eller fullständighet. Marknadsstudier och analyser är ofta baserade på information och antaganden som inte alltid i sig är precisa eller tekniskt korrekta, och metoden för att ta fram dem är till sin natur framåtriktad och spekulativ.

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 i sådan information inte kan garanteras. Varken Bolaget eller dess rådgivare har självständigt verifierat och kan inte lämna någon garanti avseende riktigheten i marknadsdata som ingår i detta Prospekt och som har hämtats från eller härrör från marknadsundersökningar eller branschpublikationer. Marknadsdata och statistik är till sin natur prediktiv information och föremål som är förenad med osäkerhet och återspeglar inte nödvändigtvis faktiska marknadsförhållanden. Sådan statistik är baserad på urval och subjektiva bedömningar av såväl forskarna som respondenterna, inklusive bedömningar om vilka typer av produkter och transaktioner som bör ingå i den relevanta marknaden.

Informationen som presenteras i detta Prospekt kan innehålla uppskattningar om framtida marknadsutveckling och andra framåtriktade uttalanden. Uppskattningar och framåtriktade uttalanden utgör ingen garanti för framtida resultat och faktiska händelser och omständigheter kan komma att avvika väsentligt från nuvarande förväntningar. Sådan information har upprättats av Asker baserat på tredjepartskällor, inklusive marknadsrapporter och Bolagets interna uppskattningar. I många fall finns ingen offentligt tillgänglig information om sådan marknadsdata, till exempel från branschorganisationer, myndigheter eller andra organisationer och institutioner. Bolaget anser att dess uppskattningar av marknadsdata och information som härrör från dessa är användbara för att ge investerare en bättre förståelse för den bransch som Asker verkar inom samt dess position inom branschen. Även om Bolaget anser att Askers interna marknadsobservationer är tillförlitliga, granskas eller verifieras Askers uppskattningar inte av några externa källor. Även om Asker inte har kännedom om några felaktigheter avseende branschen eller liknande uppgifter som presenteras här, är sådana uppgifter förenade med risker och osäkerheter och kan komma att ändras baserat på olika faktorer, inklusive de som diskuteras här och i avsnittet "*Risikfaktorer*" i detta Prospekt. Se även "*Viktig information – Framåtriktade uttalanden*" på insidan av omslaget till Prospektet.

Inbjudan till förvärv av aktier i Asker Healthcare Group AB (publ)

Bolaget och Huvudägaren har beslutat att diversifiera Bolagets ägarbas för att ytterligare främja Askers tillväxt och fortsatta utveckling. Bolagets styrelse avser därför ansöka om notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholms bolagskommitté beslutade den 28 februari 2025 att Bolaget uppfyller gällande noteringskrav på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm under förutsättning att vissa villkor, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för Bolagets aktier är uppfyllt senast på noteringsdagen. Handeln beräknas påbörjas omkring den 27 mars 2025.

I enlighet med villkoren i detta Prospekt inbjuds härmed investerare att förvärva totalt 126 953 106 aktier i Bolaget, varav Bolaget erbjuder 21 428 571 nyemitterade aktier och Säljande Aktieägare erbjuder 105 524 535 befintliga aktier. Erbjudandepriiset har fastställts till 70 SEK per aktie av Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators.

I syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet har Huvudägaren och Ilmarinen lämnat Övertilldelningsoptionen till Joint Global Coordinators, vilket innebär att Joint Global Coordinators senast 30 dagar från den första dagen för handel med Bolagets aktie på Nasdaq Stockholm, har rätt att begära att förvärva ytterligare högst 19 042 965 existerande aktier från Huvudägaren och Ilmarinen, motsvarande högst 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet ("**Övertilldelningsoptionen**"). Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet eller korta positioner. Övertilldelningsoptionen inkluderar rätten att förvärva ytterligare högst 19 042 965 aktier från Huvudägaren och Ilmarinen.

Under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo, kommer Erbjudandet att omfatta 145 996 071 aktier, motsvarande cirka 38,1 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget efter Erbjudandets genomförande. Cornerstone-investerarna har, på vissa villkor, åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet för ett totalt belopp på upp till 5 800 MSEK, motsvarande cirka 21,6 procent av aktierna och rösterna i Bolaget efter Erbjudandet, se "*Legala frågor och kompletterande information – Cornerstone-investerare*". 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. Det totala värdet av Erbjudandet uppgår till cirka cirka 8 887 MSEK och cirka 10 220 MSEK om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo.

Stockholm, 17 mars 2025

Asker Healthcare Group AB (publ)

Styrelsen

Stockholm, 17 mars 2025

Säljande Aktieägare

Bakgrund och motiv

Bakgrund och motiv

Asker är en ledande leverantör av medicinska produkter och tjänster i Europa.¹⁾ Asker utvecklar och förvärvar MedTech-företag som tillsammans verkar för att bidra till Askers ambition att stödja hälso- och sjukvårdssystemet för att förbättra vårdresultat, sänka totalkostnaden för vård och säkerställa en rättvis och hållbar värdekedja. Askers vision är att bli den ledande företagsgruppen i Europa inom medicinska produkter och tjänster.

För att möta lokala marknadskrav och preferenser på de olika europeiska marknaderna samt för att utnyttja kraften i entreprenörsandan behåller Koncernbolagen ansvaret för den dagliga verksamheten och beslutsfattandet, men får stöd av Koncernens kompetens och samlade kunskap. Askers Koncernbolag kan vårdgivarnas och patienternas lokala behov och har djupgående kunskaper om de olika lokala sjukvårdssystemen.

Koncernbolagen omfattar både breda helhetsleverantörer som levererar det som hälso- och sjukvården behöver för att tillhandahålla vård – bortsett från läkemedel – samt företag specialiserade inom utvalda nischer. Koncernbolagen är positionerade i mitten av värdekedjan för hälso- och sjukvård och bland deras kunder ingår offentliga myndigheter, offentliga och privata vårdgivare samt sjukförsäkringsbolag som upphandlar produkter och tjänster på uppdrag av vårdgivare. Koncernbolagen säljer till flera olika kundkategorier, inklusive sjukhus, primärvård, äldreomsorg samt hemsjukvård och direkt-till-patient. Asker anser att Koncernens position i mitten av hälso- och sjukvårdens värdekedja gör det möjligt att förbättra effektiviteten i hälso- och sjukvårdens leverantörskedja genom att erbjuda sektorn en helhetslösning.

Asker är verksam inom en del av den europeiska sjukvårdsmarknaden som vanligen kallas MedTech-marknaden, som är marknaden för medicinska förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning som används för att förebygga, diagnostisera, behandla och övervaka hälsoproblem. Den europeiska MedTech-marknaden är Askers TAM (enligt definition nedan), och beräknades uppgå till 1 355 miljarder SEK under 2024.²⁾ Härutöver tillkommer värdeskapande tjänster på ytterligare 10 till 15 procent till marknaden för medicinteknisk utrustning.³⁾ Inom denna stora och fragmenterade adresserbara marknad bedömer Asker att Bolaget är en av de största helhetsleverantörerna av medicintekniska produkter och tjänster i Europa. Asker har aktivt konsoliderat marknaden och har genomfört 51 förvärv från den 1 januari 2019 till dagen för detta Prospekt och expanderat geografiskt till sju nya länder sedan januari 2019. Det återstår betydande möjligheter för framtida expansion, geografiskt och inom nya produktkategorier, tjänster och/eller kundgrupper. Per dagen för detta Prospekt har Asker verksamhet i 17 länder i Europa, 45 Koncernbolag och över 4 000 anställda.

Askers operativa fokus ligger på norra, centrala och västra Europa, och Asker är per dagen för detta Prospekt närvarande i 17 länder över hela Europa. Asker har organiserat sina Koncernbolag i tre affärsområden, utifrån geografisk närhet samt kontextuella likheter på respektive lokal marknad inom respektive region. Dessa tre affärsområden, North, West och Central, utgör Koncernens rapporteringssegment.

För räkenskapsåret 2024 uppgick Askers justerade nettoomsättning till 15 025 MSEK. Företagen som förvärvades av Asker under 2024⁴⁾ genererade totalt 625 MSEK i nettoomsättning under 2024 innan de förvärvades av Asker. I februari 2025 förvärvade Asker två företag som tillsammans hade cirka 860 MSEK i nettoomsättning under 2024. För räkenskapsåret 2024 uppgick Askers justerade EBITA till 1 362 MSEK. Företagen som förvärvades av Asker under 2024⁵⁾ genererade totalt 76 MSEK i EBITA under 2024 innan de förvärvades av Asker. De två företagen som förvärvades av Asker i februari 2025 hade tillsammans cirka 110 MSEK i EBITA under 2024.

Bolaget och Huvudägaren anser att Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm är ett logiskt och viktigt steg i Askers utveckling, vilket gör det möjligt för Bolaget att utöka sin aktieägarbas och ge Asker tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket främjar Askers fortsatta tillväxt och utveckling och ökar kännedomen om Asker och dess verksamhet bland nuvarande och potentiella kunder, leverantörer samt andra intressenter. Huvudägaren

1) Marknadsstudien. Asker är den ledande leverantören av MedTech-förbrukningsmaterial och helhetsleverantören till institutionella kunder (det vill säga sjukhus och försäljning till företag) i Europa mätt i intäkter.

2) Marknadsstudien.

3) Marknadsstudien.

4) Exklusive inkrämsförvärv.

5) Exklusive inkrämsförvärv.

avser att behålla en majoritet av sitt nuvarande ägande i Asker och avser därmed att kvarstå som en engagerad och långsiktig aktieägare och fortsätta att bidra till Askers framtida utveckling. Erbjudandet kommer även att stärka Askers balansräkning ytterligare, vilket kommer att stödja Bolagets fortsatta konsolidering av den fragmenterade europeiska MedTech-marknaden. Erbjudandet innebär dessutom en möjlighet för de Säljande Aktieägarna att sälja en del av deras befintliga aktieinnehav och därmed skapa en likvid marknad för aktierna.

Användning av emissionslikviden

Bolaget kommer att genomföra en nyemission av aktier i samband med Erbjudandet. Emissionen av nya aktier förväntas tillföra Asker en emissionslikvid om cirka 1 500 MSEK före avdrag för transaktionskostnader om cirka 65 MSEK. Följaktligen förväntar sig Asker att erhålla en nettolikvid om 1 435 MSEK. Asker avser att använda nettolikviden för ändamålen (i) refinansiering av sina befintliga kreditfaciliteter till ett belopp om 1 200 MSEK (se vidare "Operationell och finansiell översikt – Likviditet och kapital-resurser – Skuldsättning"); och (ii) den återstående delen om 235 MSEK kommer att användas för allmänna bolagsändamål, vilket kommer att ge Bolaget strategisk flexibilitet för framtida förvärv eller andra investeringar som genomförs som ett led i Askers tillväxtstrategi (se vidare "Verksamhetsöversikt–Strategiska mål–Organisk tillväxt genom kontinuerlig utveckling av Koncernbolagen" respektive "Verksamhetsöversikt–Strategiska mål–Tillväxt från förvärv"). Bolaget kommer inte att erhålla någon likvid från Huvudägarens försäljning av befintliga aktier.

Styrelsen för Bolaget är ensamt ansvarig för innehållet i detta Prospekt. Styrelsen för Bolaget försäkrar härmed att, såvitt styrelsen känner till, informationen i Prospektet överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting som skulle kunna påverka dess innebörd har utelämnats.

Stockholm, 17 mars 2025

Asker Healthcare Group AB (publ)

Styrelsen

Bolagets styrelse ansvarar helt och hållet för innehållet i detta Prospekt. Huvudägaren bekräftar emellertid sin bundenhet av villkoren för Erbjudandet i enlighet med vad som framgår av avsnittet "Inbjudan till förvärv av aktier i Asker Healthcare Group AB (publ)" och Huvudägaren intygar härmed att, så vitt denne känner till, informationen som lämnas i avsnittet "Villkor och anvisningar" överensstämmer med de faktiska sakförhållandena och att ingen uppgift som sannolikt skulle kunna påverka dess innebörd har utelämnats.

Villkor och anvisningar

Erbjudandet

Erbjudandet omfattar upp till 126 953 106 aktier (exklusive Övertilldelningsoptionen), varav 21 428 571 utgörs av nyemitterade aktier i Bolaget och 105 524 535 utgörs av befintliga aktier i Bolaget som erbjuds av Säljande Aktieägare.

Erbjudandet är uppdelat i två delar:

1. Erbjudandet till allmänheten i Sverige, Norge, Danmark och Finland¹⁾; och
2. Erbjudandet till institutionella investerare²⁾ i Sverige och i utlandet.

Utfallet av Erbjudandet förväntas offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 27 mars 2025.

Övertilldelningsoption

Huvudägaren och Ilmarinen har utfärdat en Övertilldelningsoption till Joint Global Coordinators, för Managers räkning, vilket innebär att Joint Global Coordinators, för Managers räkning, senast 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktie på Nasdaq Stockholm, har rätt att begära att ytterligare högst 19 042 965 befintliga aktier förvärfvas från Huvudägaren och Ilmarinen, motsvarande högst 15 procent av totala antalet aktier i Erbjudandet, till ett pris motsvarande Erbjudandepriset. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet. Under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas fullt ut omfattar Erbjudandet högst 145 996 071 aktier, vilket motsvarar cirka 38,1 procent av aktierna och rösterna i Bolaget efter fullföljandet av Erbjudandet.

Fördelning av aktierna

Fördelning av aktierna till respektive del av Erbjudandet kommer att ske med beaktande av efterfrågan. Fördelningen kommer att beslutas av Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators.

Erbjudandepris

Priset per aktie i Erbjudandet har fastställts till 70 SEK. Erbjudandepriset har fastställts av Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators baserat på ett antal faktorer, inklusive kontakter med Cornerstone-investerarna och vissa institutionella investerare, rådande marknadsförhållanden samt en jämförelse med marknadspriset för andra noterade jämförbara bolag. Inget courtage utgår.

Anmälan

Erbjudande till allmänheten i Sverige, Norge, Danmark och Finland

Anmälan om förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet till allmänheten ska ske under perioden 18 mars 2025 till och med den 25 mars 2025. Anmälan från allmänheten om förvärv av aktier ska avse lägst 100 aktier och högst 17 000 aktier, i jämna poster om 10 aktier.

Anmälan från allmänheten i Sverige, Norge, Danmark och Finland kan göras till Carnegie, Nordea, Nordnet och Avanza enligt instruktioner nedan. Endast en anmälan per investerare får göras. Om fler anmälningar görs förbehåller sig Carnegie, Nordea, Nordnet och Avanza rätten att endast beakta den först mottagna anmälan. Notera att anmälan är bindande. Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators, förbehåller sig rätten att förlänga anmälningssperioden. Sådan förlängning kommer att offentliggöras genom pressmeddelande före utgången av anmälningssperioden.

Anmälan om teckning av aktier ska göras enligt nedan angivna instruktioner. Prospektet finns tillgängligt på Bolagets webbplats (www.asker.com) och på eller via Carnegies webbplats (www.carnegie.se), Danske Banks webbplats (www.danskebank.se/prospekt), Nordeas webbplats (www.nordea.se/prospekt), Nordnets webbplats (www.nordnet.se, www.nordnet.no och www.nordnet.dk) och Avanzas webbplats (www.avanza.se). Prospektet kommer även att finnas tillgängligt på Finansinspektionens webbplats (www.fi.se).

Anmälan via Carnegie

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

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

1) Till allmänheten räknas fysiska och juridiska personer i Sverige, Norge, Danmark och Finland som anmäler sig för förvärv av lägst 100 aktier och högst 17 000 aktier.

2) Till institutionella investerare räknas fysiska och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 17 000 aktier.

Anmälan via Nordea

Kunder hos Nordea kan anmäla sig för förvärv av aktier via Nordeas nätbank under perioden 18 mars 2025 till och med den 25 mars 2025 kl. 23:59 CET. Personer som anmäler sig för förvärv av aktier genom Nordea måste vid inlämnandet av anmälan ha en värdepappersdepå med Värdepapperstjänst Depå eller ett investeringssparkonto med Värdepapperstjänst Depå hos Nordea. De som saknar en värdepappersdepå med Värdepapperstjänst Depå eller ett investeringssparkonto med Värdepapperstjänst Depå måste öppna något av dessa innan anmälan lämnas in.

Nordeas kunder måste mellan den 27 mars kl. 09:00 CET och den 31 mars 2025 kl. 23:59 CET ha ett saldo på det angivna kontot motsvarande lägst det belopp som anmälan avser. Kunden förbinder sig således att hålla beloppet tillgängligt på det angivna kontot under den ovannämnda perioden, och bör notera tilldelning av aktier inte kan göras om beloppet är otillräckligt under denna period. Observera att beloppet inte kan disponeras under den angivna perioden. Så snart som möjligt efter det att tilldelning har skett kommer medlen att vara fritt tillgängliga för dem som inte får någon tilldelning. Medel som inte är tillgängliga på kontot som angetts i anmälan under den givna perioden berättigar Nordea till ränta i enlighet med villkoren för det aktuella kontot.

För kunder med ett investeringssparkonto med Värdepapperstjänst Depå hos Nordea, kommer Nordea, om anmälan resulterar i tilldelning, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet för vidareförsäljning till kunden till Erbjudandepriiset. Kunden kommer förvärva aktierna från Nordea genom användandet av likvida medel som hålls tillgängliga på kundens investeringssparkonto med Värdepapperstjänst Depå.

Närmare anvisningar om anmälan finns på Nordeas webbplats (www.nordea.se).

Anmälan via Nordnet

Individer som är depåkunder hos Nordnet kan anmäla sig via Nordnets websida. Anmälan om förvärv av aktier görs via Nordnets webbtjänst och kan göras från och med den 18 mars 2025 till och med kl. 23:59 den 25 mars 2025. För att inte förlora rätten till eventuell tilldelning ska kunder hos Nordnet ha tillräckliga likvida medel tillgängligt på kontot från och med den 25 mars 2025 kl. 23:59 till likviddagen som beräknas vara den 31 mars 2025. Information om hur du blir kund på Nordnet samt anmälningsförfarandet via Nordnet finns på Nordnets webbplatser (www.nordnet.se, www.nordnet.fi, www.nordnet.no och www.nordnet.dk). För kunder med ett investeringssparkonto hos Nordnet kommer Nordnet, om anmälan resulterar i tilldelning, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet och vidareförsälja aktierna till kunden till Erbjudandepriiset.

Anmälan via Avanza

Den som anmäler sig för förvärv av aktier måste ha ett konto hos Avanza. Personer som inte har ett konto hos Avanza måste öppna sådant konto före anmälan om förvärv av aktier. Att öppna en värdepappersdepå eller investeringssparkonto hos Avanza är kostnadsfritt och tar cirka tre minuter.

Kunder hos Avanza kan anmäla sig för förvärv av aktier via Avanzas internetjänst. Anmälan hos Avanza kan göras från och med den 18 mars 2025 till och med den 25 mars 2025 kl. 23:59 CET. För att inför förlora rätten till eventuell tilldelning ska depåkunder hos Avanza ha tillräckliga likvida medel tillgängligt på angivet konto från och med den 25 mars 2025 kl. 23:59 CET till likviddagen som beräknas vara den 31 mars 2025. För kunder med ett investeringssparkonto hos Avanza kommer Avanza, om anmälan resulterar i tilldelning, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet och vidareförsälja aktierna till kunden till Erbjudandepriiset. Mer information om anmälningsförfarandet via Avanza finns tillgängligt på Avanzas webbplats (www.avanza.se).

Erbjudande till institutionella investerare

Institutionella investerare i Sverige och i utlandet inbjuds att delta i en form av anbudsförfarande under perioden 18 mars 2025 till och med den 26 mars 2025. Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators, förbehåller sig rätten att förkorta samt att förlänga anmälningstiden i Erbjudandet till institutionella investerare. Sådan ändring av anbudsförfarandet förväntas offentliggöras av Bolaget genom pressmeddelande före utgången av anbuds-förfarandet. Anmälan ska ske till Managers i enlighet med särskilda instruktioner.

Viktig information om NID och LEI**Krav på NID-nummer för fysiska personer**

Nationellt ID eller National Client Identifier ("**NID-nummer**") är en global identifieringskod för fysiska personer som krävs för att kunna göra en värdepapperstransaktion. Om sådant nummer inte anges kan Managers, Nordnet och Avanza 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, tolv siffror. Har du flera 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. Tänk på att ta reda på ditt NID-nummer i god tid då numret behöver anges i anmälan.

Krav på LEI-nummer för juridiska personer

Legal Entity Identifier ("**LEI**") är en global identifieringskod för juridiska personer som krävs för att kunna genomföra en värdepapperstransaktion. Juridiska personer som inte har ett LEI-nummer kan vända sig till någon av de leverantörer som finns på marknaden. 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 finns bland annat på Finansinspektionens webbplats (www.fi.se).

Tilldelning

Beslut om tilldelning av aktier fattas av Bolagets styrelse och Huvudaktieägarna efter samråd med Joint Global Coordinators, varvid målet kommer vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten i Sverige, Norge, Danmark och Finland för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.

Erbjudandet till allmänheten

Tilldelning av aktier är inte beroende av när under anmälningssperioden anmälan inges. Om fler anmälningar görs förbehåller sig Carnegie, Nordea, Nordnet och Avanza rätten att endast beakta den först mottagna anmälan. 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. Carnegies, Nordeas, Nordnets och Avanzas kunder måste enligt respektive banks instruktioner, ha ett saldo på det angivna kontot motsvarande lägst det belopp som anmälan avser. Härutöver kan till Bolagets närstående parter samt vissa kunder till Managers, Nordnet och Avanza komma att särskilt beaktas vid tilldelning. Tilldelning kan ske till anställda hos Managers, Nordnet och Avanza, dock utan att dessa prioriteras. Tilldelningen sker i sådant fall i enlighet med regler utgivna av Svensk Värdepappersmarknad och Finansinspektionens regelverk.

Erbjudandet till institutionella investerare

Vid beslut om tilldelning av aktier inom ramen för Erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och internationellt kommer som ovan nämnts att eftersträvas att Asker får en stark institutionell ägarbas. Fördelning bland de institutioner som lämnat intresseanmälan sker helt diskretionärt. Cornerstone-investerarna är emellertid garanterade tilldelning i enlighet med sina respektive åtaganden.

Besked om tilldelning och betalning

Erbjudandet till allmänheten

Tilldelning beräknas ske omkring den 27 mars 2025. Snarast därefter kommer avräkningsnota att sändas ut till dem som erhållit tilldelning av aktier i Erbjudandet. Den som inte tilldelats aktier i Erbjudandet får inget meddelande.

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 27 mars 2025. Likvida medel för betalning skall finnas disponibelt på angiven värdepappersdepå eller investeringssparkonto den 27 mars 2025.

Anmälningar inkomna till Nordea

De som anmält sig via Nordea beräknas kunna erhålla besked om tilldelning via Nordeas nätbank från omkring kl. 09.00 den 27 mars 2025. För att få besked om tilldelning måste följande anges: namn, personnummer eller organisationsnummer, kontonummer för värdepappersdepå eller investeringssparkontot.

Likvid beräknas att bli dragen från i anmälan angivet konto (eller investeringssparkonto) omkring den 31 mars 2025. För kunder hos Nordea krävs att likvida medel finns tillgängliga på angivet konto under perioden från och med den 27 mars 2025 kl. 09:00 till och med den 31 mars 2025 kl. 23:59.

Anmälningar inkomna till Nordnet

De som anmält sig via Nordnets webbtjänst erhåller besked om tilldelning genom att tilldelat antal aktier bokas mot debitering av likvid på angivet konto, vilket beräknas ske omkring den 27 mars 2025. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas disponibla från och med den 25 mars 2025 kl. 23:59 till och med likviddagen som beräknas vara den 31 mars 2025.

Anmälningar inkomna till Avanza

De som anmält sig via Avanzas 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 CET den 27 mars 2025. För den som är kund hos Avanza kommer likvid för tilldelade aktier att dras senast på likviddagen den 31 mars 2025. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas disponibla på angivet konto från och med kl. 23:59 den 25 mars 2025 till och med den 31 mars 2025.

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare beräknas omkring den 27 mars 2025 i särskild ordning erhålla besked om tilldelning, varefter avräkningsnotor utsänds. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant senast den 31 mars 2025, enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota.

Bristande eller felaktig betalning

Observera att om full betalning inte görs i rätt tid, kan tilldelade aktier komma att tilldelas annan eller säljas. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse understiga Erbjudandepriiset kan den som erhöll tilldelning av aktier få svara för mellanskillnaden. Vid felaktigt inbetalt belopp kommer det överskjutande beloppet att återbetalas. Ingen ränta kommer att utbetalas för överskjutande belopp.

Registrering och redovisning av tilldelade och betalda aktier

Registrering hos Euroclear Sweden AB ("**Euroclear Sweden**") av tilldelade och betalda aktier beräknas för såväl allmänheten som för institutionella investerare ske omkring den 31 mars 2025, varefter Euroclear Sweden sänder ut en avi som utvisar det antal aktier i Bolaget som har registrerats på mottagarens värdepappersdepå / investeringssparkonto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

Offentliggörande av utfallet av Erbjudandet

Det slutgiltiga utfallet av Erbjudandet kommer offentliggöras genom ett pressmeddelande som kommer att finnas tillgängligt på Bolagets webbplats (www.asker.com) omkring den 27 mars 2025.

Upptagande till handel på Nasdaq Stockholm

Bolagets styrelse har ansökt om upptagande till handel av aktierna på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 28 februari 2025 gjort bedömningen att Bolaget uppfyller Nasdaq Stockholms noteringskrav. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att Bolaget inkommer med en slutgiltig ansökan och att spridningskravet för dess aktier är uppfyllt.

Den första handelsdagen i Bolagets aktier beräknas bli den 27 mars 2025. Detta innebär att handel kommer att påbörjas innan aktier överförs till förvärvarens värdepappersdepå / investeringssparkonto och i vissa fall före avräkningsnota erhållits, se vidare under "*Viktig information – Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier*" nedan. Vidare innebär det att handel kommer att inledas innan villkoren för Erbjudandets fullföljande uppfyllts. Handeln kommer att vara villkorad härav och om Erbjudandet inte fullföljs ska eventuella levererade aktier återlämnas och eventuella betalningar återgå.

Kortnamnet (ticker) på Nasdaq Stockholm kommer att vara ASKER.

Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier

Besked om tilldelning för aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Besked om tilldelning till allmänheten i Sverige, Norge, Danmark och Finland sker genom utskick av avräkningsnotor, vilket beräknas ske den 27 mars 2025. Efter det att betalning för tilldelade aktier har kommit Carnegie, Nordea, Nordnet och Avanza tillhanda kommer vederbörligen betalda aktier att överföras till, av investeraren anvisat, värdepappersdepå eller investeringssparkonto. Den tid som erfordras för utskick av

avräkningsnotor, överföring av betalning samt överföring av förvärvade aktier till investerare i Bolagets aktier medför att dessa investerare inte kommer att ha förvärvade aktier tillgängliga på anvisat värdepappersdepå eller investeringssparkonto förrän tidigast den 27 mars 2025, eller några dagar därefter. Handeln i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm beräknas inledas den 27 mars 2025. Det faktum att aktierna inte finns tillgängliga på investerarens värdepappersdepå / investeringssparkonto förrän tidigast den 31 mars 2025 kan innebära att investeraren inte har möjlighet att sälja aktierna på Nasdaq Stockholm från och med den dag då handeln i aktierna påbörjats, utan först när aktierna finns tillgängliga på värdepappersdepå / investeringssparkonto. Se vidare under avsnittet "*Besked om tilldelning och betalning – Erbjudandet till allmänheten*" ovan.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet får Nordea, som stabiliseringsagent för Managers, i den utsträckning det är tillåtet enligt svensk rätt, genomföra transaktioner i syfte att stödja marknadspriset på Bolagets aktie. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq Stockholm, 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 Stockholm och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Nordea har dock ingen skyldighet att genomföra någon stabilisering och det finns ingen garanti för att stabilisering kommer att genomföras. Se vidare i avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information – Stabilisering*".

Registrering av nyemissionen hos bolagsverket

Bolagets styrelse avser att, med stöd av bemyndigandet som lämnades av årsstämman den 4 mars 2025, besluta om nyemission av det antal aktier som krävs i samband med Erbjudandet enligt Prospektet. Nyemissionen beräknas registreras hos Bolagsverket omkring den 28 mars 2025. Aktierna kommer av emissionstekniska skäl att tecknas av Nordea. De aktier som omfattas av Erbjudandet kommer därvid att emitteras till en kurs om 0,001466 SEK per aktie (aktiens kvotvärde) varefter Nordea kommer att lämna ett ovillkorat aktieägartillskott motsvarande skillnaden mellan kvotvärdet och det fastställda Erbjudandepriiset (med avdrag för vissa transaktionskostnader). De som getts tilldelning i Erbjudandet har därmed accepterat att erlagd likvid tillförs Bolaget i dessa två delar. Villkoren ställs för att säkerställa att aktier kan levereras till förvärvsberättigade i enlighet med tidplanen för Erbjudandet. Styrelseledamöter och ledande befattningshavare eller andra anställda i Asker kommer inte att tilldelas aktier som emitterats inom ramen för nyemissionen i Erbjudandet, utan kommer endast att kunna förvärva befintliga aktier i Erbjudandet.

Rätt till utdelning

Aktierna medför rätt till vinstutdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter Erbjudandets genomförande. Eventuell utdelning betalas ut efter beslut av bolagsstämman. Betalning av utdelning ombesörjs av Euroclear Sweden eller, för förvaltarregistrerade innehav, i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Rätt till utdelning tillfaller den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen var registrerad som ägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken. För mer information, se avsnittet "Aktier och aktiekapital – Vissa rättigheter förenade med aktierna – Rätt till utdelning och överskott vid likvidation". Beträffande avdrag för svensk preliminärskatt, se avsnittet "Skattefrågor i Sverige".

Villkor för Erbjudandets fullföljande

Erbjudandet är villkorat av (i) att Bolaget, de Säljande Aktieägarna och Managers ingår avtal om placering av aktierna omkring den 26 mars 2025 ("**Placeringsavtalet**"), (ii) att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls, (iii) att Placeringsavtalet inte sägs upp, samt (iv) att intresset för Erbjudandet enligt Bolagets styrelse och Huvudägaren, i samråd med Joint Global Coordinators, är tillräckligt stort för att en ändamålsenlig handel i aktien ska kunna uppnås. Se vidare under avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier". Om Erbjudandet återkallas kommer detta att offentliggöras genom ett pressmeddelande senast på morgonen den 31 mars 2025 och inkomna anmälningar kommer att bortses från och eventuell inbetald likvid kommer att återbetalas.

Information om behandling av personuppgifter

Carnegie

Den som tecknar, eller anmäler sig för teckning av aktier kommer lämna in personuppgifter till Carnegie. Personuppgifter som lämnas till Carnegie, till exempel kontaktuppgifter och personnummer eller 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 Carnegiekoncernen 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 skyldig enligt lag att lämna ut uppgifter, t.ex. till Finansinspektionen och Skatteverket. Du kan läsa mer om hur Carnegie behandlar personuppgifter på <https://www.carnegie.se/personuppgifter/>.

Nordea

Investorare i Erbjudandet kommer att lämna ut personuppgifter till Nordea. Personuppgifterna som lämnas in till Nordea kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundengagemang i Nordea. 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 Nordea samarbetar.

Som personuppgiftsansvarig behandlar Nordea personuppgifter för att leverera de produkter och tjänster som parterna kommit överens om och för andra ändamål, exempelvis för att följa lagar och andra regler. För detaljerad information om behandlingen av personuppgifter, se Nordeas dataskyddspolicy som finns tillgänglig på Nordeas webbplats (www.nordea.se/dataskyddspolicy) eller kontakta Nordea. Dataskyddspolicyn innehåller information om den registrerades rättigheter i samband med behandlingen av personuppgifter, såsom rätten till information, rättelse, dataportabilitet m.m.

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, e-post: info@nordnet.se.

Avanza

Den som förvärvar aktier i Erbjudandet kommer att lämna personuppgifter till Avanza. Personuppgifter som lämnats till Avanza kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundarrangemang i Avanza. 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 Avanza samarbetar. Information om behandling av personuppgifter lämnas av Avanza, vilka också tar emot begäran om rättelse av personuppgifter.

För mer information kring Avanzas behandling av personuppgifter, se <https://www.avanza.se/sakerhet-villkor/behandling-av-personuppgifter.html>. Adressinformation kan komma att inhämtas av Avanza genom en automatisk process hos Euroclear.

Information till distributörer

Med anledning av produktstyrningskrav i: (a) Europaparlamentets och rådets direktiv 2014/65/EU av den 15 maj 2014 om marknader för finansiella instrument och om ändring av direktiv 2002/92/EG och av direktiv 2011/61/EU ("**MiFID II**"), (b) artiklarna 9 och 10 i Kommissionens delegerade direktiv (EU) 2017/593 om komplettering av MiFID II, och (c) kapital 5 i Finansinspektionens föreskrifter om värdepappersrörelse, FFFS 2017:2 (sammantaget "**MiFID II:s produktstyrningskrav**") och utan ersättningsansvar för skador som kan åvila en "producent" i enlighet med MiFID II:s produktstyrningskrav, har aktier i Bolaget varit föremål för en produktgodkännandeprocess, där målmarknaden för aktier i Bolaget är (i) icke-professionella kunder och (ii) investerare som uppfyller kraven för professionella kunder och jämbördiga motparter, var och en enligt MiFID II ("**målmarknaden**").

Oaktat målmarknadsbedömningen ska distributörerna notera att: värdet på aktierna i Bolaget kan minska och det är inte säkert att investerare får tillbaka hela eller delar av det investerade beloppet; aktier i Bolaget erbjuder ingen garanterad intäkt och inget kapitalskydd; och en investering i aktier i Bolaget är endast lämpad för investerare som inte behöver en garanterad intäkt eller ett kapitalskydd, som (antingen ensam 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 anses 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 avseende aktier i Bolaget.

Varje distributör är ansvarig för sin egen målmarknadsbedömning avseende aktier i Bolaget och för att fastställa lämpliga distributionskanaler.

Övrig information

Att Managers, Nordnet och Avanza tar emot anmälningar i samband med Erbjudandet innebär inte att Managers, Nordnet och Avanza betraktar den som anmält sig i Erbjudandet som kund hos respektive bank. Den som anmält sig betraktas som kund hos respektive bank endast om banken har lämnat råd till denne om investeringen eller annars har blivit direkt kontaktad angående investeringen, eller om den redan är kund hos Managers, Nordnet eller Avanza. Följden av att den som anmält sig inte anses som kund 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. Den som anmält sig ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga erfarenheter och kunskaper för att förstå de risker som är förenade med investeringen.



Marknadsöversikt

Detta Prospekt innehåller statistik, data och andra informationskällor avseende marknader, marknadsstorlek, marknadspositioner och annan marknadsinformation som hänför sig till Bolagets marknader och verksamhet. Sådan information baseras på Bolagets bedömningar och uppskattningar samt på Bolagets analys av ett flertal källor, inklusive Marknadsstudien. Marknadsstudien beställdes och bekostades av Bolaget. Tredjepartskällorna är enligt Bolagets uppfattning tillförlitliga. Däremot kan antaganden eller uppfattningar om marknaden som presenteras av tredjepartskällor ha förändrats sedan dessa färdigställdes. Uppfattningar om och antaganden gällande marknader, marknadsstorlek och marknadspositioner som läggs fram av Bolaget har inte verifierats av en tredje part, som kan vara av en annan uppfattning. Information från tredje parter har återgetts korrekt och, såvitt Bolaget känner till och kan utröna utifrån informationen publicerad av relevant tredje part, har inga sakförhållanden utelämnats som skulle kunna göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande. Bolaget har emellertid inte självständigt verifierat tillförlitligheten eller fullständigheten av någon tredjepartsinformation och Bolaget kan därför inte garantera dess tillförlitlighet eller fullständighet. Marknadsstudier och analyser är ofta baserade på information och antaganden som inte alltid i sig är precisa eller tekniskt korrekta, och metoden för att ta fram dem är till sin natur framåtriktad och spekulativ. Marknadsinformationen och -rapporterna innehåller uppskattningar av framtida marknadstrender och andra framåtriktade uttalanden. Den framåtriktade informationen i Prospektet utgör ingen garanti om framtida resultat eller trender och det faktiska utfallet kan avvika väsentligt från vad som anges i sådan framåtriktad information. Se ”Viktig information – Varning avseende framåtriktade uttalanden” på insidan av försättsbladet till Prospektet samt ”Riskfaktorer”.

Askers konkurrenter eller andra tredje parter kan definiera sina respektive marknader och sin marknadsposition på ett annat sätt än Asker samt definiera verksamheter och resultatmått på ett sätt som innebär att uppgifterna inte är jämförbara med dem som avser Asker i Prospektet.

Asker på den europeiska marknaden för hälso- och sjukvård

Den europeiska hälso- och sjukvårdssektorn står inför en rad olika utmaningar, som främst drivs av en åldrande befolkning, en ökad förekomst av allvarliga sjukdomar och medicinska tillstånd samt kapacitetsbegränsningar. Även om de medicinska behoven i fråga om produkter och vård sällan skiljer sig åt mellan olika regioner, varierar marknadsdynamiken betydligt. Varje land har olika upphandlingskanaler och finansieringsmodeller som formar respektive hälso- och sjukvårdssystem, vilket bidrar till komplexiteten. Upphandlingsförfaranden som är centraliserade på region- eller kommunnivå dominerar ofta upphandlingsprocessen för offentliga sjukhus, medan hemsjukvården och den privata sektorn uppvisar ett mer fragmenterat och oberoende upphandlingsmönster. Denna kombination av liknande produkt efterfrågan och olika kontrakts- och upphandlingsmodeller kräver att helhetsleverantörer skräddarsyr sina erbjudanden för olika regioner. Dessutom blir paketerade och värdeskapande tjänster allt viktigare för att tillgodose sektorns fokus på effektivitet och kostnadskontroll, i ett läge som präglas av budgetbegränsningar och förändrad demografi.

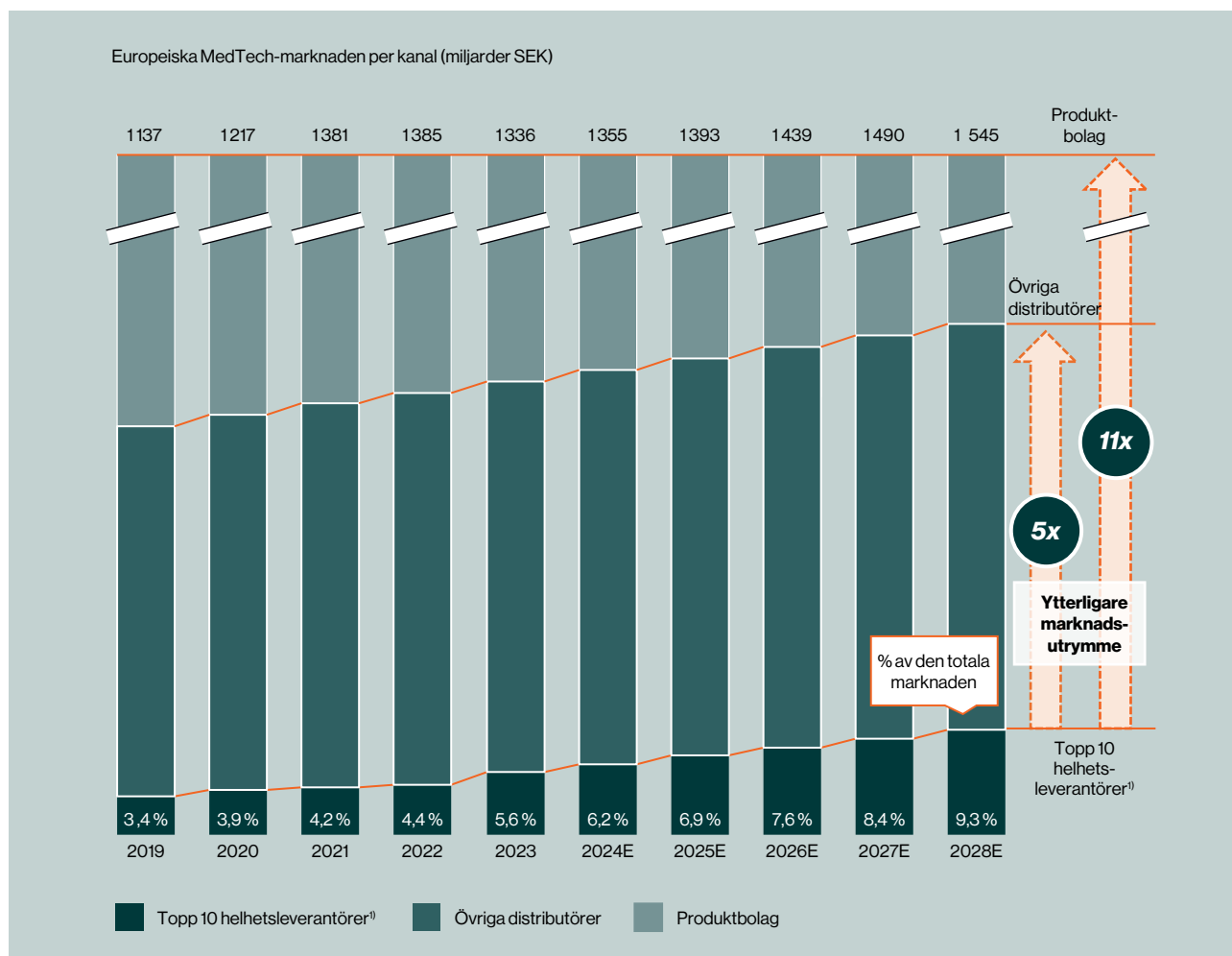
Asker tillämpar en decentraliserad affärsmodell i sina Koncernbolag med fokus på lokalt ansvar, ansvarstagande och entreprenörskap. Askers Koncernbolag behåller vanligtvis sina varumärken och lokalt beslutsfattande under ledning av regionala och lokala chefer. Koncernbolagen är väl lämpade för att möta behoven hos de lokala hälso- och sjukvårdssystem och har den bästa förståelsen av lokal reglering och lokala marknadsnyanser, vilket säkerställer Bolagets förmåga att navigera genom olika upphandlings- och kontraktssystem. Asker har gått in på denna marknad med målet att förbättra vårdresultaten, sänka totalkostnaden för vården och främja en rättvis och hållbar värdekedja. Bolaget har som mål att konsolidera en fragmenterad marknad, jämna ut styrkeförhållandena samt leverera heltäckande och tillgängliga lösningar till vårdgivare i Europa.

Den totala adresserbara marknaden

Asker är verksamt på den europeiska MedTech-marknaden. MedTech-marknaden definieras som marknaden för medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning som säljs i Europa i syfte att förebygga, diagnostisera, behandla och övervaka hälsoproblem genom fysiska metoder. Den europeiska MedTech-marknaden utgör Askers totala

adresserbara marknad ("TAM") och beräknades uppgå till 1 355 miljarder SEK under 2024, exklusive värdeskapande tjänster som motsvarar ytterligare 10–15 procent av utrustningsmarknaden. Under 2024 stod medicinskt förbrukningsmaterial för 33 procent, medicinteknisk apparatur för 31 procent och medicinteknisk utrustning för 36 procent av den europeiska MedTech-marknaden. Under 2020 uppgick den europeiska MedTech-marknaden till cirka 1 220 miljarder SEK och under 2019 till cirka 1 140 miljarder SEK. Under 2018 stod produktbolag för cirka 35 procent och helhetsleverantörer för cirka 35 procent av den europeiska MedTech-marknaden. Mellan 2020 och 2023 utgjorde produktbolag cirka 60 procent av den europeiska MedTech-marknaden. Denna andel förväntas dock minska något till 2024 och förväntas fortsätta att minska till cirka 55 procent

till 2028. Samtidigt var marknadsandelen för de tio största helhetsleverantörerna cirka 4 procent 2020, med förväntningar om en begränsad ökning fram till 2024 och ytterligare en ökning för att nå cirka 9 procent fram till 2028. I kontrast förväntas marknadsandelen för andra helhetsleverantörer att förbli stabil på omkring 40 procent från 2020 till och med 2028.¹⁾ I allmänhet är andelen helhetsleverantörer högre i små- och medelstora länder, och något lägre i större länder, såsom Tyskland, Storbritannien och Frankrike. Vidare är andelen distributörer något lägre i sjukhussegmentet och högre i hemsjukvård- samt direkt-till-patient-segmenten. Nedan följer en illustration av helhetsleverantörernas ökande andel av den europeiska MedTech-marknaden mellan 2019–2028.



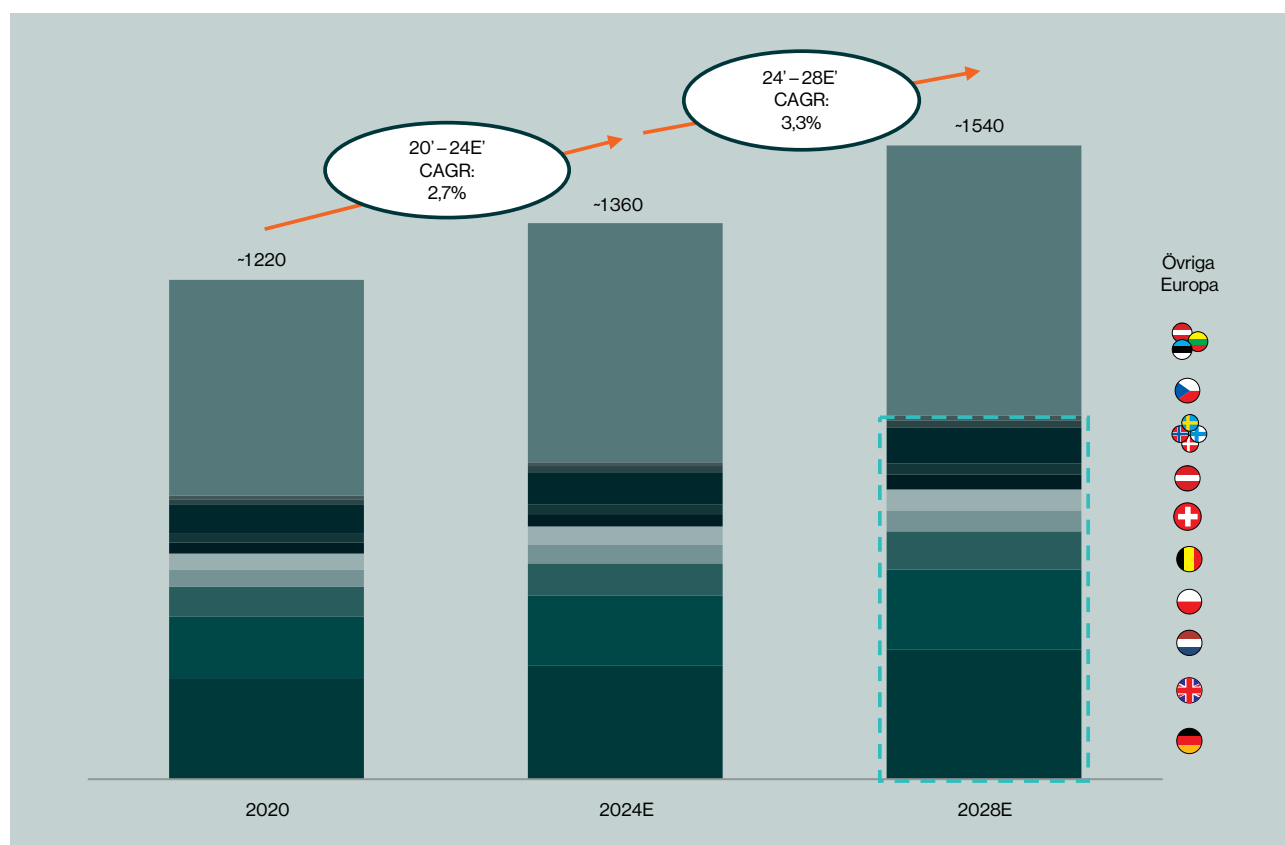
1) Inkluderar Abena, Addlife, Asker, Bastide, Medica, Mediq, Medline, Palex/Duomed, Publicare, Vingmed.
Källa: Marknadsstudien.

1) Marknadsstudien.

Askers TAM har varit stabil sedan 2019. För individuella länder eller regioner inom Askers TAM, har en liknande stabil historisk tillväxttakt noterats mellan länder och regioner om cirka 3–5 procent per år, vilket visar hur stabil efterfrågan är på den europeiska MedTech-marknaden. Denna positiva trend förväntas fortsätta i framtiden, med en tillväxttakt på 3–4 procent per år i samtliga regioner. Totalt har TAM

uppvisat en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 4 procent mellan 2019 och 2024E, och förväntas att fortsätta med en stabil tillväxt om 3 cirka procent mellan 2024E och 2028E. Under 2024 var Askers marknadsandel lägre än 10 procent på samtliga marknader där Koncernen var verksam, samtidigt som Koncernen var större än lokal konkurrens på samtliga marknader.¹⁾

Nedan följer en illustration av den europeiska MedTech-marknadens tillväxt per region, mellan de angivna perioderna:



Definition: CAGR = genomsnittlig årlig tillväxttakt.
Källa: Marknadsstudien

1) Marknadsstudien.

Under 2024 uppgick Askers marknadsandel på den europeiska MedTech-marknaden till cirka en procent mätt i intäkter. Under 2024 uppgick Askers marknadsandel på samtliga befintliga marknader till mindre än tio procent,

samtidigt som Asker också var större än den lokala konkurrensen på respektive marknad.¹⁾ Nedan anges storleken på MedTech-marknader och Askers marknadsandel, mätt i intäkter, för respektive marknad under 2024:

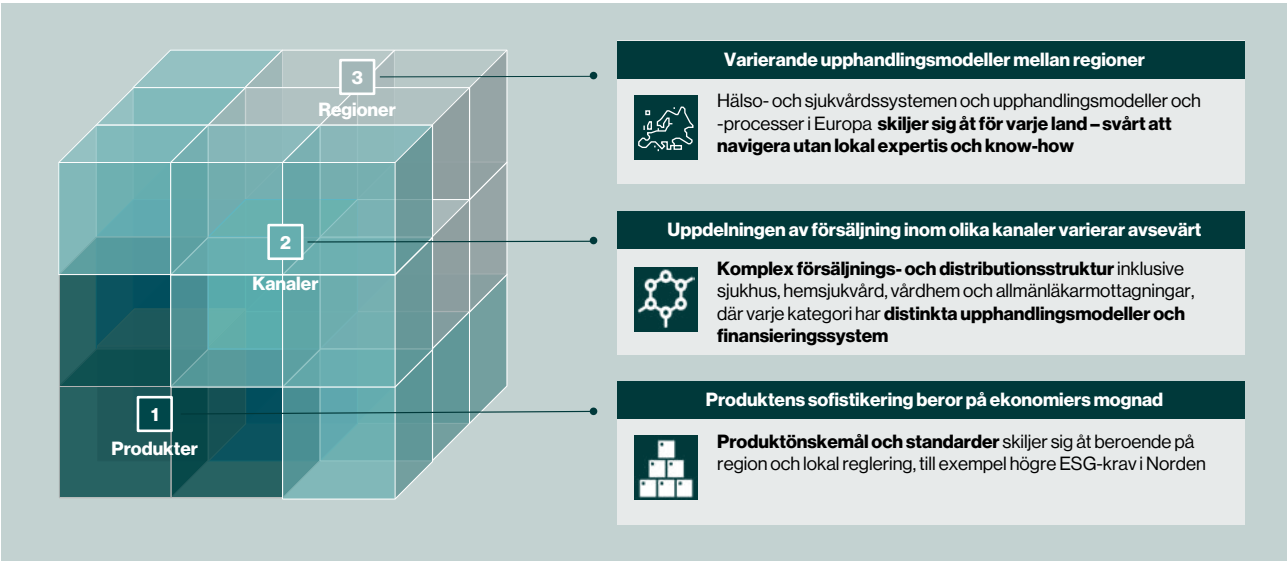
	2024	
	MedTech-marknadens storlek, miljarder SEK	Askers marknadsandel, %
Sverige	35	10
Norge	15	6
Finland	15	6
Baltikum	10	2
Danmark	15	5
Benelux-länderna	120	5
Storbritannien	170	<1
Tyskland	275	<1
Österrike	25	2
Schweiz	30	2
Tjeckien	15	<1
Polen	40	<1
Frankrike	210	–
Italien	125	–
Spanien	85	–
Andra europeiska marknader	760	–

Källa: Marknadsstudien

Egenskaper för nyckelmarknader

Den europeiska MedTech-marknaden, som är en del av de totala europeiska hälso- och sjukvårdsutgifterna, karakteriseras av sin komplexitet och påverkas av olika lokala marknadsdynamiker. Detta står i stark kontrast till regioner som USA, som har mer homogena egenskaper. Den lokala marknadsdynamiken i Europa omfattar övergripande europeiska regelverk, lokal politik, varierande kundkategorier

och distributionskanaler, olika sätt att nå marknaden samt förekomsten av olika språk. MedTech-marknadens kanaler, inklusive sjukhus, hemsjukvård, vårdhem, direkt-till-patient och allmänläkarmottagningar har olika upphandlingsprocesser och ersättnings- och finansieringsstrukturer som skiljer sig åt mellan olika länder. Nedan följer en illustration över de komplexa rådande marknadsdynamikerna inom den europeiska MedTech-marknaden:



Källa: Marknadsstudien.

1) Marknadsstudien.

I de flesta europeiska länder är sjukhus främst offentligt finansierade. Upphandlingar hanteras oftast i regionala eller lokala upphandlingssystem för att kontrollera kostnader och standardisera inköp. Sverige har exempelvis en mycket fragmenterad inköpsmiljö som består av 21 regioner där inköpen är centraliserade för sjukhus och allmänläkarmottagningar, medan äldreomsorgen och hemsjukvården administreras av hela 290 kommuner.¹⁾ Vidare övergår upphandlingsprocessen alltmer från produktförsäljning till systemförsäljning, vilket gynnar stora helhetsleverantörer med lokal närvaro, ett brett utbud och värdeskapande tjänster. Dessutom har större upphandlingar fler krav, såsom komplex logistik, hållbarhet och andra certifieringar, vilket medför ytterligare ett lager av komplexitet i upphandlingsprocessen som större helhetsleverantörer är väl utrustade för att hantera. I Storbritannien och Irland är hälso- och sjukvårdssystemen offentligt finansierade, där National Health Service ("NHS") ansvarar för den offentliga hälso- och sjukvården i Storbritannien och The Health Service Executive spelar en liknande roll i Irland. Till skillnad från Storbritannien har Irland dock ett betydande försäkringsbaserat sjukvårdssystem, där privata försäkringar är vanligt förekommande för snabbare åtkomst och ett bredare utbud av behandlingar. Medan många europeiska länder har mer utvecklade modeller för hemsjukvård, förblir Storbritannien mer sjukhuscentrerat under NHS. Som medlem i EU följer Irland dessutom MDR, som fastställer standardiserade regler för medicinteknisk apparatur över hela Europa, medan Storbritannien inte längre är bundet av dessa regler.

Upphandlingar inom hemsjukvård varierar i hög grad och omfattar offentliga, privata och försäkringsbaserade finansieringsmodeller. I länder som Sverige är upphandlingar inom hemsjukvård integrerad i den offentliga sektorns upphandlingsprocesser. I andra europeiska regioner är upphandlingar av hemsjukvård mer fragmenterade, och en stor andel av produkterna levereras via apotek och lokala marknadsaktörer, vilket minskar behovet av centraliserade upphandlingar. I Nederländerna, där ersättningspolicyer fastställs av regeringen och upprätthålls av sjukförsäkringsbolag, har helhetsleverantörerna en nyckelroll i upphandlingsprocessen; de främjar konkurrensen mellan sjukförsäkringsbolag, sjukhus, och produktbolag och skapar en maktbalans mellan intressenterna.²⁾

Vårdhem i Europa har olika finansieringsmodeller och finansieras av både offentliga och privata källor. I vissa länder är upphandlingsprocesserna för offentligt finansierade vårdhem centraliserade, vilket gynnar helhetsleverantörer som kan erbjuda heltäckande tjänster genom offentliga upphandlingar. Privata vårdhem hanterar däremot vanligtvis upphandlingar direkt och har större självbestämmande vid val av leverantör. De väljer ofta helhetsleverantörer baserat på specifika behov i stället för att använda sig av standardi-



serade upphandlingsprocesser. I system som finansieras genom lagstadgade sjukförsäkringar föredrar vårdhemmen ofta helhetsleverantörer som erbjuder paketerade tjänster, eftersom detta tillvägagångssätt ligger i linje med deras fokus på heltäckande vård och kostnadshantering.³⁾ I många europeiska länder är allmänläkarmottagningar verk samma inom det offentliga hälso- och sjukvårdssystemet medan upphandlingar hanteras av sjukhus eller regionala inköpsorganisationer. I vissa regioner gör allmänläkarmottagningar kopplade till offentlig hälso- och sjukvård sina produktinköp via sjukhusanknutna upphandlingar eller regionala upphandlingssystem. Privata allmänläkarmottagningar kan däremot sköta inköp direkt via apotek eller lokala helhetsleverantörer, och därmed avstå offentliga upphandlingsstrukturer. Mindre allmänläkarmottagningar förlitar sig ofta på helhetsleverantörer med ett brett produktutbud för att underlätta inköp och undvika operativa utmaningar.⁴⁾

Som illustrerats ovan präglas den europeiska MedTech-marknadens upphandlingsmiljö av olika grader av centralisering. För sjukhus och offentliga vårdhem är det vanligare med centraliserade upphandlingsprocesser medan hemsjukvården och privata institutioner, som exempelvis privata vårdhem och allmänläkarmottagningar, verkar mer självständigt. Marknadsaktörerna måste därför anpassa sig till dessa olika lokala marknader, vilket gynnar stora helhetsleverantörer som Asker, med bevisad förmåga att framgångsrikt navigera genom den komplexa europeiska MedTech-marknaden.⁵⁾

1) Marknadsstudien.
2) Marknadsstudien.
3) Marknadsstudien.
4) Marknadsstudien.
5) Marknadsstudien.

Nedan följer en illustration med exempel från europeiska marknader och deras kännetecken:

Utvalda geografiska områden	Norden	Nederländerna	Tyskland	Storbritannien	Frankrike	Italien	Spanien	USA
Tillhandahåller hälso- och sjukvård	Främst offentlig sektor	Främst privat sektor	Jämn fördelning mellan offentlig och privat sektor	Främst offentlig sektor	Främst offentlig sektor	Främst offentlig sektor	Främst offentlig sektor	Privata sektorn dominerar
Upphandlingsstruktur	Preferens för paketerade upphandlingar	Relativt vanligt med individuella avtal	Främst genom åtta större GPO	Främst genom NHSSC	Främst genom GPO och GHT	Individuella avtal	Relativt vanligt med upphandlingar	Mycket konsoliderade GPO
Logistikhantering	Antingen av distributörer eller köpare	Hanteras av distributörer	GPO och tredje parter	Hanteras av NHSSC och NHS-stiftelser	Hanteras av distributörer eller köpare	Antingen av distributörer eller tredje parter	Antingen av distributörer eller tredje parter	Främst större distributörer
Befolkning ¹⁾	~28 miljoner	~18 miljoner	~85 miljoner	~69 miljoner	~67 miljoner	~59 miljoner	~48 miljoner	~345 miljoner
Askers närvaro	✓	✓	✓	✓	(✓)	(✓)	(✓)	

1) Information hämtad från Worldometer i november 2024.

Definitioner: GPOs = Group purchasing organisations. NHSSC = National Health Services Supply Chain. GHTs = Groupements hospitaliers de territoire. NHS = National Health Service.

Källa: Marknadsstudien.

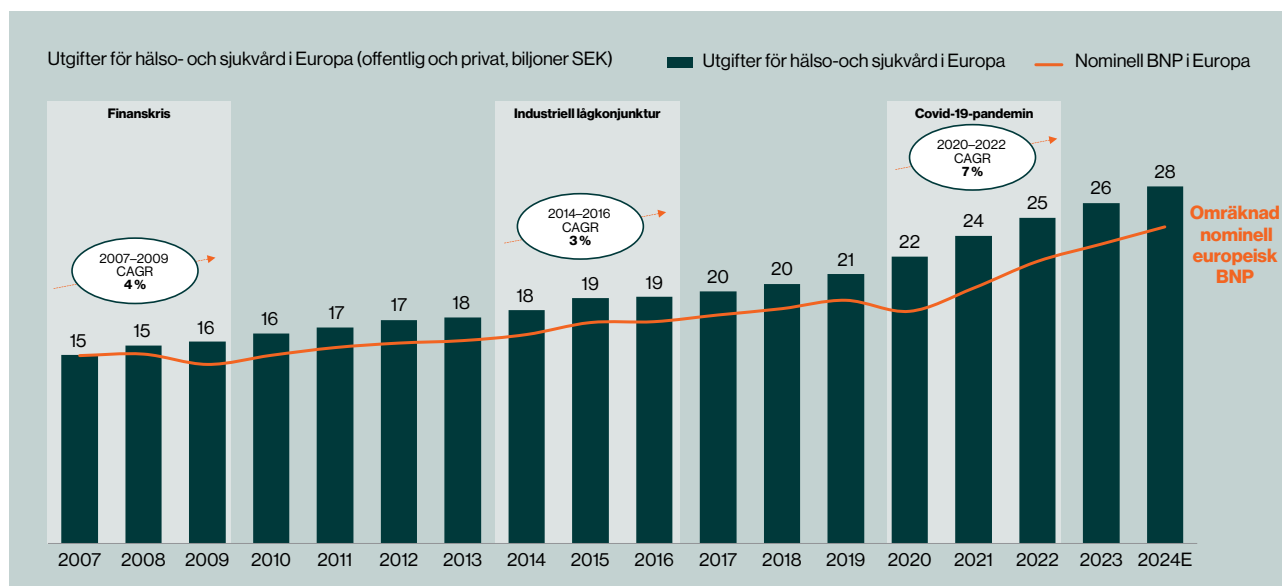


Stabil europeisk hälso- och sjukvårdsmarknad

MedTech-marknaden ingår som en del i de totala hälso- och sjukvårdsutgifterna i Europa, vilka beräknas uppgå till cirka 28 000 miljarder SEK under 2024E. Trenden för hälso- och sjukvårdsutgifter har uppvisat en stabil tillväxt i Europa över tid. Detta bidrar till en stabil och motståndskraftig miljö på den marknad där Asker verkar. Mellan 2005 och 2024E uppvisade hälso- och sjukvårdsutgifterna i Europa en stabil genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 4 procent, som också har visat sig vara stabil under perioder av makroekonomisk turbulens.¹⁾ Under exempelvis finanskrisen mellan 2007 och 2009 uppvisade hälso- och sjukvårdsutgifterna i Europa en stabil genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 4 procent. Detta

mönster av stabil tillväxt fortsatte under den industriella lågkonjunkturen mellan 2014 och 2016, med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 3 procent. Under Covid-19-pandemin från 2020 till 2022 ökade hälso- och sjukvårdsutgifterna kraftigt, med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 7 procent för perioden.²⁾ Denna ökning understryker den ökade betydelsen av hälso- och sjukvårdssystemet som svar på de utmaningar som pandemin orsakade. Sammanfattningsvis illustrerar dessa perioder att hälso- och sjukvårdsutgifter har varit stabila i tider av ekonomiska nedgångar och sjukvårdskriser, med en varierande men ihållande tillväxt som speglar förändrade behov och utmaningar.

Bilden nedan visar hälso- och sjukvårdsutgifter i Europa mellan 2007 och 2024E (biljoner SEK):



Definitioner: CAGR = Genomsnittlig årlig tillväxttakt.

Källa: Marknadsstudien.

Under 2023 stod MedTech för cirka 8 procent av de totala hälso- och sjukvårdsutgifterna i Sverige. MedTech bidrar till att minska kostnaden för arbetskraft inom sjukvården genom att förbättra produktiviteten och effektiviteten inom sjukvårdssystemet.³⁾

Drivkrafter för den europeiska MedTech-marknaden

Flera nyckeltrender påverkar den europeiska MedTech-marknaden. Till de främsta drivkrafterna hör en växande äldre befolkning, en ökande förekomst av allvarliga sjukdomar och medicinska tillstånd, ett ökat fokus på effektivitetsvinster för att minska vårdkostnaderna, en övergång mot vårdmodeller som betonar hemsjukvård och högre krav på vissa faktorer som till exempel ESG vid investeringsbeslut.

1) Marknadsstudien.

2) Marknadsstudien.

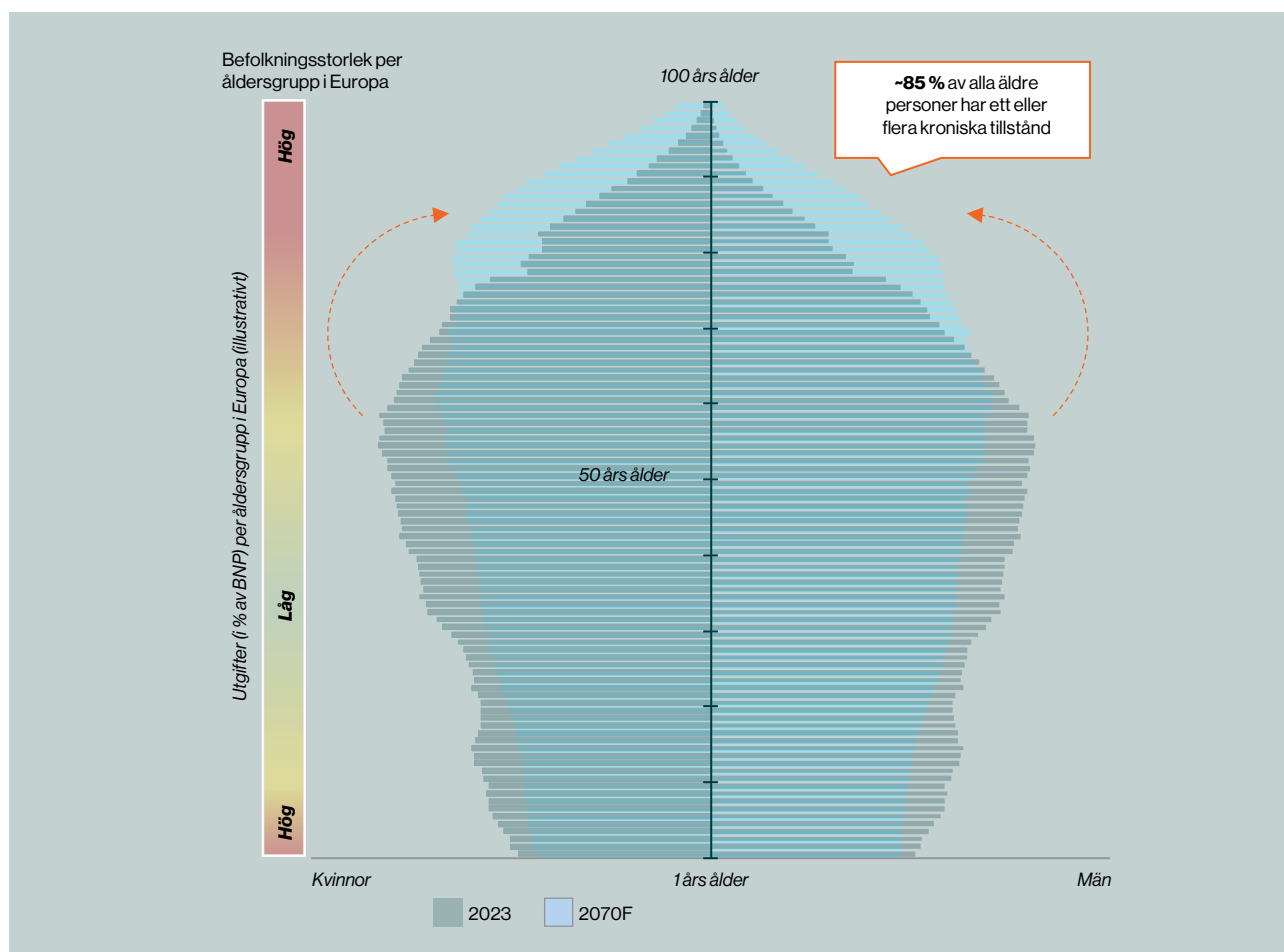
3) Marknadsstudien.

Förändrad demografi

Andelen invånare i Europa som är 74 år och äldre förväntas öka med cirka 9 procentenheter mellan 2023 och 2070E, medan den totala befolkningstillväxten beräknas stagnera. Detta förväntade demografiska skifte kommer med stor sannolikhet att påverka den europeiska MedTech-marknaden, eftersom högre ålder generellt är förknippat med ett större behov av hälso- och sjukvård. Cirka 85 procent av de äldre personer, definierade som personer som är 74 år och äldre¹⁾, har en eller flera allvarliga sjukdomar och medicinska tillstånd. Inom vissa terapeutiska områden, såsom onkologi

och kardiologi, förväntas investeringarna i hälso- och sjukvård öka eftersom dessa tillstånd är nära kopplade till ålder. Eftersom längre livslängd leder till en högre förekomst av komplexa, behandlingsintensiva sjukdomar, förväntas efterfrågan på produkter och tjänster öka. Detta resulterar i ökade hälso- och sjukvårdsutgifter, eftersom sjukvårdskostnaderna för äldre personer i allmänhet är de högsta i befolkningen.²⁾

Nedan följer en illustration som visar befolkningsstorlek per åldersgrupp inom EU och hälso- och sjukvårdsutgifter (som andel av BNP) per åldersgrupp:



Källa: Marknadsstudien, Eurostat (2024). EU-kommissionen. 2024 års åldrande rapport. Ekonomiska och budgetmässiga prognoser för EU:s medlemsstater (2022–2070).

Ökad förekomst av allvarliga sjukdomar och medicinska tillstånd

Ökningen av allvarliga sjukdomar och medicinska tillstånd är en ständigt växande hälsoutmaning runt om i Europa, eftersom det leder till ökad belastning på sjukvårdssystemet, högre kostnader för sjukvården och orsakar mänskligt lidande. Ökningen av cancer och diabetes är tydliga exempel

på detta. År 2010 diagnostiserades cirka 33 miljoner människor med diabetes. Detta förväntas att öka med 15 procent till 2030, då cirka 38 miljoner människor förväntas att diagnostiseras med diabetes årligen.³⁾ År 2040 förväntas uppskattningsvis 3,2 miljoner européer årligen diagnostiseras med cancer, en ökning med 18 procent från 2,7 miljoner 2022.⁴⁾

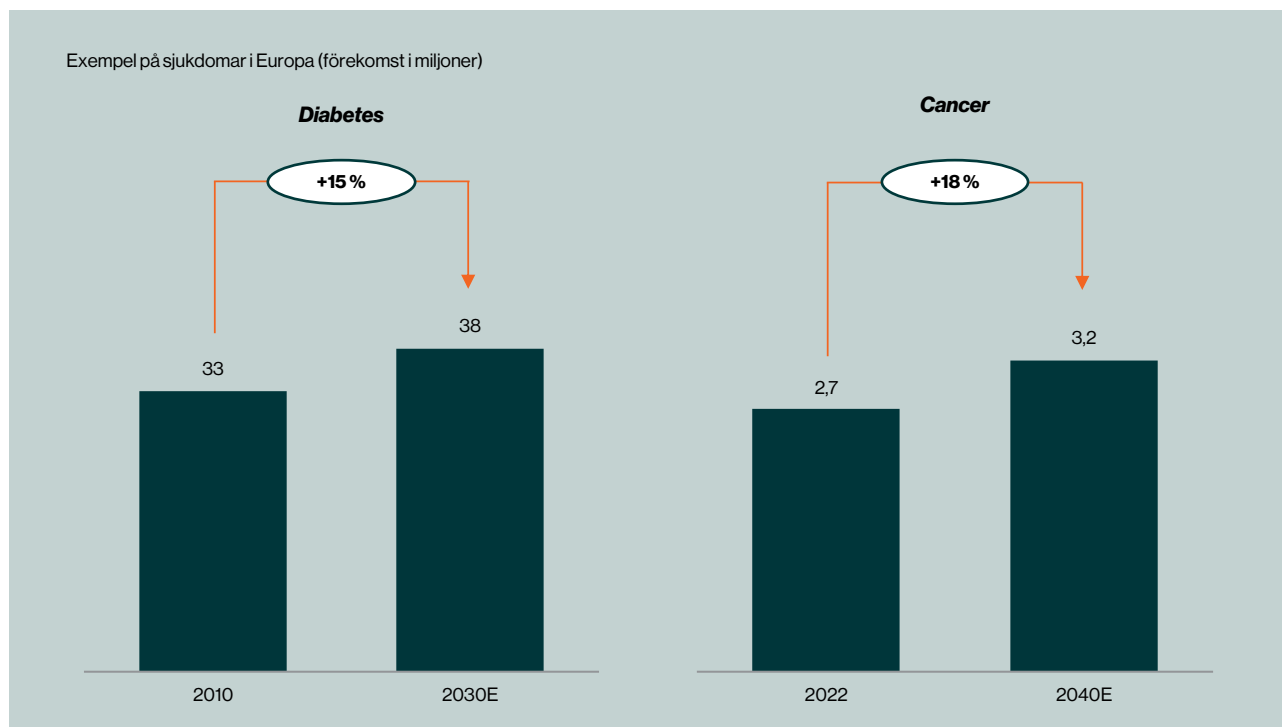
1) Marknadsstudien.

2) EU-kommissionen. 2024 års åldrande rapport. Ekonomiska och budgetmässiga prognoser för EU:s medlemsstater (2022–2070).

3) EU-kommissionen (EU:s diabetesforskning).

4) EU-kommissionen (European Cancer Information System, ECIS).

Nedan visas förekomsten av ett antal sjukdomar i Europa (i miljoner). Cirkeln representerar den absoluta ökningen för perioden:



Källa: EU-kommissionen.

Effektivitetsvinster för att minska vårdkostnaderna

Eftersom den största andelen av de totala hälso- och sjukvårdsutgifterna inte används till MedTech-produkter, finns det en stor potential att minska totalkostnaden för vården genom värdeskapande tjänster. Det bidrar också till att minska kritiska flaskhalsar såsom bristen på vårdpersonal, och i synnerhet bristen på sjuksköterskor, vilket leder till stora påfrestningar för vårdgivare. För att minska dessa utmaningar fokuserar marknaden alltmer på potentiella effektivitetsvinster genom värdeskapande tjänster, såsom tillämpning av automation och digitala verktyg. Genom automatisering av diagnostik, rutinkontroller och administrativa uppgifter kan vårdpersonal ägna mer tid åt komplexa, patientcentrerade aktiviteter, vilket leder till förbättrad produktivitet och svarstid. Digitala lösningar inom hälsa, fjärrövervakning och plattformar för patienthantering underlättar samtidigt vård i icke-traditionella miljöer, såsom i patientens hem, vilket minskar belastningen på sjukhusens infrastruktur och främjar förebyggande vård, i syfte att minska antalet sjukhusvistelser. Asker är väl positionerat för att minska vårdkostnader genom effektivitetsvinster genom att tillhandahålla digitala verktyg för att optimera begränsade resurser.¹⁾

Övergång till hemsjukvård

En annan trend som förändrar sektorn är övergången till värdebaserad vård och vårdresultat, med en större andel hemsjukvård, som syftar till att förbättra vårdresultat och livskvaliteten. Marknaden för hemsjukvård omfattar tjänster och medicinska tekniker som gör det möjligt att vårda patienter i hemmet. Detta möjliggör ofta en mer personlig och kontinuerlig behandling av allvarliga sjukdomar och andra medicinska tillstånd. Denna övergång förväntas göra det väsentligt mer komplext att tillhandahålla lösningar och tjänster på MedTech-marknaden, med en ökad benägenhet på välutvecklade marknader, exempelvis i Norden, Benelux-länderna, Storbritannien och Tyskland, att ta till sig dessa innovationer.²⁾

Övergången till hemsjukvård innebär en betydande möjlighet för Asker, då Asker och andra helhetsleverantörer är väl positionerade för att dra nytta av övergången till hemsjukvård.³⁾ Ett exempel på detta är marknaden för hemsjukvård i Nederländerna, där hemsjukvården har en väsentligt högre marknadsandel än apotekskanalen, jämfört med det europeiska genomsnittet. För att skydda patienternas integritet och säkerhet förhindrar sjukförsäkringsbolag vanligtvis produktbolag från att sälja direkt-till-patient.

1) Marknadsstudien.

2) Marknadsstudien.

3) Marknadsstudien.

Helhetsleverantörerna spelar därför en avgörande roll i denna miljö genom att erbjuda ett komplett utbud av tjänster, hantera flera kontaktytor samt genom att tillhandahålla värdeskapande tjänster som är särskilt relevanta för behov inom hemsjukvården. Detta segment förväntas att växa i takt med att hälso- och sjukvården övergår från traditionell sjukvård, med stöd av innovationer som gör det möjligt att använda medicinteknisk utrustning i hemmet. Ökad försäljning av utrustning inom hemsjukvården förväntas driva efterfrågan på värdeskapande tjänster, som exempelvis underhåll och utbildning, samt behovet av lokal expertis vid tillhandahållande av tjänster.¹⁾ Asker bedömer att en fortsättning av denna trend till andra europeiska marknader skulle ge helhetsleverantörer som Asker en betydande fördel. I Nederländerna bedömer Asker att Koncernen är en av de ledande helhetsleverantörerna för distribution direkt-till-patient och en nyckelpartner i utformningen av upphandling av hälso- och sjukvård tillsammans med sjukförsäkringsbolag. I Nederländerna övergår Asker från prisfokuserade förhandlingar till värdebaserade partnerskap med sjukförsäkringsbolag, där man utnyttjar sin flexibla modell för att erbjuda innovativa lösningar till patienter och sjukförsäkringsbolag. Asker bedömer att Koncernen är väl positionerad för att ta tillvara övergången till hemsjukvård på de flesta marknader där Koncernen är verksam, särskilt i Norden, Benelux-länderna och Tyskland.

Ökande regulatoriska krav och ESG-relaterade krav

Helhetsleverantörernas roll för att uppfylla regulatoriska krav har blivit ett allt viktigare kriterium vid utvärderingen av leverantörer. Formaliserade upphandlingsprocesser och strukturerade upphandlingar har idag högre inträdes hinder och kräver efterlevnad av rigorösa regelverk och ESG-standarder, särskilt i Norden och Tyskland. Ökat fokus på regulatoriska krav, såsom MDR och GDPR, stärker helhetsleverantörernas värdeerbjudande ytterligare, eftersom vissa produktbolag kämpar med eller är oförmögna att uppfylla dessa krav. Inom ESG är leverantörskedjans tillförlitlighet i fokus, samtidigt som man kräver fullständig transparens och diversifierade inköp, och betonar vikten av kännedom om produkters ursprung samt inköpsmetoder för att säkerställa att hållbara och etiska standarder uppfylls. Genom att erbjuda MedTech-produkter och -tjänster som uppfyller både regulatoriska krav och ESG-standarder, bidrar stor-

skaliga helhetsleverantörer till att stärka vårdgivarnas möjlighet att upprätthålla deras åtagande om hållbar, etisk och patientfokuserad vård.²⁾ Dessutom premieras storskaliga helhetsleverantörer, eftersom mindre helhetsleverantörer har svårt att efterleva striktare regulatoriska krav, både ur konkurrenssynpunkt och som ett försäljningsargument i förvärvsdialoger. Asker har kontinuerligt visat sitt engagemang för hållbarhet, vilket återspeglas i det Platinum-betyg som erhållits från EcoVadis.³⁾

Övergång till systemförsäljningar via upphandlingar

Övergången till systemförsäljning i upphandlingar av hälso- och sjukvård reflekterar ett skifte inom flera områden från inköp av enskilda produkter till paketerade lösningar, i syfte att förbättra kostnadskontroll och effektivitet. Traditionellt har inköpen av medicintekniska produkter gjorts separat, medan logistik och andra tjänster har hanterats helt oberoende av dessa. I systemförsäljningar integreras relaterade produktkategorier med andra värdeskapande tjänster, vilket förenklar upphandlingsprocessen och stärker budgetbegränsningar. Denna modell är alltmer fördelaktig för helhetsleverantörer som kan erbjuda ett heltäckande sortiment av produkter och värdeskapande tjänster, vilket inte är möjligt för mindre aktörer på marknaden. Genom att förenkla upphandlingar genom paketerade erbjudanden kan systemförsäljningar minska den totala vårdkostnaden och samtidigt uppfylla allt stramare budgetkrav, vilket ger helhetsleverantörer en konkurrensfördel vid upphandlingsprocesser.⁴⁾

En fragmenterad marknad med möjligheter för konsolidering

Hälso- och sjukvårdssektorn är särskilt lämpad för konsolidering på grund av det universella och konstanta behovet av medicinsk vård. Behandlingar av vanliga sjukdomar är till stor del standardiserade mellan olika regioner och demografiska grupper, vilket genererar en stabil efterfrågan för liknande typer av medicintekniska produkter och tjänster. Den homogena efterfrågan gör sektorn särskilt gynnsam för serieförvärvare som har potential att uppnå förbättrad operativ effektivitet genom att dra nytta av stordriftsfördelar. I detta sammanhang kan konsolideringen av hälso- och sjukvård göra tillhandahållandet av tjänster smidigare och stödja standardiseringen av vårdpraxis, vilket i slutänden förbättrar vårdresultatet.⁵⁾

1) Marknadsstudien.

2) Marknadsstudien.

3) Marknadsstudien.

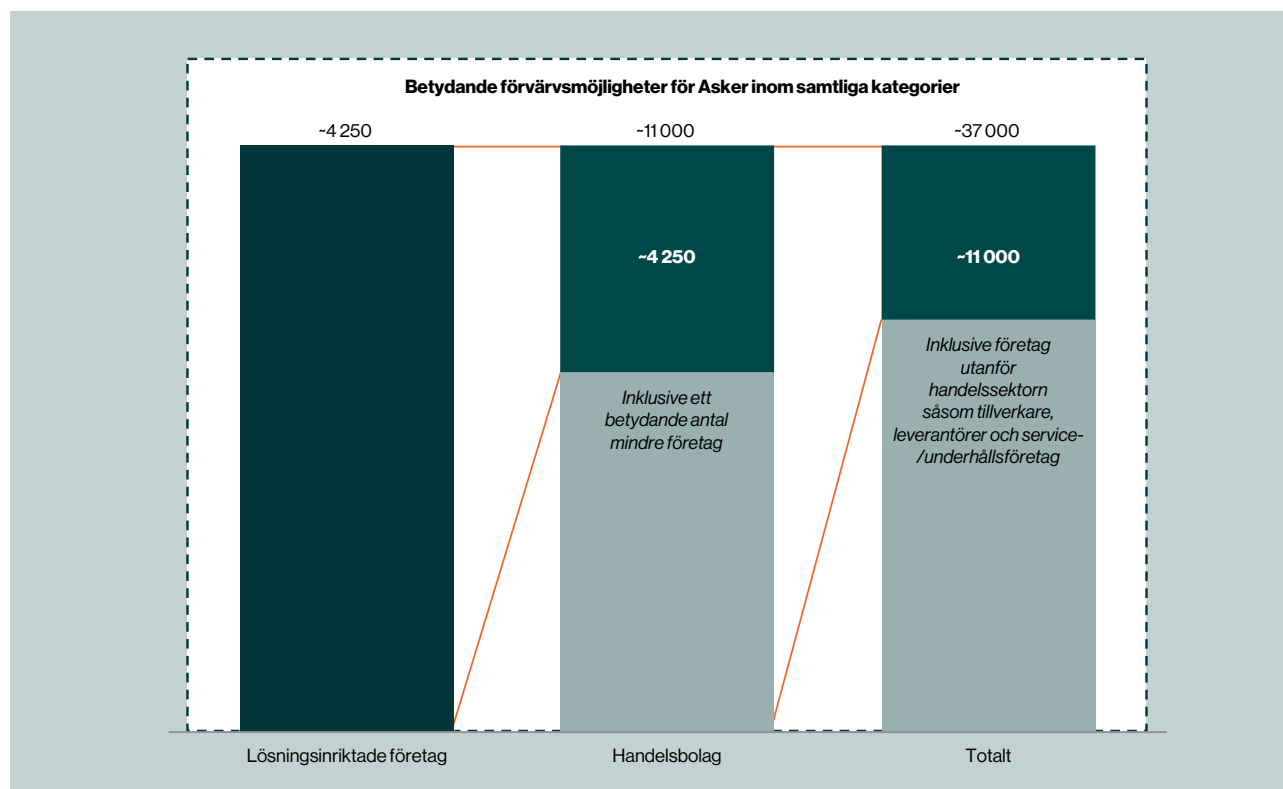
4) Marknadsstudien.

5) Marknadsstudien.

Den europeiska MedTech-marknaden har särskilt gynnsamma förutsättningar för framtida konsolidering på grund av en hög grad av fragmentering, med cirka 37 000¹⁾ företag som för närvarande uppskattas vara verksamma på marknaden. Av dessa är cirka 11 000²⁾ handelsföretag och cirka 4 250³⁾ är lösningsfokuserade leverantörer, vilket under-

stryker att sektorn till hög grad är fragmenterad. Den höga graden av fragmentering innebär betydande konsolideringsmöjligheter för bolag som Asker, med en tydlig möjlighet att driva branschintegration och effektivitetsvinster.⁴⁾

Nedan följer en graf som visar antalet MedTech-företag i Europa:



Källa: Marknadsstudien.

Konsolideringen av den europeiska MedTech-marknaden befinner sig fortfarande i ett tidigt stadium, eftersom aktörerna behöver navigera i en komplex marknadsstruktur. Fragmenterade, lokala regulatoriska ramverk och upphandlingsstrukturer i Europa kräver en metod som anpassas till varje enskild marknad, vilket skapar utmaningar för konsolidering genom gränsöverskridande skalbarhet och integration. Dessutom bidrar sektorns invecklade leverantörskedjor och varierande kundkanaler till komplexitet för potentiella nya aktörer som saknar kännedom om marknaden.⁵⁾ Trender såsom imple-

mentering av nya regler för medicintekniska produkter och en ökande efterfrågan på heltäckande värdeskapande tjänster, har ytterligare gynnat större aktörer som på ett effektivt sätt kan möta dessa krav.⁶⁾

Sedan 2018 har större helhetsleverantörer och andra marknadsaktörer⁷⁾ successivt tagit större andelar av den europeiska MedTech-marknaden.⁸⁾ För närvarande uppgår denna andel till cirka 6 procent under 2024E, en ökning från cirka 4 procent⁹⁾ 2018.

1) I mitten av spannet 36 000 och 38 000, Marknadsstudien.

2) I mitten av spannet 10 000 och 12 000, Marknadsstudien.

3) I mitten av spannet 4 000 och 4 500, Marknadsstudien.

4) Marknadsstudien.

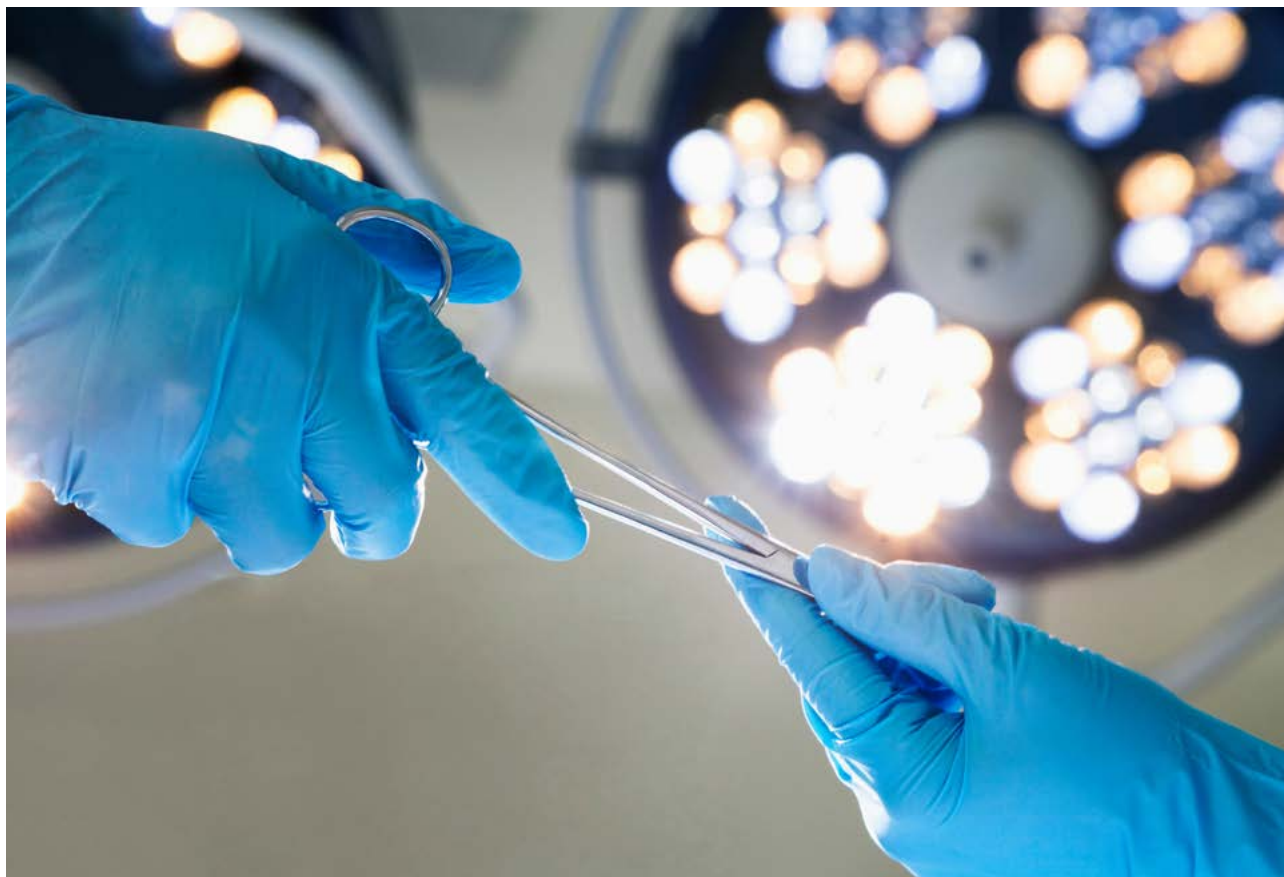
5) Marknadsstudien.

6) Marknadsstudien.

7) Inklusive Abena, Addlife, Asker, Bastide, Medica, Mediq, Medline, Palex/Duomed, Publicare, Vingmed

8) Marknadsstudien.

9) Marknadsstudien.



Konkurrensöversikt

På lokal nivå, där det är Askers lokala Koncernbolag som bedriver verksamhet och konkurrerar på marknaden med sina egna varumärken, bedömer Asker att konkurrensdynamiken är centrerad kring att vinna avtal och kunder. Asker anser att det råder sund konkurrens på lokal nivå på de marknader där Koncernen är verksam. På dessa marknader strävar Asker efter starka lokala marknadspositioner, och vanligtvis en topp tre-position på respektive marknad. När dessa företag integreras i Koncernen har Asker visat en framgångsrik förmåga att förbättra de förvärvade företagens nyckeltal, som exempelvis tillväxt, marginalökningar och kapitaleffektivitet.¹⁾ Vidare kan företag i Askers nätverk dra nytta av lokal expertis och skalfördelar för att expandera till nya geografiska marknader och stärka sina befintliga marknadspositioner.²⁾

På koncern- och regional nivå kombinerar Askers affärsmodell organisk tillväxt med tillväxt genom förvärv, och stödjer dessutom Koncernbolagen. Asker bedömer att de huvudsakliga konkurrenterna om förvärvskandidater på MedTech-marknaden där Asker verkar är lokala företag och mindre riskkapitalbolag (som tillsammans motsvarar cirka en

tredjedel av marknaden), regionala riskkapitalbolag (som motsvarar cirka en fjärdedel av marknaden), MedTech-serieförvärvare (som motsvarar cirka en fjärdedel av marknaden³⁾) och ett fåtal andra serieförvärvare. Asker anser att den direkta konkurrensen för förvärv på denna marknad generellt sett är låg. Asker bedömer vidare att till exempel större riskkapitalbolag typiskt sett undviker mindre lokala företag på grund av deras begränsade möjlighet att bygga en skalbar plattform kring dem. Även om lokala eller regionala riskkapitalbolag ibland konkurrerar om MedTech-företag saknar de vanligtvis förmågan att integrera dessa företag i ett större nätverk och har typiskt sett en begränsad investeringshorisont. Asker uppskattar att konkurrensen generellt sett är begränsad från andra serieförvärvare inom MedTech, såsom DCC, Diploma, KMT Medical och Palex. Även om Asker bedömer att dessa bolag använder sig av en liknande förvärvsstrategi som Asker, anser Asker att de sällan konkurrerar om samma förvärvskandidater, främst på grund av det stora utbudet av tillgängliga företag och att Askers förvärvspipeline har byggts upp genom att skapa bilaterala relationer och förtroende. Med 51 förvärv sedan 2019 har Asker drivit konsolidering av marknaden, med fokus på snabb geografisk

1) Mätt i EBITA exklusive jämförelsestörande poster/genomsnittligt rörelsekapital ("R/RK").

2) Marknadsstudien.

3) Marknadsstudien.

tillväxt och strategisk expansion till nya segment och nischer, inklusive hemsjukvård. Asker anser att Koncernens storskaliga, väl beprövade affärsmodell och förvärvshistorik är en viktig differentieringsfaktor som ofta positionerar Asker som föredragen partner för många mindre, lokala företag.

Asker bedömer att serieförvärvare inom andra branscher inte konkurrerar direkt med Asker, men är jämförbara sett till andra aspekter. Även om de har liknande egenskaper som Asker, uppskattar Asker att de jämförelsevis har olika drivkrafter för tillväxt, stabilitet och historik. För serieförvärvare inom hälso- och sjukvårdssektorn i Europa, där Asker är verksamt, bedömer Asker att den primära drivkraften för organisk tillväxt är de stabila hälso- och sjukvårdsutgifterna, vilket möjliggör en tillväxt som är stabil och opåverkad över konjunkturcykler. Enligt Asker har dessa utgifter ökat stabilt över tid och förväntas att fortsätta öka. Konsolideringen inom MedTech-marknaden är fortsatt låg, med cirka 37 000¹⁾ företag runt om i Europa.²⁾

1) I mitten av spannet 36 000 och 38 000, Marknadsstudien.

2) Bolagets uppskattning.



Verksamhetsöversikt

Detta avsnitt innehåller statistik, uppgifter och annan information avseende marknader, marknadsstorlekar, marknadsandelar, marknadspositioner och annan branschdata som gäller Askers verksamhet och marknader. Informationen grundar sig på ett flertal källor och Askers uppskattningar. Se ”Presentation av finansiell och annan information – Bransch- och marknadsdata”.

Översikt

Introduktion till Asker

Asker är en ledande leverantör av medicinska produkter och tjänster i Europa.¹⁾ Asker utvecklar och förvärvar MedTech-företag som tillsammans verkar för att bidra till Askers ambition att stödja hälso- och sjukvårdssystemet för att förbättra vårdresultaten, sänka totalkostnaden för vård och säkerställa en rättvis och hållbar värdekedja. Askers vision är att bli den ledande företagsgruppen i Europa inom medicintekniska produkter och tjänster.

För att möta lokala marknadskrav och preferenser på de olika europeiska marknaderna samt för att utnyttja kraften i entreprenörsandan behåller Koncernbolagen ansvaret för den dagliga verksamheten och beslutsfattandet, men får stöd av Koncernens kompetens och samlade kunskap. Askers Koncernbolag kan vårdgivarnas och patienternas lokala behov och har djupgående kunskaper om de olika lokala sjukvårdssystemen.

Koncernbolagen omfattar både breda helhetsleverantörer som levererar det som hälso- och sjukvården behöver för att tillhandahålla vård – bortsett från läkemedel – samt företag specialiserade inom utvalda nischer. Koncernbolagen är positionerade i mitten av värdekedjan för hälso- och sjukvård och bland deras kunder ingår offentliga myndigheter, offentliga och privata vårdgivare samt sjukförsäkringsbolag som upphandlar produkter och tjänster på uppdrag av vårdgivare. Koncernbolagen säljer till flera olika kundkategorier, inklusive sjukhus, primärvård, äldreomsorg samt hemsjukvård och direkt-till-patient. Asker anser att Koncernens position i mitten av hälso- och sjukvårdens värdekedja gör det möjligt att förbättra effektiviteten i hälso- och sjukvårdens leverantörskedja genom att erbjuda sektorn en helhetslösning.

Asker är verksam inom en del av den europeiska hälso- och sjukvårdsmarknaden som vanligen kallas MedTech-marknaden, vilket innebär marknaden för medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning som används för att förebygga, diagnostisera, behandla och övervaka hälsoproblem. Den europeiska MedTech-

marknaden är Askers TAM, och beräknades uppgå till 1 355 miljarder SEK under 2024.²⁾ Härutöver tillkommer värdeskapande tjänster på ytterligare 10 till 15 procent till marknaden för medicinteknisk utrustning. På denna stora och fragmenterade adresserbara marknad bedömer Asker att Koncernen är en av de största helhetsleverantörerna av medicinteknisk utrustning och tjänster i Europa. Asker har aktivt konsoliderat marknaden och har genomfört 51 förvärv från den 1 januari 2019 till dagen för detta Prospekt och expanderat geografiskt till sju nya länder sedan januari 2019. Det återstår fortfarande en betydande potential för framtida expansion geografiskt och till nya produktkategorier, tjänster och/eller kundgrupper på Askers marknad. Per dagen för detta Prospekt har Asker verksamhet i 17 länder i Europa, 45 Koncernbolag och över 4 000 anställda.

För räkenskapsåret 2024 uppgick Askers justerade nettoomsättning till 15 025 MSEK. Företagen som förvärvades av Asker under 2024³⁾ genererade totalt 625 MSEK i nettoomsättning under 2024 innan de förvärvades av Asker. I februari 2025 förvärvade Asker två företag som tillsammans hade cirka 860 MSEK i nettoomsättning under 2024. För räkenskapsåret 2024 uppgick Askers justerade EBITA till 1 362 MSEK. Företagen som förvärvades av Asker under 2024⁴⁾ genererade totalt 76 MSEK i EBITA under 2024 innan de förvärvades av Asker. De två företagen som förvärvades av Asker i februari 2025 hade tillsammans cirka 110 MSEK i EBITA under 2024.

För räkenskapsåret 2024 växte Askers justerade nettoomsättning med 16,6 procent, varav 6,7 procent var organisk tillväxt. För räkenskapsåret 2024 växte Askers justerade EBITA med 24,9 procent, varav 14,0 procent var organisk tillväxt. För räkenskapsåren 2023, 2022, 2021, 2020 och 2019 uppgick Askers justerade nettoomsättning till 12 889 MSEK, 10 473 MSEK, 7 277 MSEK, 4 938 MSEK respektive 4 468 MSEK, och justerad EBITA uppgick till 1 090 MSEK, 840 MSEK, 607 MSEK, 426 MSEK respektive 274 MSEK.⁵⁾ Mellan 2019 och 2024 uppvisade Askers justerade nettoomsättning en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 27 procent och justerad EBITA en genomsnittlig årlig tillväxttakt om

1) Marknadsstudien. Asker är den ledande leverantören av MedTech-förbrukningsmaterial och helhetsleverantören till institutionella kunder (det vill säga sjukhus och försäljning till företag) i Europa mått i intäkter.

2) Marknadsstudien.

3) Exklusive inkrämsförvärv.

4) Exklusive inkrämsförvärv.

5) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

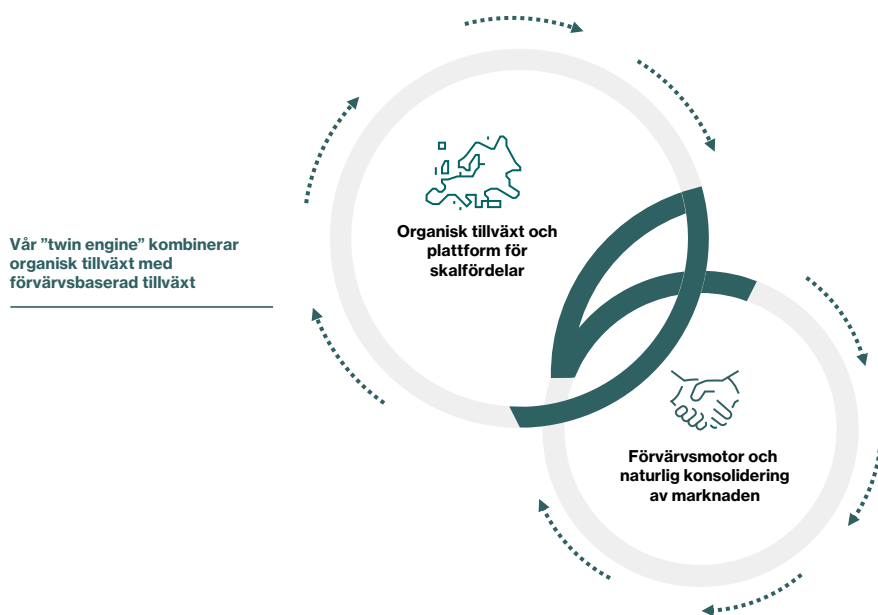
38 procent under samma period.¹⁾ Mellan 2022 och 2024 uppvisade Askers justerade nettoomsättning en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 20 procent. Askers tillväxt har drivits av en kombination av organisk tillväxt och förvärv. Mellan 2020 och 2024 ökade Askers organiska justerade nettoomsättning med i genomsnitt 9 procent per år och Bolagets organiska justerade EBITA ökade med i genomsnitt 15 procent per år.²⁾

Mellan 2019 och 2024 växte Askers justerade nettoomsättning med 236 procent, från 4 468 MSEK till 15 025 MSEK.³⁾ Av den totala justerade nettoomsättningstillväxten var 3 224 MSEK organisk tillväxt⁴⁾, 6 298 MSEK förvärvad tillväxt⁵⁾ och 1 034 MSEK organisk utveckling av förvärv^{6),7)}. Under samma period växte Askers justerade EBITA med 397 procent från 274 MSEK år 2019 till 1 362 MSEK år 2024.⁸⁾ Av den totala justerade EBITA-tillväxten var

450 MSEK organisk tillväxt⁹⁾, 470 MSEK var förvärvad tillväxt¹⁰⁾ och 168 MSEK organisk utveckling av förvärv^{11),12)}. Mellan 2019 och 2024 ökade Askers justerade EBITA-marginal med 2,9 procentenheter, från 6,1 procent år 2019 till 9,1 procent år 2024, och justerade bruttomarginal¹³⁾ med 9,0 procentenheter, från 30,1 procent år 2019 till 39,1 procent år 2024.¹⁴⁾ För räkenskapsåret 2024 ökade Askers justerade EBITA-marginal med 0,6 procentenheter jämfört med 2023, från 8,5 procent 2023 till 9,1 procent 2024.

Askers "twin engine"-strategi

För att leverera i enlighet med sitt uppdrag har Asker en strategi som grundar sig på två självständiga, men sammankopplade delar som går under namnet "twin engine": som kombinerar organisk tillväxt med förvärv. Askers "twin engine" illustreras nedan:



1) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

2) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

3) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

4) Organisk tillväxt innefattar valutaeffekter och samarbetet med Apotheek Zorg B.V., i vilket Asker förvärvade ett majoritetsägande under 2023.

5) Förvärvad tillväxt innefattar siffror för de senaste tolv månaderna vid förvärvstidpunkten för förvärvade företag. För förvärv under 2024 som inte har konsoliderats för hela perioden innefattas motsvarande period föregående år.

6) Organisk utveckling av förvärv innefattar valutaeffekter.

7) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

8) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

9) Organisk tillväxt innefattar valutaeffekter och samarbetet med Apotheek Zorg B.V., i vilket Asker förvärvade ett majoritetsägande under 2023.

10) Förvärvad tillväxt innefattar siffror för de senaste tolv månaderna vid förvärvstidpunkten för förvärvade företag. För förvärv under 2024 som inte har konsoliderats för hela perioden innefattas motsvarande period föregående år.

11) Organisk utveckling av förvärv innefattar valutaeffekter.

12) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

13) Bruttoresultat i förhållande till justerad nettoomsättning.

14) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

Organisk tillväxt

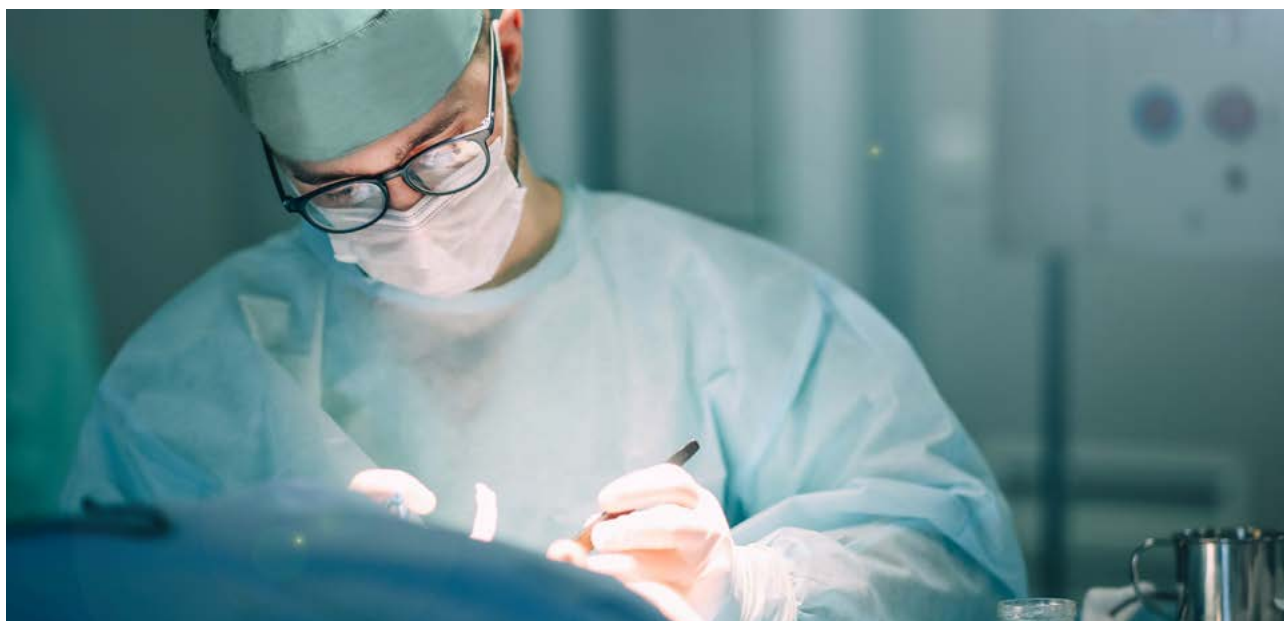
Den första motorn är organisk tillväxt som drivs av ett ökat förtroende från kunderna. Detta visas genom en ökning av omsättning och vinst i de befintliga Koncernbolagen. Koncernbolagen växer genom utökade befintliga kontrakt och/eller genom att vinna nya kontrakt, samt genom expansion till nya produkt-, tjänste- eller kundgrupper. Askers plattform stöder tillväxt och utveckling av de lokala Koncernbolagen genom skalfördelar inom områden som upphandling, leverantörsrelationer, kundlösningar, lagerhantering och IT, i kombination med kunskapsdelning och stärkt finansiell styrning. Därutöver uppmuntrar och stödjer Asker sina Koncernbolag att uppnå högre lönsamhet, kassagenerering och justerad EBITA/rörelsekapital ("**R/RK**") genom målstyrning, benchmarking och utvecklingsförbättrande dialoger, vilket driver kontinuerliga förbättringar och stärkt finansiell kapacitet. Askers organiska justerade nettoomsättning ökade i genomsnitt med 9 procent per år mellan 2020 och 2024 och Bolagets organiska justerade EBITA ökade med i genomsnitt 15 procent under samma period.¹⁾

Förvärv

Den andra motorn fokuserar på strukturell tillväxt genom att attrahera och välkomna nya bolag till Koncernen. Förvärv är en integrerad del av Askers affärsmodell och består av såväl nya fristående förvärv som tilläggsförvärv till befintliga Koncernbolag. Asker har sedan januari 2019 förvärvat 51 företag vilket har tillfört nya geografiska marknader, hälso- och sjukvårdskanaler och produktgrupper för att stärka marknadspositionen för de befintliga Koncernbolagen.

Synergier mellan organisk tillväxt och förvärv

De två motorerna interagerar och förstärker varandra. En stark organisk tillväxt med ett breddat erbjudande av medicinska produkter och tjänster och tillgång till fler kundkanaler, tillsammans med en djupare branschkunskap, som bygger på entreprenöriellt ansvarstagande och engagemang, liksom starkare relationer på marknaden, stärker Askers marknadsposition. En starkare marknadsposition bidrar i sin tur till att attrahera marknadsledande företag till Koncernen. Detta skapar skalfördelar för Koncernbolagens effektiva och värdeskapande lösningar. För varje förvärv som Asker genomför stärks Koncernens inköpskraft, geografiska räckvidd och kundrelationer, vilket i sin tur driver organisk tillväxt i befintliga Koncernbolag. Sambandet mellan förvärv och organisk tillväxt stärker inte bara Askers marknadsposition, utan förbättrar även Askers möjligheter att identifiera nya förvärvskandidater, vilket skapar en hållbar cykel av tillväxt och värdeskapande. Asker kan genom sin kapitaleffektiva²⁾ och kassagenererande verksamhet självfinansiera sina förvärv, vilket i sin tur bidrar till skalfördelar som gynnar hela Koncernen. Askers "twin engine"-strategi har resulterat i att Askers totala justerade nettoomsättning totalt ökade med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 27 procent och justerad EBITA ökade med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 38 procent mellan den 1 januari 2019 och den 31 december 2024.³⁾



1) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

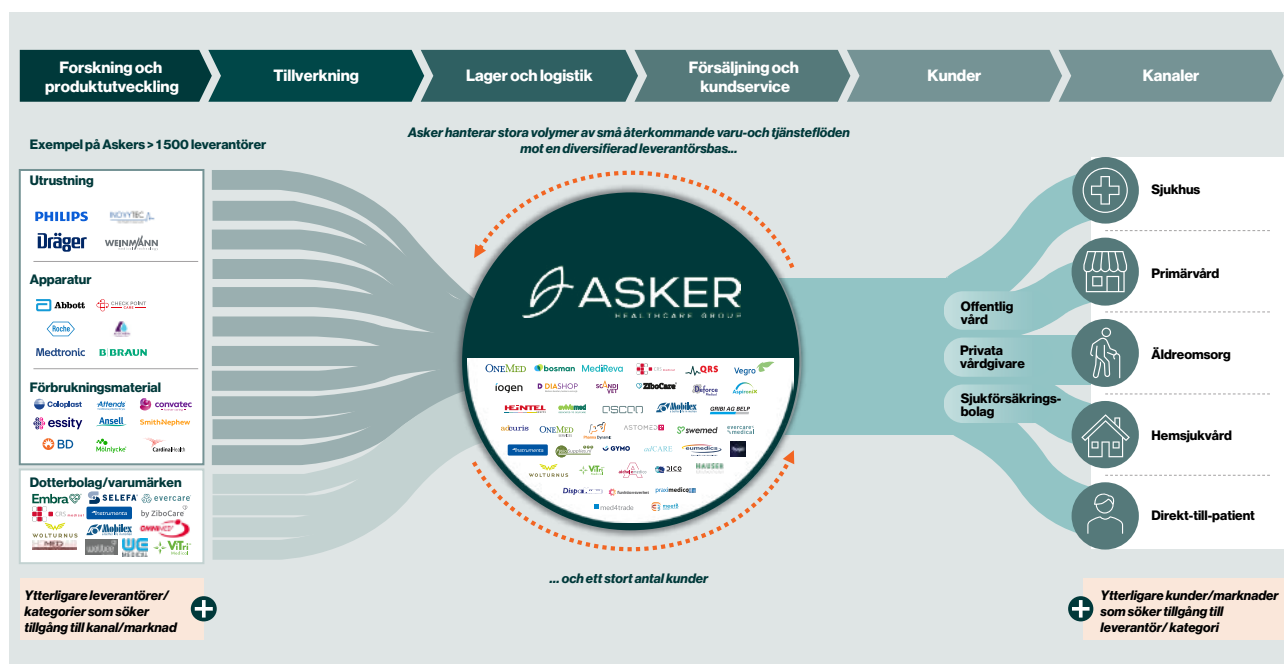
2) Mätt i EBITA exklusive jämförelsestörande poster/genomsnittligt rörelsekapital (R/RK).

3) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

Askers Koncernbolag

Askers Koncernbolag består både av helhetsleverantörer, som tillhandahåller det som hälso- och sjukvårdssektorn behöver för att kunna bedriva vård – med undantag för läkemedel – och specialistbolag inom utvalda nischer. Totalt erbjuder Askers Koncernbolag cirka 50 000 produkter från mer än 1500 leverantörer, främst produkter från stora och välkända produktbolag, samt ett urval av egna varumärken

och egna märkesvaror. Som ett komplement till sitt produkt-erbjudande erbjuder Koncernbolagen även en rad värdeskapande lösningar för att stödja sina leverantörer och kunder inom till exempel tillgång till marknaden, effektivitet och hållbarhet. Askers Koncernbolag hanterar stora och återkommande varu- och tjänsteflöden och har en bred leverantörsbas och ett stort antal kunder, vilket framgår av följande illustration:



Asker har som mål att effektivisera hela värdekedjan inom hälso- och sjukvården genom att erbjuda sektorn en helhetslösning. Asker bedömer sig kunna uppnå detta genom följande faktorer:

- **Funktion som en oberoende länk mellan produktbolag inom medicintekniska produkter och vårdgivare:** Askers Koncernbolag är varumärkesneutrala leverantörer av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning som behövs för att vårda patienter. Dessutom fungerar Koncernbolagen som en oberoende länk mellan produktbolag som tillverkar medicintekniska produkter och vårdgivare. På så sätt gör Asker det möjligt för produktbolagen att navigera på den komplexa europeiska hälso- och sjukvårdsmarknaden och nå ut till kunder som de annars inte skulle nå lika lätt, och hjälper vårdgivarna att enkelt kunna få tillgång till de produkter och värdeskapande lösningar de behöver.

- **Förståelse för lokala hälso- och sjukvårdssystem:** Även om de medicinska behoven är likartade på samtliga av de marknader där Askers Koncernbolag är verksamma, skiljer kundtyperna i Europa sig åt mellan de enskilda marknaderna. Beroende på den lokala dynamiken kan kunderna vara myndigheter, offentliga och privata vårdgivare, sjukförsäkringsbolag (som upphandlar produkter och tjänster för vårdgivares räkning), apotek, enskilda kliniker, patienter, kommuner eller en kombination av dessa. Detta kan illustreras av att länder i affärsområde North, såsom Sverige, huvudsakligen verkar genom ett system med offentliga upphandlingar, medan länder i affärsområde West, såsom Nederländerna, i allmänhet har ett försäkringsbaserat system och länder i affärsområde Central, såsom Tyskland, vanligtvis har stora upphandlingar i kombination med kommersiella avtal, tillsammans med en högre andel direktförsäljning (se "– Kunder och kundavtal" nedan). Vart och ett av Askers Koncernbolag kan sina specifika lokala system, regelverk, talar det lokala språket och hanterar en mängd olika kanaler och kontaktpunkter.

Askers decentraliserade affärsmodell

Asker har en decentraliserad styrmodell för sina Koncernbolag baserad på lokalt ansvarstagande och entreprenörskap. Askers Koncernbolag behåller vanligtvis sina varumärken och ansvarar för det lokala beslutsfattandet och den lokala verksamheten under ledning av lokala entreprenörer. Koncernbolagen drar nytta av stöd och koncerngemensamma kontroller på daglig basis, där Asker driver flera etablerade koncerninitiativ i form av en gemensam regelbok (d.v.s. Asker Management Standard), Asker Business School, samt olika **Centers of Excellence** (Askers "**Centers of Excellence**") (för mer information, se "– Askers verksamhet" nedan). Även om Koncernen är decentraliserad säkerställer Asker genom standarder och styrsystem en kontinuerlig mätning och uppföljning av nyckeltal samt regelbunden efterlevnad i hela Koncernen. I syfte att skapa incitament, ansvarstagande och en resultatdriven kultur i hela Koncernen utvärderas respektive Koncernbolags resultat internt genom det finansiella måttet R/RK (årliga bonusprogram är till exempel kopplade till måttet). Det råder stora skillnader i förutsättningar mellan Koncernbolagen, och det finansiella måttet används för att mäta framgång bland denna varierade grupp och därmed kunna erbjuda ett enhetligt, transparent ramverk där Koncernbolagen kan jämföra sina framsteg och identifiera särskilda förbättringsområden, exempelvis om deras fokus ska ligga på tillväxt, förbättrade marginaler eller kassaflödesgenerering. Koncernbolag som

till exempel har ett R/RK på över 70 procent har större självbestämmande och uppmuntras att sträva efter tillväxt, såväl organiskt som genom förvärv. Koncernbolag med ett R/RK på mindre än 50 procent får mer stöd på koncernnivå och fokuserar mer på lönsamhet, och en plan upprättas för att uppnå R/RK över 50 procent, som främst fokuserar på lönsamhetsförbättringar. För nyligen förvärvade Koncernbolag sätts tydliga mål för att förbättra verksamheten och tillväxtpotentialen. Det finns ofta en betydande förbättringspotential hos nyligen förvärvade Koncernbolag, med tanke på deras begränsade fokus på effektiv användning av rörelsekapital innan de blev en del av Koncernen. De 45 Koncernbolagen utvärderas månadsvis för att säkerställa att de uppfyller sina respektive mål. Kontinuerlig uppföljning av finansiella resultat på koncernbolagsnivå gör det möjligt för Asker att upptäcka potentiella förbättringsområden och tillhandahålla det mest lämpliga stödet på koncernnivå utifrån respektive bolags behov för att kunna förbättra deras finansiella resultat över tid. Koncernbolag som uppfyller målen för R/RK och tillväxt får en högre grad av självbestämmande och uppmuntras att växa genom förvärv. Asker uppnår genom sin decentraliserade modell fördelar från såväl lokalt entreprenörskap som lokala skalfördelar, vilket i sin tur möjliggör Askers vägledande värderingar som är: Vi bryr oss om våra kunder, Passion för förbättringar och Vi tar ansvar.

Askers uppdrag och värderingar

Askers uppdrag och värderingar

Asker vill bidra till att lösa de utmaningar hälso- och sjukvårdssektorn står inför, såsom en växande äldre befolkning som lever längre, en ökad förekomst av allvarliga sjukdomar och medicinska tillstånd samt kapacitetsbegränsningar. Asker har även som mål att minska hälso- och sjukvårdssektorns inverkan på miljön. Askers uppdrag är att bidra till att hantera följande utmaningar:

- (i) *Förbättra vårdresultaten*: Fokus på förbättrade vårdresultat som är till nytta för patienterna och som optimerar resursanvändningen.
- (ii) *Sänka totalkostnaden för vård*: Fokus på ökad effektivitet och på att säkerställa att begränsade resurser räcker längre.
- (iii) *Säkerställa en rättvis och hållbar värdekedja*: Säkerställa ett ansvarsfullt förhållningssätt till hållbarhet som gynnar både samhället och planeten.

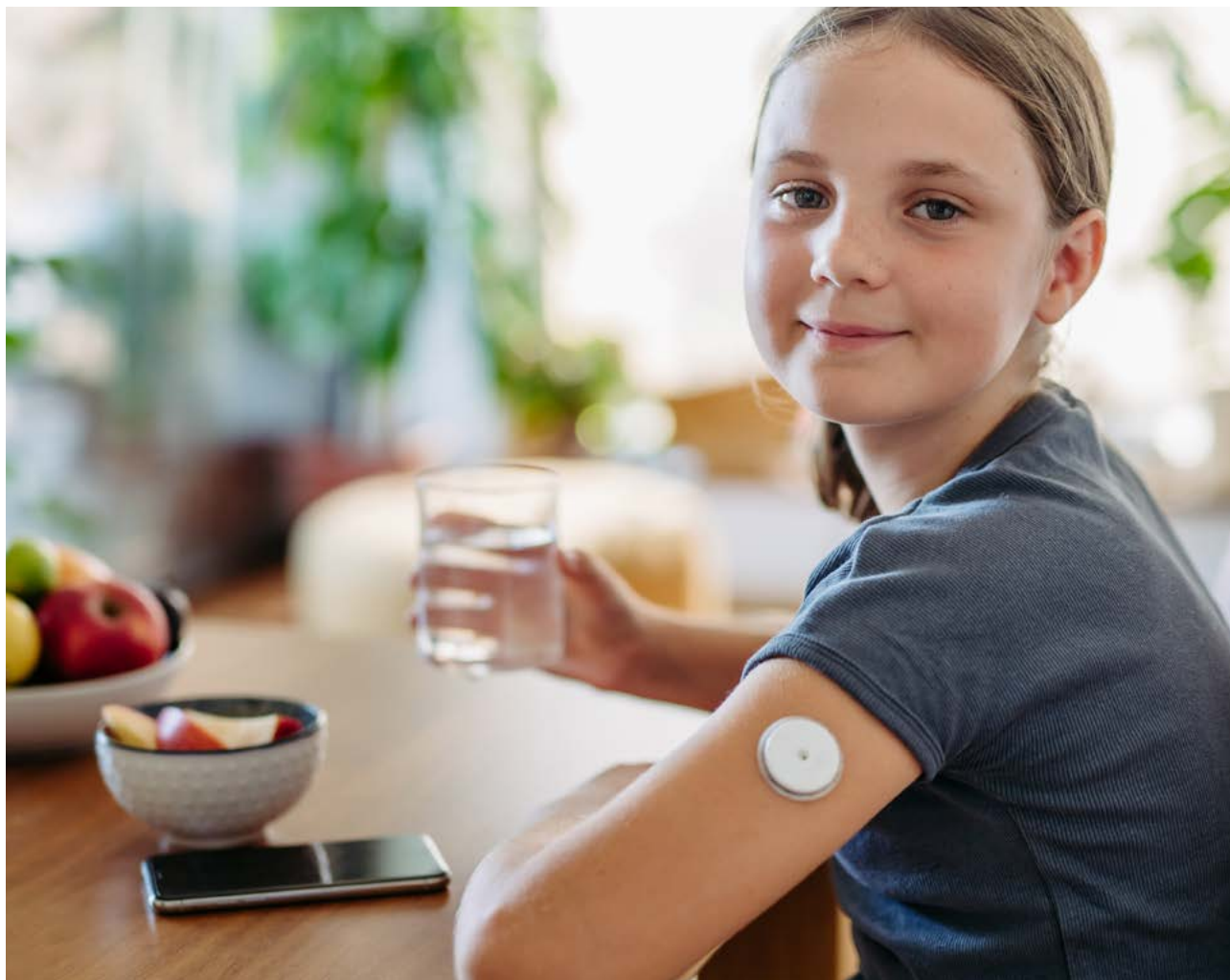
Uppdraget vägleds av Askers värderingar, som är följande:

- (i) *Vi bryr oss om våra kunder*: Genuin omtanke om kunder och för att agera i deras intressen. Koncernbolagen strävar efter att överträffa kundernas förväntningar och etablera långsiktiga, tillförlitliga samarbeten med sina kunder och leverantörer. Askers högsta prioritet är att förbättra vårdresultat och sänka totalkostnaden för vården.
- (ii) *Passion för förbättringar*: Strävar ständigt efter förbättringar i allt Asker gör – varje dag. Asker utmanar hur saker görs och utforskar nya tillvägagångssätt för att utveckla Koncernen och verksamheten. Asker strävar efter att vara kreativ och drivas av entreprenörsanda.
- (iii) *Vi tar ansvar*: Djupgående respekt för ansvarstagande och en strävan efter etiska, rättvisa och hållbara lösningar präglar vårt arbete. Asker arbetar för att bidra till hållbarhet och ser etik som en integrerad del av verksamheten. Asker ansvarar för sina handlingar och fokuserar på att utveckla etiska och hållbara lösningar. Asker respekterar sina medarbetare och motiverar och inspirerar sina team-medlemmar.

Askers utmaningar och framtidsutsikter

Asker har identifierat flera potentiella utmaningar för att uppfylla Askers uppdrag, vision och strategiska mål. Bolagets framtida utmaningar omfattar, bland annat, utmaningar avseende potentiella störningar i den globala leverantörskedjan (se "Riskfaktorer – Risker relaterade till Askers bransch – Asker är exponerat mot risker relaterade till störningar i den globala leverantörskedjan") eller inom sitt nätverk av distributionscenter och lager (se "Riskfaktorer – Risker relaterade till Askers verksamhet – Asker är exponerat mot risker relaterade till störningar i distributionscenter och lager"); att upprätthålla sin konkurrensposition inom den utvecklande hälso- och sjukvårdsmarknaden (se "Riskfaktorer – Risker relaterade till Askers bransch – Asker är exponerat mot risker relaterade till förändringar i hälso- och sjukvårdssystemen"); och det framgångsrika genomförandet av Askers förvärvsstrategi (se "Riskfaktorer – Risker relaterade till Askers verksamhet – Asker är exponerat mot risker relaterade till ett framgångsrikt genomförande av sin förvärvsstrategi"), till exempel vid genomförande av förvärv (se "Riskfaktorer – Risker relaterade till Askers verksamhet – Asker är exponerat mot risker

relaterade till genomförandet av förvärv") och vid onboarding av förvärvade företag (se "Riskfaktorer – Risker relaterade till Askers verksamhet – Asker är exponerat mot risker relaterade till onboarding och integration av förvärvade företag"). Bolagets framtidsutsikter består av att genomföra sitt uppdrag och värderingar samt sin vision om att bli den ledande företagsgruppen i Europa inom medicintekniska produkter och tjänster. Askers vision är att vara den ledande företagsgruppen i Europa inom medicintekniska produkter och tjänster, genom att utveckla och förvärva företag som tillsammans med vården och patienterna verkar för att förbättra allas hälsa. Askers strategiska ramverk är inbäddat i Koncernens etablerade "twin engine"-strategi för att fortsätta driva nettoomsättningstillväxt och, framför allt, EBITA-tillväxt, såväl organiskt som genom förvärv. Asker anser sig ha en beprövad strategi som verkställs av en erfaren ledning, vilket ger Asker goda förutsättningar för framtida tillväxt. Se avsnittet "Verksamhetsöversikt – Strategiska mål" i Prospektet för en grundlig redogörelse över de framtida utmaningar som Koncernen möter.



Historik och viktiga händelser

Leverantör med fokus på Norden

Asker grundades 2006, i samband med att ett flertal MedTech-företag gick samman för att etablera en nordisk koncern. Mellan grundandet och 2014 hade Koncernen fokus på verksamheten i Sverige, Norge, Finland och Danmark och expansionen till Baltikum. En viktig milstolpe i Koncernens tillväxtresa i Norden och Baltikum var under 2015, när Koncernen etablerade OneMed Services AS i Norge. Det är en fjärdepartsakör inom logistik (d.v.s. en leverantör som hanterar en kunds hela leverantörskedjeprocess ("fjärdepartislogistik" eller "**4PL**") avseende medicinteknisk utrustning och läkemedel. OneMed Services AS största kund är hälsovårdsområde Sydöst i Norge, som omfattar 55 procent av Norges befolkning.

Expansion till Benelux

Under 2015 expanderade Koncernen till Benelux-länderna. Sedan dess har Koncernen fokuserat på att etablera sin närvaro inom tjänster direkt-till-patienter liksom att stärka sina relationer med institutionella kunder i Benelux-länderna genom flera förvärv och organisk tillväxt. Nedan följer ett urval av viktiga milstolpar under Koncernens tillväxtresa i Benelux-länderna:

- Under 2015 expanderade Koncernen till Nederländerna genom förvärvet av Bosman B.V.
- Under 2022 slutförde Koncernen sitt största förvärv i regionen, Medireva. B.V.
- Under 2024 expanderade Koncernen till marknaden för rehabilitering och mobilitet i regionen genom förvärvet av Vegro Verpleegartikelen B.V.



Närvaro i 17 europeiska länder

Under 2019 förvärvades Asker av en bolagsgrupp under ledning av Nalka Invest AB ("**Huvudägaren**")¹⁾. Sedan 2019 har Koncernen expanderat till ytterligare marknader i Europa, bland annat Tyskland, Österrike och Schweiz, och antalet Koncernbolag har utökats genom förvärv, vilket har stärkt Koncernens produkt- och tjänsteerbjudande till kunder på befintliga marknader. Nedan följer ett urval av viktiga milstolpar under Askers tillväxtresa mellan 2019 och dagen för Prospektet:

- Under 2020 expanderade Asker till Schweiz genom förvärvet av specialisten på medicinskt förbrukningsmaterial, Smedico AG. Utbrottet av Covid-19-pandemin under 2020 ökade efterfrågan på personlig skyddsutrustning från många Koncernbolag, och dessutom deltog flera Koncernbolag i uppbyggnaden av beredskapslager i sina respektive länder.
- År 2021 expanderade Koncernen till Tyskland genom förvärvet av Diashop GmbH, EvivaMed GmbH samt Med4Trade GmbH, och Asker etablerade affärsområde Central.
- År 2022 expanderade Asker till Österrike genom förvärvet av Heintel Gruppe, och lade därmed grunden för ytterligare förvärv i landet.
- Under 2022, utvecklade och lanserade Koncernen, genom Koncernbolaget Evercare Medical AB, en ny produktserie vid namn Embra, innehållande produkter som har mindre klimatavtryck än jämförbara produkter.
- Under 2023 expanderade Asker till ett nytt marknadssegment, teknisk service för medicinsk utrustning, genom förvärvet av CRS Medical GmbH i Tyskland.
- Per den 1 januari 2024 slogs Askers affärsområde East (som omfattade Finland, Estland, Lettland och Litauen) samman med affärsområde North.
- I augusti 2024 expanderade Asker till Polen och Tjeckien genom förvärvet av Aspironix s.r.o.
- I september 2024 expanderade Asker till Storbritannien genom förvärvet av Hugo Technology Ltd., en oberoende leverantör av teknisk service inklusive underhåll och reparation till globala produktbolag inom medicinteknisk utrustning.
- Under 2025 expanderade Asker till Irland och utökade sin räckvidd i Storbritannien genom förvärvet av Hospital Services Group Limited ("**HSL**" eller "**Hospital Services Limited**"), en distributör och tjänsteleverantör specialiserad på medicinteknisk utrustning och tillhörande förbrukningsmaterial, underhållstjänster och reparationer till sjukhus på Irland och Storbritannien.

1) Nalka Invest AB äger aktier i Bolaget indirekt genom Strukturfonden HC15 AB (organisationsnummer 556898-7928) och Strukturfonden HC15 II AB (organisationsnummer 559342-6280).

Styrkor och konkurrensfördelar

Asker anser sig ha följande styrkor och konkurrensfördelar, som beskrivs nedan, och förväntar sig att fortsätta dra nytta av dessa fördelar även i framtiden genom sin "twin engine"-strategi. Askers "twin engine" kombinerar organisk tillväxt med förvärv och möjliggör fortsatt kontinuerlig tillväxt som bevisas av Koncernens historiska utveckling, samtidigt som Koncernens marginal förbättras genom ett etablerat ramverk för att stödja och övervaka Koncernbolagens tillväxt och lönsamhet.

Stark position på den stora och stabila europeiska hälso- och sjukvårdsmarknaden som drivs av bredare samhällstrender

Asker verkar på den stora, stabila och växande europeiska hälso- och sjukvårdsmarknaden och erbjuder ett omfattande utbud av nödvändiga medicintekniska produkter och värdeskapande tjänster.

Den europeiska hälso- och sjukvårdsmarknaden har vuxit stabilt över tid och uppvisat stark tillväxt även under ekonomiska nedgångar, bland annat under den globala finanskrisen mellan 2007 och 2009, den industriella lågkonjunkturen mellan 2014 och 2016 samt Covid-19-pandemin mellan 2020 och 2022.¹⁾

Askers adresserbara marknad, den europeiska MedTech-marknaden, beräknades uppgå till 1 355 miljarder SEK under 2024 och växte med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 2,7 procent mellan 2020 och 2024. Marknaden förväntas att växa med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 3,3 procent mellan 2024 och 2028, vilket resulterar i en marknadsstorlek om cirka 1 540 miljarder SEK år 2028.²⁾

Asker bedömer att tillväxten på sin adresserbara marknad har drivits av bredare samhällstrender, såsom (i) en växande äldre befolkning, (ii) ökad förekomst av allvarliga sjukdomar och medicinska tillstånd, (iii) ett ökat fokus på effektivitetsvinster för att minska vårdkostnaderna, (iv) ökande samhällskostnader som driver övergången till sjukvård i hemmen, och (v) ökande regulatoriska och ESG-inriktade krav. Asker förväntar sig att dessa faktorer kommer att fortsätta att driva marknadstillväxten i framtiden.

Under perioden 2020–2024 uppvisade Asker en stark långsiktig tillväxt och överträffade marknaden, som växte med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 3 procent under samma period³⁾, med en genomsnittlig årlig organisk justerad nettoomsättningstillväxt om 9 procent (exklusive valuta- och Covid-19-effekter)⁴⁾, och har samtidigt varit stabil och opåverkad av ekonomiska nedgångar, bland annat under Covid-19-pandemin mellan 2020 och 2022. Under

perioden 2019–2024 samma period växte Askers justerade nettoomsättning med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 27 procent och justerad EBITA-marginal växte med 2,9 procentenheter.⁵⁾

Asker bedömer att Koncernens tillväxt, som har överträffat marknaden, kan förklaras av följande faktorer: (i) exponering mot högre tillväxt- och nischmarknader inom MedTech-marknaden, som exempelvis diabetes, (ii) värdeskapande tjänster på olika geografiska marknader med olika typer av utbud, (iii) en diversifierad portfölj med ett brett produktutbud, en större räckvidd och ett kundcentrerat förhållningssätt med fokus på patientnöjdhet och patientresultat, (iv) att dra nytta av sin storlek för att agera som en strategisk partner åt produktbolag, (v) ett ekosystem av lokala Koncernbolag som kan dra nytta av Koncernens supportfunktioner och (vi) en förmåga att reagera snabbt för att ta tillvara lokala möjligheter genom en decentraliserad affärsmodell.

Asker anser att Koncernen med sin starka marknadsposition i kombination med den förväntade marknadstillväxten är väl positionerad för att uppnå en fortsatt lönsam tillväxt.

Ledande europeisk serieförvärvare av leverantörer till hälso- och sjukvården som driver tillväxt och effektiviseringar

Asker har en ledande⁶⁾ ställning på den mycket fragmenterade europeiska MedTech-marknaden som består av cirka 37 000 företag.⁷⁾ Asker bedömer att Koncernen har fördelen av att vara först med ett attraktivt värdeerbjudande till sina kunder och Koncernbolag på alla marknader, tillsammans med ett brett nätverk av lokala entreprenörer som drar nytta av Koncernens stöd och storlek, bland annat för att uppfylla hållbarhetskrav och förbättra effektiviteten i leverantörskedjan, vilket skapar inträdesbarriärer för potentiella nya konkurrenter. Asker uppskattar att det finns ett begränsat antal stora aktörer som kan konsolidera den europeiska marknaden, och de elva största aktörerna, inklusive Asker, representerade cirka 15 procent av distributörsmarknaden, som Asker uppskattar uppgick till 556 miljarder SEK år 2024. Asker uppskattar att denna andel har ökat med 5 procent sedan 2020, då de elva största aktörerna representerade cirka tio procent av distributörsmarknaden, som Asker uppskattar uppgick till 450 miljarder SEK år 2020. Övriga marknadsaktörers marknadsandelar (exklusive tillverkare) har minskat med fem procent mellan 2020 och 2024.⁸⁾ Asker uppskattar att den europeiska MedTech-marknaden i första hand betjänas av mindre, lokala företag på grund av de specifika lokala behoven, som förståelse för

1) Marknadsstudien.

2) Marknadsstudien.

3) Marknadsstudien.

4) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

5) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

6) Marknadsstudien. Asker är den ledande leverantören av MedTech-förbrukningsmaterial och helhetsleverantören till institutionella kunder (det vill säga sjukhus och försäljning till företag) i Europa mätt i intäkter.

7) I mitten av spannet 36 000 och 38 000, Marknadsstudien.

8) Marknadsstudien.

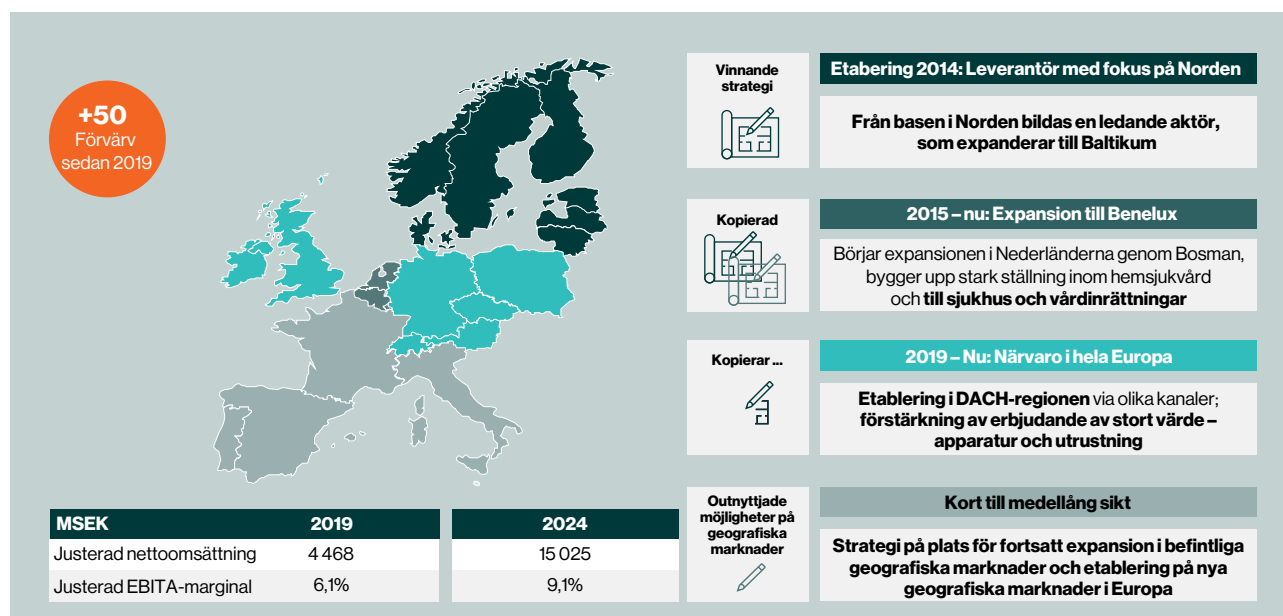
lokala regelverk och vad som krävs för att navigera genom komplexa leverantörskedjor och kundkanaler. Asker bedömer emellertid att det finns trender som i allt högre grad främjar konsolideringen, bland annat (i) de pågående regulatoriska förändringarna på europeisk nivå (såsom MDR), (ii) kunders behov av bredare värdeskapande erbjudanden och (iii) att produktbolagen i allt högre grad söker efter samarbetspartners för att få bättre tillgång till marknaden. Asker bedömer att leverantörer av medicinska produkter och tjänster strävar efter att göra värdekedjan inom MedTech effektivare genom bland annat konsolidering, för att minska vårdkostnaderna och förbättra kvaliteten på vården.

Asker är väl positionerat för att leda marknadskonsolidering mot bakgrund av sin decentraliserade, entreprenöriella affärsmodell som är anpassad för att möta särskilda lokala behov, samtidigt som man drar nytta av de fördelar som en stor koncern innebär, såsom förbättrad köpkraft, ingång till produktbolagen, kunskapsdelning, utbildningar och ESG-expertis. Asker bedömer att dess stödfunktioner (inklusive Asker Business School och Centers of Excellence) och styrmodell tillsammans lägger grunden för att stärka Koncernbolagens finansiella resultat och positionerar samtidigt Asker som en attraktiv partner bland entreprenörerna.

Asker bedömer att Koncernen under årens lopp har byggt upp en stark historik av framgångsrika förvärv och att öka närvaron på befintliga geografiska marknader, liksom att etablera sig på nya geografiska marknader och produkt- och tjänstesegment. Fram till 2014 utvecklade Asker sin verk-

samhet i Norden parallellt med en expansion till Baltikum. Detta lade grunden för en framgångsrik strategi som Asker sedan dess återanvänt på andra marknader i Europa. Sedan början av 2019 har Asker förvärvat 51 företag och etablerat sig i sju nya europeiska länder. Mellan 2019 och 2024 ökade Askers totala justerade EBITA med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 38 procent, vilket resulterade i en justerad EBITA på 1 362 miljoner SEK under 2024. Asker har en beprövad förvärvsstrategi, vilket framgår av de utvalda exemplen i avsnitten "– Förvärv – Förvärvshistorik" och "– Förvärv – De senaste förvärven" nedan.

Asker drar nytta av Koncernens befintliga lokala relationer, anseende, nätverk och marknadsinsikter för att ytterligare förstärka sin process för att identifiera potentiella nya företag att förvärva. Asker har en strukturerad och industriell metod där förvärvskandidaterna måste (i) uppfylla strikta operativa och finansiella kriterier, (ii) dela Askers syn på hur de kan utveckla företaget tillsammans, och (iii) vara exponerade mot marknadssegment med hög tillväxt, bland annat (a) hemsjukvård och tjänster direkt-till-patienterna, (b) utrustning och prehospitala lösningar, (c) systemlösningar och (d) lösningar för myndigheter. Per dagen för Prospektet har Asker identifierat cirka 3 900 konkreta förvärvskandidater för Koncernen. Av dessa har cirka 800 satts upp på en kortlista över intressanta kandidater ("**kortlistan**"), cirka 200 befinner sig i utvärderingsfasen och med 30–40 företag pågår det aktiva diskussioner.



Källa: Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

Asker expanderar och fördjupar kontinuerligt sin marknadsposition genom värdeskapande tjänster

Askers marknad är komplex, med olika hälso- och sjukvårdssystem i olika länder och regioner samt olika typer av vårdgivare och vårdpersonal.¹⁾ Asker uppskattar att det finns tiotusentals olika MedTech-produkter, tusentals leverantörer och det tillkommer hela tiden nya, vilket gör det svårt för leverantörerna att bedriva sin verksamhet och för vårdgivarna att hitta de bästa alternativen på en dynamisk marknad.

Asker bedömer att rollen som en leverantör av värdeskapande lösningar får allt större betydelse, vilket gynnar Askers konkurrensposition på grund av (i) framgång i upphandlingar påverkas av mer än bara priset (ESG, kvalitets-tjänster, o.s.v.), (ii) övergång från försäljning av produkter till systemförsäljning (helhetslösningar), (iii) förmåga att paketera produkter till en heltäckande lösning, (iv) förmåga att identifiera de optimala produkterna när nya produkter lanseras och priserna förändras, (v) en bredare kundbas med den allt snabbare övergången till hemsjukvårdslösningar, (vi) förmåga att ta marknadsandelar genom produktinnovation och (vii) en ökad förhandlingsstyrka och förmåga att bygga partnerskap med produktbolag.

Asker erbjuder leverantörerna marknadsinsikter, bredare tillgång till marknaden, marknadsföring av produkterna och förenklad distribution inom Europa, medan kunderna erbjuds en helhetslösning med optimala produkter där vårdgivarna kan ha en enda leverantör som partner. Tjänsterna omfattar även administrativt stöd samt behandlings- och patientstöd. Tack vare Askers storlek, geografiska räckvidd och lokalt anpassade erbjudanden gör Koncernen hela värdekedjan effektivare och skapar fördelar för såväl leverantörer som kunder.

Hållbarhet är integrerad i Askers verksamhet och kunderbjudande

Hållbarhet är en integrerad del av Askers affärsstrategi, som fokuserar på att öka värdet för patienterna, sänka totalkostnaden för vården samt att minska utsläppen och säkerställa en rättvis och hållbar värdekedja. Asker tilldelades under 2024 betyget Platinum av den globala oberoende leverantören av hållbarhetsutvärderingar, EcoVadis, vilket placerar Koncernen inom den översta procenten av de över 100 000 företag som har bedömts.²⁾ Asker betraktas som särskilt starkt när det gäller hållbara inköp. Det omfattar bland annat att arbeta med leverantörer för att säkerställa att de uppfyller Askers standarder inom affärsetik och ansvarsfulla inköp, att genomföra granskningar av tillverkningen hos tredje part, miljörevisioner samt att aktivt minska deras utsläpp.

Hälso- och sjukvården har ett klimatavtryck på cirka 4,6 procent av de globala nettoutsläppen³⁾ och 5 miljoner ton sjukhusavfall årligen (vilket motsvarar utsläppsnivån i världens femte största land).⁴⁾ Askers ambition är att ta ansvar som sträcker sig längre än den egna direkta påverkan och att främja en rättvis och hållbar värdekedja, från produktion till produktanvändning och avfall. Trots att Asker uppskattar att Koncernen genom sina Koncernbolags distributionscenter och kontor endast genererar mindre än en procent i direkta utsläpp av de totala utsläppen i hela sin värdekedja, är Koncernens position i mitten av värdekedjan viktig, eftersom Asker har möjlighet att påverka och förmåga att främja, stödja och öka användningen av hållbara lösningar i hela värdekedjan.

Asker strävar efter generera innovativa lösningar och Koncernen har ett flertal pågående initiativ som bidrar till ett mer hållbart samhälle, inklusive (i) kontroll över sin leverantörskedja för att undvika exponering mot produkter som tillverkas under undermåliga arbetsförhållanden, (ii) inköp av produkter som genererar lägre koldioxidutsläpp, och (iii) lansering av egenutvecklade produktalternativ med låga koldioxidutsläpp, som Embra, Askers eget varumärke för medicintekniska produkter med lägre klimatpåverkan, och (iv) påverkan på leverantörerna i deras produkt-erbjudande och kunderna i deras val av produkter.

Asker bedömer att kunder och leverantörer inom Askers marknad i allt högre utsträckning föredrar hållbara produkt- och tjänsteerbjudanden av hög kvalitet. Askers fokus på hållbarhet möjliggör en nära kontakt med kunderna på grund av (i) ett attraktivt erbjudande av hållbara produkter och tjänster, (ii) granskning av leverantörerna, och (iii) stöd till kundernas hållbarhetsarbete, bland annat med minskade växthusgasutsläpp från logistik. Hållbarhetskrav får allt större fokus i anbudsförfaranden på Askers geografiska marknader, vilket Asker bedömer kan vara utmanande för mindre aktörer på grund av de resurser som krävs för att uppfylla kraven.

Asker ser sin strategi och sitt fokus på hållbarhet som en konkurrensfördel eftersom ett mer hållbart produkt- och tjänsteutbud fungerar som en inträdesbarriär för mindre aktörer mot bakgrund av de strikta krav som ställs i anbudsförfaranden avseende hållbarhet.

1) Marknadsstudien.

2) EcoVadis.

3) 2024 Lancet Countdown on Health and Climate Change.

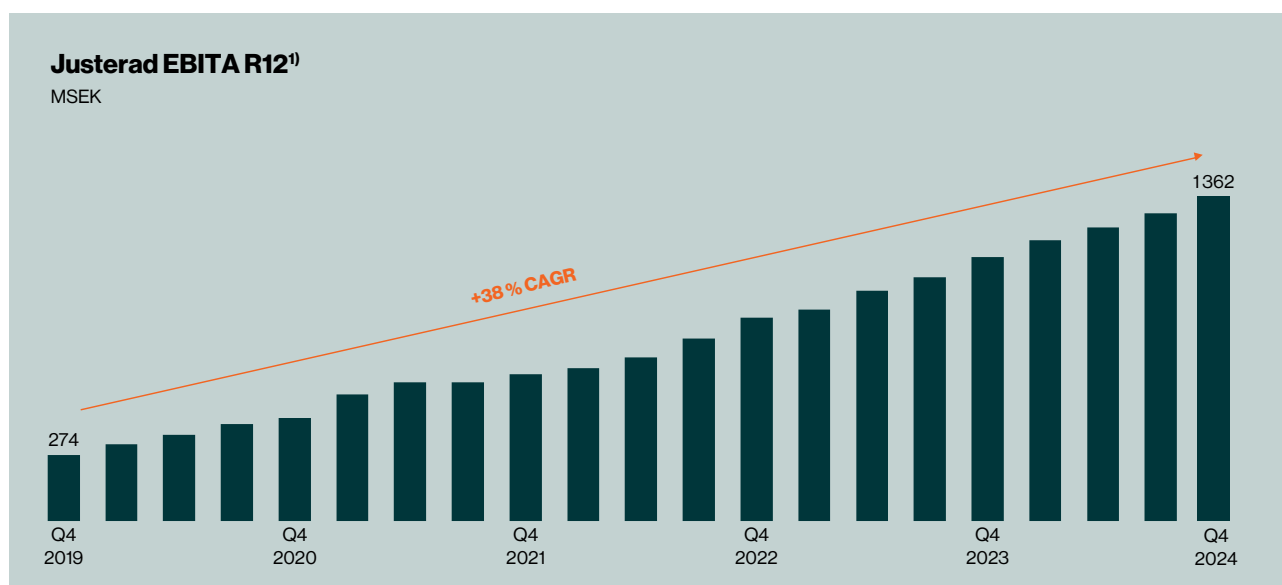
4) Practice Greenhealth. Waste – Understand hospital waste streams, how to measure them, and how to reduce waste at your facility.

Mycket goda finansiella resultat med tvåsiffrig tillväxt och starkt kassaflöde

Historiskt sett har Asker uppvisat en stabil och lönsam tillväxt som drivs framåt av Koncernens "twin engine" strategi (för mer information, se " – Översikt – Askers "twin engine"-strategi" ovan). Askers tillväxt har gynnats både av Koncernens kontinuerliga förvärvsagenda samt en stark organisk tillväxt. Mellan 2019 och 2024 växte Asker med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 27 procent i justerad nettoomsättning och 38 procent i justerad EBITA.¹⁾ Asker redovisade mellan 2020 och 2024 en genomsnittlig organisk tillväxt om 15 procent i justerad EBITA och 9 procent i justerad nettoomsättning (exklusive valuta- och Covid-19-effekter).²⁾ Under 2024 uppgick Askers organiska justerade nettoomsättningstillväxt till 7 procent och organisk justerad EBITA-tillväxt till 14 procent. Mellan fjärde kvartalet 2023 och fjärde kvartalet 2024 uppvisade Askers justerade nettoomsättning en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 21 procent, drivet av ett ökat antal patienter inom hemsjukvårdssektorn i affärsområde West, stark utveckling i affärsområde North, fortsatt hög förvärvstakt i affärsområde Central, en försening av vissa kontrakt från det tredje kvartalet 2024 till det fjärde kvartalet 2024 samt att det fjärde kvartalet säsongsmässigt

är ett av årets starkaste kvartal. Askers EBITA-marginal under det fjärde kvartalet 2024 drevs av skalfördelar av högre volymer.

Under samma period har Asker även uppvisat mycket goda operativa resultat som drivit lönsamhet, starka kassaflöden och fortsatt självfinansierad tillväxt. Asker fokuserar på lönsamhet och effektiv användning av rörelsekapital, samt att öka EBITA-marginaler och kapitaleffektivitet³⁾, vilket har resulterat i ett starkt resultat och en god lönsamhet som avspeglas i ökningen av Koncernens avkastning på rörelsekapital R/RK från 61 procent till 67 procent mellan 2022 och 2024. Det har i sin tur lett till en hög kassagenerering (i genomsnitt 89 procent mellan 2022 och 2024), vilket möjliggör för Koncernen att på egen hand finansiera förvärv och fortsätta att skapa värde för aktieägarna. Dessutom har Asker en historia av att upprätthålla en låg skuldsättningsgrad, vilket medger finansiell flexibilitet och hållbar tillväxt. I slutet av 2024 hade Asker en nettoskuld i förhållande till EBITDA justerat för leasingavtal och jämförelsestörande poster om 2,1 gånger. Asker strävar efter att ha en nettoskuld i förhållande till EBITDA justerat för leasingavtal och jämförelsestörande poster under 2,5 gånger.



1) Rullande tolv månader

Definition: CAGR = Genomsnittlig årlig tillväxttakt.

Källa: Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

Strategiska mål

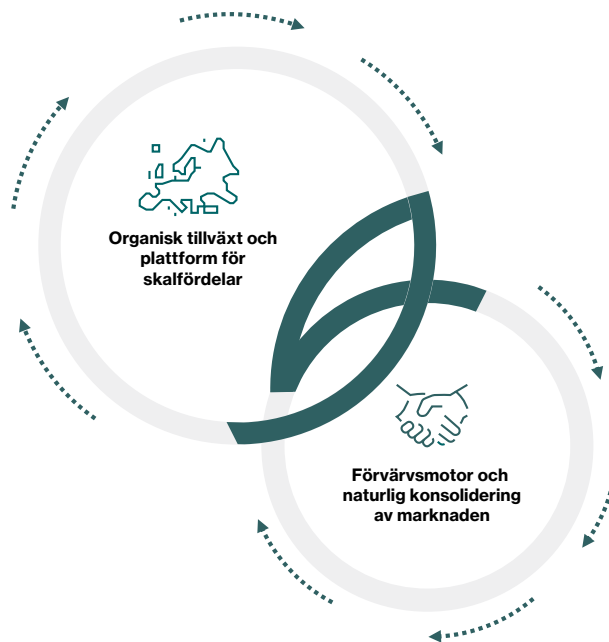
Askers vision är att vara den ledande företagsgruppen i Europa inom medicinska produkter och tjänster genom att utveckla och förvärva företag som tillsammans med vården och patienterna verkar för att förbättra allas hälsa. Askers strategiska ramverk är inbäddat i Koncernens etablerade "twin engine"-strategi för att fortsätta driva nettoomsättningstillväxt och, framför allt, EBITA-tillväxt, såväl organiskt

som genom förvärv. Asker har lyckats leverera en genomsnittlig årlig tillväxttakt för justerad EBITA om 38 procent mellan 2019 och 2024³⁾ och 25 procent under 2024. Koncernens mål är att ha en justerad EBITA-tillväxt om åtminstone 15 procent årligen. Asker anser sig ha en beprövad strategi som verkställs av en erfaren ledning, vilket ger Asker goda förutsättningar för framtida tillväxt.

1) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

2) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

3) Mätt i EBITA exklusive jämförelsestörande poster/genomsnittligt rörelsekapital (R/RK).



Organisk tillväxt genom kontinuerlig utveckling av Koncernbolagen

Asker har fokus på kontinuerlig utveckling av Koncernbolagen, både befintliga och nyligen förvärvade, med en tydlig inriktning på att uppnå organisk tillväxt som överstiger marknadstillväxten, en hög lönsamhet och starka kassaflöden, som kommer att fortsätta självfinansiera Koncernens totala tillväxt. Varje Koncernbolag har en fastställd strategisk plan med fokus på bolagsspecifika initiativ för att förbättra verksamheten, vilka integreras i den årliga budgeten och följs upp under året. Initiativen för respektive Koncernbolag bestäms individuellt, skräddarsys för deras specifika verksamhet och syftar till EBITA-tillväxt och att förbättra R/RK. Det uppnås genom initiativ såsom utökning av erbjudanden, förbättring av produktmixen och fokus på värdeskapande tjänster, initiativ inom korsförsäljning mellan Koncernbolag, stöd vid anbudsförfaranden, förbättrad prissättningsstrategi, skalfördelar i prisförhandlingar med leverantörer, effektiviseringar i leverantörskedjan samt inom IT. Asker har också identifierat ett antal koncerngemensamma tillväxtteman där Koncernen fortlöpande expanderar sitt erbjudande genom organiska initiativ samt riktade förvärv. Här ingår: (i) lösningar för hemsjukvård och direkt-till-patient, till exempel lösningar för kroniska sjukdomar som diabetes, (ii) systemlösningar, såsom avtal som omfattar flera produktkategorier, inklusive tjänster till kunder, (iii) utrustning och prehospitala lösningar, till exempel fjärrövervakning, (iv) service av teknisk utrustning och lösningar för myndigheter, till exempel kris- och beredskapslösningar, samt (v) lösningar inom hållbarhet och cirkularitet.

Hållbarhet är en viktig komponent i Askers tillväxtstrategi, med ett tydligt fokus på att minska utsläppen, etiska inköp samt att förbättra transparensen i leverantörskedjan. Med stöd från sin Platinum-rankning från EcoVadis integrerar Asker aktivt hållbara metoder i sin verksamhet och sitt erbjudande, vilket skapar långsiktigt värde samtidigt som det möter utvecklingen av kraven på marknaden.

Asker har ett etablerat ramverk på plats för Koncernbolagens strategiska agendor. Ramverket grundar sig på (i) en styrmodell som balanserar decentralisering med skalfördelar, (ii) tydliga mål och nära uppföljning som skapar incitament och ansvarstagande, och (iii) stöd för ständiga förbättringar i Koncernbolagen genom koncerngemensamma initiativ.

Asker har genererat en genomsnittlig organisk justerad nettoomsättningstillväxt på 9 procent per år mellan 2020 och 2024¹⁾, 7 procent under 2024, samt en genomsnittlig organisk justerad EBITA-tillväxt på 15 procent mellan 2020 och 2024²⁾, 14 procent under 2024, vilket visar effektiviteten i den organiska tillväxtmodellen som Koncernen kommer att fortsätta att dra nytta av framgent.

Styrmodell som balanserar decentralisering med skalfördelar

Askers styrmodell, som beskrivs närmare i avsnittet "– Askers verksamhet" nedan, uppmuntrar lokalt ansvarstagande och entreprenörsanda, samtidigt som det ger lokala chefer utrymme att fatta de bästa affärsbesluten för sitt bolag genom att dra nytta av sin expertis för att snabbt ta tillvara möjligheter på marknaden. Samtidigt erbjuder modellen

1) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

2) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

lokala Koncernbolag de skalfördelar som följer av att vara del av en större koncern, som bland annat kan tillhandahålla best practice och kunskapsdelning, ett större nätverk, mer professionella arbetssätt och ständigt stöd till Koncernbolagen inom ramen för de initiativ som beskrivs i avsnittet ”– Stödjer ständiga förbättringar genom koncerngemensamma initiativ” nedan.

Tydliga mål och nära uppföljning skapar incitament och ansvarstagande

Askers ekonomiska styrmodell R/RK syftar till att utveckla Koncernbolagens resultat och verksamhet genom en metodik av vägledning och transparens. I enlighet med strategin mäts respektive Koncernbolags resultat genom det finansiella måttet R/RK, d.v.s. EBITA i förhållande till rörelsekapital, i syfte att skapa incitament, ansvarstagande och en resultatdriven kultur i hela Koncernen. Det finansiella måttet används för att mäta utvecklingen i en diversifierad grupp av bolag med olika ekonomisk profil och förutsättningar och erbjuder ett enhetligt, transparent ramverk där Koncernbolagen kan jämföra sina framsteg och identifiera särskilda förbättringsområden, exempelvis om deras fokus ska ligga på tillväxt, förbättrade marginaler eller kassaflödesgenerering. Bland annat uppmanas Koncernbolag med höga marginaler och effektiv förvaltning av rörelsekapital att fokusera på tillväxt, organiskt och/eller genom förvärv, medan Koncernbolag med låg lönsamhet eller en mindre effektiv förvaltning av rörelsekapital uppmanas att fokusera på lönsamhetsförbättringar. De 45 Koncernbolagen utvärderas månadsvis för att säkerställa att de uppfyller uppställda mål, vilket en klar majoritet gör. Utöver finansiella resultat utvärderas alla Koncernbolag baserat på deras efterlevnad av Asker Management Standard och Koncernens förvärvsmål. I tillämpliga fall utvärderas även lokala chefer utifrån deras position inom Koncernen.

Stödjer ständiga förbättringar genom koncerngemensamma initiativ

Asker erbjuder stöd till sina Koncernbolag i sin strävan att ständigt förbättra verksamheten. Genom de initiativ som antagits på koncernnivå kan Asker driva utvecklingen framåt och stärka Koncernbolagens resultat, med ambitionen att öka den organiska tillväxten, förbättra marginalerna och kassaflödesgenereringen i hela Koncernen samt att uppnå skalfördelar. Detta uppnås genom Askers Centers of Excellence och Asker Business School:

Centers of Excellence: Askers Centers of Excellence fungerar som kunskapshubbar och ger stöd till alla Koncernbolag genom delning av best practice och säkerställer att Asker kan dra nytta av sina skalfördelar samt sin kombinerade kunskap och inköpskraft. Askers Centers of Excellence har fokus på fyra områden: (i) strategiska inköp, (ii) digitalisering och IT, (iii) leverantörskedja och logistik, samt (iv) egna varumärken och egna märkesvaror. Asker har bland annat detal-

jerad tillgång till leverantörernas priser i de 45 Koncernbolagen och kan jämföra och identifiera inköpssynergier och övriga initiativ som skapar mervärde, samordnar relationer med leverantörer i hela Koncernen och erbjuder stöd till lokala inköpsorganisationer. Gällande leverantörskedja och logistik utvecklar Asker för närvarande sitt nya distributionscenter i Göteborg. Det är utformat för att maximera effektivitet, kvalitet och service med flexibilitet för ytterligare tillväxt, vilket beskrivs närmare i avsnittet ”– Askers leverantörskedja – Distributionscenter och lager”.

Asker Business School: Asker Business School är Koncernens egen akademi där Koncernbolagens ledningsgrupper möts, både digitalt och fysiskt. Syftet med Asker Business School är att bygga en hållbar entreprenörskultur och att skapa en gemensam kunskapsbas och arbetsmiljö som främjar god etik och kunskapsdelning. Målet är att främja en hög kvalitetsnivå på produkter och tjänster, efterlevnad av Askers policyer, en hög etisk standard och en gemensam förståelse för Askers strategi, fördelar och krav. Asker Business School är också ett bra sätt för Koncernbolagens ledningsgrupper att bygga upp ett starkt nätverk med liknande bolag inom organisationen för att dela best practice och arbetsmetoder.

För en närmare beskrivning, se avsnitten ”– Askers verksamhet – Verksamhet på koncernnivå – Centers of Excellence” respektive ”– Askers verksamhet – Verksamhet på koncernnivå – Asker Business School” nedan.

Tillväxt från förvärv

Asker kommer även fortsättningsvis fokusera på att driva konsolidering genom förvärv för att driva ytterligare tillväxt och värdeskapande. Koncernen har en tydligt definierad förvärvsstrategi och har som mål att förvärva företag i linje med följande strategiska prioriteringar: (i) fokus på små och medelstora förvärv av marknadsledande företag, (ii) ökade skalfördelar på befintliga europeiska marknader, (iii) fokus på befintliga kunder och kanaler med potential inom angränsande produkt- och tjänsteområden, samt (iv) att ta tillvara de mest attraktiva möjligheterna inom olika produktkategorier.

Fokus på små och medelstora förvärv av marknadsledande företag

Asker kommer att ha ett fortsatt fokus på att förvärva små till medelstora företag som har en ledande marknadsposition inom sina respektive nischer, en stark entreprenöriell företagskultur och starka ledningsgrupper. Koncernen anser att det strategiska fokuset på små och medelstora förvärv, snarare än större förvärv, erbjuder flera fördelar eftersom dessa företag tenderar att vara tillgängliga till en lägre värderingsmultiplik, minskar de finansiella riskerna, är mer flexibla och möjliggör enklare integration och anpassning till Askers kultur och processer. Små till medelstora företag har ofta en outnyttjad potential och möjlighet att leverera attraktiv tillväxt och värdeskapande.

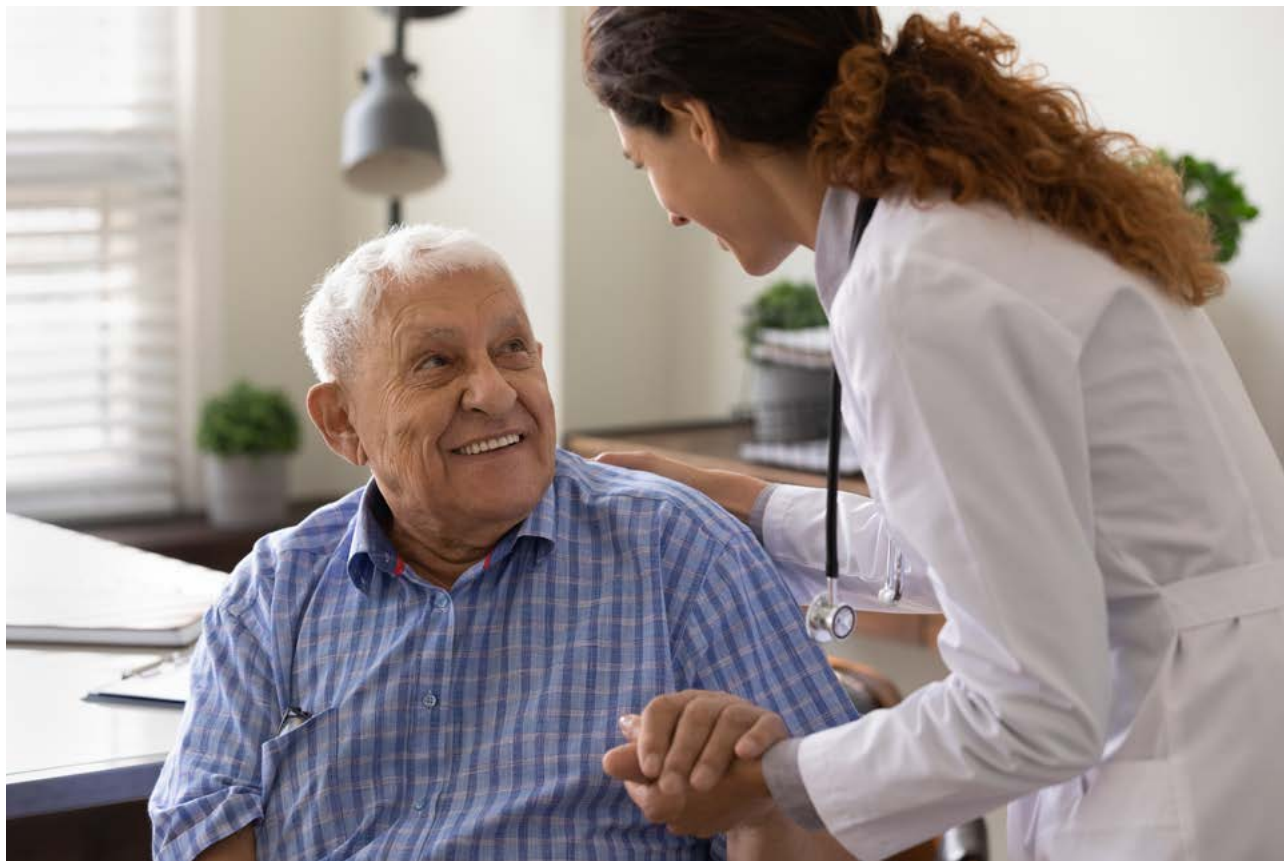
Ökad skala på utvecklade europeiska marknader

Asker anser att det finns betydande möjligheter (i) till ytterligare konsolidering både på befintliga marknader där Asker har starka marknadspositioner, bland annat i Sverige, Norge och Nederländerna och på nyligen inträdda marknader med lägre penetrationsgrad, bland annat Storbritannien och Irland, Tyskland, Schweiz, Polen och Tjeckien samt (ii) att gå in på nya marknader, bland annat Frankrike, Italien och Spanien, om rätt möjligheter uppstår. Asker har en väl beprövad modell för att genomföra förvärv och för geografisk expansion, som Koncernen avser att fortsätta med.

Ta tillvara de mest attraktiva möjligheterna inom olika produkt- och tjänstekategorier

Askers ambition är att ytterligare bredda sitt erbjudande för att bli den ledande leverantören med de mest heltäckande lösningarna till hälso- och sjukvårdsbranschen. Som ett resultat försöker Koncernen ständigt expandera erbjudandet inom sina befintliga kärnkategorier med kompletterande produkter och tjänster eller genom att lägga till nya attraktiva företag, och samtidigt öka balansen mot segment med högre tillväxtutsikter samt högre marginaler. I dessa segment ingår medicinteknisk apparatur och utrustning och det omfattar även att lägga till kompletterande värdeskapande tjänster till portföljen. Asker bedömer att Koncernen särskilt kommer att stärka sin närvaro inom medicinteknisk utrustning, vilket är i linje med nuvarande

marknadsfördelning av medicinska produkter. Askers strategi är att vara selektiv och flexibel för att ta tillvara de mest attraktiva förvärvsmöjligheterna inom produktkategorier och tjänstesegment som förstärker Askers portfölj, marknadsposition, tillväxtutsikter och marginaler. Det varierar mellan olika marknader vilka produkt- och tjänstesegment som är intressanta, men Askers princip är att identifiera förvärv som driver långsiktig lönsamhet genom högre marginaler och synergieffekter samt att följa uppsatta finansiella förvärvskriterier, bland annat en stark och solid organisk tillväxt, en stark marginalprofil och ett starkt kassaflöde. Asker har också identifierat fyra koncerngemensamma tillväxtteman som är särskilt attraktiva för framtida förvärv: (i) hemsjukvård och direkt-till-patient-lösningar (inklusive kroniska sjukdomar, såsom diabetes, stomi och urologi, samt förskrivningsområden och mobilitet och rehab), (ii) systemlösningar (inklusive multikategoriavtal, värdeadderande tjänster till kunder samt 4PL-lösningar och produkter för personlig skyddsutrustning), (iii) utrustning och prehospitallösningar (inklusive fjärrövervakning av patienter, teknisk service, partnerskap med leverantörer, utvalda produkt-nischer riktade mot sjukhus, och prehospitallösningar för exempelvis akut- och räddningstjänster), (iv) lösningar för myndigheter (inklusive beredskap, försvar och civil säkerhet samt akut- och räddningstjänst) samt (v) lösningar inom hållbarhet och cirkularitet.



Fokus på befintliga kunder och kanaler med potential för angränsande områden

Asker fokuserar på att fortsätta att stärka positionen och expandera inom de olika kanaler som bedriver hälso- och sjukvård och mot olika kundgrupper. Det täcker alla relevanta kanaler och kundgrupper och alla delar av hälso- och sjukvården – från sjukhus till primärvård, äldreomsorg, hemsjukvård och direkt-till patient. Även om Asker prioriterar förvärv inom sina kärnområden är Koncernen selektiv och flexibel avseende förvärv inom angränsande områden på respektive marknad. På samtliga marknader söker Asker fortlöpande efter nya möjligheter bland kunder och kanaler där Koncernen kan göra förvärv för att förbättra det totala erbjudandet. Om Asker till exempel har ett starkt erbjudande till sjukhus på en marknad men ett begränsat erbjudande inom äldreomsorg skulle en strategisk agenda kunna vara att bredda det sammantagna erbjudandet genom att genomföra förvärv inom äldreomsorg just på den marknaden.

Under de senaste tre åren har Asker förvärvat omkring 10–15 företag per år till ett genomsnittligt årligt förvärvsvärde om cirka 878 MSEK¹⁾, vilket har bidragit med en genomsnittlig årlig förvärvad justerad EBITA-tillväxt om 17,5 procent. Asker har historiskt haft en tydlig förvärvsstrategi, med ett jämnt flöde av små och medelstora förvärv till attraktiva förvärvsmultipler, och har som mål att fortsätta genomföra denna beprövade tillväxtstrategi framöver. Mellan 2022 och 2024

förvärvade Asker i genomsnitt företag till en värdering i intervallet 6 till 8 gånger EV/LTM EBITA, främst finansierat av kassaflöde från den löpande verksamheten och externa lån.^{2),3)} Den förvärvsmultipl som erläggs varierar beroende på vilken typ av företag som förvärvas (baserat på faktorer såsom företagets storlek, geografi, slutmarknad samt kulturell och strategisk passform i Koncernen) – generellt genomförs inkrämsförvärv till lägre multipler och utvalda större förvärv kan förvärvas till högre multipler. Mellan 2022 och 2024 upplevde inte Asker någon systematisk ökning av förvärvsmultiplerna.

Effektiv onboarding och integration av förvärvade företag för stärkt tillväxt

Asker har en etablerad metod för att effektivt onboarda nyförvärvade företag och att integrera dem i Koncernen. Utvalda förvärv där det finns en stark strategisk logik integreras till fullo i befintliga Koncernbolag. Detta medför betydande kostnadssynergier. Den stora majoriteten av de förvärvade företagen behålls som nya fristående Koncernbolag som gynnas av Askers etablerade modell för organisk tillväxt. Detta gynnar även befintliga Koncernbolag, vilket leder till starkare tillväxt, lönsamhet och kassaflödesgenerering som i sin tur leder till än bättre förutsättningar att fortsätta konsolideringen av den europeiska hälso- och sjukvårdsmarknaden genom förvärv.



1) Bolagets uppskattning.

2) Med undantag för ett tillskott av eget kapital om cirka 400 MSEK i samband med förvärvet av Medireva 2022.

3) Bolagets uppskattning.

Finansiella mål

I enlighet med Askers strategi som beskrivs under ”– *Strategiska mål*” ovan, har Asker antagit följande finansiella mål:

- Asker strävar efter att ha en årlig justerad EBITA-tillväxt om åtminstone 15 procent över tid.
- Asker strävar efter att ha justerad EBITA-marginal som överstiger 10 procent på medellång sikt.
- Asker strävar efter att upprätthålla en justerad EBITA/rörelsekapital (R/RK) som överstiger 50 procent.
- Asker strävar efter att ha en nettoskuld till justerad LTM EBITDA under 2,5 gånger, med förbehåll för tillfällig flexibilitet för strategiska initiativ.

Styrelsen strävar efter att föreslå en utdelning motsvarande åtminstone 30 procent av föregående års resultat efter skatt. Vid fastställande av utdelningsnivå kommer investeringsbehov, Askers kontinuerliga förvärvsstrategi och andra faktorer som Askers styrelse bedömer vara relevanta att beaktas.

Följande uttalanden utgör framåtriktade uttalanden och är ingen garanti för Askers framtida finansiella resultat. Askers faktiska resultat och finansiella ställning kan komma att skilja sig väsentligt från det som uttrycks eller antyds i dessa framåtriktade uttalanden till följd av många faktorer inklusive, men inte begränsat till, dem som beskrivs under ”Viktig information – Framåtriktade uttalanden”, ”Riskfaktorer” och ”Operationell och finansiell översikt – Nyckelfaktorer som påverkar Askers resultat”. De finansiella mål som diskuteras i detta avsnitt är endast mål och är inte, och bör inte heller betraktas som, prognoser, uppskattningar eller förväntningar om Askers framtida resultat. Asker uppmanar eventuella investerare att inte fästa otillbörligt stor tillit till dessa framåtriktade uttalanden.

Askers verksamhet

Den första motorn i Askers ”twin engine”-strategi är organisk tillväxt som drivs av befintliga Koncernbolag. Askers plattform stödjer utvecklingen av det lokala entreprenörskapet bland Koncernbolagen med stöd av Koncernen, vilket ger förutsättningarna för Koncernbolagen att driva Koncernens organiska tillväxt. Användningen av Koncernens stöd varierar bland Koncernbolagen beroende på deras storlek, mognadsgrad och hur länge de har ingått i Koncernen. Askers entreprenörskultur i kombination med lokalt ansvarstagande ger den lokala ledningen stor flexibilitet att snabbt fatta beslut och har som mål att skapa en kultur av ständiga förbättringar i det lokala bolaget. Koncernbolagen har ansvar för att leverera i enlighet med Askers strategi samt finansiella och operativa mål, däribland att upprätta processer för att säkerställa att Koncernens krav uppfylls. Asker Management Standard syftar till att Asker ska kunna säkerställa adekvat kontroll och regelefterlevnad i Koncernen, medan exempelvis utbildningarna i Asker Business School syftar till att uppnå skalfördelar och effektivitet genom att skapa en gemensam kunskapsbas bland Koncernbolagen. Genom det lokala självbestämmandet i kombination med stöd och kontroll på koncernnivå bidrar Asker till att Koncernbolagen kan realisera en högre kapitaleffektivitet.¹⁾ Vissa områden hanteras både på lokal- och koncernnivå, såsom förvärv, IT och samordning av inköp.

Askers verksamhet har två organisationsnivåer: lokal nivå och koncernnivå. Denna modell är utformad för att möjliggöra för Koncernbolagen att bedriva verksamhet självständigt på lokal nivå samtidigt som de drar nytta av stöd på koncernnivå, enligt illustrationen nedan:



1) Mätt i EBITA exklusive jämförelsestörande poster/genomsnittligt rörelsekapital (R/RK).



Verksamhet på lokal nivå

Den entreprenöriella kraften och det lokala beslutsfattandet är viktiga framgångsfaktorer för Asker. Av den anledningen, och mot bakgrund av att hälso- och sjukvårdssystemen i Europa fungerar på olika sätt i olika länder, är verksamheten inom Askers Koncernbolag decentraliserad för att bibehålla ett starkt fokus på lokal kännedom, kompetens och ansvarstagande. Utöver Asker Management Standard, som redogörs för nedan under ”– Verksamhet på koncernnivå – Asker Management Standard” är respektive Koncernbolag ansvarig för sin verksamhets strategi och resultat. Koncernbolagen drivs oberoende av varandra, vilket innebär att varje Koncernbolag kan bevara sin specifika företagskultur och sina arbetsmetoder som har formats utifrån de förutsättningar som råder på de marknader där de bedriver verksamhet. Denna frihet och självständighet skapar förutsättningar för en stark entreprenörsanda. Koncernbolagen ansvarar självständigt för sin löpande verksamhet, däribland ingår att köpa in produkter från leverantörer, plocka och packa, sköta logistik, kundleveranser, marknadsföring och försäljning (inklusive ägande av ”go-to-market”) samt hantering av kundrelationer (inklusive att utföra eventuella kundnöjdhetsundersökningar). Vidare hanterar de kundrelationer, rekryterar försäljnings- och kundtjänstteam, samt fastställer och förbättrar Koncernbolagets utbud av produkter, tjänster och lösningar. Det ger Koncernbolagen möjligheter att fatta snabba, anpassade affärsbeslut utifrån sina lokala behov, samtidigt som finansieringen från Koncernen skapar flexibilitet för deras fortsatta tillväxt. Denna verksamhetsmodell ger dessutom Koncernbolagen möjlighet att identifiera, testa och utveckla nya idéer och affärsmodeller.

Askers affärsmodell grundar sig på principen att de lokala cheferna har bäst kunskaper om den egna mark-

naden, inklusive kunder, konkurrens och annan marknadsdynamik, och är följaktligen bäst lämpade för att hantera kundernas krav. Det avspeglas i alla aspekter av Koncernbolagens verksamhet, inklusive deras produkt-, tjänste- och lösningserbjudande. Modellen återspeglas även i Askers förvärvsstrategi, där Koncernbolagens lokala chefer är nyckelpersoner i att hitta potentiella förvärv med hjälp av lokal kunskap om marknaden och aktörer, vilket möjliggör en bred marknadstäckning för Asker. Potentiella förvärv initieras i första hand av Koncernbolagens lokala chefer, som också hjälper till att introducera och integrera företagen i Koncernen, samtidigt som genomförandet av förvärvet är centraliserat på koncernnivå med stöd från Koncernbolagen. Askers decentraliserade modell gör det möjligt för Koncernbolagen att agera snabbt och därmed kunna ta tillvara lokala möjligheter.

Verksamhet på koncernnivå

Koncernbolagens lokala oberoende och ansvar balanseras med styrning och stöd på koncernnivå. Koncernbolagen gynnas av löpande stöd och koncernövergripande kontroller, där Asker driver ett flertal etablerade koncerninitiativ, däribland Asker Management Standard, Asker Business School och Askers Centers of Excellence. Asker Management Standard anger styrmodellen för hur Asker arbetar och för det koncerninterna samarbetet, i Koncernen och mellan Koncernbolagen. Asker Business School erbjuder möjlighet till utbildning och nätverkande, medan Askers Centers of Excellence främjar skalfördelar genom kunskapsdelning, regelefterlevnad samt synergieffekter. Askers Centers of Excellence och Asker Business School, den allmänna verksamhetsutvecklingen samt utbytet av best practice sker på koncernnivå. Utöver det fastställs Koncernens gemen-

samma värderingar samt interna och externa regelverk inom ramen för Asker Management Standard. Förvärvskommittén på koncernnivå ansvarar för att fastställa och vägleda prioriteringen av förvärv i hela Koncernen. Kommittén utvärderar eventuella observationer från due diligence-granskningar under förvärvsprocessen och godkänner bud, både bindande och icke-bindande.

Även om Koncernen är decentraliserad säkerställer Asker genom rutiner och styrsystem att nyckeltal och regel- efterlevnad kontinuerligt mäts och följs upp i hela Koncernen. Uppföljning av efterlevnaden av ESG-, MDR- och andra lagenliga krav, IT-säkerhet, kommunikation och vissa frågor kopplade till HR hanteras på koncernnivå. Asker följer löpande upp att Koncernbolagen uppfyller de krav och särskilda mål som har fastställts koncernnivå. Asker uppnår genom den decentraliserade modellen fördelar från såväl lokalt entreprenörskap som lokala skalfördelar, och möjliggör Askers vägledande värderingar: Vi bryr oss om våra kunder, Passion för förbättringar och Vi tar ansvar.

Vidare identifieras och drivs försäljningssynergier och möjligheter till korsförsäljning på landsnivå, och vissa gemensamma verksamheter inom varuförsörjning och inköp identifieras och genomförs också på landsnivå, medan strategin för egna varumärken och egna märkesvaror och kontrollen av dessa hanteras på koncernnivå. Dessutom används de viktigaste IT-systemen över flera specifika regioner.

Asker Management Standard

Asker Management Standard är ett ramverk för Askers decentraliserade bolagsstyrning som ska säkerställa att Askers arbete bygger på gemensamma värderingar. Detta styrsystem möjliggör utvärdering och uppföljning av varje Koncernbolags efterlevnad av Asker Management Standard. Asker Management Standard omfattar koncerngemensamma värderingar samt interna och externa regler, och är obligatoriska för alla Koncernbolag. Förutom obligatoriska och dokumenterade uppgifter omfattar Asker Management Standard även obligatoriska och icke-obligatoriska styrdokument. Asker Management Standard är även en integrerad del i alla förvärvsprocesser. Askers uppförandekod, som ingår i Asker Management Standard, är det viktigaste styrdokumentet och är obligatoriskt för samtliga medarbetare. Styrdokumentet som ingår i Asker Management Standard uppdateras årligen för att återspegla nya legala krav och regler samt eventuella förändringar av Askers riskbild.

Asker Management Standard etablerar styrningsmodellen och kraven som ställs på Koncernbolagen, samt ramarna för koncerninternt samarbete, på en koncernintern och koncernbolagsintern nivå, där övervakning och kontroll hanteras centralt på koncernnivå. Asker Management Standard har till syfte att säkerställa höga standarder och kontroller, för att upprätthålla både Askers och Koncernbolagens anseende och uppfylla legala krav. I Asker Management Standard ingår policyer som omfattar finansiell rapportering och kontroll, riskhantering, värderingar, HR samt hälsa

och säkerhet, IT-säkerhet och -integritet, kommunikation, bolagsstyrning, legala frågor, förvärv, kvalitet, miljö och affärsetik, samt övriga viktiga interna styrdokument, bland annat bolagsordningen, den skriftliga arbetsordningen för styrelsen ("**Arbetsordningen**") och dess utskott samt Instruktion till VD. Vid övervakning av efterlevnaden inom Koncernen ansvarar Askers legala avdelning för den övergripande kontrollen och efterlevnaden av definierade processer. Relevanta åtgärder och insatser beslutas av den ansvariga medlemmen i koncernledningen, och vissa frågor om regelefterlevnad lyfts till relevant ledningsforum. Utanför Asker Management Standard är respektive Koncernbolag ansvarigt för strategi och resultat för den lokala verksamheten.

Asker Business School

Asker Business School är Koncernens egen akademi som finns tillgänglig både online och fysiskt. Syftet med Asker Business School är att säkerställa att Asker utnyttjar Koncernens skalfördelar och att Koncernen kan uppnå sina strategiska mål. Målet med Asker Business School är att bygga en hållbar entreprenörskultur och att skapa en gemensam kunskapsbas och arbetsmiljö där god etik, kunskapsdelning, karriärutveckling och ledarskap främjas. Syftet är att främja hög kvalitet på produkter och tjänster, efterlevnad av Askers policyer, en hög etisk standard och en gemensam förståelse av Askers strategi, fördelar och krav. Asker Business School introducerar medarbetare och chefer till Koncernen, dess värderingar, uppdrag, affärsstrategi och ESG-strategi. Asker Business School är framför allt ett forum där entreprenörer möts och där de lär känna varandra och kan utbyta erfarenheter och skapa affärs- möjligheter för att bygga Asker för framtiden. Asker organiserar aktivt åtta olika nätverk och forum genom Asker Business School i syfte att koppla samman specialister och funktioner från olika företag med varandra och bygga sina nätverk inom Koncernen. Efter att en förvärvsprocess har avslutats introduceras ledningen för det förvärvade företaget till Koncernen genom Asker Business School. De fem huvudområden som utbildningen omfattar är bland annat Askers strategi och värderingar, finansiell optimering och rörelsekapital, förvärvsprocesser och värdering, ESG och Askers uppförandekod, IT-integritet och regelefterlevnad. Det finns också kurser om hur Koncernbolaget kan bidra till att lösa hälso- och sjukvårdssektorns utmaningar, finansiell rapportering och kontroll, lönsamhet, hållbarhet, kvalitet, säkerhet och medvetenhet, att utveckla och skydda anseendet, onboarding av nya företag, bolagsstyrningsfrågor, media och kommunikation, ansvarsfulla inköp, GDPR, anti-korruption, regelverk, egna märkesvaror och affärsetik. De digitala kurserna är tillgängliga för alla medarbetare i Koncernen och innehåller 21 nano-kurser och 42 längre digitala kurser. Kursinnehållet utvecklas fortlöpande för att lägga till ytterligare delkategorier och moduler. Varje anställd får årligen cirka 12 till 13 timmars utbildning, vilket innefattar såväl central som individuell utbildning.

Centers of Excellence

Askers Centers of Excellence finns till för att säkerställa att Asker drar nytta av sin storlek och inköpskraft. Askers Centers of Excellence ger stöd till alla Koncernbolag genom delning av best practice. De verkar som kunskapsbanker och driver vissa koncernövergripande projekt för att identifiera gemensamma lösningar för ökad effektivitet och lönsamhet. Även om Koncernbolagens leverantörer och kunder varierar, kan synergier uppnås genom att konsolidera deras inköp, distribution och logistik i Koncernens existerande nätverk. Askers Centers of Excellence fokuserar på fyra områden:

- (i) *Strategiska inköp*: Identifiera inköps synergier och andra värdeskapande initiativ, samt utnyttja Koncernens storlek för att förhandla de bästa priserna med leverantörer. Samordna relationer med Koncernbolagens utvalda strategiska och väsentliga leverantörer, genom att sätta en strategisk och taktisk agenda, identifiera inköps synergier och andra värdeskapande initiativ inom inköpsområdet. Säkerställa ett effektivt och professionellt samarbete med leverantörerna. Stödja lokala inköpsteam med analyser, kunskap, insikter och verktyg genom att kombinera köpkraften i Koncernen och utnyttja Askers storlek med lokala insikter och stöd. Det primära målet med fokusområdet är att generera besparingar i kostnad för sålda varor genom att utnyttja Koncernens storlek och kunskap på olika marknader för att harmonisera kostnad för sålda varor. Detta gör det möjligt för alla Koncernbolag att skapa värde för alla leverantörer genom Askers verktyg för inköp och prissättning. Som exempel på möjligheterna inom samordnade inköp kan nämnas att om Asker genom den konsoliderade köpkraften kan sänka inköpspriserna med en procent, skulle det innebära en årlig kostnadssänkning om 90 MSEK. Vidare anser Asker att strategiska inköp gör det möjligt att förhandla prisökningar från leverantörer och hålla dem under inflationsnivån. Nedan följer en illustration av leverantörsklassificering och samordning inom fokusområdet:

A	Strategiska leverantörer	> 115 MSEK	Koordination av inköpande CoE
B	Väsentliga leverantörer	35–115 MSEK Fler än 3 marknader	Koordination av inköpsansvarig
C	Lokala leverantörer	< 35 MSEK 1–2 marknader	Landskoordination
D	Transaktionella leverantörer	< 1 MSEK	Allmänna leverantörskrav såsom Kvalitet, Uppförandekod, Logistik

- (ii) *Digitalisering och IT*: Erbjud en heltäckande uppsättning IT- och informationssystemtjänster som alla Koncernbolag kan utnyttja, inklusive applikationer för kund. Delning och återanvändning av kunskap och utnyttja insikter och erfarenheter i hela Koncernen. Erbjud en verktygslåda för att förbättra effektiviteten och möjliggöra en hög standard för IT-säkerhet och verksamhet inom Koncernen. Möjliggöra enkel tillgång till Koncernens system samt säkerställa att kommunikation, samarbeten och synergier stöds av IT-infrastrukturen. Stödja efterlevnad av reglering, till exempel avseende GDPR och MDR. Upprätthålla en IT-struktur inom Koncernen som är organiserad runt två primära mjukvarumiljöer i Jeeves och Navision.
- (iii) *Leverantörskedja och logistik*: Stödja och koppla samman lokala team för effektiviseringar i leverantörskedjan. Dela kunskap och best practice avseende metoder och verktyg, såsom "shelf-to-shelf", mottagning och lagring, informations- och kommunikationsteknik och andra system. Dela kunskap om processer och arbetssätt, som projektledning med utbildning och arbetsplatsträning som omfattar både små och stora projekt. Förbättra automatiseringen med hel- och halvautomatiserade lösningar och med allmänna lager-, transport- och distributionsprocesser samt standardrutiner. Dela kunskap om IT-system, som exempelvis lagerhanteringssystem och transporthanteringssystem, samt system och processer för planering av efterfrågan och utbud. Dela insikter om lagerhantering och logistikavtal.

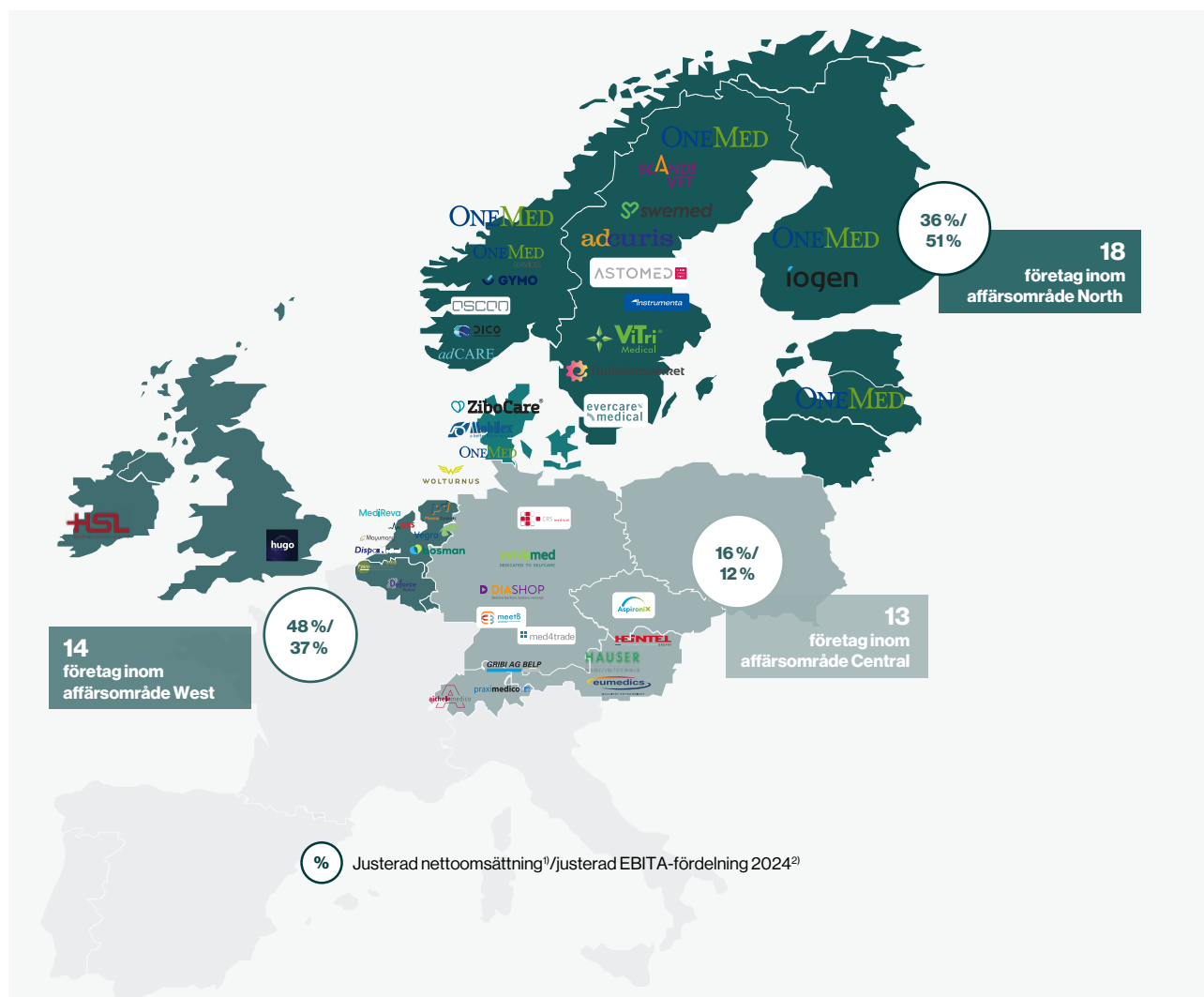
- (iv) *Koncernbolagens egna varumärken och egna märkesvaror:* Kunskapsdelning om MDR och IVDR-förordningen, kvalitetssystem och andra regulatoriska frågor. Dela best practice och kunskap om arbetet med Koncernbolagens egna varumärken och egna märkesvaror, från leverantörer till marknadsföring, för att säkerställa att Koncernen har förstklassig produktutveckling och kundservice för alla sina produkter. Förbättrad tillgång till marknaden genom marknadsföring av produktlanseringar, marknadsinsikter och anbudsexpertis. Förbättra produktkvaliteten genom produktvalidering, rådgivning kring ISO-certifikat och kvalitetsledningssystem. Kunskapsdelning om ESG-frågor genom livscykelanalys, initiativ för att minska koldioxidutsläpp och information om återvunnet eller biobaserat material. Målet är att ha en attraktiv och kundorienterad verksamhet, förbättra förhandlingsstyrkan med produktbolag och öka sannolikheten för Koncernbolagen att vinna upphandlingar. Att hålla Koncernen uppdaterad om alla frågor som är relevanta för en tillverkare av produkter till hälso- och sjukvårdssektorn. Stödja en ökad andel av Koncernbolagens egna varumärken och egna märkesvaror som fokuserar på samarbete och ESG.

Affärsområden

Askers operationella fokus är inriktat på Nord-, Central- och Västeuropa, och per dagen för detta Prospekt har Asker verksamhet i 17 länder i Europa. Organisatoriskt delar Asker in sina Koncernbolag i tre affärsområden, utifrån geografisk

närhet och likheter mellan de lokala marknaderna i de länder som ingår i samma grupp.

De tre affärsområdena, North, West och Central, utgör Koncernens rörelsesegment, enligt presentationen nedan:



1) Justerad nettoomsättning i procent av Koncernens totala justerade nettoomsättning uppdelat på affärsområdena.

2) Justerad EBITA i procent av Koncernens totala justerade EBITA uppdelat på affärsområdena.

Källa: Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

Affärsområde North

Affärsområde North består av Koncernbolag belägna i Sverige, Norge, Finland, Estland, Lettland och Litauen. Dessa länder har en sammantagen befolkning på cirka 28 miljoner människor. För räkenskapsåret 2024 uppgick Koncernens segmentsintäkter i affärsområde North till 5 493 MSEK, eller 37 procent av Koncernens nettoomsättning, och intäkter från externa kunder uppgick till 5 401 MSEK, eller 36 procent av Koncernens justerade nettoomsättning. Sammantaget bidrog Koncernbolagen i affärsområde North med 749 MSEK i justerad EBITA, eller 51 procent av Koncernens justerade EBITA för räkenskapsåret 2024. Per den 31 december 2024 består affärsområde North av 18 Koncernbolag, som tillsammans har omkring 818 anställda, sex distributionscenter och nio lager. Mellan den 1 januari 2019 och den 31 december 2024 har Asker slutfört 16 förvärv inom affärsområdet. Sedan 2021 har affärsområde North letts av affärsområdeschefen Peter Nilsson. Många av Koncernbolagen i affärsområde North har ingått i Koncernen under lång tid, vilket har gjort att de har kunnat dra nytta av stöd och effektiviseringar på koncernnivå, till exempel en bredare centralisering av logistiken, under en längre tid jämfört med Koncernbolag som endast har varit en del av Asker under en kortare tid.

På grund av hälso- och sjukvårdssystemens karaktär på dessa marknader sker försäljningen inom Koncernbolagen i affärsområde North vanligtvis genom offentliga upphandlingsprocesser. Se även "Marknadsöversikt – Egenskaper för nyckelmarknader". Dessa offentliga upphandlingsavtal löper vanligtvis på två år, ofta med möjlighet till förlängning med ytterligare två år. Bland annat erhålls 4PL-logistiktjänster, som vissa av Koncernbolagen i affärsområde North tillhandahåller, vanligtvis genom framgångsrika offentliga upphandlingsprocesser. Vidare har Koncernbolagen i affärsområde North också vissa vanliga kommersiella avtal (d.v.s.

avtal som ingås utan föregående anbudsförfarande), huvudsakligen med privata vårdgivare. För Koncernbolagen inom affärsområde North sker försäljningen både för enskilda produkter och via korgar av produkter inom särskilda kategorier eller terapiområden, samt så kallade systemlösningar, inklusive medicinskt förbrukningsmaterial och/eller utrustning till beredskaps- och försvarssektorerna. Se också " – Kunder och kundavtal – Offentliga upphandlingsavtal" nedan.

Koncernbolagens kunder i Sverige, Norge och Finland är huvudsakligen offentliga vårdgivare som ägs och drivs av regioner, kommuner och de lokala försvarssektorerna. Koncernbolagens produkter och 4PL-tjänster används av sjukhus samt inom primärvård, äldreomsorg, hemsjukvård och försäljning sker även direkt-till-patienter. Vidare bedriver Koncernbolagen inom affärsområdet försäljning till apotek och enskilda kliniker. Varje region och kommun i Sverige och Norge genomför sina egna upphandlingar, vilket innebär att Koncernbolagen ingår ett stort antal nya avtal och deltar i flera upphandlingar varje år. För att understryka omfattningen av de upphandlingar som Askers Koncernbolag deltar i på dessa marknader, finns det 21 regioner och 290 kommuner i Sverige samt fyra regioner och 356 kommuner i Norge. I Finland är Koncernbolagens kunder ordnade i enlighet med de 21 välfärdsområden där den mest krävande specialistvården till sjukhus, primärvård samt äldreomsorg återfinns. Produkterna och tjänsterna som Koncernen erbjuder används av alla typer av vårdgivare i Finland – sjukhus, primärvården, äldreboenden, hemsjukvård samt både den offentlig och privat hälso- och sjukvårdssektorn. I Baltikum är Koncernbolagens kunder främst ländernas offentliga och privata sjukhus, men ett växande segment är direkt-till-patient av produkter vars kostnad täcks av staten.

Följande är en illustration över marknadsegenskaperna inom affärsområde North:

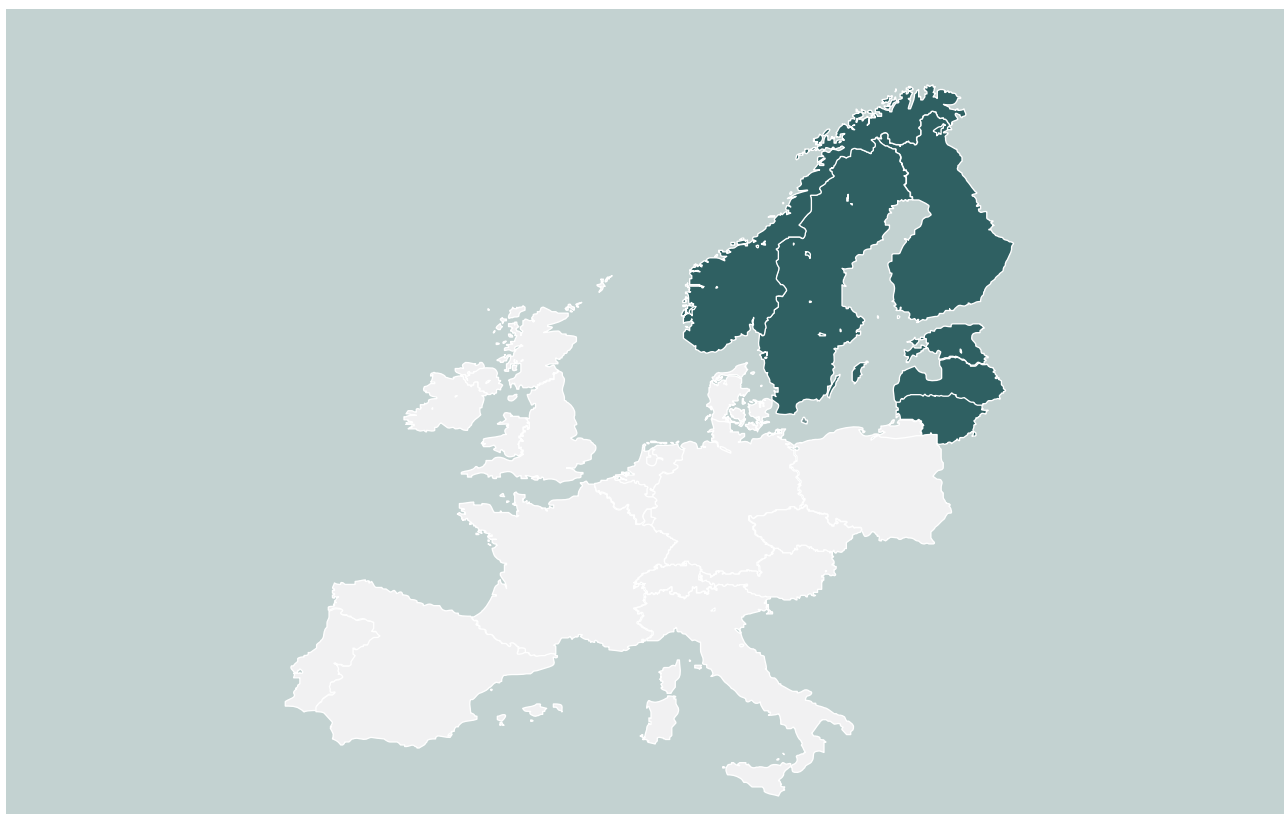
 Kundkategorier	Regioner			Kommuner			Privata vårdgivare						Försvarssektorn
 Kanaler	Sjukhus	Primär-vård	Direkt-till-patient	Primär-vård	Äldre-omsorg	Hem-sjukvård	Sjukhus	Primär-vård	Hem-sjukvård	Äldre-omsorg	Apotek	Kliniker	Lokala och internationella försvarsinstitutioner
 Typiskt anbuds-/avtalsformat	Offentliga upphandlingsavtal (2+2 år)			Offentliga upphandlingsavtal (2+2 år)			Kommersiella avtal						Offentliga upphandlingsavtal (2+2 år)
 Typiska modellavtal	Främst produktförsäljning			Främst systemförsäljning			Främst systemförsäljning						Främst system-försäljning

Bland de väsentliga exemplen på Koncernbolag inom Askers affärsområde North finns Koncernens OneMed-bolag (inklusive OneMed Sweden AB, OneMed Norway AS, OneMed Finland Oy samt OneMed Estonia OÜ, OneMed Latvia SIA och OneMed Lithuania UAB) som tillhandahåller medicintekniska produkter från ett stort antal leverantörer, varav vissa täcker hela hälso- och sjukvårdssektorns behov av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning. OneMed Services AS i Norge är en 4PL-leverantör för medicinskt förbrukningsmaterial och läkemedel samt ett brett utbud av andra tjänster, däribland regionala och nationella beredskapslager.

Ytterligare exempel är adCare AS, Dico AS och Gympo AS i Norge, som är återförsäljare av MedTech-produkter, medicinska möbler samt utrustning; Adcuris AB i Sverige,

som har fokus på hälsorelaterat skydd och traumamedicinska produkter till akutvården, polisväsendet och militären; Instrumenta AB i Sverige, som tillhandahåller kirurgiska och diagnostiska instrument; Vi Tri Medical AB i Sverige, som verkar inom avancerad sårvård och defibrillatorer; Astomed AB, som verkar inom estetisk utrustning i Sverige, Norge och Finland; Swemed AB i Sverige, som säljer medicinskt förbrukningsmaterial och utrustning online; Scandivet, som förser veterinärsektorn i Sverige och Norge med ett heltäckande utbud av medicintekniska produkter, samt logen Oy i Finland, som erbjuder en specialistprodukter för oftalmologi. Slutligen erbjuder aScan AS i Norge ett digitalt lagerhanteringssystem, och Funktionsverket AB i Sverige erbjuder digitala hjälpmedel inom kognition.

Kartan nedan ger en översikt över affärsområde North:



Affärsområde West

Affärsområde West består av Koncernbolag belägna i Danmark, Nederländerna, Belgien, Luxemburg, Irland och Storbritannien. Dessa länder har en sammantagen befolkning på cirka 111 miljoner människor. För räkenskapsåret 2024 uppgick Koncernens segmentsintäkter i affärsområde West till 7 221 MSEK, eller 48 procent av Koncernens nettoomsättning och intäkter från externa kunder uppgick till 7 145 MSEK, eller 48 procent av Koncernens justerade nettoomsättning. Sammantaget bidrog Koncernbolagen i affärsområde West med 545 MSEK i justerad EBITA, eller 37 procent av Koncernens justerade EBITA för räkenskapsåret 2024. Per den 31 december 2024 består affärsområde West av 12 Koncernbolag, som tillsammans har omkring 2 255 anställda, fem distributionscenter och fem lager. Mellan den 1 januari 2019 och den 31 december 2024 har Asker slutfört 16 förvärv inom affärsområdet. Sedan 2015 har affärsområde West letts av affärsområdeschefen Pieter-Jan Jongeling. De flesta av Koncernbolagen i affärsområde West har ingått i Koncernen under kortare tid än Koncernbolagen i affärsområde North, och därför återstår för Koncernbolagen att dra mer nytta av koncernövergripande skalfördelar och effektiviseringar i framtiden, bland annat genom att centralisera logistiken till Eindhovens distributionscenter.

För Koncernbolagen inom affärsområde West sker försäljningen både av enskilda produkter och via korgar av produkter inom särskilda kategorier eller terapiområden. En stor del av Koncernbolagens försäljning i affärsområde West

sker genom kommersiella avtal, framför allt i Nederländerna, medan försäljningen i Luxemburg och Belgien sker genom både kommersiella avtal och genom upphandling. I Danmark sker försäljningen mestadels genom offentlig upphandling och kommersiella avtal. I Storbritannien utgörs avtal inom teknisk service mestadels av kommersiella avtal med en löptid på ett till tre år.

I Nederländerna, som var Koncernens största marknad inom affärsområdet mätt i bidrag till nettoomsättningen under 2024, sker försäljningen vanligtvis direkt till sjukhus och vårdinrättningar, liksom direkt-till-patient via ett nationellt försäkringsbaserat system. Genom detta system har alla invånare obligatoriska sjukvårdsförsäkringar och väljer själva vilken aktör de vänder sig till för att erhålla sina förskrivna produkter. Invånarna har möjlighet att byta sjukförsäkringsbolag en gång per år. Se även "Marknadsöversikt – Egenskaper för nyckelmarknader". I Belgien är Koncernbolagens kunder främst sjukhus och andra vårdgivare. I Danmark är Koncernbolagens kunder primärt offentliga vårdgivare som drivs av regioner och kommuner, men det finns även privat hälso- och sjukvård. Därutöver sker en del av Koncernbolagens försäljning inom affärsområde West direkt-till-patient. I Luxemburg betjänas Koncernbolagens kunder, som huvudsakligen utgörs av sjukhus, genom ett belgiskt dotterbolag. I Storbritannien erbjuder Koncernbolagen tjänster relaterade till reparationer och underhåll av medicinteknisk utrustning till produktbolag som har serviceavtal med sina respektive kunder.

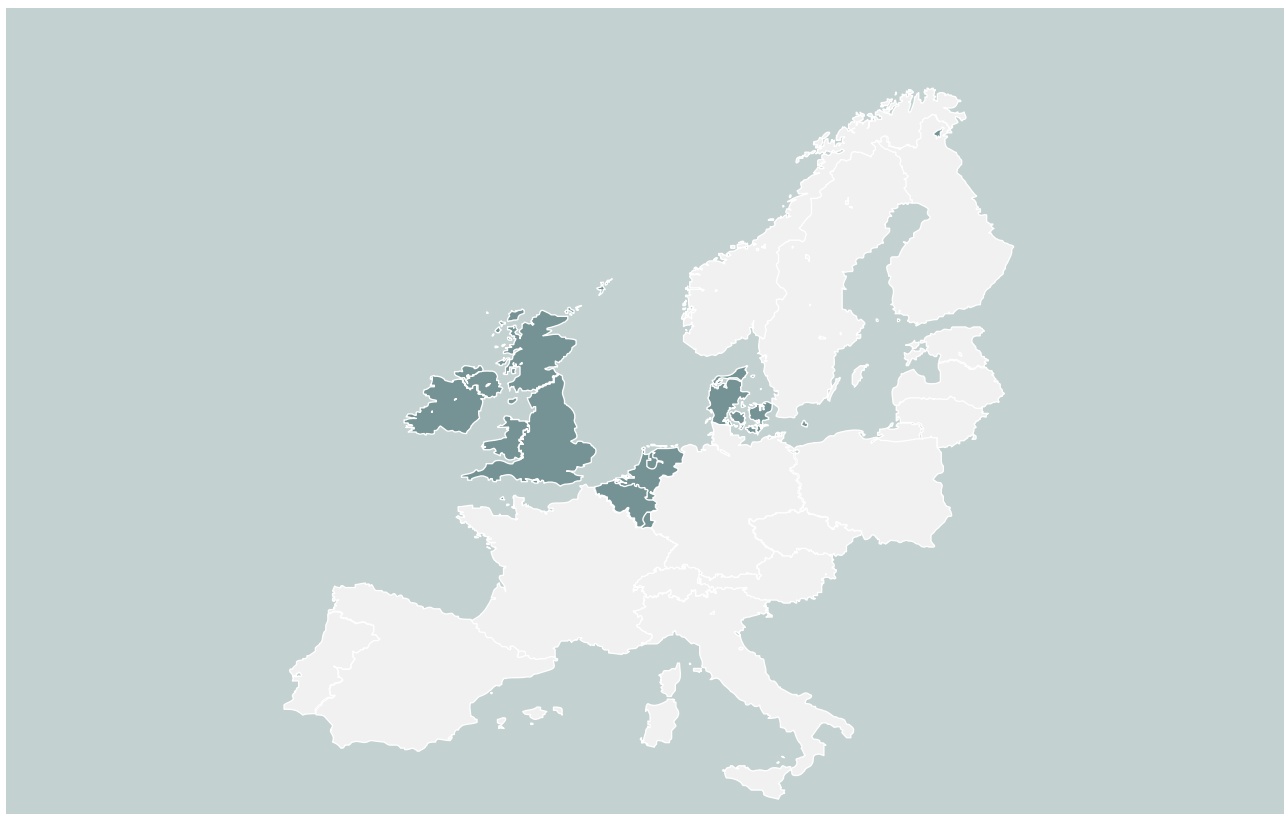
Följande är en illustration över marknadsegenskaperna inom affärsområde West:

 Kundkategorier	Vårdgivare		Sjukförsäkringsbolag			Regioner		Kommuner		
 Kanaler	Sjukhus	Primärvård	Äldre-omsorg	Hemsjuk-vård	Direkt-till-patient	Sjukhus	Primärvård	Äldre-omsorg	Hemsjuk-vård	Direkt-till-patient
 Typiskt anbuds-/avtalsformat	Anbud / Kommersiella avtal		Kommersiella avtal			Offentlig upphandling		Offentlig upphandling		
 Typiska modellavtal	Främst produktförsäljning		Kombination av produkt- / systemförsäljning			Främst produktförsäljning		Främst systemförsäljning		

Väsentliga exempel på Koncernbolag inom Askers affärsområde West är Bosman B.V. och MediReva B.V. i Nederländerna, varav båda är leverantörer av medicinskt förbrukningsmaterial, medicinteknisk utrustning samt hjälpmedel till patienter inom hemsjukvården, tillsammans med vissa tilläggstjänster. Ytterligare exempel är OneMed Denmark A/S, som täcker in den danska hälso- och sjukvårdssektorns behov av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning; Danmarksbaserade Mobilex A/S, som tillhandahåller egna och externa varumärken inom rörelsehjälpmedel och personlig hjälpmedelsutrustning till kunder i hela Europa; Wolturnus A/S, en Danmarksbaserad tillver-

kare och leverantör av specialbyggda rörelsehjälpmedel och tryckvårdsprodukter; Zibocare A/S i Danmark, som erbjuder rehabiliteringshjälpmedel; Deforce Medical GmbH i Belgien, en leverantör av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning främst inom primärvård och äldreomsorg; QRS Groep B.V., som är en nederländsk leverantör av medicinteknisk utrustning och medicinskt förbrukningsmaterial främst med leverans direkt till sjukhus, privata kliniker och andra vårdinrättningar; Vegro Verpleegartikelen B.V., som säljer, lånar ut och hyr ut ett brett urval av medicinska rörelsehjälpmedel och rehabiliteringshjälpmedel till privatpersoner, äldreboenden och vårdgivare i Nederländerna.

Kartan nedan ger en översikt över affärsområde West:



Affärsområde Central

Affärsområde Central består av Koncernbolag belägna i Tyskland, Österrike, Schweiz, Tjeckien och Polen. Dessa länder har en sammantagen befolkning på cirka 152 miljoner människor. För räkenskapsåret 2024 uppgick Koncernens segmentsintäkter i affärsområde Central uppgick till 2 491 MSEK, eller 17 procent av Koncernens nettoomsättning, och intäkter från externa kunder till 2 479 MSEK, eller 16 procent av Koncernens justerade nettoomsättning. Sammantaget bidrog Koncernbolagen i affärsområde Central med 170 MSEK i justerad EBITA, eller 12 procent av Koncernens justerade EBITA för räkenskapsåret 2024. Per den 31 december 2024 består affärsområde Central av 13 Koncernbolag, som tillsammans har omkring 859 anställda, sju distributionscenter och fyra lager. Mellan den 1 januari 2019 och den 31 december 2024 har Asker slutfört 17 förvärv inom affärsområdet. Koncernen har varit närvarande i de länder som ingår i affärsområde Central sedan 2020, vilket gör affärsområdet till det senaste tillkomna. Detta innebär att det i några av länderna i affärsområdet, bland annat Tyskland, ännu återstår koncerngemensamma skalfördelar och effektiviseringar som kan utnyttjas i framtiden. I länder som Österrike och Schweiz har vissa skalfördelar och effektiviseringar redan implementerats, men det återstår fler möjliga synergieffekter, som integrering av distributionscenter, som kan utnyttjas i affärsområdet i framtiden, även i Österrike och Schweiz.

För Koncernbolagen inom affärsområde Central sker försäljningen både för enskilda produkter och via korgar av produkter inom särskilda kategorier eller terapiområden. I Tyskland sker den största delen av Koncernbolagens försäljning inom affärsområdet genom större upphandlingar i kombination med kommersiella avtal, medan enbart kommersiella avtal är den vanligaste avtalsformen i Österrike och Schweiz. I både Tjeckien och Polen sker huvuddelen av Koncernbolagens försäljning genom kommersiella avtal till offentliga sjukhus. I Tyskland sker en stor andel av Koncernbolagens kunders inköp via centrala inköpsorganisationer, som köper in medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning till flera sjukhus. Övriga stora kundgrupper är läkarmottagningar och sjukförsäkringsbolag. I Österrike är kunderna främst offentliga sjukhus och sjukhusgrupper i de nio förbundsländerna. Det finns även lokala privata och offentliga läkarmottagningar och vårdcentraler. I Schweiz finns ett stort antal oberoende vårdgivare och Koncernbolagens kunder inom affärsområde Central är de enskilda sjukhusen, äldreboendena, hemsjukvården samt cirka 12 000 läkarmottagningar. I Tjeckien och Polen består kunderna främst av hundratals offentliga sjukhus, men omfattar även offentliga och privata vårdgivare, bland annat allmänna och specialiserade hälso- och sjukvårdscenter, äldreboenden, hemsjukvård samt läkarmottagningar.

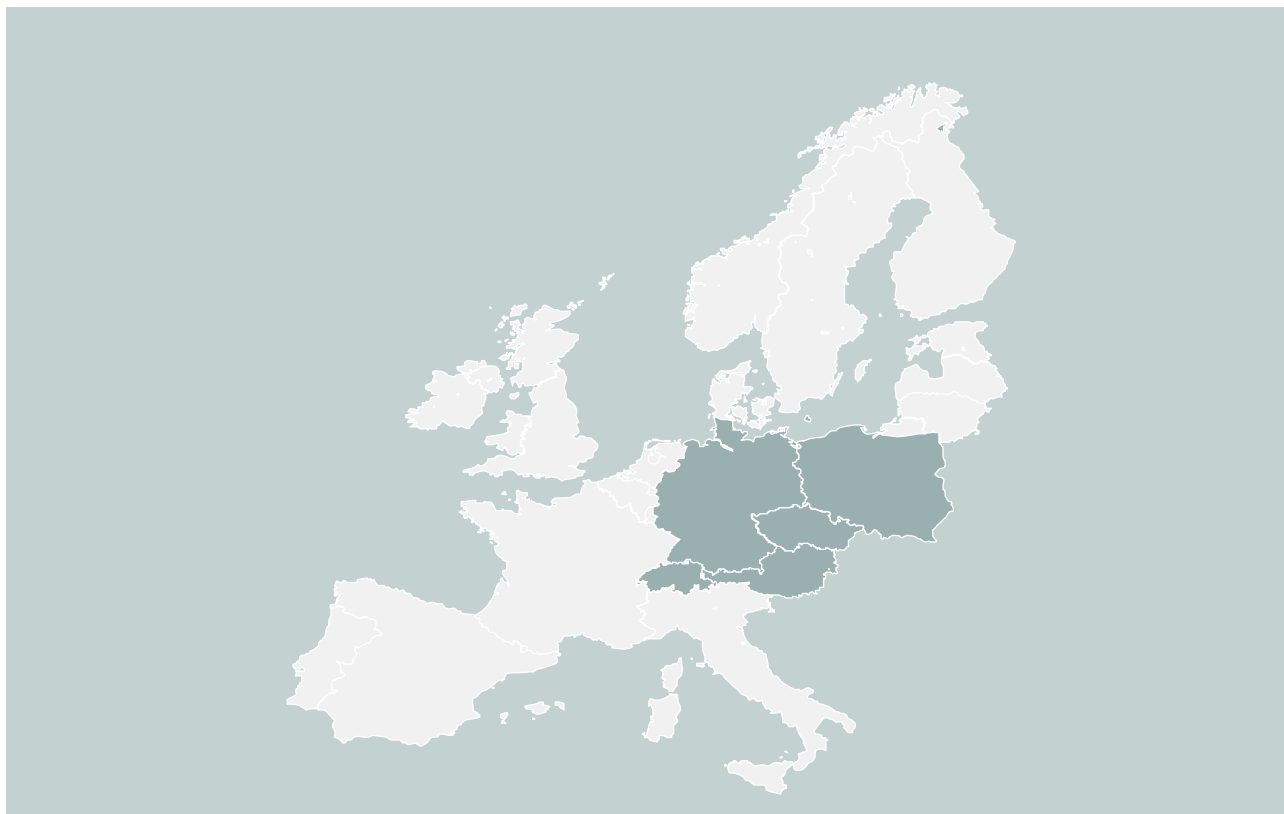
Följande är en illustration över marknadsegenskaperna inom affärsområde Central:

	Kundkategorier	Sjukhus	Äldreomsorg	Hemsjukvård	Globala inköpsorganisationer	Allmänläkarmottagningar	Sjukförsäkringsbolag	Produktbolag/ Tillverkare
	Kanaler	Sjukhus	Äldreomsorg	Hemsjukvård (Spitex) & Direkt-till-patient	Allmänläkarmottagningar, Öppen vård	Äldreomsorg	Direkt-till-patient / Hemsjukvård	Sjukhus
	Typiskt anbuds-/avtalsformat	Anbud och kontrakt		Kontrakt	Anbud och kontrakt	Kontrakt		
	Typiska modellavtal	Främst produktförsäljning			Främst produkt- och systemförsäljning			

Väsentliga exempel på Koncernbolag inom Askers affärsområde Central är CRS Medical GmbH med sitt dotterbolag Hugo Technology Ltd., som tillhandahåller teknisk service av medicinteknisk utrustning, inklusive underhåll och reparationer, åt globala produktbolag för medicinteknisk utrustning i Tyskland och Storbritannien; Gribi AG Belp i Schweiz, som tillhandahåller medicinteknisk utrustning främst inom kirurgi, vård inom öron, näsa, hals, ortopedi och stomi till sjukhus i Schweiz; Aichele Medico AG, som tillhandahåller nischade produkter till vårdgivare i Schweiz för användning i operationssalar samt inom neonatal vård, sterilisering, urologi och gynekologi, samt Praximedico AG, en specialiserad leverantör av medicintekniska produkter och mjukvara för ersätt-

ningar inom äldreomsorgen i Schweiz. Ytterligare exempel är Heintel Gruppe i Österrike, som har fokus på medicinskt förbrukningsmaterial och lättare medicinteknisk utrustning till sjukhus; MeetB Group med ett brett utbud av produkter och tjänster till den tyska räddningstjänsten via anbudsförfrågan och direktförsäljning; Hauser Medizintechnik GmbH, som erbjuder distribution, installation och underhåll av möbler för medicinskt bruk, bland annat transportbåar, undersökningsbord och stolar, samt distribution av förbrukningsartiklar för hygienkontroll och anestesi; samt Aspronix s.r.o., med bas i Tjeckien, en leverantör av medicinteknisk utrustning till sjukhus, apotek och allmänläkarmottagningar.

Kartan nedan ger en översikt över affärsområde Central:



Utbud av produkter samt tjänster och värdeskapande lösningar

Koncernbolagen består av både helhetsleverantörer, som tillhandahåller det som sjukvården behöver för att tillhandahålla vård – med undantag för läkemedel – och specialistbolag inom utvalda nischer. Askers uppdrag är att förbättra vårdresultaten och sänka totalkostnaden för vården. Eftersom de europeiska ländernas hälso- och sjukvårdssystem skiljer sig åt, har Koncernbolagens erbjudande skräddarsytt efter de lokala kundernas behov. Koncernbolagens produkt erbjudande omfattar medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning från såväl produktbolag som leverantörer. Asker gör hela värdekedjan mer effektiv genom att erbjuda hälso- och sjukvårdssektorn en helhetslösning. Utöver medicinska produkter erbjuder Koncernbolagen vårdgivare olika värdeskapande tjänster och lösningar för att stödja sina kunder inom till exempel tillgång till marknaden, effektivitet och hållbarhet. Askers koncernbolag utför ett betydande antal återkommande order och betjänar därigenom en bred leverantörsbas och ett stort antal kunder. Vidare tillhandahåller Koncernbolagen digitala lösningar till sina kunder i syfte att effektivisera hela leverantörskedjan inom hälso- och sjukvården, så att vårdpersonalen får möjlighet att fullt ut fokusera på att behandla patienterna. Slutligen erbjuder Koncernbolagen även produkter under egna varumärken och egna märkesvaror. Koncernens erbjudande omfattar cirka 50 000 lagerhållande enheter ("LE") totalt för samtliga Koncernbolag.

Koncernbolagen verkar i nära anslutning till de behov och utmaningar som finns inom de lokala hälso- och sjukvårdssystemen på de marknader där de har verksamhet. Generellt varierar produkt- och tjänsteutbudet mellan Koncernbolagen beroende på fokusområde, bredd samt de underliggande behoven på den lokala marknaden. Av den anledningen syftar nedanstående redogörelse och illustrativa exempel till att ge en bred överblick över olika typer av värdeskapande produkter, tjänster och lösningar som ingår i Koncernbolagens gemensamma erbjudande.

Produkter

Koncernbolagens produkt erbjudande kan delas in i tre produktkategorier: medicinskt förbrukningsmaterial, medicinteknisk apparatur och medicinteknisk utrustning. Visst medicinskt förbrukningsmaterial erbjuds av Koncernbolagen under deras egna varumärken och som egna märkesvaror, bland annat Embra, Evercare och Selefa. Totalt erbjuder Askers Koncernbolag cirka 50 000 produkter från mer än 1500 leverantörer. För räkenskapsåret 2024 stod medicinskt förbrukningsmaterial för cirka 70–75 procent och medicinsk utrustning för cirka 25–30 procent av Koncernens nettoomsättning.

Medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning

Med undantag för Storbritannien erbjuder Askers Koncernbolag medicinskt förbrukningsmaterial i alla de länder där Koncernen är verksam. Koncernbolagens erbjudande inom medicinskt förbrukningsmaterial omfattar bland annat undersökningshandskar, annan personlig skyddsutrustning, pappers-, plast- och hygienprodukter, stomipåsar, produkter för inkontinensvård, diabetes- och urologiprodukter, bandage, sårvårdsprodukter, tryckavlastande kuddar, filter, sprutor, infusionsprodukter och rörelsehjälpmedel för äldre och rörelsehindrade samt övrigt förbrukningsmaterial till sjukhus, kritisk vård och kirurgi. Koncernbolaget Aichele Medico AG tillhandahåller exempelvis medicinskt förbrukningsmaterial till cirka 800 kunder i den schweiziska hälso- och sjukvårdssektorn, och EvivaMed GmbH tillhandahåller produkter för diabetes, sårvård och nutrition samt förbrukningsmaterial till kliniker och mottagningar som bedrivs av kunder inom den tyska hälso- och sjukvårdssektorn, men även till andra europeiska länder.

Koncernens erbjudande inom medicinteknisk apparatur omfattar mätinstrument för diabetes, blodsockernivåer och blodtryck, laboratorie- och diagnosenheter, bland annat termometrar och blodtrycksenheter, samt utrustning till akutvård och kirurgi, däribland sugpumpar och andningsballonger. MediReva Group erbjuder till exempel ett brett utbud av medicinsk apparatur kopplad till stomi, urologi och rehabilitering i Nederländerna, och Aspirolix s.r.o. erbjuder medicinteknisk apparatur till sjukhus, apotek och allmänläkarmottagningar i Tjeckien. Genom att erbjuda medicinteknisk apparatur från nya, snabbväxande produktbolag kan Koncernbolagen även ta tillvara andelar från produktinnovation.

Koncernens erbjudande inom medicinteknisk utrustning omfattar bland annat endoskopiutrustning, inkubatorer, anestesi, och utrustning till intensivvårdsenheter, bland annat ventilatorer, defibrillatorer och dialysapparater, avbildnings- och radiologiutrustning, bland annat röntgenapparater, mammografiutrustning och strålningskärmar, samt kirurgisk och annan utrustning, däribland lampor för kirurgiska tillämpningar, undersökningsbord och stolar. Koncernbolagen QRS Healthcare B.V. erbjuder bland annat medicinteknisk utrustning till vårdpersonal i Nederländerna och Belgien och OneMed Finland Oy erbjuder systemintegration och underhållstjänster för medicinteknisk utrustning till sjukhus. Vidare tillhandahåller Dico AS i Norge medicinsk utrustning, medicinska möbler och pendlar till sjukhus och Adcuris AB i Sverige tillhandahåller medicinsk utrustning till den lokala och internationella försvarssektorn.

Koncernbolagens egna varumärken och egna märkesvaror

Utöver medicinskt förbrukningsmaterial som erbjuds under tredjepartsvarumärken säljer Koncernbolagen även vissa produkter under sina egna varumärken eller som egna märkesvaror. Koncernbolagens egna varumärken och egna märkesvaror stod för cirka 10–15 procent av Koncernens justerade nettoomsättning för räkenskapsåret 2024 och inkluderar egna märkesvaror som Embra, Evercare, Selefa, Instrumenta, Vi Tri, Homed, OmniMed, Mobilex, WeMedical, CRS, Zibocare och Wolturnus. Koncernbolagens egna varumärken och egna märkesvaror omfattar mestadels personlig skyddsutrustning, såsom undersökningshandskar, skyddsutrustning till operationer, inklusive draperier och skyddsrockar och grundläggande förbrukningsartiklar, liksom sårvård, kirurgiska instrument, injektions- och infusionsprodukter samt rörelsehjälpmedel, men även medicinteknisk apparatur. Koncernen har inte som mål att utöka sitt erbjudande av produkter under egna varumärken och som egna märkesvaror till att omfatta komplexa eller avancerade produkter eller läkemedel, som medför en högre risk kopplad till produktansvar. Asker utvärderar strategiskt produktportföljen och identifierar luckor för att utveckla nya egna märkesvaror och för att förbättra marginalerna. Asker uppmuntrar även sina Koncernbolag att identifiera luckor på sina respektive marknader och att utveckla egna varumärken och egna märkesvaror när och för det fall det finns

en lämplig möjlighet på marknaden. Koncernens erbjudande av produkter under eget varumärke och egna märkesvaror har expanderat, och kommer fortsättningsvis att göra det, som en följd av att Asker förvärvar nya Koncernbolag som redan erbjuder produkter under eget varumärke eller som egna märkesvaror.

När det gäller standarderna för Koncernbolagens egna varumärken och egna märkesvaror ställer Asker upp strikta produktspecifikationer och Koncernbolagen har ett nära samarbete med utvalda tredjepartstillverkare för att ta fram konkurrenskraftiga och hållbara produkter under eget varumärke och egna märkesvaror som Koncernbolagen kan lansera på marknaden. De höga standarder som ställs vid produktutvecklingen förbättrar Koncernbolagens marknadsposition och gör det möjligt för dem att skapa mervärde för sina kunder över tid genom att erbjuda produkter av högre kvalitet till bättre priser jämfört med andra produkter som finns tillgängliga för kunderna på marknaden. Genom att utmana produktbolagen främjar Koncernbolagen relationerna med sina samarbetspartners genom att inspirera dem till att bli mer konkurrenskraftiga. Koncernbolagen strävar efter att hela tiden flytta fram gränserna för att skapa nya produkter som gynnar såväl patienter som hälso- och sjukvårdssystemen.



Ett av Koncernbolagen i Sverige, Evercare Medical AB, utvecklade under 2022 ett varumärke med namnet Embra som har fokus på medicinskt förbrukningsmaterial med lägre miljöpåverkan än jämförbara produkter. Varumärket fokuserar även på stöd till säljare och på att bygga samarbeten för att engagera hela värdekedjan i processen. Andra Koncernbolag kan också sälja och marknadsföra Embra produkter. Varumärket Embra lanserades med den medicinska undersökningshandsken Embra Proceed. Under 2023 utökades varumärkets produkt erbjudande med ytterligare tio produkter och med fyra nya lanseringar 2024. Förutom undersökningshandskar innehåller produktportföljen för närvarande bland annat skoskydd, non-woven kompresser, soppåsar och operationsmössor. År 2025 förväntas Evercare Medical AB ha åtta nya produktlanseringar. Embra produkter testas av vårdpersonal före lansering för att säkerställa en lämplig balans mellan funktion, komfort och material. För att en produkt ska få ingå i Embra sortimentet måste produkten antingen bidra till lägre koldioxidutsläpp, innehålla återvunna eller förnybara material, vara återanvändningsbar eller uppfylla externa miljöcertifieringar. Till exempel består Embra-förklädet Bosco Green av 70 procent sockerrörsetanol och Embra-operationsmössor är tillverkade av 80 procent viskos, som båda är förnybara material. Som en illustration av hur produkterna under varumärket Embra skulle kunna gynna hälso- och sjukvårdssystemet kan nämnas att cirka 30 miljarder nitrilhandskar används varje år i Europa. En övergång till Embra Proceed-handskar skulle minska koldioxidutsläppen kopplad till användning av handskar med 500 000 ton och därtill är priset på Embra Proceed-handskar jämförbart med priset för nitrilhandskar. I anslutning till sitt varumärke Embra arbetar Evercare Medical AB med att hitta nya innovativa lösningar, hållbara tillverkningsmetoder och alternativa råvaror för att på så sätt minska klimatpåverkan. Evercare Medical AB samarbetar nära med råvaruleverantörer, tredjepartstillverkare, leverantörer och kunder i en dynamisk utvecklingsprocess för att minska deras klimatavtryck och samtidigt upprätthålla produktsäkerhet, kvalitet och prestanda.

I kombination med Koncernbolagens erbjudande av egna varumärken och egna märkesvaror samarbetar Koncernbolagen med välrenommerade tredjepartsvarumärken, vilka har gett Koncernen exklusiv rätt att sälja dessa varumärkens produkter på en eller flera marknader. Tredjepartsvarumärkena används av Koncernbolagen som ett alternativ när Koncernbolagens egna varumärken eller egna märkesvaror inte omfattar en specifik produkt. Koncernen har bland annat ett samarbete med varumärket Ansell. Koncernbolagen erbjuder Anells operationshandskar eftersom dessa inte är en del av Evercare Medical AB:s erbjudande av egna märkesvaror.

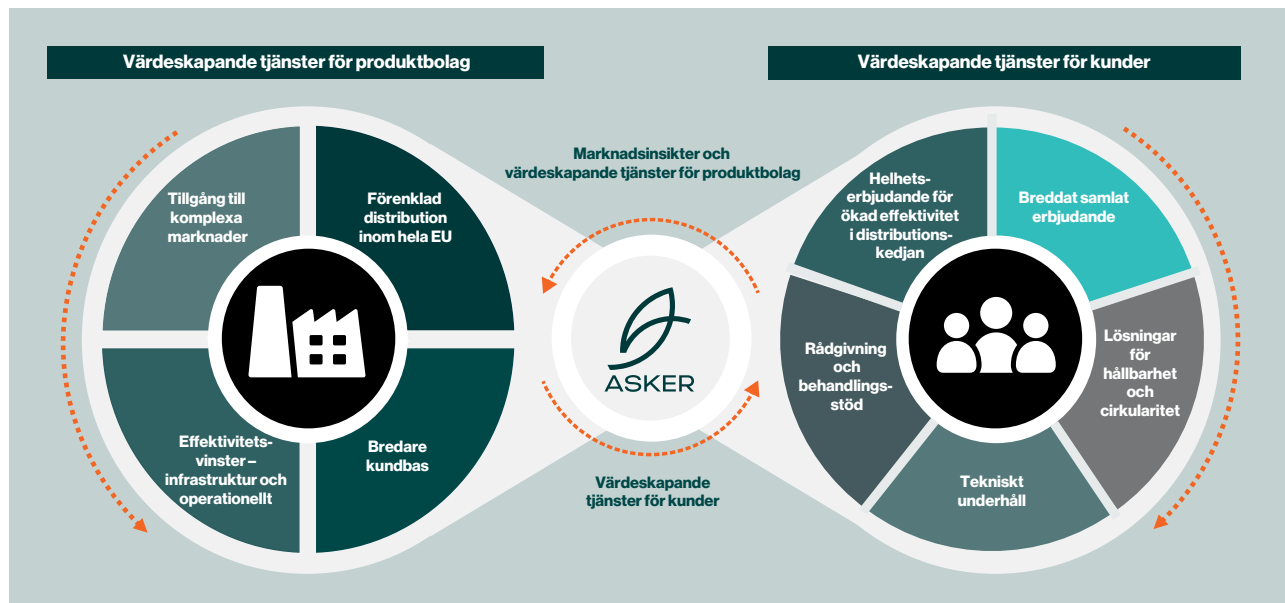
Värdeskapande tjänster och lösningar

Värdeskapande tjänster

I kombination med utbudet av medicinska produkter, erbjuder Koncernbolagen värdeskapande tjänster. De erbjudna tjänsterna kan antingen vara direkt relaterade till medicinska produkter eller erbjudas som fristående tjänster. I detta erbjudande ingår att säkerställa att produkter som tillhandahålls kunder tillverkas under rättvisa förhållanden, samt att Koncernbolagen byter till nya produkter när dessa kommer ut på marknaden och som har lägre klimatpåverkan eller bättre funktionalitet. Vidare erbjuder Koncernbolagen vårdgivare kvalitativt stöd och vägledning om hur produkterna bäst bör användas, underhållas, repareras och återvinnas. Genom att erbjuda dessa värdeskapande tjänster i anslutning till sina produkter blir det lättare för Koncernbolagen att upprätthålla och förbättra relationerna med befintliga kunder.

Asker erbjuder även värdeskapande tjänster till Koncernbolagens leverantörer, vilket Asker anser driver på övergången till mer outsourcad distribution och logistik. Genom att erbjuda värdeskapande tjänster till leverantörer, kan produktbolag utöka sin räckvidd till små och medelstora företag samt direkt-till-patient-kanaler, samtidigt som de hjälper dem att navigera och följa lokala regelverk och få tillgång till Askers marknadskunskap. Bland dessa tjänster ingår att hjälpa produktbolag att få tillgång till fler kunder, eftersom deras möjlighet att nå patienter som vårdas hemma generellt sett är låg och i förändringen mot lågkostnads- och breda systemkontrakt. Asker har ett brett leveransnätverk och kompetent kundsupport samt en omfattande förståelse för kundernas preferenser. Asker förenklar också produktbolagens distribution inom EU, eftersom det är betungande för produktbolag att hantera flera små och lokala kundrelationer på olika marknader. Asker har mer professionella processer för hantering av kundrelationer, och Askers närvaro inom EU minskar komplexiteten för företag i flera geografiska områden. Värdeskapande tjänster till produktbolag inkluderar även att förbättra deras administrativa och operativa effektivitet, samt att förbättra deras tillgång till och optimering av deras leverantörskedja, eftersom hantering av logistik samt försäljnings- och administrationskostnader leder till höga operativa kostnader. Askers verksamhet inom leverantörskedjan är väl optimerad och innefattar analytisk kapacitet. Dessutom är Askers administrativa verksamhet, inklusive marknadsföring och ekonomi, effektiv. Med värdeskapande tjänster kan Asker även hjälpa produktbolag att ta sig in på komplexa marknader och förenkla för dem, eftersom komplexa och fragmenterade marknadsstrukturer i Europa kräver regulatoriska investeringar och stora investeringar för att nå marknaden, för ett produktbolag som ska leverera direkt. Askers starka lokala verksamhet, know-how och kunskap om lokala regelverk möter denna utmaning. Asker hjälper vidare leverantörerna att marknadsföra sina produkter, samtidigt som Asker också kan utbilda kunderna bättre om produkterna.

Nedan följer en illustration av Askers position inom erbjudandet av värdeskapande tjänster och lösningar till kunder och leverantörer:



Värdeskapande lösningar

Utöver de tjänster som erbjuds i kombination med produkterna har Koncernbolagen även ett utvalt erbjudande av värdeskapande lösningar. Detta erbjudande är anpassat för att uppfylla lokala kundbehov, vilket möjliggör för Koncernen att utöka och utveckla sin roll i hälso- och sjukvårdens värdekedja och på så sätt förenkla värdekedjan. Genom sitt erbjudande av värdeskapande lösningar marknadsför och utbildar Koncernbolagen sina kunder om produkterna. Samtidigt bygger Koncernbolagen relationer till sina kunder och produkttillverkare genom att diskutera frågor som sträcker sig bortom enbart produktbehov. Koncernbolagen upptäcker genom dessa samtal kundernas främsta problemområden och arbetar för att lösa dem. Detta möjliggör för Koncernbolagen att leverera tjänster av högre kvalitet och hjälper samtidigt kunderna att hantera sina kostnader. Koncernbolagens kunder kan följaktligen leverera vård av högre kvalitet till sina patienter, vilket gynnar såväl patienterna som de lokala hälso- och sjukvårdssystemen. Koncernens storlek skapar möjligheter för Asker och Koncernbolagen att investera i värdeskapande lösningar och teknikbaserad infrastruktur.

Under de senaste åren har kunderna i allt högre grad, utöver pris, fokuserat på värdeskapande lösningar i sina respektive upphandlingskriterier i anbudsförfaranden.¹⁾ Koncernbolagen kan genom att erbjuda värdeskapande lösningar öka sin framgångsgrad i anbudsförfaranden och därtill få en bättre förmåga att behålla befintliga kunder. Vidare blir Europas befolkning allt äldre och andelen äldre i befolkningen ökar stadigt, och allt fler människor i Europa lever med allvarliga sjukdomar och medicinska tillstånd. Det

är bland annat dessa faktorer som har drivit övergången från traditionell hälso- och sjukvård hos vårdgivare till lösningar för hemsjukvård.²⁾ Koncernbolagen är positionerade för att anpassa sig till och svara mot dessa strukturella förändringar med och genom sitt erbjudande av värdeskapande lösningar. Koncernen samlar in väsentliga mängder data och marknadsinsikter genom sitt verktyg för inköps- och pris-sättningsinsikter, som Koncernbolagen kan använda för att ytterligare skraddarsy sitt erbjudande av värdeskapande lösningar för att tillgodose tydliga kundbehov som framgår av de inhämtade uppgifterna. För mer information om verktyget, se "– Askers leverantörskedja – Inköp" nedan.

Exempel på värdeskapande lösningar som erbjuds av Koncernbolagen är följande:

- **WoundCare-programmet:** WoundCare-programmet erbjuds av Koncernbolaget OneMed i Sverige, Norge och Finland. Programmet hjälper vårdpersonal med att bedöma och behandla komplexa sår genom att förkorta läkningstiden och minska användningen av antibiotika. Vidare minskar WoundCare-programmet kostnader och avfall. Lösningen drar nytta av en digital applikation ("**applikation**") som har en version med stöd av artificiell intelligens. Vårdgivaren fotograferar patientens sår och kan sedan använda applikationen för att få råd av sårvårdsspecialister om lämpliga produkter och rutiner för behandling. Kunderna kan också kommunicera med sårvårdsspecialister via applikationens chattfunktion. Applikationen har cirka 3 250 månatliga användare. Asker bedömer att införandet av WoundCare-programmet i kundavtal generellt sett ökar kontraktsvärdet.

1) Marknadsstudien.

2) Marknadsstudien.

- **Expertstöd för diabetes:** Koncernbolaget Bosman B.V. erbjuder expertstöd för diabetes. Företaget har utvecklat ett supportcenter med både en webbplats och ett kundserviceteam som består av specialistsjuksköterskor. Supportcentret tillhandahåller kunskap för personer med diabetes och till vårdpersonal i Nederländerna.
- **Heltäckande hantering av leverantörskedjan:** Några Koncernbolag hanterar hela leverantörskedjan för en del av sina kunder, inklusive optimering och riskhantering. Som exempel kan nämnas att i Sverige och Norge är Koncernens OneMed-bolag verksamma som 4PL-leverantörer, vilket innebär att deras lösningar omfattar hela kundens leverantörskedja: från inköp och hantering av produktleveranser från leverantörer till ompaketering av produkterna i enlighet med kundens krav, till optimering av logistikflöden och slutligen leverans av produkterna till kundens lager eller sjukhusavdelningar. I Norge hanteras 4PL-verksamheten genom OneMed Services AS, som tillgodoser hela behovet av medicinsk utrustning till hälsovårdsområde Sydöst i Norge, som omfattar 55 procent av Norges befolkning (eller 3,2 miljoner människor).
- **Digitala plattformar:** Med digitala plattformar strävar Koncernbolagen efter att förenkla för patienter och vårdgivare att hitta lämpliga och passande produkter, och därigenom minska relevanta kostnader och effektivisera vårdpersonalens arbete. Koncernbolagen erbjuder även sina kunder och/eller patienter rådgivning och kliniskt stöd.
- **Beredskapslager:** En del av Koncernbolagen i Norge erbjuder beredskapslager på uppdrag av myndigheter. Bland annat driver OneMed Services AS det regionala beredskapslagret åt hälsovårdsområde Sydöst, som omfattar 55 procent av Norges befolkning, och för ett flertal kommuner i Norge, däribland Oslo. Beredskapslagren omfattar handskar, skyddsrockar, mössor och munskydd samt skyddsvisir.
- **Teknisk service:** Några av Koncernbolagen fokuserar helt på teknisk service, däribland underhåll och reparationer av medicinteknisk apparatur och utrustning från produktbolag, direkt på sjukhusen eller vid produktbolagens servicecenter. Den tekniska servicen omfattar apparatur och utrustning som bland annat används inom räddningstjänsten, kardiologi och neurologi. Sådan apparatur och utrustning omfattar bland annat bärbara defibrillatorer, ventilatorer, anestesi, magnetresonanstomografi (MRI) och tillhörande teknik.
- **Interna eller regulatoriska mål:** Några av Koncernbolagen hjälper sina kunder att uppnå relevanta interna eller externa regleringsmål samt hållbarhetsambitioner.

- **Datahantering:** Några av Koncernbolagen erbjuder plattformar för datahantering och tekniska tjänster för att stödja terapi och smidiga kundmöten.

Förvärv

Den andra motorn i Askers "twin engine"-strategi fokuserar på strukturell tillväxt genom att attrahera och välkomna nya företag till Koncernen. Förvärv möjliggör för Asker att expandera till nya geografiska marknader, förbättrar Koncernbolagens kunderbjudande genom att lägga till ytterligare produkter och tjänster, samt erbjuder Koncernbolagens leverantörer tillgång till nya kundkanaler. Därutöver medför förvärv skalfördelar, ny kompetens och skapar diversifiering för Asker. Det innebär att förvärven är en integrerad del av Askers affärsstrategi och utgörs av såväl små som medelstora förvärv.

Den europeiska MedTech-marknaden där Koncernen är verksam är mycket fragmenterad med cirka 37 000 företag som erbjuder produkter och tjänster till kunder inom hälso- och sjukvården.¹⁾ Av dessa företag fokuserar cirka 4 250 på distribution. För små och medelstora grundarägda verksamheter innebär kombinationen av att bedriva verksamhet i mindre skala och att möta alltmer komplexa branschregleringar och ESG-krav, tillsammans med striktare inköpsrutiner från hälso- och sjukvårdssektorn, att det blir allt svårare att förbli konkurrenskraftig på marknaden. Asker anser att denna dynamik är en av flera faktorer som kommer att fortsätta driva konsolideringen av den europeiska hälso- och sjukvårdsmarknaden under många år framöver.

Förvärvshistorik

Asker har en gedigen historia av strategiska förvärv och har genomfört 51 förvärv från den 1 januari 2019 till dagen för detta Prospekt. Under den här perioden har Asker expanderat till sju nya marknader, däribland Schweiz (2020), Tyskland (2021), Österrike (2022), Tjeckien (2024), Polen (2024), Storbritannien (2024) och Irland (2025).

Nedan följer en presentation av Askers väsentliga förvärv sedan januari 2019:

- **2019:** Asker genomförde ett plattformsförvärv inom det institutionella segmentet i Nederländerna i och med förvärvet av QRS Healthcare B.V. (ingår i affärsområde West), och förvärvade den första digitala verksamheten genom förvärvet av aScan AS, en leverantör av logistiklösningar i Norge (ingår i affärsområde North).²⁾
- **2020:** Asker expanderade till Schweiz genom förvärvet av en specialist på medicinskt förbrukningsmaterial, Smedico AG (som senare har fusionerats med Gribi AG Belp) (ingår i affärsområde Central).³⁾

1) Marknadsstudien.

2) Andra förvärv som genomfördes under 2019 omfattar förvärvet av Mercurio OÜ i Estland (ingår i affärsområde North).

3) Andra förvärv som genomfördes under 2020 omfattar förvärvet av Astomed AB i Sverige (ingår i affärsområde North).

- **2021:** Asker expanderade till Tyskland genom förvärven av Diashop GmbH, leverantör av diabetesvård, samt EvivaMed GmbH, leverantör av medicintekniska produkter (båda ingår i affärsområde Central). Vidare expanderade Asker till segmentet för rörelsehjälpmedel genom förvärvet av ZiboCare A/S i Danmark (ingår i affärsområde West).¹⁾
- **2022:** Asker genomförde sin hittills största transaktion i och med förvärvet av MediReva Group i Nederländerna (ingår i affärsområde West), ett företag specialiserat på medicinskt förbrukningsmaterial för kroniska sjukdomar. Därutöver förvärvade Asker sin nuvarande plattform i Schweiz, Gribo AG Belp (ingår i affärsområde Central), och expanderade till Österrike genom förvärvet av Heintel Gruppe (ingår i affärsområde Central).²⁾
- **2023:** Asker gick in på marknaden för teknisk service knuten till medicinteknisk apparatur och utrustning genom förvärvet av CRS Medical GmbH i Tyskland (ingår i affärsområde Central), samt expanderade till marknaden för medicinteknisk utrustning genom förvärven av adCare AS och Dico AS i Norge (båda ingår i affärsområde North).³⁾

Historiskt har Asker betalat en genomsnittlig LTM-multipel mot bolagsvärdet i spannet 6 till 8 gånger EBITA för de förvärv som har genomförts mellan 2022 och 2024⁴⁾, främst på grund av låg konkurrensvivå. I sina förvärv som genomfördes mellan 2019 och 2024 betalade Asker en median-LTM-multipel mot bolagsvärdet om 7 gånger EBITA.⁵⁾

I nedanstående tabell redovisas Askers förvärvade intäkter från de förvärv som Asker har genomfört för de angivna perioderna:

MSEK, om inte annat anges	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
Förvärvad nettoomsättning	1823	679	2 556

Nya förvärv

Asker har under 2024 och 2025 genomfört följande förvärv:

- Förvärvet av Vegro Verpleegartikelen B.V., en leverantör av medicinska rörelse- och rehabiliteringshjälpmedel i Nederländerna. Förvärvet innebar att Asker adderade ett kompletterande produktsegment inom den försäkringsfinansierade marknaden för direkt-till-patient, där Asker redan uppskattades ha en stark ställning.
- Förvärvet av Wolturnus A/S i Danmark. Wolturnus A/S är en tillverkare och leverantör av skräddarsydda rörelsehjälpmedel och tryckvårdsprodukter, vars erbjudande kompletterar erbjudandet från Mobilex A/S, som Asker förvärvade 2022.
- Asker expanderade till Tjeckien och Polen genom förvärvet av Aspironix s.r.o., en leverantör av medicinskt förbrukningsmaterial och apparatur till sjukhus, apotek och allmänläkarmottagningar i Tjeckien och Polen, och som även har en del försäljning i Slovakien.⁶⁾ Vidare expanderade Asker till segmentet akutvårdstjänster genom förvärvet av MeetB Group i Tyskland.
- Bland andra nyligen genomförda förvärv återfinns: ett i Sverige (Funktionsverket AB, en leverantör av kommunikations- och kognitionshjälpmedel), ett i Storbritannien (Hugo Technology Ltd., en oberoende leverantör av teknisk service), ett i Norge (Kvinto AS, en leverantör av medicintekniska produkter till sjukhus, kommuner och apotek), ett inkrämsförvärv i Finland (SUMMED Finland Oy, en leverantör av ortopediska och traumatologiska implantat) ett i Österrike (Hauser Medizintechnik GmbH, som erbjuder distribution, installation och underhåll av möbler för medicinskt bruk), ett i Schweiz, (Praximedico AG, en specialiserad leverantör av medicinska produkter och ersättningsmjukvara till äldreården), ett inkrämsförvärv i Schweiz (som omfattar leverantörsavtal med exklusiva distributionsrättigheter från Anklin AG, inklusive varulager, till sjukhus och kliniker) och ett i Danmark (Opitek ApS, en leverantör av utrustning och kirurgiska instrument till sjukhus).

1) Andra förvärv som genomfördes under 2021 omfattar förvärven av Iogen Oy i Finland (ingår i affärsområde North), Fysiosupplies B.V., Pharma Dynamic B.V. och Stöpler Medical B.V. i Nederländerna (samtliga ingår i affärsområde West), Gympo AS i Norge (ingår i affärsområde North), Scandivet AB i Sverige och Swemed AB i Sverige (båda ingår i affärsområde North), och Med4Trade GmbH i Tyskland (ingår i affärsområde Central).

2) Andra förvärv som genomfördes under 2022 omfattar förvärven av Mobilex A/S och Sterilean A/S i Danmark (båda ingår i affärsområde West), Deforce Medical GmbH i Belgien (ingår i affärsområde West), Adcuris AB i Sverige (ingår i affärsområde North) och Aichele Medico AG i Schweiz (ingår i affärsområde Central).

3) Andra förvärv som genomfördes under 2023 omfattar förvärven av Dispo Medical B.V., GeniMedical B.V., Apotheek Zorg B.V. och MC Europe B.V. i Nederländerna (samtliga ingår i affärsområde West), Optiikka Juurinen Oy i Finland (ingår i affärsområde North), Andre Surgical GmbH och Eumedics Medizintechnik GmbH i Österrike (båda ingår i affärsområde Central), Instrumenta AB och Vi Tri Medical AB i Sverige (ingår i affärsområde North) och Unimeda AG i Schweiz (ingår i affärsområde Central).

4) Bolagets uppskattning.

5) Bolagets uppskattning.

6) Bolagsinformation.

- Asker har under 2025 genomfört två förvärv: ett i Storbritannien och Irland (Hospital Services Limited, en distributör och tjänsteleverantör specialiserad på medicinteknisk utrustning och tillhörande förbrukningsmaterial, underhållstjänster och reparationer till sjukhus på Irland och Storbritannien) och ett i Nederländerna (Mayumana Healthcare B.V., en leverantör av medicinska tekniska lösningar med specifikt fokus på urologi, gynekologi, onkologi och neurokirurgi).

Askers förvärvsstrategi

Asker har som ambition att årligen genomföra 10–20 förvärv av olika storlek, på olika marknader samt inom olika produkt-kategorier och kanaler.

I Askers förvärvsramverk anges följande fyra fokusområden för Askers förvärvsstrategi:

- Små och medelstora företag:* Asker fokuserar på att förvärva små till medelstora företag (med en preferens för omsättning på 100–300 MSEK) som har en ledande marknadsposition inom sina respektive nischer och en stark entreprenöriell företagskultur.
- Geografi:* Askers ambition är att fortsätta fokusera på de nord-, central- och västeuropeiska marknaderna där Koncernen för närvarande har verksamhet. Över tid avser Asker att expandera till fler länder i Europa med stabila och transparenta hälso- och sjukvårdssystem.
- Kunder och kanaler:* Asker fokuserar på att stärka närvaron i kanaler och marknadssegment som gynnas av långsiktiga makrotrender, såsom en åldrande befolkning och en ökad förekomst av allvarliga sjukdomar och medicinska tillstånd, en ökad andel vård i hemmen, hållbarhet och teknologiska framsteg. Asker fokuserar på befintliga kunder och kanaler samtidigt som Koncernen förblir öppen för nya möjligheter i angränsande områden.
- Produktkategorier och servicesegment:* Asker fokuserar på att expandera till nya produkt-kategorier för att uppnå ett mer komplett produkt-erbjudande inom medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning.

På grund av att de europeiska hälso- och sjukvårdssystemen är heterogena, med olika ersättningsriktlinjer och lokala regleringar, är marknaderna olika attraktiva, med betydande skillnader mellan konkurrenslägen och marknadsprognoser för olika produkt- och kundsegment och kanaler på de marknader där Asker har verksamhet. Därutöver skiljer sig

Askers fokusområden för förvärv mellan olika marknader. Det innebär att utöver Koncernens förvärvsramverk har respektive land där Asker verkar sin egen lista av förvärvskandidater och -prioriteringar baserat på den lokala affärstrategin. Det följer Askers decentraliserade affärsmodell och gör att Asker kan investera i segment där Koncernen ser de största möjligheterna till värdeskapande på lokal basis.

Asker strävar efter att uppnå cirka 10 procent EBITA-tillväxt årligen genom förvärv. Asker bedömer att genom att fokusera sina förvärv på små och medelstora företag kan Asker betala lägre värderingsmultiplar, minska de finansiella riskerna relaterade till förvärv och öppna upp möjligheter för outnyttjad tillväxtpotential. Dessutom kan små och medelstora företag integreras mer flexibelt och enklare i Koncernen.

Askers metod för att hitta förvärvskandidater

Asker anser att en stabil transaktions-pipeline är en förutsättning för en framgångsrik förvärvsstrategi, och av den anledningen har Asker en proaktiv, systematisk och långsiktig metod för att identifiera förvärvskandidater. Askers strävar efter att fokusera på förvärvskandidater där initiativet kommer från Asker själv, med endast ett fåtal större transaktioner som förmedlas av rådgivare. För varje relevant marknad har Asker, via offentliga och privata databaser, tagit fram en lista med relevanta företag som verkar inom distribution av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning. Företagen kombineras sedan med Askers lokala marknadskännedom (den "**långa listan**"). Askers långa lista med Koncernens nuvarande och prioriterade nya marknader innehåller cirka 3 900 förvärvskandidater och uppdateras fortlöpande vartefter nya objekt identifieras. Cirka 75 procent av bolagen på den långa listan finns på marknader där Asker för närvarande är verksam (med ungefär hälften av dem belägna inom affärsområde Central, vilket är Askers senaste och därmed snabbast växande affärsområde), samt cirka 25 procent på marknader där Asker för närvarande inte är verksam, såsom Frankrike, Italien, Spanien och Portugal.

Baserat på lokala förvärvsprioriteringar och -kriterier har landscheferna med stöd av sina lokala organisationer valt ut totalt cirka 800 potentiella förvärvskandidater från den långa listan (kortlistan). Det är företag som Asker, baserat på Koncernens lokala marknadskännedom och offentligt tillgänglig information om företaget i fråga, betraktar som potentiellt attraktiva förvärvskandidater. Företagen på kortlistan är huvudsakligen fristående företag som ägs av entreprenörer, men i vissa fall stöds de av finansiella investerare eller ingår i en större koncern. Nya företag läggs fortlöpande till eller tas bort från kortlistan vartefter Asker får tillgång till ny information.



Landscheferna ansvarar för att kontakta företag på sina respektive kortlistor för att bygga och upprätthålla relationer, samt för att säkerställa en pipeline av potentiella förvärv. Detta proaktiva tillvägagångssätt möjliggör för Asker att bygga lokala relationer med prioriterade förvärvskandidater över tid och positionera Asker som en föredragen köpare bland entreprenörerna.

En robust pipeline av potentiella förvärvskandidater gör det möjligt för Asker att vara selektivt och disciplinerat, vilket innebär att Asker inte behöver kompromissa vad gäller kvaliteten på förvärvskandidatens verksamhet, strategiska anpassning eller värdering. För varje transaktion som genomförs har ett flertal möjligheter utvärderats och valts bort. Vidare skapar metoden med att växa genom flera förvärv på olika marknader samt inom olika segment och kanaler en diversifieringseffekt och minskar den övergripande risken med förvärv.

Varje transaktion på kortlistan, där det pågår diskussioner mellan en representant för Asker och en verksamhetsägare, kategoriseras som att den befinner sig i utvärderingsfasen ("**Utvärderingsfasen**"). Det handlar om diskussioner som kan leda till ett slutfört förvärv inom några månader eller flera år. För närvarande befinner sig nästan 200 potentiella förvärvskandidater från kortlistan i denna aktiva fas, varav cirka 90 procent på marknader där Asker för närvarande är verksamt och cirka 10 procent på marknader där Asker för närvarande inte är verksamt, bland annat Frankrike.

Askers förvärvs-pipeline samlas i ett särskilt verktyg för hantering av förvärvsrelaterade kontakter. Åtkomst till verktyget begränsas av region och land. Databasen är ansluten till en leverantör av finansiella data som möjliggör fortlöpande uppdateringar av vissa datapunkter.

Asker arbetar vid varje given tidpunkt med fem till tio pågående förvärv.¹⁾

Askers erbjudande till entreprenörer i korthet

Det finns olika skäl till att en entreprenör väljer att sälja sitt företag, bland annat planer på pension när det inte finns någon efterträdare i familjen, den ökade komplexiteten i regulatoriska krav (såsom MDR), ökade kundkrav inom anbudsprocesser och med avseende på ESG-frågor, eller en önskan att söka nya möjligheter för tillväxt och expansion av verksamheten. Entreprenörer och Asker uppfattar samma långsiktiga trender och utmaningar för det europeiska hälso- och sjukvårdssystemet. Att vara en del av en större koncern påskyndar även innovation. Entreprenörer är medvetna om att de genom att ingå i en större koncern blir mer konkurrenskraftiga och att de får bättre förutsättningar för att driva den nödvändiga förändringen i hälso- och sjukvårdssektorn. Som en del av Koncernen kan det förvärvade företaget fortsätta att verka fristående eller integreras i en lokal plattform som leds av respekterade chefer. I båda alternativen fortsätter det förvärvade företaget att bedriva verksamhet med en lokal ledningsgrupp som är helt inriktad på att ta hand om kunder, utveckla leverantörsrelationer och skydda verksam-

1) Pågående förvärv utgörs av: Transaktioner där Asker gör due diligence-granskningar, vanligtvis med exklusivitet efter att ha undertecknat en avsiktsförklaring (Letter of Intent, LOI).



hetens arv inklusive, och, för det mesta, bolagets namn. Asker tror också att entreprenörer ofta föredrar att sälja sitt företag till en annan entreprenör i samma region framför ett internationellt företag, vilket ger en "säker" hemvist för de anställda. Merparten av entreprenörerna som säljer sina företag till Asker kvarstår i ledningspositioner inom Koncernbolagen, och typiskt sett fortsätter VD:n för det förvärvade företaget som styrelseordförande i det förvärvade Koncernbolaget.

Kombinationen av lokalt ansvar, Askers varumärke, Koncernens storlek, support och expertis avseende bland annat MDR, IT, logistik och inköp betraktas som attraktivt av många entreprenörer.

Utvärderingskriterier

Oavsett lokala förvärvsprioriteringar och -kriterier finns det ett antal egenskaper som Asker utvärderar för varje förvärvskandidat:

- *Hur attraktivt segmentet är:* Förvärvskandidaterna ska redan ha en stark position inom ett marknadssegment med goda historiska tillväxtnivåer och ha en gynnsam tillväxtprognos baserat på makrotrender samt segmentspecifika faktorer, som teknisk utveckling. Konkurrensituationen inom segmentet ska vara rättvis och balanserad.
- *Attraktiv finansiell profil:* Förvärvskandidaterna ska uppvisa en historik av robust organisk tillväxt och helst ha stabila marginaler över tid. Förvärvskandidatens EBITA-marginal ska vara över 10 procent, eller vara på en tydlig väg mot att nå en EBITA-marginal om 10 procent inom de följande 12 månaderna efter genomförandet av förvärvet. Därutöver ska förvärvskandidatens kassaflöde vara starkt. Av de tolv förvärvade bolagen under 2024 hade nio en EBITA-marginal på över 10 procent.
- *Låga risker och stabil verksamhet:* Förvärvskandidaternas affärsmodell måste vara bevisad över tid och förvärvskandidaten bör ha en låg koncentration av kunder och leverantörer samt låg kundomsättning. Asker föredrar återkommande affärer och affärsmodeller där förvärvskandidaten äger slutkundsrelationerna, i motsats till att vara en grossist.
- *Regelefterlevnad och integritet:* Förvärvskandidaten ska bedriva sin verksamhet med en hög grad av integritet och, med beaktande av verksamhetens omfattning och karaktär, ha goda efterlevnadsstandarder avseende bland annat regleringar av medicinsk apparatur, leverantörskedja och ESG.
- *Företagskultur, ledning och anseende:* Askers affärsmodell understryker lokalt entreprenörskap, vilket innebär att det krävs en stark ledningsgrupp. Förvärvskandidaten ska ha ett gott anseende bland kunder, leverantörer och konkurrenter, och ha en företagskultur som fungerar väl med Askers decentraliserade affärsmodell samt dela Askers kärnvärden: Vi bryr oss om våra kunder, Passion för förbättringar samt Vi tar ansvar.

Därutöver fokuserar Asker på förvärvskandidater som endast bedriver begränsad forsknings- och utvecklingsverksamhet utan någon betydande egen tillverkning. Vid utvärdering av förvärvsmöjligheter är Askers avsikt att betala en EV/LTM-EBITA-multipel i intervallet 6 till 8 gånger, varav 10 till 40 procent av den totala köpeskillingen kan utgöras av en framtida tilläggsköpeskillning.

Typen av transaktioner

Askers förvärvstransaktioner kan antingen kategoriseras plattformsförvärv ("**plattformsförvärv**"), tilläggsförvärv av nya företag eller tilläggsförvärv som integrerar förvärvskandidaten i ett befintligt Koncernbolag ("**tilläggsförvärv**") och genomförs antingen genom aktieköp eller köp av samtliga eller utvalda tillgångar i ett företag ("**inkrånmsförvärv**"). Askers fokus ligger på bilaterala transaktioner. Cirka 85 procent av transaktionerna som Asker har deltagit i sedan 2019 har varit bilaterala transaktioner, utan konkurrerande budgivare.

Plattformsförvärv är typiskt sett förvärv av företag som betraktas som lokala ledare inom sina respektive segment eller land, beroende på marknadsstorlek. Förvärvskandidaterna i plattformsförvärv tenderar att ledas av en stark entreprenör och ha en bred ledningsgrupp, vara mogna och ha en stark verksamhet med en diversifierad leverantörs- och kundbas. Alla plattformsförvärv ska ha kapacitet för att göra egna tilläggsförvärv. Vanligtvis fortsätter det förvärvade företaget i ett plattformsförvärv att bedriva verksamhet som självständig entitet under samma varumärke som före förvärvet. Självständiga dotterbolag kan gradvis integreras i Askers interna verksamhet, samtidigt som de fungerar som självständiga dotterbolag. Plattformsförvärv gör det möjligt för Asker att anpassa sig till en specifik marknad som kräver en verklig lokal närvaro.

Förvärvskandidater i kategorin tilläggsförvärv är normalt mindre, nischade företag som erbjuder en kompletterande produktkategori, kanal eller tjänst till ett Koncernbolag som tidigare har förvärvats genom ett plattformsförvärv av Asker. Dessa förvärvskandidater har ofta ett gott anseende bland sina kunder på grund av omfattande lokal kännedom om kundkrav och behov. Förvärvskandidaterna kan bedriva verksamhet som dotterbolag för att bibehålla den höga grad av specialisering som krävs för att ha framgång. Det kan antingen göras under en övergångsfas eller permanent, beroende på omständigheterna i det enskilda förvärvet. Värdeskapande från tilläggsförvärv är i allmänhet kopplat till korsförsäljning, en breddad produktportfölj som erbjuds till kunderna av samma säljstyrka samt att erbjuda stöd som gör det möjligt för det förvärvade företaget att fokusera på kommersiella aktiviteter. Vid tilläggsförvärv behåller förvärvskandidaterna antingen sitt eget varumärke eller integreras och blir en del i det Koncernbolag som genomför plattformsförvärvet.

Tilläggsförvärv av företag som har en verksamhet som överlappar den som bedrivs av det förvärvande Koncernbolaget (till exempel avseende direkta konkurrenter och produkter) blir vanligtvis helt integrerade i det förvärvande Koncernbolaget för att generera synergier, vilket möjliggör värdeskapande genom korsförsäljning, en gemensam leverantörskedja, lagerhållning och logistik samt administrativa funktioner. Andra faktorer som Asker beaktar vid beslut om att integrera en förvärvskandidat i det förvärvande Koncernbolaget är möjligheterna att använda Askers befintliga säljkår, förvärvskandidatens storlek, graden av specialisering, graden av lokal förankring (till exempel genom att tala lokala språk) samt styrkan och kontinuiteten i ledningsgruppen.

Asker föredrar en transaktionsstruktur där Asker förvärvar 100 procent av aktierna i en förvärvskandidat. Det är bara under mycket speciella omständigheter, och för att ge incitament till utvecklingen av det förvärvade företaget, som säljarna behåller en minoritetsandel, men aldrig en majoritetsandel. I de fall då säljarna behåller en minoritetsandel förvärvar Asker normalt de återstående aktierna inom en viss tidsperiod, som typiskt fastställs redan under förvärvsprocessen. Många av förvärven som Asker genomför innefattar en tilläggsköpeskillning, där motsvarande 10–40 procent av köpeskillningen hålls inne när transaktionen slutförs och betalas senare. Tilläggsköpeskillningen begränsas alltid av ett maxbelopp som baseras på en på förhand fastställd mekanik under en definierad tidsperiod, generellt sett två till tre år, och är vanligtvis beroende av resultatet i det förvärvade företaget.

Styrning av Askers förvärvsprocess

Av Askers förvärvspolicy framgår det främsta ansvaret och styrningsstrukturen i Askers förvärvsprocess. Samtliga förvärv måste oavsett storlek godkännas av Askers styrelse.

Asker har en förvärvskommitté på koncernnivå som består av VD, COO och CFO. Förvärvskommittén ansvarar för att fastställa och vägleda prioriteringen av förvärv inom hela Koncernen. Alla indikativa och icke-bindande bud måste godkännas av förvärvskommittén tillsammans med material som ska läggas fram för slutligt godkännande av styrelsen.

I enlighet med Askers decentraliserade affärsmodell kräver varje enskilt förvärv en transaktionsansvarig på lands- eller koncernnivå ("**transaktionsansvarig**") för att säkerställa ett lokalt ansvar för varje transaktion och för att minimera förvärvsriskerna. Denna person är oftast en landschef eller affärsområdeschef som är ansvarig genom hela förvärvsprocessen, inklusive genom att ta fram en affärs- och onboardingplan för förvärvskandidaten. Askers centrala förvärvsteam är en stödfunktion som har till syfte att hjälpa den transaktionsansvariga att utvärdera och genomföra potentiella transaktioner och samtidigt säkerställa att relevanta frågor, risker och möjligheter identifieras och läggs fram för beslutsfattande samt framgår av transaktionsdokumentationen. Förvärvsteamet driver inga egna projekt utan att involvera en transaktionsansvarig. Vidare erbjuder Askers affärsområden strategiskt stöd till länder och Koncernbolag, inklusive stöd i samband med stora transaktioner och nya geografiska områden.

Askers förvärvsmanual är ett dokument som beskriver Askers förvärvsprocess i mycket stor detalj och som innehåller standardiserade mallar, modeller och checklistor för varje steg i processen från den inledande fasen till förberedelser för onboarding och integrering.

Process för genomförande av förvärv

Askers förvärvsprocess börjar med att identifiera potentiella förvärvskandidater genom marknadskartläggningar, prioriteringar och sonderande diskussioner. Så snart en entreprenör indikerar ett intresse av att gå vidare med diskussionerna och utforska en potentiell transaktion med Asker kopplas Askers centrala förvärvsteam in i processen. Efter att ha undertecknat ett sekretessavtal stödjer förvärvsteamet den transaktionsansvariga med en systematisk utvärdering som baseras på preliminär information som har erhållits från förvärvskandidaten. Asker har standardiserade listor för informationsinsamling, mallar och värderingsmodeller, men Asker anser att det är viktigt att införliva lokal marknadskännedom redan från början i varje transaktionsprocess. Innan ett indikativt bud eller en avsiktsförklaring ("**Letter of Intent**" eller "**LOI**") läggs fram presenterar den transaktionsansvariga den föreslagna transaktionen för förvärvskommittén för godkännande.

När Asker ingår ett LOI förbinder sig Asker att genomföra en omfattande due diligence-granskning vanligtvis enbart med exklusivitet, där den exakta omfattningen fastställs beroende på förvärvskandidatens typ, storlek och transaktionens struktur. Transaktionsansvarige och Askers centrala förvärvsteam ansvarar för due diligence-processen. Under due diligence-granskningen genomförs en gap-analys baserat på due diligence-resultaten och den första 100-dagarsplanen för förvärvskandidaten skapas, samtidigt som förvärvskandidatens ledning informeras om Askers verksamhetsmodell. Syftet med due diligence-granskningen är att göra en statusbedömning av förvärvskandidaten, inklusive riskexponeringsnivå och kapacitet att implementera Askers Management Standard. En extern juridisk

rådgivare anlitas alltid för legal due diligence, och i de allra flesta transaktioner anlitas en välrenommerad internationell revisionsbyrå för finansiell och skatterelaterad due diligence.

Den lokala organisationen ansvarar för operativ due diligence-granskning för att säkerställa att lokal expertis och marknadskännedom tillämpas under processen. Det gör det också lättare för den lokala organisationen att förbereda onboardingen eller integrationen av det förvärvade företaget. För specialiserade arbetsströmmar, bland annat branschregleringar (till exempel MDR), IT, GDPR, leverantörskedja och ESG, har Asker ett antal experter på koncernnivå som genomför sina respektive arbetsströmmar för due diligence-granskningar samt lägger fram slutsatser och rekommendationer i frågor som ska ingå i transaktionsdokument eller förberedas inför en onboarding eller integration. Till exempel omfattar ESG-due diligence en utvärdering av förvärvskandidatens mognadsgrad mot ESG-element i Asker Management Standard och Uppförandekod för leverantörer, samt företagets MDR-efterlevnad, allmänna affärspraxis och kunduppfattningar. Alla observationer och rekommendationer från due diligence-arbetet samlas i ett standardiserat presentationsmaterial för godkännande av förvärvskommittén och därefter av Askers styrelse.

Asker skapar redan under förvärvsprocessen en plan för onboarding eller integration av förvärvskandidaten. Vidare bestäms vanligtvis den framtida verksamhetsstrukturen i förvärvskandidaten, bland annat med avseende på att behålla varumärket och Koncernbolagets struktur, i samarbete med förvärvskandidatens ledning redan innan Asker ingår några preliminära avtal.

Askers förvärv tar vanligen två till fyra månader från undertecknande av LOI till slutförande.



Tillväxt och utveckling av förvärvade företag

När en förvärvsprocess har slutförts tillämpar Asker en onboarding- och integrationsprocess som anpassas för respektive förvärv för att maximera det förvärvade företagets värde. Syftet med onboardingprocessen är att åtgärda identifierade brister från due diligence-granskningen, förstå de fördelar som Asker kan erbjuda det förvärvade företaget samt att implementera Asker Management Standard. Merparten av de företag som Asker förvärvat fortsätter att verka som oberoende Koncernbolag, men samtliga förvärvade företag ska till att börja med följa Askers processer avseende finansiell rapportering, Uppförandekoden och vissa gemensamma IT-lösningar samt vissa andra krav och processer som ingår i Asker Management Standard.

Asker fokuserar på verksamhetsoptimering, och erbjuder förvärvade företag tillgång till samarbete med lokala leverantörer, vilket möjliggör bättre priser. Koncernen erbjuder även möjligheter till korsförsäljning (inklusive kompletterande produkter och tjänster) på nya marknader och nischer, samt tillgång till Koncernens omfattande erfarenhet och kunskap inom upphandling. Därutöver erbjuder Asker de förvärvade företagen möjligheter att utveckla sin verksamhet och ger dem tillgång till insikter, kunskap och best practice för att kunna förbättra Koncernbolagens köpkraft och uppnå effektiviseringar som möjliggörs av Koncernens storlek och djupgående expertis genom Askers Centers of Excellence. Under de 100 första dagarna efter genomfört förvärv introduceras företaget och dess anställda till Asker och dess fördelar och krav. Detta inkluderar inledande presentationer, samordning och planering av onboardingprocessen, i vilken den transaktionsansvariga och Askers IT-team är involverade. Efter de första 100 dagarna och inom de första tolv månaderna får de anställda i det förvärvade företaget utbildning i Asker Management Standard och arbeta i enlighet med planen för att uppfylla Asker Management Standard, inklusive göra självskattningsav uppfyllelsegrad. Transaktionsansvarige är involverad även i detta skede, med stöd från Koncernen. Ledningsgruppen i det förvärvade företaget bjuds också in till Asker Business School för en internutbildning om Askers strategi och Asker Management Standard. Sedan 2022 har 241 medlemmar i ledningsgruppen för de förvärvade företagen deltagit i introduktionskurserna. Introduktionsutbildning hos Asker Business School omfattar bland annat strategi och värdeskapande, riskhantering, intern kontroll av den finansiella rapporteringen, Centers of Excellence, ESG och affärsmässighet, inklusive lönsamhet. Asker följer upp det förvärvade företagets framsteg med att uppfylla målen i handlingsplanen och erbjuder därtill löpande utbildning i att anpassa sig till Asker Management Standard. Inom det

första året efter förvärvet måste det förvärvade bolaget ta fram en handlingsplan för att uppfylla kraven i Asker Management Standard. Tolv månader efter förvärvet förväntas det förvärvade företaget arbeta helt i enlighet med Koncernens policyer och rutiner, inklusive Asker Management Standard, samt rapportera utfall och utveckling. I normalfallet följer de förvärvade företagen policyerna och rutinerna inom en kortare tidsram. Efter de första tolv månaderna från förvärvet kontrollerar det förvärvade företaget löpande sin regelefterlevnad och självständiga dotterbolag utvecklar fortlöpande sin verksamhet enligt Asker Management Standard. Dessutom integreras tilläggsförvärv efter de första tolv månaderna från förvärvet. Transaktionsansvarig fortsätter att stödja det förvärvade företaget, med stöd från Koncernen, även under detta skede. Asker har uppställt vissa mål för Koncernbolagen, däribland R/RK och EBITA (inklusive absolut EBITA, EBITA-tillväxt och EBITA-marginal).

Asker erbjuder sina förvärvade företag en entreprenöriell miljö med decentraliserat beslutsfattandet så nära den lokala marknaden som möjligt. När de förvärvade företagen blir en del av Koncernen får de möjlighet att fokusera på den egna affärsverksamheten, eftersom Asker samordnar regulatoriska frågor på koncernnivå, som bland annat efterlevnad av MDR och GDPR.

Bolag som Asker har förvärvat har uppvisat en stark EBITA-tillväxt efter förvärvstidpunkten. Koncernbolagen som Asker har förvärvat mellan 2021 och 2024 har uppvisat en median EBITA-tillväxt motsvarande en genomsnittlig årlig tillväxttakt på cirka 13 procent efter förvärvet, och deras vägda genomsnittliga EBITA har vuxit med en genomsnittlig årlig tillväxttakt på cirka 11 procent efter förvärvet. Tillväxten har främst drivits av marginalförbättringar. Medianen för EBITA-marginaler för de Koncernbolag som förvärvades under samma period har ökat organiskt med 40 baspunkter från cirka 11 procent LTM före förvärvet till cirka 11 procent under 2024. Vidare har den vägda genomsnittliga EBITA-marginalen för dessa Koncernbolag ökat organiskt med 190 baspunkter från cirka 8 procent LTM före förvärvet till cirka 10 procent under 2024. Dessutom har dessa Koncernbolags genomsnittliga nettoomsättning vuxit med en median genomsnittlig årlig tillväxttakt på cirka 9 procent efter förvärvet, och deras vägda genomsnittliga nettoomsättning har vuxit med en genomsnittlig årlig tillväxttakt på cirka 6 procent. I kontrast har den totala europeiska MedTech-marknaden vuxit med en genomsnittlig årlig tillväxttakt på cirka 3 procent under samma period. Asker anser att små och mindre mogna tilläggsförvärv skapar mer värde genom att ingå i Koncernen, jämfört med de företag som fortsätter att verka som självständiga företag inom Koncernen.

Potentiella förvärv

I linje med sin förvärvsstrategi är Asker redo för framtida konsolidering. Fler än 3 900 europeiska förvärvskandidater har identifierats och registrerats i en förvärvskandidatsdatabas, varav cirka 3 900 är identifierade förvärv på den långa listan¹⁾, cirka 800 har tagits upp på kortlistan som relevanta förvärvskandidater²⁾ och cirka 200 förvärvskandidater befinner sig i utvärderingsfasen³⁾, det vill säga att det pågår diskussioner. Asker fokuserar på att expandera på marknaderna i Nord-, Central- och Västeuropa där Koncernen redan är verksam, men över tid avser Asker att gradvis expandera till ytterligare europeiska länder, bland annat Frankrike, Italien och Spanien, såväl genom plattform- som tilläggsförvärv. Asker har i nuläget inte för avsikt att expandera till vissa geografier eller kategorier, som att tillhandahålla hälso- och sjukvård eller läkemedel på eller utanför den europeiska marknaden. Per dagen för Prospektet har Asker cirka 30–40 aktiva förvärvsprocesser⁴⁾ ("**Aktiva förvärvsprocesser**").

Kunder och kundavtal

Askers Koncernbolag består av helhetsleverantörer och företag specialiserade inom utvalda nischer. Koncernbolagens erbjudande skräddarsys för att möta lokala kundbehov. I linje med Askers värderingar strävar Asker efter att överträffa kundernas förväntningar och etablera långsiktiga, tillförlitliga samarbeten med sina kunder.

Koncernbolagens kunder är bland annat myndigheter, offentliga och privata vårdgivare samt sjukförsäkringsbolag som upphandlar produkter och tjänster för vårdgivares räkning, till exempel sjukhus, vårdcentraler, läkarmottagningar, äldreboenden och hemsjukvård. En del av Koncernbolagens försäljning sker också till apotek och enskilda kliniker samt direkt-till-patient. Bland Koncernbolagens kunder kan nämnas sjukförsäkringsbolag i Nederländerna, såsom CZ och VGZ (var och en enligt definitionen nedan), samt regionala och kommunala kunder i Sverige, Norge och Finland, såsom Region Gävleborg, Region Skåne och Försvarsmakten i Sverige och Helse Sør-Øst i Norge. Koncernbolagens kundbas är diversifierad och Koncernbolag har ingått fler än 1 700 avtal med sina kunder.

Eftersom hälso- och sjukvårdssektorerna fungerar olika i de länder där Koncernbolagen har verksamhet skiljer sig kundtyperna i dessa länder från varandra. Se även "*Marknadsöversikt*" – *Egenskaper för nyckelmarknader*".

Upphandlings- och ersättningsprocesserna för hälso- och sjukvårdsprodukter skiljer sig väsentligt mellan länderna. Koncernbolagens kunder i Norden består främst av regioner och kommuner som genomför offentliga upphandlingar med efterföljande avtal, medan Koncernbolagens kunder i Nederländerna huvudsakligen är stora sjukförsäkringsbolag med kommersiella avtal om distribution direkt-till-patient. Koncernbolagens kundbas i Tyskland är å andra sidan en blandning av offentliga och privata kunder. Överlappningen mellan försäljnings- och inköpskanaler för medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning varierar beroende på segment och land, med större överlappning i samband med systemupphandlingar och multikategori-kontrakt, och mindre överlappning vid mer begränsade kontraktformat.

Flera av Koncernbolagens största kunder har ingått ett flertal avtal med Koncernbolagen avseende olika produkter och tjänster. För räkenskapsåret 2024 stod Koncernbolagens tio största kundkontrakt för cirka 17 procent av Koncernens nettoomsättning. Av dessa kontrakt stod vart och ett av de tre största kontrakten för tre procent av Koncernens nettoomsättning, det fjärde största kontraktet för två procent och det femte till det tionde största kontrakten stod för en procent vardera. För räkenskapsåret 2024 var den totala framgångsgraden för Koncernbolagens kundkontrakt med befintliga kunder i Sverige, Norge och Finland cirka 95 procent.

Offentliga upphandlingsavtal

Offentliga upphandlingsavtal genom anbudsförfarande är det mest använda avtalsformatet för Koncernbolagens kunder i Norden och Baltikum. Upphandlingarna kan antingen vara systemupphandlingar, som omfattar ett flertal kategorier och tjänster och paketeras ofta ihop med distribution, eller renodlade produktupphandlingar, som används mer sällan och inte innefattar tjänster, exempelvis logistik. Systemupphandlingar gynnar stora helhetsleverantörer, som i likhet med Asker har lokal närvaro och som kan erbjuda ett brett utbud av produkter och tjänster som minskar den totala värdkostnaden. Offentliga upphandlingsavtal är ofta exklusiva, det vill säga att bolaget som vinner en upphandling garanteras volymen från den aktuella kunden. Detta gör offentliga upphandlingsavtal effektiva och attraktiva för Koncernbolagen eftersom de kräver begränsade försäljningsresurser.

- 1) Förvärvskandidater på den långa listan utgörs av: Relevanta företag med verksamhet inom distribution av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning på Askers nuvarande marknader, samt i Frankrike, Spanien, Italien och Portugal. Företagen har identifierats via offentliga och privata databaser, kombinerat med skrivbordsundersökningar och Askers lokala marknadskännedom.
- 2) Förvärvskandidater på kortlistan utgörs av: Företag som Asker, baserat på Koncernens lokala marknadskännedom och offentligt tillgänglig information om företaget i fråga, betraktar som potentiellt attraktiva förvärvskandidater. Kortlistan är en underavdelning till den långa listan.
- 3) Förvärvskandidater i utvärderingsfasen utgörs av: Företag som Asker har en pågående dialog med. Dialogerna har kommit olika långt och kan leda till en transaktion inom en omedelbar framtid eller inom ett antal år. Utvärderingsfasen är en underavdelning till kortlistan.
- 4) Aktiva förvärvsprocesser utgörs av: Transaktioner där det pågår en tätare dialog och omfattar företag där ett sekretessavtal har undertecknats och processen har gått vidare. Processen för aktiva förvärv är en underavdelning till utvärderingsfasen.

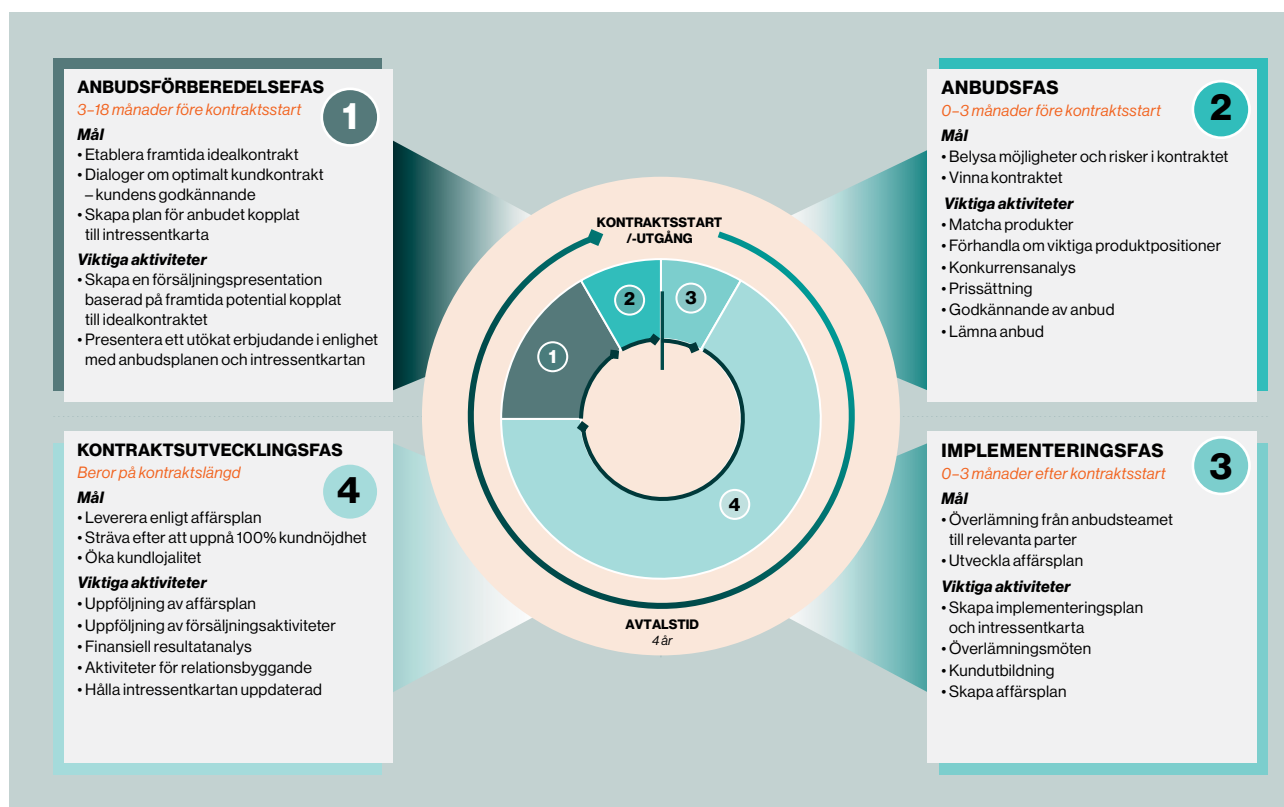
I Sverige och Norge är Koncernbolagens offentliga upphandlingsavtal till största del systemupphandlingar, medan Koncernbolagens offentliga upphandlingsavtal i Finland och Baltikum till största del är produktupphandlingar, även om systemupphandlingar också används i mindre utsträckning. Andelen systemupphandlingar har ökat under de senaste fem åren, och Koncernbolagen har kunnat öka sin nettoomsättning över tid på sina systemupphandlingsavtal, vilket har inneburit ett positivt bidrag till Koncernens lönsamhet. Som ett exempel växte Koncernbolagens totala nettoomsättning från systemupphandlingssavtal i Sverige och Norge med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 14 procent mellan 2019 och 2024 från 65 procent år 2019 (produktupphandlingar stod för 35 procent) till 86 procent år 2024 (produktupphandlingar stod för 14 procent).

Dokumentation och andra krav i anbudsförfaranden är omfattande och komplexa. Asker anser att det gynnar Koncernbolagen eftersom de har en god förståelse för konsumtionsmönster (inklusive omfattande lokal kunskap om kunders krav), väl utvecklad kompetens inom anbudsförfaranden, stark upphandlingstaktik och relevant juridisk expertis tillsammans med ett omfattande och integrerat erbjudande som omfattar ett brett utbud av produkter och tjänster. Utvärderingen i ett anbudsprocess baseras normalt på en kombination av produktkvalitet, pris, tjänster och leverans. I vissa anbudsförfrågningar ingår dessutom hållbarhetskrav i upphandlingskriterierna. Kvalitetsutvärderingen

blir ett allt viktigare kriterium i upphandlingar och omfattar ett antal olika värdeskapande tjänster relaterade till exempelvis innovation, program för att minska totalkostnaden, livscykelanalys, produktkvalitet, ESG samt fossilfri distribution den sista sträckan. Priset är vanligtvis det viktigaste kriteriet i upphandlingar som avser enkla produkter, medan kvalitetsutvärderingar ofta ingår i upphandlingar som avser mer avancerade produkter och i större systemupphandlingar. I Norge och Finland tillämpades till exempel kvalitetsutvärdering på nästan alla upphandlingsavtal med bara några få undantag under 2024. I Finland tillämpades kvalitetsutvärderingar på nästan alla upphandlingsavtal redan 2019, medan kvalitetsutvärderingar i Norge tillämpades på 65 procent av anbudsavtalen, vilket motsvarade 73 procent av anbudsvärdet 2019.

I Finland hanteras de offentliga upphandlingarna av välfärdsområdena, som vart och ett omfattar flera sjukhus och primärvården, medan enskilda sjukhus i Baltikum sköter sina egna upphandlingar.

Avtalstiden för Koncernbolagens offentliga upphandlingsavtal är huvudsakligen tidsbegränsad (vanligen till två år) och kan normalt förlängas av kunden med ytterligare två år efter det, vanligtvis ett år i taget. Vidare kan vissa av Koncernbolagens offentliga upphandlingsavtal vara upp till sju till tio år med möjlighet till förlängning med ytterligare sju eller tio år. Nedan följer en illustration av ett typiskt anbudsförfarande från förfrågningsunderlag till avtalsutveckling:



Koncernbolagens genomsnittliga framgångsgrad i upphandlingar i Sverige, Norge och Finland för räkenskapsåret 2024 var cirka 95 procent, motsvarande 567 MSEK, med befintliga kunder mätt i nettoomsättning. Den genomsnittliga andelen förlorade anbudsförfaranden i Sverige, Norge och Finland med befintliga kunder var cirka 5 procent, motsvarande 30,5 MSEK, mätt i nettoomsättning för samma period. Koncernbolagen i Sverige, Norge och Finland deltar även i anbudsförfaranden med nya kunder, där framgångsnivåerna fluktuerar i högre utsträckning, men Koncernbolagens genomsnittliga framgångsgrad i dessa anbudsförfaranden för samma period var cirka 35 procent, motsvarande 161 MSEK, mätt i nettoomsättning. Den genomsnittliga andelen förlorade anbudsförfaranden med nya kunder i Sverige, Norge och Finland var cirka 65 procent mätt i nettoomsättning för samma period. Under 2024 var Koncernbolagens totala framgångsgrad i anbudsprocesser i Sverige, Norge och Finland cirka 69 procent, motsvarande 729 MSEK, medan förlorade kontrakt stod för cirka 31 procent, mätt i nettoomsättning. För räkenskapsåret 2024 var Koncernens nettotillväxt på vunna upphandlingsavtal i Sverige, Norge och Finland 130 MSEK, eller cirka 22 procent. För räkenskapsåret 2024 var Koncernens nettotillskott till den befintliga kontraktsporföljen i Sverige, Norge och Finland cirka 22 procent. För räkenskapsåren 2023, 2022, 2021, 2020 och 2019 var Koncernens nettotillväxt av vunna upphandlingsavtal cirka 7 procent, 7 procent, 11 procent, 1 procent respektive 42 procent. De offentliga upphandlingsavtal i Sverige, Norge och Finland som Koncernbolagen har ingått innehåller ofta en mekanism för att justera priserna årligen, antingen genom hänvisning till ett index eller dokumenterade prisökningar.

Offentliga upphandlingsförfaranden är vanligen tidskrävande och kan bli föremål för efterföljande överklaganden i förvaltningsdomstolar, vilket kan resultera i potentiella förseningar i att erhålla det relevanta offentliga upphandlingsavtalet och utföra det arbete som upphandlingsförfarandet avser. En anbudsgivare som är missnöjd med utfallet av ett offentligt upphandlingsförfarande kan överklaga den upphandlande myndighetens beslut på grund av bland annat påståenden om bristande transparens och proportionalitet i utvärderingsmodellen eller påstådd diskriminering av anbudsgivare. Överklaganden är en normal del av förhandlingsprocessen i offentliga upphandlingar och kräver inga ytterligare resurser från Koncernbolagen. I Sverige är det till exempel vanligt med överklaganden, vilket leder till att avtalets genomförandefas försenas. När en anbudsgivare överklagar ett upphandlingsbeslut i Finland måste ibland hela det aktuella upphandlingsförfarandet inledas på nytt.

Prisavtal

Prisavtal är vanligt förekommande i hela Europa utanför Norden och ersätter i stor utsträckning upphandlingar i områden där upphandlingar inte används. Prisavtal ingås direkt med kunderna i hälso- och sjukvårdssektorn och omfattar vanligtvis små och mer specialiserade produktgrupper. Prisavtal är inte exklusiva och garanterar inte volymen från den aktuella kunden, men ger leverantören rätt att sträva efter större volymer. Det är vanligt att en kund ingår ett prisavtal med flera leverantörer, ibland med preferenser mellan leverantörerna. Koncernbolagens prisavtal är ofta fortlöpande avtal som kan förnyas årligen.

Kommersiella avtal

Direktförsäljningsavtal är avsedda för försäljning mellan företag ("B2B") och vanligt förekommande i Europa, till exempel i Benelux-länderna, Tyskland, Österrike och Schweiz. De tecknas vanligtvis med vårdinrättningar, såsom privata sjukhus, allmänläkarmottagningar och privata äldreboenden. Direktförsäljningsavtal kan ibland vara kopplade till prisavtal och/eller volymrelaterade bonusnivåer. I direktförsäljningsavtal upphandlar många vårdinrättningar, särskilt sjukhus, produkter och tjänster genom strukturerade anbudsförfaranden, medan främst akademiska sjukhus och vissa statliga vårdinrättningar använder sig av de officiella europeiska anbudsförfarandena. Koncernbolagens standardavtalstid för direktförsäljningsavtal är tre år, men många avtal har förlängningsoptioner.

Direkt-till-patient

Avtal om distribution direkt-till-patient är vanligt förekommande i Tyskland och Nederländerna. Produkter inom ramen för avtal om distribution direkt-till-patient passar för egenvård eller assisterad vård och täcker sårvård och nutrition samt typiska kroniska sjukdomar som diabetes, stomi, urologi och inkontinens. Dessa avtal ingår kunderna nästan uteslutande med leverantörer.

Avtal om distribution direkt-till-patient ersätts normalt via det nationella sjukförsäkringssystemet och utgörs vanligtvis av avtal som löper ett år i taget och som kan förnyas och uppdateras. I Nederländerna säkrar Koncernbolagen avtal med lokala sjukförsäkringsbolag för att kunna konkurrera om att bli leverantörer till slutkunderna genom förskrivare, såsom sjukhus och hemsjukvårdsföretag. Dessa avtal tecknas normalt för en fast tidsperiod som sedan kan förlängas från ett till fyra år. Koncernbolagens avtal om distribution direkt-till-patient i Benelux-länderna går mestadels via sjukförsäkringsbolag och har en löptid på ett till tre år.



Askers leverantörskedja

Askers position i värdekedjan för hälso- och sjukvården

Asker är positionerat i mitten av värdekedjan för hälso- och sjukvård, där Koncernen hanterar distribution av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning till offentliga myndigheter, offentliga och privata vårdgivare och sjukförsäkringsbolag som köper in produkter och tjänster på uppdrag av vårdgivare, däribland sjukhus, vårdcentraler, läkarmottagningar, äldreboenden och hemsjukvård. Asker anser att Koncernens position i mitten av hälso- och sjukvårdens värdekedja gör det möjligt att förbättra effektiviteten i hälso- och sjukvårdens leverantörskedja genom att erbjuda sektorn en helhetslösning. Därutöver anser Asker att Koncernen aktivt kan bidra till hälso- och sjukvårdssektorns klimatomställning eftersom Asker både kan uppmana leverantörerna att bli mer hållbara och stödja Koncernbolagens kunder att fatta mer klimatmedvetna och hållbara beslut genom att köpa Koncernbolagens produkter med lägre koldioxidavtryck. Asker anser att erbjudandet av hållbara produkter och tjänster är en viktig faktor, särskilt för sina offentliga kunder.

Leverantörskedja

Asker har en koncerngemensam lösning på plats för planering av utbud och efterfrågan genom sina Centers of Excellence, vilket möjliggör en grundlig försäljnings- och verksamhetsplanering. Där det är möjligt drar Koncernen nytta av automation i sina distributionscenter för att öka effektiviteten och främja lägre kostnader. Därutöver driver och möjliggör Askers Centers of Excellence skräddarsydda koncerngemensamma system för hantering av lager och transporter, med fokus på helhetstestning och hälsa och säkerhet.

Asker organiserar också en lång rad initiativ för fortlöpande förbättringar och utbildningar om sin leverantörskedjehantering och projektledning för Koncernbolagen. Dessutom främjar och delar Asker best practice avseende leverantörskedjan och inköp till Koncernbolagen via sina Centers of Excellence. Genom Centers of Excellence kan Koncernbolagen kontinuerligt förbättra strukturen av deras leverantörskedja genom att få utbildning med veckovis coaching och genom att använda sig av olika initiativ.

För kundorder driver Koncernbolagen en rad olika digitala beställningslösningar, bland annat EDI-uppkopplingar (eng. *Electronic Data Interchange*) och webbutiker för e-handel som möjliggör digitala order, autogenererade order samt orderförskrivning och prenumerationslösningar, som möjliggör för kunderna och patienterna att lägga återkommande order på vissa produkter. Koncernbolagen tillhandahåller värdeskapande lösningar för förskrivare och patienter, såsom sin Guide and Care Recipient Portal, som erbjuder stöd avseende produktalternativ och val för förskrivare och ökar synligheten och informationsstöd för vårdtagare. Vidare är Koncernbolagens kundtjänst tillgänglig för kunder under hela orderprocessen och upplevelsen.

Även om huvuddelen av Askers leverantörskedja administreras internt, hanterar inte majoriteten av Koncernbolagen transport för slutsträckan till kund. Asker har därför ett antal logistikavtal med tredje part enligt vilka kontrakterade logistikföretag levererar produkter från Koncernbolagens distributionscenter till deras kunder. Exempel på logistikföretag som Koncernbolagen samarbetar med är DB Schenker och Kuehne+Nagel för sjötransporter, DB Schenker för ingående transporter, PostNord AB i

Norden, Posti Group i Finland och Post NL i Nederländerna. Leverantörer av outsourcade lagerlösningar omfattar bland annat DSV Solutions Oy i Finland och DB Schenker i Baltikum, liksom andra logistikpartners som stödjer Koncernbolagens infrastruktur.

Verksamheten i Askers leverantörskedja är flexibel och diversifierad, och olika Koncernbolag inom Askers organisation erbjuder olika omfattning av och kapacitet inom tjänster och lösningar som tillför mervärde. För vissa kunder hanterar Koncernbolagen hela leverantörskedjan, inklusive optimering och riskhantering. I Sverige och Norge bedriver Koncernens OneMed-företag verksamhet både som leverantörer och 4PL-leverantörer (fjärdepartislogistik), vilket innebär att OneMeds lösningar till utvalda kunder omfattar hela kundens leverantörskedja: från produktinköp till hantering av produktleveranser från leverantörer, ompaketering av produkterna i enlighet med kundens krav, optimering av logistikflöden och slutligen leverans av produkterna till kundens lager eller sjukhusavdelningar. För mer information, se *"Utbud av produkter samt tjänster och lösningar som tillför mervärde – Tjänster och lösningar som tillför mervärde"* ovan. Som en vidare illustration av ovanstående erbjuder ett av Koncernbolagen, Ascan, ett automatiskt system för lagerhantering som förenklar och optimerar materialbeställning för äldreboenden, sjukhus, hemsjukvård och akutmottagningar i Norge. Materialhanteringen optimeras efter kundens sortiment och arbetsflöden, så att kunden får rätt varor och storlek på förpackningarna. Lagerhanteringssystemet är en tids- och kostnadseffektiv lösning som samtidigt minskar antalet leveranser och deras miljöpåverkan. Minskad materialåtgång och transporter sparar både kostnader och tid som kan läggas på förbättrad vård.

Distributionscenter och lager

De flesta Koncernbolagen har mindre, oberoende lager och distributionscenter för lagerföring och distribution av sina produkter. Därutöver har tre av Koncernbolagen större distributionscenter i Göteborg, Sverige, Eindhoven, Nederländerna och i Oslo, Norge, vilket förbättrar logistiken och gör Koncernens verksamhet effektivare. Per den 31 december 2024 hanterade Koncernbolagens distributionscenter cirka 65 000 paket varje vardag.

Även om Koncernbolagen driver sina lager som oberoende verksamheter arbetar de inom ramen för det bredare Asker-nätverket som består av hela Koncernens sammanlagda logistikverksamhet. På det här sättet gör Koncernen löpande bedömningar av Koncernbolagens oberoende lagerverksamhet, med avseende på hur effektiv den är, och om det verkar mer rimligt kommer Asker att ställa om

verksamheten i vissa Koncernbolag för att de ska stänga sina lager och använda sig av andra distributions- och logistikverksamheter inom det bredare Asker-nätverket. Det kan till exempel göras genom att uppmana ett Koncernbolag att använda andra distributions- och logistikalternativ för att hantera kostnaderna. Genom de större distributionscentren i Göteborg och Oslo har Koncernen i viss grad konsoliderat distributionen inom Koncernen. Med distributionscentret i Eindhoven, som för närvarande centraliserar distributionen inom affärsområde West, även om det ännu är i lägre grad, är Koncernens mål att gradvis göra samma sak där i framtiden. Vidare erbjuder de större distributionscentren support till andra Koncernbolag med mindre lager och distributionscenter. Koncernbolagen med mindre lager och distributionscenter får också stöd från Askers Centers of Excellence när det gäller bland annat effektivitet, automationslösningar samt hälso- och säkerhetsprotokoll för att förbättra sina distributionsmått.

Koncernbolagens största distributionscenter mätt i kapacitet ligger i Göteborg. Produkter från det här centret distribueras inte bara i Sverige, utan även till andra marknader där Koncernbolagen har verksamhet. Distributionscentret i Göteborg har 38 000 kvadratmeter lageryta och lösningar för lagring på 40 000 lastpallar. Det är också certifierat enligt en kvalitetsledningsstandard ("**ISO 9001-standard**"), en miljöledningsstandard ("**ISO 14001-standard**") och en arbetsmiljöstandard ("**ISO 45001 standard**") och uppfyller kraven enligt MDR. Renrummet i distributionscentret följer den svenska standarden för grundläggande krav för transport, lagerhållning och hantering av sterila medicinteknisk apparatur avsedda inom vård och omsorg ("**SS 8760015:2017**"). I genomsnitt skickas dagligen 32 000 paket och/eller pallar från centret och 25 000 orderlinjer plockas dagligen. Distributionscentret är modernt och flexibelt med 30 000 positioner och 76 lagerrobotar som drivs genom ett automatiserat Cuby-system för "varor till person" (som har ett automatiserat lagringsområde där alla produkter som senare ska hämtas vid "varor till person"-stationen förvaras). Centret är indelat i tre byggnader, med ett besökscenter och ett kontor för cirka 100 anställda. År 2024 hade distributionscentret 200 anställda. Mellan 2018 och 2024 ökade produktiviteten¹⁾ vid distributionscentret i Göteborg med 22 procent. Under samma period minskade kostnader för leverantörskedjan²⁾ mätt i procent av försäljningen vid distributionscentret i Göteborg med mer än 15 procent. Några av de andra Koncernbolagens lager och logistikverksamheter inom affärsområde North har integrerats i distributionscentret i Göteborg, som erbjuder skalfördelar och effektiv logistik. Det har möjliggjorts på

1) Produktiviteten avser det totala antalet kundorderlinjer i förhållande till totalt antal arbetstimmar (inklusive alla anställda, både arbetare och tjänstemän) under motsvarande år.

2) Kostnader för leverantörskedjan avser alla kostnader för material och frakt inom distributionscentret, samt alla logistikkostnader (exempelvis hantering av leverantörskedjan, administrationskostnader, personalkostnader, rörelsekostnader, löner) för distributionscentret under den aktuella årsperioden.

grund av att större delen av Koncernbolagen i affärsområde North har ingått i Koncernen under en längre tid, vilket i sin tur möjliggör en större integrering och längre tid att dra nytta av effektiviseringar.

Koncernen etablerar för närvarande ett nytt distributionscenter som Koncernen kommer att hyra i Göteborg, som ersätter det befintliga distributionscentret i Göteborg, för att stödja Askers tillväxt och höja effektiviteten i och främja automation i Koncernens leverantörskedja. Det nya distributionscentret ligger nära Göteborgs containerhamn, och ett flertal stora trafikleder samt järnvägen möjliggör en effektiv distribution och logistik. Det nya distributionscentret är utformat för att maximera kvaliteten och nivån på tjänsterna med hjälp av flexibilitet, både genom utbyggnad av lokaler och automation, inklusive kapacitet för att upprätthålla lager för oförutsedda händelser. Det nya distributionscentret kommer att ha en smidigare ingående hantering med automatiserad lossning av pallar, varor-till-person-lösningar och 75 000 automatiseringsplatser samt automatiserad hantering direkt till lagerrobotarna och effektivare utgående produktflöden. Eftersom det nya distributionscentret kommer att konsolidera verksamheten i de tre byggnaderna i det befintliga distributionscentret i Göteborg förväntas det förbättra effektiviteten med en högre grad av automation (en ökning från cirka 35 procent till 70 procent) av alla arbetsuppgifter som omfattar in- och utgående flöden, hämtning av varor i renrum¹⁾, utgående sortering samt konsolidering av paket. Distributionscentret kommer att ha en konsolideringslösning som kommer att minska antalet utgående paket med cirka en miljon årligen. Distributionscentrets totala yta är 41 000 kvadratmeter, med ytterligare 18 000 kvadratmeter för potentiell utbyggnad. Asker anser att distributionscentret möjliggör skalning och synergier vid förvärv. Byggsfasen börjar 2025, bland annat med byggandet av automations-system. Enligt den här planen bedömer Koncernen att det nya distributionscentret kommer att vara i drift i slutet av 2026 och kommer sedan parallellt att fortsätta bedriva verksamhet i det gamla distributionscentret. Under 2027 räknar Koncernen med att det nya distributionscentret ska vara i full drift, och investeringar i anläggningens automation, system och manuella lagerhantering ("**racking**") förväntas för närvarande uppgå till totalt cirka 300 MSEK, med en förväntad återbetalningstid på fem år. Den totala investeringskostnaden för byggnation, automation och systemuppbyggnad förväntas uppgå till cirka 262 MSEK mellan 2025 och 2026, huvudsakligen relaterat till exempelvis automation samt inredning och utrustning. En ytterligare rörelsekostnad på cirka 12 MSEK förväntas för lagerflyttningen och cirka 30 MSEK för parallell drift under 2026 och 2027. Den årliga positiva EBITA-effekten beräknas uppgå till cirka

50–70 MSEK, och det temporära projektlaget förväntas uppgå till 100 MSEK. Lagret för upptrappningen av distributionscentret förväntas räcka i sex månader och starta mellan andra kvartalet 2026 och fjärde kvartalet 2026. De förväntade årliga leasingkostnaderna förväntas uppgå till cirka 40 MSEK. Stängningen av det nuvarande distributionscentret förväntas inte få någon nettoeffekt på leasingkostnader.

På ett liknande sätt plockas cirka 10 350 orderlinjer och cirka 5 100 paket skickas dagligen vid det största distributionscentret i affärsområde West, mätt i antal orderlinjer plockade dagligen, beläget i Eindhoven i Nederländerna. Distributionscentret omfattar 3 800 kvadratmeter. Under 2024 var 86 personer anställda vid distributionscentret. Några av Koncernbolagen i Nederländerna drar nytta av det större distributionscentret i Eindhoven, vilket möjliggör högre marginaler jämfört med individualiserad logistik, men Koncernen har inte integrerat logistiken i Nederländerna i lika hög grad som i affärsområde North.

Slutligen plockas vid Koncernens distributionscenter i Oslo cirka 4 600 orderlinjer och cirka 7 300 paket och/eller pallar skickas dagligen. Distributionscentret har 15 600 kvadratmeter lageryta och är godkänt för lagring av apoteksvaror och som beredskapslager. Distributionscentret är utrustat med identiska automatiserade lösningar för "varor-till-person" som vid distributionscentret i Göteborg. Under 2024 var 70 personer anställda vid distributionscentret. Några av de andra Koncernbolagens lager och logistikverksamheter i Norge har integrerats i distributionscentret i Oslo, som erbjuder skalfördelar och effektiv logistik. Under 2024 etablerade OneMed Services AS ett nytt distributionscenter i Oslo Logistics Park i Gardermoen, Norge. Detta distributionscenter har 19 700 kvadratmeter lageryta, 20 anställda och hanterar tredjepartslogistikkontrakt för Koncernbolag under OneMed och andra externa kunder, vilket genererar skalfördelar och effektiv logistik.

Per den 31 december 2024 driver Koncernbolagen 18 mindre och självständiga lager på följande platser: tre i Sverige, fem i Norge, ett i Finland, två i Danmark, två i Nederländerna, ett i Belgien, ett i Tyskland, ett i Österrike och två i Schweiz, samt 16 mindre distributionscenter på följande platser: ett i Sverige, ett i Norge, ett i Finland, ett i Lettland, ett i Danmark, tre i Nederländerna, tre i Tyskland, ett i Schweiz, ett i Österrike, ett i Tjeckien, ett i Polen och ett i Storbritannien. Som en illustration är distributionscentret i Vantaa i Finland outsourcat till DVS Solutions Oy, och anläggningen som byggdes 2019 genererar inga koldioxidutsläpp och är utrustad med automatiserade lagersystem. Distributionscentren i Danmark och Nederländerna är även utrustade med automatiserade system.

1) Renrummet kommer att vara anslutet till det automatiserade nätverket i lagret, vilket gör det möjligt att förpacka och hantera varor på ett steriliserat sätt.



Inköp

I enlighet med Askers decentraliserade affärsmodell har Koncernen en decentraliserad inköpsmodell. Det innebär att produkterna köps in på lokal nivå, vilket diversifierar Koncernens leverantörsbas och minskar beroendet av specifika leverantörer för Koncernens verksamhet. Koncernbolagen köper in omkring 80 procent av sina produkter från Europa och omkring 20 procent från Asien.

Koncernen delar genom sina Centers of Excellence med sig av sin köpkraft och kunskap till Koncernbolagen och erbjuder dem stöd vid inköp från de 30–35 största leverantörerna i Koncernen genom att samordna förhandlingarna. Askers Centers of Excellence delar insikter, kunskaper och best practice mellan och med Koncernbolagen för att förbättra deras köpkraft och uppnå effektiviseringar som möjliggörs av Koncernens storskalighet och omfattande expertis. De verktyg för insikter om inköp och prissättning som Askers Centers of Excellence erbjuder ger stöd till Koncernbolagen genom ett brett utbud av information om olika transaktioner från den löpande inköpsverksamheten, inklusive insikter om prissättning och utgifter. Verktöget för insikter om inköp och prissättning skapar en global produktkatalog som omfattar Koncernbolagens leverantörers och tillverkares produkter, och matchar identiska eller likartade produkter enligt en uppsättning fastställda regler, vilket gör det enkelt att jämföra olika produkter. Verktöget införlivar och tillämpar även inköpspriser, volymer och transaktioner samt information från leverantörerna, från Koncernens affärssystem i denna globala produktkatalog. Verktöget har till

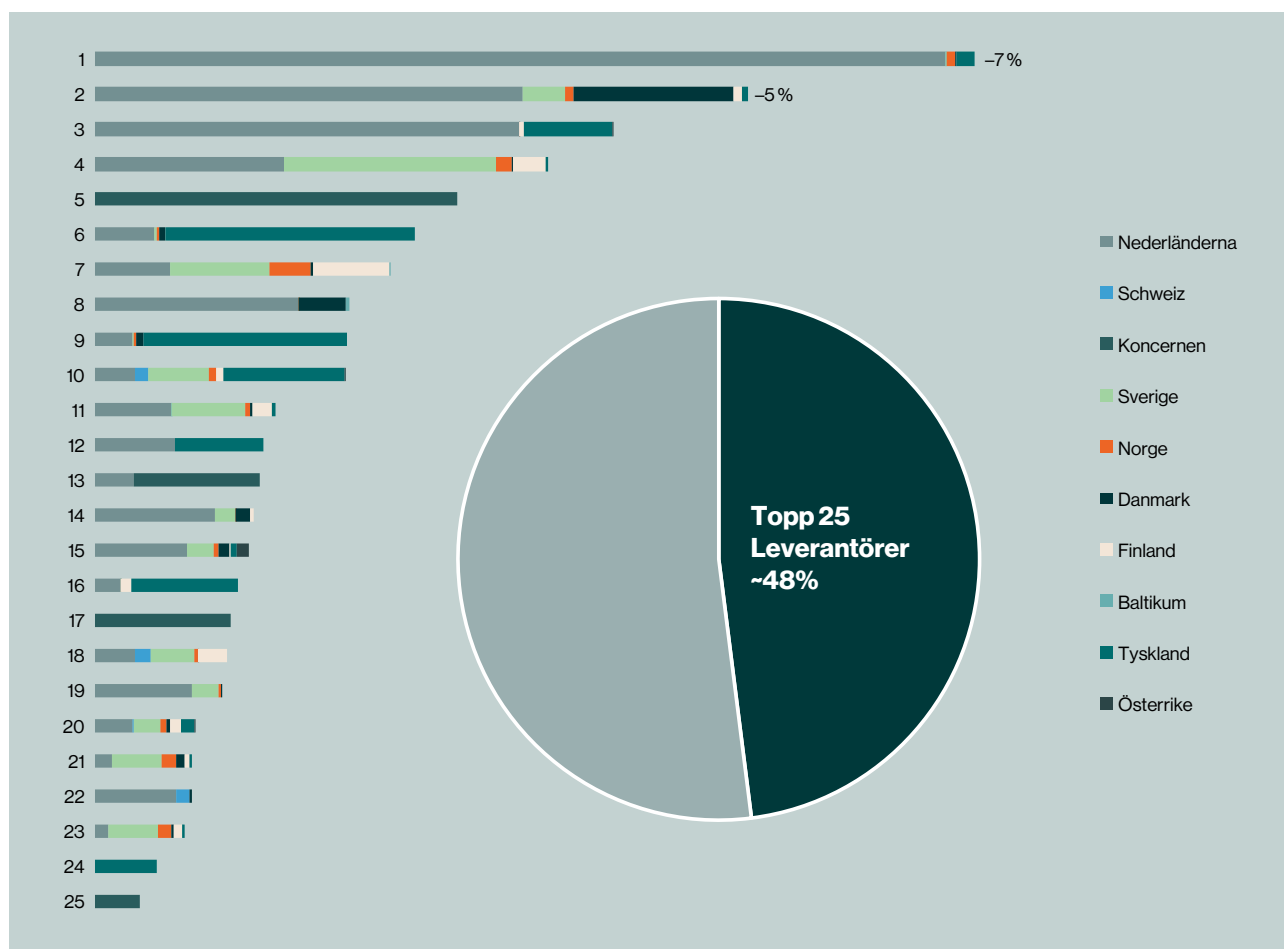
syfte att förbättra Koncernbolagens förhandlingsstyrka, stärka dem genom datadrivna insikter och analyser, och erbjuder även Koncernbolagen ett smidigt sätt att vid behov köpa in ersättningsprodukter. Vidare kan verktöget användas till att identifiera synergieffekter för marknad, företag och sortiment samt övriga affärsmöjligheter, liksom att möjliggöra en minskning av kostnaden för sålda varor baserat på åtgärder utifrån insikter som verktöget ger Koncernbolagen. Asker håller för närvarande på att vidareutveckla verktöget för insikter om inköp och prissättning så att det omfattar alla Koncernbolagen, inklusive nya funktioner, produktgrupper och tillverkare vid framtida iterationer.

Ett av Koncernbolagen, Evercare Medical AB, har ett eget varumärke som heter Embra och producerar bland annat medicinska undersökningshandskar. Evercare Medical AB köper sina egna varumärkeshandskar från Malaysia och inledde under 2024 ett energieffektivitetsprojekt vid sin största handsktillverkares anläggning i landet. Malaysia är för närvarande den största producenten av medicinska handskar globalt, en bransch som kräver en stor mängd energi för produktionen. Handskar är den största produktkategorin inom personlig skyddsutrustning globalt och har därför störst påverkan på miljön. Projektet som initierades av Evercare Medical AB genomförs i samarbete med svenska teknikföretag, och Asker anser att det har potential att avsevärt förbättra energieffektiviteten i handsktillverkningen och därmed minska miljöpåverkan från handskar, samt minska energiförbrukningen i Malaysia.

Därutöver har Koncernen en särskild inköps- och granskningsverksamhet i Shanghai i Kina, med filialkontor med konsulter i New Delhi i Indien och Kuala Lumpur i Malaysia. Kontoren fungerar som supportorganisationer för Koncernbolagens outsourcade produktion i Ostasien. Granskningsverksamheten har fokus på kvalitetssäkring, socialt ansvarstagande, inköp samt hantering av leverantörer. Granskningsverksamheten övervakar också Koncernbolagens tredjepartstillverkare. Därutöver genomför granskningsverksamheten rutinbesök och granskningar samt oannonserade inspektioner för att verifiera att alla tredjepartstillverkare uppfyller Koncernens krav. Sedan Shanghai-kontorets etablering 2012 har över 445 granskningar genomförts. Alla Koncernbolagens tredjepartstillverkare granskas utifrån sociala och miljömässiga hållbarhetskrav, inklusive risker relaterade till mänskliga rättigheter såsom tvångsarbete, hälsa och säkerhet och barnarbete. Granskningarna fokuserar specifikt på att upptäcka risker och eliminera dem innan affärsförbindelser upprättas, men vid behov fortsätter granskningarna i 24 månader enligt ett återkommande mönster, eller oftare om det behövs.

Leverantörer

Koncernbolagen är varumärkesneutrala leverantörer av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning som krävs inom patientvården. Till detta erbjuder de också relaterade tjänster. Koncernbolagen köper in ett stort antal produkter från fler än 1500 leverantörer. Koncernen har bara begränsad egen produktion, och inköp genom mellanled sker endast i begränsad omfattning för specialistprodukter eller enskilda inköp. Koncernbolagens största leverantörer ligger i länder där Koncernen har verksamhet. För räkenskapsåret 2024 utgjorde Koncernbolagens tio största leverantörer cirka 33,9 procent av Koncernens kostnad för sålda varor. Följande är en illustration över Koncernens 25 största leverantörers andel av Koncernens kostnad för sålda varor för räkenskapsåret 2024:



Koncernbolagens största leverantörer omfattar bland annat Abbott Laboratories, Coloplast A/S, Medtronic plc, Essity AB, Roche AG, Attends Healthcare Products, Inc., Dansac Hollister Group, Ascensia Diabetes Care GmbH, BD Corporation, Mölnlycke Health Care AB, Insulet Corporation och Ansell Ltd. Genom Centers of Excellence gynnas Koncernbolagen av Koncernens storskalighet och omfattande expertis genom att få stöd vid förhandlingar och diskussioner med leverantörerna, vilket förbättrar deras inköpskraft.

Koncernbolagen ingår huvudsakligen lokalt förhandlade leverantörsavtal med sina respektive leverantörer. Priserna etableras normalt med hjälp av på förhand fastställda prislister med fasta priser, men ibland ingår rabattarrangemang, exempelvis volymrabatter, samt provision på försäljning av leverantörernas produkter. Leverantörsavtalen löper i allmänhet på två till fyra år. Leverantörerna tillhandahåller normalt standardgarantier avseende produktkvalitet, där ansvaret för skador är begränsade till de direkta kostnaderna. Ansvar för indirekta kostnader ingår inte, med undantag för skador som uppkommer genom krav avseende bland annat immateriella rättigheter och sekretess. Leverantörerna beviljar generellt ansvarsfrihet för Koncernbolagen från samtliga krav från tredje parter för skador som orsakas av felaktiga produkter. Vidare innefattar huvuddelen av leverantörsavtalen granskningsrättigheter, vilket ger leverantören rätt att granska det berörda Koncernbolaget för att säkerställa efterlevnaden av leverantörsavtalen. De flesta av Koncernbolagens leverantörsavtal är icke-exklusiva. Däremot innehåller en del av dem bestämmelser om exklusivitet som fastställer att det relevanta Koncernbolaget enbart får distribuera den berörda leverantörens produkter. Vidare har Koncernbolagen generellt enbart rätt att distribuera produkterna inom ett förutbestämt område. Över tid kan Koncernen utöka omfattningen av ett leverantörspartnerskap till att täcka flera marknader, och i vissa fall kan Koncernen även ta över leverantörens leveranskedja eller lagerverksamhet för att ge ytterligare stöd till leverantören.

Askers Uppförandekod för leverantörer definierar minimikraven för Koncernbolagens engagemang gentemot leverantörerna. Uppförandekoden för leverantörer innehåller Koncernens krav på leverantörerna gällande miljö, mänskliga rättigheter och djurskydd. Alla Koncernbolagens leverantörer måste underteckna Uppförandekoden för leverantörer eller ha egna motsvarande standarder. Askers uppförandekod för leverantörer följer FN:s vägledande principer för företag och mänskliga rättigheter. Koncernbolagens leverantörer granskas mot sanktionslistor och media för brister i affäretik och produkterna kontrolleras om de är producerade i högriskländer.

Produktion

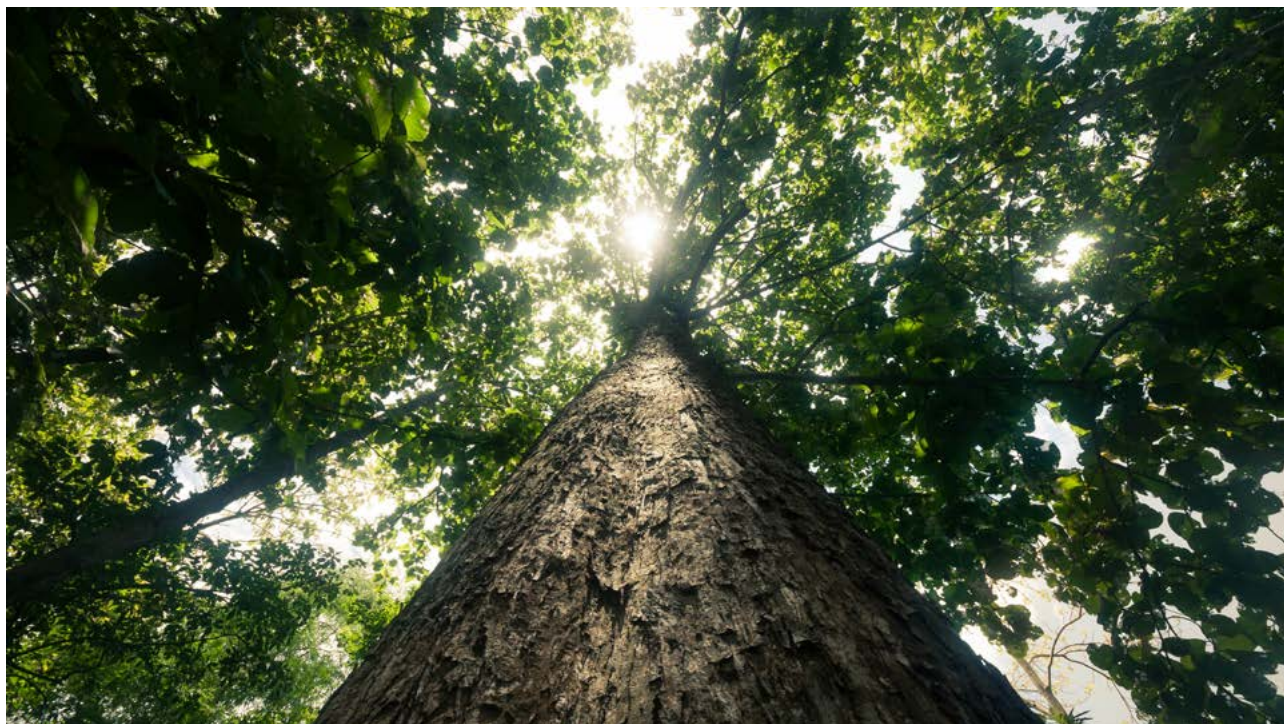
Koncernen har bara en begränsad egen produktion, och utöver den arbetar vissa av Koncernbolagen med montering av produkterna. Koncernen har ett företag i Filippinerna, Smedicophils Inc., som driver en produktionsanläggning som tillverkar medicinska textilier och som har 30 anställda. Därutöver har Koncernbolaget Wolturnus A/S i Danmark en produktionsanläggning i Nibe i Danmark med omkring 90 anställda och Koncernbolaget Homed AG har en produktionsanläggning i Laupersdorf i Schweiz, med 6 anställda.

Vid produktionen av medicintekniska produkter fungerar Koncernbolagen som tillverkare i juridisk mening enligt definitionen i MDR och måste följa MDR-kraven för tillverkare. Dessa krav omfattar bland annat registrering i europeiska databasen för medicinteknisk apparatur (EUDAMED), att utse en person som är ansvarig för efterlevnad av lagar och förordningar, säkerställa att produkterna är designade och tillverkade i enlighet med MDR, etablera ett riskhanterings- och kvalitetsledningssystem, genomföra en klinisk utvärdering samt upprätta och underhålla uppdaterad teknisk dokumentation.

Hållbarhet

Hållbarhet är en central del av Askers affärsstrategi och vägleder Asker i sitt uppdrag förbättra hälso- och sjukvården genom att förbättra vårdresultat, minska den totala vårdkostnaden och minimera miljöpåverkan. Askers ambition är att ta ett ansvar som sträcker sig längre än den egna direkta påverkan, vilket inkluderar en rättvis och hållbar värdekedja. Denna ambition uttrycks i Askers hållbarhetsstrategi "A Bigger Care", som syftar till att tydliggöra vilka hållbarhetsområden som Asker påverkar genom sin affärsmodell och strategi. Askers hållbarhetsstrategi spelar en avgörande roll i att främja Bolagets syfte "Health in progress", genom att bidra till att mildra effekter på människor och miljö i de länder där Asker verkar. Strategin består av tre fokusområden som täcker hela värdekedjan, från produktion till slutanvändning och avfall: (i) Healthy Communities; (ii) Healthy Planet och (iii) Healthy People. Asker strävar efter att identifiera och bedöma negativ påverkan från sina verksamheter, leverantörskedjor och affärsrelationer och att minska sitt klimatavtryck i enlighet med mål som är validerade enligt Science Based Targets initiative ("SBTi"). Asker bidrar även till att mildra negativa effekter från verksamheten när det är möjligt.

Inom fokusområdet "Healthy Communities" är Askers mål att bidra till att minska de totala vårdkostnaderna och förbättra vårdresultaten. För att nå målet arbetar Asker för att öka andelen av sin försäljning inom systemförsäljning, fjärdepartslogistik (4PL) och direkt-till-patient, som är de affärsmodeller som har identifierats som viktigast för att minska den totala vårdkostnaden för patienter och förbättra



vårdresultaten. Vidare hjälper Koncernbolagen sina kunder att välja rätt produkt för sitt behov till en lägre total kostnad, till exempel genom digitala lösningar. De digitala lösningar som erbjuds av vissa av Koncernbolagen syftar till att förenkla processen för inköp av lämpliga produkter för patienter och vårdpersonal, för att därigenom minska relaterade kostnader och effektivisera vårdpersonalens arbete. WoundCare-programmet hjälper till exempel vårdpersonalen att bedöma och ge råd om behandlingen av svårsläckta sår och därmed förkorta läkningstiden samt reducera användningen av antibiotika, kostnader och avfall (se ”– *Utbud av produkter samt värdeskapande tjänster och lösningar – Värdeskapande tjänster och lösningar*” ovan). Vidare är Askers mål inom fokusområdet ”Healthy Communities” att tillhandahålla produkter och tjänster av hög kvalitet i enlighet med MDR- och IVDR-förordningarna. Fokusområdet ”Healthy Communities” anknyter till FN:s globala mål för hållbar utveckling, ”god hälsa och välbefinnande”.

Inom fokusområdet ”Healthy Planet” är Askers målsättning att minska utsläppen i Scope 1, 2 och 3¹⁾ i linje med de vetenskapsbaserade antagna målen för 2030 och samarbeta med leverantörer och kunder för att erbjuda mer resurs- och klimateffektiva produkter och tjänster. För att nå detta mål strävar Asker efter att minska sina utsläpp i linje med Parisavtalet.²⁾ Det omfattar att utveckla produkter och tjänster med minskad miljöpåverkan och att samarbeta med leverantörerna för att säkerställa att de fokuserar på att begränsa den negativa miljöpåverkan som deras produkter

ger upphov till. Exempelvis har ett av Askers koncernbolag, Evercare Medical AB, under 2022 utvecklat varumärket Embra som erbjuder medicinskt förbrukningsmaterial med lägre miljöpåverkan än jämförbara produkter. Asker bedömer att köpta varor och tjänster genererar cirka 71 procent av de totala utsläppen i Askers värdekedja (transporter står för cirka två procent, distribution står för cirka en procent, användning av produkterna står för cirka två procent, avfall utan energiutvinning står för cirka två procent, förbränning med energiutvinning (vilket är utanför Askers värdekedja) står för cirka 23 procent och andra aktiviteter står för cirka två procent), och produktionen av Embra Proceed-handskarna genererar 27 procent lägre koldioxidutsläpp jämfört med produktionen av en vanlig nitrilhandske. Evercare Medical AB arbetar aktivt med att reducera sitt klimatavtryck från transporter genom att optimera volym och materialvikt, och som ett led i arbetet flyttades bland annat tillverkningen av Embras operationsmössor till Europa 2023. För mer information om varumärket Embra, se ”– *Utbud av produkter samt värdeskapande tjänster och lösningar – Produkter – Koncernbolagens egna varumärken och egna märkesvaror*” ovan. Asker har som mål att minska plastavfallet inom hälso- och sjukvårdssektorn genom samarbeten i hela värdekedjan. Sjukvårdssektorn har en miljöpåverkan till följd av användandet av produkter tillverkade av plast, och Asker bedömer att sektorn producerar cirka 30 miljoner ton avfall årligen bara i Europa. Askers position i mitten av sjukvårdens värdekedja gör det möjligt för Koncernbolagen att

1) Scope 1-utsläpp omfattar utsläpp från tjänstebilar, stationär värme och egna fordon för godstransporter. Scope 2-utsläpp omfattar elförbrukning samt fjärrvärme och -kyla på kontor, butiker och lager. Scope 3-utsläpp omfattar utsläpp från inköpta varor och tjänster, kapitalvaror, bränsle- och energirelaterade aktiviteter, uppströmstransport och -distribution, avfall som genereras av verksamheten, affärsresor, anställdas pendling, användning av sålda produkter och slutbehandling av sålda produkter.

2) Parisavtalet inom FN:s klimatkonvention UNFCCC, 12 dec. 2015, T.I.A.S. nr 16–1104.

underlätta sjukvårdens klimatomställning, eftersom Asker både kan uppmuntra leverantörer att bli mer hållbara och stödja Koncernbolagens kunder i att fatta mer klimatmedvetna och hållbara beslut, genom att köpa Koncernens produkter som genererar lägre utsläpp. Vidare strävar Asker, som en del av sitt strategiska fokusområde "Healthy Planet", efter att minska användningen av kemikalier som har en negativ påverkan på människor och miljö. År 2023 anslöt sig Asker till SBTi och validerade sina utsläppsmål att minska direkta utsläpp (Scope 1 och 2) med minst 42 procent till 2030, jämfört med 2021. För samma tidsperiod är Askers mål att minska utsläpp inom Scope 3, kategori 1 med minst 52 procent (per MSEK bruttovinst). Asker anser att framstegen mot dessa mål går enligt plan. Fokusområdet "Healthy Planet" anknyter till FN:s globala mål för hållbar utveckling, "Hållbar konsumtion och produktion" och "Bekämpa klimatiförändringarna".

Askers mål inom fokusområdet "Healthy People" är att vara en attraktiv arbetsgivare som erbjuder produkter och tjänster från en rättvis och hållbar värdekedja. För att nå detta mål har Asker infört initiativ och utbildningar för att säkerställa att Asker erbjuder en rättvis, säker och jämlik arbetsplats med hög medarbetarnöjdhet. Samtliga av Askers anställda utbildas i och måste agera i enlighet med Askers uppförandekod, inklusive Koncernens riktlinjer avseende anti-korruption och bekämpning av mutor. Inom ramen för fokusområdet "Healthy People" säkerställer Asker vidare att due diligence av leverantörer genomförs inom och av samtliga Koncernbolag för att minimera risken för potentiella kränkningar av mänskliga rättigheter i leverantörskedjan. Asker arbetar målmedvetet med hållbar upphandling, och Asker har ett särskilt inköps- och revisionsföretag i Shanghai i Kina, med filialkontor med konsulter i New Delhi i Indien och Kuala Lumpur i Malaysia. Kontoren fokuserar på kvalitets-säkring, företagens samhällsansvar, inköp samt hantering av leverantörer, och övervakar Koncernbolagens tredjeparts-tillverkare. För mer information, se "– Askers leverantörskedja – Inköp" ovan. Alla Koncernbolagens tredjepartstillverkare granskas avseende deras efterlevnad av sociala och miljömässiga hållbarhetskrav, inklusive risker relaterade till mänskliga rättigheter såsom tvångsarbete, hälsa och säkerhet och barnarbete. Asker strävar också efter att uppmuntra sina Koncernbolag att välja leverantörer som erbjuder alternativ med lägre koldioxidutsläpp. Fokusområdet "Healthy People" anknyter till FN:s globala mål för hållbar utveckling, "Jämställdhet", "Anständiga arbetsvillkor och ekonomisk tillväxt" och "Fredliga och inkluderande samhällen".

Asker följer UN Global Compact och dess tio principer om mänskliga rättigheter, arbetsrätt, miljö och antikorruption. Askers ställning i mitten av värdekedjan skapar en attraktiv möjlighet för Asker att driva framsteg inom hållbarhet, tillsammans med Koncernbolagens kunder och leverantörer och även för att utveckla Askers eget produktbudande för att bidra till att minska branschens klimatpåverkan.

Styrning och uppföljning av Askers hållbarhetsstrategi sker genom det koncerngemensamma ramverket Asker Management Standard. Askers väsentliga hållbarhetsområden har fastställts genom intressentdialoger och Koncernens dubbla väsentlighetsbedömning som genomfördes under 2023 och 2024.

Förutom att Askers hållbarhetsstrategi är inriktad på de tre fokusområdena Healthy Communities, Healthy Planet och Healthy People vägleds Askers arbete inom hållbarhetsområdet av följande sex grundläggande principer:

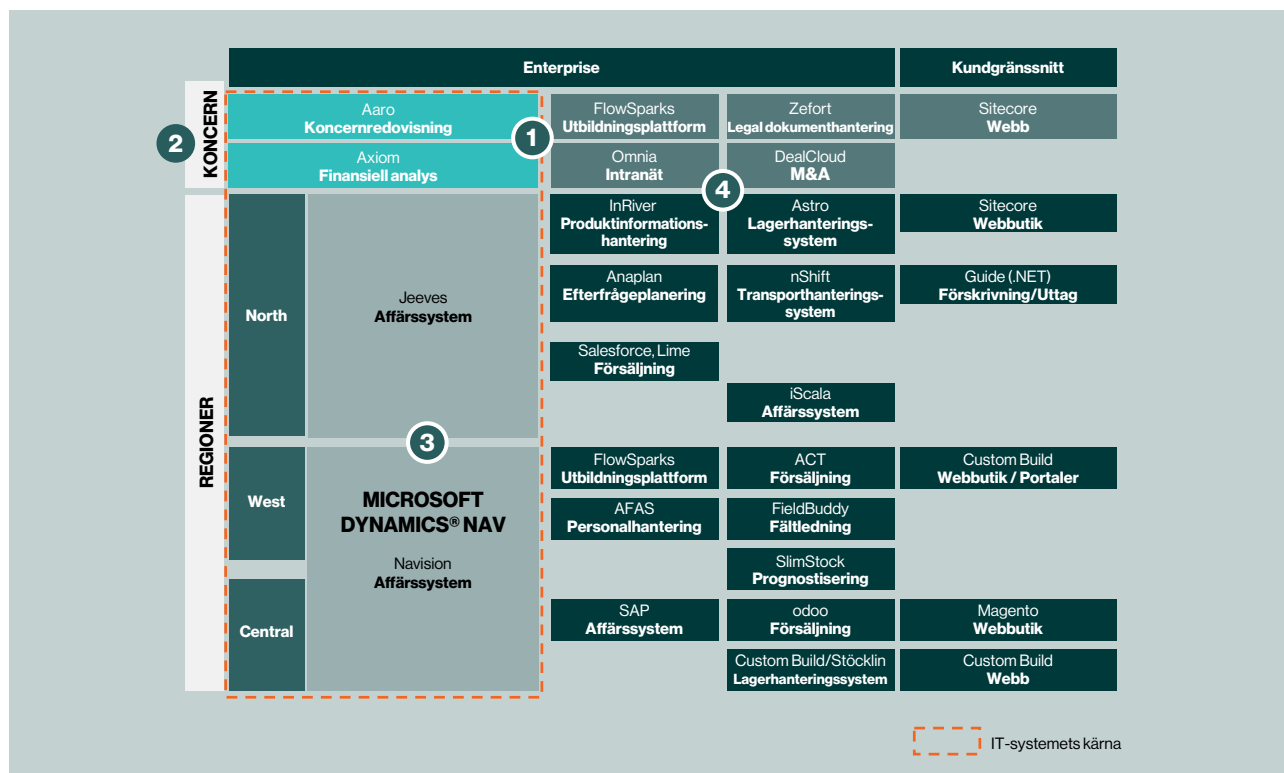
- (i) *Fokus på påverkan:* Fokusera på de hållbarhetsrelaterade risker och möjligheter som Asker har möjlighet att påverka genom sina aktiviteter.
- (ii) *Integrera hållbarhet:* Säkerställa att Asker arbetar med hållbarhet som en integrerad del av sin affärsmodell för att skapa långsiktig framgång.
- (iii) *Driva framsteg:* Engagera organisationen i projekt för att mäta och driva framsteg i hållbarhetsarbetet
- (iv) *Samarbeta för förändring:* Samarbeta med kunder, leverantörer och tillverkare för att driva framsteg mot de globala hållbarhetsmålen (globala målen) och uppmuntra att etablera vetenskapligt baserade mål.
- (v) *Mäta och utvärdera:* Använda nyckeltal och externa utvärderingar för att underbygga hållbarhetsarbetet med information.
- (vi) *Innovationer för hållbarhet:* Utveckla produkter med lägre miljöpåverkan och expandera utbudet av hållbara alternativ.

År 2024 tilldelades Asker betyget Platinum av EcoVadis, vilket befäster Askers placering bland de översta 1 procenten av de över 100 000 företag som rankas av EcoVadis. Dessutom rankade EcoVadis Asker särskilt högt inom området hållbar upphandling.

Informationsteknik

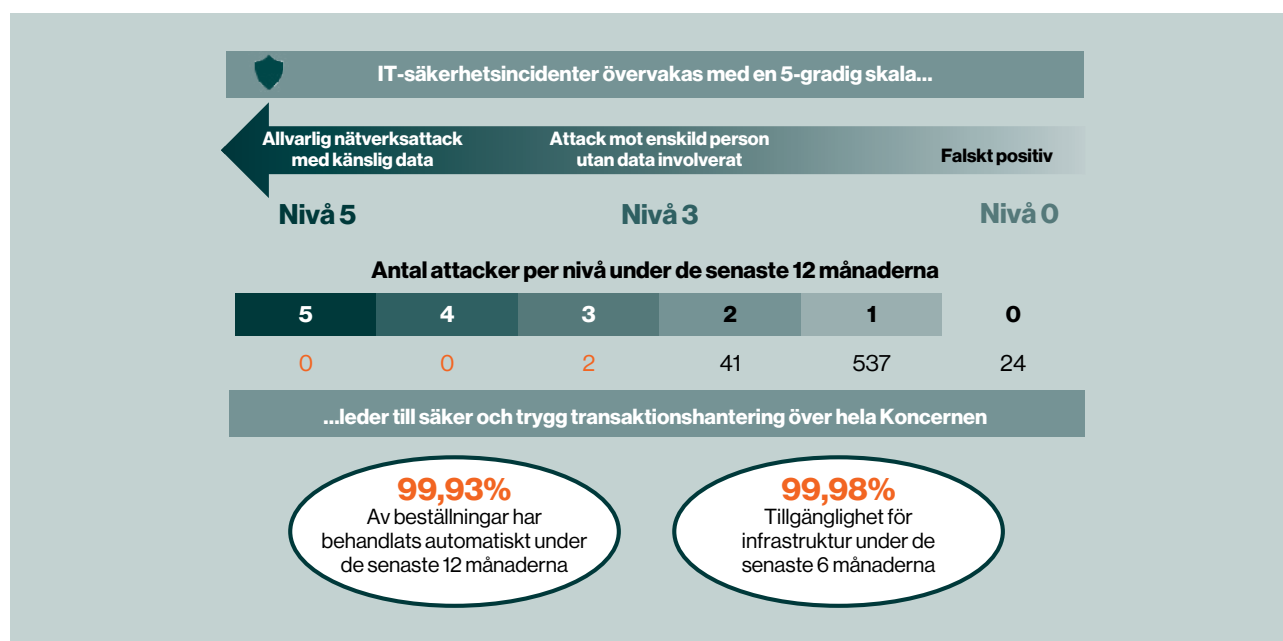
Asker strävar efter att ha effektiva informationssystem på plats för såväl interna som externa transaktioner och att hantera stora volymer av transaktioner och försändelser utan fel eller förseningar, samtidigt som kundnöjdhet, efterlevnad av lagar och förordningar samt insyn i verksamheten främjas. Koncernen upprätthåller helt och delvis internt utvecklade IT-system, såsom Guide (beställning av recept/vägledning för vårdpersonal), Vårdtagarportalen (uttag av recept via självbetjäning) och nätbutiker, som är varianter av webbaserade beställningssystem eller -plattformar som används av Koncernbolagens kunder och deras patienter för att lägga beställningar. Dessutom är Koncernen beroende av externa IT-tjänsteleverantörer för kritiska delar av sin IT-infrastruktur, däribland datacenterverksamhet, affärssystem, underhåll, mjukvaruutveckling och tillgång till mjukvara och hårdvara. Genom Centers of Excellence tillhandahåller Asker en IT-verktygslåda för att öka effek-

tiviteten inom Koncernen. De olika marknaderna som Asker verkar på har olika tekniska krav, vilket kräver flexibilitet och skapar möjligheter att dela med sig av best practice inom Koncernen. Som ett exempel kan den svenska marknaden kännetecknas som högautomatiserad och fokuserad på anbuds- och onlinebeställningar, medan marknaden i Finland huvudsakligen är inriktad på e-handel inom specifika specialsegment. Marknaden i Nederländerna å andra sidan är blandad, med fokus på manuella beställningar och direkt-till-patient-segmenten. Genom Centers of Excellence har Asker möjlighet att dela innovativa kapaciteter, exempelvis från diabetesmarknaden i Nederländerna, med Koncernbolag som verkar inom samma segment i Danmark och Tyskland. Vidare får Koncernbolagen genom Centers of Excellence tillgång till verktyg för operativ effektivitet, såsom ERP-system, lagerhanteringssystem och automatiseringslösningar. Nedan följer en översikt av de viktigaste IT-systemen inom Koncernen:



Koncernen har en decentraliserad IT-miljö. Koncernbolagen har olika tekniska förutsättningar, bland annat olika affärssystem. Varje Koncernbolag är ytterst ansvarigt för sin egen IT-säkerhet och styr sin egen IT-miljö i enlighet med sina verksamhetsbehov. Koncernbolagen ansvarar även för att säkerställa att deras IT-system uppfyller och stödjer de lokala affärsförväntningarna, är sammanhängande och följer regulatoriska krav samt innefattar beredskapsplaner. Däremot har Askers Head of IT Integrity det övergripande ansvaret för samtliga IT-system inom Koncernen, liksom för den koncerngemensamma IT-strategin och IT-policyerna, inklusive Koncernens IT-policy och Koncernens informa-

tionssäkerhetspolicy. IT-policyerna är tillämpliga på alla enheter inom Koncernen och omfattar bland annat bestämmelser om efterlevnad av regulatoriska och rättsliga krav, efterlevnad av överenskomna servicenivåavtal och obligatoriska granskningar av nya IT-system innan de implementeras. Askers IT-integritetsteam tillhandahåller obligatoriska IT-säkerhets- och sekretesslösningar inom hela Koncernen, samt vissa centraliserade IT-tjänster. Askers IT-säkerhetsteam, som är en underavdelning till IT-integritetsteamet, har hand om IT-säkerhet och ansvarar för att genomföra säkerhetsinitiativ inom Koncernen. Nedan följer en översikt över hur IT-säkerhetsincidenter övervakas inom Koncernen:

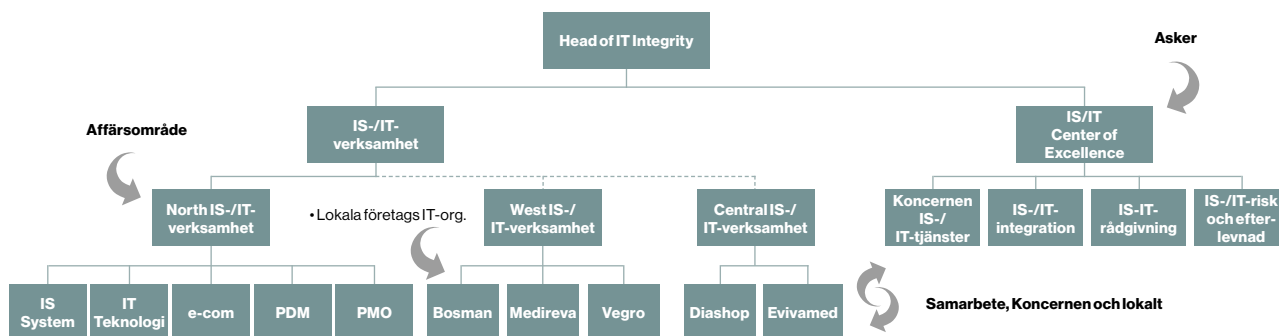


Koncernens mål är att dra nytta av resurser och erfarenheter inom Koncernbolagen med sin decentraliserade IT-miljö. En grundläggande nivå av IT-integration har ändå implementerats för att möjliggöra samarbete och synergieffekter mellan Koncernbolagen, bland annat avseende finansiell rapportering. Sedan 2023 har Asker implementerat en utrullning av

IT-säkerhetssystem till förvärvade företag inom de första tre till sex månaderna efter att förvärvsprocessen har avslutats. Asker har IT-system på plats för finansiell konsolidering, omvärldsanalys, finansförvaltning, datalagring och operativ analys.

Askers IT-organisation är uppdelad på två funktioner: (i) Centers of Excellence för koncerngemensamt ansvar och (ii) IT-organisation för Koncernbolagens verksamhet. IT-frågor inom affärsområde North rapporteras direkt till IT-organisationen. Övriga affärsområden har en sekundär rapporteringsrelation till IT-organisationen och rapporterar i stället direkt till affärsområdets Commercial Line. I denna decentraliserade IT-miljö ansvarar varje affärsområde med

sina respektive affärsområdeschefer och landschefer för att hantera sina IT-system. Verksamheterna får däremot stöd av Askers Centers of Excellence med resurser, relevant erfarenhet och vägledning. Varje Koncernbolag inom de olika affärsområdena har dessutom en lokal IT-systemchef som samarbetar med IT-funktionerna på koncernnivå där det är relevant. Nedan följer en illustration av Askers IT-organisation:



Anställda

Koncernens moderbolag är Asker, med säte i Danderyd, Sverige. Koncernens verksamhet bedrivs inom tre geografiska affärsområden: North, West och Central. Koncernen tillämpar en decentraliserad beslutsmodell som bygger på lokal expertis och koncerngemensamma skalfördelar. Koncernbolagen är fristående och rapporterar till respektive affärsområdeschef. Den decentraliserade koncernstrukturen styrs via koncernövergripande policydokument.

Per den 31 december 2024 hade Koncernen över 4 000 anställda, varav cirka 50 procent i Nederländerna, cirka 14 procent i Sverige, cirka 13 procent i Tyskland, cirka 5 procent i Danmark, cirka 4 procent i Norge, cirka 3 procent i Finland, cirka 3 procent i Österrike, cirka 2 procent i Schweiz, cirka 2 procent i Storbritannien, cirka 1 procent i Tjeckien, Belgien, Polen respektive Filippinerna och mindre än 1 procent i Estland, Hongkong, Lettland, Litauen respektive Luxemburg. Per den 31 december 2024 hade Askers centrala verksamhet i Sverige cirka 45 anställda. Det har inte skett några väsentliga förändringar i personalstyrkan mellan den 31 december 2024 och datumet för Prospektet. Vissa medarbetare i Koncernbolagens verksamheter omfattas av kollektivavtal.

Fastigheter och leasingavtal

Askers huvudkontor är beläget i en hyrd fastighet i Stockholm. Per den 31 december 2024 ägde Koncernbolagen en fastighet i Schweiz och en tillverkningsanläggning i Filippinerna och hyr 181 lokaler i Sverige, Norge, Finland, Estland, Lettland, Litauen, Danmark, Nederländerna, Belgien, Luxemburg, Tyskland, Österrike, Schweiz, Polen och Hongkong. Per den 31 december 2024 var huvuddelen av Koncernens lokaler hyrda, och de största hyresavtalen avser distributionscentren i Göteborg, Eindhoven, Nederländerna och Oslo, Norge.

Regleringar

Bolag verksamma i EU som tillhandahåller medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning måste följa lagar, regler och standarder som till exempel MDR, IVDD, IVDR och förordningen om personlig skyddsutrustning (förordning 2016/425, "PPE-förordningen"). För att säkerställa att produkterna följer EU:s lagar och direktiv måste samtliga Koncernbolag även följa andra förordningar, bland annat REACH-förordningen, RoHS-direktivet och WEEE-direktivet. Vidare medför CSDDD en skyldighet för företag att genomföra lämpliga due diligence-granskningar avseende mänskliga rättigheter och miljö gällande den egna verksamheten, verksamhet i dotterbolag samt verksamhet i aktivitetskedjan hos de bolag de samarbetar med. Det främjar ett hållbart och ansvarsfullt företagande i verksam-

heterna och i deras globala värdekedjor. CSDDD syftar till att säkerställa att företag identifierar och hanterar negativ påverkan på miljön och mänskliga rättigheter från sin verksamhet inom och utanför Europa. I slutet av februari 2025 publicerade EU-kommissionen Omnibus-paketet, som innehåller förslag till ändringar av CSDDD och CSRD som kan leda till betydande förändringar. De föreslagna ändringarna innebär bland annat att rapporteringskraven i CSDDD skjuts upp ett år, vilket ger EU:s medlemsstater ytterligare ett år (till den 26 juli 2027) att införliva direktivet i nationell lagstiftning. Vidare har EU-kommissionen föreslagit betydande begränsningar av CSDDD, vilket begränsar omfattningen av kraven på due diligence till att främst gälla direkta affärspartners. Dessutom har EU-kommissionen föreslagit att rapporteringskraven enligt CSRD ska senareläggas med två år (till 2028) för företag som annars är skyldiga att rapportera från och med 2026 eller 2027. Omnibus-paketet är fortfarande under beredning i lagstiftningsprocessen och kan komma att ändras ytterligare.

Under 2021 ersattes MDD av MDR, men beroende på den medicinska apparaturens riskklassificering fortsätter MDD att gälla till slutet av den förlängda övergångsperioden 2027 eller 2028. Syftet med MDR är att skapa full transparens och spårbarhet genom hela leverantörskedjan för medicinteknisk apparatur, samt att skärpa kontrollen av anmälda organ. MDR anger bland annat särskilda standarder avseende kvalitet, transparens och tillverkning beroende på olika riskklasser. Produktion och marknadsföring av medicinteknisk apparatur i Schweiz regleras av schweizisk lag, vilken i fråga om produktion och marknadsföring av medicinsk apparatur i allmänhet följer MDR.

Anbudsprocesser i Norden och Baltikum, som Koncernbolagen deltar i, styrs normalt av nationella lagar om upphandlingar. De olika upphandlingsreglerna syftar till att säkerställa att offentliga inköp är transparenta och konkurrenskraftiga, samt att offentliga medel fördelas så effektivt som möjligt. De relevanta offentliga upphandlingsreglerna som Koncernbolagens upphandlingspartners måste följa i dessa offentliga anbudsförfaranden är bland annat lag (2016:1145) om offentlig upphandling i Sverige, lov om offentlige anskaffelser (LOV-2016-06-17-73) i Norge, lagen om offentlig upphandling (1505/1992) i Finland och udbudsloven (1564/2015) i Danmark samt lagar om offentlig upphandling i Estland, Lettland och Litauen. Vidare omfattas anbudsförfaranden över vissa monetära trösklar av EU-direktiv om offentliga upphandlingar, såsom EU-direktivet om offentlig upphandling (2014/24/EG). En anbudsgivare som önskar lämna ett anbud i offentliga anbudsförfaranden är inte skyldig att följa upphandlingslagstiftning, men en sådan anbudsgivare måste följa instruktionerna i förfrågningsunderlaget för den enskilda upphandlingen.

Regelefterlevnaden inom Koncernen övervakas som en del av Asker Management Standard. Via Askers avdelning för kvalitet och regelefterlevnad delas best practice mellan Koncernbolagen för att säkerställa smidiga och effektiva arbetssätt och processer. Koncernbolagens anställda har därutöver tillgång till utbildningar i exempelvis MDR och IVDR genom Asker Business School samt tillgång till relaterad dokumentation på Askers intranät. Se också *"Riskfaktorer – Risker relaterade till lagstiftning, efterlevnad, rättsprocesser och rättsliga frågor – Asker är exponerat mot risker relaterade till efterlevnad av lagar och förordningar tillämpliga på Askers bransch"*.



Utvald historisk finansiell information

Presentation av den utvalda historiska finansiella informationen

Den utvalda finansiella informationen som presenteras nedan för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 (förutom mått som inte definieras enligt IFRS) har hämtats från Askers reviderade koncernredovisningar per och för respektive räkenskapsår. Askers koncernredovisningar per och för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 har upprättats i enlighet med IFRS utgivna av IASB samt tolkningar av IFRIC sådana de antagits av EU. Vidare har rekommendation RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner från Rådet för hållbarhets- och finansiell rapportering tillämpats vilken specificerar de tillägg till IFRS-upplysningar som krävs enligt bestämmelserna i årsredovisningslagen. Askers reviderade koncernredovisningar per och för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 har reviderats av Bolagets revisor EY och är inkluderade i detta Prospekt.

Koncernens resultaträkning

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK, om inte annat anges	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen)</i>		
Nettoomsättning ¹⁾	15 025	13 453	11 718
Kostnad för sålda varor ¹⁾	-9 147	-8 934	-7 936
Bruttoresultat	5 879	4 519	3 781
Försäljningskostnader	-3 519	-2 743	-2 319
Administrationskostnader	-1 332	-1 143	-760
Övriga rörelseintäkter	80	37	33
Övriga rörelsekostnader	-142	-91	-27
Rörelseresultat	966	579	708
Finansiella intäkter	110	80	267
Finansiella kostnader	-517	-352	-413
Resultat före skatt	559	308	561
Skatt på resultat	-183	-103	-127
Årets resultat	376	205	434
Resultat hänförligt till:			
Moderföretagets aktieägare	360	203	430
Innehav utan bestämmande inflytande	15	2	4
Resultat per aktie, räknat på resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare under året (uttryckt i SEK per aktie)			
Resultat per aktie före och efter utspädning (SEK) ²⁾	1,37	0,77	1,64

1) Till följd av ändrad branschpraxis redovisar Asker från och med 1 januari 2024 samtliga kundavtal avseende tredjepartslogistik enligt principerna för ombud, vilket innebär att intäkter från transaktionsflöden redovisas netto i resultaträkningen. Tidigare har Asker, utifrån principerna för ombud och huvudman enligt IFRS 15, ansetts vara huvudman i vissa tredjepartslogistikkontrakt inom affärsområde North, främst baserat på kriteriet om lagerrisk, medan Asker i andra kontrakt har ansetts vara ombud. Baserat på ändrad branschpraxis avseende lagerrisk i tredjepartslogistikkontrakt, där tredjepartslogistiklager överförs till den nya tredjepartslogistikleverantören i slutet av kontraktstiden, anses lagerrisken i samtliga dessa kontrakt vara begränsad. Dessa ändrade förhållanden har inneburit en ändrad bedömning och samtliga kontrakt redovisas därmed enligt principerna för ombud. Om endast principerna för ombud hade tillämpats på historiska perioder skulle nettoomsättningen och kostnaden för sålda varor ha förändrats jämfört med redovisade siffror.

2) Vid en extra bolagsstämma 2025 beslutade Asker att genomföra en aktiesplit 7:1. För att återspegla aktiespliten har resultat per aktie omräknats för samtliga rapporteringsperioder.

Koncernens rapport över totalresultat

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen)</i>		
Årets resultat	376	205	434
Övrigt totalresultat			
Poster som har eller kan omföras till resultaträkningen			
Årets omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	97	11	142
Övrigt totalresultat	97	11	142
Årets totalresultat	472	216	576
Varav hänförligt till:			
Moderföretagets aktieägare	457	214	573
Innehav utan bestämmande inflytande	15	2	3

Koncernens balansräkning

	Per den 31 december		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen)</i>		
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utveckling av programvara	187	82	94
Varumärken, patent, licenser samt liknande rättigheter	375	367	307
Kundrelationer	1392	1138	1023
Goodwill	5100	4701	4469
Summa immateriella anläggningstillgångar och goodwill	7 055	6 288	5 894
Materiella anläggningstillgångar			
Byggnader och mark	856	678	640
Maskiner och andra tekniska anläggningar	628	268	229
Pågående nyanläggningar	6	57	34
Summa materiella anläggningstillgångar	1 489	1 003	904
Finansiella tillgångar			
Derivatinstrument	2	2	2
Andelar i intresseföretag	2	2	–
Övriga långfristiga fordringar	31	12	11
Uppskjutna skattefordringar	56	24	17
Summa finansiella tillgångar	90	39	29
Summa anläggningstillgångar	8 635	7 331	6 826
Omsättningstillgångar			
Varulager			
Färdiga varor och handelsvaror	1821	1439	1420
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	1725	1744	1394
Derivatinstrument	18	7	32
Aktuella skattefordringar	74	32	20
Övriga fordringar	63	47	212
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	292	289	119
Likvida medel	490	391	211
Tillgångar som innehas för försäljning	–	47	–
Summa omsättningstillgångar	4 483	3 996	3 408
SUMMA TILLGÅNGAR	13 118	11 326	10 234

Koncernens balansräkning, forts.

	Per den 31 december		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen)</i>		
Eget kapital			
Aktiekapital	0	0	0
Övrigt tillskjutet kapital	1571	1571	1508
Reserver	245	148	137
Balanserat resultat inklusive årets resultat	1652	1304	1118
Summa eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare	3 469	3 023	2 763
Innehav utan bestämmande inflytande	33	18	28
Summa eget kapital	3 502	3 042	2 791
Långfristiga skulder			
Räntebärande skulder	4 628	3 987	3 992
Derivatinstrument	0	2	0
Uppskjutna skatteskulder	426	366	339
Leasingskulder	719	565	485
Övriga långfristiga skulder	570	427	341
Övriga avsättningar	75	73	53
Summa långfristiga skulder	6 419	5 420	5 210
Kortfristiga skulder			
Räntebärande skulder	374	251	115
Derivatinstrument	0	8	5
Leverantörsskulder	1344	1433	1047
Aktuella skatteskulder	170	117	91
Leasingskulder	237	170	149
Övriga skulder	579	449	426
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	493	437	399
Summa kortfristiga skulder	3 198	2 864	2 233
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	13 118	11 326	10 234

Koncernens rapport över kassaflöden

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen)</i>		
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	966	579	708
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	720	666	430
Erhållen ränta	11	3	3
Betald ränta	-228	-192	-98
Betald inkomstskatt	-201	-126	-100
	1269	930	943
Förändring av kortfristiga fordringar	292	-217	-22
Förändring av varulager	-144	21	-12
Förändring av kortfristiga skulder	-189	317	67
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1227	1052	976
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella och materiella anläggningstillgångar	-348	-151	-123
Avyttring av immateriella och materiella anläggningstillgångar	0	-	1
Förvärv av koncernbolag	-1109	-632	-1738
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1457	-783	-1860
Finansieringsverksamheten			
Upptagna räntebärande skulder	593	77	902
Amortering av räntebärande skulder	-49	-41	-582
Amortering av leasingskulder	-247	-178	-152
Förändringar av långfristiga fordringar och skulder	-2	-	9
Nyemission	-	63	399
Riktad nyemission till innehav utan bestämmande inflytande	11	-	-
Utdelning betald till ägare av innehav utan bestämmande inflytande	-1	-4	-4
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	305	-83	572
Årets kassaflöde	75	185	-312
Likvida medel vid årets början	391	211	494
Kursdifferens i likvida medel	24	-5	29
Likvida medel vid årets slut	490	391	211

Affärsområdesinformation i urval

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK, om inte annat anges	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
Nettoomsättning från externa kunder			
North	5 401	5 566	5 221
West	7 145	6 027	5 188
Central	2 479	1 861	1 308
Övrigt och eliminerings	–	–	–
Summa nettoomsättning från externa kunder	15 025	13 453	11 718
Nettoomsättning från andra rörelsessegment			
North	92	93	121
West	75	65	52
Central	12	3	–
Övrigt och eliminerings	–179	–161	–173
Summa intäkter från andra rörelsessegment	–	–	–
Summa nettoomsättning	15 025	13 453	11 718
Effekt av nettoredovisning av tredjepartslogistikkontrakt på nettoomsättning från externa kunder¹⁾			
North	–	–564	–521
West	–	–	–
Central	–	–	–
Övrigt och eliminerings	–	–	–
Summa effekt av nettoredovisning av tredjepartslogistikkontrakt på nettoomsättning från externa kunder	–	–564	–521
Effekter av Covid-19 på nettoomsättningen från externa kunder¹⁾			
North	–	–	–636
West	–	–	–88
Central	–	–	–
Övrigt och eliminerings	–	–	–
Summa effekter av Covid-19 på nettoomsättningen från externa kunder	–	–	–724
Justerad nettoomsättning från externa kunder¹⁾			
North	5 401	5 001	4 064
West	7 145	6 027	5 100
Central	2 479	1 861	1 308
Övrigt och eliminerings	–	–	–
Summa justerad nettoomsättning från externa kunder	15 025	12 889	10 473

1) Oreviderat.

Affärsområdesinformation i urval, forts.

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK, om inte annat anges	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
EBITA¹⁾			
North	633	597	704
West	545	316	283
Central	149	74	-23
Övrigt och eliminerings	-120	-148	-90
Summa EBITA	1207	839	875
Jämförelsestörande poster EBITA¹⁾			
North	116	104	-58
West	-	59	47
Central	21	39	66
Övrigt och eliminerings	17	49	9
Summa jämförelsestörande poster av EBITA	155	251	64
Effekter av Covid-19 på EBITA¹⁾			
North	-	-	-100
West	-	-	2
Central	-	-	-
Övrigt och eliminerings	-	-	-
Summa effekter av Covid-19 på EBITA	-	-	-99
Justerad EBITA¹⁾			
North	749	701	546
West	545	375	332
Central	170	113	43
Övrigt och eliminerings	-103	-99	-81
Summa justerad EBITA	1362	1090	840
Justerad EBITA-marginal, %¹⁾			
North	13,9	14,0	13,4
West	7,6	6,2	6,5
Central	6,9	6,1	3,3
Total justerad EBITA-marginal, %	9,1	8,5	8,0

1) Oreviderat.

Kvartalsdata i urval

	2024				2023				2022			
	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1
MSEK, om inte annat anges	<i>(oreviderat)</i>				<i>(oreviderat)</i>				<i>(oreviderat)</i>			
Nettoomsättning	4 303	3 597	3 669	3 455	3 699	3 328	3 232	3 194	3 179	2 763	2 849	2 925
Kostnad för sålda varor	-2 608	-2 192	-2 228	-2 119	-2 396	-2 238	-2 146	-2 154	-2 101	-1 856	-1 926	-2 054
Bruttoresultat	1 696	1 405	1 441	1 337	1 304	1 090	1 085	1 040	1 079	907	924	871
Effekt av nettoredovisning av tredjepartslogistikkontrakt	-	-	-	-	-146	-134	-151	-133	-137	-124	-137	-123
Effekter av Covid-19	-	-	-	-	-	-	-	-	-161	-160	-168	-235
Justerad nettoomsättning	4 303	3 597	3 669	3 455	3 553	3 194	3 080	3 060	2 881	2 480	2 545	2 567
EBITA	359	272	326	250	140	224	246	229	234	211	215	215
Jämförelsestörande poster	47	34	12	62	175	21	38	17	24	4	23	12
Effekter av Covid-19	-	-	-	-	-	-	-	-	-27	-25	-30	-17
Justerad EBITA	406	306	338	311	315	245	284	246	231	190	209	210
EBITA-marginal, %	8,3	7,6	8,9	7,2	3,8	6,7	7,6	7,2	7,4	7,6	7,6	7,3
Justerad EBITA-marginal, %	9,4	8,5	9,2	9,0	8,9	7,7	9,2	8,0	8,0	7,6	8,2	8,2
Rörelsekapital	2 201	2 119	1 986	1 834	1 750	1 828	1 873	1 789	1 767	1 545	1 401	1 439

Nyckeltal i urval

De alternativa nyckeltal som presenteras nedan inkluderar alternativa nyckeltal, d.v.s. finansiella nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS. Icke IFRS-mått ersätter inte mått definierade enligt IFRS. För en beskrivning av beräkningen av icke IFRS-mått samt anledningen till användningen av dessa, se avsnittet "Avstämningstabeller" nedan.

Följande tabell visar utvalda alternativa nyckeltal för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022, som har hämtats från Askers interna redovisnings- och rapporteringssystem, operativa system eller Bolagets finansiella rapporter samt noter för de angivna perioderna, som har inkluderats på annan plats här.

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK, om inte annat anges	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
Nettoomsättning	15 025	13 453	11 718
Justerad nettoomsättning ¹⁾	15 025	12 889	10 473
Justerad nettoomsättningstillväxt, % ¹⁾	16,6	23,1	43,9
Organisk justerad nettoomsättningstillväxt, % ¹⁾	6,7	9,7	4,9
Förvärvad justerad nettoomsättningstillväxt, % ¹⁾	10,2	7,4	35,2
Justerat bruttoresultat ¹⁾	5 879	4 519	3 548
Justerad bruttomarginal, % ¹⁾	39,1	35,1	33,9
EBITA ¹⁾	1 207	839	875
EBITA-marginal, % ¹⁾	8,0	6,2	7,5
Justerad EBITA ¹⁾	1 362	1 090	840
Justerad EBITA-marginal, % ¹⁾	9,1	8,5	8,0
Justerad EBITA-tillväxt, % ¹⁾	24,9	29,8	38,3
Organisk justerad EBITA-tillväxt, % ¹⁾	14,0	12,8	5,2
Förvärvad justerad EBITA-tillväxt, % ¹⁾	11,2	11,6	29,7
EBITDA ¹⁾	1 573	1 127	1 103
Justerad EBITDA ¹⁾	1 728	1 378	1 068
EBITDA justerat för leasingavtal och jämförelsestörande poster ¹⁾	1 466	1 172	991
Rörelseresultat (EBIT)	966	579	708
Justerat rörelseresultat (EBIT) ¹⁾	1 121	830	673
Sysselsatt kapital ¹⁾	10 247	8 630	8 019
Genomsnittligt sysselsatt kapital ¹⁾	9 615	8 597	7 505
Justerat genomsnittligt sysselsatt kapital ¹⁾	7 122	6 104	5 012
Avkastning på sysselsatt kapital, % ¹⁾	10,0	6,7	9,4
Avkastning på justerat sysselsatt kapital, % ¹⁾	13,6	9,5	14,1
Summa tillgångar	13 118	11 326	10 234
Summa eget kapital	3 502	3 042	2 791
Årets resultat	376	205	434
Nettoskuld ¹⁾	3 091	2 507	2 569
Nettoskuld/EBITDA justerat för leasingavtal och jämförelsestörande poster, x ¹⁾	2,1	2,1	2,6
Nettoskuldsättningsgrad, ¹⁾	0,9	0,8	0,9
Rörelsekapital ¹⁾	2 201	1 750	1 767
Genomsnittligt rörelsekapital ¹⁾	2 035	1 810	1 538
Avkastning på rörelsekapital (R/RK), % ¹⁾	66,9	60,2	61,0
Kassaflöde från den löpande verksamheten ¹⁾	1 227	1 052	976
Operativt kassaflöde ¹⁾	1 340	1 348	1 077
Kassagenerering, % ¹⁾	77,5	97,8	92,3

1) Alternativt nyckeltal och oreviderat.

Avstämningstabeller

I följande tabeller visas en avstämning av de icke IFRS-mått som presenteras här mot närmaste IFRS-mått. För mer information om dessa icke IFRS-mått, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "– Definitioner av alternativa nyckeltal" nedan.

Justerad nettoomsättning

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
Nettoomsättning	15 025	13 453	11 718
Effekt av nettoredovisning av tredjepartslogistikkontrakt ¹⁾	–	–564	–521
Effekter av Covid-19 ¹⁾	–	–	–724
Justerad nettoomsättning ¹⁾	15 025	12 889	10 473

1) Oreviderat.

Justerad nettoomsättningstillväxt

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
Justerad nettoomsättning ¹⁾	15 025	12 889	10 473
Justerad nettoomsättning, samma period föregående år ¹⁾	12 889	10 473	7 277
Justerad nettoomsättningstillväxt, % ¹⁾	16,6	23,1	43,9

1) Oreviderat.

Organisk justerad nettoomsättningstillväxt

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
Justerad nettoomsättning ¹⁾	15 025	12 889	10 473
Förvärvseffekter ¹⁾	–1 316	–775	–2 565
Valutakurseffekter ¹⁾	47	–620	–275
Justerad nettoomsättning, samma period föregående år ¹⁾	12 889	10 473	7 277
Organisk justerad nettoomsättningstillväxt ¹⁾	866	1 020	356
Organisk justerad nettoomsättningstillväxt, % ¹⁾	6,7	9,7	4,9

1) Oreviderat.

Förvärvad justerad nettoomsättningstillväxt

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
Förvärvseffekter ¹⁾	1 316	775	2 565
Justerad nettoomsättning, samma period föregående år ¹⁾	12 889	10 473	7 277
Förvärvad justerad nettoomsättningstillväxt, % ¹⁾	10,2	7,4	35,2

1) Oreviderat.

Justerat bruttoresultat

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
Bruttoresultat	5 879	4 519	3 781
Effekter av Covid-19 ¹⁾	–	–	–233
Justerat bruttoresultat ¹⁾	5 879	4 519	3 548

1) Oreviderat.

Justerad bruttomarginal

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
Justerat bruttoresultat ¹⁾	5 879	4 519	3 548
Justerad nettoomsättning ¹⁾	15 025	12 889	10 473
Justerad bruttomarginal, % ¹⁾	39,1	35,1	33,9

1) Oreviderat.

EBITA

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
Rörelseresultat (EBIT)	966	579	708
Av- och nedskrivningar på immateriella anläggningstillgångar	241	260	167
EBITA ¹⁾	1 207	839	875

1) Oreviderat.

EBITA-marginal

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
EBITA ¹⁾	1 207	839	875
Nettoomsättning	15 025	13 453	11 718
EBITA-marginal, % ¹⁾	8,0	6,2	7,5

1) Oreviderat.

Justerad EBITA

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
EBITA ¹⁾	1 207	839	875
Jämförelsestörande poster ¹⁾	155	251	64
Effekter av Covid-19 ¹⁾	–	–	–99
Justerad EBITA ¹⁾	1 362	1 090	840

1) Oreviderat.

Justerad EBITA-marginal

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
Justerad EBITA ¹⁾	1362	1090	840
Justerad nettoomsättning ¹⁾	15 025	12 889	10 473
Justerad EBITA-marginal, % ¹⁾	9,1	8,5	8,0

1) Oreviderat.

Justerad EBITA-tillväxt

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
Justerad EBITA ¹⁾	1362	1090	840
Justerad EBITA, motsvarande period föregående år ¹⁾	1090	840	607
Justerad EBITA-tillväxt, % ¹⁾	24,9	29,8	38,3

1) Oreviderat.

Organisk justerad EBITA-tillväxt

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
Justerad EBITA ¹⁾	1362	1090	840
Förvärvseffekter ¹⁾	-122	-97	-180
Valutakurseffekter ¹⁾	3	-46	-21
Justerad EBITA, motsvarande period föregående år ¹⁾	1090	840	607
Organisk justerad EBITA-tillväxt ¹⁾	152	107	32
Organisk justerad EBITA-tillväxt, % ¹⁾	14,0	12,8	5,2

1) Oreviderat.

Förvärvad justerad EBITA-tillväxt

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
Förvärvseffekter ¹⁾	122	97	180
Justerad EBITA, motsvarande period föregående år ¹⁾	1090	840	607
Förvärvad justerad EBITA-tillväxt, % ¹⁾	11,2	11,6	29,7

1) Oreviderat.

EBITDA

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
Rörelseresultat (EBIT)	966	579	708
Av- och nedskrivningar på materiella anläggningstillgångar	367	288	228
Av- och nedskrivningar på immateriella anläggningstillgångar	241	260	167
EBITDA ¹⁾	1573	1127	1103

1) Oreviderat.

Justerad EBITDA

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
EBITDA ¹⁾	1573	1127	1103
Jämförelsestörande poster ¹⁾	155	251	64
Effekter av Covid-19 ¹⁾	–	–	–99
Justerad EBITDA ¹⁾	1728	1378	1068

1) Oreviderat.

EBITDA, justerat för leasingavtal och jämförelsestörande poster

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
Rörelseresultat (EBIT)	966	579	708
Av- och nedskrivningar på materiella anläggningstillgångar	367	288	228
Av- och nedskrivningar på immateriella anläggningstillgångar	241	260	167
Jämförelsestörande poster ¹⁾	155	251	64
Kostnader hänförliga till leasingavtal	–263	–206	–177
EBITDA, justerat för leasingavtal och jämförelsestörande poster ¹⁾	1466	1172	991

1) Oreviderat.

Justerat rörelseresultat (EBIT)

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
Rörelseresultat (EBIT)	966	579	708
Jämförelsestörande poster ¹⁾	155	251	64
Effekter av Covid-19 ¹⁾	–	–	–99
Justerat rörelseresultat (EBIT) ¹⁾	1121	830	673

1) Oreviderat.

Jämförelsestörande poster

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>		
Förvärvs- och integrationskostnader ¹⁾	31	25	40
Omvärdering villkorade köpeskillingar ¹⁾	112	57	–11
Övrigt ¹⁾	12	168	35
Jämförelsestörande poster ¹⁾	155	251	64

1) Oreviderat.

Sysselsatt kapital

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
Summa eget kapital	3 502	3 042	2 791
Långfristiga räntebärande skulder	4 628	3 987	3 992
Kortfristiga räntebärande skulder	374	251	115
Villkorade köpeskillingar och sälj- och köpoptioner	787	616	487
Långfristiga leasingskulder	719	565	485
Kortfristiga leasingskulder	237	170	149
Sysselsatt kapital ¹⁾	10 247	8 630	8 019

1) Oreviderat.

Genomsnittligt sysselsatt kapital

	Kvartalsdata för räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
Sysselsatt kapital, första kvartalet ¹⁾	9 150	8 297	6 782
Sysselsatt kapital, andra kvartalet ¹⁾	9 169	8 805	7 482
Sysselsatt kapital, tredje kvartalet ¹⁾	9 894	8 655	7 737
Sysselsatt kapital, fjärde kvartalet ¹⁾	10 247	8 630	8 019
Genomsnittligt sysselsatt kapital ¹⁾	9 615	8 597	7 505

1) Oreviderat.

Justerat genomsnittligt sysselsatt kapital

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
Genomsnittligt sysselsatt kapital ¹⁾	9 615	8 597	7 505
Goodwill från ägarförvärv	-2 493	-2 493	-2 493
Justerat genomsnittligt sysselsatt kapital ¹⁾	7 122	6 104	5 012

1) Oreviderat.

Avkastning på sysselsatt kapital

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
Rörelseresultat (EBIT)	966	579	708
Genomsnittligt sysselsatt kapital ¹⁾	9 615	8 597	7 505
Avkastning på sysselsatt kapital, % ¹⁾	10,0	6,7	9,4

1) Oreviderat.

Avkastning på justerat sysselsatt kapital

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
Rörelseresultat (EBIT)	966	579	708
Justerat genomsnittligt sysselsatt kapital ¹⁾	7 122	6 104	5 012
Avkastning på justerat sysselsatt kapital, % ¹⁾	13,6	9,5	14,1

1) Oreviderat.

Nettoskuld

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
Långfristiga räntebärande skulder	4 628	3 987	3 992
Lån från aktieägare	-1 419	-1 340	-1 328
Kortfristiga räntebärande skulder	374	251	115
Likvida medel	-490	-391	-211
Nettoskuld ¹⁾	3 091	2 507	2 569

1) Oreviderat.

Nettoskuld/EBITDA justerat för leasingavtal och jämförelsestörande poster

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
Nettoskuld ¹⁾	3 091	2 507	2 569
EBITDA justerat för leasingavtal och jämförelsestörande poster ¹⁾	1 466	1 172	991
Nettoskuld/EBITDA justerat för leasingavtal och jämförelsestörande poster, x ¹⁾	2,1	2,1	2,6

1) Oreviderat.

Nettoskuldsättningsgrad

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
Nettoskuld ¹⁾	3 091	2 507	2 569
Summa eget kapital	3 502	3 042	2 791
Nettoskuldsättningsgrad, x ¹⁾	0,9	0,8	0,9

1) Oreviderat.

Rörelsekapital

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
Varulager	1 821	1 439	1 420
Kundfordringar	1 725	1 744	1 394
Leverantörsskulder	-1 344	-1 433	-1 047
Rörelsekapital ¹⁾	2 201	1 750	1 767

1) Oreviderat.

Genomsnittligt rörelsekapital

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
Rörelsekapital, första kvartalet ¹⁾	1 834	1 789	1 439
Rörelsekapital, andra kvartalet ¹⁾	1 986	1 873	1 401
Rörelsekapital, tredje kvartalet ¹⁾	2 119	1 828	1 545
Rörelsekapital, fjärde kvartalet ¹⁾	2 201	1 750	1 767
Genomsnittligt rörelsekapital ¹⁾	2 035	1 810	1 538

1) Oreviderat.

Avkastning på rörelsekapital (R/RK)

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
EBITA ¹⁾	1207	839	875
Jämförelsestörande poster ¹⁾	155	251	64
Genomsnittligt rörelsekapital ¹⁾	2 035	1810	1538
Avkastning på rörelsekapital (R/RK), % ¹⁾	66,9	60,2	61,0

1) Oreviderat.

Operativt kassaflöde

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
EBITA ¹⁾	1207	839	875
Jämförelsestörande poster ¹⁾	155	251	64
Av- och nedskrivningar på materiella anläggningstillgångar	367	288	228
Förändring av kortfristiga fordringar	292	-217	-22
Förändring av varulager	-144	21	-12
Förändring av kortfristiga skulder	-189	317	67
Förvärv av immateriella och materiella anläggningstillgångar	-348	-151	-123
Operativt kassaflöde ¹⁾	1340	1348	1077

1) Oreviderat.

Kassagenerering

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)		
Operativt kassaflöde ¹⁾	1340	1348	1077
EBITA ¹⁾	1207	839	875
Jämförelsestörande poster ¹⁾	155	251	64
Av- och nedskrivningar på materiella anläggningstillgångar	367	288	228
Kassagenerering, % ¹⁾	77,5	97,8	92,3

1) Oreviderat.

Definitioner av alternativa nyckeltal

Bolaget tillämpar Europeiska värdepappers- och marknadsmyndighetens (ESMA) riktlinjer om alternativa nyckeltal i detta Prospekt. Riktlinjerna syftar till att göra alternativa nyckeltal i finansiella rapporter med begripliga, tillförlitliga och jämförbara och ökar därigenom deras användbarhet. Enligt dessa riktlinjer är ett alternativt nyckeltal ett finansiellt mått på historisk eller prognostiserad resultatutveckling, finansiell position eller kassaflöden som varken är definierade eller specificerade i de tillämpliga reglerna för finansiell rapportering: IFRS eller årsredovisningslagen. Dessa riktlinjer är obligatoriska för finansiella rapporter som publiceras efter den 3 juli 2016.

Asker bedömer att nedanstående alternativa nyckeltal, tillsammans med mått som definieras enligt IFRS, underlättar förståelsen av Koncernens finansiella trender. Dessutom används dessa alternativa nyckeltal av Askers koncernledning, investerare, värdepappersanalytiker och andra intressenter som kompletterande mått på resultatutveckling, resursutnyttjande, betalningsberedskap och solvens. De alternativa nyckeltalen, såsom de definieras av Asker, bör dock inte jämföras med andra nyckeltal med liknande beteckningar som används av andra företag. Anledningen till detta är att ovan nämnda nyckeltal inte alltid definieras på samma sätt och andra företag kanske inte beräknar dem på samma sätt som Asker. Se nedan för definitioner och förklaring till att dessa finansiella alternativa nyckeltal används.

Alternativa nyckeltal	Definition	Förklaring
Justerad nettoomsättning	Nettoomsättning justerad för effekt av tredjepartslogistikkontrakt (netto redovisade från och med 1 januari 2024) samt uppskattade effekter av Covid-19.	Nettoomsättningen för tidigare perioder har justerats för att bättre kunna jämföras med den nuvarande rapporterade definitionen av nettoomsättning.
Justerad nettoomsättningstillväxt	Förändring i justerad nettoomsättning, i relation till justerad nettoomsättning motsvarande period föregående år.	Ger en översikt över Koncernens nettoomsättningstillväxt jämförbar över perioder.
Organisk justerad nettoomsättningstillväxt	Förändring i justerad nettoomsättning, exklusive förvärvs- och valutakurseffekter, i relation till justerad nettoomsättning motsvarande period föregående år. Förvärvade verksamheter inkluderas i organisk nettoomsättning från och med den första dagen i månaden efter att de har varit en del av Koncernen i tolv månader.	Organisk nettoomsättningstillväxt används för att följa den underliggande utvecklingen av intäkter mellan olika perioder vid konstant valuta och exklusive effekten av förvärv.
Förvärvad justerad nettoomsättningstillväxt	Förändring i justerad nettoomsättning driven av förvärv, i relation till justerad nettoomsättning motsvarande period föregående år. Förvärvade verksamheter inkluderas i förvärvseffekter under de första tolv månaderna de är en del av Koncernen.	Förvärvad nettoomsättningstillväxt används för att följa den förvärvade verksamhetens effekt på nettoomsättning.
Effekter av Covid-19	Koncernen har tagit fram en modell för att visa vad den anser vara den specifika effekten av Covid-19-pandemin för räkenskapsåren 2022, 2021 och 2020. Uppskattad effekt av Covid-19 innefattar en påverkan på över 15 procent av handelsbidraget för vissa produktkategorier som klassificeras som Covid-relaterade (exempelvis undersökningshandskar och skydd).	Används för att tydligare visa den underliggande verksamhetens finansiella utveckling.
Justerat bruttoresultat	Bruttoresultat, justerat för effekter av Covid-19.	För att analysera resultatet från omsättningen. Koncernens bruttoresultat visar vad som är kvar för att finansiera andra kostnader efter att produkterna sålts.
Justerat bruttomarginal	Justerat bruttoresultat i förhållande till justerad nettoomsättning.	För att analysera resultaten från omsättningen. Koncernens bruttomarginal visar lönsamheten efter kostnaden för produkterna som sålts, vilket möjliggör en jämförelse av den genomsnittliga bruttomarginalen för sålda produkter över tid.

Alternativa nyckeltal	Definition	Förklaring
EBITA	Rörelseresultat före av- och nedskrivningar på immateriella anläggningstillgångar.	EBITA ger en helhetsbild av vinst genererad av den löpande verksamheten och är ett mått som Koncernen betraktar som relevant för en investerare som vill förstå resultatgenereringen före av- och nedskrivningar av immateriella tillgångar.
EBITA-marginal	EBITA i förhållande till nettoomsättning.	Nyckeltalet används för att mäta Koncernens grad av lönsamhet innan avskrivningar och nedskrivningar på immateriella tillgångar.
Justerad EBITA	EBITA exklusive jämförelsestörande poster samt uppskattade effekter av Covid-19.	Nyckeltalet ökar jämförbarheten av EBITA över tid eftersom det justerar för effekten av jämförelsestörande poster som anses vara av engångskaraktär och därför inte speglar den underliggande verksamheten.
Justerad EBITA-marginal	Justerad EBITA i förhållande till justerad nettoomsättning.	Nyckeltalet används för att mäta Koncernens lönsamhetsgrad exklusive effekten av jämförelsestörande poster som anses vara av engångskaraktär.
Justerad EBITA-tillväxt	Förändring av justerad EBITA i relation till justerad EBITA motsvarande period föregående år.	Ger en överblick över Koncernens EBITA-tillväxt jämförbar över perioder.
Organisk justerad EBITA-tillväxt	Förändring i justerad EBITA, exklusive förvärvs- och valutakurseffekter, i relation till justerad EBITA motsvarande period föregående år. Förvärvade verksamheter inkluderas i organisk EBITA från och med den första dagen i månaden efter att de har varit en del av Koncernen i tolv månader.	Organisk EBITA-tillväxt används för att följa den underliggande utvecklingen av EBITA mellan olika perioder vid konstant valuta och exklusive effekten av förvärv.
Förvärvad justerad EBITA-tillväxt	Förändring i justerad EBITA driven av förvärv, i relation till justerad EBITA motsvarande period föregående år. Förvärvade verksamheter inkluderas i förvärvseffekter under de första tolv månaderna de är en del av Koncernen.	Förvärvad EBITA-tillväxt används för att följa den förvärvade verksamhetens effekter på EBITA.
EBITDA	Rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar.	EBITDA visar en generell överblick över Koncernens resultatgenerering och är ett nyckeltal som Koncernen anser vara relevant för investerare som vill förstå resultatgenereringen före avskrivningar och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggnings-tillgångar.
Justerad EBITDA	EBITDA exklusive jämförelsestörande poster samt uppskattade effekter av Covid-19.	Nyckeltalet ökar jämförbarheten av EBITDA över tid eftersom det justerar effekten av jämförelsestörande poster som anses vara av engångskaraktär och därför inte speglar den underliggande verksamheten.
EBITDA justerad för leasingavtal och jämförelsestörande poster	Rörelseresultat före av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar, med avdrag för faktiska hyreskostnader hänförliga till leasingavtal och jämförelsestörande poster.	Nyckeltalet visar Koncernens resultatgenerering före investeringar i anläggningstillgångar som om alla leasingavtal hade redovisats som operationella leasingavtal och justerat för jämförelsestörande poster.
Justerat rörelseresultat (EBIT)	Rörelseresultat (EBIT), exklusive jämförelsestörande poster samt uppskattade effekter av Covid-19.	Nyckeltalet ökar jämförbarheten av rörelseresultat (EBIT) över tid då det justerar effekten av jämförelsestörande poster som anses vara av engångskaraktär och därför inte speglar den underliggande verksamheten.
Jämförelsestörande poster	Förvärvs- och integrationskostnader, omvärderingar av villkorade tilläggsköpeskillningar, samt övriga engångsposter som bedöms vara av jämförelsestörande karaktär.	Jämförelsestörande poster justerar för påverkan av poster som inte bedöms återspegla den underliggande verksamheten.

Alternativa nyckeltal	Definition	Förklaring
Sysselsatt kapital	Eget kapital och räntebärande skulder, inklusive villkorade ersättningar och skulder relaterade till kombinerade köp- och sälloptioner.	Sysselsatt kapital är ett mått som Koncernen betraktar som relevant för en investerare som vill förstå bolagets nettotillgångar som ska generera vinster.
Justerat sysselsatt kapital	Eget kapital och räntebärande skulder inklusive villkorade ersättningar och skulder relaterade till kombinerade köp- och sälloptioner med avdrag den för goodwill som uppstod vid nuvarande ägares förvärv av Asker-koncernen 2019.	Måttet justerar sysselsatt kapital för goodwill som uppkommit från den nuvarande ägarens förvärv för att bättre reflektera kapitalet i de underliggande verksamheterna.
Genomsnittligt sysselsatt kapital/justerat sysselsatt kapital	Genomsnittligt sysselsatt/ justerat sysselsatt kapital för de senaste fyra kvartalen.	Måttet ger en förståelse för sysselsatt kapital/ justerat sysselsatt kapital över tid och används för att beräkna avkastningen på sysselsatt kapital.
Avkastning på sysselsatt kapital/justerat sysselsatt kapital	Rörelseresultat (EBIT) rullande tolv månader i förhållande till genomsnittligt sysselsatt kapital/ justerat sysselsatt kapital.	Måttet är en indikation på Koncernens effektivitet i resursutnyttjande av kapital.
Nettoskuld	Lång- och kortfristiga räntebärande skulder till kreditinstitut minskat med likvida medel.	Nyckeltalet används som ett komplement för att bedöma möjlighet till utdelning, att genomföra strategiska investeringar samt att bedöma Koncernens möjligheter att leva upp till finansiella åtaganden.
Nettoskuld/EBITDA justerat för leasingavtal och jämförelsestörande poster	Nettoskuld i förhållande till EBITDA exklusive kostnader hänförliga till leasingavtal och övriga jämförelsestörandeposter rullande tolv månader.	Nyckeltalet är en skuldkvot som visar hur många år det skulle ta att betala av Koncernens skuld, förutsatt att dess nettoskuld och EBITDA är konstanta och utan hänsyn tagen till kassaflöden avseende ränta, skatt och investeringar.
Nettoskuldsättningsgrad	Nettoskuld i förhållande till eget kapital.	Måttet visar hur stor andel nettoskuld utgör i relation till ägarnas investerade kapital.
Rörelsekapital	Summan av varulager och kundfordringar minskat med leverantörsskulder.	Detta mått visar det kapital som Koncernen har för att kunna finansiera den löpande verksamheten.
Genomsnittligt rörelsekapital	Summan av varulager och kundfordringar minskat med leverantörsskulder, genomsnittligt för senaste fyra kvartalen.	Nyckeltalet ger en förståelse för rörelsekapital över tid och används för att beräkna avkastning på rörelsekapital.
Avkastning på rörelsekapital (R/RK)	EBITA exklusive jämförelsestörande poster rullande tolv månader i förhållande till genomsnittligt rörelsekapital.	Nyckeltalet används för att analysera lönsamhet och är ett mått som premierar högt EBITA-resultat och lågt rörelsekapitalbehov.
Kassaflöde från den löpande verksamheten	Summan av periodens kassaflöde från den löpande verksamheten.	Kassaflödet från den löpande verksamheten används i Koncernen som ett nyckeltal över de likvida medel som strömmar in och ut ur verksamheten.
Operativt kassaflöde	EBITA exklusive jämförelsestörande poster plus av- och nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar, förändring av kortfristiga fordringar, förändring av varulager, förändringar av kortfristiga skulder från kassaflödesanalysen minus förvärv av immateriella och materiella anläggningstillgångar.	Nyckeltalet ger en förståelse för kassaflöden från den operativa verksamheten och används för att beräkna kassagenerering.
Kassagenerering	Operativt kassaflöde, i relation till EBITA exklusive jämförelsestörande poster plus av- och nedskrivningar på materiella anläggningstillgångar.	Kassagenerering ger en förståelse för hur effektivt Koncernen förvaltar operativa investeringar och rörelsekapitalet samt den operativa verksamhetens förmåga att generera kassaflöden.

Finansiell tilläggsinformation

Justerad nettoomsättning

	För räkenskapsåret					
	2024	2023	2022	2021	2020	2019
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>					
Nettoomsättning	15 025	13 453	11 718	9 354	7 075	4 901 ¹⁾
Effekt av nettoredovisning av tredjepartslogistikkontrakt ¹⁾	–	–564	–521	–480	–469	–433
Effekter av Covid-19 ¹⁾	–	–	–724	–1597	–1668	–
Justerad nettoomsättning ¹⁾	15 025	12 889	10 473	7 277	4 938	4 468

1) Oreviderat.

Organisk justerad nettoomsättningstillväxt

	För räkenskapsåret					
	2024	2023	2022	2021	2020	2019
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>					
Justerad nettoomsättning ¹⁾	15 025	12 889	10 473	7 277	4 938	–
Förvärvseffekter ¹⁾	–1316	–775	–2565	–1662	–271	–
Valutakurseffekter ¹⁾	47	–620	–275	96	79	–
Justerad nettoomsättning, samma period föregående år ¹⁾	12 889	10 473	7 277	4 938	4 468	–
Organisk justerad nettoomsättningstillväxt ¹⁾	866	1020	356	773	278	–
Organisk justerad nettoomsättningstillväxt, % ¹⁾	6,7	9,7	4,9	15,7	6,2	–

1) Oreviderat.

Justerat bruttoreultat

	För räkenskapsåret					
	2024	2023	2022	2021	2020	2019
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>					
Bruttoreultat	5 879	4 519	3 781	2 613 ¹⁾	1 918 ¹⁾	1 344 ¹⁾
Effekter av Covid-19 ¹⁾	–	–	–233	–500	–469	–
Justerat bruttoreultat ¹⁾	5 879	4 519	3 548	2 113	1 449	1 344

1) Oreviderat.

Justerad bruttomarginal

	För räkenskapsåret					
	2024	2023	2022	2021	2020	2019
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>					
Justerat bruttoreultat ¹⁾	5 879	4 519	3 548	2 113	1 449	1 344
Justerad nettoomsättning ¹⁾	15 025	12 889	10 473	7 277	4 938	4 468
Justerad bruttomarginal, % ¹⁾	39,1	35,1	33,9	29,0	29,4	30,1

1) Oreviderat.

Justerad EBITA

	För räkenskapsåret					
	2024	2023	2022	2021	2020	2019
MSEK	<i>(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)</i>					
EBITA ¹⁾	1207	839	875	666	520	148 ¹⁾
Jämförelsestörande poster ¹⁾	155	251	64	56	41	126
Effekter av Covid-19 ¹⁾	–	–	–99	–115	–134	–
Justerad EBITA ¹⁾	1362	1090	840	607	426	274

1) Oreviderat.

Justerad EBITA-marginal

	För räkenskapsåret					
	2024	2023	2022	2021	2020	2019
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)					
Justerad EBITA ¹⁾	1 362	1 090	840	607	426	274
Justerad nettoomsättning ¹⁾	15 025	12 889	10 473	7 277	4 938	4 468
Justerad EBITA-marginal, % ¹⁾	9,1	8,5	8,0	8,3	8,6	6,1

1) Oreviderat.

Organisk justerad EBITA-tillväxt

	För räkenskapsåret					
	2024	2023	2022	2021	2020	2019
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)					
Justerad EBITA ¹⁾	1 362	1 090	840	607	426	–
Förvärvseffekter ¹⁾	–122	–97	–180	–72	–37	–
Valutakurseffekter ¹⁾	3	–46	–21	12	11	–
Justerad EBITA, motsvarande period föregående år ¹⁾	1 090	840	607	426	274	–
Organisk justerad EBITA-tillväxt ¹⁾	152	107	32	121	126	–
Organisk justerad EBITA-tillväxt, % ¹⁾	14,0	12,8	5,2	28,5	46,1	–

1) Oreviderat.

Jämförelsestörande poster

	För räkenskapsåret					
	2024	2023	2022	2021	2020	2019
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)					
Förvärvs- och integrationskostnader ¹⁾	31	25	40	30	29	9
Omvärdering villkorade köpeskillingar ¹⁾	112	57	–11	22	–	–
Övrigt ¹⁾	12	168	35	4	12	117
Jämförelsestörande poster ¹⁾	155	251	64	56	41	126

1) Oreviderat.

Genomsnittligt rörelsekapital

	Kvartalsdata för räkenskapsåret					
	2024	2023	2022	2021	2020	2019
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)					
Rörelsekapital, första kvartalet ¹⁾	1 834	1 789	1 439	1 299	617	536
Rörelsekapital, andra kvartalet ¹⁾	1 986	1 873	1 401	1 579	766	579
Rörelsekapital, tredje kvartalet ¹⁾	2 119	1 828	1 545	1 687	745	536
Rörelsekapital, fjärde kvartalet ¹⁾	2 201	1 750	1 767	1 355	856	571
Genomsnittligt rörelsekapital ¹⁾	2 035	1 810	1 538	1 480	746	556

1) Oreviderat.

Avkastning på rörelsekapital (R/RK)

	För räkenskapsåret					
	2024	2023	2022	2021	2020	2019
MSEK	(från reviderade finansiella rapporter för Koncernen, om inte annat anges)					
EBITA ¹⁾	1 207	839	875	666 ¹⁾	520 ¹⁾	148 ¹⁾
Jämförelsestörande poster ¹⁾	155	251	64	56	41	126
Genomsnittligt rörelsekapital ¹⁾	2 035	1 810	1 538	1 480	746	556
Avkastning på rörelsekapital (R/RK), % ¹⁾	66,9	60,2	61,0	48,8	75,1	49,3

1) Oreviderat.

Operationell och finansiell översikt

Nedanstående operationella och finansiella översikt bör läsas tillsammans med Askers reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022, samt information om Askers verksamhet som återfinns på annan plats i Prospektet. Se även "Presentation av finansiell och övrig information".

Följande avsnitt innehåller framåtriktade uttalanden som avspeglar Askers aktuella uppfattning och är till sin natur behäftat med risker och osäkerhetsfaktorer. Askers faktiska resultat eller finansiella ställning skulle kunna skilja sig väsentligt från de resultat som behandlas i dessa framåtriktade uttalanden som en följd av många faktorer som behandlas nedan och på andra ställen i Prospektet, i synnerhet i "Riskfaktorer". Se även "Viktig information – Varning avseende framåtriktade uttalanden" på insidan av försättsbladet till Prospektet.

Översikt

Asker är en ledande leverantör av medicintekniska produkter och tjänster i Europa.¹⁾ Asker utvecklar och förvärvar MedTech-bolag som tillsammans verkar för att bidra till Askers ambition att stödja hälso- och sjukvårdssystemet för att förbättra vårdresultat, sänka totalkostnaden för vård och säkerställa en rättvis och hållbar värdekedja. Askers vision är att bli den ledande företagsgruppen i Europa inom medicintekniska produkter och tjänster.

För att möta kraven på lokala marknader och preferenser på olika europeiska marknader samt dra nytta av kraften i entreprenörsandan bibehåller Koncernbolagen ansvaret för den löpande verksamheten och beslutsfattandet, stödda av Koncernens kapacitet och samlade kunskap. Askers Koncernbolag känner till vårdgivarnas och patienternas lokala behov och har djupgående kunskaper om de olika lokala hälso- och sjukvårdssystemen.

Koncernbolagen omfattar både breda helhetsleverantörer som levererar det som hälso- och sjukvården behöver för att tillhandahålla vård – bortsett från läkemedel – samt företag specialiserade inom utvalda nischer. Koncernbolagen är positionerade i mitten av värdekedjan för hälso- och sjukvård och bland deras kunder ingår offentliga myndigheter, offentliga och privata vårdgivare samt sjukförsäkringsbolag som upphandlar produkter och tjänster på uppdrag av vårdgivare. Koncernbolagen säljer till flera olika kundkategorier, inklusive sjukhus, primärvård, äldreomsorg samt hemsjukvård och direkt-till-patient. Asker anser att Koncernens position i mitten av hälso- och sjukvårdens värdekedja gör det möjligt att förbättra effektiviteten i hälso- och sjukvårdens leverantörskedja genom att erbjuda sektorn en helhetslösning.

Asker verkar inom en del av den europeiska hälso- och sjukvårdsmarknaden som vanligen kallas MedTech-marknaden, vilket innebär marknaden för medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning som används för att förebygga, diagnostisera, behandla och följa upp hälsoproblem. Den europeiska MedTech-marknaden utgör Askers totala adresserbara marknad, som under 2024 beräknades uppgå till 1 355 miljarder SEK,²⁾ exklusive värdeskapande tjänster som motsvarar ytterligare 10–15 procent av utrustningsmarknaden. På denna stora och fragmenterade marknad bedömer Asker att Bolaget är en av de största leverantörerna av MedTech-tjänster i Europa³⁾. Asker har aktivt konsoliderat marknaden och har genomfört 51 förvärv från den 1 januari 2019 till dagen för detta Prospekt och expanderat geografiskt till sju nya länder sedan januari 2019. För Asker återstår potential för framtida geografisk expansion samt expansion till nya produktkategorier, tjänster och/eller kundgrupper på marknaden. Per dagen för detta Prospekt har Asker verksamhet i 17 länder i Europa och över 4 000 anställda.

Askers operationella fokus är inriktat på Nord-, Central- och Västeuropa, och per dagen för detta Prospekt har Asker verksamhet i 17 länder i Europa. Organisatoriskt delar Asker in sina Koncernbolag i tre affärsområden, utifrån geografisk närhet och likheter mellan de lokala marknaderna i de länder som ingår i samma grupp. De tre affärsområdena, North, West och Central, utgör Koncernens rörelsesegment.

För mer information, se "Verksamhetsöversikt".

1) Marknadsstudien. Asker är den ledande leverantören av MedTech-förbrukningsmaterial och helhetsleverantören till institutionella kunder (det vill säga sjukhus och försäljning till företag) i Europa mätt i intäkter.

2) Marknadsstudien.

3) Marknadsstudien.

Nyckelfaktorer som påverkar Askers resultat

Askers resultat har påverkats, och förväntas även fortsättningsvis påverkas, av ett flertal faktorer, varav vissa ligger bortom Askers kontroll. Nedan följer en icke uttömmande lista över nyckelfaktorer som Asker anser har påverkat Koncernens resultat under räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 och som kan förväntas påverka Askers resultat även i framtiden:

- generella marknadstrender
- Askers förmåga att uppnå organisk tillväxt och förvärvat tillväxt genom sin "twin engine"-strategi
- mixeffekter mellan och inom geografier och produkt-kategorier
- förändringar i valutakurser och räntor.

Eftersom vissa av dessa faktorer ligger bortom Askers kontroll är det svårt att göra prognoser om Koncernens framtida resultat, och Koncernens historiska resultat utgör inte nödvändigtvis en indikation om framtida resultat.

Generella marknadstrender

Den europeiska MedTech-marknaden

Utvecklingen av Askers resultat är delvis beroende av storleken och tillväxten på den underliggande europeiska MedTech-marknaden. På denna stora och fragmenterade marknad är Asker en av de största leverantörerna av MedTech-tjänster. Den europeiska MedTech-marknaden beräknades uppgå till 1 355 miljarder SEK under 2024,¹⁾ exklusive värdeskapande tjänster som motsvarar ytterligare 10–15 procent av utrustningsmarknaden. Marknaden har uppvisat en stabil tillväxt och totalt sett uppgick marknadens genomsnittliga årliga tillväxttakt mellan 2019 och 2024 till 3,6 procent, med en beräknad tillväxt på 3,3 procent mellan 2024 och 2028.²⁾ Asker har konsekvent vuxit mer än den europeiska MedTech-marknaden och uppvisat en starkare och mer stabil tillväxt. Detta bevisas av Askers genomsnittliga årliga organiska justerade nettoomsättningstillväxt, som var 9 procent mellan 2020 och 2024³⁾, jämfört med den europeiska MedTech-marknaden som växte med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 3 procent under samma period.⁴⁾ Asker bedömer att Koncernbolag som är marknadsledande på lokal nivå möjliggör en högre tillväxt än marknaden, vilket ytterligare stärks av Koncernens drivkrafter för tillväxt. Asker tror på sin förmåga att fortsätta växa snabbare än den europeiska MedTech-marknaden tack vare Koncernens starka nettoomsättningstillväxt, marginaltillväxt, decentraliserade modell, kundnöjdhet, förvärv av ledande aktörer på marknaden och sin förmåga att ge lokala chefer möjlighet att förbättra affärsverksamheten. Asker anser att Koncernens organiska tillväxt förstärks på EBITA-nivå.

Den fragmenterade och växande europeiska MedTech-marknaden erbjuder attraktiva möjligheter för ytterligare konsolidering. Dessutom gynnas konsolideringen på marknaden ytterligare av regelförändringar på EU-nivå, kunders ökande krav på komplexa och värdeskapande tjänsteerbjudanden samt det faktum att produktbolag i allt högre grad söker partnerskap med helhetsleverantörer för att få bättre tillgång till marknaden. Asker är ett av få bolag på den europeiska MedTech-marknaden som har lyckats konsolidera marknaden, vilket visas av Koncernens justerade EBITA, som har vuxit med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 38 procent mellan 2019 och 2024 genom slutförande av 49 förvärv mellan den 1 januari 2019 och den 31 december 2024.⁵⁾ Askers förmåga att tillvarata möjligheterna till konsolidering på marknaden är också ett resultat av Askers ökade skalfördelar, som drivs av såväl organisk tillväxt som förvärvat tillväxt.

För en mer detaljerad beskrivning av Koncernens totala adresserbara marknad samt de drivkrafter och trender som påverkar Asker, se "*Marknadsöversikt*".

Aktuella trender

Askers resultat är beroende av makroekonomiska faktorer som påverkar efterfrågan och kostnaden för de produkter som erbjuds och distribueras av Koncernbolagen. Osäkra makroekonomiska förhållanden de senaste åren har påverkat Askers verksamhet och resultat, främst till följd av högre inflationsnivåer samt förändringar i växelkurser och räntor (se "*Förändringar i valutakurser och räntor*" nedan). Vissa av Koncernens kundavtal är indexerade så att eventuella prisökningar på produkterna som Koncernbolagen köper in från sina leverantörer förs vidare till Koncernbolagens kunder. Bland annat har osäkra makroekonomiska förhållanden på senare år ökat priserna främst på grund av en ökad inflation som nådde sin högsta punkt under 2022. Även om inte alla Koncernens kundavtal innehåller indexklausuler har Koncernen historiskt sett vanligtvis kunnat överföra ökade kostnader till sina kunder, vilket Koncernen anser främst beror på Askers goda kundrelationer och värdeerbjudandet i Koncernens tjänsteerbjudande (se "*Viktiga jämförelsestörande poster*" nedan). Trots ökad makroekonomisk osäkerhet och tilltagande handelspolitiska spänningar, särskilt till följd av den senaste tidens tillkännagivanden och införande av tullar från vissa länder, bedömer Asker att Bolagets diversifierade leverantörsbas skapar flexibilitet för att kunna hantera eventuella tullhöjningar. Askers prissättningskraft inom värdeskapande lösningar gör det möjligt att överföra högre priser till kunder genom att paketera produkter med tjänster, logistik och andra värdeskapande tjänster, vilket minskar och/eller överför de potentiella effekterna av potentiellt förestående högre tullar. Asker har även möjlighet att omförhandla sina avtal med leverantörer eller flytta sina inköp till mer kostnadseffektiva leverantörer.

1) Marknadsstudien.

2) Marknadsstudien.

3) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

4) Marknadsstudien.

5) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

Konkurrensöversikt

Den europeiska MedTech-marknaden är fragmenterad med cirka 37 000 företag som erbjuder produkter och tjänster till kunder inom hälso- och sjukvården.¹⁾ Asker står inför nuvarande och framtida konkurrens från större europeiska leverantörer och, i större utsträckning, från mindre lokala och regionala företag. Konkurrensen på lokal nivå är mer varierad och beror på de lokala marknadsförhållandena. Dynamiken kan illustreras av att Asker har konkurrens på såväl lokal nivå som koncernnivå. På lokal nivå, där det är Askers lokala Koncernbolag som bedriver verksamhet och konkurrerar på marknaden med sina egna varumärken, handlar konkurrensdynamiken främst om att vinna avtal. På koncernnivå utgör främst lokala företag, mindre riskkapitalbolag, regionala riskkapitalbolag, MedTech-fokuserade serieförvärvare och ett fåtal andra serieförvärvare de huvudsakliga konkurrenterna om förvärvskandidater på MedTech-marknaden där Asker verkar. Den europeiska MedTech-marknaden omfattar endast ett begränsat antal större aktörer som kan konsolidera marknaden i hela Europa. De elva största aktörerna, inklusive Asker, representerade cirka 15 procent av distributörernas MedTech-marknad under 2024. För mer information om Askers konkurrenssituation, se *"Marknadsöversikt – Konkurrenssituationen"*. Askers tillväxtstrategi bygger delvis på strukturell tillväxt genom att attrahera och välkomna nya företag till Koncernen. Askers resultat påverkas därför av Koncernens förmåga att identifiera förvärvskandidater och framgångsrikt genomföra förvärv (se *"– Askers 'twin engine'-strategi – Förvärv"* nedan).

Lokala strukturer för upphandling av hälso- och sjukvård

Det europeiska hälso- och sjukvårdssystemet är mångfacetterat med olika vägar till marknaden och upphandlingsmodeller. Dessutom fungerar hälso- och sjukvårdssektorerna på olika sätt i de länder där Koncernbolagen är verksamma. För mer information, se *"Marknadsöversikt – Egenskaper för nyckelmarknader"*.

På sju av Koncernens marknader (Sverige, Norge, Finland, Estland, Lettland, Litauen och Danmark) sker Koncernbolagens försäljning i allmänhet genom offentliga upphandlingar. Avtalstiden för Koncernbolagens offentliga upphandlingsavtal är huvudsakligen tidsbegränsad (vanligen till två år) och kan normalt förlängas med ytterligare två år, men vissa upphandlingsavtal kan vara upp till sju till tio år med möjlighet till förlängning med ytterligare sju eller tio år. Offentliga upphandlingsavtal ger stabila och långsiktiga kundrelationer, vilket förbättrar nettoomsättningens stabilitet från år till år, eftersom ett upphandlingsavtal normalt är exklusivt, d.v.s. att företaget som vinner ett anbudsförärande är garanterad volymen från den relevanta kunden, vilket normalt ger operativ och ekonomisk förutsägbarhet. Dessutom kan Koncernens framgång i anbudsföräranden leda till ökad trovärdighet och synlighet på marknaden, vilket i sin tur kan leda till ytterligare möjligheter och kundrelationer.

Asker uppskattar att dess Koncernbolagen ingår hundratals offentliga upphandlingsavtal årligen, med en stark framtida pipeline där förnyelserisken mer än kompenseras. Koncernbolagens genomsnittliga framgångsgrad i anbudsföräranden i Sverige, Norge och Finland med befintliga kunder var för räkenskapsåret 2024 cirka 95 procent, motsvarande 567 MSEK, mätt i nettoomsättning. Koncernbolagen i Sverige, Norge och Finland deltar också i anbudsföräranden med nya kunder där framgångsgraden har större variation, men Koncernbolagens genomsnittliga framgångsgrad i dessa anbudsföräranden uppgår för samma period till cirka 35 procent, motsvarande 161 MSEK, mätt i nettoomsättning. Under 2024 var Koncernbolagens totala framgångsgrad i anbudsföräranden i Sverige, Norge och Finland cirka 69 procent, motsvarande 729 MSEK, medan förlorade kontrakt stod för cirka 31 procent, mätt i nettoomsättning. För räkenskapsåret 2024 uppgick Koncernens nettotillväxt för vunna upphandlingsavtal i Sverige, Norge och Finland till 130 MSEK, eller cirka 22 procent. Mellan 2019 och 2024 var Koncernens genomsnittliga framgångsgrad i anbudsföräranden i Sverige, Norge och Finland 88 procent och den genomsnittliga tillväxten i nettokontraktsportföljen 18 procent.²⁾ Koncernen strävar efter en framgångsgrad om 80 till 90 procent i anbudsföräranden med befintliga kunder i Sverige, Norge och Finland, eftersom Asker bedömer att denna nivå leder till sunda marginaler. Asker anser att Koncernen konsekvent har utökat sin kontraktsportfölj på grund av sin starka anbudskompetens. I anbudsföräranden konkurrerar Koncernen främst utifrån kvalitet på och pris-sättning av produkter och tjänster, men andra överväganden såsom hållbarhet blir allt viktigare kriterier i anbudsföräranden. Andelen systemupphandlingar, som omfattar flera produktkategorier och tjänster och som vanligtvis kombineras med distribution, har ökat under de senaste fem åren. Det gynnar stora leverantörer och helhetsleverantörer, som Asker, som har lokal närvaro och ett brett utbud av produkter och tjänster som sänker totalkostnaden för vården. För ytterligare information om anbudsföräranden och offentliga upphandlingsavtal, se *"Verksamhetsöversikt – Kunder och kundavtal – Offentliga upphandlingsavtal"*. De kostnader som är förknippade med att delta i anbudsföräranden är främst personalkostnader. Koncernen förväntar sig inte att dessa kostnader kommer att öka väsentligt, eftersom Koncernen anser att dess nuvarande team kan hantera den förväntade volymen av anbudsföräranden inom den närmaste framtiden. En stor andel av offentliga kunder med pålitlig betalningshistorik och standardiserade betalningsvillkor har historiskt sett stöttat Askers konsekventa kundfordringar.

I Nederländerna är Koncernbolagens kunder huvudsakligen sjukförsäkringsbolag med kommersiella avtal om distribution direkt-till-patient. Dessa avtal med sjukförsäkringsbolag, såsom CZ och VGZ (enligt definitionerna nedan under *"Legala frågor och kompletterande information – Kundavtal"*), som vanligtvis ingås för en fast avtalsperiod och som

1) Marknadsstudien.

2) Bolagsinformation.

kan förlängas med ett till fyra år, ger långsiktiga kundrelationer och en stabil nettoomsättning. Utöver Nederländerna har Koncernbolagen även ingått avtal om distribution direkt-till-patient i Tyskland, Belgien, Luxemburg och Baltikum.

Koncernbolagens kundbas i Tyskland är en kombination av offentliga och privata kunder. Med sina kunder i Tyskland har Koncernbolagen ingått direktförsäljningsavtal, som är B2B-avtal som främst ingås med vårdinrättningar, samt avtal om distribution direkt-till-patient, som är avtal som främst ingås med sjukförsäkringsbolag. Förutom i Tyskland och Benelux-länderna har Koncernbolagen ingått direktförsäljningsavtal i Österrike och Schweiz. Prisavtal, som är vanligt förekommande i hela Europa utanför Norden, är inte exklusiva och garanterar inte volymen från den aktuella kunden, men ger leverantören rätt att eftersträva större volymer. Avtalen omfattar ofta mindre, specialiserade produktgrupper och gör det möjligt för Asker att inrikta sig på vissa hälso- och sjukvårdsområden. I Tjeckien, Polen och Storbritannien har Koncernbolagen huvudsakligen ingått kommersiella avtal med offentliga sjukhus.

Askers "twin engine"-strategi

Asker har en strategi som grundar sig på två distinkta, men sammankopplade delar som går under namnet "twin engine": genom att kombinera organisk tillväxt med förvärv. Den första motorn är tillväxt som drivs av Koncernbolagens verksamhet, som fokuserar på att öka befintliga avtals omfattning och vinna ytterligare avtal genom ökat kundförtroende, samt expansion till nya produkt- eller kundgrupper, där Asker är av uppfattningen att Koncernen kan uppnå skalfördelar som förbättrar lönsamheten. Asker strävar efter att stödja entreprenörsandan i sina Koncernbolag genom att ge den lokala ledningen både ett stort mått av självbestämmande och stöd på koncernnivå. Genom etablerade initiativ som Askers Centers of Excellence, Asker Management Standard och Asker Business School kan Asker driva utvecklingen framåt och stärka Koncernbolagens resultat, med ambitionen att öka den organiska tillväxten, förbättra marginalerna och kassaflödesgenereringen i hela Koncernen. Den andra motorn har fokus på strukturell tillväxt genom att attrahera och välkomna nya företag till Koncernen. Förvärv är en integrerad del av Askers affärsstrategi och utgörs både av fristående förvärv och tilläggsförvärv till befintliga Koncernbolag. Askers förvärvsstrategi är inriktad på att förvärva små och medelstora MedTech-företag som bidrar positivt till förbättringar i hälso- och sjukvårdssystemet och patienthälsan, minskar de totala vårdkostnaderna och introducerar mer hållbara produktalternativ, samt att anpassa dem till Askers koncerngemensamma standarder.

Asker balanserar Koncernbolagens lokala självbestämmande med en välutvecklad styrmodell. Bland annat säkerställer Asker fortlöpande mätning (och uppföljning av) nyckeltal samt efterlevnad genom standarder och styrsystem i hela Koncernen. Asker har en tydligt definierad styrmodell med ett tydligt fokus på nyckeltalet R/RK genom vilket Asker följer upp Koncernbolagens finansiella resultat med fokus på uppnådd tillväxt, effektiv användning av rörelsekapital¹⁾ och lönsamhet. Måttet förbättrar lönsamhet och effektiv förvaltning av rörelsekapital, vilket är avgörande för Askers självfinansierade förvärv och därmed dess resultatförbättringar. Måttet gör det möjligt för Asker att styra en diversifierad grupp av företag med ett enat mål, med syftet att skapa incitament, ansvarstagande och en prestationskultur i hela Koncernen. Koncernbolagens entreprenöriella ansvar och engagemang och djupa lokala sektorkunskap samt starka kundrelationer, effektiva rörelsekapital²⁾ och verksamhet med låg kapitalbindning leder till hög kassagenerering. Koncernens verksamhet med låg kapitalbindning och låga investeringar ger en hög kassakonvertering och kassagenerering, vilket är avgörande för Askers strategi med självfinansierade förvärv. För räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 var Askers investeringar i anläggningstillgångar som en andel av nettoomsättningen 2,3 procent, 1,2 procent respektive 1,1 procent.³⁾ Mellan 2022 och 2024 uppgick Askers genomsnittliga investeringar i anläggningstillgångar som en andel av nettoomsättningen till 1,5 procent.⁴⁾ Historiskt har Askers investeringar varit relativt stabila, där 2024 påverkades av det initiala stora investeringsbehovet i det nyförvärvade företaget Vegro Verpleegartikelen B.V., som säljer, lånar ut och hyr ut medicinska mobilitetsprodukter och därför är något mer kapitalintensiv jämfört med Askers genomsnittliga verksamhet. Askers investeringar i anläggningstillgångar under 2024 påverkades dessutom med cirka 80 MSEK till följd av inkråmsförvärv och ett köp av en patientdatabas, vilket gör det möjligt för det förvärvande Koncernbolaget att erbjuda ytterligare tjänster inom segmentet direkt-till-patient. För räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 uppgick Koncernens justerade R/RK till 67 procent, 60 procent respektive 61 procent, med ett genomsnitt på 63 procent för perioden. I kontrast uppgick Koncernens R/RK till 49 procent för räkenskapsåret 2019.⁵⁾ För räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 redovisade Koncernen ett kassaflöde från den löpande verksamheten om 1 227 MSEK, 1 052 MSEK respektive 976 MSEK. För räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 uppgick Askers operativa kassaflöde till 1 340 MSEK, 1 348 MSEK respektive 1 077 MSEK. Mellan 2022 och 2024 växte Askers operativa kassaflöde med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 12

1) Mått i EBITA exklusive jämförelsestörande poster/genomsnittligt rörelsekapital (R/RK).

2) Mått i EBITA exklusive jämförelsestörande poster/genomsnittligt rörelsekapital (R/RK).

3) Nettoomsättning justerad för effekter av tredjepartslogistikkontrakt under 2022 och 2023. För ytterligare information, se "Utvald historisk finansiell information – Koncernens resultaträkning" och "Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal".

4) Nettoomsättning justerad för effekter av tredjepartslogistikkontrakt under 2022 och 2023. För ytterligare information, se "Utvald historisk finansiell information – Koncernens resultaträkning" och "Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal".

5) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

procent. För räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 redovisade Koncernen en kassagenerering om 77 procent, 98 procent respektive 92 procent. Mellan 2022 och 2024 uppgick Askers genomsnittliga kassagenerering till 89 procent. Askers kassagenerering för räkenskapsåret 2024 påverkades av ökade investeringar i anläggningstillgångar.

Organisk tillväxt

Organisk nettoomsättningstillväxt

Askers organiska tillväxt bidrar till den totala nettoomsättningstillväxten, där den organiska tillväxten beräknas som den totala nettoomsättningstillväxten mellan perioder, justerad för valuta, förvärv och påverkan från Covid-19-pandemin. Mellan 2020 och 2024 uppgick Koncernens genomsnittliga organiska justerade nettoomsättningstillväxt till 9 procent.¹⁾ För räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 uppgick Askers organiska justerade nettoomsättningstillväxt till 6,7 procent, 9,7 procent respektive 4,9 procent. Asker anser att de främsta bidragande faktorerna till den organiska nettoomsättningstillväxten var ett ökat kundförtroende, vilket framgår av omsättnings- och resultatexpansionen för de befintliga Koncernbolagen, som har vuxit genom sina nuvarande avtal och/eller genom att vinna nya avtal, Koncernens höga framgångsgrad inom upphandlingar (vilket förbättrades av starka kundrelationer) samt genom expansion till nya produktkategorier, värdeskapande tjänster eller kundgrupper.

Entreprenörsandan och det lokala beslutsfattandet är viktiga framgångsfaktorer för Asker, eftersom dessa gör det möjligt för Koncernbolagens ledning att identifiera möjligheter och reagera på marknaden på ett flexibelt sätt. Detta lokala ansvar i kombination med koncerngemensamt stöd skapar förutsättningar för organisk tillväxt bland Askers Koncernbolag. Askers nettoomsättning har på senare år uppvisat en stark organisk tillväxt, och den primära drivkraften bakom tillväxt är att kunderna väljer Koncernen framför konkurrenterna. Koncernens anser att detta förtroende grundar sig i Askers förmåga att öka kundernas effektivitet genom sitt omfattande utbud av produkter, tjänster och lösningar. Dessutom bidrar Koncernens decentraliserade affärsmodell och företagskultur och dess kombinerade expertis inom olika kanaler, produkter och geografier i 17 länder per dagen för detta Prospekt till Koncernens organiska nettoomsättningstillväxt. Askers organiska nettoomsättningstillväxt drivs också av Koncernbolagens resultat och strukturellt stöd från gynnsamma marknadstrender, samt Koncernens förmåga att stärka sin marknadsandel på de europeiska marknader där Asker är verksamt. Askers organiska tillväxt har fått stöd, och förväntas fortsätta att få stöd, av den underliggande tillväxten och stabiliteten på den europeiska MedTech-marknaden. Däremot har den ökade inflationen i viss mån påverkat Koncernens organiska tillväxt

negativt, främst genom ökade priser på de produkter som Koncernen köper från sina leverantörer samt ökade transportkostnader för Koncernen, även om Koncernen historiskt sett vanligtvis har kunnat föra vidare sådana kostnadsökningar till sina kunder, som diskuteras ovan under "– Generella marknadstrender – Aktuella trender".

Genom sin förvärvsstrategi fokuserar Asker på att förvärva små till medelstora företag som har ledande marknadspositioner inom sina respektive nischer. Detta innebär att Asker anser att de företag som Koncernen förvärvat generellt sett bidrar till en positiv mixeffekt för Koncernen, eftersom de sannolikt kommer att överträffa den Europeiska MedTech-marknaden framöver.

I nedanstående tabell redovisas Koncernens organiska nettoomsättningstillväxt för de angivna perioderna:

Procent	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
Organisk justerad nettoomsättningstillväxt	6,7	9,7	4,9

Under 2022 upplevde Asker en stabil organisk nettoomsättningstillväxt trots osäkra makroekonomiska förhållanden. Under 2023 bedömer Asker att Bolaget hade en stark organisk nettoomsättningstillväxt driven av flera nya kontrakt som vunnits i flera regioner och den positiva effekten av ökad tillväxt i Medireva B.V. som förvärvades 2022. Under 2024 fortsatte Asker att uppleva en robust organisk nettoomsättningstillväxt driven av operativa förbättringar, förändringar i produktmix och stark patienttillväxt inom affärsområde West (genom tillväxt i Askers marknadsandel inom segmentet direkt-till-patient), samt positiv utveckling inom alla affärsområden och att Asker genomförde tolv förvärv under perioden.

Organisk EBITA-tillväxt och marginalförbättringar

För räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 uppgick Koncernens justerade EBITA-marginal till 9,1 procent, 8,5 procent respektive 8,0 procent, och justerad EBITA till 1 362 MSEK, 1 090 MSEK respektive 840 MSEK. Mellan 2019 och 2024 uppvisade Asker en total genomsnittlig årlig tillväxttakt om 38 procent²⁾, och den genomsnittliga organiska justerade EBITA-tillväxten var 15 procent mellan 2020 och 2024³⁾. Mellan 2022 och 2024 uppvisade Askers EBITA en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 27 procent. För räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 växte Askers justerade EBITA organiskt med 14,0 procent, 12,8 procent respektive 5,2 procent. Asker anser att de främsta bidragande faktorerna till den organiska EBITA-tillväxten är Koncernens förmåga att hålla kostnad för sålda varor nere och prissätta sina produkter och tjänster attraktivt i sina kundavtal, inklusive upphandlingar, på grund av Koncernens omfattande och högkvalitativa produkt-, tjänste- och lösningserbjudande och genom

1) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

2) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

3) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

att göra strategiska val av vilka kunder Koncernen samarbetar med såväl som vilka produkter och tjänster som erbjuds. Därutöver bidrar Koncernens skiftade fokus mot produktkategorier med höga marginaler, såsom medicinteknisk apparatur och utrustning och värdeskapande tjänster- och lösningar, försäljningstillväxt, utnyttjande av skalfördelar och operativ effektivitet och marginaleffekterna av att förvärva nya Koncernbolag med högre marginaler till tillväxten.

Under 2022 anser Asker att dess starka justerade EBITA-tillväxt drevs av hög förvärvstakt med åtta genomförda förvärv under perioden, utöver vilket en solid organisk EBITA-tillväxt i befintliga Koncernbolag påverkade Koncernens lönsamhet positivt. Under 2023 bidrog både organisk och förvärvad tillväxt till Askers justerade EBITA-tillväxt och justerade EBITA-marginal. Mellan 2019 och 2024 växte Askers justerade EBITA-marginal med 2,9 procentenheter från 6,1 procent år 2019 till 9,1 procent år 2024.¹⁾ Askers justerade EBITA-marginal ökade med 1,0 procentenhet från 8,0 procent år 2022 till 9,1 procent år 2024. Asker har som målsättning att uppnå en justerad EBITA-marginal om över 10 procent på medellång sikt. Mellan 2019 och 2024 ökade Askers förvärvade²⁾ justerade EBITA-marginal med 1,2 procentenheter från 7,5 procent vid förvärvstidpunkten till 8,7 procent år 2024.³⁾

Koncernens finansiella resultat drivs av resultaten i de enskilda Koncernbolagen. På grund av Askers decentraliserade affärsmodell har Koncernbolagen betydande självbestämmande i det dagliga beslutsfattandet inom ramen för den styrmodell och de mål som fastställts på koncernnivå. Asker fäster särskild vikt vid lönsamheten och kapitaleffektiviteten⁴⁾ i Koncernbolagen, eftersom en stark kassagenerering genererar kapital för självfinansierade förvärv som stödjer "twin engine"-strategin. Askers marginaler har historiskt sett gynnats av Koncernens decentraliserade affärsmodell, där Koncernbolagens självbestämmande balanseras genom kontroll och stöd på koncernnivå. Vidare uppmuntrar och stödjer Asker sina Koncernbolag att nå högre lönsamhet, kassagenerering och justerad EBITA/rörelsekapital (R/RK) genom att sätta upp mål, benchmarking, utbyte av best practice och genom dialoger som stärker resultatet, vilket ger kontinuerliga förbättringar och en stärkt finansiell kapacitet.

Askers resultat är beroende av Koncernens förmåga att driva verksamheten på ett effektivt sätt och att ha kontroll över sina största kostnader, vilka innefattar kostnad för sålda varor och personalkostnader. Av Koncernens rörelsekostnader för räkenskapsåret 2024 var 64,7 procent kostnad för

sålda varor, 24,9 procent försäljningskostnader, 9,4 procent administrationskostnader och 1,0 procent övriga rörelsekostnader. Koncernens resultat påverkas dessutom av Koncernens förmåga att realisera skalfördelar avseende kostnad för sålda varor och rörelsekostnader, vilket ger möjligheter till förbättrade marginaler och ökad lönsamhet.

Vidare bidrar Koncernens effektiviseringar och skalfördelar inom bland annat inköp och logistik till Koncernens organiska EBITA-tillväxt och ökade rörelsemarginal. Asker arbetar också för att uppnå synergier inom verksamheten, såsom koncerngemensamt stöd, utbyte av best practice och andra stödfunktioner, vilket illustreras av att den organiska EBITA-tillväxten överstiger den organiska nettoomsättnings-tillväxten. Askers processer för utbyte av best practice och det stöd som erbjuds Koncernbolagens chefer (som är ansvariga för Koncernbolagens effektivitet) bidrar till att öka lönsamheten i Koncernen. Till följd av Askers affärsmodell är Koncernbolagens chefer avgörande för verksamheten samt för att uppnå Koncernens långsiktiga mål och förverkliga dess strategier. Koncernbolagens lokala chefer är centrala för att hantera den lokala marknadsdynamiken, däribland kunder och konkurrensmiljö, och för att öka Koncernbolagens effektivitet genom best practice. Asker har främst utnyttjat skalfördelar för att uppnå en högre effektivitet i Koncernens leverantörskedja, logistik och inköpsverksamhet. Asker anser att Koncernens affärsmodell i kombination med ökande skalfördelar genom att Koncernen växer kommer att göra det möjligt att utöka storleken på verksamheten, vilket bör leda till ytterligare förbättringar av den operativa effektiviteten och lönsamheten.

Koncernen har gjort investeringar för att ytterligare höja den operativa effektiviteten. Ett exempel är den pågående investeringen i ett nytt distributionscenter som Koncernen etablerar i Göteborg, som kommer att stödja Askers tillväxt och höja effektiviteten genom att automatisera en större andel av Koncernens logistikkedja. Effektiviseringarna resulterar bland annat i högre kvalitet och servicenivå med flexibilitet (både genom utbyggnad av lokaler och automation). Det nya distributionscentret kommer också att ha kapacitet att upprätthålla beredskapslager. Koncernen förväntar sig att investeringen kommer att förbättra den operativa effektiviteten och därmed lönsamheten genom effektivare distribution. Under 2027 räknar Koncernen med att det nya distributionscentret ska vara i full drift, och investeringar i anläggningens automation, system och manuella lagerhantering förväntas för närvarande uppgå till totalt cirka 300 MSEK. För räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 uppgick Askers kostnader hänförliga till leasingavtal⁵⁾ som

1) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

2) Inkluderar bolag som förvärvats av Asker mellan 2020 och 2024 och innefattar siffror för de senaste tolv månaderna vid förvärvstidpunkten. För förvärv under 2024 som inte har konsoliderats för hela perioden innefattas motsvarande period föregående år.

3) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

4) Mätt i EBITA exklusive jämförelsestörande poster/genomsnittligt rörelsekapital (R/RK).

5) Askers kostnader hänförliga till leasingavtal avser främst lager och fordon för transporter och innefattar amortering på leasingsskuld och räntekostnader för leasingsskuld, exklusive betalningar gjorda för leasingavtal med låga värden och/eller korta löptider som redovisas som rörelsekostnader.

6) Nettoomsättning justerad för effekter av tredjepartslogistikkontrakt under 2022 och 2023. För ytterligare information, se "Utvald historisk finansiell information – Koncernens resultaträkning" och "Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal".

en andel av nettoomsättningen till 1,8 procent, 1,6 procent respektive 1,6 procent, med ett genomsnitt på 1,6 procent mellan 2022 och 2024.⁶⁾ Asker bedömer vidare att det finns betydande kapacitet att utöka sitt nuvarande nätverk av distributionscenter och lager, och att ytterligare investeringar i nätverket, bland annat inom automatisering, kommer att genomföras i framtiden.

Förvärv

Den andra motorn i Askers "twin engine"-strategi fokuserar på strukturell tillväxt genom förvärv. Askers resultat för de aktuella perioderna har påverkats av förvärv, vilka spelar en viktig roll i Askers tillväxtstrategi. Effekterna på Askers resultat från förvärv beror på flera faktorer, såsom Askers förmåga att identifiera lämpliga förvärvskandidater, förhandla om goda förvärvsvillkor, finansiera förvärven, erhålla eventuella nödvändiga myndighetsgodkännanden och tillstånd samt att integrera nya verksamheter i Koncernen.

Asker har historiskt sett fortlöpande haft en strategi som syftar till att uppnå tillväxt genom förvärv genom att konsolidera marknaden och expandera geografiskt till nya marknader. Asker anser att Koncernen historiskt har visat sin förmåga att identifiera, genomföra och realisera värdehöjande förvärv samt synergier, se "*Verksamhetsöversikt – Förvärv*". Askers primära fokus på förvärvskandidater avser hur de passar in i Koncernen: att hitta små till medelstora, ofta grundarleda företag som delar Askers entreprenöranda.

Den europeiska MedTech-marknaden är mycket fragmenterad och erbjuder enligt Askers uppfattning attraktiva möjligheter till ytterligare konsolidering. Asker strävar efter att leda denna konsolidering genom att genomföra såväl tilläggsförvärv, som ger skala och kompletterar Koncernens produktbjudande på befintliga marknader, som plattformsförvärv för expansion till nya geografiska marknader, kundkanaler eller produktkategorier. Från den 1 januari 2019 till dagen för detta Prospekt har Asker genomfört 51 förvärv och expanderat geografiskt till sju nya länder. Mellan den 1 januari 2022 och den 31 december 2024 har Asker slutfört 33 förvärv. Asker har också identifierat en kortlista med cirka 800 förvärvskandidater och har cirka 200 kandidater i utvärderingsfas, det vill säga förvärvskandidater som för närvarande är i diskussionsstadiet. När Koncernen växer genom förvärv expanderar den sin närvaro över ett större geografiskt område, vilket ökar marknadsnärvaron och inflytandet. För varje förvärv tillkommer fler lokala chefer till Koncernen, och dessa är avgörande för att hitta ytterligare möjligheter till potentiella förvärv. Ju större Koncernen blir, desto fler möjligheter finns det för ytterligare förvärv. För mer information, se "*Verksamhetsöversikt – Förvärv*".

Asker har historiskt sett finansierat merparten av sina förvärv genom egen kassagenerering och avser att göra

så även i framtiden. Som ett resultat av den starka kassagenereringen med en genereringsgrad på i genomsnitt 89 procent mellan 2022 och 2024 har Asker kunnat genomföra sin strategi för förvärvad tillväxt främst genom självfinansierade förvärv, samtidigt som Koncernen har kunnat upprätthålla en genomsnittlig nettoskuld i förhållande till EBITDA på 2,3 gånger mellan 2022 och 2024. Askers långfristiga räntebärande skulder till kreditinstitut uppgick till 3 208 MSEK, 2 647 MSEK respektive 2 664 MSEK för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022. Askers starka kassagenerering drivs av begränsade investeringsbehov och ett effektivt rörelsekapital, och resulterar i en stadig tillväxt i det operativa kassaflödet, vilket stöder Askers finansiella flexibilitet, självfinansierade förvärv och utdelningar. Askers kassagenerering påverkades av det initiala investeringsbehovet i det nyförvärvade företaget Vegro Verpleegartikelen B.V. och vissa inkrämsförvärv under 2024 samt den knappa minskningen av rörelsekapitalet under 2023. Förutom självfinansierade förvärv har Asker historiskt sett betalat en stabil bolagsvärde-multipel för sina förvärv. Asker strävar efter tillväxt, rörelsekapitaleffektivitet och lönsamhet i sina Koncernbolag och sätter upp mål genom måttet R/RK. Detta stödjer tillsammans med Askers affärsmodell Koncernens rörelsekapitalnivåer och kassaflödesgenerering, vilket är viktigt för att finansiera Askers förvärv även framöver. Räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 var Askers rörelsekapital som en andel av nettoomsättningen 14,6 procent, 13,6 procent respektive 15,8 procent.¹⁾ Askers kontinuerliga operativa förbättringar av användningen av rörelsekapital har delvis motverkats av förvärv av nya bolag som före förvärvet har haft mindre fokus på effektiv användning av rörelsekapital. Askers rörelsekapitalnivåer har generellt sett varit stabila, men kan från tid till annan påverkas av konsolideringen av nyförvärvade företag.

Asker har däremot finansierat några av sina förvärv genom externa medel, genom att till exempel utnyttja kreditfaciliteter, använda banklån eller genom att emittera nya aktier. Exempelvis finansierades förvärvet av Medireva B.V. i Nederländerna delvis genom externa medel, vilket hade en påverkan på Koncernens finansiella ställning.

Förvärven har historiskt sett inte bara ökat Koncernens nettoomsättningstillväxt utan även marginalerna, eftersom de förvärvade företagens lönsamhet i varierande grad kan skapa både kortsiktiga och långsiktiga effekter på Koncernens lönsamhet och justerade EBITA-marginal. Framöver är Koncernen medveten om att det till följd av förvärv kan komma att ske en viss utspädning eller ökning av marginalen från kvartal till kvartal, beroende på de förvärvade företagens lönsamhetsprofil. Vid varje förvärvstillfälle utvärderar Asker bland annat hur attraktiv förvärvskandidatens finansiella profil är, och strävar efter att förvärva företag som har stabila marginaler över tid. Som ett exempel bedömer Asker att de senaste förvärven av Hospital Services Limited och

1) Nettoomsättning justerad för effekter av tredjepartslogistikkontrakt under 2022 och 2023. För ytterligare information, se "*Utvald historisk finansiell information – Koncernens resultaträkning*" och "*Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal*".

Mayumana ger attraktiva och ökande EBITA-marginaler för såväl Koncernen som affärsområde West. Vidare har HSL:s genomsnittliga organiska tillväxt mellan 2018 och 2023 varit i linje med Koncernens organiska tillväxt. Förutom organisk tillväxt har HSL även utökat sitt erbjudande och sin geografiska räckvidd genom utvalda förvärv.

Företagen som förvärvades av Asker under 2024 genererade totalt 625 MSEK i nettoomsättning och 76 MSEK i EBITA under 2024 innan de förvärvades av Asker.¹⁾ För räkenskapsåren 2024 och 2023 uppgick Askers förvärvsrelaterade kostnader till 20 MSEK respektive 27 MSEK, huvudsakligen hänförligt till externa rådgivare, och Askers investeringar i förvärv uppgick till 1 101 MSEK respektive 651 MSEK. Historiskt har Asker betalat en genomsnittlig LTM rörelsevärde-multipel i spannet 6 till 8 gånger EBITA för de förvärv som har genomförts mellan 2022 och 2024.²⁾ För närvarande har Asker cirka 30 till 40 aktiva förvärvsprocesser pågående.

I samband med förvärv redovisar Asker goodwill, som huvudsakligen är hänförligt till fördelarna av förväntade synergier, tillväxtmöjligheter, marknadspositioner och personalstyrkan i de förvärvade verksamheterna. Per den 31 december 2024 och 2023 uppgick Askers redovisade goodwill till 5 100 MSEK respektive 4 701 MSEK. Nedskrivningsprövningar för goodwill genomförs årligen eller oftare om det finns indikationer om nedskrivningsbehov. En betydande nedskrivning av goodwill eller andra immateriella anläggningstillgångar skulle kunna få en väsentlig negativ påverkan på Askers verksamhet och finansiella ställning.

Mixeffekter mellan och inom geografier och produkter

Per dagen för detta Prospekt säljer Koncernbolagen sina produkter och tjänster i 17 länder i Europa. Askers rörelsesegment har historiskt sett kännetecknats av olika marginalprofiler till följd av lokala skillnader, inklusive skillnader i Askers marknadsposition, kunder och produktsammansättning, samt skillnader i de olika ländernas hälso- och sjukvårdssektorer, inklusive variationer mellan länder och skillnader i ersättningsmodeller, nivåer av offentlig finansiering, distributionskanaler och kundernas produktkrav (se även *"Marknadsöversikt – Egenskaper för nyckelmarknader"*).

Huvuddelen av Koncernbolagen har fokus på en särskild utvald nisch, men vissa större Koncernbolag har vuxit över tid och diversifierat sin verksamhet genom att täcka flera olika produktkategorier och kundsegment, till exempel OneMed Sweden AB. Även om huvuddelen av Koncernbolagen har fokus på en viss nisch uppvisar Koncernen som helhet en diversifierad verksamhet.

Koncernbolagens resultat varierar också beroende på hur lång tid som respektive Koncernbolag har ingått i Koncernen och beroende på marginalskillnader mellan respektive Koncernbolags produkt-, tjänste- och/eller lösningserbjudande, liksom deras kundbas. Mångfalden av Koncernbolagens marknader och operativa verksamhet (till exempel kunder och produkterbjudande) bidrar till att säkerställa Koncernens övergripande finansiella resultat. Även om ett Koncernbolag till exempel underpresterar på grund av interna eller externa faktorer, har det berörda Koncernbolagets negativa resultat i de flesta fall inte någon väsentlig negativ påverkan på Koncernens konsoliderade finansiella resultat. Negativa förändringar i de största Koncernbolagen, såsom OneMed Sweden AB, kan dock påverka Koncernens finansiella resultat som helhet. Varje Koncernbolag specialiserar sig på olika produkter, tjänster och lösningar och riktar sig till olika kunder, och denna mångfald bland Koncernbolagen bidrar till att minska riskerna på koncernnivå och skyddar Asker från potentiella problem i ett enskilt Koncernbolag.

Asker har därmed en resultatpåverkande mixeffekt i intäkterna som beror på sammansättningen av nettoomsättningen från varje Koncernbolag. Asker har också mixeffekter i förhållande till Koncernbolagens diversifierade portfölj av produkter, och värdeskapandetjänster och lösningar. Koncernens resultat drivs av prissättningen och nettoomsättningen för dessa olika produkter och tjänster. Mixeffekterna har historiskt sett påverkat Koncernens vinstmarginal och förväntas göra det även i framtiden. Askers exponering mot ett stort antal marknader, kanaler och produktkategorier har gjort det möjligt att dämpa effekterna av marknads- eller kundspecifika förändringar eller risker.

1) Exklusive inkrämsförvärv.

2) Bolagsinformation.

I nedanstående tabell redovisas Koncernens nettoomsättning, justerade nettoomsättning, EBITA och justerade EBITA för respektive affärsområde för de angivna perioderna:

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från Koncernens reviderade finansiella rapporter, om inte annat anges)</i>		
Segmentsintäkter från affärsområde North	5 493	5 659	5 342
Segmentsintäkter från affärsområde West	7 221	6 092	5 240
Segmentsintäkter från affärsområde Central	2 491	1 864	1 308
Övrigt och elimineringar	-179	-161	-173
Koncernens totala nettoomsättning	15 025	13 453	11 718
Justerad nettoomsättning från externa kunder inom affärsområde North ¹⁾	5 401	5 001	4 064
Justerad nettoomsättning från externa kunder inom affärsområde West ¹⁾	7 145	6 027	5 100
Justerad nettoomsättning från externa kunder inom affärsområde Central ¹⁾	2 479	1 861	1 308
Koncernens totala justerade nettoomsättning¹⁾	15 025	12 889	10 473
EBITA affärsområde North ¹⁾	633	597	704
EBITA affärsområde West ¹⁾	545	316	283
EBITA affärsområde Central ¹⁾	149	74	-23
Koncernens totala EBITA¹⁾	1 207	839	875
Justerad EBITA affärsområde North ¹⁾	749	701	546
Justerad EBITA affärsområde West ¹⁾	545	375	332
Justerad EBITA affärsområde Central ¹⁾	170	113	43
Koncernens totala justerade EBITA	1 362	1 090	840

1) Oreviderat.

Affärsområden

Affärsområde North

Asker har funnits på marknaderna inom affärsområde North längst av alla de marknader där Koncernen har verksamhet. Flera av Koncernbolagen i affärsområde North har ingått i Koncernen under lång tid. Dessutom är Askers marknadsandel i regionen den största jämfört med andra affärsområden. Detta har gjort att dessa Koncernbolag under en längre tid har kunnat dra nytta av stöd och effektivitetsåtgärder på koncernnivå, till exempel en bredare centralisering av logistiken, vilket har lett till högre effektivitet och marginaler jämfört med Koncernbolag som har ingått i Asker under en kortare tid. Asker tror att de attraktiva marginalerna och den positiva utveckling som finns inom affärsområdet innebär tillväxtpotential framöver. Som ett exempel har Koncernbolagen i affärsområde North den största och mest gemensamma verksamheten, medan många Koncernbolag också arbetar på självständig basis och fokuserar på utvalda nischområden. Två av Koncernens största distributionscenter finns i Sverige och Norge, vilket förbättrar logistiken och effektiviteten inom regionen och möjliggör högre marginaler jämfört med andra affärsområden.

Koncernbolagens försäljning inom affärsområde North sker i allmänhet genom upphandlingsavtal som ger en jämn nettoomsättning på årsbasis samt stabila och långsiktiga kundrelationer. Historiskt har Koncernbolagen inom affärsområde North fokuserat på höga volymer av medicinskt förbrukningsmaterial, men Koncernbolagen har emellertid sedan dess diversifierat sin produkt- och kundmix till att omfatta andra kundsegment och produktkategorier, såsom medicinteknisk utrustning och värdeskapande tjänster, vilket

förbättrar deras marginaler, samtidigt som de behåller en framskjuten ställning inom medicinskt förbrukningsmaterial. Som exempel kan nämnas att Asker genom förvärvet av ett nischat svenskt företag under 2023 expanderade till kirurgiska instrument och relaterade kundsegment med högre marginaler, vilket skapade ytterligare mixeffekter inom affärsområde North. Ytterligare mixeffekter inom affärsområdet har skapats genom expansion till lätt medicinteknisk utrustning till det svenska försvaret, en produktkategori och ett kundsegment som Asker inte tidigare har varit verksam inom. Denna produktkategori och detta kundsegment skapade nya intäktsströmmar. Den senaste tidens geopolitiska osäkerhet, särskilt Rysslands invasion av Ukraina, har lett till en kraftig ökning av investeringarna i försvaret i alla europeiska länder, vilket skapar möjligheter för Koncernen att expandera försäljningen inom försvarssektorn.

För räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 uppgick Koncernens segmentsintäkter i affärsområde North till 5 493 MSEK, 5 659 MSEK respektive 5 342 MSEK. För samma perioder uppgick justerad nettoomsättning från externa kunder inom affärsområde North till 5 401 MSEK, 5 001 MSEK respektive 4 064 MSEK. Tillsammans bidrog Koncernbolagen i affärsområde North med 749 MSEK, 701 MSEK respektive 546 MSEK i justerad EBITA samt 13,9 procent, 14,0 procent respektive 13,4 procent i justerad EBITA-marginal för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022. Mellan 2022 och 2024 växte justerad nettoomsättning från externa kunder inom affärsområde North med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 15,3 procent, och justerad EBITA med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 17 procent.¹⁾

Affärsområde West

Koncernbolagen i affärsområde West bedriver till stor del verksamhet inom regionens segment för direkt-till-patient och har ingått avtal med sjukförsäkringsbolag avseende behandling av kroniska sjukdomar, såsom diabetes och andra medicinska tillstånd. Verksamheten inom segmentet för direkt-till-patient är mer arbetsintensiv och kräver fler kundserviceinriktade anställda än andra kundsegment som Koncernen är verksam inom. Asker förväntar sig att segmentmixen inom affärsområde West kommer att skifta ytterligare mot det institutionella segmentet, vilket kommer att anpassa segmentmixen närmare affärsområde North och affärsområde Central.

De flesta av Koncernbolagen i affärsområde West har ingått i Koncernen under kortare tid än Koncernbolagen i affärsområde North, och därför återstår koncernövergripande operativa förbättringar som Koncernbolagen i affärsområdet kan dra nytta av i framtiden. Askers förvärvsstrategi omfattar att förvärva lönsamma företag, och Koncernbolagen i affärsområde West har uppvisat god tillväxt trots att de endast ingått i Koncernen under en kortare tid. Som exempel kan nämnas att Koncernbolagen i Nederländerna drar nytta av ett större centraliserat distributionscenter i Eindhoven, vilket möjliggör högre marginaler jämfört med självständiga distributionscenter bland Koncernbolagen i Nederländerna. Asker kommer metodiskt att vidta åtgärder för att öka effektiviteten inom affärsområdena om och när det bedöms lämpligt, bland annat genom integrering av distributionscenter.

För räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 uppgick Koncernens segmentsintäkter i affärsområde West till 7 221 MSEK, 6 092 MSEK respektive 5 240 MSEK, och det är det största affärsområdet mätt i nettoomsättning. För samma perioder uppgick justerad nettoomsättning från externa kunder inom affärsområde West till 7 145 MSEK, 6 027 MSEK respektive 5 100 MSEK. Tillsammans bidrog Koncernbolagen i affärsområde West med 545 MSEK, 375 MSEK respektive 332 MSEK i justerad EBITA och 7,6 procent, 6,2 procent respektive 6,5 procent i justerad EBITA-marginal för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022. Mellan 2022 och 2024 växte justerad nettoomsättning från externa kunder inom affärsområde West med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 18,4 procent, och justerad EBITA med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 28,1 procent. Asker anser att affärsområdets starka EBITA-tillväxt drivs av framgångsrika förvärv, organisk tillväxt och effektivitetsförbättringar, vilket skapar tillväxtpotential framöver.

Affärsområde Central

Asker etablerade affärsområde Central år 2021 genom ett förvärv i Tyskland. Koncernen har varit närvarande i de länder som ingår i affärsområde Central under den kortaste tidsperioden, nämligen sedan 2020. Detta innebär att det ännu återstår koncerngemensamma skalfördelar och effektiviseringar som kan utnyttjas i framtiden i några av länderna i affärsområdet, bland annat i Tyskland. I länder som Österrike och Schweiz har vissa skalfördelar och effektiviseringar redan implementerats, men det återstår fler möjliga synergier, såsom integrering av distributionscenter, som kan utnyttjas i affärsområdet i framtiden.

Koncernbolagens kunder inom affärsområde Central är en kombination av offentliga och privata kunder, med fokus på sjukhus, samt ett växande fokus på sektorer relaterade till medicinteknisk utrustning och hemsjukvård, vilket väntas förbättra Koncernens marginaler.

För räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 uppgick Koncernens segmentsintäkter i affärsområde Central till 2 491 MSEK, 1 864 MSEK respektive 1 308 MSEK. För samma perioder uppgick justerad nettoomsättning från externa kunder inom affärsområde Central till 2 479 MSEK, 1 861 MSEK respektive 1 308 MSEK. Tillsammans bidrog Koncernbolagen i affärsområde Central med 170 MSEK, 113 MSEK respektive 43 MSEK i justerad EBITA och 6,9 procent, 6,1 procent respektive 3,3 procent i justerad EBITA-marginal för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022. Mellan 2022 och 2024 växte justerad nettoomsättning från externa kunder inom affärsområde Central med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 38 procent, och justerad EBITA med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 100 procent. Mellan 2022 och 2024 har affärsområde Central upplevt snabb expansion och förbättrade marginaler, drivet av förvärv, organisk tillväxt och effektivitetsförbättringar.

Produkter, värdeskapande tjänster och lösningar samt egna varumärken och egna märkesvaror

Askers Koncernbolag har en diversifierad portfölj av produkter och värdeskapande tjänster och lösningar med produktbredd, bred räckvidd på de marknader där de är verksamma samt ett kundorienterat arbetssätt. Koncernens resultat drivs av prissättningen och nettoomsättningen för dessa produkter och tjänster.

Nettoomsättningen från produkter påverkas av mixeffekter inom de olika produktkategorierna, inklusive skillnader i försäljning påverkat av marginaler och kundsegment. Därutöver påverkas Askers resultat delvis av Koncernens erbjudande inom värdeskapande tjänster och lösningar. Koncernen erbjuder vårdgivare olika värdeska-

1) Asker har under räkenskapsåret 2024 slagit samman affärsområde East (bestående av Finland och Baltikum) med affärsområde North (bestående av Sverige och Norge) med retroaktiv verkan från 1 januari 2024. Segmentsredovisning presenteras nu baserat på de tre affärsområdena North, West och Central och jämförelsetal har omräknats i enlighet därmed.

pande tjänster och lösningar för att stödja deras kunder när det gäller till exempel effektivitet och hållbarhet. Koncernbolag som erbjuder värdeskapande tjänster har generellt sett högre marginalprofiler, och Asker förväntar sig att detta segment kommer att växa över tid inom Koncernen. Under de senaste åren har kunderna i allt högre grad, utöver pris, fokuserat på värdeskapande lösningar i sina respektive kriterier i upphandlingar. Genom att erbjuda värdeskapande lösningar har Koncernen kunnat förbättra sin framgångsgrad i upphandlingar och därmed öka sin nettoomsättning. Vidare kan Koncernbolagen genom att erbjuda värdeskapande lösningar öka lojaliteten från befintliga kunder genom att arbeta för att hantera specifika problem som kunderna har och leverera tjänster av högre kvalitet, samtidigt som de hjälper kunderna att hantera sina kostnader och bygger partnerskap med kunderna genom att bredda diskussionerna till frågor som sträcker sig bortom deras produktbehov. Detta gör det möjligt för Koncernbolagens kunder att allokera mer tid till att leverera kvalitetsvård till patienterna, vilket gynnar såväl patienterna som de lokala hälso- och sjukvårdssystemen. Därutöver växer den åldrande befolkningen i Europa och förekomsten av allvarliga sjukdomar och andra medicinska tillstånd ökar. Det är bland annat dessa faktorer som har drivit på en övergång från traditionell hälso- och sjukvård på plats till lösningar för hemsjukvård¹⁾, och Koncernbolagen är väl positionerade för att anpassa sig till och svara mot dessa strukturella förändringar med och genom sitt erbjudande av värdeskapande lösningar. Eftersom värdeskapande lösningar har blivit allt viktigare och Asker kan erbjuda dessa lösningar till sina kunder, stärks Koncernens konkurrensposition på marknaden.²⁾

Koncernbolagens nettoomsättning av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning påverkas av flera faktorer. Försäljningen av medicinteknisk apparatur och utrustning har högre marginaler än medicinskt förbrukningsmaterial. Efterfrågan på medicinskt förbrukningsmaterial är stabil och frekvent, medan efterfrågan på medicinteknisk apparatur är måttlig och stabil. I kontrast varierar efterfrågan på medicinteknisk utrustning beroende av cykeln för investeringar inom sjukvården. Dessutom skiljer sig distributionskomplexiteten mellan medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning, där distributionen av medicinskt förbrukningsmaterial är den mest komplexa, följt av medicinteknisk apparatur med medelhög komplexitet och medicinteknisk utrustning med lägst komplexitet. Mer komplex distribution av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk apparatur kräver mer utvecklat systemstöd och verksamhetsskala, medan medicinteknisk utrustning kräver teknisk kunskap och relaterade tjänster, inklusive teknisk support, för att vinna kundernas förtroende såväl som starka relationer med

viktiga produktbolag. Trots att Koncernens erbjudande inom Norden inkluderar ett stort antal lagerhållande enheter, bedömer Asker att dess betydande skala i regionen har gjort det möjligt för Koncernen att upprätthålla stabila R/RK-nivåer. Koncernbolagens utgifter för medicinskt förbrukningsmaterial klassificeras som rörelsekostnader och medicinteknisk utrustning klassificeras som investering i anläggningstillgångar, medan utgifter för medicinteknisk apparatur kan klassificeras antingen som investering i anläggningstillgångar eller rörelsekostnader. Behovet av rörelsekapital skiljer sig också åt mellan medicinska produkter, där medicinskt förbrukningsmaterial kräver ett lågt rörelsekapital, medicinteknisk apparatur ett måttligt rörelsekapital och medicinteknisk utrustning förutsätter ett högt rörelsekapital. För närvarande har Koncernen större exponering mot medicinskt förbrukningsmaterial, men förväntar sig att få mer exponering mot medicinteknisk utrustning och medicinteknisk apparatur i takt med att Koncernen växer ytterligare. Genom att fokusera mer på medicinteknisk utrustning och medicinteknisk apparatur strävar Koncernen efter att tillvarata högre marginaler, hantera ökade krav på rörelsekapital och dra nytta av en förenklad distributionsprocess.

Dessutom innebär digitaliseringen en möjlighet för Koncernen att öka nettoomsättningen genom ett förbättrat service- och lösningserbjudande. Koncernbolagen erbjuder digitala plattformar till sina kunder och deras patienter. På så sätt strävar Koncernen efter att förenkla inköp av lämpliga och passande produkter för patienter och vårdpersonal, och därigenom minska relevanta kostnader och effektivisera vårdpersonalens arbete, vilket också bidrar till Koncernens resultat.

Koncernbolagens egna varumärken och egna märkesvaror stod för 10–15 procent av Koncernens justerade nettoomsättning för räkenskapsåret 2024. Egna varumärken och egna märkesvaror utgör en relativt liten del av Koncernens erbjudande, men Asker stöder tillväxten för egna varumärken och egna märkesvaror inom Koncernbolagen, med fokus på hållbara produkter. Genom sina egna varumärken och egna märkesvaror kan Koncernen främja en hållbar praxis inom hälso- och sjukvårdssektorn och stödja sina hållbarhetsmål i linje med sin hållbarhetsstrategi "A Bigger Care". Generellt är bruttomarginalerna för egna varumärken och egna märkesvaror typiskt sett något högre än för motsvarande tredjepartsprodukter, men de medför högre rörelsekostnader och rörelsekapital. I fråga om R/RK-profil är därmed egna varumärken och egna märkesvaror relativt sett jämförbara med tredjepartsprodukter. Asker bedömer att Koncernens egna varumärken och egna märkesvaror ger balans i leverantörsförhandlingar och erbjuder flexibilitet på marknaden.

1) Marknadsstudien.

2) Bolagets uppskattning.

Kvartalsvariationer

Askers nettoomsättning och EBITA uppvisar en hög grad av stabilitet mot säsongsmässiga fluktuationer, med relativt små variationer. Askers nettoomsättning och EBITA påverkas av kvartalsvariationer i hälso- och sjukvårdskostnader, där det fjärde kvartalet uppvisar en något starkare aktivitet jämfört med övriga kvartal, främst på grund av att det är en traditionell investeringsperiod för kunderna, påverkad av budgetallokeringar vid årets slut. Semestertider påverkar sällan efterfrågan på MedTech-produkter under det fjärde kvartalet, eftersom behovet av MedTech-produkter kvarstår året runt, och dessutom används framåtblickande planering

för att säkerställa tillgången på produkter under semester-tider. Tredje kvartalet är normalt svagare på grund av något lägre aktivitet under sommarmånaderna till följd av semester-tider. Kontraktsvillkoren för Koncernbolagens kundavtal som omförhandlas träder normalt i kraft den 1 januari, vilket skapar ett visst resultattryck under de första kvartalen. Detta tryck förbättras gradvis under året genom produktmix och andra anpassningar till de nya kontraktsvillkoren.

Tabellen nedan visar Koncernens justerade nettoomsättning och justerade EBITA per kvartal i procent av Koncernens totala justerade nettoomsättning och justerade EBITA för angivna perioder.

Procent om inte annat anges	2024				2023				2022			
	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1
Justerad nettoomsättning i procent av total justerad nettoomsättning för det aktuella räkenskapsåret	28,6	23,9	24,4	23,0	27,6	24,8	23,9	23,7	27,5	23,7	24,3	24,5
Justerad EBITA i procent av total justerad EBITA för det aktuella räkenskapsåret	29,8	22,5	24,9	22,9	28,9	22,5	26,1	22,6	27,5	22,6	24,9	25,0

Källa: Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

Askers genomsnittliga organiska justerade nettoomsättningstillväxt har varit 9 procent mellan 2020 och 2024¹⁾, vilket kan jämföras med 7 procent för räkenskapsåret 2024, där nedgången främst är hänförlig till tillväxt från en större bas. Askers organiska justerade nettoomsättningstillväxt tenderar att variera från kvartal till kvartal.

Förändringar i valutakurser och räntor

Förändringar i valutakurser och räntor påverkar Askers finansiella resultat och finansiella ställning.

Valutakurser

Till följd av sin internationella verksamhet har Koncernen tillgångar, skulder, nettoomsättning och kostnader i andra valutor än sin rapportvaluta, SEK. Koncernbolagen har generellt intäkter och kostnader i deras lokala valuta, och per dagen för Prospektet bedriver Asker verksamhet på 16 marknader där den officiella valutan inte är SEK. Förändringar i valutakurserna kan därmed få en negativ påverkan på Koncernens finansiella ställning och resultat, ur både transaktions- och omräkningsperspektiv. Transaktionsrisk är den exponering som uppstår till följd av framtida betalningsflöden i utländsk valuta, däribland alla framtida kontrakterade och prognosticerade in- och utbetalningar. Asker är exponerat mot transaktionsrisk när varor köps in i en annan valuta än den valuta i vilken de säljs.

Omräkningsrisk är den exponering som uppstår vid redovisning av tillgångar, skulder och investeringar i utländska verksamheter som inte har SEK som sin funktionella valuta. Det kräver nämligen omräkning av dessa verksamheters intäkter, tillgångar och skulder till SEK för redovisning av Koncernens resultat och finansiella ställning. Omräkningsexponering som uppstår från nettotillgångar i

Koncernens utlandsverksamheter reduceras delvis av att viss inlåning görs i utländsk valuta (EUR).

Omräkningsexponering som uppstår från nettotillgångar i Koncernens utländska verksamhet motverkas delvis genom att viss inlåning görs i utländsk valuta (EUR). De valutor som Koncernen är mest exponerad mot är EUR för omräkningsexponering och USD för operationell transaktionsexponering. Per den 31 december 2024 skulle en förstärkning/försvagning av EUR på +/- 5 procent ha ökat/minskat Askers eget kapital med 258 MSEK. Med avseende på operationell nettotransaktionsexponering hade Asker en nettoexponering om 79 MSEK i USD, förutsatt att alla övriga variabler var oförändrade. Följaktligen skulle större förändringar av valutakurserna kunna få en väsentlig negativ påverkan på Koncernens övriga totalresultat. Asker har en säkringsstrategi på plats och Koncernbolagen säkrar sina valutarisker centralt. Den primära valutan som är säkrad är USD. Valutakursrisker säkras genom att initialt kvitta valutakursvinster och -förluster i samma valuta och med likvärdiga villkor. De återstående riskerna säkras genom lämpliga säkringsarrangemang. Koncernens riskhanteringspolicy för framtida kontrakterade och prognostiserade betalningar är att säkra mellan 50 och 70 procent av förväntade kassaflöden det första året och mellan 30 och 50 procent det andra året (huvudsakligen exportförsäljning och inköp av varulager) i varje större valuta.

Asker redovisar nettoomsättning genom försäljning i en mängd olika valutor, däribland SEK, EUR, NOK, DKK, GBP, CHF, CZK och PLN, varav EUR och SEK utgör de mest betydande valutaexponeringarna. För räkenskapsåret 2024 genererade Asker 61 procent av sin nettoomsättning i EUR, 23 procent i SEK, 6 procent i NOK, 5 procent i DKK, 3 procent i CHF, 1 procent i PLN, 0,5 procent i CZK och

1) Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

0,5 procent i GBP. Under den aktuella perioden har Asker påverkats något av en försvagning av SEK, som främst orsakats av global ekonomisk och geopolitisk instabilitet i kombination med svag inhemsk och internationell efterfrågan samt ihållande inflation i utlandet.

För räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 uppgick valutaeffekter på Koncernens justerade nettoomsättning till minus 0,4 procent, 5,9 procent respektive 3,8 procent. För samma perioder uppgick valutaeffekter på Koncernens justerade EBITA till minus 0,3 procent, 5,5 procent respektive 3,4 procent.

Räntor

Asker är föremål för ränterisk till följd av förändringar i basräntor. Per den 31 december 2024 bestod Askers skuldportfölj av checkräkningskrediter och utestående externa lån till fast och rörlig ränta (0–3 månader) i SEK, EUR, DKK och CHF. Under 2024 hade Koncernen inga ränteswappar. Asker är följaktligen exponerat mot förändringar i basräntor och har haft räntekostnader samt exponerats mot ränteförändringar.

Viktiga jämförelsestörande poster

Under 2020 ökade det första allmänna utbrottet av Covid-19 efterfrågan på personlig skyddsutrustning från många av Koncernbolagen. Under 2020 och 2021 upplevde Koncernbolagen högre ordervolymer för relevant Covid-19-relaterad personlig skyddsutrustning, medan Koncernen under 2022 upplevde högre priser för viss personlig skyddsutrustning. Covid-19-pandemin hade också en viss operativ påverkan på Koncernen, särskilt under 2020 när pandemin bröt ut, men Koncernen kunde begränsa påverkan på verksamheten. Bland annat orsakade Covid-19-pandemin störningar och volatilitet i de globala leverantörskedjorna. Detta hade endast en begränsad inverkan på Koncernen, eftersom Koncernen hade höga lagernivåer och ett robust system för hantering av leverantörskedjan på plats. Sammantaget hade Covid-19-pandemin under 2020, 2021 och 2022 en positiv inverkan på den totala efterfrågan på Koncernens produkter, och därmed på Koncernens finansiella resultat. Även om det inte kvarstår några direkta effekter av Covid-19-pandemin på Askers volymer eller marginaler, bedömer Asker att Covid-19-pandemin generellt sett ökade fokus och efterfrågan på pålitliga leverantörskedjor, robusthet som en faktor vid val av leverantörer, samt att regeringar och andra kunder vill vara bättre förberedda. Koncernen har tagit fram en modell för att visa vad den anser vara den specifika effekten av Covid-19-pandemin på nettoomsättning och EBITA för räkenskapsåren 2022, 2021 och 2020, för att tydligare visa den underliggande verksamhetens finansiella utveckling. Koncernens justerade nettoomsättning för räkenskapsåren 2022, 2021 och 2020 uppgick till 10 473 MSEK, 7 277 MSEK respektive 4 938 MSEK. För samma perioder uppgick försäljningen relaterad till Covid-19-pandemin till 724 MSEK, 1 597 MSEK respektive 1 668 MSEK. För samma perioder uppgick Koncernens justerade EBITA till 840 MSEK,

607 MSEK respektive 426 MSEK, och Covid-19-pandemirelaterad EBITA uppgick till 99 MSEK, 115 MSEK respektive 134 MSEK.

Jämförelsestörande poster mellan 2023 och 2022 omfattar huvudsakligen omvärderingseffekter av framtida tilläggsköpeskillningar, transaktionskostnader för förvärv och slutförande av omstruktureringsprojekt. Under 2023 var jämförelsestörande poster högre än historiska nivåer på grund av kostnader relaterade till en strategisk utvärdering.

Jämförelsestörande poster mellan 2024 och 2023 omfattar huvudsakligen förvärvs- och integrationskostnader och omvärderingar av tilläggsköpeskillningar från förvärv som en effekt av tidigare förvärvade företags resultat.

Asker har under räkenskapsåret 2024 slagit samman affärsområde East (bestående av Finland och Baltikum) med affärsområde North (bestående av Sverige och Norge) med retroaktiv verkan från 1 januari 2024. Segmentsredovisning presenteras nu baserat på de tre affärsområdena North, West och Central och jämförelsetal har omräknats i enlighet därmed.

Till följd av ändrad branschpraxis redovisar Asker från och med 1 januari 2024 samtliga kundavtal avseende tredjepartslogistik enligt principerna för ombud, vilket innebär att intäkter från transaktionsflöden redovisas netto i resultaträkningen. Tidigare har Asker, utifrån principerna för ombud och huvudman enligt IFRS 15, ansetts vara huvudman i vissa tredjepartslogistikkontrakt inom affärsområde North, främst baserat på kriteriet om lagerrisk, medan Asker i andra kontrakt har ansetts vara ombud. Baserat på ändrad branschpraxis avseende lagerrisk i tredjepartslogistikkontrakt, där tredjepartslogistiklager överförs till den nya tredjepartslogistikleverantören i slutet av kontraktstiden, anses lagerrisken i samtliga dessa kontrakt vara begränsad. Dessa ändrade förhållanden har inneburit en ändrad bedömning och samtliga kontrakt redovisas därmed enligt principerna för ombud. Om endast principerna för ombud hade tillämpats på historiska perioder skulle nettoomsättningen och kostnaden för sålda varor ha förändrats jämfört med redovisade siffror.

För ytterligare information om jämförelsestörande poster och alternativa nyckeltal, se *"Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal"*.

Den senaste utvecklingen och aktuella trender

Såväl marknaderna som Asker är verksam på som Askers affärsmodell är relativt stabila och förutsägbara över tid, vilket innebär att organiska tillväxttrender också förändras relativt långsamt. Den viktigaste variabeln är tidpunkten för och effekten av förvärv, även om de förvärvade företagen tenderar att prestera stabilt när de väl är en del av Koncernen. De övergripande trenderna i början av 2025 har följt detta långsiktiga mönster, med två förvärv (HSL och Mayumana) som lagts till Koncernens befintliga verksamhet.

Betydande förändringar sedan den 31 december 2024

Utöver vad som anges nedan har det inte inträffat några väsentliga förändringar av Bolagets finansiella ställning eller finansiella resultat sedan den 31 december 2024 fram till dagen för Prospektet.

Den 3 februari 2025 förvärvade Asker samtliga aktier i Mayumana Healthcare, en specialistdistributör och tillverkare av medicinsk utrustning och tillhörande förbrukningsmaterial i Nederländerna. Mayumana Healthcare är specialiserat inom försäljning av utrustning inom urologi, gynekologi, neurokirurgi och onkologi till sjukhus i Nederländerna. Under 2024 hade Mayumana Healthcare 13 anställda.

Den 4 februari 2025 förvärvade Asker samtliga aktier¹⁾ i Hospital Services Limited, en distributör och tjänsteleverantör specialiserad på medicinteknisk utrustning och tillhörande förbrukningsmaterial, underhållstjänster och reparationer till sjukhus på Irland och Storbritannien. HSL:s produkt- och tjänsteerbjudande inkluderar utrustning för bildiagnostik och bedömning, kirurgisk apparatur, utrustning för patientövervakning samt ett flertal tekniska tjänster inom vård och kommunikation som stöder hälso- och sjukvårdspersonalen genom hela vårdkedjan. Under 2024 hade HSL 175 anställda.

Under 2024 hade Mayumana Healthcare och HSL sammantaget en nettoomsättning om cirka 860 MSEK och en EBITA om cirka 110 MSEK.

I samband med Erbjudandet avser Koncernen att refinansiera befintliga kreditfaciliteter och den 12 februari 2025 ingick Asker det Seniora Facilitetsavtalet (såsom definierat nedan). Efter Erbjudandet kommer Koncernen att ha seniora kreditfaciliteter bestående av (i) en långfristig kreditfacilitet om totalt 1 025 MSEK, 175 MEUR och 25 MCHF och (ii) en revolverande kreditfacilitet om totalt 1 600 MSEK. Den långfristiga kreditfaciliteten kommer att tillhandahållas av Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial, Nordea Bank Abp, filial i Sverige och Aktiebolaget Svensk Exportkredit (publ). Den revolverande kreditfaciliteten kommer att tillhandahållas av Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial och Nordea Bank Abp, filial i Sverige gemensamt. Den långfristiga kreditfaciliteten kommer att ha en löptid på tre år och den revolverande kreditfaciliteten kommer att ha en löptid på tre år (båda med en option att förlänga med ett plus ett år). För ytterligare information, se ”– Likviditet och kapitalresurser – Skuldsättning” nedan.

Förklaring av viktiga poster i resultaträkningen

Nettoomsättning

Nettoomsättning redovisas när Koncernen uppfyller prestationsåtaganden identifierade i ett kundavtal, vilket sker när avtalade varor eller tjänster levereras till kunden och kontrollen över varan eller tjänster överförs till kunden. Prestationsåtaganden som innefattar att leverera varor och tjänster kan antingen uppfyllas vid en tidpunkt eller över tid.

Koncernens nettoomsättning omfattar intäkter från externa kunder från affärsområde North, affärsområde West och affärsområde Central. Segmentsintäkter för Askers affärsområden omfattar såväl intäkter från externa kunder som intäkter från försäljning till Askers övriga segment.

Kostnad för sålda varor

Kostnad för sålda varor omfattar kostnader för inköp, tull och frakt, och andra kostnader direkt hänförliga till inköpta varor med avdrag för rabatter, och eventuella avskrivningar samt inkommande frakt- och transportkostnader för att transportera lagervaror till lagret.

Försäljningskostnader

Försäljningskostnader omfattar alla kostnader hänförliga till försäljning, produktinköp och logistik för leverantörskedjan. Försäljningskostnader innefattar relevanta anställnings- och amorteringskostnader samt avskrivningar hänförliga till försäljning, produktinköp och aktiviteter avseende logistik för leverantörskedjan.

Administrationskostnader

Administrationskostnader omfattar alla kostnader hänförliga till funktionen av såväl Koncernbolagens lokala administration och Koncernens centrala administration, inklusive IT, anställning och relaterade avskrivningar.

Övriga rörelseintäkter

Övriga rörelseintäkter avser intäkter från sekundära aktiviteter som inte utgör en del av Askers kärnverksamhet, såsom valutakurseffekter på rörelseposter och resultat från försäljning av anläggningstillgångar.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader avser kostnader från sekundära aktiviteter som inte utgör en del av Askers kärnverksamhet, såsom valutakurseffekter på rörelseposter och resultat från försäljning av anläggningstillgångar.

Finansiella intäkter

Finansiella intäkter omfattar ränteintäkter, utdelningar, nettovinster på finansiella tillgångar värderade till verkligt värde genom resultaträkningen och valutakursvinster på finansiella tillgångar.

Finansiella kostnader

Finansiella kostnader omfattar räntekostnader, nettoförluster på finansiella tillgångar värderade till verkligt värde genom resultaträkningen, valutakursförluster och nedskrivningar på finansiella tillgångar.

Skatt på resultat

Skatt på resultat omfattar bolagsskatt som betalas på Koncernens vinst.

¹⁾ HSL har därefter genomfört en emission av aktier, genom vilken aktier har tilldelats bolagsledningen i HSL. Per dagen för Prospektet äger Asker 97,0 procent av aktierna i HSL.

Resultat

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade koncernredovisningar)</i>		
Nettoomsättning ¹⁾	15 025	13 453	11 718
Kostnad för sålda varor ¹⁾	-9 147	-8 934	-7 936
Bruttoresultat	5 879	4 519	3 781
Försäljningskostnader	-3 519	-2 743	-2 319
Administrationskostnader	-1 332	-1 143	-760
Övriga rörelseintäkter	80	37	33
Övriga rörelsekostnader	-142	-91	-27
Rörelseresultat	966	579	708
Finansiella intäkter	110	80	267
Finansiella kostnader	-517	-352	-413
Resultat före skatt	559	308	561
Skatt på resultat	-183	-103	-127
Årets resultat	376	205	434

1) Till följd av ändrad branschpraxis redovisar Asker från och med 1 januari 2024 samtliga kundavtal avseende tredjepartslogistik enligt principerna för ombud, vilket innebär att intäkter från transaktionsflöden redovisas netto i resultaträkningen. Tidigare har Asker, utifrån principerna för ombud och huvudman enligt IFRS 15, ansetts vara huvudman i vissa tredjepartslogistikkontrakt inom affärsområde North, främst baserat på kriteriet om lagerrisk, medan Asker i andra kontrakt har ansetts vara ombud. Baserat på ändrad branschpraxis avseende lagerrisk i tredjepartslogistikkontrakt, där tredjepartslogistiklager överförs till den nya tredjepartslogistikleverantören i slutet av kontraktstiden, anses lagerrisken i samtliga dessa kontrakt vara begränsad. Dessa ändrade förhållanden har inneburit en ändrad bedömning och samtliga kontrakt redovisas därmed enligt principerna för ombud. Om endast principerna för ombud hade tillämpats på historiska perioder skulle nettoomsättningen och kostnaden för sålda varor ha förändrats jämfört med redovisade siffror.

Räkenskapsåret 2024 jämfört med räkenskapsåret 2023

Nettoomsättning

Askers nettoomsättning för räkenskapsåret 2024 uppgick till 15 025 MSEK, ökning om 1 572 MSEK, eller 11,7 procent, jämfört med 13 453 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen berodde främst på nya kundkontrakt, ökad försäljning från befintliga kundkontrakt, helårseffekter av bolag förvärvade under 2023 och effekter av nya bolag förvärvade under 2024.

Segmentsintäkterna för affärsområde North för räkenskapsåret 2024 uppgick till 5 493 MSEK, en minskning om 166 MSEK, eller 2,9 procent, jämfört med 5 659 MSEK för räkenskapsåret 2023. Minskningen var främst hänförlig till effekten av nettoredovisning av tredjepartslogistikkontrakt. Minskningen motverkades delvis av nya kundavtal samt ökad försäljning från befintliga kundkontrakt.¹⁾

Segmentsintäkterna för affärsområde West för räkenskapsåret 2024 uppgick till 7 221 MSEK, en ökning om 1 129 MSEK, eller 18,5 procent, jämfört med 6 092 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen var främst hänförlig till stark patienttillväxt i befintliga Koncernbolag och bidrag från nya bolag förvärvade under 2024.

Segmentsintäkterna för affärsområde Central för räkenskapsåret 2024 uppgick till 2 491 MSEK, en ökning om 627 MSEK, eller 33,6 procent, jämfört med 1 864 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen var främst hänförlig till helårseffekter av bolag förvärvade under 2023 och nya bolag förvärvade under 2024.

Kostnad för sålda varor

Askers kostnad för sålda varor för räkenskapsåret 2024 uppgick till 9 147 MSEK, en ökning om 213 MSEK, eller 2,4 procent, jämfört med 8 934 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen var främst hänförlig till helårseffekter av förvärvade bolag samt volymtillväxt. Från och med 2024 nettoredovisas tredjepartslogistikkontrakt, vilket minskade den redovisade totala kostnaden för sålda varor.

Försäljningskostnader

Askers försäljningskostnader för räkenskapsåret 2024 uppgick till 3 519 MSEK, en ökning om 776 MSEK, eller 28,3 procent, jämfört med 2 743 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen var främst hänförlig till helårseffekter av förvärvade bolag under föregående år och effekter av bolag förvärvade under 2024, samt ökad försäljningsaktivitet.

Administrationskostnader

Askers administrationskostnader för räkenskapsåret 2024 uppgick till 1 332 MSEK, en ökning om 189 MSEK, eller 16,5 procent, jämfört med 1 143 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen var främst hänförlig till effekter av förvärv genomförda under året samt helårseffekter av förvärv som slutfördes under föregående år.

Övriga rörelseintäkter

Askers övriga rörelseintäkter för räkenskapsåret 2024 uppgick till 80 MSEK, en ökning om 43 MSEK, eller 116,2 procent, jämfört med 37 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen var främst hänförlig till engångseffekter avseende nedlagda leverantörssamarbeten.

1) Asker har under räkenskapsåret 2024 slagit samman affärsområde East (bestående av Finland och Baltikum) med affärsområde North (bestående av Sverige och Norge) med retroaktiv verkan från 1 januari 2024. Segmentsredovisning presenteras nu baserat på de tre affärsområdena North, West och Central och jämförelsetal har omräknats i enlighet därmed.

Övriga rörelsekostnader

Askers övriga rörelsekostnader för räkenskapsåret 2024 uppgick till 142 MSEK, en ökning om 51 MSEK, eller 56,0 procent, jämfört med 91 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen var främst hänförlig till omvärdering av tilläggsköpeskillingar för förvärvade bolag.

Rörelseresultat

Askers rörelseresultat för räkenskapsåret 2024 uppgick till 966 MSEK, en ökning om 387 MSEK, eller 66,8 procent, jämfört med 579 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen var främst hänförlig till ökad nettoomsättning och stabil kostnadsutveckling i den organiska verksamheten och bidrag från bolag förvärvade under året. Lägre kostnader av engångskaraktär under 2024 jämfört med 2023 bidrog till det ökade rörelseresultatet.

Finansiella intäkter

Askers finansiella intäkter för räkenskapsåret 2024 uppgick till 110 MSEK, en ökning om 30 MSEK, eller 37,5 procent, jämfört med 80 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen var främst hänförlig till realiserade valutakursvinster på finansiella poster.

Finansiella kostnader

Askers finansiella kostnader för räkenskapsåret 2024 uppgick till 517 MSEK, en ökning om 165 MSEK, eller 46,9 procent, jämfört med 352 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen var främst hänförlig till ökade räntekostnader, valutakursförluster på finansiella lån och derivat, diskonterings effekt relaterat till nuvärdesvärdering av framtida tilläggsköpeskillingar från förvärv som en effekt av tidigare förvärvade företags resultat samt omvärdering av köp- och säljoptioner relaterat till förvärv av minoritetsandelar i dotterbolag.

Resultat före skatt

Askers resultat före skatt för räkenskapsåret 2024 uppgick till 559 MSEK, en ökning om 251 MSEK, eller 81,5 procent, jämfört med 308 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen var främst hänförlig till organisk operationell utveckling och tillskott från förvärvade bolag.

Skatt på resultat

Askers skatt på resultatet för räkenskapsåret 2024 uppgick till 183 MSEK, en ökning om 80 MSEK, eller 77,7 procent, jämfört med 103 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen var främst hänförlig till det ökade resultatet före skatt. Skattesatsen påverkades av ej avdragsgilla kostnader för omvärderingar av villkorade köpeskillingar.

Årets resultat

Som en följd av de skäl som redovisas ovan, uppgick Koncernens vinst för räkenskapsåret 2024 till 376 MSEK, en ökning om 171 MSEK, eller 83,4 procent, jämfört med 205 MSEK för räkenskapsåret 2023.

Räkenskapsåret 2023 jämfört med räkenskapsåret 2022**Nettoomsättning**

Askers nettoomsättning för räkenskapsåret 2023 uppgick till 13 453 MSEK, en ökning om 1 735 MSEK, eller 14,8 procent, jämfört med 11 718 MSEK för räkenskapsåret 2022. Ökningen var främst hänförlig till ökade försäljningsvolymerna från befintliga kundgrupper och produktområden inom alla affärsområden, inklusive en breddad och utökad produktmix. Ökningen av nettoomsättningen drevs också av de 13 förvärv som slutfördes under perioden, inklusive helårseffekten på resultatet från de förvärv som slutfördes under 2022. Bakom den totala tillväxten låg en positiv valutakurseffekt, men också en minskning av den Covid-19-relaterade försäljningen, som gav ett betydande bidrag 2022 men inte 2023.

Segmentsintäkterna för affärsområde North för räkenskapsåret 2023 uppgick till 5 659 MSEK, en ökning om 317 MSEK, eller 5,9 procent, jämfört med 5 342 MSEK för räkenskapsåret 2022. Ökningen var främst hänförlig till högre försäljningsvolymerna i samtliga länder inom affärsområdet, med ökad försäljning till befintliga kunder med en bredare produktmix. Ökningen berodde även på förvärv som slutfördes under perioden. Ingen Covid-19-relaterad försäljning bidrog till den totala tillväxten under 2023, vilket var en betydande bidragande faktor under 2022.¹⁾

Segmentsintäkterna för affärsområde West för räkenskapsåret 2023 uppgick till 6 092 MSEK, en ökning om 852 MSEK, eller 16,3 procent, jämfört med 5 240 MSEK för räkenskapsåret 2022. Ökningen var främst hänförlig till högre volymer till följd av fler konsumenter inom hemsjukvårdskanalerna samt till förvärv som slutfördes under perioden. En positiv valutakurseffekt motverkades av utebliven Covid-19-relaterad försäljning under 2023 jämfört med 2022, då den Covid-19-relaterade försäljningen ökade försäljningsnivåerna.

Segmentsintäkterna för affärsområde Central för räkenskapsåret 2023 uppgick till 1 864 MSEK, en ökning om 556 MSEK, eller 42,5 procent, jämfört med 1 308 MSEK för räkenskapsåret 2022. Ökningen var främst hänförlig till förvärv som slutfördes under perioden, helårseffekten av förvärv som slutfördes under föregående år samt organisk tillväxt i befintliga Koncernbolag.

1) Asker har under räkenskapsåret 2024 slagit samman affärsområde East (bestående av Finland och Baltikum) med affärsområde North (bestående av Sverige och Norge) med retroaktiv verkan från 1 januari 2024. Segmentsredovisning presenteras nu baserat på de tre affärsområdena North, West och Central och jämförelsetal har omräknats i enlighet därmed.

Kostnad för sålda varor

Askers kostnad för sålda varor för räkenskapsåret 2023 uppgick till 8 934 MSEK, en ökning om 998 MSEK, eller 12,6 procent, jämfört med 7 936 MSEK för räkenskapsåret 2022. Ökningen var främst hänförlig till att priser på skyddsmaterial, som under tidigare år haft en ökad efterfrågan med anledning av Covid-19-pandemin, minskade under 2023 jämfört med 2022 som en följd av att Covid-19 pandemin ebbade ut. Ökningen var även hänförlig till helårseffekter av förvärv genomförda under 2022 respektive effekter av förvärv genomförda under 2023.

Försäljningskostnader

Askers försäljningskostnader för räkenskapsåret 2023 uppgick till 2 743 MSEK, en ökning om 424 MSEK, eller 18,3 procent, jämfört med 2 319 MSEK för räkenskapsåret 2022. Ökningen var främst hänförlig till högre lageraktivitet drivet av ökade volymer under 2023 jämfört med 2022, ökade försäljningsaktiviteter som har varit eftersatta under Covid-19-pandemin samt helårseffekter av förvärv genomförda under 2022 och effekter av förvärv genomförda under 2023.

Administrationskostnader

Askers administrationskostnader för räkenskapsåret 2023 uppgick till 1 143 MSEK, en ökning om 383 MSEK, eller 50,4 procent, jämfört med 760 MSEK för räkenskapsåret 2022. Ökningen var främst hänförlig till helårseffekter av förvärv genomförda under 2022 och effekter av förvärv genomförda under 2023.

Övriga rörelseintäkter

Askers övriga rörelseintäkter för räkenskapsåret 2023 uppgick till 37 MSEK, en ökning om 4 MSEK, eller 12,1 procent, jämfört med 33 MSEK för räkenskapsåret 2022. Ökningen var främst hänförlig till positiva valuta-effekter.

Övriga rörelsekostnader

Askers övriga rörelsekostnader för räkenskapsåret 2023 uppgick till 91 MSEK, en ökning om 64 MSEK jämfört med 27 MSEK för räkenskapsåret 2022. Ökningen var främst hänförlig till omvärdering av tilläggsköpeskillningar för förvärvade bolag.

Rörelseresultat

Askers rörelseresultat för räkenskapsåret 2023 uppgick till 579 MSEK, en minskning om 129 MSEK, eller 18,2 procent, jämfört med 708 MSEK för räkenskapsåret 2022. Minskningen var främst hänförlig till transaktionskostnader av engångskaraktär till följd av ett större antal förvärv och storleken på förvärvade bolag och att tillfälliga Covid-19-effekter avtog i samband med att Covid-19-pandemin ebbade ut, vilket hade en påverkan på rörelseresultatet för affärsområde North.

Finansiella intäkter

Askers finansiella intäkter för räkenskapsåret 2023 uppgick till 80 MSEK, en minskning om 187 MSEK, eller 70,0 procent, jämfört med 267 MSEK för räkenskapsåret 2022. Minskningen var främst hänförlig till en minskad positiv effekt av finansiella säkringar jämfört med föregående period.

Finansiella kostnader

Askers finansiella kostnader för räkenskapsåret 2023 uppgick till 352 MSEK, en minskning om 61 MSEK, eller 14,8 procent, jämfört med 413 MSEK för räkenskapsåret 2022. Minskningen var främst hänförlig till lägre valutakursförluster och räntebärande skulder.

Resultat före skatt

Askers resultat före skatt för räkenskapsåret 2023 uppgick till 308 MSEK, en minskning om 253 MSEK, eller 45,1 procent, jämfört med 561 MSEK för räkenskapsåret 2022. Minskningen var främst hänförlig till ett lägre rörelseresultat till följd av engångskostnader och utebliven Covid-19-relaterad försäljning under 2023, samt ett högre negativt finansnetto orsakat av minskad positiv effekt av finansiella säkringar samt högre räntekostnader.

Skatt på resultat

Askers skatt på resultatet för räkenskapsåret 2023 uppgick till 103 MSEK, en minskning om 24 MSEK, eller 18,9 procent, jämfört med 127 MSEK för räkenskapsåret 2022. Minskningen var främst hänförlig till lägre rörelseresultatnivåer. Skattesatsen påverkades av högre ej avdragsgilla kostnader.

Årets resultat

Som en följd av de skäl som redovisas ovan uppgick Koncernens resultat för räkenskapsåret 2023 till 205 MSEK, en minskning om 229 MSEK, eller 52,8 procent, jämfört med 434 MSEK för räkenskapsåret 2022.

Likviditet och kapitalresurser

Översikt

Askers likviditetsbehov består främst av finansiering till rörelsekostnader, förvärv, förändringar i rörelsekapital, investeringar, låneåterbetalningskrav och övriga likviditetskrav som kan uppstå från tid till annan, däribland refinansiering av utestående lån.

Asker har historiskt sett finansierat verksamheten och investeringsbehoven i första hand genom likvida medel från den löpande verksamheten, banklån, kreditfaciliteter och aktieägarlån. I framtiden bedömer Asker att kapitalbehoven huvudsakligen kommer att tillgodoses genom en kombination av kassaflöde genererat från den löpande verksamheten, banklån och kreditfaciliteter.

Uttalande angående rörelsekapital

Det är Askers uppfattning att det befintliga rörelsekapitalet (exklusive nettolikviden från Erbjudandet) är tillräckligt för de aktuella behoven i minst tolv månader från dagen för Prospektet. Med rörelsekapital avses i sammanhanget Askers förmåga att få tillgång till likvida medel för att fullgöra sina betalningsförpliktelser vartefter de förfaller till betalning.

Kassaflöden

I nedanstående tabell redovisas Askers kassaflöden för de angivna datumen och perioderna:

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade koncernredovisningar)</i>		
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1227	1052	976
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1457	-783	-1860
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	305	-83	572
Årets kassaflöde	75	185	-312

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Askers nettokassaflöde från den löpande verksamheten för räkenskapsåret 2024 uppgick till 1 227 MSEK, ökning om 175 MSEK, eller 16,6 procent, jämfört med 1 052 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen var främst hänförlig till förbättrat operationellt resultat drivet av volymtillväxt samt bidrag från förvärvade bolag.

Askers nettokassaflöde från den löpande verksamheten för räkenskapsåret 2023 uppgick till 1 052 MSEK, en ökning om 75 MSEK, eller 7,8 procent, jämfört med 976 MSEK för räkenskapsåret 2022. Ökningen var främst hänförlig till försäljningstillväxt och minskat rörelsekapital.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Askers nettokassaflöde till investeringsverksamheten för räkenskapsåret 2024 uppgick till 1 457 MSEK, en ökning om 674 MSEK, eller 86,1 procent, jämfört med 783 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen var främst hänförlig till högre kostnader för förvärvade bolag samt investeringar i immateriella tillgångar och anläggningstillgångar.

Askers nettokassaflöde till investeringsverksamheten för räkenskapsåret 2023 uppgick till 783 MSEK, en minskning om 1 077 MSEK, eller 57,9 procent, jämfört med 1 860 MSEK för räkenskapsåret 2022. Minskningen var främst hänförlig till lägre kostnader för förvärv, även om antalet förvärv var likvärdigt.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Askers nettokassaflöde till finansieringsverksamheten för räkenskapsåret 2024 uppgick till 305 MSEK, en ökning om 388 MSEK jämfört med nettokassaflödet från finansieringsverksamheten minus 83 MSEK för räkenskapsåret 2023. Ökningen var främst hänförlig till upptagna lån för att delfinansiera förvärv av bolag.

Askers nettokassaflöde till finansieringsverksamheten för räkenskapsåret 2023 uppgick till minus 83 MSEK, en förändring om 655 MSEK jämfört med nettokassaflödet från finansieringsverksamheten om 572 MSEK för räkenskapsåret 2022. Förändringen var främst hänförlig till lägre upptagna lån, eftersom förvärv under 2023 finansierades med operativa kassaflöden, samt att det under 2022 genomfördes en nyemission för att finansiera ett större förvärv.

Investeringar

Askers investeringar under räkenskapsåren 2024, 2023 respektive 2022 utgjordes främst av investeringar i (1) immateriella anläggningstillgångar, såsom programvara, licenser och patent samt utvecklingskostnader, och (2) materiella anläggningstillgångar, såsom maskiner, inventarier och byggnader.

I nedanstående tabell redovisas Askers investeringar för de angivna perioderna:

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade koncernredovisningar)</i>		
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	191	67	61
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	158	84	62
Summa investeringar	348	151	123

Koncernen etablerar för närvarande ett nytt distributionscenter som Koncernen kommer att hyra i Göteborg, som ersätter det befintliga distributionscentret i Göteborg, för att stödja Askers tillväxt och höja effektiviteten i och främja automation i Koncernens leverantörskedja. Koncernen avser att finansiera det nya distributionscentret i Göteborg helt genom eget kassaflöde. Det nya distributionscentret ligger nära Göteborgs containerhamn, och ett flertal stora trafikleder samt järnvägen möjliggör en effektiv distribution och logistik. Distributionscentrets totala yta är 41 000 kvadratmeter, med ytterligare 18 000 kvadratmeter för potentiell utbyggnad. Byggsfasen börjar 2025, bland annat med byggandet av automationssystem. Enligt den här planen bedömer Koncernen att det nya distributionscentret kommer att vara i drift i slutet av 2026 och kommer sedan parallellt att fortsätta bedriva verksamhet i det gamla distributionscentret. Under 2027 räknar Koncernen med att det nya distributionscentret ska vara i full drift, och investeringar i anläggningens automation, system och manuella lagerhantering förväntas för närvarande uppgå till totalt cirka 300 MSEK, med en förväntad återbetalningstid på fem år. Den totala investeringskostnaden för byggnation, automation och systemuppbyggnad förväntas uppgå till cirka 262 MSEK mellan 2025 och 2026, huvudsakligen relaterat till exempelvis automation samt inredning och utrustning. En ytterligare rörelsekostnad på cirka 12 MSEK förväntas för lagerflyttningen och cirka 30 MSEK för parallell drift under 2026 och 2027. Den årliga positiva EBITA-effekten beräknas uppgå till cirka 50–70 MSEK, och kostnaden för det temporära projekt-lagret förväntas uppgå till 100 MSEK. Lagret för upptrappningen av distributionscentret förväntas räcka i sex månader och starta mellan andra kvartalet 2026 och fjärde kvartalet 2026. De förväntade årliga leasingkostnaderna förväntas uppgå till cirka 40 MSEK. Netto förväntas ingen effekt på leasingkostnader efter att det nuvarande distributionscentret har stängts.

Utöver vad som anges ovan och förutom löpande investeringar som huvudsakligen har bestått av investeringar i IT, inköpta produkter för kundleasing och logistikutrustning, har Bolaget från den 1 januari 2025 fram till dagen för detta prospekt inga väsentliga pågående investeringar och inte heller några åtaganden med avseende på framtida väsentliga investeringar.

Skuldsättning

Per den 31 december 2024 bestod Askers skuldsättning av banklån, kreditfaciliteter och aktieägarlån. Koncernens externa skulder till kreditinstitut har säkrats genom ställda säkerheter i form av aktier och bankkonton. Per 31 december 2024 uppgick Askers ställda säkerheter för egna skulder till 3 083 MSEK. Se "*Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 – Not 25 (Räntebärande skulder)*" för mer information om Koncernens räntebärande skulder.

I samband med Erbjudandet avser Koncernen att refinansiera nuvarande kreditfaciliteter, se "*Kreditfaciliteter*" nedan.

Kreditfaciliteter

Efter Erbjudandet kommer Koncernen att ha seniora kreditfaciliteter (under det Seniora Facilitetsavtalet, såsom definierat nedan) bestående av (i) en långfristig kreditfacilitet om totalt 1 025 MSEK, 175 MEUR och 25 MCHF och (ii) en revolverande kreditfacilitet om totalt 1 600 MSEK, för vilken Danske Bank A/S agerar facilitetsagent (det "**Seniora Facilitetsavtalet**"). Den långfristiga kreditfaciliteten kommer att tillhandahållas av Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial, Nordea Bank Abp, filial i Sverige och Aktiebolaget Svensk Exportkredit (publ). Den revolverande kreditfaciliteten kommer att tillhandahållas av Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial och Nordea Bank Abp, filial i Sverige gemensamt. Det Seniora Facilitetsavtalet ingicks den 12 februari 2025.

Tillgången till kreditfaciliteter under det Seniora Facilitetsavtalet kommer att vara föremål för sedvanliga villkor, vilka förväntas vara uppfyllda per likviddagen för Erbjudandet, och det är också villkorat av att likviddagen för Erbjudandet infaller senast den 30 juni 2025.

Den långfristiga kreditfaciliteten kommer att ha en löptid på tre år och den revolverande kreditfaciliteten kommer att ha en löptid på tre år (båda med en option att förlänga med ett plus ett år).

Det Seniora Facilitetsavtalet kommer att regleras av svensk lag och innehåller sedvanliga restriktioner, åtaganden och grunder för förtida uppsägning (med förbehåll för sedvanliga avtalade undantag, väsentlighetstester, undantag och betalningsuppskov). Det Seniora Facilitetsavtalet tillåter utdelning utan begränsningar. Dessutom innehåller det Seniora Facilitetsavtalet ett villkor om belåningsgrad (definierat som förhållandet mellan nettoskuld och EBITDA beräknat i enlighet med villkoren i det Seniora Facilitetsavtalet), enligt vilket Bolaget ska säkerställa att belåningsgraden inte överskrider 3:50:1.

Den ränta som ska betalas på lån under det Seniora Facilitetsavtalet, för respektive ränteperiod, är den tillämpliga referensräntan (med ett golv på 0 procent på den tillämpliga räntan), plus en marginalränta. Marginalräntan på varje facilitet är därefter föremål för justeringar baserade på Bolagets belåningsgrad (definierat som förhållandet mellan nettoskuld och EBITDA beräknat i enlighet med villkoren i det Seniora Facilitetsavtalet) för den relevanta perioden.

Kreditfaciliteterna under det Seniora Facilitetsavtalet kan bli föremål för obligatorisk förtida betalning och uppsägning vid inträffandet av vissa sedvanliga omständigheter, däribland en förändring av kontrollen över Bolaget eller en avnotering av Bolagets aktier från Nasdaq Stockholm. Garantier ska enligt det Seniora Facilitetsavtalet beviljas av samtliga bolag i Koncernen som blir låntagare under det Seniora Facilitetsavtalet.

Eventualförpliktelser

I nedanstående tabell redovisas Askers eventualförpliktelser per de angivna datumen:

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade koncernredovisningar)</i>		
Garanti Tullverket	7	7	71
Hysesgarantier	17	23	14
Bankgaranti	63	65	46
Skattetvist	–	–	21
Övriga	22	22	20
Summa	109	117	173

Förfallodag för räntebärande skulder

I nedanstående tabell redovisas förfallodagarna för Askers finansiella räntebärande skulder per den 31 december 2024:

	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
MSEK	<i>(från reviderade koncernredovisningar)</i>		
Inom 3 månader	374	185	80
Mellan 3 månader och 1 år	–	66	35
Mellan 1 och 2 år	4 627	2 647	70
Mellan 2 och 3 år	–	1 340	3 923
Summa	5 002	4 238	4 108

Kvantitativa och kvalitativa upplysningar om hantering av finansiella risker

Asker är exponerat mot en rad finansiella risker såsom marknadsrisk (valutarisk, ränterisk i verkligt värde och ränterisk i kassaflödet), kreditrisk samt finansierings- och likviditetsrisk. För information om kvantitativa och kvalitativa upplysningar om hantering av finansiella risker, se "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2023 – Not 3 (Finansiell riskhantering)".

Förändringar av redovisningsprinciper

För information om förändringar i redovisningsprinciper, se "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2023 – Not 2 (Redovisningsprinciper)".

Viktiga redovisningsprinciper

För information om viktiga redovisningsprinciper, se "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2023 – Not 2 (Redovisningsprinciper)".

Kapitalisering och skuldsättning

Översikt

Av tabellerna nedan framgår Bolagets kapitalisering och nettoskuldsättning per den 31 december 2024:

- på faktisk basis återgivande redovisade belopp i Koncernens balansräkning; och
- på justerad basis för att visa effekterna av:
 - (i) en ökning av eget kapital om cirka 1 500 MSEK, varav cirka 31 TSEK i aktiekapital, genom emission av 21 428 571 nya aktier¹⁾ i samband med Erbjudandet (se vidare "Aktier och aktiekapital – Nyemission av aktier i samband med Erbjudandet") och användning av cirka 1 200 MSEK av emissionslikviden för att återbetala befintlig skuld;
 - (ii) en ökning av aktiekapitalet om cirka 445 TSEK genom fondemission;
 - (iii) en ökning av eget kapital om cirka 1 439 MSEK, varav cirka 30 TSEK i aktiekapital, genom kvittningsemission av 20 552 600 nya aktier för att reglera aktieägarlån till ett belopp om cirka 1 439 MSEK i samband med Erbjudandet (se vidare "Aktier och aktiekapital – Omvandling av aktier m.m. i samband med Erbjudandet")

- (iv) refinansieringen genom återbetalning av Bolagets befintliga kreditfaciliteter om cirka 1 200 MSEK (se vidare "Operationell och finansiell översikt – Likviditet och kapitalresurser – Skuldsättning – Kreditfaciliteter"); och
- (v) ingående av det Seniora Facilitetsavtalet (se vidare "Operationell och finansiell översikt – Likviditet och kapitalresurser – Skuldsättning – Kreditfaciliteter") och nyttjandet om cirka 3 600 MSEK under det Seniora Facilitetsavtalet i syfte att återbetala befintlig skuld och för att finansiera förvärvet av HSL som genomfördes i februari 2025 (se vidare "Legala frågor och kompletterande information – Väsentliga Avtal – Aktieöverlåtelseavtal – Hospital Services Group Limited") samt utbetalningen av köpeskillingen till säljarna av HSL.

För information om Bolagets aktiekapital och antalet utgivna aktier liksom förändringar i samband med Erbjudandet, se "Aktier och aktiekapital". Informationen som presenteras nedan bör läsas tillsammans med avsnittet "Operationell och finansiell översikt" och Bolagets konsoliderade finansiella rapporter med tillhörande noter som finns inkluderade i "Historisk finansiell information – Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022".

	Per den 31 december 2024		
	Redovisat	Justeringar	Justerat
MSEK		(oreviderat)	
Summa kortfristiga skulder (inklusive den kortfristiga delen av långfristiga skulder):			
För vilka garanti ställts	–	–	–
Mot annan säkerhet ¹⁾	374	–374	–
Utan säkerhet ²⁾	2 307	–	2 307
Summa kortfristiga skulder⁴⁾	2 681	–374	2 307
Summa långfristiga skulder (exklusive den kortfristiga delen av långfristiga skulder):			
Garanterade	–	–	–
Med säkerhet ¹⁾	3 208	392	3 600
Utan garanti/utan säkerhet ²⁾	2 718	–1 440	1 278
Summa långfristiga skulder⁴⁾	5 926	–1 048	4 878
Eget kapital:			
Aktiekapital	0	1	1
Reservfond(er)	–	–	–
Övriga reserver ³⁾	3 127	2 939	6 066
Totalt eget kapital	3 127	2 940	6 067
Totalt	11 734	1 517	13 251

1) Summa kortfristiga och långfristiga skulder mot annan säkerhet per den 31 december 2024 avser kortfristiga och långfristiga skulder till kreditinstitut med säkerhet bestående av pantsatta aktier i dotterbolag.

2) Kortfristiga och långfristiga skulder utan säkerhet består utav Koncernens leverantörsskulder, upplupna kostnader, leasingskulder, skulder för villkorade köpeskillningar och skulder för kombinerade köp och sälloptioner, vilka båda inkluderas i posten "Övriga finansiella skulder", enligt specifikation över Finansiella skulder i not 17 i avsnittet "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022" i detta prospekt. Vidare ingår här även Koncernens långfristiga utestående aktieägarlån, vilka specificeras i not 25 i avsnittet "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022" i detta Prospekt.

3) Övriga reserver motsvarar posterna "Övrigt tillskjutet kapital", "Reserver" samt "Balanserat resultat inklusive årets resultat" (exklusive totalresultatet för perioden 1 januari till 31 december 2024 motsvarande 375 MSEK) och "Innehav utan bestämmande inflytande" som är inkluderade i posten "Eget kapital" per den 31 december 2024 i Koncernens balansräkning såsom presenterad i avsnitt "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022" i detta Prospekt.

4) Summa kortfristiga skulder och långfristiga skulder i kapitaliseringstabellen stämmer överens med skulder i skuldsättningstabellen.

	Per den 31 december 2024		
	Redovisat	Justeringar	Justerat
MSEK		(oreviderat)	
Nettoskuldsättning:			
A. Kassa och bank ¹⁾	490	300	790
B. Andra likvida medel	–	–	–
C. Övriga finansiella tillgångar	–	–	–
D. Likviditet (A+B+C)	490	300	790
E. Kortfristiga finansiella skulder (inklusive skuldinstrument, men exklusive den kortfristiga andelen av långfristiga finansiella skulder) ²⁾	2 307	–	2 307
F. Kortfristig andel av långfristiga finansiella skulder ³⁾	374	–374	–
G. Kortfristig finansiell skuldsättning (E + F)	2 681	–374	2 307
H. Kortfristig finansiell skuldsättning netto (G – D)	2 191	–674	1 517
I. Långfristiga finansiella skulder (exklusive kortfristig andel och skuldinstrument) ⁴⁾	4 628	–1 048	3 580
J. Skuldinstrument	–	–	–
K. Långfristiga leverantörsskulder och andra skulder ⁵⁾	1 298	–	1 298
L. Långfristig finansiell skuldsättning (I + J + K)	5 926	–1 048	4 878
M. Total finansiell skuldsättning (H + L)⁶⁾	8 117	–1 723	6 394

1) Avser likvida medel på bankkonto som inkluderas i "Likvida medel" i Koncernens balansräkning per den 31 december 2024 såsom presenterad i avsnitt "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022" i detta Prospekt.

2) Motsvarar Koncernens leverantörsskulder som inkluderas i "Leverantörsskulder" och kortfristiga leasingkulder som inkluderas i "Leasingkulder" under "Kortfristiga skulder" i balansräkningen per den 31 december 2024, samt upplupna kostnader, kortfristiga skulder för villkorade köpeskillingar respektive kortfristiga skulder för kombinerade köp och sälloptioner, vilka båda inkluderas i posten "Övriga finansiella skulder" enligt specifikation över Finansiella skulder i not 17 såsom presenterad i avsnittet "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022" i detta Prospekt.

3) Motsvarar Koncernens kortfristiga del av skulder till kreditinstitut, vilka specificeras i not 25 såsom presenterad i avsnittet "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022" i detta Prospekt.

4) Motsvarar Koncernens långfristiga del av skulder till kreditinstitut samt utestående aktieägarlån, vilka specificeras i not 25 såsom presenterad i avsnittet "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022" i detta Prospekt.

5) Motsvarar Koncernens långfristiga leasingkulder som inkluderas i "Leasingkulder" under "Långfristiga skulder" i Koncernens balansräkning per den 31 december 2024 såsom presenterad i avsnitt "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022" i detta prospekt, samt långfristiga skulder för villkorade köpeskillingar respektive långfristiga skulder för kombinerade köp och sälloptioner, vilka båda inkluderas i posten "Övriga finansiella skulder" enligt specifikation över Finansiella skulder i not 17 såsom presenterad i avsnittet "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022" i detta Prospekt.

6) Koncernen använder, för andra syften än nettoskuldinställningstabellen, ett alternativt nyckeltal för "Nettoskuld" per den 31 december 2024. Definitionen på Koncernens Nettoskuld enligt de alternativa nyckeltalen är "Lång- och kortfristiga räntebärande skulder till kreditinstitut minskat med likvida medel". Vid exkludering av ovan nämnda poster presenterar Koncernen en Nettoskuld om 3 091 MSEK.

Framtida leasingåtaganden

Koncernen har ingått ett leasingavtal som sträcker sig över tolv år. Eftersom tillträde sker först under 2026 redovisas ingen nyttjanderättstillgång och motsvarande leasingkulder per den 31 december 2024. Framtida avtalade leasingbetalningar avseende detta avtal uppgår till cirka 480 MSEK.

Informationen om Bolagets kapitalisering och skuldsättning på justerad basis utgör framåtriktad information som till sin natur är avsedd att beskriva en hypotetisk situation och lämnas enbart i illustrativt syfte. Denna framåtriktade information utgör inte någon garanti avseende framtida resultat eller utveckling och verkligt utfall kan komma att väsentligen avvika från vad som direkt eller indirekt uttrycks i denna framåtriktade information till följd av ett antal faktorer, inklusive, men inte begränsat till, de som beskrivs under "Viktig information – Framåtriktade uttalanden" och "Riskfaktorer".

Styrelse, koncernledning och revisorer

Styrelse

Följande tabell innehåller viss information om medlemmarna i Askers styrelse per dagen för detta Prospekt. Per dagen för detta Prospekt består Bolagets styrelse av sex ordinarie ledamöter, utan suppleanter, valda för tiden intill slutet av årsstämman 2025.

Namn	Invald	Befattning	Oberoende i förhållande till Bolaget och koncern- ledningen	Oberoende i förhållande till större aktieägare	Aktieinnehav efter Erbjudandet ¹⁾
Håkan Björklund	2019	Ordförande	Ja	Ja	3 144 045
Martin Lagerblad	2021	Styrelseledamot	Ja	Nej	–
Nina Linander	2021	Styrelseledamot	Ja	Ja	77 857
Anders Nyman	2019	Styrelseledamot	Ja	Nej	–
Birgitta Stymne Göransson	2020	Styrelseledamot	Ja	Ja	66 179
Mikael Vinje	2023	Styrelseledamot	Ja	Ja	159 638

1) Eget och närståendes innehav efter Erbjudandet.



Håkan Björklund

Född: 1956

Befattning: Styrelseordförande (sedan 2019). Ledamot i ersättningsutskottet.

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Doktorsexamen (MD) i neurovetenskap från Karolinska Institutet.

Nuvarande uppdrag: Styrelseordförande i Intervacc AB (publ). Styrelseordförande i Bohus HoldCo AB och Bohus BioTech AB. Styrelseledamot i BONESUPPORT HOLDING AB (publ). Styrelseledamot i Gyllebo Slott AB. Partner och styrelseledamot i Tellacq AB. Styrelseledamot i Tellacq Holding IV AB och Tellacq Group AB. Rådgivare till Rothschild & Co.

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Chief Executive Officer i Nycomed. Styrelseordförande i QIAGEN N.V. Styrelseordförande i AB Jordberga Holding. Styrelseledamot i Nordic Biosite AB, Alere Inc., Coloplast A/S och Danisco A/S, H. Styrelseordförande i Lundbeck A/S och Swedish Orphan Biovitrum AB (publ).

Aktieinnehav i bolaget: 3 144 045 aktier efter Erbjudandet.

Oberoende i förhållande till Bolaget, koncernledningen och Bolagets större aktieägare.



Martin Lagerblad

Född: 1982

Befattning: Styrelseledamot (sedan 2021). Ordförande i ersättningsutskottet.

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Civilingenjörsexamen i industriell ekonomi från KTH Kungliga Tekniska Högskolan.

Nuvarande uppdrag: Managing Director och styrelsesuppleant i Nalka Invest AB. Styrelseledamot i Best Transport Holding AB, Open Air Group AB, Natlink Group AB, Nimbus TopCo AS, Norstat AS, Precis Holding AB och Fastighets AB Radiomasten.

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Managementkonsult på Bain & Company. Styrelseledamot i Forsbergs Fritidscenter AB och Nordic Modular Group AB.

Aktieinnehav i bolaget: –

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



Nina Linander

Född: 1959

Befattning: Styrelseledamot (sedan 2021). Ordförande i revisionsutskottet.

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Kandidatexamen i ekonomi från Handelshögskolan i Stockholm och MBA från IMD Business School i Lausanne.

Nuvarande uppdrag: Styrelseledamot och ledamot i revisionsutskottet i Vattenfall AB. Styrelseledamot och ordförande i revisionsutskottet i Swedavia AB. Styrelseledamot och ordförande i revisionsutskottet i Suominen Corporation.

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Styrelseordförande i GreenIron H2 AB. Styrelseledamot och ordförande i revisionsutskottet i Telia Company AB. Styrelseledamot och ordförande i revisionsutskottet i Castellum AB (publ). Styrelseledamot och ordförande i ersättningsutskottet i AWA Holding AB. Styrelseledamot och ledamot i ersättningsutskottet i Aktiebolaget Industrivärden (publ). Head of Product Area Energy på Vattenfall. Senior Vice President och Head of Treasury på AB Electrolux (publ) och Partner på Stanton Chase International.

Aktieinnehav i bolaget: 77 857 aktier efter Erbjudandet.

Oberoende i förhållande till Bolaget, koncernledningen och Bolagets större aktieägare.



Anders Nyman

Född: 1987

Befattning: Styrelseledamot (sedan 2019). Ledamot i revisionsutskottet.

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Masterexamen i finansiering och redovisning från Handelshögskolan i Stockholm.

Nuvarande uppdrag: Investment Director på Nalka Invest AB. Styrelsesuppleant i Avoki TopCo AB. Styrelseledamot i Cibes Holding AB and Avoki HoldCo AB.

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Styrelsesuppleant i Ryds Bilglas AB. Managementkonsult på Boston Consulting Group.

Aktieinnehav i bolaget: –

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



Birgitta Stymne Göransson

Född: 1957

Befattning: Styrelseledamot (sedan 2020). Ledamot i revisionsutskottet.

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: MBA från Harvard Business School. Civilingenjörsexamen i kemi och bioteknik från KTH Kungliga Tekniska Högskolan.

Nuvarande uppdrag: Styrelseordförande i Berling Media AB och Industrifonden. Styrelseledamot i Bentley Endovascular Group AB, Bure Equity AB (publ), Excillum, Fryshuset, Pandora A/S (publ), Rhenman & Partners Asset Management AB och RVRC Holding AB (publ).

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Styrelseordförande i Min Doktor AB, BCB Medical Oy, Cinder Invest AB och MAG Interactive AB. Styrelseledamot och ordförande i revisionsutskottet i Elekta AB (publ). Styrelseledamot i Enea AB, Gudrun Sjoden Group AB, S-Invest Trading AB, Social Initiative Norden AB och Sportamore AB (publ). Styrelseledamot och ordförande i revisionsutskottet i LEO Pharma A/S. Verkställande direktör för Memira Group och Semantix Group. Chief Operating Officer/Chief Financial Officer på Telefos AB. Chief Financial Officer på Åhléns AB. Managementkonsult på McKinsey & Company. Product Manager och Application Specialist på Gambro.

Aktieinnehav i bolaget: 66 179 aktier efter Erbjudandet.

Oberoende i förhållande till Bolaget, koncernledningen och Bolagets större aktieägare.



Mikael Vinje

Född: 1979

Befattning: Styrelseledamot (sedan 2023). Ledamot i ersättningsutskottet.

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Masterexamen i företags ekonomi från Handelshögskolan i Stockholm.

Nuvarande uppdrag: Rådgivare för private equity-kunder i samband med nya investeringar.

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Regional President för Anticimex Nordamerika. Chief Operating Officer och Head of M&A och Strategy på Anticimex Group. Investment Director på Arle Capital Partners. Investment Manager på Candover Partners. Managementkonsult på L.E.K. Consulting. Styrelsesuppleant i FW Growth AB.

Aktieinnehav i bolaget: 159 638 aktier efter Erbjudandet.

Oberoende i förhållande till Bolaget, koncernledningen och Bolagets större aktieägare.

Koncernledning

Av tabellen nedan framgår viss information om medlemmarna i koncernledningen per dagen för detta Prospekt:

Namn	Anställd sedan	Ingår i koncernledningen sedan	Befattning	Aktieinnehav efter Erbjudandet ¹⁾
Johan Falk	2012	2012	Chief Executive Officer	9 056 333
Thomas Moss	2019	2019	Chief Financial Officer	988 956
Peter Gustafsson	2013	2013	Chief Operating Officer	2 451 191
Jennie Espelund	2021	2021	General Counsel	58 393
Emma Rheborg	2021	2021	Head of Communication	38 929
Ola Nordh	2022	2022	Head of Mergers & Acquisitions	583 954
Kerstin Mjömark	2022	2022	Head of Human Resources	55 285
Sanna Norman	2018	2021	Head of ESG	701 573
Mattias Jaran	2014	2014	Head of IT Integrity	747 908

1) Eget och närståendes innehav efter Erbjudandet.



Johan Falk

Född: 1971

Befattning: Chief Executive Officer (CEO).

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Civilingenjörsexamen i maskinteknik från KTH Kungliga Tekniska Högskolan.

Nuvarande uppdrag: –

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Chief Executive Officer för Getinge Infection Control och B&B TOOLS Markets. Partner på Zone AB. Managementkonsult på McKinsey & Company. Styrelseordförande i IP Advance Sweden AB och Uponor.

Aktieinnehav i Bolaget: 9 056 333 aktier efter Erbjudandet.



Thomas Moss

Född: 1973

Befattning: Chief Financial Officer (CFO) och Head of Investor Relations.

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Magisterexamen och civilingenjörsexamen från University of Cambridge.

Nuvarande uppdrag: –

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Group Investor Relations Director, Group Business Control Director och Acting Chief Financial Officer på Intrum Sverige AB. Group Controller, Head of Business Control och Head of Finance Strategy på Vattenfall AB. Group Strategy på SABMiller. Global Commercial Director för Baileys, Commercial Planning Manager och Strateg på Diageo. Konsult på Arthur D Little.

Aktieinnehav i Bolaget: 988 956 aktier efter Erbjudandet.



Peter Gustafsson

Född: 1972

Befattning: Chief Operating Officer (COO).

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Civilingenjörsexamen i maskinteknik från KTH Kungliga Tekniska Högskolan.

Nuvarande uppdrag: –

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Executive Vice President Chief Operating Officer på B&B TOOLS och dessförinnan flertalet ledande positioner inom koncernen. Associate Partner på Deseven Capital AB. Grundare och Partner på Zone AB. Managementkonsult på McKinsey & Company. Chief Executive Officer och styrelseordförande i OneMed Sverige AB.

Aktieinnehav i Bolaget: 2 451 191 aktier efter Erbjudandet.



Jennie Espelund

Född: 1984

Befattning: General Counsel.

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Juristexamen från Lunds universitet.

Nuvarande uppdrag: –

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Bolagsjurist på Skanska AB (publ). Styrelseledamot i Skanska Försäkrings AB. Senior biträdande jurist på Setterwalls Advokatbyrå. Legal Counsel (secondee) på Swedish Orphan Biovitrum AB (publ) och Zodiac Media AB. Tingsnotarie på Malmö tingsrätt.

Aktieinnehav i Bolaget: 58 393 aktier efter Erbjudandet.



Emma Rheborg

Född: 1972

Befattning: Head of Communication.

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Magisterexamen i finansiell ekonomi från Handelshögskolan i Göteborg. Studier i konstvetenskap vid Stockholms universitet.

Nuvarande uppdrag: –

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Head of Communication och IR på Internationella Engelska Skolan. Head of Communications Sweden och Head of Group External Communications på Nordea Bank Abp (publ). Head of Corporate Communications & Investor Relations på Ratos AB (publ). Communication Consultant på JKL AB. Team Manager och Broker på Hagströmer & Qviberg.

Aktieinnehav i Bolaget: 38 929 aktier efter Erbjudandet.



Ola Nordh

Född: 1977

Befattning: Head of Mergers & Acquisitions.

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Magisterexamen i företags ekonomi och ekonomi från Lunds universitet.

Nuvarande uppdrag: –

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Head of Mergers & Acquisitions på Anticimex Group. Director Mergers & Acquisitions, Corporate Development och Project Manager på Modern Times Group. Konsult på Lowe Plus/Everystone Nordic.

Aktieinnehav i Bolaget: 583 954 aktier efter Erbjudandet.

**Kerstin Mjömark****Född:** 1979**Befattning:** Head of Human Resources.**Nationalitet:** Svensk.**Utbildning:** Magisterexamen i företags ekonomi från Uppsala universitet.**Nuvarande uppdrag:** –

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Director Corporate Responsibility på Boliden. Head of Human Resources for Shared Operations, Integration Lead HR, HR Manager, HR Controller och Acting Group HR Director på Tele2. Manager Compensation & Benefits på TeliaSonera. Project Manager, HR & Internal Communication på Billerud AB. Project Manager HR och Assistant Business Controller på Novartis.

Aktieinnehav i Bolaget: 55 285 aktier efter Erbjudandet.

**Sanna Norman****Född:** 1976**Befattning:** Head of ESG.**Nationalitet:** Svensk.

Utbildning: Civilingenjörsexamen i maskinteknik från Chalmers tekniska högskola. Utbytesstudier vid Université de Technologie de Compiègne.

Nuvarande uppdrag: Styrelseledamot i Evercare Medical AB.

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Senior Director Procurement, Director Procurement Asia Pacific och Global Procurement Manager på SC Johnson. Senior inköpschef på Procter & Gamble. Purchasing Manager på Volvo Trucks.

Aktieinnehav i Bolaget: 701 573 aktier efter Erbjudandet.

**Mattias Jaran****Född:** 1972**Befattning:** Head of IT Integrity.**Nationalitet:** Svensk.

Utbildning: Kandidatexamen i maskinteknik från KTH Kungliga Tekniska Högskolan. Civilingenjörsexamen i teknisk fysik från Uppsala universitet. MBA-studier på Handelshögskolan i Stockholm.

Nuvarande uppdrag: –

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Chief Information Officer på ArjoHuntleigh. Information Systems/Information Technology Director och Head of Information Systems/Information Technology Post Merger Integration på Nycomed. Business Control & Planning och Project Owner och Global Solution Architect på Sony Ericsson. Project Manager på Cybercom Consulting Group.

Aktieinnehav i Bolaget: 747 908 aktier efter Erbjudandet.

Övrig information om styrelse och koncernledning

Adress till styrelsen och koncernledningen i Asker är Svärdvägen 3A, 182 33 Danderyd, Sverige.

Det förekommer inga familjeband mellan några ledamöter i styrelsen eller koncernledningen.

Styrelseledamöterna Martin Lagerblad och Anders Nyman är för närvarande anställda av Nalka Invest AB. Utöver vad som framgår av ovan finns det inga identifierade intressekonflikter, eller potentiella intressekonflikter, mellan styrelseledamöternas och koncernledningens åtaganden gentemot Asker och deras privata intressen och/eller andra åtaganden.

År 2024 var styrelseordföranden Håkan Björklund föremål för eftertaxeringsbeslut avseende inkomstären 2016–2020, vilket resulterade i skattetillägg och tillkommande skatt. Utöver detta har under de senaste fem åren inga medlemmar i styrelsen eller koncernledningen dömts i bedrägerirelaterade mål eller varit föremål för allmänt åtal eller utfärdats påföljder för brott av reglerings- eller tillsynsmyndigheter. Under de senaste fem åren har ingen av medlemmarna i styrelsen eller koncernledningen förbjudits

av domstol att ingå som medlem i ett bolags förvaltnings-, lednings-, eller tillsynsorgan, eller att ingå i styrelsen eller ledningen eller att på annat sätt bedriva ett företags angelägenheter. Inga medlemmar i styrelsen eller koncernledningen har under de senaste fem åren varit inblandade i någon konkurs, konkursförvaltning eller likvidation i egen- eller andras namn eller tillförordnade medlemmar av ett sådant bolags ledning.

Revisor

Bolagets revisor, EY, valdes som revisorer för Bolaget första gången 2019. Vid årsstämman den 4 mars 2025 omvaldes EY till revisor fram till slutet av årsstämman 2026, med Stefan Andersson Berglund som huvudansvarig revisor. Stefan Andersson Berglund (född 1964) är auktoriserad revisor och medlem i Föreningen Auktoriserade Revisorer ("FAR"). Adressen till EY är Hamngatan 26, 111 47 Stockholm, Sverige.

Bolagsstyrning

Översikt

Askers bolagsstyrning grundar sig på svensk lag, huvudsakligen aktiebolagslagen (2005:551), årsredovisningslagen (1995:1554), Askers bolagsordning, Nasdaqs regelverk för emittenter ("**Regelverket för emittenter**") och Svensk kod för bolagsstyrning ("**Koden**") samt uttalanden från Aktiemarknadsnämnden gällande god sed på den svenska aktiemarknaden.

Ett bolag är inte skyldigt att tillämpa samtliga regler i Koden, då Koden i sig ger utrymme för att avvika från reglerna, under förutsättning att alla sådana avvikelser och de valda alternativa lösningarna beskrivs samt att anledningarna till avvikelserna förklaras i bolagsstyrningsrapporten (den så kallade "följ eller förklara-principen").

Asker avser tillämpa Koden fullt ut från det att aktierna noteras på Nasdaq Stockholm.

Asker Management Standard

Asker Management Standard är ett ramverk för Askers decentraliserade bolagsstyrning som syftar till att säkerställa att Asker bygger på gemensamma värderingar. Asker Management Standard omfattar koncerngemensamma värderingar samt interna och externa regler och innehåller obligatoriska samt icke-obligatoriska styrdokument. Asker Management Standard är integrerad i förvävsprocessen. Uppförandekoden, som ingår i Asker Management Standard, är det viktigaste styrdokumentet och är obligatorisk för samtliga medarbetare. Uppförandekoden översätter Askers värderingar till beteenden och ger vägledning om hur medarbetarna förväntas agera och är inspirerad av FN:s allmänna förklaring av om de mänskliga rättigheterna, ILO-konventionerna och FN:s tio principer om mänskliga rättigheter, arbetsrätt, miljö- och antikorruption. Styrdokumentet som ingår i Asker Management Standard uppdateras årligen i enlighet med nya legala krav, förändringar i Askers riskprofil eller verksamhet.

Asker Management Standard utgör grunden för Askers bolagsstyrningsmodell och uppställer de krav som ställs på Koncernbolagen, på koncerninternt samarbete på koncernnivå respektive koncernbolagsnivå, där övervakning och kontroll av efterlevnaden av styrdokumentet äger rum på koncernnivå. Asker Management Standard syftar till att säkerställa en hög nivå av kvalitet och kontroll för att säkerställa att Askers och Koncernbolagens anseende upprätthålls och att legala och regulatoriska krav efterlevs. Asker Management Standard inrymmer koncernövergripande styrdokument, processer och riktlinjer, vilka omfattar finansiell rapportering och kontroll, riskhantering, värderingar, HR samt hälsa och säkerhet, IT-säkerhet och integritet, kommunikation, bolagsstyrning, juridik, M&A, kvalitet och regelverk, miljö- och affärs-

etik, visseblåsning, mut- och korruptionsbekämpning samt andra centrala styrdokument, däribland bolagsordning, arbetsordning för styrelsen och dess utskott samt instruktion för VD:n.

Bolagsstämmor

Enligt aktiebolagslagen är bolagsstämman Bolagets högsta beslutande organ, vid vilken aktieägarna utövar sin rösträtt.

Årsstämma ska hållas inom sex månader från utgången av föregående räkenskapsår. Enligt Askers bolagsordning sker kallelse till årsstämma genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på Askers webbplats. Därutöver ska publiceringen av kallelsen annonseras i Dagens Industri. Kallelsen till årsstämman ska utfärdas tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman.

Extra bolagsstämma hålls när styrelsen anser att det finns skäl därtill eller när antingen revisorn eller aktieägare, som representerar minst 10 procent av samtliga aktier i bolaget, skriftligen begär att en sådan extra bolagsstämma ska sammankallas för att behandla ett angivet ärende. Kallelse till extra bolagsstämma utfärdas tidigast sex veckor och senast tre veckor före datumet för den extra bolagsstämman. Enligt aktiebolagslagen ska kallelse till extra bolagsstämma utfärdas tidigast sex veckor och senast fyra veckor före dagen för den extra bolagsstämman, om den extra bolagsstämman ska fatta beslut om en föreslagen ändring av bolagsordningen. I övrigt ska kallelse till extra bolagsstämma utfärdas tidigast sex veckor och senast tre veckor före dagen för stämman.

Enligt aktiebolagslagen får en bolagsstämma inte anta ett förslag som sannolikt kan ge otillbörliga fördelar till en aktieägare eller tredje part till men för Bolaget eller en annan aktieägare i Bolaget.

Rätt att delta vid bolagsstämma

Aktieägare som vill delta vid bolagsstämma måste vara införd i aktieboken som förs av Euroclear Sweden på den dag som infaller 6 bankdagar före stämman, samt anmäla sitt deltagande till Bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman.

Aktieägare får närvara vid bolagsstämman personligen eller genom fullmakt bemyndigat ombud och får åtföljas av högst 2 biträden.

En aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar eller representerar.

Initiativ från aktieägare

Aktieägare som önskar få ett ärende behandlat vid bolagsstämman måste skicka en skriftlig begäran därom till styrelsen. Ärendet ska tas upp vid bolagsstämman om

begäran har mottagits av Asker senast en vecka före den tidpunkt då kallelse tidigast får utfärdas till bolagsstämman eller, om begäran mottas efter detta datum, mottas i sådan tid att ärendet kan tas upp i kallelsen till bolagsstämman.

Valberedning

Enligt Koden måste Bolaget ha en valberedning.

Årsstämman som hölls den 4 mars 2025 har därför antagit en instruktion för valberedningen i Asker, vilken gäller från och med den dag då Bolagets aktier tas upp till handel på Nasdaq Stockholm. Följande principer för valberedningens sammansättning och arbete i Bolaget ska gälla till dess att bolagsstämman beslutar annat.

Valberedningens sammansättning

Valberedningen ska inför årsstämman utgöras av representanter för de tre röstmässigt största aktieägarna i Bolaget, vilka är registrerade i den av Euroclear Sweden förda aktieboken per den 31 augusti varje år samt styrelsens ordförande, som även ska sammankalla valberedningen till dess första sammanträde. Om någon av de tre röstmässigt största ägarregistrerade aktieägarna inte utövar sin rätt att utse ledamot ska rätten att utse ledamot övergå till den aktieägare som står näst i tur och som inte redan har rätt att utse ledamot av valberedningen. Den ledamot som representerar den röstmässigt största aktieägaren ska vara valberedningens ordförande, om inte ledamöterna enas om annat.

Namnen på ledamöterna i valberedningen ska offentliggöras på Bolagets webbplats så snart valberedningen utsetts, dock senast sex månader före kommande årsstämma. Om en ledamot har utsetts av en viss aktieägare ska aktieägarens namn anges. Valberedningen utses för en mandatperiod som inleds när dess sammansättning offentliggörs och avslutas när sammansättningen av en ny valberedning offentliggörs.

Om en förändring av Bolagets ägarstruktur inträffar efter den 31 augusti men före den dag som infaller tre månader före nästa årsstämma, och om en aktieägare efter denna förändring blivit en av de tre röstmässigt största aktieägarna i Bolaget, antecknad i Bolagets aktiebok, ska aktieägaren ha rätt att utse en ledamot som ersätter den ledamot som utsetts av den aktieägare som efter förändringen av ägarstrukturen inte längre är en av de tre röstmässigt största aktieägarna i Bolaget. Om förändringen i Bolagets ägarstruktur endast är marginell ska den aktieägare som blivit en av de tre röstmässigt största aktieägarna i Bolaget ha denna rätt endast under förutsättning att särskilda villkor är uppfyllda.

Om ledamot lämnar valberedningen innan dess arbete är slutfört, eller om ledamot är förhindrad att fullgöra sitt uppdrag och valberedningen finner det önskvärt att en ersättare utses, ska valberedningen erbjuda den aktieägare som utsett ledamoten att inom skälig tid utse en ny ledamot eller, om sådan aktieägare inte längre tillhör de röstmässigt största aktieägarna, begära att nästa aktieägare i ordningen som inte redan utsett eller avstått från att utse en ledamot i valberedningen utser en ny ledamot. Förändringar i valberedningens sammansättning ska offentliggöras så snart de inträffar.

Valberedningens arbetsuppgifter

Valberedningen ska fullgöra sina uppgifter i enlighet med denna instruktion och tillämpliga regler. Uppdraget innefattar bland annat att lägga fram förslag avseende:

- ordförande vid årsstämman;
- antal styrelseledamöter, styrelsens sammansättning och styrelsens ordförande;
- ersättning till styrelseordföranden och övriga styrelseledamöter som inte är anställda i Bolaget samt ersättning för utskottsarbete;
- extern revisor eller revisionsbolag (om tillämpligt) och ersättning till den externa revisorn eller revisionsbolaget (om tillämpligt); och
- eventuella ändringar i instruktionen för valberedningen.

I händelse av extra bolagsstämma ska valberedningen lägga fram förslag till de val som ska äga rum vid stämman, där så är relevant.

Valberedningens förslag ska presenteras i kallelsen till den aktuella bolagsstämman och ska även presenteras på Bolagets webbplats. I samband med kallelsen ska valberedningen även lämna ett yttrande på Bolagets webbplats där valberedningen redogör för sitt förslag till styrelseledamöter, i enlighet med kraven i Svensk kod för bolagsstyrning. Redogörelsen ska även innehålla en kortfattad beskrivning av hur valberedningens arbete har bedrivits.

Minst en ledamot av valberedningen ska alltid närvara vid bolagsstämman och där redogöra för skälen till valberedningens eventuella förslag.

Ersättning till valberedningen

Ingen ersättning ska utgå till valberedningens ledamöter. Bolaget ska dock svara för alla skäliga kostnader som är nödvändiga för valberedningens arbete.

Styrelsen

Enligt aktiebolagslagen har Askers styrelse, som det högsta beslutande organet efter bolagsstämman, det yttersta ansvaret för organisationen och förvaltningen av Askers verksamhet. Ansvaret inkluderar, bland annat, att fastställa mål och strategier, säkerställa att rutiner och system för utvärdering av fastställda mål upprättas, fortlöpande utvärdera Askers finansiella ställning och lönsamhet samt utvärdera den operativa ledningen. Styrelsen fullgör sitt ansvar med ett tydligt syfte att skapa långsiktigt värde för aktieägarna genom att etablera en effektiv organisation och säkerställa en effektiv förvaltning av Askers verksamhet. Styrelsens ordförande, som väljs av årsstämman, bär det yttersta ansvaret för att styrelsen fullgör sina åtaganden i enlighet med tillämplig lag, Regelverket för emittenter, bolagsordningen samt Arbetsordningen.

Arbetsordningen revideras årligen och fastställs på det konstituerande styrelsemötet varje år. Arbetsordningen reglerar bland annat styrelsens sammansättning och styrelsepraxis, funktioner och fördelning av ansvar mellan styrelseledamöterna och VD:n. I samband med det konstituerande styrelsemötet fastställer styrelsen även instruktionen för den

verkställande direktören respektive instruktion för finansiell rapportering.

Styrelsen ska enligt bolagsordningen alltid bestå av minst 3 ledamöter och högst 10 ledamöter som väljs av bolagsstämman. Högst en styrelseledamot vald av bolagsstämman får vara medlem av Bolagets ledningsgrupp. En majoritet av styrelseledamöterna måste vara oberoende gentemot Bolaget och dess ledning, och minst två av dessa oberoende ledamöter måste också vara oberoende gentemot Bolagets största aktieägare. Per dagen för detta Prospekt består Bolagets styrelse av sex ordinarie styrelseledamöter, utan suppleanter, som är valda för tiden intill slutet av årsstämman 2026. För en presentation av Bolagets styrelse, se "Styrelse, koncernledning och revisorer".

Styrelsens utskott

Översikt

Enligt aktiebolagslagen och Koden ska styrelsen inrätta ett ersättningsutskott och ett revisionsutskott. Utskottsmedlemmarna utses bland styrelsens ledamöter och väljs för en period om högst ett år.

Ersättningsutskottet

Per dagen för detta Prospekt är Martin Lagerblad ordförande och Håkan Björklund och Mikael Vinje medlemmar av ersättningsutskottet.

Styrelsen i Asker har inrättat ett ersättningsutskott, som fungerar som ett förberedande styrelseutskott och ska bestå av minst tre medlemmar. Ersättningsutskottets uppgifter styrs av instruktionerna för ersättningsutskottet, vilka årligen antas av styrelsen som en del av Arbetsordningen. Instruktionerna beskriver ersättningsutskottets huvudsakliga ansvarsområden och uppgifter, vilka innefattar att förbereda beslut rörande ersättningsprinciper, ersättning och andra anställningsvillkor för verkställande direktör och ledande befattningshavare, inklusive incitamentsprogram. Ersättningsutskottet ansvarar även för att följa upp och utvärdera Bolagets ersättningsriktlinjer, ersättningsprogram samt ersättningsstruktur.

Revisionsutskottet

Per dagen för detta Prospekt är Nina Linander ordförande och Birgitta Stymne Göransson och Anders Nyman medlemmar av revisionsutskottet.

Revisionsutskottet ska bestå av minst tre medlemmar, vilka årligen utses av styrelsen. Medlemmarna av revisionsutskottet får inte vara anställda av Asker och majoriteten av medlemmarna ska vara självständiga i förhållande till Bolaget och koncernledningen. Åtminstone en av de medlemmar som är oberoende i relation till Bolaget och koncernledningen, ska även vara oberoende i relation till Bolagets största aktieägare. Åtminstone en av de medlemmar som är oberoende i relation till Bolaget, koncernledningen samt dess största aktieägare ska ha erfarenhet av revision eller redovisning.

Revisionsutskottet är ett utskott till styrelsen vars primära funktion är att bistå styrelsen med att övervaka Bolagets finansiella rapportering och hållbarhetsrapporte-

ring samt lämna rekommendationer och förslag för att säkerställa att finansiell rapportering samt hållbarhetsrapportering är tillförlitlig, övervaka om Bolagets internkontroller och riskhantering är effektiva, hålla sig underrättade om revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen och om slutsatserna av de kvalitetskontroller som genomförs av Revisorsinspektionen, informera styrelsen om revisionens resultat, däribland hur revisionen har bidragit till tillförlitligheten hos Bolagets finansiella rapportering samt hållbarhetsrapportering och om revisionsutskottets funktion, granska och övervaka revisorns opartiskhet och självständighet, med särskild hänsyn till om revisorn tillhandahåller andra tjänster än revisionstjänster till Bolaget, samt bistå i upprättandet av förslag till val av revisorer på bolagsstämma.

VD och koncernledning

VD:n är underordnad styrelsen och ansvarar främst för den löpande förvaltningen och driften av Bolagets verksamhet. Arbetsfördelningen mellan styrelsen och VD:n framgår av Bolagets Arbetsordning samt instruktion för VD:n.

Enligt instruktion för VD:n, ansvarar VD:n för Askers finansiella rapportering och ska följaktligen säkerställa att styrelsen erhåller tillräckligt med information för att styrelsen fortlöpande ska kunna utvärdera Askers verksamhet, omsättningens utveckling och Bolagets resultat och finansiella ställning, likviditets- och kreditläge, samt får kännedom om viktigare affärshändelser samt varje annan händelse, omständighet eller förhållande som kan antas vara av betydelse för Askers aktieägare.

Koncernledningens roll i Askers bolagsstyrning innefattar att implementera kontroller och processer för att övervaka och hantera risker, möjligheter och påverkansfaktorer kopplade till Askers verksamhet, samt säkerställa att rapporteringsprocesserna är tydliga och väl integrerade med Koncernens styrfunktioner för att möjliggöra fullständig utvärdering och kontroll.

Ersättning och anställningsvillkor

Styrelse

Arvode till styrelsen, inklusive ordföranden, fastställs genom beslut på årsstämman. Vid årsstämman den 4 mars 2025 beslutades att styrelsens ordförande ska ha rätt till ett arvode om 800 000 kronor, oberoende styrelseledamot ska ha rätt till ett styrelsearvode om 390 000 kronor, ordförande i revisionsutskottet ska ha rätt till ett arvode om 160 000 kronor, oberoende ledamot av revisionsutskottet ska ha rätt till ett arvode om 85 000 kronor, ordförande i ersättningsutskottet ska ha rätt till ett arvode om 100 000 kronor och oberoende ledamot av ersättningsutskottet ska ha rätt till 60 000 kronor. Därutöver utgår ersättning för skäliga och dokumenterade rese- och logistikostnader i samband med styrelse- eller utskottsmöten.

Ingen av styrelseledamöterna har något avtal som berättigar till ersättning vid upphörande av uppdraget. Vidare har ingen av styrelseledamöterna rätt till pensioner eller liknande förmåner vid avträddande av uppdraget.

I nedanstående tabell presenteras de ersättningar som utgått till Askers styrelse under 2024:

Namn	Ersättning (SEK)
Håkan Björklund	420 000
Martin Lagerblad	–
Nina Linander	315 000
Anders Nyman	–
Birgitta Stymne Göransson	315 000
Mikael Vinje	315 000
Totalt	1 365 000

VD och koncernledning

Styrelsen beslutar om ersättningspolicyn för VD och koncernledning, vilken överensstämmer med de riktlinjer för ersättning till VD och ledande befattningshavare som antagits av bolagsstämman. Individuell ersättning till VD och koncernledningen bereds av ersättningsutskottet och godkänns av styrelsen. All ersättning är utformad för att vara konkurrenskraftig i syfte att attrahera, motivera och behålla nyckelmedarbetare, och är därför baserad på individuell prestation. Syftet är att driva utvecklingen av Asker i enlighet med den strategiska affärsplanen, som beslutats av styrelsen.

Uppsägning, avgångsvederlag och andra anställningsvillkor

Anställningsavtalen med koncernledningen gäller tills vidare med en uppsägningstid på sex månader. Uppsägningstiden är ömsesidig och gäller oavsett om anställningsavtalet sägs upp av den anställda eller Koncernbolaget, med vilket anställningsavtalet ingåtts, med undantag för VD som har en uppsägningstid på tolv månader om anställningen avslutats av Koncernbolaget. Om anställningen sägs upp av Koncernbolaget, har medlemmar i koncernledningen rätt till avgångsvederlag motsvarande sex fasta kontantlöner från dagen för anställningens upphörande, förutsatt att anställningen inte avslutats till följd av ett allvarligt kontraktsbrott, med undantag för VD som har rätt till ett avgångsvederlag motsvarande tolv fasta kontantlöner på samma villkor.

Alla avtal innehåller sedvanliga restriktioner, inklusive konkurrensförbud, värvningsförbud, bestämmelser om bibehållande av immateriella rättigheter samt sekretessåtgärderna. Konkurrens- och värvningsförbuden är giltiga i antingen tolv, månader, 18 månader eller 24 månader efter anställningens upphörande. För VD är konkurrens- och värvningsförbuden giltiga i 24 månader. För resten av koncernledningen är konkurrensförbudet giltigt i 18 månader, och värvningsförbudet giltigt i tolv månader. Bestämmelser om bibehållande av immateriella rättigheter och sekretessåtgärderna gäller utan tidsbegränsning.

Pensionsrättigheter för de ledande befattningshavare som är anställda i Sverige och som omfattas av kollektivavtal regleras av ITP-avtalet. För anställda som inte omfattas av kollektivavtal, såsom VD och CFO, följer pensionsrättigheterna annan tillämplig avgiftsbestämd pensionsplan tillämpad av Bolaget. Pensionsåldern för VD och andra ledande befattningshavare är 65 år.

Ersättning till verkställande direktör och andra ledande befattningshavare

Tabellen nedan visar ersättning till den verkställande direktören och övriga nuvarande ledande befattningshavare för räkenskapsåret 2024.

MSEK	Löner och andra ersättningar	Pensionskostnader	Summa
Verkställande direktör	7	2	9
Andra ledande befattningshavare (8 personer)	28	5	33

Se vidare "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 – Noter – Not 10 Ersättningar till anställda".

Riktlinjer för ersättning och andra anställningsvillkor för ledande befattningshavare

Tillämpningsområde och syfte

På årsstämman den 4 mars 2025 beslutades att anta riktlinjer för ersättning till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare i Asker. Riktlinjerna ska tillämpas på ersättning som avtalas efter riktlinjernas antagande, samt vid ändring av tidigare avtalade ersättningar. Riktlinjerna omfattar inte ersättningar som beslutas av bolagsstämman.

Riktlinjernas främjande av Bolagets affärsstrategi, långsiktiga intressen och hållbarhet

Riktlinjernas syfte är att tillhandahålla en struktur som anpassar ersättningen till Bolagets affärsstrategi, långsiktiga intressen och hållbarhet. Bolagets affärsstrategi, som är att driva organisk och hållbar tillväxt genom att förvärva och utveckla lokala bolag som tillhandahåller medicinska produkter och lösningar på den europeiska hälso- och sjukvårdsmarknaden, förutsätter att Bolaget kan attrahera, uppmuntra och behålla kompetenta och dedikerade nyckelmedarbetare. Riktlinjerna ska därför möjliggöra en ändamålsenlig och konkurrenskraftig ersättning till ledande befattningshavare i Bolaget. Bolaget strävar efter att ha en ersättningsstruktur som är konkurrenskraftig i förhållande till konkurrenternas och samtidigt återspegla det ansvar och de befogenheter som är förenade med respektive befattning.

Beslutsprocessen för fastställande, översyn och genomförande av riktlinjerna

Styrelsen har inrättat ett ersättningsutskott bestående av minst tre medlemmar av styrelsens bolagsstämмоvalda ledamöter. I utskottets uppdrag ingår bland annat följande två huvudsakliga uppgifter:

a) Att bereda styrelsens förslag till riktlinjer för ersättning och andra anställningsvillkor för ledande befattningshavare. Styrelsen ska upprätta förslag till nya ersättningsriktlinjer när väsentliga ändringar kräver att så sker eller åtminstone vart fjärde år och lägga fram riktlinjerna för beslut på bolagsstämman. Riktlinjerna ska gälla från det att de godkänns av bolagsstämman till dess att nya riktlinjer har antagits (dock längst under fyra år). Ersättningsutskottet får begära att nya

riktlinjer godkänns vid en tidigare tidpunkt om det uppkommer omständigheter som gör att syftet med riktlinjerna motverkas.

b) Att följa upp och utvärdera program för rörliga ersättningar till ledande befattningshavare, tillämpningen av ersättningsriktlinjerna samt gällande ersättningsstrukturer och ersättningsnivåer i Bolaget.

Ersättningsutskottets medlemmar är oberoende i förhållande till Bolaget och koncernledningen. Verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare deltar inte i beredningen av och beslut i ersättningsrelaterade frågor i den mån de berörs av besluten i fråga.

Beaktande av lön och anställningsvillkor för anställda

Vid ersättningsutskottets beredning av styrelsens förslag till riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare har uppgifter om anställdas totalersättning, ersättningens komponenter samt ersättningens ökning och ökningstakten över tid beaktats och denna information utgör en del av underlaget för ersättningsutskottets och styrelsens beslut vid framtagande och utvärdering av skäligheten av riktlinjerna och de begränsningar som följer med dessa.

Fast kontantlön

Fast kontantlön ska utgöra grunden för den totala ersättningen och ska ses över årligen. Lönen ska vara individuellt differentierad och återspegla individens roll, erfarenhet och bidrag till Bolaget och ska vara marknadsmässig.

Kortsiktiga incitament

Kortsiktiga incitament utgörs av rörlig kontanterersättning som betalas ut om vissa prestationskriterier uppfylls. Den rörliga ersättningen får uppgå till högst 75 procent av den fasta årliga kontantlönen för den verkställande direktören och 50 procent av den fasta årliga kontantlönen för övriga ledande befattningshavare.

Uppfyllelse av kriterier för utbetalning av kortsiktiga incitament ska kunna mätas under en period om minst tolv månader. Kriterierna är i allmänhet en blandning av förutbestämda prestationskriterier, både finansiella, till exempel tillväxt, rörelseresultat och kassaflöde, och icke-finansiella, till exempel viktiga strategiska eller andra hållbarhetsrelaterade mått.

Genom att på detta sätt tillämpa förutbestämda och mätbara finansiella och icke-finansiella prestationskriterier som återspeglar Bolagets affärsprioriteringar, bedömer Bolaget att möjligheten att attrahera, motivera och behålla nyckelmedarbetare ökar, vilket bidrar till Bolagets affärsstrategi, långsiktiga intressen och hållbarhet.

När utvärderingsperioden för uppfyllande av kriterier för utbetalning av kortsiktiga incitament har avslutats, ska en bedömning göras av i vilken utsträckning kriterierna har uppfyllts. Ersättningsutskottet ansvarar för att genomföra en sådan utvärdering avseende kortsiktiga incitament för verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare och föreslår det rekommenderade utfallet till styrelsen.

Ytterligare rörlig kontanterersättning kan utbetalas under

extraordinära omständigheter, förutsatt att sådana särskilda arrangemang är tidsbegränsade och individuellt överenskomna för att rekrytera eller behålla ledande befattningshavare eller som ersättning för extraordinära insatser utöver individens ordinarie arbetsuppgifter. Den totala extraordinära ersättningen får inte överstiga 100 procent av den fasta årliga kontantlönen.

Villkoren för rörlig ersättning ska möjliggöra för Bolaget att återkräva, helt eller delvis, rörlig ersättning som betalats på felaktiga grunder i den mån det är möjligt enligt gällande lag.

Pensionsförmåner

Alla individuella pensionsavtal ska ingås enligt de regler som gäller i det land där den ledande befattningshavaren är bosatt. Om inte annat följer av tillämplig lag eller tvingande kollektivavtalsbestämmelser ska pensionsförmåner vara premiebestämda (dvs. en viss procent av den fasta kontantlönen inklusive semesterersättning) och uppgå till maximalt 35 procent av den fasta årliga kontantlönen och rörlig ersättning ska inte vara pensionsgrundande.

För anställningar som omfattas av andra än svenska regler får pensionsförmåner anpassas till gällande lag, tvingande kollektivavtalsbestämmelser eller andra tillämpliga regler eller fast lokal praxis, varvid riktlinjernas övergripande ändamål så långt som möjligt ska tillgodoses.

Övriga förmåner

Övriga förmåner, såsom tjänstebil, bostadsförmån, privat sjukvårdsförsäkring eller liv- och invaliditetsförsäkring, får tillhandahållas i den utsträckning det är marknadsmässigt. Övriga förmåner för ledande befattningshavare som är nödvändiga för att den totala ersättningen ska vara konkurrenskraftig och underlätta rekrytering och kvarhållande av Bolagets ledande befattningshavare, får sammanlagt uppgå till högst 10 procent av den fasta årliga kontantlönen.

Konsultarvoden för styrelseledamöter

Styrelsen får besluta om att marknadsmässigt konsultarvode ska utgå till styrelseledamöter som utför tjänster för Bolagets räkning vid sidan av styrelsearbetet under förutsättning att sådana tjänster bidrar till Bolagets affärsstrategi, långsiktiga intressen och hållbarhet.

Uppsägning, avgångsvederlag och ersättning för konkurrensbegränsande åtaganden

Uppsägningstiden får inte överstiga tolv månader vid uppsägning från Bolagets sida. Vid uppsägning får summan av den fasta kontantlönen under uppsägningstiden och avgångsvederlag inte överstiga ett belopp motsvarande den fasta kontantlönen för 24 månader för den verkställande direktören och tolv månader för övriga ledande befattningshavare. Vid uppsägning från den anställdes sida ska uppsägningstiden vara högst 6 månader och vara utan rätt till avgångsvederlag.

Ledande befattningshavare kan ha rätt till kompensation för konkurrensbegränsande åtaganden efter uppsägning, dock inte för en period överstigande 24 månader för den

verkställande direktören och 18 månader för övriga ledande befattningshavare. Sådan kompensation är avsedd att kompensera för inkomstbortfall och ska endast utgå i de fall då den tidigare ledande befattningshavaren inte har rätt till avgångsvederlag. Eventuell inkomst från ny anställning eller konsultarvode ska dras av från avgångsvederlag eller ersättning för konkurrensbegränsande åtaganden.

Frångående av riktlinjerna

Styrelsen får besluta att tillfälligt, helt eller delvis, frånga riktlinjerna om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl för det och ett avsteg är nödvändigt för att tillgodose Bolagets ekonomiska bärkraft. Som nämnts ovan ansvarar ersättningsutskottet för beredningen av styrelsens beslut i ersättningsfrågor, vilket innefattar beslut om avsteg från ersättningsriktlinjerna. För det fall en sådan avvikelse sker ska detta framgå av den årliga ersättningsrapporten.

Revision

Bolagets lagstadgade revisor utses vid årsstämman. Revisorn ska granska Askers årsredovisning och konsoliderade räkenskaper, tillämpade redovisningsprinciper samt styrelsens och VD:s förvaltning. Revisorn ska efter varje räkenskapsår lämna en revisionsberättelse till årsstämman.

Enligt Askers bolagsordning ska Bolaget ha en eller två revisorer eller ett eller två registrerade revisionsbolag. För information om Bolagets revisorer, se *"Styrelse, koncernledning och revisorer"*.

För räkenskapsåret 2024 uppgick den totala ersättningen till Bolagets revisor till 12 MSEK.

Intern kontroll

Allmänt

Enligt aktiebolagslagen är styrelsen ytterst ansvarig för att säkerställa att ett effektivt internkontrollsystem finns inom Koncernen.

Styrelsen har det övergripande ansvaret för att säkerställa att Koncernen har ett effektivt system för ledning och intern kontroll, inklusive att fastställa riskbenägenhet, säkerställa effektiva system samt utvärdera riskhanteringsprocedurer, policyer och riskrapportering. I detta ansvar ingår att årligen utvärdera den finansiella rapportering som styrelsen erhåller och ställa krav på dess innehåll och utformning för att säkerställa kvaliteten i rapporteringen. Årligen sker avrapportering av CFO till styrelsen över Koncernens arbete med intern kontroll och finansiell rapportering, samt av General Counsel avseende efterlevnad av Asker Management Standard. Styrelsen bevakar den interna kontrollen avseende finansiell rapportering, genom regelbundna uppföljningar tillsammans med revisionsutskottet.

Asker har etablerat ett system för internkontroll som syftar till att säkerställa en effektiv organisation som uppnår de affärsmål som styrelsen har fastställt, att Koncernens verksamhet bedrivs i enlighet med tillämpliga lagar och regler, samt att den finansiella rapporteringen är korrekt och tillförlitlig och genomförs på det sätt som lagen kräver.

Asker har etablerat ett ramverk för riskhantering i syfte

att regelbundet identifiera, analysera och övervaka strategiska, operativa, regulatoriska, finansiella och hållbarhetsrisker. Riskhanteringen är en integrerad del av Koncernens affärsplanering och uppföljning av verksamhetens resultat. Ramverket är anpassat till rådande bransch- och marknadsförhållanden där Koncernen är verksam samt till Bolagets affärs- och verksamhetsmodell.

Ramverk för internkontroll

Asker följer det ramverk som utvecklats av Committee of Sponsoring Organisations of the Treadway Commission ("**COSO**", respektive "**COSO-ramverket**") i sitt arbete med intern kontroll och regelefterlevnad. COSO-ramverket bygger på fem komponenter (kontrollmiljö, riskbedömning, kontrollåtgärder, information och kommunikation samt övervakning) som tillsammans utgör grunden för god intern styrning, kontroll och regelefterlevnad.

Den koncernövergripande ramen, Asker Management Standard, utgör grunden för Askers kontrollmiljö och kultur, som innefattar styrdokument, policyer och processer utformade för att säkerställa en effektiv verksamhet som efterlever regler. Ramen baseras på en tydlig fördelning av ansvar för intern kontroll inom Koncernen samt hur styrelsen och koncernledningen leder och kommunicerar kring Askers etik och värderingar i alla frågor som rör intern kontroll och regelefterlevnad. Kontrollåtgärder är de återkommande handlingar som fastställs genom policyer och processer för att minska icke-acceptabla risker. Kontrollåtgärder är närvarande genom hela Koncernen och utgör de dagliga aktiviteter som utförs för att följa upp risker avseende verksamheten, regelefterlevnad, finansiella kontroll och rapportering.

Riskbedömning

Askers styrelse har antagit en riskhanteringspolicy som beskriver Koncernens ramverk för företagsövergripande riskhantering ("**ERM**"). ERM definieras som den kultur, förmågor och praxis som är integrerade med strategi och genomförande, vilka Asker förlitar sig på för att hantera risker samtidigt som värde skapas, bevaras och realiserar. Målet med Askers ERM är att det ska vara en integrerad del av Koncernens affärsplaneringsprocess och prestationsövervakning, för att öka sannolikheten att uppnå affärsmål och skapa ökat värde, skydda intressenterna, bibehålla medvetenhet om riskidentifiering och riskhantering genom hela organisationen, vara en del av beslutsfattandeprocessen samt säkerställa lämpligt, konsekvent och transparent ägandeskap och ansvar för riskminimering. Revisionsutskottet övervakar effektiviteten av ERM-ramverket. Ramverket anpassas efter de rådande bransch- och marknadsförhållandena där Koncernen verkar, samt Bolagets affärs- och verksamhetsmodell.

ERM-ramverket beskriver stegen i riskhanteringsprocessen som ska genomföras årligen och innehåller följande moment: riskbenägenhet, riskidentifiering, riskanalys, riskvärdering, riskbehandling och riskövervakning.

Riskövervakning och rapportering

Övervakningsaktiviteter och utvärderingar genomförs löpande inom olika funktioner i Koncernen för att säkerställa att åtgärder och kontrollaktiviteter är lämpliga och effektiva, erhålla ytterligare information om riskhändelser, analysera och lära av händelser och förändringar samt för att identifiera framväxande risker.

Koncernens primära risker dokumenteras i ett riskregister av Head of ERM, där riskansvariga är ansvariga för löpande riskanalys, övervakning av åtgärder och rapportering av status. Dessutom skapas en handlingsplan för alla identifierade risker som ligger utanför Bolagets riskbenägenhet. Koncernledningen övervakar kontinuerligt och rapporterar risker och handlingsplaner till styrelsen.

Handlingsplanen utvärderas formellt halvårsvis av koncernledningen och rapporteras till revisionsutskottet och styrelsen. Riskhanteringsprocessen utvärderas årligen för att identifiera förbättringsmöjligheter.

Internkontroll över finansiell rapportering

Koncernens CFO har det övergripande ansvaret för Askers interna kontroll över finansiell rapportering ("ICFR") och att relevant information distribueras både externt och internt samt att den finansiella rapporteringen genomförs i enlighet med tillämpliga lagar och Askers informationspolicy. Detta ansvar inkluderar att årligen utvärdera den finansiella rapportering som styrelsen mottar och ställa krav på dess innehåll och presentation för att säkerställa rapporteringens kvalitet. CFO lämnar en årlig rapport till styrelsen om Koncernens finansiella interna kontroll och General Counsel lämnar en rapport om efterlevnaden av Asker Management Standard. Styrelsen övervakar den interna kontrollen över den finansiella rapporteringen tillsammans med revisionsutskottet.

Askers styrelse har etablerat en process för ICFR för att säkerställa effektiviteten och tillförlitligheten av Askers finansiella rapportering och att den genomförs i enlighet med tillämpliga lagar. Head of ICFR ansvarar för den årliga granskningen och övervakningen av ICFR-processen, samt dess integrerade självutvärderingsprocess för utvärdering av ICFR och rapporterar resultaten av självutvärderingen till koncernledningen, revisionsutskottet och styrelsen.

Hållbar styrning och internkontroll över hållbarhetsrapportering

Hållbarhet är en integrerad del av Askers affärsstrategi och det övergripande målet för Askers integrerade hållbarhetsstrategi är att ta ansvar bortom sin egen direkta hållbarhetspåverkan genom att skapa en rättvis och hållbar värdekedja – från tillverkning till slutlig användning. Hållbarhetsstrategin fokuserar på tre områden som omfattar hela värdekedjan. Dessa områden har bestämts utifrån en väsentlighetsbedömning som genomförts för att identifiera hållbarhetsrelaterade risker och möjligheter som Asker kan påverka genom sin verksamhet.

Askers hållbarhetsstrategi inkluderar en due diligence-process som är i linje med ledande internationella standarder, inklusive FN:s vägledande principer för företag och mänskliga rättigheter samt OECD:s riktlinjer för multinationella företag. Denna process är utformad för att identifiera, förebygga, mildra och redovisa både potentiell och faktisk hållbarhetspåverkan över hela Askers verksamhet och leverantörskedja. Styrning och övervakning av Askers hållbarhetsstrategi sker genom det koncernövergripande ramverket Asker Management Standard och de policyer och rutiner som är inkluderade däri.

Askers VD och koncernledning bär det operativa och strategiska ansvaret för att säkerställa att Bolagets syfte och vision uppnås samt att värderingarna upprätthålls, och för att granska och godkänna processer, mål och rapportering rörande resultaten av Askers hållbarhetsarbete. Styrelsen har det yttersta ansvaret för Askers hållbarhetsstrategi och för att säkerställa att Koncernen når sina långsiktiga hållbarhetsmål, samt årligen ge sitt bidrag till och godkänna Bolagets väsentlighetsbedömning och hållbarhetsstrategi. Styrelsen får även regelbundna uppdateringar om resultaten av arbetet med hållbarhet samt mer specifika uppdateringar om områden inom hållbarhet som styrelsen begär mer information om.

Koncernens hållbarhetsavdelning som leds av Head of ESG, ansvarar för att konsolidera, mäta och följa hållbarhetsrapporteringen i alla Koncernbolag. Riskanalyser genomförs kvartalsvis på landsnivå, med uppföljning var sjätte månad i samarbete med affärsområden och centrala funktioner. Resultaten sammanfattas i en omfattande riskrapport, som delas med styrelsen minst en gång per år. Askers interna kontroll- och riskhanteringssystem omfattar datainsamling och validering, med stöd av automatiserade verktyg och granskningsprotokoll på flera nivåer för att minimera fel och säkerställa enhetlighet mellan olika operativa enheter. Hållbarhetsavdelningen utvärderar regelbundet risker och kontroller i hållbarhetsprocessen. För att säkerställa att Askers styrelse och koncernledning får den information som är nödvändig för att övervaka Askers hållbarhetsprestation, samt effektiviteten i due diligence-processen, rapporterar Head of ESG regelbundet till koncernledningen och revisionsutskottet om implementeringen av policyer, åtgärder, mätvärden och mål relaterade till väsentlig påverkan, risker och möjligheter. Detta säkerställer att Askers styrelse och ledning förblir informerad och har verktyg för att övervaka effektiviteten i Bolagets system för hantering av risk och intern kontroll i relation till hållbarhetsrapporteringen.

Insider- och informationspolicy

Askers styrelse har antagit en informationspolicy och en insiderpolicy, vilka tillsammans fastställer kraven för all intern och extern kommunikation, de processer som rör hantering av insiderinformation samt restriktioner för spridning av information. Dessa policyer är utformade för att skapa och upprätthålla förtroende bland alla Bolagets relevanta intressenter och för att säkerställa att Askers processer för intern och extern kommunikation, samt insiderinformation, efterlever tillämpliga lagar och regler.

Ägarförhållanden

Översikt

I tabellen nedan presenteras Askers ägarstruktur omedelbart före Erbjudandet och omedelbart efter Erbjudandets genomförande. Informationen i tabellen är baserad på antaganden om att de åtgärder som beskrivs i "– Omfördelning av aktier mellan befintliga aktieägare i samband med Erbjudandet" nedan har genomförts. Såvitt Bolaget känner till kontrolleras Asker varken direkt eller indirekt av någon enskild aktieägare eller grupp av aktieägare efter genomförande av Erbjudandet.

Aktieägare	Antal aktier och röster omedelbart före Erbjudandet ¹⁾		Antal aktier och röster efter Erbjudandet (om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas)		Antal aktier och röster efter Erbjudandet (om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo)	
	Antal	Procent	Antal	Procent	Antal	Procent
Nalka Invest AB ²⁾	237 481 169	65,7	171 223 924	44,7	154 014 801	40,2
Sjätte AP-fonden ("AP6")	63 266 334	17,5	37 959 801	9,9	37 959 801	9,9
Ömsesidiga Pensionsförsäkringsbolaget Ilmarinen ("Ilmarinen")	25 306 521	7,0	18 246 002	4,8	16 412 160	4,3
Aktieägarstyrelseledamöter, medlemmar i koncernledningen samt övriga aktieägare						
Johan Falk	10 654 509	2,9	9 056 333	2,4	9 056 333	2,4
Håkan Björklund	3 930 056	1,1	3 144 045	0,8	3 144 045	0,8
Peter Gustafsson	3 268 254	0,9	2 451 191	0,6	2 451 191	0,6
Thomas Moss	1 318 608	0,4	988 956	0,3	988 956	0,3
Sanna Norman	935 430	0,3	701 573	0,2	701 573	0,2
Mattias Jaran	879 891	0,2	747 908	0,2	747 908	0,2
Ola Nordh	778 605	0,2	583 954	0,2	583 954	0,2
Mikael Vinje	159 638	0,0	159 638	0,0	159 638	0,0
Nina Linander	77 857	0,0	77 857	0,0	77 857	0,0
Birgitta Stymne Göransson	77 857	0,0	66 179	0,0	66 179	0,0
Jennie Espelund	77 857	0,0	58 393	0,0	58 393	0,0
Kerstin Mjömark	73 713	0,0	55 285	0,0	55 285	0,0
Emma Rheborg	38 929	0,0	38 929	0,0	38 929	0,0
Övriga aktieägare	13 282 698	3,7	10 523 423	2,7	10 523 423	2,7
Nya aktieägare	–	–	126 953 106	33,1	145 996 071	38,1
Totalt	361 607 926	100,0	383 036 497	100,0	383 036 497	100,0

1) Aktieinnehav före Erbjudandet i Bolaget anges omedelbart före Erbjudandet, men efter Omfördelningen av aktier bland befintliga aktieägare som beskrivs nedan i "– Omfördelning av aktier mellan befintliga aktieägare i samband med Erbjudandet" nedan.

2) Nalka Invest AB äger aktier i Bolaget indirekt genom Strukturfonden HC15 AB (organisationsnummer 556898-7928) och Strukturfonden HC15 II AB (organisationsnummer 559342-6280).

Efter Erbjudandet kommer Huvudägaren att inneha sammanlagt 44,7 procent av Bolagets aktier om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas och 40,2 procent om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo baserat på ovan nämnda antaganden. Följaktligen kommer Huvudägaren fortsätta att utöva ett betydande inflytande över Bolaget efter Erbjudandet. Som ett noterat bolag kommer Bolaget att vara

föremål för ett omfattande ramverk av lagar och regler avsedda att, bland annat, förhindra missbruk av en majoritetsaktieägare. Dessa lagar och regler omfattar, men är inte begränsade till, bestämmelser som skyddar minoritetsaktieägare i Aktiebolagslagen och Regelverket för emittenter.

Säljande aktieägare

Huvudägaren, Ilmarinen, AP6 och Nordnet är **"Säljande Aktieägare"**. Tabellen nedan innehåller ytterligare information om de Säljande Aktieägarna och antalet aktier som erbjuds till försäljning (förutsatt att Erbjudandet fulltecknas och Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo).

Namn	Adress	LEI-kod	Bolagsform	Registrerings-land och jurisdiktion	Antal aktier som erbjuds av varje Säljande Aktieägare
Strukturfonden HC15 AB AB ¹⁾	Mäster Samuelsgatan 42, 111 57 Stockholm, Sverige	894500KEWS7LZFIXKM09	Aktiebolag	Sverige	75 987 837 ²⁾
Strukturfonden HC15 II AB	Mäster Samuelsgatan 42, 111 57 Stockholm, Sverige	894500KFDEUWWDIKJA51	Aktiebolag	Sverige	8 145 821
Sjätte AP-fonden	Köpmansgatan 32, 111 31 Göteborg, Sverige	549300P554N1K0KFBD25	Övriga stiftelser eller fonder	Sverige	25 306 533
Ömsesidiga Pensions-försäkringsbolaget Ilmarinen	Porkkalankatu 1, 00180 Helsingfors, Finland	549300TKX5J0BKJ3RZ21	Ömsesidigt försäkringsbolag	Finland	8 894 361
Nordnet Bank AB ³⁾	Box 30099, 104 25 Stockholm, Sverige	549300JSC82O1L4XV837	Aktiebolag	Sverige	6 232 948 ⁴⁾

- 1) Vissa aktieägare kommer i omedelbar anslutning till Erbjudandet att sälja aktier till Strukturfonden HC15 II AB som kommer att vara part i Placeringsavtalet och sälja aktier i Erbjudandet. Dessa aktieägare kommer för detta ändamål att ingå så kallade back-to-back-avtal avseende Strukturfonden HC15 II AB:s försäljning av aktier i Erbjudandet.
- 2) Strukturfonden HC15 AB säljer 75 320 547 aktier i Erbjudandet (inklusive övertilldelningsoptionen) för egen räkning och 667 290 aktier i Erbjudandet för ett antal minoritetsaktieägars räkning. Ingen i Bolagets styrelse eller koncernledning kommer att sälja aktier till Strukturfonden HC15 AB i samband med Erbjudandet.
- 3) Vissa aktieägare kommer i omedelbar anslutning till Erbjudandet att sälja aktier till Nordnet, som kommer att vara part i Placeringsavtalet och sälja aktier i Erbjudandet. Dessa aktieägare kommer för detta ändamål att ingå så kallade back-to-back-avtal avseende Nordnets försäljning av aktier i Erbjudandet.
- 4) Av de befintliga aktieägare som kommer att sälja aktier till Nordnet i samband med Erbjudandet förväntas Håkan Björklund sälja 786 011 aktier, Birgitta Stymne Göransson sälja 11 678 aktier, Johan Falk sälja 1 598 176 aktier, Peter Gustafsson sälja 817 063 aktier, Thomas Moss sälja 329 652 aktier, Jennie Espelund sälja 19 464 aktier, Mattias Jaran sälja 131 983 aktier, Kerstin Mjömark sälja 18 428 aktier, Ola Nordh sälja 194 651 aktier, Sanna Norman sälja 233 857 aktier och övriga befintliga aktieägare kommer att sälja totalt 2 091 985 aktier.

Omfördelning av aktier mellan befintliga aktieägare i samband med Erbjudandet

Per dagen för detta Prospekt är Bolagets aktiekapital fördelat på ett stamaktieslag och flera preferensaktieslag. I syfte att förenkla Bolagets aktiestruktur inför noteringen på Nasdaq Stockholm beslutades på extra bolagsstämma den 27 januari 2025 att samtliga preferensaktier skulle omvandlas till stamaktier (förhållande 1:1) (**"Omvandlingen"**). Omvandlingen kommer att genomföras den 28 mars 2025. Efter omvandlingen kommer Bolaget enbart att ha aktier av ett aktieslag.

För att Omvandlingen inte ska leda till en värdeöverföring mellan de befintliga aktieägarna har samtliga befintliga aktieägare ingått ett avtal före Omvandlingen (**"Omfördelningsavtalet"**) om överlåtelse av stamaktier till varandra för att

uppnå samma värdefördelning som före Omvandlingen (**"Omfördelningen"**). Omfördelningen kommer, av tekniska skäl, att genomföras så snart som möjligt efter likviddagen i Erbjudandet, den 31 mars 2025. För ytterligare information om aktieinnehav eller omfördelning, se **"Översikt"** ovan.

Aktieägaravtal

Efter Erbjudandets fullföljande kommer, såvitt styrelsen känner till, inga av Bolagets aktieägare att vara part till något aktieägaravtal eller någon liknande överenskommelse avseende Bolagets aktier.

Lock-up-åtaganden

Se **"Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier"**.

Aktier och aktiekapital

Nedan följer en sammanfattning av viss information rörande Bolagets aktier och vissa villkor i bolagsordningen, samt svensk lag som gäller per dagen för detta Prospekt och, i tillämpliga fall, gällde per den 31 december 2024. Denna sammanfattning innehåller i huvudsak all väsentlig information angående aktierna. Sammanfattningen gör emellertid inte anspråk på att vara fullständig, och är till alla delar villkorad med hänvisning till bolagsordningen och svensk lag.

Översikt

Enligt Bolagets bolagsordning ska aktiekapitalet vara lägst 500 000 SEK och högst 2 000 000 SEK och antalet aktier ska vara lägst 300 000 000 och högst 1 200 000 000. Per dagen för detta Prospekt uppgår Bolagets registrerade aktiekapital till 500 000 SEK fördelat på 341 055 326 aktier, var och en med ett kvotvärde om 0,001466 SEK. Per den 31 december 2024 uppgick bolagets registrerade aktiekapital till 54 953,834 617 SEK fördelat på 115 402 106 aktier, envar med ett kvotvärde om 0,000476 SEK. Samtliga aktier är till fullo betalda. Aktierna har emitterats i enlighet med svensk rätt och är denominerade i SEK. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda och de aktier som omfattas av Erbjudandet är fritt överlåtbara.

Det har inte funnits någon offentlig marknad för Bolagets aktier före Erbjudandet. Handel i Bolagets aktier förväntas inledas omkring den 27 mars 2025. De aktier som omfattas av Erbjudandet är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningsskyldighet. Inget offentligt uppköpserbjudande har lämnats avseende aktierna i Erbjudandet under innevarande eller föregående räkenskapsår.

Nyemission av aktier i samband med Erbjudandet

Bolagets styrelse avser att, med bemyndigande från årsstämman som hölls den 4 mars, besluta om de slutliga villkoren för nyemissionen av aktier i syfte att fullfölja Erbjudandet. Teckningskursen kommer att fastställas till kvotvärdet för aktierna på 0,001466 SEK. Rätt att teckna nya aktier ska, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, tillkomma Nordea. Emissionen av nya aktier är avsedd att tillföra Asker en likvid om cirka 1 500 MSEK före avdrag för kostnader i samband med Erbjudandet. Baserat på det ovanstående, och att nyemissionen tecknas i sin helhet kommer antalet nyemitterade aktier att uppgå till 21 428 571. För nuvarande aktieägare innebär detta en utspädning om 21 428 571 nya aktier, motsvarande 5,6 procent av det totala antalet aktier efter Erbjudandet. Nyemissionen beräknas registreras hos Bolagsverket på eller omkring den 28 mars 2025.

Omvandling av aktier m.m. i samband med erbjudandet

I samband med Erbjudandet kommer samtliga befintliga preferensaktier i Bolaget att omvandlas till stamaktier (förhållande 1:1) (se "Ägarförhållanden – Omfördelning av aktier mellan befintliga aktieägare i samband med Erbjudandet" för ytterligare information om Omvandlingen). Efter Erbjudandet kommer det således endast att finnas ett aktieslag. Dessutom kommer en kvittningsemission att genomföras i syfte att reglera aktieägarlån till Koncernen. Kvittningsemissionen omfattar 20 552 600 nya aktier till en teckningskurs motsvarande Erbjudandepriiset. Rätten att teckna aktier i kvittningsemissionen tillkommer vissa befintliga aktieägare.

Vissa rättigheter förenade med aktierna

Översikt

Bolaget har endast ett aktieslag. Aktierna som omfattas av Erbjudandet är av samma slag. Rättigheter förenade med aktier som emitterats av Bolaget, inklusive de som följer av bolagsordningen, får endast ändras i enlighet med de förfaranden som anges i aktiebolagslagen.

Rösträtt

Samtliga aktier i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Rätt till utdelning och överskott av likvidation

Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation. Bolagets aktier som är föremål för Erbjudandet kommer i alla avseenden att betraktas som likställda med varandra samt med alla befintliga aktier, och ge innehavarna rätt att delta i utbetalningen av utdelning för första gången per det utbetalningsdatum som infaller närmast efter den eventuella noteringen av aktierna.

Beslut om vinstutdelning fattas av bolagsstämma. Samtliga aktieägare som är registrerade aktieägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är berättigade till utdelning. Utdelningen utbetalas normalt till aktieägarna genom Euroclear Sweden som ett kontant belopp per aktie, men betalning kan

även ske i annat än kontanter (sakutdelning). Om en aktieägare inte kan nås genom Euroclear Sweden, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och sådan fordran är föremål för en preskriptionstid om tio år. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

Det finns inga inskränkningar i rätten till utdelning för aktieägare med hemvist utanför Sverige. Aktieägare som saknar skatterättslig hemvist i Sverige är normalt föremål för svensk källskatt. Se även "Skattefrågor i Sverige".

Företrädesrätt till teckning av nya aktier

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler genom en kontant- eller kvittningsemission har aktieägarna företrädesrätt att teckna sig för sådana värdepapper i förhållande till det antal aktier som innehades före

emissionen. Det finns inga bestämmelser i Bolagets bolagsordning som begränsar möjligheten att emittera nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler med en avvikelse från befintliga aktieägares företrädesrätt i enlighet med aktiebolagslagen.

Nettotillgångsvärde per aktie jämfört med erbjudandepriset

Per den 31 december 2024 uppgick Bolagets nettotillgångsvärde per aktie till 10,27 SEK.¹⁾ Erbjudandepriset uppgår till 70 SEK per aktie.

Aktiekapitalets utveckling

Av följande tabell framgår förändringarna i Bolagets aktiekapital från och med att Bolaget bildades fram till och med datumet för detta Prospekt, samt förändringar som kommer att ske i samband med eventuell notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm:

Datum	Händelse	Förändring			Totalt		
		Stamaktier	Preferensaktier	Antal aktier	Aktiekapital (SEK)	Antal aktier (stamaktier och preferensaktier)	Aktiekapital (SEK)
2018-12-11	Bildande	50 000	–	50 000	–	50 000	50 000,000000
2019-01-01	Årets början	–	–	–	–	50 000	50 000,000000
2019-03-11	Sammanläggning av aktier	1	–	49 999	–	1	50 000,000000
2019-03-11	Uppdelning av aktier	30 000 000	75 000 000	105 000 000	–	105 000 000	50 000,000000
2019-04-03	Kvittningsemission	2 098 454	348 798	2 447 252	1165,358100	107 447 252	51165,358100
2019-04-05	Nyemission	456 547	349 201	805 748	383,689500	108 253 000	51549,047600
2019-09-09	Nyemission	600 000	540 000	1140 000	542,640000	109 393 000	52 091,687600
2019-11-26	Nyemission	400 000	400 000	800 000	381,600000	110 193 000	52 473,287600
2020-01-01	Årets början	–	–	–	–	110 193 000	52 473,287600
2020-08-27	Nyemission	115 020	302 500	417 520	198,820680	110 610 520	52 672,108280
2021-01-01	Årets början	–	–	–	–	110 610 520	52 672,108280
2022-01-01	Årets början	–	–	–	–	110 610 520	52 672,108280
2022-02-03	Nyemission ¹⁾	3 644 293	–	3 644 293	1735,391855	114 254 813	54 407,500135
2023-01-01	Årets början	–	–	–	–	114 254 813	54 407,500135
2023-03-14	Nyemission ²⁾	294 556	852 737	1 147 293	547,334482	115 402 106	54 953,834617
2024-01-01	Årets början	–	–	–	–	115 402 106	54 953,834617
2025-01-01	Årets början	–	–	–	–	115 402 106	54 953,834617
2025-02-04	Fondemission	–	–	–	445 046,165383	115 402 106	500 000,000000
2025-02-04	Uppdelning av aktier	225 653 220	–	225 653 220	–	341 055 326	500 000,000000
2025-03-28	Omvandling av aktier ³⁾	77 793 236	–77 793 236	–	–	341 055 326	500 000,000000
2025-03-28	Kvittningsemission ⁴⁾	20 552 600	–	20 552 600	30 130,888500	361 607 926	530 130,888500
2025-03-28	Nyemission av aktier i samband med Erbjudandet ⁵⁾	21 428 571	–	21 428 571	31 415,095099	383 036 497	561 545,983599

1) Teckningskursen uppgick till 109,74 kronor per stamaktie av serie A.

2) Teckningskursen uppgick till 184,50 kronor per stamaktie av serie A och 10,00 kronor per preferensaktie av serie B4.

3) Se vidare "– Omvandling av aktier m.m. i samband med Erbjudandet" ovan.

4) Se vidare "– Omvandling av aktier m.m. i samband med Erbjudandet" ovan.

5) Se vidare "– Nyemission av aktier i samband med Erbjudandet" ovan.

1) Vid en extra bolagsstämma 2025 beslutade Asker att genomföra en aktiesplit 7:1. För att återspegla aktiespliten har nettotillgångsvärdet omräknats.

Utdelningshistorik

Bolaget har inte betalat någon utdelning för räkenskapsåren 2024, 2023 eller 2022.

Konvertibler, teckningsoptioner etc.

Per dagen för Prospektet har Bolaget inga utestående värdepapper som går att omvandla till eget kapital, teckningsoptioner, konvertibler eller övriga aktierelaterade finansiella instrument.

Information om uppköpserbjudanden och inlösen av minoritetsaktier

I enlighet med lag (2006:451) om offentliga uppköps-erbjudanden på aktiemarknaden är en person som inte innehar några aktier eller innehar aktier som motsvarar mindre än tre tiondelar av rösträtterna i ett svenskt aktiebolag vars aktier handlas på en reglerad marknad ("**Målbolag**"), och som, genom förvärv av aktier i ett Målbolag, ensam eller tillsammans med en närstående part, uppnår ett aktieinnehav som motsvarar minst tre tiondelar eller mer av rösträtterna för samtliga aktier i Målbolaget, vanligtvis skyldig att omedelbart offentliggöra storleken på sitt innehav i Målbolaget och, inom fyra veckor därefter, lämna ett erbjudande om att förvärva de återstående aktierna i Målbolaget (budplikt).

En aktieägare som, direkt eller indirekt genom ett dotterbolag, innehar mer än 90 procent av aktierna i ett svenskt aktiebolag ("**Majoritetsaktieägare**") har rätt att lösa in de övriga aktierna i bolaget. Ägarna av återstoden av bolaget ("**Minoritetsaktieägarna**") har en motsvarande rätt att få sina aktier inlösta av Majoritetsaktieägaren. Den formella processen för inlösen av Minoritetsaktieägarnas aktier regleras i aktiebolagslagen.

Central värdepappersförvaring

Bolagets aktier är registrerade hos, och aktieregistret förvaltas av, det datoriserade aktieregister som administreras av Euroclear Sweden (Box 191, 101 23 Stockholm). Inga aktiebrev har, eller kommer att, utfärdas för Bolagets aktier. ISIN-koden för Bolagets aktier är SE0024171458.

Ansökan om upptagande till handel

Bolagets styrelse kommer att ansöka om att Bolagets aktier ska upptas till handel på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 28 februari 2025 bedömt att Bolaget uppfyller Nasdaq Stockholms noteringskrav. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel på Nasdaq Stockholm under vissa villkor, däribland att Bolaget lämnar in en sådan ansökan och uppfyller spridningskravet för dess aktier. Kortnamnet för bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer att vara ASKER.

Bolagsordning

Bolagsordning för Asker Healthcare Group AB (publ), org. nr 559184-9848¹⁾

1. Företagsnamn

Bolagets företagsnamn är Asker Healthcare Group AB. Bolaget är publikt (publ).

2. Säte

Bolagets styrelse har sitt säte i Danderyds kommun, Stockholms län.

3. Verksamhet

Bolagets verksamhetsföremål är att äga dotterbolag och att tillhandahålla konsulttjänster avseende strategi, ledarskap, affärsutveckling och administration till koncernbolag.

4. Aktiekapital

Aktiekapitalet utgör lägst 500 000 SEK och högst 2 000 000 SEK.

5. Antal aktier

Antalet aktier ska vara lägst 300 000 000 aktier och högst 1 200 000 000 aktier.

6. Styrelse

Styrelsen består av lägst 3 och högst 10 ledamöter valda av bolagsstämman.

7. Revisorer

Bolaget ska ha en eller två revisorer eller ett eller två registrerade revisionsbolag.

8. Kallelse till bolagsstämma

Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post och Inrikes Tidningar och publiceras på bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska bolaget genom annonsering i Dagens Industri upplysa om att kallelse har skett.

Aktieägare som önskar delta vid bolagsstämma ska anmäla sig till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Denna dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och får inte vara en dag som infaller tidigare än femte vardagen före bolagsstämman.

Aktieägare får vid bolagsstämma medföra ett eller två biträden, dock endast om aktieägaren har anmält antalet biträden på det sätt som anges i föregående stycke.

Styrelsen får samla in fullmakter enligt det förfarande som anges i 7 kap. 4 § andra stycket aktiebolagslagen. Styrelsen får inför en bolagsstämma besluta att aktieägarna ska kunna utöva sin rösträtt per post före bolagsstämman enligt vad som anges i 7 kap. 4 a § aktiebolagslagen.

9. Bolagsstämma

Bolagsstämma ska hållas i Danderyd eller Stockholm.

10. Ärenden på årsstämman

Årsstämma hålls årligen inom sex månader efter räkenskapsårets utgång. På årsstämma ska följande ärenden förekomma:

1. Val av ordförande vid stämman
2. Upprättande och godkännande av röstlängd
3. Godkännande av dagordning
4. Val av en eller två justeringsmän
5. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad
6. Föredragning av framlagd årsredovisning och revisionsberättelse, samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse
7. Beslut om:
 - a. fastställande av resultaträkningen och balansräkningen samt, i förekommande fall, koncernresultaträkningen och koncernbalansräkningen
 - b. dispositioner beträffande vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen, och
 - c. ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och den verkställande direktören
8. Fastställande av antalet styrelseledamöter och revisorer
9. Fastställande av arvoden för styrelsen och revisorerna
10. Val av styrelseledamöter och revisorer
11. Övriga ärenden som ska behandlas vid stämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen

11. Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår ska vara 1 januari till 31 december.

12. Avstämningsförbehåll

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

¹⁾ I samband med omvandlingen av preferensaktier till stamaktier (för mer information, se avsnitt "Aktier och aktiekapital – Omvandling av aktier m.m. i samband med Erbjudandet") kommer bolagsordningen i detta avsnitt att registreras hos Bolagsverket och ersätta tidigare bolagsordning.

Legala frågor och kompletterande information

Godkännande av Prospekt

Detta Prospekt har godkänts av Finansinspektionen, som behörig myndighet enligt Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 av den 14 juni 2017 ("**Prospektförordningen**"). Finansinspektionen godkänner detta Prospekt enbart i så måtto att det uppfyller de krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i Prospektförordningen. Detta godkännande bör inte betraktas som något stöd för den emittent som avses i detta Prospekt. Detta godkännande bör inte heller betraktas som något stöd för kvaliteten på de värdepapper som avses i detta Prospekt och investerare bör göra sin egen bedömning av huruvida det är lämpligt att investera i dessa värdepapper.

Prospektet godkändes av Finansinspektionen den 17 mars 2025. Prospektet är giltigt under en tid av tolv månader efter godkännandet förutsatt att det kompletteras med tillägg när så krävs enligt artikel 23 i Prospektförordningen. Varje ny omständighet av betydelse, sakfel eller väsentlig felaktighet i samband med informationen i Prospektet som kan påverka bedömningen av värdepapparen och som uppkommer eller uppmärksammas mellan tidpunkten för godkännandet av Prospektet och den tidpunkt då handeln på en reglerad marknad påbörjas, beroende på vad som inträffar senare, ska utan onödigt dröjsmål uppges i ett tillägg till Prospektet. Bolaget har efter denna tidpunkt ingen skyldighet att upprätta tillägg till Prospektet.

Allmän bolagsinformation och annan legal information

Asker Healthcare Group AB (publ) (organisationsnummer 559184-9848) är ett svenskt publikt aktiebolag, registrerat i Sverige och har sitt säte i Danderyd, Sverige. Bolaget bildades den 29 november 2018 och registrerades hos Bolagsverket den 11 december 2018. Bolagets LEI-kod är 636700RZEYK9TOWV8F05. Bolagets nuvarande företagsnamn och kommersiella beteckning, Asker Healthcare Group AB (publ), registrerades hos Bolagsverket den 9 februari 2022. Bolagets adress är Svärdvägen 3A, 182 33 Danderyd, Sverige och dess telefonnummer är +46 (0)8 556 011 00. Bolagets hemsida är www.asker.com. Informationen på Askers webbplats, eller på någon annan hänvisad webbplats, utgör inte en del av Prospektet, om inte informationen införlivas i Prospektet genom hänvisning, och har inte granskats eller godkänts av behörig myndighet.

Askers verksamhet bedrivs i enlighet med aktiebolagslagen och Bolagets bolagsordning. Enligt bolagsordningen är Bolagets verksamhetsföremål att äga dotterbolag och att tillhandahålla konsulttjänster avseende strategi, ledarskap, affärsutveckling och administration till koncernbolag, se avsnittet "*Bolagsordning*".

Bolaget är moderbolag i Koncernen, som per dagen för detta Prospekt består av 45 dotterbolag i 17 länder, vilka redovisas i tabellen nedan.

Dotterbolag	Land	Aktier och röster
Asker Healthcare Holding AB	Sverige	100
Asker Healthcare Sweden AB	Sverige	100
OneMed Sverige AB	Sverige	100
OneMed Service AS	Norge	100
Scandivet AB	Sverige	100
Astomed Holding AB	Sverige	100
Astomed Kliniktrustning Sverige AB	Sverige	100
Säker Klinik Sverige AB	Sverige	100
Nordic Medical Sweden AB	Sverige	100
Astomed Oy	Finland	80
Astomed AS	Norge	51
Astomed Denmark ApS	Danmark	100
Funktionsverket AB	Sverige	100
Klinikinredning Sverige AB	Sverige	100
Adcuris AB	Sverige	100
Vi Tri Medical AB	Sverige	100
Instrumenta Diagnostiska och Kirurgiska AB	Sverige	100
Ingenjörfirman Björn Bergdahl AB	Sverige	100
OneMed Group Oy	Finland	100
Asker Treasury AB	Sverige	100
OneMed Oy	Finland	100
OneMed SIA	Lettland	100
OneMed OÜ	Estland	100
OneMed UAB	Litauen	100
logen Oy	Finland	100
Asker Healthcare Services s.r.o.	Tjeckien	100
Aspironix, s.r.o.	Tjeckien	100
Aspironix, Sp. Zoo	Polen	100
OneMed Company Ltd	Hongkong	100
OneMed Company Ltd. Branch Shanghai	China	100
Evercare Medical AB	Sverige	100
Smedico AG	Schweiz	100
Asker Germany Holding GmbH	Tyskland	100
EvivaMed Handelsgesellschaft GmbH	Tyskland	100
Med4Trade GmbH	Tyskland	100
DIASHOP GmbH	Tyskland	100
CRS Medical GmbH	Tyskland	100
Medizintechnik Witt GmbH	Tyskland	100
meetB Vertrieb	Tyskland	100
meetB Service GmbH	Tyskland	100
meetB Schwarz	Tyskland	100
Hospital Services Group Limited	Storbritannien	97
Hugo Technology Ltd	Storbritannien	100
Asker Benelux Holding B.V.	Nederländerna	100
Bosman B.V.	Nederländerna	100
Apotheek Zorg B.V.	Nederländerna	50
Diabstore B.V.	Nederländerna	100

Dotterbolag	Land	Aktier och röster
QRS Groep B.V.	Nederländerna	100
Fysiosupplies B.V.	Nederländerna	100
Disporta Eerstelij B.V.	Nederländerna	100
QRS Health Care B.V.	Nederländerna	100
QRS Service B.V.	Nederländerna	100
Dispo Medical B.V.	Nederländerna	100
GeniMedical B.V.	Nederländerna	100
MC Europe B.V.	Nederländerna	100
Mayumana Healthcare B.V.	Nederländerna	100
Vegro Verpleegartikelen B.V.	Nederländerna	95
MoMa Trading B.V.	Nederländerna	80
Pharma Dynamic B.V.	Nederländerna	100
Stöpler Medical Holding B.V.	Nederländerna	100
Stöpler Medical B.V.	Nederländerna	100
Stöpler Belgium N.V.	Nederländerna	100
Stöpler Luxembourg SA	Luxemburg	100
Cocune Products B.V.	Nederländerna	100
Deforce B.V.	Nederländerna	100
HuCo B.V.	Nederländerna	100
MediReva B.V.	Nederländerna	100
MediReva Revalidatie B.V.	Nederländerna	100
Bbrain B.V.	Nederländerna	100
DWC B.V.	Nederländerna	100
Qualityzorg B.V.	Nederländerna	100
We Medical B.V.	Nederländerna	90
Excen B.V.	Nederländerna	100
OneMed Demark A/S	Danmark	100
Mobilex Holding ApS	Danmark	80
Mobilex Holding A/S	Danmark	100
Mobilex S.p. z.o.o.	Polen	100
OneMed Two Aps	Danmark	100
ZiboCare Denmark A/S	Danmark	100
ZiboCare A/S	Danmark	100
Wolturnus A/S	Danmark	100
Wolturnus AB	Sverige	100
Wolturnus GmbH	Tyskland	100
Ascan AS	Norge	100
OneMed AS	Norge	100
Kvinto AS	Norge	100
Gymo AS	Norge	100
Adcare AS	Norge	100
Dico AS	Norge	100
Gricka Holding AG	Schweiz	80
Gribi Belp AG	Schweiz	100
SmedicoPhils Inc.	Filippinerna	100
Praximedico AG	Schweiz	100
Homed AG	Schweiz	100
Aichele Medico AG	Schweiz	100
Rudolf Heintel GmbH	Österrike	100
Eumedics Medizintechnik GmbH	Österrike	100
Hauser Medizintechnik GmbH	Österrike	100
MSP Medizintechnik GmbH	Österrike	100

Väsentliga avtal

Med undantag för vad som anges nedan finns det inga avtal (annat än avtal som ingåtts i den ordinarie affärsverksamheten) till vilka koncernen är part som: (i) är eller kan vara väsentliga för den och som har ingåtts under de två räkenskapsår som omedelbart föregår dagen för detta Prospekt; eller (ii) innehåller några skyldigheter eller rättigheter som är eller kan vara väsentliga för Asker vid tidpunkten för detta Prospekt.

Senior kreditfacilitet

För information om Askers kreditfaciliteter, se "Operationell och finansiell översikt – Likviditet och kapitalresurser – Skuld – Kreditfaciliteter".

Kundavtal

CZ

MediReva B.V. och Bosman B.V. har var och en ingått ett antal avtal med de nederländska sjukförsäkringsbolagen CZ Zorgverzekering N.V., Centrale Zorgverzekering N.V., OHRA Zorgverzekering N.V., OHRA Ziektekostenverzekering N.V., OWM Centrale Zorgverzekeraars groep Zorgverzekeraar U.A., OWM Centrale Zorgverzekeraars groep Aanvullende Verzekering Zorgverzekeraar U.A. (tillsammans, "**CZ**"), enligt vilka de tillhandahåller vårdtjänster och/eller produkter inom, bland andra områden, diabetes, stomi, urologi och kontinens till de personer som är försäkrade av CZ.

Avtalen ingås generellt för begränsade perioder om ett år som börjar den 1 januari och slutar den 31 december. Beroende på det enskilda fallet kan avtalen automatiskt förlängas upp till en, två eller tre gånger med ett eller två kalenderår, om inte en av parterna senast tre månader före avtalets upphörande skriftligen informerar den andra parten att de inte önskar att förlänga avtalet.

Avtalen innehåller ett villkor som föreskriver att CZ kan säga upp avtalen om det enligt dess bedömning sker en förändring av kontrollen inom MediReva B.V. eller Bosman B.V., exempelvis genom en aktieöverlåtelse, delning eller fusion.

VGZ

MediReva B.V. och Bosman B.V. har var och en ingått ett antal avtal med de nederländska sjukförsäkringsbolagen VGZ Zorgverzekeraar N.V., VGZ voor de Zorg N.V., IZA Zorgverzekeraar N.V., Zorverzekeraar UMC N.V. och Univé Zorg N.V. (tillsammans, "**VGZ**"), enligt vilka de tillhandahåller vårdtjänster och/eller produkter till personer försäkrade av VGZ.

Avtalen ingås generellt för begränsade perioder om ett år som börjar den 1 januari och slutar den 31 december. Beroende på det enskilda fallet kan avtalen automatiskt förlängas antingen för successiva perioder om ett år i taget utan tidsbegränsning, eller för en maximal period om ett, två

eller fyra år, om inte en av parterna senast tre månader före avtalets upphörande skriftligen informerar den andra parten att de inte önskar att förlänga avtalet.

De allmänna villkoren för vårdupphandlingen innehåller ett villkor som föreskriver att VGZ kan säga upp avtalet om det sker en förändring av kontrollen över MediReva B.V. eller Bosman B.V. och VGZ inte rimligen kan förväntas fortsätta avtalet.

Zilveren Kruis

MediReva B.V. och Bosman B.V. har ingått flera ramavtal med de nederländska sjukförsäkringsbolagen Zilveren Kruis Zorgverzekering N.V., Interpolis Zorgverzekering N.V., FBTO Zorgverzekering N.V., One Underwriting B.V., De Friesland Zorgverzekeraar N.V. och Achmea Zorgverzekering N.V. (tillsammans, "**Zilveren Kruis**"), enligt vilka de tillhandahåller vårdtjänster och/eller produkter till personer försäkrade av Zilveren Kruis.

De specifika villkor och krav som gäller för varje enskild sjukvårdsprodukt- eller tjänst bestäms ytterligare i separata avtalsmoduler som generellt ingås för begränsade perioder om ett eller två år, som börjar den 1 januari och slutar den 31 december.

De specifika villkor och krav relaterade till stomi- och inkontinensvårdsprodukter inkluderar bestämmelser som anger att parterna i princip ska inleda konsultation om någon av parterna inte önskar förlänga avtalet.

Leverantörsavtal

Distributionsavtal med Abbott B.V.

Bosman B.V., ett dotterbolag till Asker, har ingått ett exklusivt distributionsavtal med Abbott B.V. för distributionen av FreeStyle Libres glukosövervakande mätare och sensorer. Avtalet innehåller exklusivitetsklausuler som anger att Bosman B.V. inte får anlita underdistributörer eller agenter för försäljning av de specificerade produkterna utan skriftligt medgivande från Abbott B.V. Bosman B.V. ska köpa produkterna enligt avtalet för försäljning och distribution i Nederländerna exklusivt från Abbott B.V.

Avtalet ingicks för en initial period fram tills den 31 december 2022. Därefter förlängs avtalet automatiskt för successiva perioder om tolv månader, om inte ett skriftligt uppsägningsmeddelande lämnas åtminstone 60 dagar före 1 november av något givet kalenderår. I sådana fall träder uppsägningen i kraft den sista arbetsdagen under det kalenderåret. Avtalet kan sägas upp om en part begär ett väsentligt avtalsbrott och inte åtgärdar detta inom 20 arbetsdagar, eller omedelbart om vissa kritiska villkor överträds. Dessutom kan avtalet sägas upp om en part blir insolvent eller går i konkurs, vid en betydande förändring i ägande eller kontroll som påverkar verksamheten, upphör med affärsverksamheten eller om en force majeure-händelse kvarstår i mer än fyra månader utan åtgärd.

Grossistförsäljningsavtal med Medtronic Trading N.L.

Bosman B.V., ett dotterbolag till Asker, har ingått ett grossistförsäljningsavtal med Medtronic Trading N.L. gällande försäljningen och distributionen av Medtronics diabetesproduktportfölj exklusivt inom Nederländerna. Slut användaren för produkterna i diabetesproduktportföljen är patienter som bor eller har sin stadigvarande bostad i Nederländerna och som antingen kvalificerar för användningen av en eller flera produkter inom portföljen eller som redan använder jämförbara produkter eller tjänster från tredje partsleverantörer.

Avtalet har ingåtts för en bestämd tid och gäller till och med den 30 april 2025. Respektive part kan ensidigt säga upp avtalet omedelbart efter skriftligt meddelande på grund av väsentligt avtalsbrott, försummelse, konkurs, upplösning, obehörig överlåtelse eller force majeure.

Ramavtal med Coloplast B.V.

Bosman B.V. och MediReva, båda av vilka är dotterbolag till Asker, har ingått ramavtal med Coloplast B.V. avseende försäljningen och distributionen av Coloplasts stomivård-, kontinensvård-, tarmsköljnings- och sårvårdsprodukter. Ramavtalet ingicks den 1 mars 2024 och ersätter alla tidigare avtal mellan parterna.

Avtalet är ingått för en bestämd tidsperiod och är giltigt till och med den 31 december 2025. Avtalet kan sägas upp omedelbart av endera parten om den andra parten inte fullgör sina skyldigheter enligt avtalet efter anmärkning, blir insolvent, förvärvas av eller fusioneras med en konkurrent eller bryter mot sin uppförandekod utan att åtgärda detta inom 30 dagar.

Aktieöverlåtelseavtal**GeniMedical B.V.**

Den 1 mars 2023 ingick QRS Groep B.V. ett avtal om att förvärva samtliga aktier i GeniMedical B.V. från R.T.H.J. Nievelstein Holding B.V. och Geneuglijk-Nievelstein Holding B.V. Förvärvet slutfördes den 1 mars 2023.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till det förvärvade bolaget samt transaktionens storlek och art. De fundamentala garantierna är giltiga till utgången av den relevanta preskriptionstiden, medan skattegarantierna är giltiga till tre månader efter utgången av preskriptionstiden inom vilken relevanta skatter kan påföras eller krävas. Alla andra garantier enligt aktieöverlåtelseavtalet är giltiga i 24 månader efter att förvärvet slutfördes.

Astomed Holding AB

Den 25 juni 2020 ingick OneMed Sverige AB ett avtal om att förvärva 51 procent av alla aktier i Astomed Holding AB från MelJock Holding AB. Förvärvet slutfördes den 1 september 2020. Resterande 49 procent av aktierna förvärvades därefter av OneMed Sverige AB i juni 2024.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller en tilläggsköpeskillning som är villkorad av Astomed Holding AB:s genomsnittliga EBITDA för räkenskapsåren 2019, 2020 och 2021, minus

nettoskuld, minus rörelsekapitaljusteringar och minus den initiala köpeskillningen. Tilläggsköpeskillningen utbetalades i juli 2022.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till det förvärvade bolaget samt transaktionens storlek och art. Alla garantier enligt aktieöverlåtelseavtalet från 2020 har löpt ut, förutom de fundamentala garantierna och skattegarantierna vilka är giltiga i sju år efter att förvärvet slutfördes.

DIASHOP GmbH

Den 17 december 2020 ingick Asker Healthcare AB ett avtal om att förvärva 60 procent av alla aktier i DIASHOP GmbH från BBM Beratungs- und Beteiligungsgesellschaft für Medizintechnik mbH. Förvärvet slutfördes den 11 februari 2021.

Den 1 januari 2023 förvärvade Asker Healthcare AB de resterande 40 procent av aktierna i DIASHOP GmbH.

Enligt aktieöverlåtelseavtalet från 2020 har alla garantier upphört att gälla förutom de fundamentala garantierna som är giltiga i fem år efter att förvärvet slutfördes, och skattegarantierna som är giltiga i två månader efter den slutliga, icke överklagbara och bindande bedömningen av den relevanta skatten av den behöriga myndigheten, dock senast fem år efter att förvärvet slutfördes. Aktieöverlåtelseavtalet från 2023 innehåller endast fundamentala garantier och det finns ingen tidsbegränsning i avtalet för dessa garantier.

EvivaMed Handelsgesellschaft mbH, Med4Trade GmbH och Evivamed Distribution GmbH

Den 17 december 2020 ingick Asker Healthcare AB ett avtal om att förvärva 60 procent av alla aktier i var och en av EvivaMed Handelsgesellschaft mbH, Med4Trade GmbH och EvivaMed Distribution GmbH från EvivaMed Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH. Förvärven slutfördes den 11 februari 2021.

Den 23 december 2021 avyttrade Asker Healthcare AB EvivaMed Distribution GmbH till EvivaMed Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH.

Den 1 januari 2023 förvärvade Asker Healthcare AB de resterande 40 procent av aktierna i EvivaMed Handelsgesellschaft mbH och Med4Trade GmbH.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till de förvärvade bolagen samt transaktionens storlek och art. Alla garantier i aktieöverlåtelseavtalet från 2020 har löpt ut, förutom de fundamentala garantierna som är giltiga i fem år efter att förvärvet slutfördes, och skattegarantierna som är giltiga i två månader efter den slutgiltiga, icke överklagbara och bindande bedömningen av den relevanta skatten av den behöriga myndigheten, dock senast fem år efter att förvärvet slutfördes. Aktieöverlåtelseavtalet från 2023 innehåller fundamentala garantier och det finns ingen tidsbegränsning i avtalet för dessa garantier.

Rudolf Heintel Gesellschaft m.b.H och Medizintechnik GmbH

Den 30 augusti 2020 ingick Asker Healthcare AB ett avtal om att förvärva alla aktier i Rudolf Heintel Gesellschaft m.b.H och Medizintechnik GmbH från Markus Pöltenstein och Susanne Pöltenstein-Rosenegger. Förvärven slutfördes den 3 oktober 2023.

Vidare innehåller aktieägaravtalet en tilläggsköpeskillning för räkenskapsåret 2023 och en tilläggsköpeskillning för räkenskapsåret 2025. Tilläggsköpeskillningen för räkenskapsåret 2023 är villkorad av att Rudolf Heintel Gesellschaft m.b.H lyckas ingå ett avtal med Cardinal Health Group senast vid utgången av räkenskapsåret 2023 och EBITDA för samma år (exklusive förvärvseffekter). Tilläggsköpeskillningen för räkenskapsåret 2025 är villkorad av EBITDA, nettoskuld och bolagsvärdet för räkenskapsåret 2025.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till det förvärvade bolaget samt transaktionens storlek och art. Alla garantier i aktieöverlåtelseavtalet har löpt ut, förutom de fundamentala garantierna som är giltiga i fem år efter att förvärvet slutfördes, och skattegarantierna som är giltiga i sex månader efter skattemyndighetens slutliga fastställande av relevant skatt.

Instrumenta Diagnostiska och Kirurgiska AB

Den 17 april 2023 ingick OneMed Sverige AB ett avtal om att förvärva samtliga aktier i Instrumenta Diagnostiska och Kirurgiska AB från Partille Mellby Holding AB. Förvärvet slutfördes den 2 maj 2023.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller två tilläggsköpeskillningar, en för räkenskapsåret 2023 och en för räkenskapsåren 2023 och 2024.

Tilläggsköpeskillningen för räkenskapsåret 2023 var villkorad av Instrumenta Diagnostiska och Kirurgiska AB:s EBITA för räkenskapsåret 2023. Tilläggsköpeskillningen för räkenskapsåren 2023 och 2024 är villkorad av Instrumenta Diagnostiska och Kirurgiska AB:s genomsnittliga EBITA för räkenskapsåret 2023 och 2024, minus tilläggsköpeskillningen för räkenskapsåret 2023 om EBITA överstiger vissa tröskelvärden. Den första utbetalningen av tilläggsköpeskillningen avseende 2023 gjordes i juni 2024.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till det förvärvade bolaget samt transaktionens storlek och art. De fundamentala garantierna, de närstående transaktionsgarantierna och garantin avseende kund- och leverantörs ESG-efterlevnad är inte föremål för någon tidsbegränsning. Skattegarantierna är giltiga i 30 arbetsdagar efter det att den relevanta skatten slutgiltigt har fastställts i ett icke överklagbart beslut. Miljögarantierna är giltiga i sju år efter att förvärvet slutfördes. De återstående garantierna är giltiga i 24 månader efter att förvärvet slutfördes.

Adcare AS

Den 22 maj 2023 ingick OneMed AS ett avtal om att förvärva samtliga aktier i Adcare AS från Riwimato AS. Förvärvet slutfördes den 1 juni 2023.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller två tilläggsköpeskillningar. Den första tilläggsköpeskillningen är villkorad av Adcare AS och Dico AS (ett dotterbolag till Asker som förvärvats separat) genomsnittliga kombinerade normaliserade EBITA för räkenskapsåren 2024 och 2025. Den andra tilläggsköpeskillningen är villkorad av Adcare AS, Dico AS, Mindmed AS och Gymo AS (samtliga Asker-dotterbolag) genomsnittliga kombinerade justerade EBITA för räkenskapsåret 2024 och 2025.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till det förvärvade bolaget samt transaktionens storlek och art. Alla garantier enligt aktieöverlåtelseavtalet har löpt ut, förutom de fundamentala garantierna som inte omfattas av någon tidsbegränsning. Miljögarantierna är giltiga i 10 år efter att förvärvet slutfördes och skattegarantierna är giltiga i fem år efter att förvärvet slutfördes.

Dico AS

Den 22 maj 2023 ingick OneMed AS ett avtal om att förvärva samtliga aktier i Dico AS från Infuture Invest AS, Fundingsrud Holding AS och Anjos AS. Förvärvet slutfördes den 1 juni 2023.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller två tilläggsköpeskillningar. Den första tilläggsköpeskillningen är villkorad av Adcare AS, Dico AS och Mindmed AS genomsnittliga kombinerade normaliserade EBITA för räkenskapsåren 2024 och 2025. Den andra tilläggsköpeskillningen är villkorad av Adcare AS, Dico AS, Mindmed AS och Gymo AS (samtliga Asker-dotterbolag) genomsnittliga kombinerade normaliserade EBITA för räkenskapsåren 2024 och 2025.

Alla garantier enligt aktieöverlåtelseavtalet har löpt ut, förutom de fundamentala garantierna som inte omfattas av någon tidsbegränsning. Miljögarantierna är giltiga i 10 år efter att förvärvet slutfördes och skattegarantierna är giltiga i fem år efter att förvärvet slutfördes.

Vi Tri Medical AB

Den 30 maj 2023 ingick OneMed Sverige AB ett avtal om att förvärva samtliga aktier i Vi Tri Medical AB från Engel Holding AB och CoachMed Holding AB. Förvärvet slutfördes den 1 juni 2023.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller en tilläggsköpeskillning som är villkorad av Vi Tri Medical AB:s genomsnittliga EBITA för räkenskapsåret 2023, 2024 och 2025 minus köpeskillningen för förvärvet.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till det förvärvade bolaget samt transaktionens storlek och art. Alla garantier enligt aktieöverlåtelseavtalet har löpt ut, förutom de fundamentala garantierna och garantierna avseende närstående transaktioner som inte är föremål för någon tidsbegränsning och de skattegarantier som är giltiga i 90 arbetsdagar efter det att den relevanta skatten slutgiltigt har fastställts i ett icke överklagbart beslut.

Aspironix s.r.o och Aspironix Polska Sp z.o.o

Den 2 augusti 2024 ingick Asker Healthcare Services s.r.o ett avtal om att förvärva samtliga aktier i Aspironix s.r.o respektive Aspironix Polska Sp z.o.o från Aspironix Group s.r.o. Förvärven slutfördes den 2 augusti 2024.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller en tilläggsköpeskilling som är villkorad av Aspironix s.r.o och Aspironix Polska Sp z.o.o:s EBITA, nettoskuld och netto rörelsekapital för räkenskapsåret 2027 ökat med en del av summan av alla skador som uppstår till följd av samtliga krav enligt aktieöverlåtelseavtalet, som orsakats av Aspironix s.r.o och/eller Aspironix Polska Sp z.o.o och som faktiskt har betalats av säljaren och/eller dess garant till Asker Healthcare Services s.r.o.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till de förvärvade bolagen samt transaktionens storlek och art. De fundamentala garantierna är giltiga i sex år efter att förvärvet slutfördes. Skattegarantierna är giltiga i sex månader efter det att de relevanta skatterna slutligen bedömts eller oåterkalleligen preskriberats enligt tillämplig lag. De återstående garantierna är giltiga i 24 månader efter att förvärvet slutfördes.

CRS Medical GmbH

Den 19 september 2023 ingick Asker Healthcare AB ett avtal om att förvärva samtliga aktier i CRS Medical GmbH från Dr. Michael Schlapp, Alexander Christian Vila Wagner, Heike Jonzeck och Holger Karl Kaps. Förvärvet slutfördes den 2 oktober 2023.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller en tilläggsköpeskilling som är villkorad av CRS Medical GmbH:s EBITA och EBITA-marginal för räkenskapsåret 2026, med förbehåll för justeringar för genomförda förvärv och mottagande av vissa forskningsbidrag.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till det förvärvade bolaget samt transaktionens storlek och art. De fundamentala och garantierna avseende närstående transaktioner är giltiga i tre år efter att förvärvet slutfördes. Skattegarantierna är giltiga i sex månader efter att den aktuella skatten har blivit slutgiltig och bindande, men under inga omständigheter tidigare än ett år efter att förvärvet slutförts. De återstående garantierna är giltiga i 24 månader efter att förvärvet slutfördes.

Eumedics Medizintechnik GmbH

Den 2 november 2023 ingick Rudolf Heintel Gesellschaft m.b.H ett avtal om att förvärva samtliga aktier i Eumedics Medizintechnik GmbH från Christian Tutsch. Förvärvet slutfördes den 2 november 2023.

En uppskjuten köpeskilling ska utgå, vilken kommer fastställas baserat på värderingen av Eumedics Medizintechnik GmbH med en multipel om nio gånger justerad EBITA för räkenskapsåret 2024.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till det förvärvade bolaget samt transaktionens storlek och art. De fundamentala transaktionsgarantierna är giltiga i 10 år efter att förvärvet slutfördes. Skattegarantierna

är giltiga i sex månader efter det att beslutet om ansvar har uppstått och blivit slutgiltigt och icke överklagbart. De återstående garantierna är giltiga i tre år efter att förvärvet slutfördes.

Funktionsverket AB

Den 14 juni 2024 ingick OneMed Sverige AB ett avtal om att förvärva samtliga aktier i Funktionsverket AB från Igolide Holding AB. Förvärvet slutfördes den 1 augusti 2024.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller två tilläggsköpeskillingar. Den första tilläggsköpeskillingen är villkorad av Funktionsverket AB:s justerade EBIT för räkenskapsåret 2023/2024 och justerade EBIT för räkenskapsåret 2022/2023. Den andra tilläggsköpeskillingen är villkorad av Funktionsverket AB:s EBIT för räkenskapsåret 2026.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till det förvärvade bolaget samt transaktionens storlek och art. De fundamentala och närstående transaktionsgarantierna är inte föremål för några tidsbegränsningar. Skattegarantierna är giltiga i 90 arbetsdagar efter den slutliga, icke överklagbara och bindande bedömningen av den relevanta skatten av den behöriga skattemyndigheten. Miljögarantierna är giltiga i sju år efter att förvärvet slutfördes. Alla andra garantier enligt aktieöverlåtelseavtalet är giltiga i 18 månader efter att förvärvet slutfördes.

Hugo Technology Limited

Den 2 september 2024 ingick Asker Healthcare AB ett avtal om att förvärva samtliga aktier i Hugo Technology Limited från Nadine Hazel Oakey, Warwick Lyndon Oakey, Andrew William Parton och Judith Anne Parton. Förvärvet slutfördes den 2 september 2024.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller en tilläggsköpeskilling som är villkorad av Hugo Technology Limiteds EBITA för räkenskapsåren 2025 och 2026.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till det förvärvade bolaget samt transaktionens storlek och art. Garantikrav enligt avtalet är giltiga i två år efter att förvärvet slutfördes med undantag för krav enligt skattegarantierna som är giltiga i sju år efter att förvärvet slutfördes.

Medizintechnik Schwarz GmbH och meetB Gesellschaft für Medizintechnik Vertrieb mbH

Den 11 juni 2024 ingick Asker Healthcare AB ett avtal om att förvärva samtliga aktier i Medizintechnik Schwarz GmbH och meetB Gesellschaft für Medizintechnik Vertrieb mbH från MeetB Gesellschaft für Medizintechnik mbH. Förvärvet slutfördes den 1 augusti 2024.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller en tilläggsköpeskilling som är villkorad av Medizintechnik Schwarz GmbH och meetB Gesellschaft für Medizintechnik Vertrieb mbH EBITA för räkenskapsåret 2025.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till de förvärvade bolagen samt transaktionens storlek och art. De fundamentala garantierna är giltiga i tre år

efter att förvärvet slutfördes. Skattegarantierna är giltiga i sex månader efter det att motsvarande skattebedömning har blivit formellt och materiellt bindande, men under inga omständigheter ett år efter att förvärvet slutfördes. De återstående garantierna är giltiga i 24 månader efter att förvärvet slutfördes.

Praximedico AG

Den 1 mars 2024 ingick Gricka Holding AG ett avtal om att förvärva samtliga aktier i Praximedico AG från Marc Willhalm och Claudia Willhalm. Förvärvet slutfördes den 1 mars 2024.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller en tilläggsköpeskilling som är villkorad av Praximedico AG:s justerade EBITA för räkenskapsåret 2026.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till det förvärvade bolaget samt transaktionens storlek och art. Garantierna för aktieäggande är giltiga i fem år efter att förvärvet slutfördes. Skatte- och socialförsäkringsgarantierna är giltiga till dess att den tillämpliga preskriptionstiden har löpt ut. Alla andra garantier enligt aktieöverlåtelseavtalet är giltiga i 18 månader efter att förvärvet slutfördes.

Vegro Verpleegartikelen B.V.

Den 15 november 2023 ingick Asker Benelux Holding B.V. ett avtal om att förvärva samtliga aktier i Vegro Verpleegartikelen B.V. från Vegro Holding B.V. Förvärvet slutfördes den 1 februari 2024.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till det förvärvade bolaget samt transaktionens storlek och art. De fundamentala garantierna är giltiga till utgången av den relevanta preskriptionstiden, medan skattegarantierna är giltiga i sex månader efter utgången av den relevanta preskriptionstiden. Alla andra garantier enligt aktieöverlåtelseavtalet är giltiga i 18 månader efter att förvärvet slutfördes.

Wolturnus A/S

Den 28 juni 2024 ingick OneMed A/S ett avtal om att förvärva samtliga aktier i Wolturnus A/S från Peter Libak Holding ApS och Gultentorp Holding ApS. Förvärvet slutfördes den 1 juli 2024.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller två tilläggsköpeskillingar. Den första tilläggsköpeskillingen är villkorad av Wolturnus A/S EBITA för räkenskapsåret 2025, med förbehåll för nedåtjusteringar för eventuell DKK-försvagning förutsatt att EBITA-marginalen för Wolturnus A/S når en förutbestämd gräns. Den andra tilläggsköpeskillingen är villkorad av Wolturnus A/S EBITA för räkenskapsåret 2027, med förbehåll för justeringar baserade på EBITA-marginalen för Wolturnus A/S.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till det förvärvade bolaget samt transaktionens storlek och art. De fundamentala garantierna och skattegarantierna är giltiga till och med det tidigare av (i) det datum

som infaller 20 arbetsdagar efter utgången av den relevanta preskriptionstiden, och (ii) det datum som infaller sju år efter att förvärvet slutfördes. Alla andra garantier enligt aktieöverlåtelseavtalet är giltiga i 24 månader efter att förvärvet slutfördes.

Inkråmsförvärv från Summed Finland Oy

Den 4 oktober 2024 ingick OneMed Oy ett inkråmsförvärvsavtal avseende verksamheten i Summed Finland Oy relaterat till ortopediska och traumatologiska fixeringsprodukter och vissa relaterade tillgångar. Förvärvet slutfördes den 2 december 2024.

Inkråmsförvärvsavtalet innehåller en tilläggsköpeskilling som är villkorad av bruttovinsten (där bruttovinsten innebär nettoomsättning minus kostnad för sålda varor) för verksamheten för kalenderåret 2024.

Inkråmsförvärvsavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till den förvärvade verksamheten samt transaktionens storlek och art. Samtliga garantier är giltiga i 10 år efter slutförande av förvärvet. Produktansvarsgarantin är giltig i fem år efter slutförande av transaktionen. Alla övriga garantier under inkråmsförvärvsavtalet är giltiga i 18 månader efter slutförande av förvärvet.

Inkråmsförvärv från BENU Direct B.V.

Den 1 november 2024 ingick Bosman B.V. ett inkråmsförvärvsavtal avseende vissa tillgångar relaterade till diabetesvård, inkontinensvård, stomivård, sårvård och medicinska näringstillskott från BENU Direct B.V. Förvärvet slutfördes den 1 november 2024.

Inkråmsförvärvsavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till de förvärvade tillgångarna samt transaktionens storlek och art. Garantierna är giltiga i 18 månader efter slutförande av förvärvet.

Mayumana Healthcare B.V.

Den 3 februari 2025 ingick QRS Groep B.V. ett avtal om att förvärva samtliga aktier i Mayumana Healthcare B.V. från Verleg Concepts B.V. och Berbee Concepts B.V. Förvärvet slutfördes den 3 februari 2025.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller en tilläggsköpeskilling som är villkorad av Mayumana Healthcare B.V.:s EBITA för räkenskapsåren 2026 och 2027.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till det förvärvade bolaget samt transaktionens storlek och art. De fundamentala garantierna är giltiga till utgången av den relevanta preskriptionsfristen. Skattegarantierna är giltiga i sex månader efter att den relevanta preskriptionsfristen inom vilken de relevanta skatterna kan påföras eller krävas har löpt ut. Alla andra garantier enligt aktieöverlåtelseavtalet är giltiga i 18 månader från att förvärvet slutfördes.

Hospital Services Group Limited

Den 31 januari 2025 ingick Asker Healthcare AB ett avtal om att förvärva samtliga aktier¹⁾ i Hospital Services Limited. Förvärvet slutfördes den 4 februari 2025.

Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga garantier i förhållande till det förvärvade bolaget samt transaktionens storlek och art. De fundamentala garantierna är giltiga i sex år från slutförande av förvärvet. Dessutom täcker ansvars- och skadeslöshetsförsäkringen (W&I-försäkringen, eng. *warranty and indemnity policy*) fundamentala garantikrav för en period om sju år. Skattegarantierna är giltiga i 6 år räknat från slutet av den beskattningsbara period då förvärvet genomfördes. W&I-försäkringen täcker skattegarantikrav för en period om sju år. Alla andra garantier enligt aktieöverlåtelseavtalet är giltiga i 24 månader från slutförande av förvärvet. W&I-försäkringen täcker sådana övriga garantikrav för en period om tre år.

Avtal om placering av aktier

Bolaget, de Säljande Aktieägarna och Managers avser att ingå Placeringsavtalet (avtal om placering av aktier i Bolaget i Erbjudandet) den eller omkring den 26 mars. Erbjudandet är villkorat av att Placeringsavtalet ingås, att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls och att Placeringsavtalet inte har sagts upp. I Placeringsavtalet åtar sig Managers att förmedla köpare till eller, om Managers misslyckas med detta, att själva köpa de aktier som omfattas av Erbjudandet till Erbjudandepriiset. Managers åtaganden att förmedla köpare till eller, om Managers inte gör det, att själva köpa aktierna i Erbjudandet är villkorade av, bland annat, att de utfästelser och garantier som lämnats av Bolaget och Säljande Aktieägare är sanna och korrekta, att ingen väsentlig negativ förändring inträffar som, gör det inte tillrådligt eller ogenomförbart att marknadsföra aktierna i Erbjudandet på de villkor och på det sätt som anges i detta Prospekt och Placeringsavtalet, samt vissa andra villkor. Joint Global Coordinators får, efter eget gottfinnande, efter samråd med Bolaget och Huvudägaren om det skäligen är praktiskt genomförbart och med förbehåll för tillämpliga lagar och regler, när som helst före likviddagen i Erbjudandet den 31 mars 2025 (eller likviddagen i Övertilldelningsoptionen, om Övertilldelningsoptionen utnyttjas) endast säga upp Placeringsavtalet om någon väsentlig negativ förändring skulle inträffa, om de utfästelser och garantier eller överenskommelser som Bolaget och de Säljande Aktieägarna lämnat till Managers inte uppfylls, det föreligger en väsentlig negativ förändring i marknadsförutsättningar eller om något av de övriga villkor som anges i Placeringsavtalet inte uppfylls. Om ovan nämnda villkor inte uppfylls och om Joint Global Coordinators säger upp Placeringsavtalet kan Erbjudandet komma att återkallas. I sådant fall kommer varken tilldelning av eller betalning för aktierna att ske inom ramen för Erbjudandet. I enlighet med Placeringsavtalet kommer Bolaget att åta sig att hålla Managers skadeslösa för vissa krav och förluster som uppstår i samband med Erbjudandet, under vissa förutsättningar.

De Säljande Aktieägarna och medlemmar i styrelsen och koncernledningen kommer, med vissa undantag, att åta sig att inte sälja sina respektive innehav (eller på annat sätt genomföra vissa transaktioner med liknande effekt) under en viss period efter dagen för Placeringsavtalet (en så kallad lock-up-period). Lock-up-perioden kommer att vara 360 dagar för Huvudägaren, styrelseledamöterna och medlemmarna i koncernledningen och 180 dagar för övriga Säljande Aktieägare. Undantag från åtagandena innefattar bland annat försäljning av aktier i samband med offentliga uppköps-erbjudanden, överlåtelser av aktier till familjemedlemmar och koncerninterna överlåtelser. Joint Global Coordinators kan besluta att bevilja undantag från begränsningarna för försäljning av aktier under lock-up-perioden. Undantag från åtagandena beslutas diskretionärt av Joint Global Coordinators från fall till fall. Efter utgången av den relevanta lock-up-perioden kommer de aktieägare som omfattas av lock-up-åtaganden att fritt kunna sälja sina aktier i Bolaget.

Genom Placeringsavtalet kommer Bolaget bland annat att åta sig att inte under en period av 180 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, utan föregående skriftligt medgivande från Managers, besluta eller föreslå att bolagsstämman beslutar om en ökning av aktiekapitalet genom emission av aktier eller andra finansiella instrument. Undantag från åtagandet gäller bland annat i fråga om emission av aktier i samband med Erbjudandet samt emission av aktier mot betalning i apportegendom eller genom kvittning i samband med förvärv, under förutsättning att det totala antalet aktier som kan komma att emitteras i samband med förvärv inte överstiger 10 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandets genomförande.

Cornerstone-investerare

Cornerstone-investerarna Alecia Tjänstepension Ömsesidigt, SEB Asset Management, Fonder förvaldade av Capital Group, Handelsbanken Fonder, Invesco Asset Management, Tredje AP-fonden, AFA Försäkring och Swedbank Robur Fonder har åtagit sig att förvärva, till Erbjudandepriiset, ett antal aktier i Erbjudandet motsvarande 3,7 procent, 3,7 procent, 3,0 procent, 3,0 procent, 2,2 procent, 2,2 procent, 1,9 procent respektive 1,9 procent av aktierna i Bolaget. Cornerstone-investerarnas respektive åtaganden är villkorade av bland annat (i) att första dag för handel i aktierna på Nasdaq Stockholm inträffar senast den 30 april 2025, (ii) att varje Cornerstone-investerare erhåller full tilldelning av sitt åtagande och (iii) att värdet på aktierna i Bolaget efter Erbjudandet inte överstiger 26 813 MSEK (baserat på Erbjudandepriiset). Om dessa villkor inte uppfylls kommer Cornerstone-investerarna inte att vara skyldiga att förvärva några aktier i Erbjudandet (eller endast vara skyldiga att förvärva ett lägre antal aktier, såsom tillämpligt). Cornerstone-investerarna kommer inte att erhålla någon ersättning för sina respektive åtaganden och investeringarna kommer att ske till Erbjudandepriiset. Åtagandena är inte säkerställda genom bankgaranti, spärrmedel eller ställande av säkerhet

1) HSL har därefter genomfört en emission av aktier, genom vilken aktier har tilldelats bolagsledningen i HSL. Per dagen för Prospektet äger Asker 97,0 procent av aktierna i HSL.

eller något annat liknande arrangemang. Följaktligen finns det en risk att betalning av köpeskillingen och redovisning av aktierna i Erbjudandet för Cornerstone-investerarna inte kan ske i samband med att Erbjudandet slutförs.

Cornerstone-investerarna har inte ingått några lock-up-åtaganden.

Cornerstone-investerare	Åtagande (%) av det totala antalet aktier i Bolaget efter genomförande av Erbjudandet	Antal aktier
Alecta Tjänstepension Ömsesidigt	3,7	14 285 714
SEB Asset Management	3,7	14 285 714
Fonder förvaltade av Capital Group	3,0	11 428 571
Handelsbanken Fonder	3,0	11 428 571
Invesco Asset Management Limited	2,2	8 571 429
Tredje AP-fonden	2,2	8 571 429
AFA Försäkring	1,9	7 142 857
Swedbank Robur Fonder	1,9	7 142 857

Stabilisering

I samband med Erbjudandet får Nordea som Stabiliseringsagent ("**Stabiliseringsagenten**"), i den utsträckning det är tillåtet enligt svensk rätt, genomföra transaktioner i syfte att stabilisera, upprätthålla eller annars stödja marknadspriset på Bolagets aktier, i upp till 30 dagar från det att handeln i Bolagets aktier inleds på Nasdaq Stockholm. Stabiliseringsagenten kan komma att övertilldela aktier eller genomföra transaktioner i syfte att upprätthålla marknadspriset på aktierna på en högre nivå än som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Stabiliseringsagenten är dock inte skyldig att genomföra sådana transaktioner och det finns ingen garanti för att sådana åtgärder kommer att företas. Sådana transaktioner kan verkställas på alla typer av värdepappersmarknader, inklusive Nasdaq Stockholm, OTC-marknader eller på annat sätt. Transaktionerna, om påbörjade, får avbrytas när som helst utan förvarning därom, men får inte avslutas senare än vid utgången av den ovan nämnda 30-dagarsperioden. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras till ett pris som är högre än Erbjudandepriiset. Senast vid slutet av den sjunde handelsdagen efter att stabiliseringstransaktioner har utförts ska det offentliggöras att stabiliseringsåtgärder har utförts, i enlighet med artikel 5.4 MAR. Inom en vecka efter stabiliseringsperiodens utgång kommer Managers eller Stabiliseringsagenten att offentliggöra huruvida stabilisering har utförts eller inte, det datum då stabiliseringen inleddes, det datum då stabilisering senast genomfördes, samt det prisintervall inom vilket stabiliseringen genomfördes för vart och ett av de datum då stabiliseringstransaktioner genomfördes. Förutom när så krävs i enlighet med lagar eller regler kommer varken Managers eller Stabiliseringsagenten att offentliggöra omfattningen av eventuella stabiliserings- och/eller övertilldelningstransaktioner i samband med Erbjudandet.

Rättsliga förfaranden och tvister

Bolaget och dess dotterbolag är, från tid till annan, parter i tvister eller föremål för krav som uppstår inom ramen för Askers löpande verksamhet, som överklaganden eller

omprövningar av upphandlingar, anspråk från anställda, leverantörer eller andra parter, granskningar eller inspektioner från tillsynsmyndigheter eller leverantörer som kan resultera i sanktioner, straffavgifter eller förelägganden eller anmärkningar, såsom produktåterkallanden eller andra produktrelaterade åtgärder. Asker förväntar sig inte att några av dessa rättsliga förfaranden ska ha en väsentlig inverkan på Askers resultat, likviditet, kapital eller finansiella ställning.

Med undantag för vad som anges nedan under "*– Produktåterkallelse av Evercare Medical AB*" har inte Asker varit part i några myndighetsförfaranden, rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden (exklusive överklaganden eller omprövningar av upphandlingar, vilka anses vara en del av Askers löpande verksamhet), inbegripet förfaranden som ännu inte är avgjorda eller som enligt Askers kännedom riskerar att inledas, under de senaste tolv månaderna som kan få eller under den senaste tiden har haft en betydande effekt på Koncernens finansiella ställning eller lönsamhet.

Produktåterkallelse av Evercare Medical AB

Den 14 oktober 2024 och 24 januari 2025 återkallade Evercare Medical AB frivilligt vissa artikelnummer av trevågskranar (d.v.s. sterila engångsprodukter för att koppla samman två infusionskällor) som en försiktighetsåtgärd på grund av identifierade defekter. Direkta kostnader som har uppstått till följd av att de defekta produkterna behövt kasseras (både i lager och i kundernas besittning) beräknas uppgå till cirka 5–6 MSEK.

Koncernen bedömer att Poly Medicure (i egenskap av tillverkare av de aktuella produkterna) är ansvarig för att ersätta Evercare Medical AB för kostnader som uppstår till följd av kvalitetsdefekter och tillhörande nödvändiga korrigerande och förebyggande åtgärder.

Immateriella rättigheter

Koncernens portfölj av immateriella rättigheter består av patent, varumärken och domännamn. Koncernbolagen har fyra registrerade patent, som för närvarande innehas av Homed AG, ZiboCare A/S och ZiboCare Denmark ApS. Patentet som innehas av Homed AG relaterar till en ortope-

disk väst och är registrerat i Schweiz, Liechtenstein och Tyskland. De patent som innehas av ZiboCare A/S och ZiboCare Denmark ApS och som avser tyngdtäcken och hjälpmedel för stimulering, är registrerade hos det danska patentverket. ZiboCare Denmark ApS arbetar med processen för att ansöka om att dessa patent ska registreras även hos EUIPO.

De flesta av Koncernbolagens varumärken är registrerade hos EUIPO eller lokalt hos nationella varumärkesmyndigheter. Exempelvis är de mest väsentliga varumärkena "Asker", inklusive figurmärket associerat till Asker, "Evercare" och "OneMed", inklusive figurmärket associerat till OneMed, registrerade som varumärken. Vissa av de varumärken som används inom Koncernen är inte registrerade som varumärken, till exempel orden Deforce och Gribi, och det finns också varumärken som endast har registrerats hos de lokala immateriella rättighetsmyndigheterna och inte hos EUIPO, exempelvis "logen" och "Astomed". Detta är ett resultat av Askers förvärvsverksamhet, genom vilken flertalet lokala företag med lokala varumärken har förvärvats, samt Koncernens övergripande varumärkesstrategi, enligt vilken Koncernen ibland fortsätter att använda det lokala varumärket på den lokala marknaden utan ambitionen att använda varumärket på andra marknader. Även om ordet "Asker" och det associerade figurmärket har blivit registrerade separat i flera jurisdiktioner, inklusive EU, har varumärket "Asker" och den associerade symbolen tillsammans, som ett varumärke, endast blivit registrerat i Schweiz och inte på andra marknader eller inom EU.

Koncernen innehar en portfölj av domännamn, till exempel innehar OneMed AB rättigheterna till onemed.se och onemed.com och Bolaget innehar rättigheterna till asker.com och asker.se. Det finns även registrerade domännamn kopplade till lokala enheter, till exempel *gribi.ch*, *evivamed.com* och *medireva.nl*.

Försäkring

Asker innehar ett försäkringsskydd som omfattar allmän ansvarsförsäkring och produktansvarsförsäkring, egendomsförsäkring, verksamhetsförsäkring, allriskförsäkring avseende installation och konstruktion, fartygstransport, VD- och styrelseansvarsförsäkring samt detektorförsäkring. Bolagets försäkringar omfattas av vissa begränsningar som varierar beroende på typ av ansvar och försäkringarna är föremål för sedvanliga begränsningar som uppställts av det relevanta försäkringsbolaget.

Asker bedömer att Koncernen har ett adekvat försäkringsskydd för sin verksamhet och att försäkringsskyddets omfattning är i linje med branschpraxis.

Transaktioner med närstående

Utöver de närståendetransaktionerna som har beskrivits i noterna till Askers koncernredovisning (se "*Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022 – Noter – Not 32 Transaktioner med närstående*"), har Asker inte varit part i några närståendetransaktioner under den

period som täcks av den finansiella informationen i detta Prospekt, fram till och med dagen för detta Prospekt. För information om ersättning till styrelsemedlemmar och koncernledningen, se "*Bolagsstyrning – Styrelsen*" och "*Bolagsstyrning – VD och koncernledning*".

Handlingar tillgängliga för inspektion

Följande handlingar är tillgängliga för inspektion under kontorstid på Askers huvudkontor beläget på Svärdvägen 3A, 182 33 Danderyd, Sverige, under Prospektets giltighetstid:

- Registreringsbevis
- Bolagsordning
- Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022, inklusive revisionsberättelser

Dessa handlingar finns även tillgängliga i elektronisk form på Askers hemsida, www.asker.com.

Rådgivare och Managers

Carnegie Investment Bank AB (publ), Citigroup Global Markets Europe AG, and Nordea Bank Abp, filial i Sverige är Joint Global Coordinators i samband med Erbjudandet, för vilket de kommer att erhålla sedvanlig ersättning. BNP PARIBAS och Danske Bank A/S, Danmark, Sverige filial är Joint Bookrunners i samband med Erbjudandet. Den sammanlagda ersättningen till Managers kommer att vara beroende av hur framgångsrikt Erbjudandet är.

Från tid till annan har Managers tillhandahållit, och de kan i framtiden komma att tillhandahålla, tjänster i sin löpande verksamhet till Bolaget och de Säljande Aktieägarna¹⁾ eller till dessa närstående parter för vilka de har erhållit, och i framtiden kan komma att erhålla ersättning. Nordea och Danske Bank är dessutom långgivare under det Seniora Facilitetsavtalet. Likviden som erhålls av Bolaget genom Erbjudandet kommer delvis att användas för att refinansiera befintliga kreditfaciliteter som tillhandahålls av Nordea och Danske Bank.

Annika Sigfrid är oberoende rådgivare till Bolaget och Huvudägaren i samband med Erbjudandet.

White & Case LLP har tillhandahållit juridisk rådgivning till Bolaget och Huvudägaren i samband med Erbjudandet och kan komma att tillhandahålla juridisk rådgivning till Bolaget i framtiden. Baker & McKenzie Advokatbyrå och Baker & McKenzie LLP är legal rådgivare till Managers beträffande svensk respektive amerikansk rätt.

Kostnader för Erbjudandet och noteringen

De av Bolagets kostnader som är hänförliga till upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm och Erbjudandet, inklusive betalning till rådgivare och andra förväntade transaktionskostnader, beräknas uppgå till totalt cirka 104 MSEK (varav 39 MSEK är inkluderade i Bolagets redovisning fram till den 28 februari 2025).

1) Exklusive Nordnet.

Skattefrågor i Sverige

Nedan sammanfattas vissa svenska skattefrågor som aktualiseras med anledning av Erbjudandet och upptagandet till handel av aktierna i Bolaget på Nasdaq Stockholm, för fysiska personer och aktiebolag som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, om inget annat anges. Sammanfattningen är baserad på nu gällande lagstiftning och är avsedd att förmedla endast generell information om aktierna i Bolaget från och med det att aktierna har upptagits till handel på Nasdaq Stockholm. Sammanfattningen behandlar inte: situationer då aktier innehas som lagertillgång i näringsverksamhet; situationer då aktier innehas av kommandit- eller handelsbolag; situationer då aktier förvaras på ett investeringssparkonto och omfattas av särskilda regler om schablonbeskattning; de särskilda reglerna om skattefri kapitalvinst (inklusive avdragsförbud vid kapitalförlust) och utdelning i bolagssektorn som kan bli tillämpliga då investeraren innehar aktier i Bolaget som anses vara näringsbetingade (skattemässigt); de särskilda regler som i vissa fall kan bli tillämpliga på aktier i bolag som är eller har varit fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av sådana aktier; de särskilda regler som kan bli tillämpliga för fysiska personer som gör eller återför investeraravdrag; utländska företag som bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige; eller utländska företag som har varit svenska företag. Särskilda skatteregler gäller vidare för vissa företagskategorier. Den skattemässiga behandlingen av varje enskild aktieägare beror på dennes specifika situation. Skattelagstiftningen i en aktieägars medlemsstat och i Bolagets registreringsland kan påverka intäkterna från värdepapperna. Varje aktieägare rekommenderas att konsultera en oberoende skatterådgivare om de skattekonsekvenser som kan följa av Erbjudandet och upptagandet till handel av aktierna i Bolaget på Nasdaq Stockholm, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler (inklusive förordningar) och skatteavtal.

Fysiska personer

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas kapitalinkomster som räntor, utdelningar och kapitalvinster i inkomstslaget kapital. Skattesatsen i inkomstslaget kapital är 30 procent.

Kapitalvinst respektive kapitalförlust beräknas som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för försäljningsutgifter, och omkostnadsbeloppet. Omkostnadsbeloppet för samtliga aktier av samma slag och sort läggs samman och beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden. Vid försäljning av marknadsnoterade aktier får alternativt schablonmetoden användas. Denna metod innebär att omkostnadsbeloppet får bestämmas till 20 procent av försäljningsersättningen efter avdrag för försäljningsutgifter.

Kapitalförlust på marknadsnoterade aktier får dras av fullt ut mot skattepliktiga kapitalvinster som uppkommer samma år dels på aktier, dels på marknadsnoterade värdepapper som beskattas som aktier (dock inte andelar i värdepappersfonder eller specialfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter, så kallade räntefonder). Av kapitalförlust som inte dragits av genom nu nämnda kvittningsmöjlighet medges avdrag i inkomstslaget kapital med 70 procent av förlusten.

Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktionen är 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 SEK och 21 procent av det återstående underskottet. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige innehålls preliminär skatt på utdelningar med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls normalt av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

Tilldelning av aktier till anställda

Normalt sker ingen beskattning vid tilldelning av aktier. Beträffande anställda kan dock tilldelning av aktier i vissa fall aktualisera förmånsbeskattning. Någon förmånsbeskattning bör dock inte aktualiseras om de anställda (inklusive styrelseledamöter och suppleanter samt nuvarande aktieägare), på samma villkor som andra, förvärvar högst 20 procent av det totala antalet utbudna aktier och den anställda därvid inte förvärvar aktier för mer än 30 000 SEK.

Aktiebolag

För aktiebolag beskattas all inkomst, inklusive skattepliktiga kapitalvinster och skattepliktiga utdelningar, i inkomstslaget näringsverksamhet med 20,6 procents skatt. Kapitalvinster och kapitalförluster beräknas på samma sätt som beskrivits för fysiska personer ovan. Avdrag för avdragsgill kapitalförlust på aktier medges endast mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier. En nettokapitalförlust på aktier som inte kan utnyttjas ett visst år får sparas (hos det aktiebolag som haft förlusten) och dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden. Om en kapitalförlust inte kan dras av hos det företag som gjort förlusten får den dras av mot en annan juridisk persons skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier, förutsatt att det föreligger koncernbidragsrätt mellan företagen och båda företagen begär det för ett beskattningsår som har samma deklarationstidpunkt (eller som skulle ha haft det om inte något av företagens bokföringsskyldighet upphör). Särskilda skatteregler kan vara tillämpliga på vissa företagskategorier eller vissa juridiska personer (exempelvis investmentföretag).

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. Samma kupongskatt äger tillämpning på vissa andra betalningar som görs av ett svenskt aktiebolag, som utbetalning i samband med bland annat inlösen av aktier och återköp av egna aktier genom ett förvärvserbjudande som har riktats till samtliga aktieägare eller samtliga ägare till aktier av ett visst slag. Skattesatsen är 30 procent. Kupongskattesatsen är dock i allmänhet reducerad genom skatteavtal. Exempelvis är skattesatsen, generellt sett, reducerad med 15 procent för utdelningar som betalas ut till amerikanska aktieägare som är berättigade till förmåner enligt skatteavtal. I Sverige verkställer normalt Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, förvaltaren avdrag för kupongskatt. De skatteavtal Sverige ingått medger generellt sett nedsättning av kupongskatten till avtalets skattesats direkt vid utdelningstillfället förutsatt att Euroclear Sweden eller förvaltaren erhållit erforderliga uppgifter om den utdelningsberättigades skattemässiga hemvist. Vidare kan investerare med rätt till en reducerad skattesats enligt skatteavtal begära återbetalning från Skatteverket om kupongskatt har innehållits med en högre skattesats, under förutsättning att ett hemvistintyg kan uppvisas i samband med ansökan.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av aktier. Aktieägare kan emellertid bli föremål för beskattning i sin hemviststat.

Enligt en särskild regel är dock fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige föremål för kapitalvinstbeskattning i Sverige vid avyttring av aktier i Bolaget, om de vid något tillfälle under det kalenderår då avyttringen sker eller under de föregående tio kalenderåren har varit bosatta i Sverige eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av regeln är dock i flera fall begränsad genom skatteavtal.

Definitioner

Utöver de alternativa nyckeltal som finns definierade i "Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal" återfinns nedan definitioner av vissa andra termer som används i detta Prospekt:

"Arbetsordningen" avser arbetsordningen för styrelsen i Asker Healthcare Group AB.

"Asker" avser Asker Healthcare Group AB (publ).

"Asker Management Standard" avser Asker Management Standard för Asker (såsom definierat häri).

"Bolaget" avser Asker Healthcare Group AB (publ).

"BNPP" avser BNP PARIBAS.

"Carnegie" avser Carnegie Investment Bank AB (publ).

"Citi" avser Citigroup Global Markets Europe AG.

"Cornerstone-investerarna" avser Alecta Tjänstepension Ömsesidigt, SEB Asset Management, Fonder förvaldade av Capital Group, Handelsbanken Fonder, Invesco Asset Management, Tredje AP-fonden, AFA Försäkring och Swedbank Robur Fonder, gemensamt.

"CSDDD" avser Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2024/1760 av den 13 juni 2024 om tillbörlig aktsamhet för företag i fråga om hållbarhet och om ändring av direktiv (EU) 2019/1937 och förordning (EU) 2023/2859.

"CSRD" avser Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2022/2464 av den 14 december 2022 om ändring av förordning (EU) nr 537/2014, direktiv 2004/109/EG, direktiv 2006/43/EG och direktiv 2013/34/EU vad gäller företagens hållbarhetsrapportering.

"CZ" avser de nederländska sjukförsäkringsbolagen CZ Zorgverzekering N.V., Centrale Zorgverzekering NZV N.V., OHRA Zorgverzekering N.V., OHRA Ziektekosten-verzekering N.V., OWM Centrale Zorgverzekeraars groep Zorgverzekeraar U.A. och OWM Centrale Zorgverzekeraars groep Aanvullende Verzekering Zorgverzekeraar U.A. i förening.

"Danske Bank" avser Danske Bank A/S, Denmark, Sverige Filial.

"Direkt-till-patient" avser avtal om distribution direkt till patient.

"Erbjudandet" avser erbjudande av aktier i Asker (såsom definierat häri) till allmänheten.

"Erbjudandepris" avser priset per aktie i Erbjudandet (såsom definierats i detta Prospekt).

"ERM" avser företagsriskhantering (Eng. *Enterprise Risk Management*).

"EU" avser Europeiska unionen.

"EUR" avser euro.

"Euroclear Sweden" avser Euroclear Sweden AB.

"EY" avser Ernst & Young Aktiebolag.

"FAR" avser Föreningen Auktoriserade Revisorer.

"FI" avser svenska Finansinspektionen).

"GDPR" avser Europaparlamentet och rådets förordning (EU) 2016/679 av den 27 april 2016 om skydd för fysiska personer med avseende på behandling av personuppgifter och om det fria flödet av sådana uppgifter och om upphävande av direktiv 95/46/EG (allmän dataskyddsförordning).

"Koden" avser Svensk kod för bolagsstyrning.

"Koncernbolagen" avser dotterbolagen i koncernen för vilken Asker Healthcare Group AB är moderbolag.

"Koncernen" avser Asker och dess dotterbolag, om inte annat framgår av sammanhanget.

"Huvudägaren" avser Nalka Invest AB.

"IASB" avser International Accounting Standards Board.

"ICFR" avser intern kontroll för finansiell rapportering.

"IFRIC" avser IFRS Interpretations Committee.

"IFRS" avser IFRS Redovisningsstandarder, såsom de antagits av EU.

"IRC" avser USA:s Intern intäktskod från 1986, i dess ändrade lydelse.

"IT" avser informationsteknologi.

"IVDD" avser Europaparlamentets och Rådets direktiv 98/79/EG av den 27 oktober 1998 om medicintekniska produkter för in vitro-diagnostik.

"IVDR" avser Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/746 av den 5 april 2017 om medicintekniska produkter för in vitro-diagnostik och om upphävande av direktiv 98/79/EG och kommissionens beslut 2010/227/EU.

"Joint Bookrunners" avser BNPP Paribas (såsom definierat häri) och Danske Bank (såsom definierat häri).

"Joint Global Coordinators" avser Carnegie (såsom definierat häri) Citi (såsom definierat häri) och Nordea (såsom definierat häri).

"**LEI**" avser en global identifieringskod, en s.k. Legal Entity Identifier.

"**Majoritetsaktieägare**" avser en aktieägare som, direkt eller indirekt genom ett dotterbolag, innehar mer än 90 procent av aktierna i ett svenskt aktiebolag.

"**Managers**" avser Joint Global Coordinators och Joint Bookrunners tillsammans.

"**MAR**" avser Europaparlamentet och rådets förordning (EU) nr 596/2014 av den 16 april 2014 om marknadsmissbruk (marknadsmissbruksförordning) och om upphävande av Europaparlamentets och rådets direktiv 2003/6/EG och kommissionens direktiv 2003/124/EG, 2003/125/EG och 2004/72/EG.

"**Marknadsstudien**" avser marknadsundersökningen utförd av Bain & Company Germany.

"**MDD**" avser Rådets direktiv 93/42/EEG av den 14 juni 1993 om medicintekniska produkter.

"**MDR**" avser Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/745 av den 5 april 2017 om medicintekniska produkter.

"**Medlemsstaterna**" avser de medlemsstater i Europeiska unionen som har antagit euro som sin officiella valuta.

"**MiFID II**" avser Europaparlamentets och rådets direktiv 2014/65/EU av den 15 maj 2014 om marknader för finansiella instrument.

"**MiFID II:s produktstyrningskrav**" avser (a) EU-direktivet 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument, ("MiFID II"), (b) artiklar 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.

"**Minoritetsaktieägarna**" avser de aktieägare som, i ett Bolag där det finns en Majoritetsägare, äger resten av aktierna i Bolaget.

"**MEUR**" avser miljoner euro (som definierat här).

"**MSEK**" avser miljoner svenska kronor (som definierat här).

"**MUSD**" avser miljoner amerikanska dollar (som definierat här).

"**Målbolag**" avser ett reglerat aktiebolag som är föremål för ett uppköp.

"**NIS 2-direktivet**" avser Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2022/2555 av den 14 december 2022 om åtgärder för en hög gemensam cybersäkerhetsnivå i hela unionen, om ändring av förordning (EU) nr 910/2014 och direktiv (EU) 2018/1972 och om upphävande av direktiv (EU) 2016/1148 (NIS 2-direktivet).

"**NHS**" avser National Health Service.

"**Nordea**" avser Nordea Bank Abp, filial i Sverige.

"**Omvandlingen**" avser det beslut som fattades på extra bolagsstämma den 27 januari 2025 att omvandla samtliga preferensaktier till stamaktier (förhållande 1:1).

"**Omfördelningsavtalet**" avser det avtal som ingåtts av samtliga befintliga aktieägare före Omvandlingen om överlåtelse av stamaktier till varandra för att uppnå samma värdefördelning som före Omvandlingen.

"**Omfördelningen**" avser överlåtelse av stamaktier mellan befintlig aktieägare för att uppnå samma värdefördelning som före Omvandlingen.

"**Placeringsavtalet**" avser det placeringsavtal som Bolaget, Säljande Aktieägare och Managers avser att ingå den eller omkring den 26 mars 2025.

"**PPE-förordningen**" avser Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2016/425 av den 9 mars 2016 om personlig skyddsutrustning och om upphävande av rådets direktiv 89/686/EEG (EU) 2016/425 och om upphävande av rådets direktiv 89/686/EEG.

"**Prospekt**" avser detta Prospekt.

"**Prospektförordningen**" avser Förordning (EU) 2017/1129 av den 14 juni 2017.

"**QIBs**" avser kvalificerade institutionella köpare, enligt definitionen i och i enlighet med Rule 144A i amerikanska Securities Act från 1933, i dess nuvarande lydelse.

"**RFR**" avser Rådet för hållbarhets- och finansiell rapportering.

"**REACH-förordningen**" avser Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 1907/2006 av den 18 december 2006 om registrering, utvärdering, godkännande och begränsning av kemikalier (Reach), inrättande av en europeisk kemikaliemyndighet, ändring av direktiv 1999/45/EG och upphävande av rådets förordning (EEG) nr 793/93 och kommissionens förordning (EG) nr 1488/94 samt rådets direktiv 76/769/EEG och kommissionens direktiv 91/155/EEG, 93/67/EEG, 93/105/EG och 2000/21/EG.

"**RoHS-direktivet**" avser Europaparlamentets och rådets direktiv 2011/65/EU av den 8 juni 2011 om begränsning av användning av vissa farliga ämnen i elektrisk och elektronisk utrustning.

"**Regelverket för emittenter**" avser Nasdaqs Regelverk för aktieemittenter på huvudmarknaden.

"**Regulation S**" avser Regulation S enligt Securities Act (enligt definitionen här).

"**Rule 144A**" avser Rule 144A under amerikanska Securities Act (enligt definition här).

"**SEK**" avser svenska kronor.

"**Stabiliseringsagent**" avser Nordea som agerar som stabiliseringsansvarig i samband med Erbjudandet.

"**Säljande Aktieägare**" avser Huvudägaren, AP6, Ilmarinen och Nordnet (enligt definitioner här).

"Uppförandekod" avser Askers Uppförandekod (såsom definierat häri).

"Uppförandekod för leverantörer" avser Askers Uppförandekod för leverantörer (såsom definierat häri).

"USD" avser amerikanska dollar.

"U.S. Securities Act" avser den amerikanska Securities Act från 1933, i dess nuvarande lydelse.

"VGZ" avser de nederländska sjukförsäkringsbolagen VGZ Zorgverzekeraar N.V., VGZ voor de Zorg N.V., IZA Zorgverzekeraar N.V., Zorverzekeraar UMC N.V. och Univé Zorg N.V., i förening.

"WEEE-direktivet" avser Europaparlamentets och rådets direktiv 2012/19/EU av den 4 juli 2012 om avfall som utgörs av eller innehåller elektrisk och elektronisk utrustning (WEEE).

"Zilveren Kruis" avser de nederländska sjukförsäkringsbolagen Zilveren Kruis Zorgverzekering N.V., Interpolis Zorgverzekering N.V., FBTO Zorgverzekering N.V., One Underwriting B.V., De Friesland Zorgverzekeraar N.V. och Achmea Zorgverzekering N.V., i förening.

"Övertilldelningsoptionen" avser den option som Huvudägaren och Ilmarinen kommer att utfärda till Joint Global Coordinators som kan utnyttjas i sin helhet eller delvis, inom 30 dagar från den första handelsdagen för Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm för att förvärva ytterligare existerande aktier från Huvudägaren och Ilmarinen, uppgående till 15 procent av det totala antalet aktier i Erbjudandet, till Erbjudandepriiset, för att täcka en eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet eller blankning till följd av stabiliseringstransaktioner.

Historisk finansiell information för räkenscapsåren 2024, 2023 och 2022

Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022

Koncernens resultaträkning	F-2
Koncernens rapport över totalresultat	F-3
Koncernens balansräkning	F-4
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital	F-6
Koncernens rapport över kassaflöden	F-8
Noter	F-9

Revisorsrapport

Revisorsrapport avseende historisk finansiell information	F-46
---	------

Koncernens resultaträkning

MSEK	Not	För räkenskapsåret		
		2024	2023	2022
Nettoomsättning	5, 6	15 025	13 453	11 718
Kostnad för sålda varor	8	-9 147	-8 934	-7 936
Bruttoresultat		5 879	4 519	3 781
Försäljningskostnader	8	-3 519	-2 743	-2 319
Administrationskostnader	8, 9	-1 332	-1 143	-760
Övriga rörelseintäkter	7	80	37	33
Övriga rörelsekostnader	7	-142	-91	-27
Rörelseresultat	8	966	579	708
Finansiella intäkter	11	110	80	267
Finansiella kostnader	11	-517	-352	-413
Resultat före skatt		559	308	561
Skatt på resultat	12	-183	-103	-127
Årets resultat		376	205	434
Resultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare		360	203	430
Innehav utan bestämmande inflytande		15	2	4
Resultat per aktie, räknat på resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare under året (uttryckt i SEK per aktie)				
Resultat per aktie, före och efter utspädning (SEK)	13	1,37	0,77	1,64

Koncernens rapport över totalresultat

MSEK	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
Årets resultat	376	205	434
Övrigt totalresultat			
Poster som har eller kan omföras till resultaträkningen			
Årets omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	97	11	142
Övrigt totalresultat	97	11	142
Årets totalresultat	472	216	576
Varav hänförligt till:			
Moderbolagets aktieägare	457	214	573
Innehav utan bestämmande inflytande	15	2	3

Koncernens balansräkning

MSEK	Not	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella tillgångar och goodwill	15			
Balanserade utgifter för utveckling av programvara		187	82	94
Varumärken, patent, licenser samt liknande rättigheter		375	367	307
Kundrelationer		1392	1138	1023
Goodwill		5100	4701	4469
Summa immateriella anläggningstillgångar och goodwill		7 055	6 288	5 894
Materiella anläggningstillgångar	16			
Byggnader och mark		856	678	640
Maskiner och andra tekniska anläggningar		628	268	229
Pågående nyanläggningar		6	57	34
Summa materiella anläggningstillgångar		1489	1003	904
Finansiella tillgångar				
Derivatinstrument	3, 17	2	2	2
Andelar i intresseföretag	18	2	2	–
Övriga långfristiga fordringar	17	31	12	11
Uppskjutna skattefordringar	12	56	24	17
Summa finansiella tillgångar		90	39	29
Summa anläggningstillgångar		8 635	7 331	6 826
Omsättningstillgångar				
Varulager				
Färdiga varor och handelsvaror	19	1821	1439	1420
Kortfristiga fordringar				
Kundfordringar	17, 20	1725	1744	1394
Derivatinstrument	3, 17	18	7	32
Aktuella skattefordringar		74	32	20
Övriga fordringar	17	63	47	212
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	17, 21	292	289	119
Likvida medel	17, 22	490	391	211
Tillgångar som innehas för försäljning	23	–	47	–
Summa omsättningstillgångar		4 483	3 996	3 408
SUMMA TILLGÅNGAR		13 118	11 326	10 234

Koncernens balansräkning, forts.

MSEK	Not	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital	24			
Aktiekapital		0	0	0
Övrigt tillskjutet kapital		1571	1571	1508
Reserver		245	148	137
Balanserat resultat inklusive årets resultat		1652	1304	1118
Summa eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		3 469	3 023	2 763
Innehav utan bestämmande inflytande		33	18	28
Summa eget kapital		3 502	3 042	2 791
SKULDER				
Långfristiga skulder				
Räntebärande skulder	17,25	4 628	3 987	3 992
Derivatinstrument	3,17	0	2	0
Uppskjutna skatteskulder	12	426	366	339
Leasingskulder	17,31	719	565	485
Övriga långfristiga skulder	17	570	427	341
Övriga avsättningar	26	75	73	53
Summa långfristiga skulder		6 419	5 420	5 210
Kortfristiga skulder				
Räntebärande skulder	17,25	374	251	115
Derivatinstrument	3,17	0	8	5
Leverantörsskulder	17	1344	1433	1047
Aktuella skatteskulder		170	117	91
Leasingskulder	17,31	237	170	149
Övriga skulder	17	579	449	426
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	17,27	493	437	399
Summa kortfristiga skulder		3 198	2 864	2 233
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		13 118	11 326	10 234

Koncernens rapport över förändringar i eget kapital

Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare

MSEK	Not	Aktie- kapital ¹⁾	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver ²⁾	Balanserat resultat inklusive årets resultat	Summa	Innehav utan bestäm- mande inflytande	Summa eget kapital
Ingående balans per								
2024-01-01	24	0	1571	148	1304	3 024	18	3 042
Årets resultat		–	–	–	360	360	15	376
Övrigt totalresultat för året		–	–	97	–	97	0	97
Summa totalresultat		–	–	97	360	457	15	472
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare								
Transaktioner hänförligt till innehav utan bestämmande inflytande ³⁾		–	–	–	–12	–12	–	–12
Utdelning		–	–	–	–	–	–1	–1
		–	–	–	–12	–12	–1	–13
Utgående balans per								
2024-12-31		0	1571	245	1652	3 469	33	3 502

1) Aktiekapitalet uppgår till 55 (55) TSEK.

2) Reserver avser omräkningsreserv.

3) Avser riktad nyemission till innehav utan bestämmande inflytande samt utställande av kombinerad köp- och sälloption.

Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare

MSEK	Not	Aktie- kapital ¹⁾	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver ²⁾	Balanserat resultat inklusive årets resultat	Summa	Innehav utan bestäm- mande inflytande	Summa eget kapital
Ingående balans per								
2023-01-01	24	0	1508	137	1118	2763	28	2 791
Årets resultat		–	–	–	203	203	2	205
Övrigt totalresultat för året		–	–	11	–	11	0	11
Summa totalresultat		–	–	11	203	214	2	216
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare								
Nyemission		0	63	–	–	63	–	63
Utdelning		–	–	–	–	–	–4	–4
Transaktioner hänförligt till innehav utan bestäm- mande inflytande ³⁾		–	–	–	–17	–17	–8	–25
		0	63	–	–17	46	–12	35
Utgående balans per								
2023-12-31		0	1571	148	1304	3 024	18	3 042

1) Aktiekapitalet uppgår till 55 (54) TSEK.

2) Reserver avser i sin helhet omräkningsreserv.

3) Årets utköp av logen samt innehav utan bestämmande inflytande i förvärvade ApotheekZorg.

Koncernens rapport över förändringar i eget kapital, forts.**Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare**

MSEK	Not	Aktie- kapital ¹⁾	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver ²⁾	Balanserat resultat inklusive årets resultat	Summa	Innehav utan bestäm- mande inflytande	Summa eget kapital
Ingående balans per 2022-01-01	24	0	1109	-6	688	1791	29	1820
Årets resultat		–	–	–	430	430	4	434
Övrigt totalresultat för året		–	–	143	–	143	–1	142
Summa totalresultat		–	–	143	430	573	3	576
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare								
Nyemission		0	399	–	–	399	–	399
Utdelning		–	–	–	–	–	–4	–4
Transaktioner hänförligt till innehav utan bestäm- mande inflytande		–	–	–	–	–	–	–
		0	399	–	–	399	–4	395
Utgående balans per 2022-12-31		0	1508	137	1118	2763	28	2791

1) Aktiekapitalet uppgår till 54 (53) TSEK.

2) Reserver avser i sin helhet omräkningsreserv

Koncernens rapport över kassaflöden

MSEK	Not	För räkenskapsåret		
		2024	2023	2022
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat		966	579	708
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	29	720	666	430
Erhållen ränta		11	3	3
Betald ränta		-228	-192	-98
Betald inkomstskatt		-201	-126	-100
		1269	930	943
Förändring av kortfristiga fordringar		292	-217	-22
Förändring av varulager		-144	21	-12
Förändring av kortfristiga skulder		-189	317	67
Kassaflöde från den löpande verksamheten		1227	1052	976
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella och materiella anläggningstillgångar	15, 16	-348	-151	-123
Avyttring av immateriella och materiella anläggningstillgångar	15, 16	0	-	1
Förvärv av koncernbolag	30	-1109	-632	-1738
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-1457	-783	-1860
Finansieringsverksamheten				
Upptagna räntebärande skulder	31	593	77	902
Amortering av räntebärande skulder	31	-49	-41	-582
Amortering av leasingskulder	31	-247	-178	-152
Förändringar av långfristiga fordringar och skulder		-2	-	9
Nyemission		-	63	399
Riktad nyemission till innehav utan bestämmande inflytande		11	-	-
Utdelning betald till ägare av innehav utan bestämmande inflytande		-1	-4	-4
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		305	-83	572
Årets kassaflöde		75	185	-312
Likvida medel vid årets början		391	211	494
Kursdifferens i likvida medel		24	-5	29
Likvida medel vid årets slut		490	391	211

Noter

NOT 1 Allmän information

Asker Healthcare Group är en partner till vårdgivare i Europa, och tillhandahåller medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning. Koncernen utvecklar och förvärvar ledande företag som bidrar positivt till de europeiska hälso- och sjukvårdssystemen. Verksamheten bedrivs i 17 länder. Koncernen är organiserad i tre affärsområden. Moderbolaget Asker Healthcare Group AB med organisationsnummer 559184-9848 är ett registrerat aktiebolag med säte i Danderyd, Sverige. Interogo Holding, med säte i Schweiz, är det yttersta moderbolaget i koncernen. Styrelsen godkände de finansiella rapporterna den 4 mars 2025.

NOT 2 Redovisningsprinciper

Övergripande redovisningsprinciper som tillämpats när denna koncernredovisning upprättats samt tillämpning av nya standarder anges nedan. Dessa principer har tillämpats konsekvent för alla presenterade perioder om inte annat anges.

Grunder för rapporternas upprättande

Koncernredovisningen för Asker Healthcare Group har upprättats i enlighet med IFRS Redovisningsstandarder utgivna av IASB (International Accounting Standards Board) samt tolkningsuttalanden från IFRS Interpretation Committee, sådana de antagits av EU. Vidare har av Rådet för hållbarhets- och finansiell rapportering utgivna rekommendation RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats, vilken specificerar de tillägg till IFRS upplysningar som krävs enligt bestämmelserna i Årsredovisningslagen. Koncernens finansiella rapporter är upprättade enligt fortlevnadsprincipen.

Asker har bytt uppställningsform för resultaträkningen per den 1 januari 2024. Den interna uppföljningen av högsta verkställande beslutsfattare har historiskt baserats på funktionernas prestation, medan externt har resultaträkningen presenterats enligt ÅRLs kostnadsslagsindelade uppställningsform. Även Askers branschkollegor har en funktionsindeldad uppställningsform och för att liera med både den interna uppföljningen samt med andra bolag inom samma bransch och därmed förbättra jämförbarheten har ett byte av uppställningsform skett, se not 35 för avstämning för jämförelseår.

Värderingsgrunder och klassificeringar tillämpade vid upprättandet av de finansiella rapporterna

Tillgångar och skulder har värderats enligt anskaffningsvärdesmetoden förutom vad beträffar finansiella tillgångar och skulder (inklusive derivatinstrument) värderade till verkligt värde via resultaträkningen. Tillgångar redovisas som omsättningstillgångar och anläggningstillgångar. Omsättningstillgångar innefattar tillgångar som säljs, realiserar eller förbrukas som en del av den normala verksamhetscykeln, även när de inte förväntas bli realiserade inom tolv månader efter rapportperiodens slut, eller om de är likvida medel som inte omfattas av restriktioner för byte eller reglering av en skuld minst tolv månader efter rapportperiodens slut. Om en tillgång inte uppfyller kraven för omsättningstillgång klassificeras den som anläggningstillgång. Skulder delas in i kortfristiga och långfristiga skulder. En kortfristig skuld redovisas om den är en del av rörelsekapitalet som används i den normala verksamhetscykeln, innehas för handelsändamål, ska betalas inom tolv månader efter

rapportperioden, eller det inte vid rapportperiodens slut finns en rättighet att senarelägga skuldens betalning i minst tolv månader efter rapportperioden. Om en skuld inte uppfyller kraven för kortfristig skuld klassificeras den som långfristig skuld. Kvittning av fordringar och skulder/intäkter och kostnader görs endast om detta krävs eller uttryckligen tillåts enligt respektive IFRS-standarder.

Att upprätta rapporter i överensstämmelse med IFRS-standarder kräver användning av en del viktiga uppskattningar för redovisningsändamål. Vidare krävs att ledningen gör vissa bedömningar vid tillämpningen av Koncernens redovisningsprinciper. 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 4 Viktiga uppskattningar och bedömningar.

Ändringar i redovisningsprinciper och upplysningar

Standarder, ändringar och tolkningar av befintliga standarder som ännu inte har trätt i kraft och som inte har tillämpats i förtid av koncernen
I april 2024 utfärdade IASB IFRS 18, som ersätter IAS 1, med ikraftträdande på räkenskapsperioder som inleds den 1 januari 2027 eller senare. IFRS 18 inför nya krav för presentation inom resultaträkningen, inklusive specificerade summor och delsummor. IFRS 18 inför även krav kopplat till avstämning av ledningsdefinierade resultatmått och inkluderar nya krav på aggregering och uppdelning av finansiell information. Standarden kommer att ha påverkan på Askers presentation av resultaträkningen, men Asker har ännu inte slutfört analysen av den nya standarden. Inga av de övriga IFRS- eller IFRIC-tolkningar som ännu inte har trätt i kraft, förväntas ha någon väsentlig inverkan på Koncernens finansiella rapporter.

Standarder, ändringar och tolkningar av befintliga standarder som trätt i kraft för räkenskapsåret

Inga av de ändringar i övriga IFRS- eller IFRIC-tolkningar som trätt i kraft under året har haft någon väsentlig inverkan på Koncernens finansiella rapporter.

Funktionell valuta och rapporteringsvaluta

Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor (SEK) som även utgör rapporteringsvalutan för koncernen. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i SEK. Samtliga belopp är, om inte annat anges, avrundade till närmaste miljoner kronor. Belopp inom parentes motsvarar föregående års redovisade värde.

Koncernredovisning

Dotterföretag

I koncernredovisningen ingår dotterföretag över vilka koncernen har direkt eller indirekt bestämmande inflytande. Dotterföretag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur koncernredovisningen från och med den dag då bestämmande inflytandet upphör.

Transaktioner med innehavare utan bestämmande inflytande som inte leder till förlust av kontroll redovisas som eget kapitaltransaktioner – dvs som transaktioner med ägarna i deras roll som ägare. Vid förvärv från innehavare utan bestämmande inflytande redovisas skillnaden mellan verkligt värde på erlagd köpeskilling och den faktiska förvärvade andelen av det redovisade värdet på dotterföretagets nettotillgångar i eget kapital. Vinster och förluster på avyttringar till innehavare utan bestämmande inflytande redovisas också i eget kapital.

Rörelseförvärv

Koncernen bedömer för varje förvärv om det utgörs av ett rörelseförvärv eller ett tillgångsförvärv. Ett rörelseförvärv föreligger när företaget erhåller bestämmande inflytande över rörelsen. En rörelse består av aktiviteter och tillgångar som kan producera varor eller tjänster till kunder för att ge avkastning i den operativa verksamheten. Förvärvsmetoden används för redovisning av Koncernens rörelseförvärv. Köpeskillingen för förvärvet av ett dotterföretag utgörs av verkligt värde på överlåtna tillgångar, skulder samt de aktier som emitterats av koncernen. I köpeskillingen ingår även verkligt värde på alla skulder som är en följd av en överenskommelse om villkorad köpeskillning. Skulder för villkorade köpeskillningar är redovisade baserat på det förvärvade företags resultat, innehållande en multipelvärdering baserad på framtida EBITDA eller EBITA-mått, diskonterat med Koncernens diskonteringsränta, där framtida EBITDA/EBITA-mått erhålls från företagsledningens bästa bedömning utifrån godkända affärsplaner, innebärande nivå 3 i enlighet med verkligt värdenivåhierarkin. Identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder i ett rörelseförvärv värderas inledningsvis till verkliga värden på förvärvsdagen. För varje förvärv avgör koncernen om innehav utan bestämmande inflytande i det förvärvade företaget redovisas till verkligt värde eller till innehavets proportionella andel i det redovisade värdet av det förvärvade företags identifierbara nettotillgångar. I de fall koncernen har ett åtagande att förvärva innehav utan bestämmande inflytande i framtiden redovisas dessa som finansiella skulder.

Goodwill värderas initialt till det belopp varmed den totala köpeskillingen och innehav utan bestämmande inflytande överstiger verkligt värde på identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder. Om det verkliga värdet på de förvärvade nettotillgångarna överstiger den totala köpeskillingen redovisas mellanskillnaden direkt i resultaträkningen. Förvärvsrelaterade kostnader kostnadsförs direkt i resultaträkningen som administrationskostnader när de uppstår. Villkorade köpeskillningar redovisas till verkligt värde vid förvärvstidpunkten och omvärderas vid varje rapporttidpunkt och förändringen redovisas i resultaträkningen inom övriga rörelsekostnader. Utfärdade sälloptioner eller kombinerade sälj- och köpoptioner i förvärvsavtal relaterat till innehav utan bestämmande inflytande redovisas som en finansiell skuld, initialt till nuvärdet av återköpsvärdet, och omvärderas vid varje rapporttidpunkt där förändringen redovisas i resultaträkningen inom finansiella poster.

Elimineringar

Koncerninterna transaktioner, balansposter, intäkter och kostnader vid transaktioner mellan koncernföretag elimineras. Orealiserade vinster och förluster på koncerninterna transaktioner elimineras också. Redovisningsprinciperna för dotterföretag har i förekommande fall justerats i koncernredovisningen för att garantera en konsekvent hantering av Koncernens redovisningsprinciper.

Omräkning av utländsk valuta

Alla dotterbolags redovisningar sker i lokal valuta. Koncernens finansiella rapporter presenteras i svenska kronor (SEK), vilket är moderbolagets funktionella valuta och rapportvaluta.

Transaktioner och balansposter

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan enligt de valutakurser som gäller på transaktionsdagen. Valutakursvinster och -förluster som uppkommer vid omräkning eller reglering av sådana transaktioner och vid omräkning av monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta till balansdagens kurs, redovisas i resultaträkningen. Valutakursvinster och -förluster som hänför sig till lån och likvida medel redovisas i resultaträkningen som finansiella intäkter eller kostnader. Alla övriga valutakursvinster och -förluster redovisas i posterna "Övriga rörelseintäkter" respektive "Övriga rörelsekostnader" i resultaträkningen.

Omräkning av utländska koncernbolag

Poster som ingår i de finansiella rapporterna för alla koncernbolag omräknas från utlandsverksamhetens funktionella valuta till Koncernens rapporteringsvaluta. I koncernredovisningen används svenska kronor, som är moderbolagets funktionella valuta och rapporteringsvaluta. Resultat och finansiell ställning för alla koncernbolag (av vilka inget har en höginflationsvaluta som funktionell valuta) som har en annan funktionell valuta än rapporteringsvalutan, omräknas till Koncernens rapporteringsvaluta enligt följande:

- tillgångar och skulder för dotterbolagens balansräkningar omräknas till balansdagens kurs,
- intäkter och kostnader för var och en av resultaträkningarna omräknas till genomsnittlig valutakurs
- alla valutakursdifferenser som uppstår redovisas i övrigt totalresultat och ackumuleras i Koncernens omräkningsreserv i eget kapital

Goodwill och justeringar av verkligt värde som uppkommer vid förvärv av en utlandsverksamhet behandlas som tillgångar och skulder hos denna verksamhet och omräknas till balansdagens kurs.

Segmentsrapportering

Koncernens rörelsesegment har identifierats med utgångspunkt från ledningens perspektiv. Detta innebär att redovisad segmentsinformation är baserad på den interna rapporteringen till den högsta verkställande beslutsfattaren, vilken inom Asker har likställts med VD. För segmentredovisning, se not 6.

Asker har slagit samman affärsområdet East (Finland och Baltikum) med affärsområde North (Sverige och Norge) med retroaktiv verkan från 1 januari 2024. Detta för att skapa möjligheter att ytterligare underlätta skalfördelar och kunskapsdelning mellan marknader med liknande struktur och produktutbud. De två affärsområdena delar flera system och leverantörskedjan med distributionscenter i Göteborg. Asker är nu fördelat i tre affärsområden, North, West och Central. Segmentsredovisning presenteras enligt de tre nya affärsområdena och jämförelsetal har räknats om.

Immateriella tillgångar och goodwill

En immateriell tillgång är en identifierbar icke-monetär tillgång utan fysisk substans och som används för marknadsföring, produktion eller tillhandahållande av varor eller tjänster. För att redovisas som tillgång krävs både att det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar som kan hänföras till tillgången kommer att tillföras företaget och att anskaffningsvärdet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Tillkommande utgifter för en immateriell tillgång läggs till anskaffningsvärdet endast om de ökar de ekonomiska fördelarna som överstiger den ursprungliga bedömningen och om utgifterna kan beräknas på ett tillbörligt sätt. Alla andra utgifter kostnadsförs när de uppkommer.

Balanserade utgifter för utveckling av programvara

Utvecklingskostnader som är direkt hänförliga till utveckling och testning av identifierbara och unika programvaruprodukter som kontrolleras av Koncernen, redovisas som immateriella tillgångar när följande kriterier är uppfylla:

- det är tekniskt möjligt att färdigställa programvaran så att den kan användas,
- företagets avsikt är att färdigställa programvaran och att använda eller sälja den,
- det finns förutsättningar att använda eller sälja programvaran,
- det kan visas hur programvaran genererar troliga framtida ekonomiska fördelar,
- adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja programvaran finns tillgängliga, och
- utgifter som är hänförliga till programvaran under dess utveckling kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Direkt hänförliga utgifter som balanseras som en del av programvaran innefattar utgifter för anställda och en skälig andel av indirekta kostnader.

Övriga utvecklingskostnader, som inte uppfyller dessa kriterier, kostnadsförs när de uppstår. Utvecklingskostnader som tidigare kostnadsförts redovisas inte som tillgång i efterföljande period. Utvecklingskostnader för programvara som redovisas som tillgång skrivs av under sin bedömda nyttjandeperiod, dock maximalt tio år.

Varumärken, patent och licenser

Varumärken som förvärvats genom ett rörelseförvärv redovisas till verkligt värde på förvärvsdagen och bedöms ha en obestämbar nyttjandeperiod då det inte finns några planer på att avveckla dem, och testas för nedskrivningsbehov minst årligen i samband med prövning av nedskrivningsbehov för goodwill. Varumärken, patent och licenser som förvärvats separat redovisas till anskaffningsvärde och bedöms ha en bestämbar nyttjandeperiod och redovisas till anskaffningsvärde/verkligt värde minskat med ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Avskrivningar görs linjärt för att fördela kostnaden för varumärken, patent och licenser över deras bedömda nyttjandeperiod på 5–20 år.

Kundrelationer

Kundrelationer som förvärvats genom ett rörelseförvärv redovisas till verkligt värde på förvärvsdagen och redovisas i efterföljande perioder till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Avskrivningar görs linjärt under den bedömda tiden som kundrelationerna har bedömts som aktiva under den bedömda nyttjandeperioden som uppgår till 5–10 år.

Goodwill

Goodwill uppstår vid förvärv av dotterföretag och avser det belopp varmed köpeskillingen överstiger Askers andel i det verkliga värdet på identifierbara förvärvade nettotillgångar samt det verkliga värdet på innehav utan bestämmande inflytande i det förvärvade bolaget. Goodwill från rörelseförvärv allokeras till den kassagenererande enhet inom koncernen som förväntas bli gynnade av synergier från förvärvet. Varje enhet eller grupp av enheter som goodwill har fördelats till motsvarar den lägsta nivå i koncernen på vilken goodwillen i fråga övervakas i den interna styrningen. En prövning av nedskrivningsbehovet för goodwill genomförs årligen eller oftare om det finns indikationer om nedskrivningsbehov. Nedskrivning sker om det redovisade värdet överstiger återvinningsvärdet, vilket är det högsta av nyttjandevärdet och det verkliga värdet exklusive

försäljningskostnader. Eventuell nedskrivning redovisas omedelbart som en kostnad i resultaträkningen och återförs inte.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår utgifter som direkt kan hänföras till förvärvet av tillgången. Tillkommande utgifter läggs till tillgångens redovisade värde eller redovisas som en separat tillgång endast då det är sannolikt att de framtida ekonomiska förmåner som är förknippade med tillgången kommer att komma Koncernen tillgodo och tillgångens anskaffningsvärde kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Avgörande för bedömningen när en tillkommande utgift läggs till anskaffningsvärdet är om utgiften avser utbyten av identifierade komponenter, varvid sådana utgifter aktiveras och skrivs av under bedömd nyttjandeperiod. Om en ny komponent anskaffats läggs utgiften till anskaffningsvärdet. Eventuella oavskrivna redovisade värden på utbytta komponenter, eller delar av komponenter, utrangeras och kostnadsförs i samband med bytet. Alla andra former av reparationer och underhåll redovisas som kostnader i resultaträkningen under den period de uppkommer. Avskrivningar görs linjärt över beräknad nyttjandeperiod med beaktande av eventuellt restvärde enligt följande:

- | | |
|--|----------|
| • Byggnader | 20–50 år |
| • Maskiner och andra tekniska anläggningar | 3–10 år |
| • Inventarier, verktyg och installationer | 3–10 år |

Materiella anläggningstillgångar som består av delar med olika nyttjandeperioder behandlas som separata komponenter. Det redovisade värdet för en materiell anläggningstillgång tas bort ur balansräkningen vid utrangering, avyttring eller när inga framtida ekonomiska fördelar väntas från nyttjandet. Vinster och förluster vid avyttring av en materiell anläggningstillgång beräknas genom en jämförelse mellan försäljningsintäkten och det redovisade värdet samt direkta försäljningskostnader. Resultatet redovisas i övriga rörelseintäkter respektive övriga rörelsekostnader i resultaträkningen.

Nedskrivningsprövning av icke-finansiella anläggningstillgångar som inte är goodwill

Tillgångar som skrivs av bedöms med avseende på värdenedgång närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet inte är återvinningsbart. En nedskrivning görs med det belopp varmed tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Vid bedömning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter).

Immateriella tillgångar som ej tagits i bruk genomgår minst årligen en nedskrivningsprövning.

Varulager

Varulagret redovisas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Eventuell inkuransrisk beaktas. Anskaffningsvärdet fastställs med användning av först in, först ut-metoden (FIFU). Anskaffningsvärdet består av inköpspris från leverantörer samt eventuella direkta kostnader, såsom exempelvis frakt och tull. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten efter avdrag för uppskattade kostnader för färdigställande och uppskattade kostnader som är nödvändiga för att åstadkomma en försäljning. Uppskattade kostnader definieras som samtliga kostnader som är nödvändiga för att åstadkomma en försäljning.

Anläggningstillgångar (eller avyttringsgrupper) som klassificeras som tillgångar som innehas för försäljning

Anläggningstillgångar (eller avyttringsgrupper) klassificeras som tillgångar som innehas för försäljning när deras redovisade värde huvudsakligen kommer att återvinnas genom en försäljningstransaktion och en försäljning anses mycket sannolik. De redovisas till det lägsta av redovisat värde och verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader.

Finansiella instrument**Redovisning och första värdering**

Koncernen klassificerar sina finansiella instrument i följande kategorier:

Finansiella tillgångar:

- Upplupet anskaffningsvärde
- Verkligt värde via resultatet

Finansiella skulder:

- Upplupet anskaffningsvärde
- Verkligt värde via resultatet

Finansiella tillgångar utgörs av likvida medel, lånefordringar, kundfordringar, derivat och upplupna intäkter. I likvida medel ingår kassa och banktillgodohavanden. Finansiella skulder utgörs av leverantörsskulder, låneskulder, leasingskulder, villkorade köpeskillningar, skulder för säljoptioner eller kombinerade sälj- och köpoptioner, derivat och upplupna kostnader. Finansiella tillgångar och finansiella skulder redovisas i balansräkningen när Koncernen blir part i instrumentets avtalsmässiga villkor. Kundfordringar redovisas vid fakturering. Leverantörsskulder redovisas när motparten har utfört sin prestation och en avtalsenlig skyldighet föreligger för Koncernen att betala. Låneskulder redovisas som kortfristiga skulder om inte Koncernen har en rätt att skjuta upp betalning av skulden i åtminstone tolv månader efter rapportperiodens slut. Checkräkningskrediter redovisas som kortfristiga skulder i balansräkningen. En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet har realiserats, förfallit eller Koncernen inte längre har kontroll över dem. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgjorts eller upphört.

En finansiell tillgång eller skuld värderas vid första redovisningsföreläggandet till verkligt värde. Kundfordringar redovisas initialt till transaktionspris.

Finansiella tillgångar och skulder kvittas och redovisas med ett nettobelopp i balansräkningen, endast när det finns en legal rätt att kvitta de redovisade beloppen och en avsikt att reglera dem med ett nettobelopp eller att samtidigt realisera tillgången och reglera skulden.

Finansiella tillgångar – klassificering och efterföljande värdering

Finansiella tillgångar omklassificeras inte efter första redovisningsföreläggandet, förutom i de fall Koncernen byter affärsmodell för förvaltning av de finansiella tillgångarna.

En finansiell tillgång redovisas till upplupet anskaffningsvärde om den uppfyller följande krav, och inte redovisas till verkligt värde via resultatet: den innehas inom ramen för en affärsmodell vars mål är att innehålla finansiella tillgångar i syfte att erhålla avtalsenliga kassaflöden och de avtalade villkoren för den finansiella tillgången ger vid bestämda tidpunkter upphov till kassaflöden som utgörs av betalningar på kapitalbelopp och eventuell ränta på det utestående kapitalbeloppet. Efterföljande värdering av kundfordringar sker till det belopp som förväntas inflyta efter avdrag för osäkra fordringar som bedömts individuellt. Kundfordringarna redovisas till nominellt belopp utan diskontering då den förväntade löptiden är kort. Det upplupna anskaffningsvärdet minskas med eventuellt nedskriv-

ningar. Ränteintäkter, valutakursvinster/förluster samt nedskrivningar redovisas i resultatet.

Alla finansiella tillgångar som inte redovisas till upplupet anskaffningsvärde redovisas till verkligt värde via resultatet. Den efterföljande värderingen för dessa tillgångar sker till verkligt värde. Nettovinster/förluster inkluderar räntor och utdelningar och redovisas i resultatet.

Finansiella skulder – klassificering och efterföljande värdering

Finansiella skulder klassificeras till verkligt värde via resultatet om den klassificeras som innehav för handelsändamål, som ett derivat eller övrig identifiering enligt ovan. Koncernen redovisar derivat samt villkorade köpeskillningar enligt denna klassificering. Efterföljande värdering av finansiella skulder redovisade till verkligt värde via resultatet sker till verkligt värde och nettovinster/förluster inklusive räntekostnader redovisas i resultatet. Finansiella skulder klassificerade till upplupet anskaffningsvärde utgörs av lån och övriga finansiella skulder inklusive leverantörsskulder samt skulder för kombinerade köp- och säljoptioner. Efterföljande värdering sker till upplupet anskaffningsvärde enligt effektivräntemetoden. Leverantörsskulder redovisas till nominellt belopp utan diskontering då den förväntade löptiden är kort. Räntekostnader och valutakursvinster/förluster redovisas i resultatet. Vinster eller förluster vid borttagande från balansräkningen redovisas i resultatet.

Nedskrivning av finansiella tillgångar

Koncernen redovisar förlustreserver för förväntade kreditförluster med utgångspunkt i en "förväntad kreditförlustmodell" för finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde, där majoriteten avser kundfordringar. Modellen baseras på historiska kreditförluster över den förväntade livslängden på kundfordringar, justerat för framtida estimat. Koncernen redovisar förlustreserven till ett belopp motsvarande förväntade kreditförluster för återstående löptid, vilket förväntas understiga ett år. Kreditrisken bedöms som låg utifrån koncernens kundbas. Se not 20 för åldersanalys av kundfordringar.

Eget kapital

Stamaktier klassificeras som eget kapital. Transaktionskostnader som direkt kan hänföras till emission av nya stamaktier redovisas, netto efter skatt, i eget kapital som ett avdrag från emissionslikviden.

Inkomstskatt

Inkomstskatt utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Inkomstskatter redovisas i resultaträkningen utom då skatten är hänförlig till poster som redovisas i övrigt totalresultat. Den aktuella skattekostnaden beräknas på basis av de skatteregler som på balansdagen är beslutade eller i praktiken beslutade i de länder där moderbolaget och dess dotterföretag är verksamma och genererar skattepliktiga intäkter.

Uppskjuten skatt redovisas, enligt balansräkningsmetoden, på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och deras redovisade värden i koncernredovisningen. Uppskjuten skatteskuld redovisas dock inte om den uppstår till följd av första redovisningen av goodwill. Uppskjuten skatt redovisas heller inte om den uppstår till följd av en transaktion som utgör den första redovisningen av en tillgång eller skuld som inte är ett rörelseförvärv och som, vid tidpunkten för transaktionen, varken påverkar redovisat eller skattemässigt resultat och inte ger upphov till lika stora skattepliktiga och avdragsgilla temporära skillnader. En bedömd temporär skillnad föreligger men ingen uppskjuten skatt har redovisats när moderbolaget kan styra tidpunkten för utdelningar från dotterföretaget och utdelning av dessa balanserade vinster inte förväntas ske inom överskådlig

framtid. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av skattesatser som har beslutats eller aviserats per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiserar eller den uppskjutna skatteskulden regleras.

Uppskjutna skattefordringar på underskottsavdrag redovisas i den omfattning det är troligt att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas tillgängliga, mot vilka underskotten kan utnyttjas. Uppskjutna skattefordringar och skulder kvittas när det finns legal kvittningsrätt för aktuella skattefordringar och skatteskulder, de uppskjutna skattefordringarna och skatteskulderna hänför sig till skatter debiterade av en och samma skattemyndighet och avser antingen samma skattesubjekt eller olika skattesubjekt och det finns en avsikt att reglera saldona genom nettobetalningar. Koncernen tillämpar undantaget för att redovisa och lämna upplysningar om uppskjutna skattefordringar och -skulder relaterade till inkomstskatter enligt andra pelaren.

Ersättningar till anställda

Pensionsförpliktelser

I enlighet med IAS 19 redovisas pensioner som förmånsbestämda eller avgiftsbestämda pensionsplaner. Inom Koncernen finns både avgiftsbestämda pensionsplaner och förmånsbestämda pensionsplaner som omfattar flera arbetsgivare. Koncernen har även ett fåtal direktpensionslösningar genom kapitalförsäkringar.

De avgiftsbestämda pensionsplanerna omfattar huvudsakligen ålderspension, sjukpension och familjepension. Premierna betalas löpande under året av respektive bolag till separata juridiska enheter, exempelvis försäkringsbolag. Storleken på premien baseras på lönen. Avgifterna redovisas som personalkostnad i resultaträkningen när de faller till betalning. Förutbetalda avgifter redovisas som en tillgång i den utsträckning som kontant återbetalning eller minskning av framtida betalningar kan komma Koncernen till godo.

Åtaganden för ålders- och familjepension för tjänstemän tryggas genom separata försäkringar, för Koncernens svenska bolag genom Alecta. Enligt ett uttalande från Rådet för hållbarhets- och finansiell rapportering, UFR 10, utgör Alecta en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. I det fall Alecta inte kan tillhandahålla tillräcklig information för att fastställa ett enskilt bolags andel av den totala förpliktelsen och dess förvaltningstillgångar redovisas dessa pensionsplaner som avgiftsbestämda. Även pensionsplaner i Nederländerna utgör förmånsbestämda planer som omfattar flera arbetsgivare (pensionsplan genom "Bedrijfstakpensioenfonds"). Även dessa planer redovisas som avgiftsbestämda.

Förmånsbestämda pensionsplaner innebär att bolaget har en pensionsförpliktelse som grundar sig på en eller flera faktorer där utfallet i nuläget är okända. I förmånsbestämda pensionsplaner utgår ersättningar till anställda och före detta anställda baserat på lön vid pensioneringen och antalet tjänsteår.

Pensionsavtal med kapitalförsäkring

Pensionsavtal har ingåtts där Koncernen förvärvat kapitalförsäkringar som säkrats till förmån för anställda genom pantsättning. De berörda anställda har endast rätt till ersättning motsvarande värdet av kapitalförsäkringen vid inlösen. Kapitalförsäkringen värderas löpande till verkligt värde samtidigt som pensionsskulden omvärderas till att motsvara värdet av kapitalförsäkringen. Kapitalförsäkring och pensionsskuld har redovisats netto i de finansiella rapporterna. Avsättning för särskild löneskatt reserveras beräknat på kapitalförsäkringens verkliga värde.

Kortfristiga ersättningar

Övriga ersättningar, såsom lön till anställda, redovisas som en kostnad i resultaträkningen och i förekommande fall som en skuld i balansräkningen.

Bonus och prestationsbaserad ersättning

Koncernen redovisar en skuld och en kostnad för bonus och övriga prestationsbaserade ersättningar till de anställda. Koncernen redovisar en kortfristig skuld om det inte vid rapportperiodens slut finns en rättighet att senarelägga skuldens betalning i minst 12 månader efter rapportperioden. Andra skulder klassificeras som långfristiga skulder.

Ersättningar vid uppsägning

Ersättningar vid uppsägning utgår när en anställds anställning sagts upp av Koncernen före normal pensionstidpunkt eller då en anställd accepterar frivillig avgång i utbyte mot sådana ersättningar.

Koncernen redovisar ersättningar vid uppsägning vid den tidigaste av följande tidpunkter:

- när Koncernen bevisligen har för avsikt att säga upp anställda enligt en detaljerad formell plan utan möjlighet till återkallande.
- en uppsägning som ett resultat av ett erbjudande som gjorts för att uppmuntra till frivillig avgång från anställning.

I det fall företaget har lämnat ett erbjudande för att uppmuntra till frivillig avgång, beräknas ersättningar vid uppsägning baserat på det antal anställda beräknas acceptera erbjudandet. Förmåner som förfaller mer än tolv månader efter rapportperiodens slut diskonteras till nuvärde.

Intäktsredovisning

Asker tillhandahåller produkter, tjänster och lösningar inom medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning inom tre affärsområden.

Försäljning av varor

Majoriteten av kundkontrakten avser förbrukningsmaterial, där intäktsredovisning sker i samband med att kontrollen övergår till kund, oftast i samband med leverans. Flertalet av dessa kundkontrakt baseras på ramavtal erhållna genom offentlig upphandling. Tiden mellan order och leverans är vanligtvis kort.

Asker säljer även medicinteknisk utrustning som kräver installationer på exempelvis sjukhus. I samtliga dessa kontrakt är utrustning och installation distinkta prestationsåtaganden, dvs kontrakten inkluderar flera prestationsåtaganden där intäktsredovisning sker vid olika tidpunkter (när kontroll över utrustning respektive kontroll över installation överförs). I en del av dessa kontrakt innebär det att kontroll över utrustning sker vid leverans, i andra kontrakt överförs inte kontroll förrän utrustningen är installerad och slutligen accepterad utav kund. Överföring av kontroll relaterad till installation sker löpande i takt med att installationen utförs. I kundkontrakt med försäljning av både medicinteknisk utrustning och installation där båda prestationsåtagandena är distinkta, fördelas det totala transaktionspriset enligt deras relativa fristående försäljningspriser. Det finns i allmänhet inga betydande rörliga ersättningar i kundkontrakten, men vissa avtal inkluderar volym och kassarabatter. I sådana fall görs en uppskattning av den rörliga ersättningen som förväntas återbetalas till kund, vilken skuldförs i sin helhet fram tills den regleras i samband med slutligt fastställande.

Försäljning av tjänster

Asker har en del tredjepartslogistikkontrakt, innebärande att Asker sköter logistik, dvs varuför samt distribuerar utav kund preciserade produkter till ett av kund och underleverantör fastställt pris. I dessa kontrakt erhåller Asker en ersättning för själva logistiktjänsten och bedömning görs i varje enskilt fall om Asker är huvudman eller ombud. Asker tillhandahåller även underhållsservice. En del kontrakt faktureras i förskott och periodiseras över avtalsperioden medan andra kontrakt faktureras och intäktsförs när underhåll genomförs.

Finansiella intäkter och kostnader

Koncernens finansiella intäkter och kostnader utgörs av ränteintäkter, räntekostnader, utdelningar, nettovinst/förlust på finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultatet, valutakursvinster/förluster, nedskrivningar och omvärderingar på köp- och sälloptioner. Ränteintäkter och räntekostnader redovisas med tillämpning av effektivräntemetoden. Utdelningar redovisas per det datum då Koncernens rätt till ersättning fastställs. Utdelningsintäkter inom Koncernen elimineras i koncernredovisningen. När värdet på en fordran i kategorin lånefordringar och kundfordringar har gått ner, minskar Koncernen det redovisade värdet till det återvinningsbara värdet, vilket utgörs av bedömt framtida kassaflöde, diskonterat med den ursprungliga effektiva räntan för instrumentet, och fortsätter att lösa upp diskonteringseffekten som ränteintäkt. Ränteintäkter på nedskrivna lånefordringar och kundfordringar redovisas till ursprunglig effektiv ränta.

Leasing**Koncern som leasetagare**

När koncernen ingår ett avtal görs en bedömning av huruvida avtalet innehåller ett leasingavtal. Ett avtal är eller bedöms innehålla ett leasingavtal om avtalet överför rätten att kontrollera nyttjandet av en identifierbar tillgång under en tidsperiod mot ersättning. Koncernens nyttjanderättstillgångar avser i huvudsak lokaler, bilar, maskiner och inventarier. Leasingavtalen skrivs normalt för perioder mellan 1 till 10 år, ibland med möjlighet till förlängning.

Koncernen redovisar en nyttjanderättstillgång och en leasing-skulden den dagen som den leasade tillgången finns tillgänglig för användning av Koncernen. Tillgången och skulden redovisas initialt till nuvärde. Leasingskuldena inkluderar nuvärdet av följande leasingbetalningar;

- fasta avgifter efter avdrag för eventuella förmåner i samband med tecknandet av leasingavtalet samt variabla leasingavgifter som beror på ett index eller ett pris, initialt värderade med hjälp av index eller pris vid inledningsdatumet;
- belopp som förväntas betalas ut av leasetagaren enligt restvärdesgarantier;
- lösenpriset för en option att köpa den underliggande tillgången om Koncernen är rimligt säker på att utnyttja en sådan möjlighet;
- straffavgifter som utgår vid uppsägning av leasingavtalet, om leasingperioden återspeglar att Koncernen kommer att utnyttja en möjlighet att säga upp leasingavtalet.

Leasingbetalningar som kommer att göras för rimligtvis säkra förlängningsoptioner ingår också i värderingen av skulden. Asker har inga nämnvärda restvärden i leasingavtalen. Leasingavgifterna diskonteras med leasingavtalets implicita ränta. Om denna räntesats inte kan fastställas enkelt, vilket normalt är fallet för Koncernens leasingavtal, används den marginella låneräntan, vilken är den ränta den enskilda leasetagaren skulle få betala för att låna de nödvän-

diga medlen för att köpa en tillgång av liknande värde som nyttjanderättstillgången i en liknande ekonomisk miljö med liknande villkor och säkerheter. Denna ränta bygger på Koncernens upplåningsränta. Leasingskulden delas upp på långfristig och kortfristig del, och leasingbetalningarna fördelas mellan amortering av skulden och ränta. Räntan redovisas i resultaträkningen över leasingperioden på ett sätt som medför en fast räntesats för den under respektive period redovisade leasingskulden.

Nyttjanderättstillgångarna värderas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar, samt justerat för omvärderingar av leasingskulden undantaget valutaomräkning och inkluderar följande:

- det belopp leasingskulden ursprungligen värderats till;
- leasingavgifter som betalats vid eller före inledningsdatumet, efter avdrag för eventuella förmåner som mottagits i samband med teckningen av leasingavtalet;
- initiala direkta utgifter;
- utgifter för att återställa tillgången till det skick som föreskrivs i leasingavtalets villkor.

Nyttjanderättstillgången skrivs av linjärt över det kortare av tillgångens nyttjandeperiod och leasingavtalets längd. När leasingavtalets längd fastställs, beaktar ledningen all tillgänglig information som ger ett ekonomiskt incitament att utnyttja en förlängningsoption, eller att inte utnyttja en option för att säga upp ett avtal. Möjligheter att förlänga ett avtal inkluderas endast i leasingavtalets längd om det är rimligt att anta att avtalet förlängs. Bedömningen omprövas om det uppstår någon väsentlig händelse.

Asker tillämpar lätttnadsreglerna avseende korttidsleasingavtal (avtal där leasingperioden understiger tolv månader) och leasingavtal där den underliggande tillgången är av lågt värde. Utgifter som uppstår i samband med dessa leasingavtal redovisas linjärt över leasingperioden som rörelsekostnader i resultaträkningen.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Denna innebär att rörelseresultatet justeras för transaktioner som inte medfört in- eller utbetalningar under perioden samt för eventuella intäkter och kostnader som hänförs till Koncernens investerings- eller finansieringsverksamhet.

Avsättningar

Avsättningar redovisas när Koncernen har ett formellt eller informellt åtagande till följd av en inträffad händelse, det är sannolikt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för att reglera åtagandet och beloppet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Avsättningarna värderas till nuvärdet av det belopp som förväntas krävas för att reglera förpliktelse. Nuvärdeberäkning görs dock endast om effekten är väsentlig.

Avsättningar som kan redovisas innefattar t.ex. kostnader för omstruktureringar och avgångsersättningar. En kostnad för ersättningar i samband med uppsägningar av personal redovisas endast om det finns en formell detaljerad plan att avsluta en anställning före den normala tidpunkten. Avsättningen redovisas först när omstrukturingsplanen har fastställts och omstruktureringen antingen har påbörjats eller tillkännagivits. Om det finns ett antal liknande åtaganden, bedöms sannolikheten för att det kommer att krävas ett utflöde av resurser vid regleringen sammantaget för hela denna grupp av åtaganden. En avsättning redovisas även om sannolikheten för ett utflöde avseende en speciell post i denna grupp av åtaganden är ringa.

Eventualförpliktelser

En eventualförpliktelse redovisas när det finns ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst bekräftas endast av en eller flera osäkra framtida händelser eller när det finns ett åtagande som inte redovisas som en skuld eller avsättning på grund av att det inte är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas.

Händelser efter balansdagen

Händelser som inträffat efter balansdagen, men där förhållandet förelåg på balansdagen har beaktats i redovisningen. Om väsentlig händelse inträffat efter balansdagen, men ej påverkat resultat och ställning, sker redogörelse för händelsen under separat rubrik i förvaltningsberättelsen och i separat not.

Resultat per aktie

Beräkningen baseras på årets resultat i Koncernen hänförligt till moderbolagets aktieägare och det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier under året. Vid beräkning av resultat per aktie efter utspädning justeras det genomsnittliga antalet stamaktier för att ta hänsyn till effekter av utspädande potentiella stamaktier.

NOT 3 Finansiell riskhantering**Ramverk för finansiell riskhantering**

Koncernen är genom sin verksamhet exponerad mot finansiella risker såsom marknadsrisk (valutarisk, ränterisk i verkligt värde och ränterisk i kassaflödet), kreditrisk och finansiering- och likviditetsrisk. Koncernen eftersträvar en effektiv och strukturerad hantering av de finansiella riskerna och har en, av styrelsen fastställd, koncernövergripande Treasury policy som identifierar och definierar de finansiella riskerna samt reglerar ansvarsfördelningen för dessa mellan styrelsen, koncernchefen, finansdirektören, centrala treasuryavdelningen och övriga koncernbolag. Avsikten med finansverksamheten är att utgöra ett stöd för affärsverksamheten och minska de finansiella riskerna. Koncernens externa finansiella hantering är centraliserad till Group Treasury som identifierar, utvärderar och säkrar finansiella risker i nära samarbete med Koncernens operativa enheter. Dotterbolagen säkrar sin risk med Asker Treasury AB, som i sin tur genomför säkringar på den externa marknaden.

Marknadsrisk

De risker som är mest väsentliga för Koncernen avseende marknadsrisk är valutarisk och ränterisk, som beskrivs i separata avsnitt nedan.

Valutarisk

Asker bedriver omfattande handel med utlandet och därför uppstår i Koncernen en valutaexponering som ska hanteras på ett sådant sätt att resultateffekter till följd av valutakursfluktuationer skall minimeras. Koncernen verkar internationellt och utsätts för valutarisker som uppstår från olika valutaexponeringar, framför allt avseende US-dollar (USD) och euro (EUR). Valutarisk uppstår dels som en följd av framtida betalningsflöden i utländsk valuta, s.k. transaktions-exponering, dels genom redovisade tillgångar och skulder samt nettoinvesteringar i utlandsverksamheter, s.k. omräkningsexponering. Effekterna av valutakursförändringar reduceras genom inköp och försäljning i samma valuta, genom köp eller försäljning av valuta-derivat samt att Koncernen finansierar sig delvis med lån i utländsk valuta (EUR). Treasury-policyn fastställer att koncernbolagen hanterar sin valutarisk mot sin funktionella valuta. Koncernbolagen ska säkra sin valutarisk centralt hos Asker Treasury AB som i sin tur genomför säkringar på den externa marknaden.

Påverkan på Koncernens resultat vid en förstärkning/försvagning av SEK gentemot andra valutor på 1 procent uppgår till +/- 1 MSEK (+/- 0,4 MSEK) (+/- 2,2 MSEK).

Transaktionsexponering

Transaktionsexponering omfattar alla framtida kontrakterade och prognosticerade in- och utbetalningar i utländsk valuta. Koncernens valutaflöden handlar vanligen om flöden i utländsk valuta från inköp och försäljning. Transaktionsexponeringen omfattar även finansiella transaktioner och balanser. Effekterna av valutakursförändringar reduceras genom inköp och försäljning i samma valuta samt genom köp eller försäljning av valutaderivat. Koncernens riskhanteringspolicy är att säkra mellan 50 och 70 % av förväntade kassaflöden första året och 30–50 % andra året (huvudsakligen exportförsäljning och inköp av varulager) i varje större valuta för de följande 24 månaderna. Valutaterminer säkringsredovisas inte utan klassificeras som en finansiell tillgång värderad till verkligt värde via resultatet.

Koncernens betalningsflöden i utländsk valuta

Nettoflöde MSEK	2024	2023	2022
EUR	-212	71	-270
GBP	23	-2	1
DKK	-2	6	-28
NOK	-9	48	-17
USD	6	8	-14
CHF	28	6	60
CZK	5	6	-
PLN	-8	-2	5

Omräkningsexponering

Koncernen har ett antal innehav i utlandsverksamheter vilkas nettotillgångar exponeras för valutarisker. Valutaexponering som uppstår från nettotillgångarna i Koncernens utlandsverksamheter hanteras delvis genom naturlig säkring i form av lån i utländsk valuta.

Koncernens nettotillgångar är fördelade mellan olika valutor enligt nedan:

Nettoinvesteringar	2024		2023		2022	
	MSEK	Känslighets-analys ¹⁾	MSEK	Känslighets-analys ¹⁾	MSEK	Känslighets-analys ¹⁾
EUR	5 153	258	4 726	236	4 347	217
CHF	462	23	332	17	200	10
DKK	510	26	441	22	407	20
NOK	229	11	168	8	114	6
PLN	46	2	16	1	15	1
GBP	39	2	–	–	–	–
CZK	103	5	–	–	–	–
PHP	–3	0	–	–	–	–
HKD	10	0	4	0	4	0
Summa	6 548	328	5 687	284	5 087	254

1) +/- 5% i växelkurs har denna påverkan på koncernens eget kapital.

Ränterisk avseende kassaflöden och verkliga värden

Ränterisk hänför sig till risken att förändringar i marknadsräntan påverkar årets resultat för Koncernen negativt. Koncernens skuldhantering hanteras av Group Treasury för att säkerställa effektivitet och riskkontroll. Lån upptas huvudsakligen på moderbolagsnivå och överförs till dotterbolag i form av lån eller kapitaltillskott. Ränterisk uppstår genom långfristig upplåning. Upplåning som görs med rörlig ränta utsätter Koncernen för ränterisk avseende kassaflöde, upplåning som görs med fast ränta utsätter Koncernen för ränterisk avseende verkligt värde. Under 2024 bestod skuldportföljen av checkräkningskrediter och utestående externa lån till rörlig ränta, dvs 0–3 månader, av svenska kronor, euro, danska kronor och schweiziska franc. Koncernen hade under 2024 inga ränteswappar. Påverkan på Koncernens finansnetto under kommande tolv månadersperiod vid en ränteuppgång/nedgång på 1 procentenhet uppgår till +/- 54,7 MSEK (+/- 45,8 MSEK) (+/- 45,5 MSEK).

Kreditrisk

Kreditrisk hanteras på koncernnivå, med undantag för kreditrisk avseende utestående kundfordringar. Varje koncernbolag ansvarar för att följa upp och analysera kreditrisken för varje ny kund innan standardvillkor för betalning och leverans erbjuds. Kreditrisk uppstår genom likvida medel, derivatinstrument och tillgodohavanden hos banker och finansinstitut samt kreditexponeringar gentemot kunder, grossister och detaljister, inklusive utestående fordringar och avtalade transaktioner. Endast banker och finansinstitut som av oberoende värderare fått lägst kreditrating "A" accepteras. Innan avtal ingås kreditkontrolleras Koncernens kunder varvid information om kundernas finansiella ställning inhämtas från olika kreditupplysningsföretag. Även andra faktorer beaktas i den samlade bedömningen. Kundernas finansiella ställning följs även upp och prövas löpande. Uppföljning av kundfordringar sker löpande med kontroll av förfallna kundfakturor. Ledningen förväntar sig inte några förluster till följd av utebliven betalning då Koncernens

motparter huvudsakligen utgörs av stora företag med lämplig kreditbakgrund varför kreditrisken för närvarande bedöms som låg. För förfallostruktur samt även beskrivning av den kundförlustmodell Asker använder avseende förfallna kundfordringar hänvisas till not 20.

Refinansieringsrisk och Likviditetsrisk

Med refinansieringsrisk menas att risken för att finansiering av Koncernens kapitalbehov försvåras eller fördyras. Asker har en central ansats avseende finansieringen. Den absoluta merparten av den externa finansieringen upptas av moderbolaget. För att begränsa refinansieringsrisken inleds upphandlingen av kreditfaciliteter senast 12 månader innan kreditfacilitetens förfalldatum, Koncernen avser att omförhandla skulderna till kreditinstitut under 2025. Likviditetsrisken definieras som risken att Koncernen inte kan infria sina kortsiktiga betalningsförpliktelser. Koncernen begränsar sin likviditetsrisk genom att samordna hantering av överskottslikviditet och finansiering inom Koncernen. Koncernen följer noga rullande prognoser för Koncernens likviditetsreserv för att säkerställa att Koncernen har tillräckligt med kassamedel för att möta behovet i den löpande verksamheten. Överskottslikviditet används i första hand för att amortera på utestående krediter. För att hantera över- respektive underskott i olika valutor använder sig Asker Treasury AB från tid till annan av valutaswappar. Nedanstående tabell analyserar Koncernens icke-derivata finansiella skulder och nettoreglerade derivatinstrument som utgör finansiella skulder, uppdelade efter den tid som på balansdagen återstår fram till den avtalsenliga förfalldagen. Derivatinstrument som utgör finansiella skulder ingår i analysen om deras avtalsenliga förfalldagar är väsentliga för att förstå tidpunkterna för framtida kassaflödena. De belopp som anges i tabellen är avtalsenliga odiskonterade kassaflöden avseende amorteringar och uppskattade räntebetalningar baserat på faktiskt ränta.

2024-12-31	< 3 månader	Mellan 3 månader och 1 år	Mellan 1 och 5 år	> 5 år	Totalt
Skulder till kreditinstitut, se not 25	410	107	3 235	–	3 752
Aktieägarlån, se not 25	–	–	1 499	–	1 499
Leasingskulder	–	274	584	207	1 065
Villkorad köpeskillning och sälj-/köpoptioner, se not 17	–	213	574	–	787
Derivatinstrument	–	0	–	–	0
Leverantörsskulder	1 344	–	–	–	1 344
Summa	1 754	595	5 893	207	8 448

2023-12-31	< 3 månader	Mellan 3 månader och 1 år	Mellan 1 och 5 år	> 5 år	Totalt
Skulder till kreditinstitut, se not 25	199	108	2 658	–	2 964
Aktieägarlån, se not 25	–	–	1 337	–	1 337
Leasingskulder	–	198	447	209	854
Lån från innehav utan bestämmande inflytande, se not 25	–	–	3	–	3
Villkorad köpeskillning och sälj-/köpoptioner, se not 17	80	109	427	–	616
Derivatinstrument	2	6	2	–	10
Leverantörsskulder	1 433	–	–	–	1 433
Summa	1 714	421	4 874	209	7 217

2022-12-31	< 3 månader	Mellan 3 månader och 1 år	Mellan 1 och 5 år	> 5 år	Totalt
Skulder till kreditinstitut, se not 25	62	35	2 665	–	2 762
Aktieägarlån, se not 25	–	–	1 259	–	1 259
Checkräkningskredit, se not 25	18	–	–	–	18
Leasingskulder	41	124	378	146	690
Lån från innehav utan bestämmande inflytande, se not 25	–	–	69	–	69
Villkorad köpeskillning och sälj-/köpoptioner, se not 17	61	85	341	–	487
Derivatinstrument	5	–	–	–	5
Leverantörsskulder	1 047	–	–	–	1 047
Summa	1 234	244	4 712	146	6 336

Hantering av kapital

Askers mål avseende kapitalstrukturen är att trygga Koncernens förmåga att fortsätta sin verksamhet, så att den kan fortsätta att generera avkastning till aktieägarna och nytta för andra intressenter och att upprätthålla en optimal kapitalstruktur för att hålla kostnaderna för kapitalet nere och uppfylla kovenanterna enligt Koncernens kreditfacilitetsarrangemang. De kovenanter Asker har att förhålla sig till avseende samtliga räntebärande skulder till kreditinstitut är nettoskuld/EBITDA och räntetäckningsgrad, vilka ska

uppfyllas kvartalsvis. Kreditfacilitetsavtalet innehåller också en "change of control-klausul" som innebär att lånen förfaller till förtida återbetalning vid en ägarförändring. Asker har under året uppfyllt de kovenanter som banken ställt i samband med utlåning. Se not 25 för redovisade värdet av skulder till kreditinstitut som är underlag för kovenanterna. Asker betraktar totalt eget kapital och aktieägarlån som kapital. För att upprätthålla eller justera kapitalstrukturen kan Koncernen utfärda nya aktier, besluta om utdelning eller uppta/återbetala aktieägarlån.

Nominella belopp i lokal valuta avseende utestående valutakontrakt:

Nettoinvesteringar	2024-12-31		2023-12-31		2022-12-31	
	Köp utländsk valuta	Sälj utländsk valuta	Köp utländsk valuta	Sälj utländsk valuta	Köp utländsk valuta	Sälj utländsk valuta
USD	28	–4	32	0	50	4
EUR	10	–4	10	–17	1	4
NOK	0	–2	13	–3	0	13
DKK	0	–2	22	0	0	38
CZK	160	0	–	–	–	–
GBP	7	–4	–	–	–	–

NOT 4 Viktiga uppskattningar och bedömningar

Koncernens finansiella rapporter är upprättade i enlighet med IFRS Redovisningsstandarder. Koncernledningen gör uppskattningar och antaganden om framtiden. Det är en risk att de uppskattningar som görs för redovisningsändamål inte motsvarar det verkliga resultatet. Uppskattningar och bedömningar utvärderas löpande och baseras på historisk erfarenhet och andra faktorer, inklusive förväntningar på framtida händelser som anses rimliga under rådande förhållanden. De uppskattningar och antaganden som innebär en betydande risk för väsentliga justeringar i redovisade värden för tillgångar och skulder under nästkommande räkenskapsår behandlas i huvuddrag nedan.

Prövning av nedskrivningsbehov för goodwill och immateriella anläggningstillgångar med obestämd nyttjandeperiod

Koncernen undersöker varje år eller vid indikationer på värdenedgång om det föreligger nedskrivningsbehov för goodwill och andra immateriella anläggningstillgångar med obestämbar nyttjandeperiod, i enlighet med den redovisningsprincip som beskrivs i not 2 och gällande standard. Återvinningsvärdet fastställs baserat på nyttjandevärdet och beräknas utifrån det diskonterade nuvärdet av framtida kassaflöden. De väsentliga bedömningarna och antagandena avser prognoser för rörelsemarginal, långsiktig tillväxttakt och använd diskonteringsränta. Den långsiktiga tillväxttakten ligger i linje med bedömningar avseende vunna upphandlingar, ordergång, konjunktur och marknadsläge. Diskonteringsräntan som används vid nuvärdesberäkningen av de förväntade framtida kassaflödena är de vid tillfället vägda kapitalkostnaderna (WACC) för Koncernen. Det redovisade värdet av goodwill uppgår till 5 100 MSEK (4 701) (4 469). Justeringar inom rimliga gränser i dessa antaganden bedöms inte leda till nedskrivningsbehov, se ytterligare information och känslighetsanalys finns i not 15.

Värdering av verkligt värde vid förvärv

Koncernen värderar identifierbara tillgångar och skulder (netto-tillgångar) till verkligt värde i samband med rörelseförvärv, i enlighet med den redovisningsprincip som beskrivs i not 2 och gällande standard. Antagandena som ligger till grund för förvärvsanalyserna baseras på bedömningar och uppskattningar avseende verkligt värdejusteringar avseende nettotillgångar, främst immateriella tillgångar (i huvudsak kundrelationer och varumärken). Antaganden som ligger till grund för värdering av verkligt värde baseras på historiska erfarenheter samt för förvärven individuella antaganden. För Koncernens större förvärv anlitas externa värderingsspecialister. Ytterligare information om förvärvsanalyser och goodwill finns i not 30.

Villkorade köpeskillingar och kombinerade köp och säljoptioner

Asker genomför löpande förvärv av verksamheter. För vissa förvärv finns så kallade tilläggsköpeskillingar som baseras på utfallet av det förvärvade bolagets kommande resultat under en förutbestämd period. Regelbundet utvärderas det verkliga värdet av det skuldförda beloppet för tilläggsköpeskillingar som innehåller företagsledningens bedömning om framtida resultatutveckling för förvärvet. En felaktig bedömning av ovanstående kan leda till att förvärvade tillgångar och skulder för tilläggsköpeskillingar är över- eller undervärderade. Asker redovisar en skuld för de säljoptioner som kan nyttjas av aktieägare till innehav utan bestämmande inflytande. Skulden värderas löpande och beräkningen kräver företagsledningens utvärdering av bland annat vinstmultiplar för de verksamheter där säljoptioner finns. En felaktig bedömning av ovanstående kan leda till att den redovisade skulden för säljoptionerna är över- eller undervärderade. För ytterligare information hänvisas till not 30, Rörelseförvärv.

NOT 5 Nettoomsättning

Intäkter från avtal med kunder

Askers bolag säljer främst medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning samt relaterade tjänster, där en del utrustning kräver installation. Kundkontrakt med försäljning av förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning inom Asker uppfyller villkoren att redovisa nettoomsättning vid en viss tidpunkt så som beskrivits ovan, däremot redovisas servicekontrakt och installationsarbete över tid. Fördelning av transaktionspris i kundkontrakt med försäljning av både utrustning och installation av medicinteknisk utrustning sker baserat på fristående försäljningspriser. Se nedan för en specifikation av nettoomsättningen mellan varor som redovisas vid en tidpunkt och tjänster som redovisas över tid. För vissa av dessa avtal anses Asker vara huvudman enligt reglerna i IFRS 15, främst baserat på kriteriet avseende lagerrisk, medan Asker i andra avtal anses vara agent. Klassificeringen som antingen huvudman eller agent påverkar redovisningen genom att Asker i de senare kontrakten redovisar transaktionsflöden netto, vilket innebär att endast intäkter relaterade till den faktiska logistik-tjänsten påverkar nettoomsättningen. Asker tillhandahåller även underhållstjänster. Vissa kontrakt faktureras i förskott och periodiseras över kontraktperioden, medan andra kontrakt faktureras och intäktsförs när underhållet utförs. Asker redovisar from den 1 januari 2024, till följd av ändrad branschpraxis, samtliga kundavtal avseende tredjepartslogistikkontakt enligt principerna för ombud, dvs intäkterna från transaktionsflödena redovisas netto i resultat-räkningen. Tidigare har Asker, utifrån principerna för ombud och huvudman enligt IFRS 15, ansett vara huvudman i några tredje-

2024	North	West	Central	Totalt
Försäljning av varor	4 924	7 139	2 373	14 436
Försäljning av tjänster	477	6	106	589
Summa	5 401	7 145	2 479	15 025
2023	North	West	Central	Totalt
Försäljning av varor	5 200	6 026	1 801	13 027
Försäljning av tjänster	365	1	59	426
Summa	5 566	6 027	1 861	13 453
2022	North	West	Central	Totalt
Försäljning av varor	4 878	5 187	1 271	11 337
Försäljning av tjänster	343	1	37	381
Summa	5 221	5 188	1 308	11 718

Not 5 Nettoomsättning, forts.

partslogistikkontrakt, främst baserat på kriteriet kring lagerrisk, medan i andra kontrakt ansetts vara ombud. Baserat på ändrad branschpraxis kring lagerrisken i tredjepartslogistikkontrakt, där tredjepartslogistiklager överförs till den nya tredjepartslogistikleverantören i slutet av kontraktstiden, anses lagerrisken i samtliga dessa kontrakt vara begränsad. Dessa ändrade förhållanden har inneburit en ändrad bedömning och samtliga kontrakt redovisas därmed enligt principer för ombud.

Se nedan för en fördelning av nettoomsättning mellan varor som redovisas vid en viss tidpunkt och tjänster som redovisas över tid.

Avtalssaldon

Kundfordringar uppstår vid varuförsäljning när leverans sker av material respektive utrustning enligt leveransvillkoren i avtalet, och kontrollen går över till kund varmed rätten till ersättning blir ovillkorlig. Koncernens försäljning sker normalt mot faktura för både

försäljning av varor och tjänster med allmänna betalningsvillkor om 30–90 dagar. Fakturering sker generellt i samband med att leverans sker eller tjänst utförs varmed det inte uppstår större avtals-tillgångar eller skulder i form av upplupna eller förutbetalda intäkter. Leveranser som sker vid periodbokslut innebär emellertid att upplupna intäkter uppstår till följd av att fakturering inte hunnit ske. I en del kundkontrakt kopplat till försäljning av medicinteknisk utrustning sker överföring av kontroll först när utrustning är installerade och slutligen accepterade utav kund. Betalningsvillkor i dessa kontrakt innebär att Asker har erhållit betalning för en del utav utrustningen redan vid leverans till kund, varmed förutbetalda intäkter uppstår. Förutbetalda intäkter uppstår även inom servicekontrakt där fakturering sker i förskott.

Avtalsbalanser

Tillgångar	2024	2023	2022
Kundfordringar (not 20)	1725	1744	1394
Upplupna intäkter (not 21)	166	204	44
Skulder			
Förutbetalda intäkter (not 27)	22	26	4

Transaktionspriset som allokateras till kvarstående prestationsåtagande

Asker tillämpar undantaget i IFRS 15.121 att inte upplysa om återstående prestationsåtaganden där löptiden understiger ett år.

NOT 6 Segmentsinformation

VD utvärderar verksamheten utifrån geografiskt perspektiv, vilket innebär följande tre affärsområden och rörelsesegment; North, West och Central. Asker har under året slagit samman affärsområdet East (Finland och Baltikum) med affärsområde North (Sverige och Norge) med retroaktiv verkan från 1 januari 2024. Segmentsredovisning presenteras enligt de tre nya affärsområdena och jämförelsetal har räknats om. I rörelsesegmentet North ingår Sverige, Norge, Finland, Estland, Lettland och Litauen, i West ingår Danmark, Nederländerna, Belgien, Luxemburg och Storbritannien, i Central ingår Tyskland, Österrike, Schweiz, Polen och Tjeckien. Elimineringar består av internförsäljning mellan rörelsesegmenten.

Rörelsesegmentens resultat bedöms baserat på deras EBITA (resultat före avskrivningar av immateriella tillgångar). Ränteintäkter och räntekostnader fördelas inte på segmenten eftersom de påverkas av åtgärder som utförs av den centrala treasuryfunktionen som hanterar Koncernens kassalikviditet. Ofördelade operativa kostnader består av avskrivningar av immateriella tillgångar. Separat information om tillgångar och skulder redovisas inte regelbundet för koncernchefen. Försäljning mellan segmenten sker till marknads-mässiga villkor.

2024	North	West	Central	Övrigt och eliminerings	Totalt
Intäkter från externa kunder	5 401	7 145	2 479	0	15 025
Intäkter från andra rörelsesegment	92	75	12	-179	–
Segmentets intäkter	5 493	7 221	2 491	-179	15 025
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	-116	-184	-66	-1	-367
EBITA	633	545	149	-120	1207
Ofördelade operativa kostnader (avskrivning på immateriella anläggningstillgångar)					-241
Rörelseresultat					966
Finansiella poster – netto					-407
Resultat före skatt					559
Inkomstskatt					-183
Årets resultat					376

Inga nedskrivningar eller återföring av nedskrivningar för immateriella anläggningstillgångar med obestämbar nyttjandeperiod har skett under perioden.

Not 6 Segmentsinformation, forts.

2023	North	West	Central	Övrigt och elimineringar	Totalt
Intäkter från externa kunder	5 566	6 027	1 861	0	13 453
Intäkter från andra rörelsessegment	93	65	3	-161	0
Segmentets intäkter	5 659	6 092	1 864	-161	13 453
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	-94	-137	-55	-1	-288
EBITA	597	316	74	-148	839
Ofördelade operativa kostnader (avskrivning på immateriella anläggningstillgångar)					-260
Rörelseresultat					579
Finansiella poster – netto					-271
Resultat före skatt					308
Inkomstskatt					-103
Årets resultat					205

Inga nedskrivningar eller återföring av nedskrivningar för immateriella anläggningstillgångar med obestämbar nyttjandeperiod har skett under perioden.

2022	North	West	Central	Övrigt och elimineringar	Totalt
Intäkter från externa kunder	5 221	5 188	1 308		11 718
Intäkter från andra rörelsessegment	121	52	0	-173	0
Segmentets intäkter	5 342	5 240	1 308	-173	11 718
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	-89	-99	-39	0	-228
EBITA	704	283	-23	-90	875
Ofördelade operativa kostnader (avskrivning på immateriella anläggningstillgångar)					-167
Rörelseresultat					708
Finansiella poster – netto					-146
Resultat före skatt					561
Inkomstskatt					-127
Årets resultat					434

Inga nedskrivningar eller återföring av nedskrivningar för immateriella anläggningstillgångar med obestämbar nyttjandeperiod har skett under perioden.

Externa rörelseintäkter per land

	2024	2023	2022
Sverige	3 395	3 725	3 485
Finland	849	856	781
Danmark	571	636	660
Norge	980	761	716
Nederländerna	5 851	4 657	3 974
Tyskland	1 490	1 217	1 073
Övriga	1 888	1 601	1 029
Summa	15 025	13 453	11 718

Ovan tabell anger rörelseintäkter per land där kund är registrerad. Koncernen har ingen enskild kund som utgör mer än 4 % av Koncernens totala intäkter.

Immateriella och materiella anläggningstillgångar per land

	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Sverige	216	222	169
Finland	34	37	32
Danmark	121	101	85
Norge	263	163	183
Nederländerna	717	372	398
Tyskland	157	101	80
Österrike	46	48	51
Schweiz	71	76	79
Övriga	95	59	6
Summa	1 721	1 178	1 083

Immateriella anläggningstillgångar redovisas exklusive förvärvade varumärken och kundrelationer. Goodwill följs internt inte upp på en lägre nivå än rörelsesegmenten, varför de sammanfaller med Koncernens kassaflödesgenererande enheter (CGU). Goodwill fördelat på Koncernens rörelsesegment redovisas separat i not 15.

NOT 7 Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader

	2024	2023	2022
Övriga rörelseintäkter			
Valutakursvinster	25	30	19
Övriga poster	56	8	14
Summa	80	38	33
Övriga rörelsekostnader			
Valutakursförluster	-29	-34	-38
Omvärderingar av villkorade tilläggsköpeskillingar	-112	-57	11
Summa	-142	-91	-27

Övriga poster inkluderar resultat om 32 MSEK från den avyttringsgrupp som redovisades som en tillgång som innehas för försäljning förra året, se not 23, sam intäktsföring av negativ goodwill om 7 MSEK som uppstod i ett förvärv under året, se not 30 för ytterligare upplysning.

NOT 8 Kostnader per kostnadsslag

	2024	2023	2022
Handelsvaror	-9 147	-8 934	-7 936
Övriga externa kostnader	-1 696	-1 481	-1 198
Personalkostnader	-2 547	-1 858	-1 486
Övriga rörelseintäkter/-kostnader	-61	-54	6
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	-367	-288	-228
Avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar	-241	-260	-167
Summa	-14 059	-12 874	-11 010

NOT 9 Ersättning till revisorer

	2024	2023	2022
EY			
Revisionsuppdraget	12	11	9
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	0	0	0
Skatterådgivning	0	0	-
Övriga tjänster	-	1	0
Summa	12	12	10
	2024	2023	2022
Övriga revisorer			
Revisionsuppdraget	8	5	4
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	0	1	0
Skatterådgivning	2	1	2
Övriga uppdrag	2	1	-
Summa	12	9	6

EY är utsedda till Koncernens revisorer. Med revisionsuppdrag avses arvode för den lagstadgade revisionen, dvs sådant arbete som varit nödvändigt för att avge revisionsberättelsen, samt så kallad revisionsrådgivning som lämnats i samband med revisionsuppdraget. Skatterådgivning är konsultation i skatterättsliga frågeställningar. Övriga tjänster är rådgivning som inte går att hänföra till någon av de ovan nämnda kategorierna.

NOT 10 Ersättningar till anställda

Belopp i KSEK	2024	2023	2022
Löner och andra ersättningar	1919 240	1403 510	1138 064
Sociala avgifter	374 409	259 891	202 481
Pensionskostnader	149 403	114 432	98 731
Summa	2 443 052	1 777 833	1 439 276

Löner och andra ersättningar

Belopp i KSEK	2024	2023	2022
Styrelseledamöter, koncernchef och andra ledande befattningshavare	36 851	36 991	34 538
Övriga anställda	1882 389	1366 519	1103 526
Summa	1919 240	1403 510	1138 064

Pensionskostnader

Belopp i KSEK	2024	2023	2022
Koncernchef och andra ledande befattningshavare	6 632	6 445	6 104
Övriga anställda	142 771	107 988	92 627
Summa	149 403	114 432	98 731

Styrelseledamöter och andra ledandebefattningshavare, på balansdagen

	2024		2023		2022	
	Totalt	Varav kvinnor	Totalt	Varav kvinnor	Totalt	Varav kvinnor
Styrelseledamöter (moderbolaget)	6	33%	7	29%	6	33%
Koncernchefen och andra ledande befattningshavare (Koncernen)	9	44%	9	44%	9	44%
Summa	15	100%	16	100%	15	100%

Medelantalet heltidsanställda

	2024		2023		2022	
	Totalt	Varav kvinnor	Totalt	Varav kvinnor	Totalt	Varav kvinnor
Sverige	512	47%	441	45%	409	45%
Finland	97	61%	103	59%	96	60%
Norge	150	41%	130	39%	95	41%
Danmark	188	43%	107	50%	97	53%
Baltikum	24	79%	23	78%	23	78%
Benelux	1524	54%	984	52%	875	53%
Tyskland	422	60%	371	45%	187	76%
Schweiz	76	45%	71	44%	62	47%
Österrike	85	39%	85	33%	17	37%
Polen	37	43%	15	33%	9	33%
Kina	7	57%	7	57%	7	57%
Övriga länder	154	46%	30	12%	–	–
Summa	3276	52%	2366	48%	1877	53%

Antalet anställda vid årets utgång uppgår till 4 030 (2 834) (2 317).

Not 10 Ersättningar till anställda, forts.**Ersättning till styrelsen, koncernchefen och andra ledande befattningshavare, 2024**

Belopp i KSEK	Grundlön/ Styrelsearvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensions- kostnad	Summa
Styrelsen (6 personer)	1 365	–	–	–	1 365
VD och andra ledande befattningshavare (9 personer)	21 994	11 397	2 095	6 632	42 118
	23 359	11 397	2 095	6 632	43 483

Ersättning till styrelsen, koncernchefen och andra ledande befattningshavare, 2023

Belopp i KSEK	Grundlön/ Styrelsearvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensions- kostnad	Summa
Styrelsen (7 personer)	1 033	–	–	–	1 033
VD och andra ledande befattningshavare (9 personer)	21 128	14 766	1 097	6 445	43 436
	22 161	14 766	1 097	6 445	44 469

Ersättning till styrelsen, koncernchefen och andra ledande befattningshavare, 2022

Belopp i KSEK	Grundlön/ Styrelsearvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensions- kostnad	Summa
Styrelsen (6 personer)	1 000	–	–	–	1 000
VD och andra ledande befattningshavare (9 personer)	21 297	11 109	1 132	6 104	39 642
	22 297	11 109	1 132	6 104	40 642

Ersättning till styrelsen, koncernchefen och andra ledande befattningshavare

Ingen av styrelseledamöterna har något avtal som berättigar till ersättning vid upphörande av uppdraget. Vidare har ingen av styrelseledamöterna rätt till pensioner eller liknande förmåner vid avträdande av uppdraget. Ledande befattningshavare har avgiftsbestämda pensionsplaner samt direktpensionslösningar. Pensionskostnad avser den kostnad som påverkat årets resultat. För vidare upplysning kring pension, se nedan. Styrelsens ordförande har inte erhållit någon utbetald ersättning utöver styrelsearvode.

Pensioner

För innevarande period avseende pensionsplanen enligt ITP som tryggas genom försäkring i Alecta har Koncernen inte haft tillgång till information för att kunna redovisa sin proportionella andel av planens förpliktelser, förvaltningstillgångar och kostnader, vilket medfört att planen inte varit möjlig att redovisa som en förmånsbestämd plan. Pensionsplanen redovisas därför som en avgiftsbestämd plan. Premien för den förmånsbestämda ålders- och familjepensionen är individuellt beräknad och är bland annat beroende av lön, tidigare intjänad pension och förväntad återstående tjänstgöringstid. Förväntade avgifter nästa rapportperiod för ITP 2-försäkringar som är tecknade i Alecta uppgår till 13 MSEK (9) (7). Koncernens andel av de sammanlagda avgifterna till planen är inte väsentlig.

Den kollektiva konsolideringsnivån utgörs av marknadsvärdet på Alectas tillgångar i procent av försäkringsåtagandena beräknade enligt Alectas försäkringstekniska metoder och antaganden, vilka inte överensstämmer med IAS 19. Den kollektiva konsolideringsnivån ska normalt tillåtas variera mellan 125 och 170%. I syfte att stärka konsolideringsnivån om den bedöms vara för låg, kan en åtgärd vara att höja det avtalade priset för nyteckning och utökning av befintliga förmåner. Om konsolideringsnivån överstiger 150% kan premiereduktioner införas. Vid utgången av 2024 uppgick Alectas överskott i form av den kollektiva konsolideringsnivån till 163% (2023: 157) (2022: 193).

Även i Nederländerna finns en förmånsbestämd plan (Bedrijfstakpensioenfonds Detailhandel) som omfattar flera arbetsgivare inom detaljhandeln. För perioden har bolaget inte haft tillgång till information för att kunna redovisa sin proportionella andel av planens förpliktelser, förvaltningstillgångar och kostnader vilket medfört att planen inte varit möjlig att redovisa som en förmånsbestämd plan. Premien för den förmånsbestämda ålders- och familjepensionen är individuellt beräknad och är bland annat beroende av lön, tidigare intjänad pension och förväntad återstående tjänstgöringstid. Förväntade avgifter nästa rapportperiod uppgår till 33 MSEK (20) (20). Koncernens andel av de sammanlagda avgifterna till planen är inte väsentlig.

Pensionsavtal med kapitalförsäkring

Pensionsåldern för koncernchefen och andra ledande befattningshavare är mellan 62 år–65 år. Pensionspremierna som betalas av bolaget uppgår till maximalt 33% av koncernchefens pensionsgrundande lön. För övriga ledande befattningshavare uppgår pensionspremierna till mellan 26–33%. Värdet på de kapitalförsäkringar relaterat till Koncernens direktpensionsavtalslösningar, vilka redovisats netto i balansräkningen, uppgår till 13 MSEK (11) (8). Avsättning för särskild löneskatt har beräknats på kapitalförsäkringarnas verkliga värde.

Avgångsvederlag

Mellan företaget och koncernchefen gäller en uppsägningstid om tolv månader från bolaget och från koncernchefen 6 månader. Under denna tid utgår fast månadslön och andra ersättningar enligt gällande anställningsavtal. Ersättningar från bolaget skall i detta fall reduceras med andra eventuella ersättningar som koncernchefen kan erhålla under uppsägningstiden. Mellan företaget och andra ledande befattningshavare gäller en ömsesidig uppsägningstid om 6 månader. Vid uppsägning utgår avgångsvederlag mellan 0–6 månader.

NOT 11 Finansiella intäkter och kostnader

	2024	2023	2022
Finansiella intäkter			
Ränteintäkter	9	3	1
Omvärdering av sälj- och köpoptioner	0	5	–
Valutakursvinster från räntebärande skulder	99	72	264
Övriga finansiella intäkter	1	0	2
Summa	110	80	267
Finansiella kostnader			
Räntekostnader på aktieägarlån	–80	–76	–71
Orealiserade förluster på valutaderivat	0	–35	–26
Realiserade förluster på sälj- och köpoptioner	–52	–28	–
Omvärdering av sälj- och köpoptioner	–6	–	–56
Valutakursförluster från räntebärande skulder	–96	–9	–152
Räntekostnader	–189	–160	–64
Räntekostnader leasingskulder	–33	–28	–25
Diskonteringsseffekt villkorade tilläggsköpeskillningar	–44	–4	0
Övriga finansiella kostnader	–17	–12	–19
Summa	–517	–352	–413
Summa finansiella poster – netto	–407	–271	–146

NOT 12 Skatt

	2024	2023	2022
Aktuell skatt			
Aktuell skatt på årets resultat	–223	–166	–121
Summa aktuell skatt	–223	–166	–121
Uppskjuten skatt			
Uppkomst och återförande av temporära skillnader	40	63	–6
Summa uppskjuten skatt	40	63	–6
Skattekostnad	–183	–103	–127
Avstämning effektiv skatt	2024	2023	2022
Resultat före skatt	559	308	561
Skatt enligt svensk skattesats 20,6 % (20,6) (20,6)	–115	–63	–116
<i>Skatteeffekt av</i>			
Ej skattepliktiga intäkter	1	7	11
Ej avdragsgilla kostnader	–64	–38	–23
Nyttjande av underskottsavdrag för vilka ingen uppskjuten skatt redovisats	1	3	–
Justering av tidigare års skatt	–1	–5	8
Ändrad skattesats	1	–	–
Övrigt	1	0	–1
Effekt av andra skattesatser för utländska dotterföretag	–7	–7	–6
Redovisad skatt	–183	–103	–127

Effektiv skattesats för Koncernen är 32,8% (33,4) (22,6).

Not 12 Skatt, forts.

2024-12-31			
Uppskjutna skattefordringar och skatteskulder är hänförliga till:	Uppskjutna skattefordringar	Uppskjutna skatteskulder	Netto fordringar (+) skulder (-)
Immateriella anläggningstillgångar	–	–387	–387
Materiella anläggningstillgångar	1	–8	–7
Nyttjanderätter	208	–	208
Derivatinstrument	0	–4	–4
Underskottsavdrag	8	–	8
Obeskattade reserver	–	–24	–24
Övriga avsättningar	6	–	6
Leasingskulder	–	–195	–195
Övriga poster	28	–3	25
Summa uppskjutna skattefordringar/-skulder	251	–621	–370
Belopp som kvittas mot uppskjutna skattefordringar/-skulder enligt kvittningsreglerna	–195	195	0
Netto uppskjutna skattefordringar/-skulder	56	–426	–370
2023-12-31			
Uppskjutna skattefordringar och skatteskulder är hänförliga till:	Uppskjutna skattefordringar	Uppskjutna skatteskulder	Netto fordringar (+) skulder (-)
Immateriella anläggningstillgångar	–	–335	–335
Materiella anläggningstillgångar	–	–7	–7
Nyttjanderätter	157	–	157
Derivatinstrument	2	–2	0
Underskottsavdrag	2	–	2
Obeskattade reserver	–	–22	–22
Övriga avsättningar	3	–	3
Leasingskulder	–	–144	–144
Övriga poster	4	–	4
Summa uppskjutna skattefordringar/-skulder	168	–510	–342
Belopp som kvittas mot uppskjutna skattefordringar/-skulder enligt kvittningsreglerna	–144	144	0
Netto uppskjutna skattefordringar/-skulder	24	–366	–342
2022-12-31			
Uppskjutna skattefordringar och skatteskulder är hänförliga till:	Uppskjutna skattefordringar	Uppskjutna skatteskulder	Netto fordringar (+) skulder (-)
Immateriella anläggningstillgångar	–	–307	–307
Materiella anläggningstillgångar	–	–	–
Nyttjanderätter	139	–	139
Derivatinstrument	1	–7	–6
Underskottsavdrag	5	–	5
Obeskattade reserver	–	–23	–23
Övriga avsättningar	2	–	2
Leasingskulder	–	–134	–134
Övriga poster	4	–2	2
Summa uppskjutna skattefordringar/-skulder	151	–473	–322
Belopp som kvittas mot uppskjutna skattefordringar/-skulder enligt kvittningsreglerna	–134	134	0
Netto uppskjutna skattefordringar/-skulder	17	–339	–322
Förändringar i uppskjuten skatt			
	2024	2023	2022
Ingående redovisat värde uppskjuten skattefordran (+) / skuld (–)	–342	–322	–51
Redovisat i resultaträkningen	40	63	–6
Förvärv	–57	–77	–246
Valutakursdifferenser	–11	–6	–19
Utgående redovisat värde netto uppskjuten skattefordran (+) / skuld (–)	–370	–342	–322

Not 12 Skatt, forts.

Av uppskjutna skatteskulder förfaller huvuddelen senare än om tolv månader. Uppskjutna skattefordringar på underskottsavdrag redovisas i den omfattning det är troligt att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas tillgängliga, mot vilka de skattemässiga underskotten kan utnyttjas. Koncernen har 61 MSEK (89) (60) i skattemässiga underskott som inte är värderade per 2024-12-31, vilket skulle innebära 17 (20) MSEK (21) i uppskjuten skattefordran, där samtliga kan nyttjas utan tidsbegränsning. Det är företagsledningens uppfattning att dessa underskott kommer att kunna utnyttjas inom en rimlig framtid.

Koncernens inkomstskatter enligt andra pelaren bedöms vara oväsentliga, varmed ingen vidare upplysning lämnas.

NOT 13 Resultat per aktie

Resultat per aktie räknat på resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare (SEK/aktie) före och efter utspädning.

	2024	2023	2022
Resultat per aktie			
Resultat per aktie före och efter utspädning	1,37	0,77	1,64

Underlag för beräkningen av resultat per aktie anges nedan.

Resultat per aktie före och efter utspädning

Beräkningen av resultat per aktie 2024 har baserats på årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare uppgående till 360 MSEK (203) (430) och på ett vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier under 2024 uppgående till 263 262 (263 209) (262 538) tusen stycken. De två komponenterna har beräknats på följande sätt:

	2024	2023	2022
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	360	203	430

Vägt genomsnittligt antal aktier under året före utspädning

I tusentals aktier	2024	2023	2022
Totalt antal aktier	37 609	37 556	36 885
Nya aktier från aktiesplit 7:1 registrerad per 4 februari 2025	225 653	225 653	225 653
Vägt genomsnittligt antal aktier under året före utspädning	263 262	263 209	262 538

Preferensaktier har inte beaktats i beräkningen då det inte har skett någon utdelning eller annan reglering av preferensaktierna.

NOT 14 Valutakursdifferenser

Valutakursdifferenser har redovisats i resultaträkningen enligt följande:

	2024	2023	2022
Övriga rörelseintäkter (not 7)	25	30	19
Övriga rörelsekostnader (not 7)	-29	-34	-38
Finansiella intäkter (not 11)	99	72	264
Finansiella kostnader (not 11)	-96	-9	-152
Summa	-1	59	93

NOT 15 Immateriella anläggningstillgångar och goodwill

2024-12-31	Goodwill	Varumärken, patent, licenser samt liknande rättigheter	Kund- relationer	Balanserade utvecklings- arbeten	Summa
Ingående anskaffningsvärde	4 788	541	1 431	322	7 082
Årets anskaffning	–	24	82	85	191
Förvärv	343	60	301	6	711
Omklassificeringar	–26	–164	0	164	–26
Försäljning och uttrangeringar	–	–1	0	–3	–4
Omräkningsdifferenser	61	18	45	8	131
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	5 166	479	1 858	582	8 084
Ingående av- och nedskrivningar	–88	–174	–292	–240	–794
Årets avskrivningar	0	–18	–163	–60	–241
Omklassificeringar	26	93	0	–93	26
Försäljning och uttrangeringar	–	1	0	3	3
Omräkningsdifferenser	–4	–6	–10	–5	–25
Årets nedskrivningar	–	–	–	–	–
Utgående ackumulerade av- och nedskrivningar	–65	–104	–466	–395	–1 029
Redovisat värde per 2024-12-31	5 100	375	1 392	187	7 055

2023-12-31	Goodwill	Varumärken, patent, licenser samt liknande rättigheter	Kund- relationer	Balanserade utvecklings- arbeten	Summa
Ingående anskaffningsvärde	4 554	454	1 133	395	6 536
Årets anskaffning	–	35	–	32	67
Förvärv	230	51	285	–	565
Omklassificeringar	–	–	–	–	–
Försäljning och uttrangeringar	–	–1	–	–105	–106
Omräkningsdifferenser	5	2	13	0	20
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	4 788	541	1 431	322	7 082
Ingående av- och nedskrivningar	–85	–147	–110	–301	–643
Årets avskrivningar	–	–29	–186	–46	–260
Omklassificeringar	–	–	–	–	–
Försäljning och uttrangeringar	–	1	–	105	106
Omräkningsdifferenser	–3	1	4	1	3
Årets nedskrivningar	–	–	–	–	–
Utgående ackumulerade av- och nedskrivningar	–88	–174	–292	–240	–794
Redovisat värde per 2023-12-31	4 701	367	1 138	82	6 288

Not 15 Immateriala anläggningstillgångar och goodwill, forts.

2022-12-31	Goodwill	Varumärken, patent, licenser samt liknande rättigheter	Kund- relationer	Balanserade utvecklings- arbeten	Summa
Ingående anskaffningsvärde	3 362	155	204	358	4 079
Årets anskaffning	–	33	–	27	61
Förvärv	1 035	234	847	–	2 116
Omklassificeringar	–	–	–	–	0
Försäljning och utrangeringar	–	–	–	–	–
Omräkningsdifferenser	157	31	82	10	280
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	4 554	454	1 133	395	6 536
Ingående av- och nedskrivningar	0	–78	–15	–238	–331
Årets avskrivningar	–	–23	–90	–54	–167
Förvärv	–49	–36	–	–	–85
Omklassificeringar	–	–	–	–	0
Försäljning och utrangeringar	–	–	–	–	0
Omräkningsdifferenser	–36	–11	–5	–9	–60
Årets nedskrivningar	–	–	–	–	0
Utgående ackumulerade av- och nedskrivningar	–85	–147	–110	–301	–643
Redovisat värde per 2022-12-31	4 469	307	1 023	94	5 894

Koncernens redovisade goodwill uppgår till 5 100 MSEK (4 701) (4 469) fördelat på Koncernens rörelsesegment, vilken är den lägsta nivå goodwill följs upp och övervakas i den interna uppföljningen. Goodwill följs internt inte upp på en lägre nivå än rörelsesegmenten, varför de sammanfaller med Koncernens kassaflödesgenererande enheter (CGU). Återvinningsvärdet har beräknats utifrån nyttjandevärdet och tar sin utgångspunkt i en aktuell bedömning av kassaflöden för de kommande åren. Budgeterat resultat och investeringar i rörelsekapital och anläggningstillgångar för nästkommande räkenskapsår, bygger på tidigare utfall och erfarenheter. Budgeten upprättas utifrån en detaljerad budgeteringsprocess för Koncernens olika delar. De viktiga komponenterna i kassaflödet är försäljningen, rörelsens olika kostnader och investeringar i rörelsekapital och anläggningstillgångar. Till grund för försäljningstillväxten ligger bedömningar utifrån faktorer såsom vunna upphandlingar, orderingång, konjunktur och marknadsläge. Budgetering av rörelsens kostnader utgår från tidigare års nivåer på marginaler och omkostnader, anpassat till en förväntan för det kommande året utifrån aspekter såsom de som nämns för försäljningsutvecklingen samt

eventuella justeringar i löneavtal etc. Förväntade investeringar i rörelsekapital och anläggningstillgångar är kopplat till försäljningsutvecklingen. Prognoserna för de fem första kommande räkenskapsåren upprättas baserat på företagsledningens budget samt långsiktiga affärsplaner och strategier om framtida tillväxt, därefter används branschens genomsnittliga tillväxttakt under de därefter kommande fem åren eftersom branschen växer snabbare än den förväntade inflationen. Kassaflöden som beräknas efter prognostiseringsperioden baseras på en årlig tillväxttakt på 2% (2) (2) vilket är Koncernens förväntan på den långsiktiga tillväxttakten på samtliga marknader. Kassaflöden har diskonterats med en vägd kapitalkostnad som motsvarar cirka 11,8% (12,5) (10,1) före skatt. De viktiga antaganden som har störst effekt på återvinningsvärdet är rörelsemarginal, diskonteringsränta och långsiktig tillväxttakt. Beräkningen visar att nyttjandevärdet överstiger det redovisade värdet. Sålides resulterade nedskrivningsprövningen inte i något nedskrivningsbehov. Förutom goodwill har Koncernen även varumärken som inte skrivs av. Inga nedskrivningar eller återföring av nedskrivningar har skett under perioden.

Goodwill fördelat på Koncernens rörelsesegment	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
North	2 239	2 200	2 035
West	1 991	1 905	1 935
Central	871	596	499
Utgående redovisat värde	5 100	4 701	4 469
Varumärken fördelat på Koncernens rörelsesegment	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
North	19	19	–
West	158	145	137
Central	154	111	86
Utgående redovisat värde	331	275	222

Goodwill har beräknats om utifrån de nya rörelsesegmenten.

Känslighetsanalys

I samband med prövningen av nedskrivningsbehovet har Asker genomfört känslighetsanalyser. Dessa analyser har utförts för de tre kassagenererande enheterna, vilka motsvarar Koncernens tre rörelsesegment. Fokus i analyserna har legat på en försämring av den genomsnittliga tillväxttakten/rörelsemarginalen i kombination med ökning av diskonteringsräntan. Resultaten visar att inga rimliga förändringar leder till något behov av nedskrivning i någon av de tre kassagenererande enheterna.

NOT 16 Materiella anläggningstillgångar

	Byggnader och mark	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Pågående nyanläggningar och förskott avseende materiella anläggningstillgångar	Summa
2024-12-31				
Ingående anskaffningsvärde	162	568	57	787
Årets anskaffning	12	137	9	158
Förvärv	46	187	1	233
Omklassificeringar	-1	54	-60	-6
Försäljning och uttrangeringar	-1	-29	-1	-31
Omräkningsdifferenser	5	19	-1	23
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	222	936	6	1164
Ingående avskrivningar	-76	-391	-	-467
Årets avskrivningar	-20	-107	-	-127
Omklassificeringar	2	4	-	6
Försäljning och uttrangeringar	1	22	-	23
Omräkningsdifferenser	-2	-14	-	-16
Årets nedskrivningar	0	0	-	0
Utgående ackumulerade avskrivningar	-96	-486	-	-582
Redovisat värde 2024-12-31	126	450	6	582

	Nyttjanderätter			Totala materiella anläggnings- tillgångar
	Byggnader och mark	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Summa	
2024-12-31				
Ingående anskaffningsvärde	1012	154	1165	1952
Årets anskaffning	195	96	291	448
Förvärv	108	51	159	393
Omklassificeringar	0	0	0	-6
Försäljning och uttrangeringar	-35	-27	-62	-93
Omräkningsdifferenser	16	3	19	42
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1296	277	1572	2736
Ingående avskrivningar	-420	-62	-482	-949
Årets avskrivningar	-176	-64	-239	-367
Omklassificeringar	0	0	0	6
Försäljning och uttrangeringar	35	27	62	85
Omräkningsdifferenser	-5	0	-6	-22
Årets nedskrivningar	0	0	0	0
Utgående ackumulerade avskrivningar	-566	-99	-665	-1246
Redovisat värde 2024-12-31	730	178	908	1489

Not 16 Immateriala anläggningstillgångar, forts.

2023-12-31	Byggnader och mark	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Pågående nyanläggningar och förskott avseende materiella anläggningstillgångar	Summa
Ingående anskaffningsvärde	146	543	34	724
Årets anskaffning	3	61	23	87
Förvärv	9	16	0	25
Omklassificeringar	0	-1	1	0
Försäljning och utrangeringar	0	-47	0	-47
Omräkningsdifferenser	4	-3	-2	-2
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	162	568	57	787
Ingående avskrivningar	-59	-373	-	-433
Årets avskrivningar	-16	-63	-	-79
Omklassificeringar	-	-	-	0
Försäljning och utrangeringar	0	43	-	43
Omräkningsdifferenser	-1	3	-	1
Årets nedskrivningar	-	-	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-76	-391	-	-467
Redovisat värde 2023-12-31	86	177	57	319

2023-12-31	Nyttjanderätter		Summa	Totala materiella anläggnings- tillgångar
	Byggnader och mark	Maskiner och andra tekniska anläggningar		
Ingående anskaffningsvärde	826	113	939	1662
Årets anskaffning	173	66	239	326
Förvärv	42	7	49	74
Omklassificeringar	0	0	0	0
Försäljning och utrangeringar	-14	-31	-45	-93
Omräkningsdifferenser	-15	-1	-16	-18
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1012	154	1165	1952
Ingående avskrivningar	-273	-53	-326	-759
Årets avskrivningar	-168	-41	-209	-288
Omklassificeringar	-	-	-	-
Försäljning och utrangeringar	14	31	45	89
Omräkningsdifferenser	7	1	8	9
Årets nedskrivningar	-	-	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-420	-62	-482	-949
Redovisat värde 2023-12-31	592	92	684	1003

Not 16 Immateriella anläggningstillgångar, forts.

2022-12-31	Byggnader och mark	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Pågående nyanläggningar och förskott avseende materiella anläggningstillgångar	Summa
Ingående anskaffningsvärde	11	343	33	386
Årets anskaffning	10	42	10	62
Förvärv	113	134	–	247
Omklassificeringar	6	4	–10	0
Försäljning och utrangeringar	–	–3	–	–3
Omräkningsdifferenser	7	24	1	32
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	146	543	34	724
Ingående avskrivningar	–5	–211	–	–216
Årets avskrivningar	–6	–64	–	–70
Förvärv	–46	–86	–	–132
Omklassificeringar	–	–	–	–
Försäljning och utrangeringar	–	2	–	2
Omräkningsdifferenser	–2	–14	–	–17
Årets nedskrivningar	–	–	–	–
Utgående ackumulerade avskrivningar	–59	–373	–	–433
Redovisat värde 2022-12-31	87	169	34	291

2022-12-31	Nyttjanderätter			Totala materiella anläggnings- tillgångar
	Byggnader och mark	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Summa	
Ingående anskaffningsvärde	538	93	631	1017
Årets anskaffning	116	22	139	200
Förvärv	157	9	166	413
Omklassificeringar	–	–	–	0
Försäljning och utrangeringar	–23	–18	–40	–44
Omräkningsdifferenser	38	6	44	76
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	826	113	939	1662
Ingående avskrivningar	–160	–35	–195	–411
Årets avskrivningar	–125	–33	–158	–228
Förvärv	–	–	–	–132
Omklassificeringar	–	–	–	–
Försäljning och utrangeringar	23	18	40	43
Omräkningsdifferenser	–11	–3	–14	–30
Årets nedskrivningar	–	–	–	–
Utgående ackumulerade avskrivningar	–273	–53	–326	–759
Redovisat värde 2022-12-31	553	60	613	904

NOT 17 Finansiella tillgångar och skulder per värderingskategori**Tillgångar och skulder i balansräkningen**

		2024-12-31		2023-12-31		2022-12-31	
	Nivå	Verkligt värde via resultat- räkningen	Upplupet anskaffnings- värde*	Verkligt värde via resultat- räkningen	Upplupet anskaffnings- värde*	Verkligt värde via resultat- räkningen	Upplupet anskaffnings- värde*
FINANSIELLA TILLGÅNGAR							
Kundfordringar		–	1 725	–	1 744	–	1 394
Likvida medel		–	490	–	391	–	211
Övriga fordringar		–	75	–	46	–	13
Derivatinstrument	2	19	–	9	–	34	–
Upplupna intäkter, se not 5		–	166	–	204	–	245
Summa finansiella tillgångar		19	2 457	9	2 385	34	1 863
FINANSIELLA SKULDER							
Leverantörsskulder		–	1 344	–	1 433	–	1 047
Räntebärande skulder, se not 25		–	5 002	–	4 238	–	4 108
Leasingskulder		–	965	–	735	–	634
Övriga finansiella skulder	3	688	137	377	284	108	381
Derivatinstrument	2	0	–	10	–	5	–
Upplupna kostnader		–	471	–	409	–	386
Summa finansiella skulder		688	7 919	387	7 099	113	6 556

* Redovisat värde bedöms motsvara verkligt värde då diskonteringseffekten bedöms vara oväsentlig.

Beräkning av verkligt värde

I nedanstående tabeller lämnas upplysningar om hur verkligt värde bestämts för de finansiella instrument som värderas till verkligt värde i balansräkningen. De olika nivåerna definieras enligt följande:

- Nivå 1: Noterade priser (ojusterade) på aktiva marknader för identiska tillgångar eller skulder.
- Nivå 2: Andra observerbara data för tillgången eller skulder än noterade priser inkluderade i nivå 1, antingen direkt (dvs som pris-noteringar) eller indirekt (dvs härledda från prisnoteringar)
- Nivå 3: Data för tillgången eller skulden som inte baseras på observerbara marknadsdata (dvs ej observerbara data).

Verkligt värde för valutaterminer har fastställs genom användning av kurser för valutaterminer på balansdagen, där det resulterande värdet diskonteras till nuvärde. Verkligt värde för ränteswappar beräknas som nuvärdet av bedömda framtida kassaflöden baserat på observerbara avkastningskurvor. Per 31 december 2024, 2023

och 2022 innehar Koncernen inga ränteswappar. Verkligt värde för fordringar med rörligt ränta motsvarar dess verkliga värde. Inga överföringar mellan nivåer har gjorts under året.

Den villkorade köpeskillingen baseras på det förvärvade företags resultat, innebärande en multipelvärdering baserad på framtida EBITDA eller EBITA-mått, diskonterat med Koncernens diskonteringsränta. Framtida EBITDA/EBITA-mått erhålls från företagsledningens bästa bedömning utifrån godkända affärsplaner. Initialt värderas den villkorade köpeskillingen till nuvärdet av framtida sannolika utfall, vilket uppgick till 237 MSEK (209) (68). Totalt kan tilläggsköpeskillningar för förvärv gjorda under året uppgå till mellan 0 och 1 000 MSEK (11-582) (0-456). Tilläggsköpeskillningar för samtliga genomförda förvärv med utestående tilläggsköpeskillningar kan uppgå till mellan 11 och 2 020 MSEK (11-1 043) (0-461).

	Övriga finansiella skulder ¹⁾		
Avstämning av verkliga värden i nivå 3	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Ingående balans	377	108	103
Förvärv	237	209	68
Utbetalningar	–145	–5	–53
Omvärderingar ²⁾	112	57	–11
Diskonteringseffekt ²⁾	44	4	0
Omklassificeringar ³⁾	45	–	–
Valutakursdifferenser	19	4	1
Utgående balans	688	377	108

1) Avser endast tilläggsköpeskillningar.

2) Resultateffekten för omvärdering av villkorade köpeskillningar inkluderat diskonteringseffekten uppgår till –156 MSEK (–61) (11) och redovisas inom övriga rörelsekostnader respektive finansnettot, se Not 7 och Not 11.

3) Omklassificeringar kommer från utnyttjande av utestående kombinerade köp- och säljoption relaterat till Gricka Holding AG, där utköp gjordes under året, varmed en del av likviden omvandlades till en villkorad köpeskillning.

NOT 18 Innehav redovisade enligt kapitalandelsmetoden

Intresseföretag/Organisationsnummer/Säte	Ägarandel, %	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Avetana GmbH, HRB 362834, Karlsruhe, Tyskland	50 %	2	2	–
Summa		2	2	–

Under året har en resultatandel i intressebolag om 0,01 MSEK (0,2) (–) redovisats i resultaträkningen inom övriga rörelsekostnader.

NOT 19 Varulager

	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Färdiga varor och handelsvaror	1964	1590	1620
Reserv för inkurans	–144	–151	–200
Summa	1821	1439	1420

I posten kostnad för sålda varor i resultaträkningen ingår kostnader relaterade till varulager om –9 146 MSEK (–8 934) (–7 936). Inga väsentliga återföringar av nedskrivningar har gjorts under varken 2024, 2023 eller 2022.

NOT 20 Kundfordringar

	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Kundfordringar	1764	1774	1417
Reserv för förväntade kreditförluster	–39	–31	–22
Kundfordringar – netto	1725	1744	1394

Åldersanalys för kundfordringar

	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
– ej förfallna	1525	1509	1211
– förfallna yngre än en månad	123	149	131
– förfallna en till två månader	29	56	24
– förfallna äldre än två månader	48	30	28
Summa	1725	1744	1394

Koncernen tillämpar det förenklade tillvägagångssättet enligt IFRS 9 Finansiella instrument för att mäta förväntade kreditförluster. Denna "förväntade kreditförlustmodell" använder den förväntade förlustrisken för den återstående löptiden för alla kundfordringar och avtals-tillgångar. Modellen baseras på historiska kreditförluster över den förväntade livslängden på kundfordringar, justerat för framtida estimat. Baserat på statistik från konstaterade kreditförluster har den historiska förlusten en obetydlig effekt på kreditförlusten och därför är avsättningen för osäkra kundfordringar helt baserad på individuella uppskattningar om framtida utveckling. Alla förfallna fordringar bedöms individuellt och ett förlustavdrag redovisas för skillnaden mellan tillgångens redovisade värde och nuvärdet av uppskattade framtida kassaflöden för alla fordringar som anses osäkra. Individuell bedömning tillämpas också för icke-förfallna fordringar när det finns indikationer på att en kundfordring kan vara osäker. Per den 31 december 2024 var kundfordringar uppgående till 200 MSEK (235) (183) förfallna, varav 48 MSEK (30) (28), 2,8 % (1,7) (2,0) förfallna över två månader.

NOT 21 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Förutbetalda hyror	7	35	28
Förutbetalda försäkringar	7	6	3
Förutbetald leasing	13	12	1
Förutbetalda transaktionskostnader	19	–	–
Övriga förutbetalda kostnader	66	32	42
Upplupna intäkter	180	204	44
Summa	292	289	119

NOT 22 Likvida medel

I likvida medel i balansräkningen och kassaflödesanalysen ingår följande:	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Banktillgodohavanden	490	391	211
Summa	490	391	211

NOT 23 Tillgångar som innehas för försäljning

I november 2023 bestämde ledningen att avyttra en distributionsverksamhet i Nederländerna, varmed denna avyttringsgrupp redovisades som en tillgång som innehas för försäljning. Avyttringen innebar att lager och en del materiella anläggningstillgångar ämnades säljas över till tillverkaren. En försäljning skedde under första halvåret 2024, innebärande att ett resultat om 32 MSEK redovisats inom övriga rörelseintäkter.

NOT 24 Aktiekapital och övrigt tillskjutet kapital

	Datum	Antal aktier (tusental)	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Summa
Vid årets början	2024-01	115 402	0	1571	1571
Vid årets slut	2024-12	115 402	0	1571	1571
Vid årets början	2023-01	114 255	0	1508	1508
Nyemission	2023-02	1147	0	63	63
Vid årets slut	2023-12	115 402	0	1571	1571
Vid årets början	2022-01	110 611	0	1109	1109
Nyemission	2022-12	3 644	0	399	399
Vid årets slut	2022-12-12	114 255	0	1508	1508

Bolaget bildades 29 november 2018 och registrerades 11 december 2018.

Aktiekapitalet består av 115 402 106 aktier (115 402 106) (114,254,813) med kvotvärde 0,0005 SEK, bestående av både stamaktier och preferensaktier. Aktierna har ett röstvärde på 1 röst/aktie. Aktiekapital uppgår per 2024-12-31 till 55 TSEK (55) (54). Det har inte skett någon utdelning på varken stamaktier eller preferensaktier. Preferensaktierna har inga kontraktsmässigt bundna utdelningar och inte heller någon fastställd löptid utan regleras endast vid extern händelse, varpå de har redovisats som eget kapital.

Nyemission 2023 innebar en ökning med 294 556 stamaktier och 852 737 preferensaktier. Övrigt tillskjutet kapital består av aktieägar-tillskott om 1 050 MSEK (1 050) (1 050) och överkursfond om 521 MSEK (521) (458).

NOT 25 Räntebärande skulder

	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Långfristiga räntebärande skulder			
Skulder till kreditinstitut	3 208	2 647	2 664
Aktieägarlån	1 419	1 337	1 259
Lån från innehav utan bestämmande inflytande	–	3	69
Summa	4 628	3 987	3 992
Kortfristiga räntebärande skulder			
Skulder till kreditinstitut	374	251	115
Summa	374	251	115
Summa räntebärande skulder	5 002	4 238	4 108

Det verkliga värdet på skulder till kreditinstitut uppskattas vara lika med redovisat värde då lånen löper mer rörlig ränta. Aktieägarlånen uppskattas vara lika med redovisat värde då diskonteringseffekten anses immateriell då räntan bygger på marknadsränta. Det verkliga värdet på kortfristig upplåning motsvarar dess redovisade värde, eftersom diskonteringseffekten inte är väsentlig.

Förfallostrukturen för Koncernens finansiella räntebärande skulder fördelar sig över kommande åren enligt följande tabell:

	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
– inom tre månader	374	185	80
– mellan tre månader och ett år	–	66	35
– mellan ett och två år	4 627	2 647	70
– mellan två och tre år	–	1 340	3 923
Summa	5 002	4 238	4 108

Redovisade belopp per valuta för upplåning	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
SEK	2 554	2 307	2 149
EUR	2 395	1 898	1 904
CHF	20	33	55
DKK	33	0	0
GBP	1	0	–
Summa	5 002	4 238	4 108

Koncernen avser att omförhandla skulderna till kreditinstitut under 2025.

Koncernen har följande ej utnyttjade kreditfaciliteter:	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Rörlig ränta			
– löper ut inom ett år	–	–	–
– löper ut efter mer än ett år	1 552	569	586
Summa	1 552	569	586

Finansiering

Koncernen har beviljade checkräkningskredit i SEK om 100 MSEK (100) (100) samt i EUR om 3 MEUR (3) (0). Av de beviljade checkräkningskrediterna var 0 MSEK (0) (18) nyttjad den 31 december 2024. Checkräkningskrediten i SEK löper med en ränta om 3,72% (4,97) (3,39) som betalas månadsvis. Villkor för checkräkningskrediten är i enlighet med Koncernens seniora låneavtal.

NOT 26 Avsättningar

2024-12-31	Personal	Garantier	Övrigt	Totalt
Ingående balans	12	2	59	73
Övriga nya avsättningar	7	0	11	17
Förvärv	3	1	12	17
Återförda ej utnyttjade avsättningar	-13	-	-22	-35
Omklassificering	4	-	-4	-
Omräkningsdifferens	1	0	1	2
Utgående balans per 2024-12-31	14	3	57	74

2023-12-31	Personal	Garantier	Övrigt	Totalt
Ingående balans	29	1	23	53
Övriga nya avsättningar	3	1	28	32
Förvärv	4	-	5	9
Återförda ej utnyttjade avsättningar	-3	-	-11	-14
Omklassificering	-19	-	16	-3
Omräkningsdifferens	-2	0	-2	-4
Utgående balans per 2023-12-31	12	2	59	73

2022-12-31	Covid-19 reserv	Personal	Garantier	Övrigt	Totalt
Ingående balans	88	-	1	4	93
Övriga nya avsättningar	-	4	-	21	25
Förvärv	-	24	-	12	36
Utnyttjade avsättningar under året	-	-	-	-	0
Återförda ej utnyttjade avsättningar	-88	-	-	-15	-103
Omräkningsdifferens	0	1	-	1	2
Utgående balans avsättningar per 2022-12-31	0	29	1	23	53

Personalrelaterade avsättningar avser framför allt jubileumsfonder i Nederländerna och Österrike medan övriga avsättningar är kopplade till riskreserv och avsättningar i förvärvade bolag.

NOT 27 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Upplupna personalrelaterade kostnader	326	257	237
Upplupna kundbonusar	37	27	33
Upplupna konsultkostnader	21	22	21
Hyra och elektricitet	5	8	10
Revisionsarvode	11	8	8
Transportkostnader	24	24	24
Varuinköp	36	63	53
Upplupna räntekostnader	1	1	0
Förutbetalda intäkter	21	26	4
Övriga upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	12	1	9
Summa	493	437	399

NOT 28 Leasingavtal

Nedan presenteras de belopp hänförliga till leasingverksamheter som redovisats i resultaträkningen under året. För årets avskrivningar på nyttjanderättstillgångar se not 16. Räntekostnader på leasingsskulder redovisas under finansiella intäkter, se not 11.

	2024	2023	2022
Avskrivningar på nyttjanderättstillgångar	239	209	159
Räntekostnader på leasingskulder	33	28	25
Kostnader för avtal där den underliggande tillgången är av lågt värde avser kort tidskontrakt	60	66	60
Totala kostnader hänförliga till leasingverksamheten	333	302	244

Koncernen redovisar ett kassaflöde hänförligt till leasingavtal uppgående till 340 MSEK (272) (237). För en löptidsanalys av Koncernens leasingskulder se not 3.

	2024	2023	2022
Kassaflödespåverkan avseende leasing			
Amortering på leasingskuld i finansieringsverksamheten	247	178	152
Årets betalda räntekostnader i den löpande verksamheten	33	28	25
Erlagd betalning för avtal där den underliggande tillgången är av lågt värde och/eller korttidsavtal i den löpande verksamheten	60	66	60
Total kassaflödespåverkan	340	272	237

Framtida kassaflöden från leasingavtal som ännu inte påbörjats under 2024 men där Asker som leasetagare har ett åtagande, uppgick till 480 MSEK (0) (2). Åtagandena är relaterade till nytt effektivt distributionscenter för att ge utrymme för framtida tillväxt. Asker har inga materiella förlängningsoptioner eller andra garantiåtaganden som inte beaktats i värderingen av leasingskulderna.

NOT 29 Icke kassaflödespåverkande poster

	2024	2023	2022
Avskrivningar	608	548	395
Förändring i avsättningar	-18	18	-78
Realisationsresultat, avyttring av anläggningstillgångar	0	1	0
Valutakursvinster/ förluster	18	39	106
Övriga icke-kassaflödespåverkande poster*	112	60	7
Summa icke kassaflödespåverkande poster	720	666	430

NOT 30 Rörelseförvärv**Förvärv under 2024**

Som en del av Askers värdeskapande, där den organiska tillväxten kompletteras med förvärv av små och medelstora företag för att addera nya produkter, kundgrupper och/ eller kanaler och på så sätt bygga ett helhetserbjudande och skapa förutsättningar till en effektivare värdekedja för hälso- och sjukvården har följande förvärv gjorts under 2024. Samtliga förvärv har gjorts av aktier. Förvärvad andel av aktier sammanfaller med förvärvad andel av rösterna i samtliga förvärv. Årets förvärv presenteras nedan per segment.

North

Den 1 augusti förvärvade OneMed Sverige AB 100 % av aktierna i det svenska bolaget Funktionsverket AB. Funktionsverket är en svensk leverantör av kommunikations- och kognitionshjälpmiddel. Under 2023/2024 hade Funktionsverket AB 2 heltidsanställda och en omsättning om ca 30 MSEK.

Den 1 oktober förvärvade OneMed AS 100 % av aktierna i det norska bolaget Kvinto AS, en ledande leverantör av medicinska produkter till sjukhus, kommuner och apotek på den norska marknaden. Under 2023 hade Kvinto 3 anställda och en omsättning på cirka 60 MSEK.

West

Den 2 februari förvärvade Asker Benelux Holding B.V. 100% av aktierna i det nederländska bolaget Vegro Verpleegartikelen B.V. Bolaget är den största leverantören av rörelsehjälpmedel och personlig hjälpmedelsutrustning i Nederländerna. Under 2023 hade Vegro 586 heltidsanställda och en omsättning på cirka 820 MSEK. Den 1 juli förvärvade OneMed Danmark AS 100% av aktierna i det danska bolaget Wolturnus AS, en koncern som tillverkar och distribuerar specialbyggda rörelsehjälpmedel och tryckavlastande produkter i Danmark, och deras utbud och tjänster kompletterar Askers befintliga verksamhet i Danmark. Under 2023/2024 hade Wolturnus 71 anställda och en omsättning på cirka 150 MSEK. Den 1 november förvärvade OneMed Danmark AS 100% av aktierna i Opitek Aps, en leverantör av utrustning för patientpositionering och till operationsrum samt kirurgiska instrument. Bolaget erbjuder även utbildningsprogram, service och reparationer. Under 2023 hade Opitek 3 heltidsanställda och en omsättning på cirka 10 MSEK.

Central

Den 1 mars förvärvade Gricka Holding AG 100% av aktierna i Praxi-medico AG. Bolaget är en specialiserad distributör av medicinska produkter inom äldreården i Schweiz. Under 2023 hade Praxi-medico 12 heltidsanställda och en omsättning på cirka 60 MSEK. Den 1 augusti förvärvade Asker Germany Holding GmbH 100% av aktierna i meetB Gesellschaft für Medizintechnik Vertrieb mbH, en koncern som levererar produkter och digitala lösningar till räddningstjänsten i Tyskland. Under 2023 hade meetB Koncernen 60 heltidsanställda och en omsättning på cirka 340 MSEK. Den 2 augusti förvärvade Asker Healthcare s.r.o 100% av aktierna i det tjeckiska bolaget Aspirionix s.r.o., en koncern som distributör medicintekniska produkter i Tjeckien, Slovakien och Polen. Under 2023 hade Koncernen 70 heltidsanställda och en omsättning på cirka 200 MSEK. Den 1 september förvärvade Asker Healthcare AB 100% av aktierna i Hugo Technology Ltd, en oberoende leverantör inom teknisk service av medicinteknisk utrustning i Storbritannien. Under 2023 hade Hugo Technology 84 heltidsanställda och en omsättning på cirka 81 MSEK. Den 4 november förvärvade Rudolph

Heintel Gesellschaft mbH 100 % av aktierna i Hauser Medizin-technik GmbH, en distributör av medicinteknisk utrustning och förbrukningsmaterial i Österrike. Under 2023/2024 hade Hauser 5 heltidsanställda och en omsättning på cirka 23 MSEK.

Förvärv av innehav utan bestämmande inflytande

Förutom ovan rörelseförvärv har det skett förvärv av utestående innehav utan bestämmande inflytande i två bolag genom utnyttjande av kombinerade sälj- och köpoptioner. Den 20 juni 2024 förvärvade Koncernen resterande 49 % av aktierna i Astomed Holding AB i Sverige inom segment North. Den 12 december 2024 förvärvade Koncernen resterande 20 % av aktierna i Gricka Holding AG (Gribi) i Schweiz inom segmentet Central. Asker äger nu 100% av aktierna och röstandelarna i bolagen.

Förvärv under 2023

Under 2023 gjordes 13 förvärv. Förvärven kompletterar Koncernens befintliga verksamhet genom att ge ett bredare produkt och tjänsteutbud eller tillgång till fler geografiska marknader. Samtliga förvärv har gjorts av aktier. Förvärvad andel av aktier sammanfaller med förvärvad andel av rösterna i samtliga förvärv utom ett. Förvärven presenteras nedan per segment.

North

Den 3 april förvärvade logen OY 100 procent av aktierna i det finska bolaget Optiikka Juurinen Oy. Företaget är en distributör av optisk diagnostik, synhjälpmedel, optiska produkter och tjänster i Finland. Under 2022 hade Optiikka Juurinen 3 anställda och en omsättning på cirka 12 MSEK. Den 2 maj förvärvade Onemed Sverige AB 100 procent av aktierna i det svenska bolaget Instrumenta Diagnostiska och Kirurgiska AB. Instrumenta har i över 30 år försett Sveriges regioner med kirurgiska och diagnostiska instrument, och deras utbud och tjänster kompletterar Askers befintliga verksamhet i Sverige. Under 2022 hade Instrumenta 10 anställda och en omsättning på cirka 63 MSEK. Den 1 juni förvärvade Onemed Sverige AB 100 procent av aktierna i det svenska bolaget Vitri Medical AB, en ledande distributör av hjärtstartare och sårvårdsprodukter till regionerna i Sverige. Inom sårvård säljer företaget både produkter under eget varumärke och tillverkar egna märkesvaror för vissa kunder. Under 2022 hade Vitri Medical 5 anställda och en omsättning på cirka 50 MSEK. Den 1 juni förvärvade Onemed AS 100 procent av aktierna i de båda norska bolagen Adcare AS och Dico AS, två distributörer av medicinsk utrustning på den norska marknaden. Med förvärven tar Asker ytterligare ett steg i strategin att säkerställa vårdgivares tillgång till ett komplett utbud av högkvalitativa medicinska produkter och utrustning. Under 2022 hade Adcare 12 och Dico 8 anställda, och respektive bolag en omsättning på cirka 60 MSEK.

West

Den 7 februari förvärvade QRS Group BV 100 % av Dispo Medical B.V. Företaget har levererat och producerat medicinska förbrukningsvaror till sjukhus och vårdinstitutioner i Nederländerna i över 30 år. Med sin djupa kunskap om de specifika kundkraven och sjukhusens omvandling till skraddarsydda engångsprodukter kommer de att komplettera Askers nuvarande erbjudande väl. Dispo Medical har 41 anställda och nettoomsättningen uppgick 2022 till cirka 55 MSEK. Den 1 mars förvärvade QRS Group BV 100 % av Geni-medical B.V. Företaget utvecklar och säljer ortopediska lösningar som stödskenor, ortoser och stödförband i Nederländerna, Belgien, Österrike och Danmark. Deras innovativa ortopediska lösningar

Not 30 Rörelseförvärv, forts.

kommer att bredda Askers erbjudande till vårdgivare i Europa med en ny nisch av högkvalitativa produkter. Under 2022 hade Geni-medical 5 anställda och en omsättning på cirka 40 MSEK. Den 2 oktober ingick Bosman ett partnerskap med holländska ApotheekZorg Hulpmiddelen B.V. Partnerskapet innebär att Bosman tar över ansvaret för deras 80 000 patienter och distribution till de 800 apoteken. I samband med partnerskapet förvärvade koncernen 50,00001 procent av aktierna i ApotheekZorg Hulpmiddelen B.V. Den 1 december förvärvade QRS Group BV 100 % av aktierna i MC Europe BV, en nederländsk distributör av anestesi och intensivvårdsprodukter till sjukhus i Nederländerna och Belgien. Under 2022 hade MC Europe 6 anställda och en omsättning på cirka 22 MSEK.

Central

Den 3 april förvärvade Rudolf Heintel GmbH 100 % av aktierna i det österrikiska bolaget Andre Surgical GmbH. Andre Surgical är en specialistdistributör av engångsutrustning för operationsrum och kirurgiska instrument till sjukhus i Österrike. Andre Surgical har 0 anställda och nettoomsättningen uppgick 2022 till cirka 5 MSEK. Den 1 juni förvärvade Aichele Medico AG 100 procent av aktierna i det schweiziska bolaget Unimeda AG, en schweizisk distributör av medicinska förbrukningsprodukter med fokus på distribution av nischprodukter inom anestesi, sterilisering, engångsinstrument, artroskopi, kirurgi och dialys. Under 2022 hade Unimeda 4 anställda och en omsättning på cirka 30 MSEK. Den 2 oktober förvärvade Asker Healthcare AB 100 procent av aktierna i det tyska bolaget CRS medical GmbH, en ledande tysk leverantör av tekniska tjänster för medicinsk utrustning. Under 2022 hade CRS medical 169 anställda och omsatte ca 187 MSEK. Den 2 november förvärvade Rudolf Heintel GmbH 100 procent av aktierna i det österrikiska bolaget Eumedics Medizintechnik GmbH, en distributör av medicinskt förbrukningsmaterial och specialiserade produkter i Österrike. Under 2022 hade Eumedics Medizintechnik 7 anställda och en omsättning på cirka 35 MSEK.

Förvärv av innehav utan bestämmande inflytande

Förutom ovan rörelseförvärv har det skett förvärv av utestående innehav utan bestämmande inflytande i fyra bolag genom utnyttjande av kombinerade sälj- och köpoptioner. Den 26 januari förvärvade Koncernen resterande 40 % av aktierna i Smedico AG i Schweiz inom segment Central. Den 1 mars förvärvade Koncernen resterande 49 % av aktierna i det norska bolaget Ascan AS inom segment North. Den 28 april förvärvade Koncernen resterande 40 % av aktierna i de två tyska bolagen Evivamed och Diashop inom segment Central. Asker äger nu 100 % av aktierna och röstandelarna i bolagen. Därutöver har Koncernen den 27 mars förvärvat resterande 38 procent av aktierna i det finska bolaget logen Oy inom segment East.

Förvärv under 2022

Under 2022 gjordes åtta förvärv. Förvärven kompletterar Koncernens befintliga verksamhet genom att ge ett bredare produkt- och tjänsteutbud eller tillgång till fler geografiska marknader. Förvärven har gjorts genom sju förvärv av aktier samt ett inköpsförvärv. Förvärvad andel av aktier sammanfaller med förvärvad andel av rösterna i samtliga förvärv. Förvärven presenteras nedan per segment.

North

Den 1 juli förvärvades 100 procent av aktierna i det svenska bolaget Adcuris, ett bolag som erbjuder kvalitativa trauma- och hälsorelaterade skyddsprodukter för akutsjukvård, polis och militär. Omsättningen för det brutna räkenskapsåret 2020/2021 uppgick till ca 8 MSEK.

West

Den 14 januari slutfördes förvärvet av 100 procent av aktierna i Medireva. Medireva-Koncernen består av en grupp specialiserade företag med verksamhet i Nederländerna, Belgien, Tyskland och Österrike. Medireva har en bred produkt- och tjänsteportfölj med expertis inom stomi, urologi med tillhörande medicintekniska produkter. Medireva har ca 500 medarbetare och en omsättning på ca 1,4 miljarder SEK per år. Den 4 april förvärvades 86 procent av aktierna i det danska hjälpmedelsföretaget Mobilex A/S. Mobilex erbjuder kunder i Europa både egna och andras varumärken inom rörelsehjälpmedel och personlig hjälpmedelsutrustning. Omsättningen för 2021 uppgick till ca 200 MSEK. Den 1 juni slutfördes förvärvet av 100 procent av aktierna i Deforce Medical B.V., en marknadsledande belgisk distributör av medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning till primär- och äldrevården. Omsättningen 2021 uppgick till ca 60 MSEK.

Central

Den 1 april förvärvades 80 procent av det schweiziska bolaget Gribi AG Belp. Gribi är en ledande leverantör av medicinteknisk utrustning inom framför allt kirurgi, öron-näsa-hals, ortopedi och stomi till sjukhus i Schweiz. Omsättningen för 2021 uppgick till ca 135 MSEK. Den 1 september förvärvades 100 procent av aktierna i den schweiziska medicintekniska distributören Aichele Medico AG som levererar medicinskt förbrukningsmaterial, i huvudsak nischprodukter till operationssalar, neonatalvård, sterilisering, gynekologi och urologi inom Schweiz. Bolaget omsatte ca 70 MSEK under 2021. Den 3 oktober förvärvades 100 procent av aktierna i den österrikiska medicintekniska distributören Heintel Gruppe som levererar medicinskt förbrukningsmaterial och medicinteknisk utrustning till sjukhus inom Österrike. Bolaget omsatte ca 250 MSEK under 2021.

Förvärv av innehav utan bestämmande inflytande

Det skedde inga förvärv av utestående innehav utan bestämmande inflytande under 2022.

Not 30 Rörelseförvärv, forts.**Förvärvade tillgångar värderade till verkligt värde**

	2024	2024 – varav Vegro	2023	2023 – varav Medi-reva	2022	2022 – varav Medi-reva
Immateriella anläggningstillgångar	367	12	335	82	1045	546
Materiella anläggningstillgångar	229	201	23	1	114	44
Nyttjanderätter	127	97	51	–	166	85
Finansiella anläggningstillgångar	3	0	6	–	15	0
Varulager	160	44	92	–	227	84
Övriga omsättningstillgångar ¹⁾	278	82	135	–24	364	263
Likvida medel	99	1	39	–	115	34
Uppskjuten skattefordran/skuld	–57	–1	–77	–22	–246	–130
Avsättningar	–17	–3	–9	–	–36	–13
Räntebärande skulder	–76	–11	–13	–	–373	–235
Leasingskulder	–127	–97	–51	–	–166	–85
Övriga finansiella skulder	0	–	–	–	–85	0
Övriga rörelseskulder	–219	–102	–100	29	–244	–165
Summa identifierbara nettotillgångar	765	223	431	66	896	428
Goodwill	336	–7	230	–66	986	520
Innehav utan bestämmande inflytande	–	–	–10	–	0	0
Köpeskilling	1101	215	651	–	1882	948
Erlagd köpeskilling och villkorad köpeskilling						
Erlagd köpeskilling	880	215	442	–	1800	948
Villkorad köpeskilling	237	–	209	–	82	0
Justering betald köpeskilling	–15	–	–	–	–	–
Summa bedömd köpeskilling	1101	215	651	–	1882	948

1) Huvudsakligen kundfordringar

Vid förvärv använder Asker normalt en förvärvsstruktur med basköpeskilling och eventuell villkorad köpeskilling. Den villkorade köpeskillingen baseras på det förvärvade företags resultat, innehållande en multipelvärdering baserad på framtida EBITDA eller EBITA-mått, diskonterat med Koncernens diskonteringsränta. Framtida EBITDA/EBITA-mått erhålls från företagsledningens bästa bedömning utifrån godkänd affärsplaner. Initialt värderas den villkorade köpeskillingen till nuvärdet av det sannolika utfallet vilket för årets förvärv är 237 MSEK (209) (82).

Transaktionskostnader för de förvärv som genomförts under året uppgår till 20 MSEK (27) (20) och ingår i Administrationskostnader i resultaträkningen.

I Koncernen finns per 31 december 2024 två förvärv med kombinerade köp- och säljoption att förvärva resterande del av bolagen, där ett förvärv innebär en utestående andel om 14% och det andra förvärvet en utestående andel om 5%, totalt värderade till 99 MSEK (240) (379). Optionerna är värderade utifrån förväntad EBITDA/EBITA och nuvärdesberäknas och redovisas som räntebärande skulder. Förändringar kopplat till omvärderingar bokas som finansiella intäkter eller kostnader i resultaträkningen. Förändringen av skulden jämfört med föregående år beror på två förvärv av innehav utan bestämmande inflytande gjorda under året, se Förvärv av innehav utan bestämmande inflytande ovan.

Asker upprättar preliminära förvärvsanalyser under den tid det råder osäkerhet om utfallet av specifika delar av förvärvsavtalen (goodwill, kundrelationer och varumärke) t.ex. under den period då bolaget har anlitat en extern värderingsspecialist, och den externa värderingen ännu inte är slutgiltig, eller i fall slutliga förvärvsbalanser ej erhållits. Värderingsperioden är emellertid aldrig längre än ett år

från förvärvstidpunkten. Förvärvsanalyser för förvärv som genomförts under året är preliminära då Koncernen ej har erhållit slutgiltigt fastställda uppgifter från de förvärvade företagen. Inga väsentliga förändringar i Koncernens förvärvsanalyser avseende tidigare års förvärv gjordes under året. Då upplysningar om förvärven individuellt sett är oväsentliga eftersom Asker framför allt förvärvar mindre och medelstora bolag lämnas upplysningar i aggregerad form, förutom förvärvet avseende Vegro Verpleegartikelen B.V där upplysning lämnas individuellt. Förvärvet av Vegro skedde till lågt pris, innebärande att den överförda ersättningen understeg det verkliga värdet av identifierade förvärvade tillgångar och övertagna skulder, varmed det uppstod en negativ goodwill om 7 MSEK. Den negativa goodwillen har redovisats direkt i resultaträkningen inom Övriga rörelseintäkter.

Verkligt värdejusteringar avseende immateriella tillgångar består av kundrelationer och varumärken. Goodwill motiveras av god lönsamhet samt den personal som finns i de förvärvade bolagen. Förvärvad goodwill är inte skattemässigt avdragsgill. Se not 15 för mer information om redovisad goodwill. Förvärvade fordringar utgörs i huvudsak av kundfordringar och redovisas till verkligt värde och inget nedskrivningsbehov har identifierats. Det finns ingen väsentlig skillnad mellan det verkliga värdet på kundfordringar och det avtalsenliga bruttobeloppet för kundfordringar. Förvärvade skulder utgörs i huvudsak av leverantörsskulder och värderas till verkligt värde. Koncernen redovisar innehav utan bestämmande inflytande till verkligt värde. I de fall Koncernen har ett åtagande att förvärva innehav utan bestämmande inflytande i framtiden redovisas dessa som finansiella skulder.

Not 30 Rörelseförvärv, forts.**Förvärvens effekt på kassaflödet:**

Köpeskilling inklusive villkorad köpeskilling	2024	2023	2022
Köpeskilling	-1101	-651	-1882
Varav ej utbetald köpeskilling	221	209	82
Likvida medel i de förvärvade bolagen	99	39	115
Utbetald köpeskilling avseende tidigare års förvärv	-145	-20	-53
Utbetald köpeskilling avseende innehav utan bestämmande inflytande	-183	-209	-
Summa effekt på kassaflödet:	-1109	-632	-1738

Effekt av gjorda förvärv 2024, 2023 & 2022

Effekten på Koncernens nettoomsättning från de förvärvade bolagen sedan förvärvstidpunkten uppgick till 1 198 MSEK (354) (2 180), effekten på Koncernens årets resultat efter skatt under perioden uppgick till 64 MSEK (39) (39) och effekten på Koncernens EBITA under perioden uppgick till 92 MSEK (52) (114).

Om samtliga förvärvade enheter konsoliderades från och med 1 januari 2024 skulle årets nettoomsättning uppgå till 15 649 MSEK (13 778) (12 094), årets resultat till 464 MSEK (209) (464), årets EBITA till 1 283 MSEK (864) (911) samt årets justerade EBITA till 1 438 MSEK (1 114) (877).

Specifikation av effekt från förvärv

2024	Segment	Tillträdesdag	Netto-omsättning*	EBITA*	Årets resultat *	Netto-omsättning**	EBITA**	Årets resultat**
Opitek	West	1 November	0	-0	-0	8	-1	-0
Hauser	Central	1 November	5	1	1	25	4	3
Kvinto	North	1 Oktober	20	-0	-0	53	3	3
Hugo	Central	1 September	26	4	3	80	16	11
Aspironix	Central	2 Augusti	96	14	11	209	21	16
meetB	Central	1 Augusti	169	16	12	385	42	65
Funktionsverket	North	1 Augusti	12	3	2	28	7	6
Wolturnus	West	1 Juli	73	-3	-3	160	12	7
Praximedico	Central	1 Mars	60	8	8	69	10	9
Vegro	West	2 Februari	737	48	31	806	52	34
Summa			1198	92	64	1823	168	153

2023		Tillträdesdag	Netto-omsättning*	EBITA*	Årets resultat *	Netto-omsättning**	EBITA**	Årets resultat**
MC Europe	West	1 December	2	-0	-0	36	2	-8
Eumedics	Central	2 November	7	1	1	38	5	4
CRS Medical	Central	2 Oktober	52	6	7	199	11	6
Unimeda	Central	1 Juni	17	4	4	30	6	6
Vi Tri Medical	North	1 Juni	24	1	0	38	-2	-4
Dico	North	1 Juni	35	6	5	50	7	5
Adcare	North	1 Juni	50	7	7	79	13	12
Instrumenta	North	2 Maj	51	13	6	76	19	11
Andre Surgical	Central	3 April	4	0	0	6	1	1
Optikka Juurinen	North	3 April	7	1	1	10	1	1
Geni Medical	West	1 Mars	46	10	7	53	11	8
Dispo Medical	West	7 Februari	60	3	1	64	2	1
Summa			354	52	39	679	77	43

2022		Tillträdesdag	Netto-omsättning*	EBITA*	Årets resultat *	Netto-omsättning**	EBITA**	Årets resultat**
Heintel Gruppe	Central	3 Oktober	73	4	3	281	16	11
Aichiele Medico	Central	1 September	29	0	0	82	6	5
Adcuris	North	1 Juli	8	2	2	18	4	3
Deforce Medical	West	1 Juni	33	5	5	51	5	5
Gribi	Central	1 April	107	14	14	142	21	19
Mobilex	West	4 April	170	31	27	222	40	36
MediReva	West	14 Januari	1761	58	11	1761	58	11
Summa			2180	114	39	2556	151	69

* Nettoomsättning och årets resultatpåverkan sedan förvärvsdatum

** Nettoomsättning och årets resultatpåverkan om bolagen hade konsoliderats från och med den 1 januari 2024, 2023 respektive 2022.

NOT 31 Förändringar av skulder inom finansieringsverksamheten

2024-12-31	Räntebärande skulder	Leasing- skulder	Totalt
Ingående balans	4 238	735	4 973
Kassaflöden inom finansieringsverksamheten	544	-247	297
Summa kassaflöden inom finansieringsverksamheten	544	-247	297
<i>icke kassaflödespåverkande förändringar</i>			
Förvärvade verksamheter	76	127	203
Valutakursdifferenser	53	13	66
Omklassificeringar	-	-	-
Förändringar i verkligt värde	-	-	-
Tillkommande leasingskulder	-	328	328
Övrigt	91	-	91
Summa icke kassaflödespåverkande förändringar	220	468	688
Utgående balans per 2024-12-31	5 002	956	5 958

2023-12-31	Räntebärande skulder	Leasing- skulder	Totalt
Ingående balans	4 108	634	4 742
Kassaflöden inom finansieringsverksamheten	36	-178	-142
Summa kassaflöden inom finansieringsverksamheten	36	-178	-142
<i>icke kassaflödespåverkande förändringar</i>			
Förvärvade verksamheter	13	51	64
Valutakursdifferenser	-6	-10	-16
Omklassificeringar	-	-	0
Förändringar i verkligt värde	-	-	0
Tillkommande leasingskulder	-	238	238
Övrigt	87	-	87
Summa icke kassaflödespåverkande förändringar	94	279	373
Utgående balans per 2023- 12-31	4 238	735	4 973

2022-12-31	Räntebärande skulder	Leasing- skulder	Totalt
Ingående balans	3 179	450	3 629
Kassaflöden inom finansieringsverksamheten	320	-152	168
Summa kassaflöden inom finansieringsverksamheten	320	-152	168
<i>icke kassaflödespåverkande förändringar</i>			0
Förvärvade verksamheter	373	166	539
Valutakursdifferenser	154	32	186
Omklassificeringar	-	-	0
Förändringar i verkligt värde	-	-	0
Tillkommande leasingskulder	-	138	138
Övrigt	82	-	82
Summa icke kassaflödespåverkande förändringar	609	336	945
Utgående balans per 2022-12-31	4 108	634	4 742

NOT 32 Transaktioner med närstående

Asker Healthcare Group AB kontrolleras av bolaget Nalka Invest AB som innehar 68% av aktierna, vilket innebär att Nalka Invest har ett bestämmande inflytande över Koncernen. Resterande andel ägs av Sjätte AP-fonden, det finska pensionsbolaget Ilmarinen samt anställda och delar av styrelsen i Asker samt innehav utan bestämmande inflytande i Askerkoncernens dotterbolag. Ersättningar till styrelseledamöter, koncernchefen samt övriga ledande befattningshavare framgår av not 10. Inköp och försäljning inom Koncernen har skett på marknadsmässiga villkor.

Aktieägarlån Asker Healthcare Group AB

Koncernen finansieras delvis via räntebärande lån från aktieägarna, lånet löper med 6% ränta, upplupen ränta kapitaliseras årsvis. Inga amorteringar sker. Aktieägarlånen är efterställda Koncernens seniora finansiering, varmed återbetalning sker först efter seniora banklånen. Se även not 25 Räntebärande skulder.

Lån från innehav utan bestämmande inflytande

Koncernen finansieras delvis via räntebärande lån från innehav utan bestämmande inflytande. Lånen löper med marknadsmässig ränta, upplupen ränta kapitaliseras årsvis. Samtliga lån har reglerats under året, se not 25 Räntebärande skulder.

	2024	2023	2022
Räntekostnader på aktieägarlån Asker Healthcare Group AB	80	76	71
Räntekostnader på lån från innehav utan bestämmande inflytande	0	0	1
Summa	80	76	72

	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Aktieägarlån Asker Healthcare Group AB	1 419	1 337	1 259
Lån från innehav utan bestämmande inflytande	–	3	69
Summa	1 419	1 340	1 328

NOT 33 Ställda säkerheter**För egna skulder ställda säkerheter**

	2024	2023	2022
Företagsinteckningar hos Nordea Bank	63	63	63
Kapitalförsäkringar	13	11	8
Eget kapital, Asker Healthcare Holding AB-koncernen	3 007	2 599	2 069
Summa	3 083	2 673	2 140

Asker Healthcare Group AB har tillsammans med övriga dotterföretag ställt säkerheter ("proprieborgen") för Koncernens externa koncerngemensamma skulder till kreditinstitut. Som säkerhet för de ingångna eventalförpliktelserna ställda till förmån för koncernbolag har Asker Healthcare Holding AB ställt säkerheter i form av aktier i koncernbolag, bankkonton och vissa avtalsrättigheter. Aktierna i koncernbolag värderas enligt koncernvärdeметoden. Utöver Askers

ställda säkerheter har vissa dotterbolag ställt säkerhet i form av aktier i koncernbolag, fordringar på koncernbolag, bankkonton och företagshypotek avseende den koncerngemensamma externa finansieringen. Dotterbolagens ställda säkerheter redovisas inte i koncernredovisningen då koncernvärdeметoden tillämpas. Ställda säkerheter för dotterbolags egna skulder ingår däremot.

NOT 34 Eventalförpliktelser och eventaltillgångar

Eventalförpliktelser	2024	2023	2022
Garanti Tullverket	7	7	71
Hyresgarantier	17	23	14
Bankgaranti	63	65	46
Skattetvist	–	–	21
Övrigt	22	22	20
Summa	109	117	173

Eventalförpliktelserna hyresgarantier per 31 december 2024 avser 17 MSEK (23) (14) hyresdeposition i Finland.

Eventaltillgångar

Skatteverkets omprövning av OneMed Sverige AB:s bolagsbeskattning för räkenskapsåret 2018, innebärande att OneMed Sverige AB inte medgavs avdrag för konsultkostnader med 43 MSEK och moms med 11 MSEK, samt påfördes ett skattetillägg med 2 MSEK, har under året överklagats till Högsta förvaltningsdomstolen, som har meddelat prövningstillstånd. Bedömning från oberoende skattejurister är att det är mer sannolikt än inte att Högsta förvaltningsdomstolen dömer i bolagets favör, innebärande en eventaltillgång om 23 MSEK.

NOT 35 Avstämning ändrad uppställningsform resultaträkning**2023**

Tidigare format	Nytt format	Ändrat format på Koncernens resultaträkningar						
		Kostnads- slags- indelad	Kostnad sald vara/ tjänst	Försälj- nings- kostnader	Admini- strations- kostnader	Övriga rörelse- intäkter	Övriga rörelse- kostnader	Funktions- indelad
Nettoomsättning	Nettoomsättning	13 453	–	–	–	–	–	13 453
Övriga rörelseintäkter		38	–	–	–	–38	–	0
	Kostnad för sålda varor	0	–8 934	–	–	0	–	–8 934
Summa rörelsens intäkter	Bruttovinst	13 491	–8 934	–	–	–38	–	4 519
	Försäljningskostnader	–	–	–2 743	–	–	–	–2 743
	Administrationskostnader	–	–	–	–1 144	–	–	–1 143
	Övriga rörelseintäkter	–	–	–	–	38	–	37
	Övriga rörelsekostnader	–	–	–	–	–	–91	–91
Handelsvaror		–8 934	8 934	–	–	–	–	–
Övriga externa kostnader		–1 481	0	1 202	279	–	–	–
Personalkostnader		–1 858	–	1 493	365	–	–	–
Övriga rörelsekostnader		–91	–	–	–	–	91	–
Av- och nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar		–288	–	29	259	–	–	–
Rörelseresultat före avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar (EBITA)		839	–	–19	–241	0	0	–
Avskrivningar immateriella anläggningstillgångar		–260	–	19	241	–	–	–
Rörelseresultat	Rörelseresultat	579	–	–	–	–	–	579
Finansiella intäkter	Finansiella intäkter	80	–	–	–	–	–	80
Finansiella kostnader	Finansiella kostnader	–352	–	–	–	–	–	–352
Resultat före skatt	Resultat före skatt	308	–	–	–	–	–	308
Skatt på årets resultat	Skatt	–103	–	–	–	–	–	–103
Årets resultat	Årets resultat	205	–	–	–	–	–	205

2022

Tidigare format	Nytt format	Ändrat format på Koncernens resultaträkningar						
		Kostnads- slags- indelad	Kostnad sald vara/ tjänst	Försälj- nings- kostnader	Admini- strations- kostnader	Övriga rörelse- intäkter	Övriga rörelse- kostnader	Funktions- indelad
Nettoomsättning	Nettoomsättning	11 718	–	–	–	–	–	11 718
Övriga rörelseintäkter		33	–	–	–	–33	–	–
	Kostnad för sålda varor	–	–7 936	–	–	–	–	–7 936
Summa rörelsens intäkter	Bruttovinst	11 751	7 936			33		3 781
	Försäljningskostnader	–	–	–2 320	–	–	–	–2 319
	Administrationskostnader	–	–	–	–761	–	–	–760
	Övriga rörelseintäkter	–	–	–	–	33	–	33
	Övriga rörelsekostnader	–	–	–	–	–	–26	–27
Handelsvaror		–7 936	7 936	–	–	–	–	–
Övriga externa kostnader		–1 187	–	1 070	129	–	–12	–
Personalkostnader		–1 487	–	1 197	290	–	–	–
Övriga rörelsekostnader		–38	–	–	–	–	38	–
Av- och nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar		–228	–	34	194	–	–	–
Rörelseresultat före avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar (EBITA)		875	–	–19	–148	–	–	–
Avskrivningar immateriella anläggningstillgångar		–167	–	19	148	–	–	–
Rörelseresultat	Rörelseresultat	708	–	–	–	–	–	708
Finansiella intäkter	Finansiella intäkter	266	–	–	–	–	–	267
Finansiella kostnader	Finansiella kostnader	–413	–	–	–	–	–	–413
Resultat före skatt	Resultat före skatt	561	–	–	–	–	–	561
Skatt på årets resultat	Skatt	–127	–	–	–	–	–	–127
Årets resultat	Årets resultat	434	–	–	–	–	–	434

NOT 36 Händelser efter balansdagen

På en extra bolagsstämma den 27 januari fattades beslut om en aktiesplit 7:1 av befintliga stamaktier, vilken har beaktats i antalet utestående aktier vid beräkningen av vinst per aktie. Den extra bolagsstämman fattade även beslut om en fondemission, innebärande att aktiekapitalet ökades till 500 000 SEK. Samtidigt beslutades att bemyndiga styrelsen att fatta beslut om konvertering av preferensaktier till stamaktier.

Den 3 februari förvärvade Koncernen 100% av aktierna i Mayumana Healthcare, en specialistdistributör och tillverkare av medicinsk utrustning och förbrukningsmaterial baserad i Nederländerna. Under 2024 hade Mayumana 11 heltidsanställda och en omsättning på cirka 60 MSEK. Den 4 februari förvärvade Koncernen 97% av aktierna i Hospital Services Limited (HSL nedan), en produkt och tjänsteleverantör av medicinsk utrustning och tillhörande förbrukningsartiklar, underhåll och service på Irland och i Storbritannien. Under 2024 hade HSL 175 anställda och en omsättning på cirka 800 MSEK. Se nedan för en preliminär förvärvsanalys, där Hospital Services Limited presenteras separat till följd av dess storlek.

Förvärvade tillgångar värderade till verkligt värde	2025	2025 – varav HSL
Immateriella anläggningstillgångar	478	436
Materiella anläggningstillgångar	33	30
Nyttjanderätter	–	–
Finansiella anläggningstillgångar	–	–
Varulager	115	107
Övriga omsättningstillgångar*	182	174
Likvida medel	55	46
Uppskjuten skattefordran/skuld	–120	–109
Avsättningar	–	–
Räntebärande skulder	–192	–192
Leasingskulder	–	–
Övriga finansiella skulder	–	–
Övriga rörelseskulder	–273	–260
Summa identifierbara nettotillgångar	280	232
Goodwill	608	554
Innehav utan bestämmande inflytande	–	–
Köpeskilling	888	786
Erlagd köpeskilling och villkorad köpeskilling		
Erlagd köpeskilling	866	786
Villkorad köpeskilling	22	–
Summa bedömd köpeskilling	888	786

*) Huvudsakligen kundfordringar

Revisorsrapport avseende historisk finansiell information

Revisorsrapport avseende historisk finansiell information

Rapport från oberoende revisor

Till styrelsen i Asker Healthcare Group AB (publ), org.nr 559184-9848

Rapport om koncernredovisningen

Uttalanden

Vi har utfört en revision av koncernredovisningen för Asker Healthcare Group AB (publ) för den period om tre räkenskapsår som slutar den 31 december 2024. Bolagets koncernredovisning ingår på sidorna F-2–F-45 i detta dokument.

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 2024, 31 december 2023 samt 31 december 2022 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för vart och ett av de tre räkenskapsår som slutar den 31 december 2024 enligt IFRS Redovisningsstandarder, så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed 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 Redovisningsstandarder 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 revisionssed 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. Risker 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.
- planerar och utför vi koncernrevisionen för att inhämta tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen för företag eller affärsenheter inom Koncernen som grund för att göra ett uttalande avseende koncernredovisningen. Vi ansvarar för styrning, övervakning och genomgång av det revisionsarbete som utförts för koncernrevisionens syfte. 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.

Stockholm den 17 mars 2025

Ernst & Young AB

Stefan Andersson Berglund
Auktoriserad revisor

Adresser

BOLAGET

Asker Healthcare Group AB (publ)

Organisationsnummer 559184-9848

Svärdvägen 3A
182 33 Danderyd
Sverige
Telefon: +46 8 556 011 00

JOINT GLOBAL COORDINATORS

Carnegie Investment Bank AB (publ)

Regeringsgatan 56
103 38 Stockholm
Sverige

Citigroup Global Markets Europe AG

Birger Jarlsgatan 6
114 34 Stockholm
Sverige

Nordea Bank Abp, filial i Sverige

Smålandsgatan 17
105 71 Stockholm
Sverige

JOINT BOOKRUNNERS

BNP PARIBAS

16 boulevard des Italiens
75009 Paris
Frankrike

Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial

Norrmalmstorg 1
103 92 Stockholm
Sverige

LEGALA RÅDGIVARE TILL BOLAGET OCH HUVUDÄGARE

Enligt svensk och amerikansk rätt

White & Case LLP

Biblioteksgatan 12
114 85 Stockholm
Sverige

Aleksanterinkatu 44
00100 Helsingfors
Finland

LEGALA RÅDGIVARE TILL JOINT GLOBAL COORDINATORS OCH JOINT BOOKRUNNERS

Enligt svensk rätt

Baker & McKenzie Advokatbyrå

Vasagatan 7
101 23 Stockholm
Sverige

Enligt amerikansk rätt

Baker & McKenzie LLP

280 Bishopsgate
London EC2M 4RB
Storbritannien

OBEROENDE REVISOR

Ernst & Young Aktiebolag

Hamngatan 26
111 47 Stockholm
Sverige

Denna sida har avsiktligt lämnats blank

