

Kjell & Company

Inbjudan att förvärva aktier i Kjell Group AB (publ)

JOINT GLOBAL COORDINATORS

Nordea

Carnegie

VIKTIG INFORMATION TILL INVESTERARE

Detta prospekt ("detta Prospekt") har upprättats med anledning av erbjudandet till allmänheten i Sverige ("Erbjudandet") och upptagandet till handel på Nasdaq First North Growth Market av aktier i Kjell Group AB (publ) (ett svenskt publikt aktiebolag). I detta Prospekt avses med "Bolaget" Kjell Group AB (publ) och "Kjell & Company" eller "Koncernen" Kjell Group AB och dess dotterbolag, beroende på sammanhang. "Huvudägaren" och "FSN Capital IV" syftar på FSN Capital GP IV Limited agerande i dess egenskap av komplementär (eng. *general partner*) för var och en av FSN Capital IV LP, FSN Capital IV (B) LP och FSN Capital IV Invest LP. Med "Joint Global Coordinators" avses Nordea Bank Abp, filial i Sverige ("Nordea") och Carnegie Investment Bank AB (publ) ("Carnegie"). Se "Definitioner" för definitioner av dessa och andra begrepp i detta Prospekt.

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.

Detta Prospekt har godkänts av Finansinspektionen, som behörig myndighet enligt Europaparlamentet och rådets förordning (EU) 2017/1129. 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. 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 "Riskfaktorer"). När investerare fattar ett investeringsbeslut måste de förlita sig på sin egen bedömning av Kjell & Company 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 detta Prospekt samt eventuella tillägg till detta Prospekt. Ingen person är behörig att lämna någon annan information eller göra några andra uttalanden än de som finns i detta Prospekt. Om så ändå sker ska sådan information eller sådana uttalanden inte anses ha godkänts av Kjell & Company eller Joint Global Coordinators 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 Kjell & Companys 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 i enlighet med förordningen EU 2017/1129 ("Prospektförordningen").

Nordea, som står under tillsyn av den Europeiska Centralbanken tillsammans med den finska Finansinspektionen, och som har tillstånd från Prudential Regulation Authority ("PRA") och som i Storbritannien står under tillsyn av PRA och Financial Conduct Authority ("FCA"), agerar uteslutande för Bolaget och ingen annan i samband med Erbjudandet. Nordea kommer inte att betrakta någon annan person (oavsett om det är en mottagare av detta Prospekt) som kund i förhållande till Erbjudandet och kommer inte att vara ansvarig mot någon annan än Bolaget för att tillhandahålla det skydd som Nordeas kunder erbjuds eller för att ge råd i samband med Erbjudandet eller någon annan transaktion, fråga eller arrangemang som hänvisas till i Prospektet.

Erbjudandet riktar sig inte till allmänheten i något annat land än Sverige. 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, 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 Joint Global Coordinators att informera sig om, och följa, alla sådana restriktioner. Vare sig Bolaget eller någon av Joint Global Coordinators 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.

I Storbritannien distribueras och riktas detta Prospekt endast till (i) professionella investerare som omfattas av artikel 19 (5) i Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) ("Ordern"), (ii) kapitalstarka enheter (Eng. *high net-worth entities*) enligt artikel 49 (2) (a) till (d) i Ordern, och (iii) andra personer till vilka Prospektet lagligen kan delges (alla sådana personer benämns gemensamt "relevanta personer"). Detta Prospekt riktar sig endast till relevanta personer och får inte användas eller åberopas av personer som inte är relevanta personer. Alla investeringar eller investeringsaktiviteter som detta Prospekt avser är endast tillgängliga för relevanta personer och kommer endast riktas till relevanta personer.

STABILISERING

I samband med Erbjudandet får Nordea som stabiliseringsagent ("Stabiliseringsagenten"), i den utsträckning det är tillåtet enligt svensk rätt, genomföra transaktioner i syfte att stödja marknadspriset på Bolagets aktier på en högre nivå än som annars skulle råda på marknaden, under upp till 30 dagar från det att handeln i Bolagets aktier inleds på Nasdaq First North Growth Market. 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, inklusive Nasdaq First North Growth Market, OTC-marknader eller på annat sätt. Transaktionerna, om påbörjade, får avbrytas närsohelst 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 EU:s marknadsmissbruksförordning 596/2014. Inom en vecka efter stabiliseringsperiodens utgång kommer 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 i enlighet med lagar eller regler kommer varken Joint Global Coordinators eller Stabiliseringsagenten offentliggöra omfattningen av eventuella stabiliserings- och/eller övertilldelningstransaktioner i samband med Erbjudandet.

FRAMÅTRIKTADE UTTALANDEN

Detta Prospekt innehåller viss framåtriktad information som återspeglar Kjell & Companys aktuella syn på framtida händelser samt finansiell och operativ utveckling. Ord som "avse", "förutse", "anta", "tro", "fortsätta", "kan", "kunde", "uppskatta", "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 hänförs 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 Kjell & Companys framtida resultat och utveckling avviker från vad som uttalas i framåtriktad information innefattar bl.a. dem som beskrivs i "Riskfaktorer". Varken Kjell & Company, Huvudägaren eller Joint Global Coordinators lämnar några uttalanden 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 eller Nasdaq First North Growth Markets regelverk för emittenter.

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 OM NASDAQ FIRST NORTH GROWTH MARKET

Nasdaq First North Growth Market är en registrerad SME growth market i enlighet med direktivet om marknader för finansiella instrument (EU 2014/65) som implementerats i den nationella lagstiftningen i Sverige, Danmark och Finland och som drivs av en börs inom Nasdaq-koncernen. Emittenter på First North Growth Market är inte föremål för samma regler som ställs på emittenter som är noterade på den reglerade huvudmarknaden som definierats i EU-lagstiftning (som implementerats i nationell rätt). De är istället föremål för mindre omfattande regler och regleringar som är anpassade för mindre tillväxtbolag. En investering i ett bolag som handlas på First North Growth Market kan därför vara mer riskfylld än en investering i ett bolag vars aktier handlas på huvudmarknaden. Samtliga bolag vars aktier handlas på First North Growth Market har en Certified Adviser som övervakar att regelverket efterlevs. Det är respektive Nasdaqbörs som godkänner ansökan om upptagande till handel. Kjell & Company har utsett FNCA Sweden AB som Certified Adviser inför den kommande noteringen på First North Growth Market, förutsatt att kraven för notering uppfylls.

VIKTIG INFORMATION RÖRANDE MÖJLIGHETEN ATT SÄLJA TILLDELADE AKTIER

Observera att besked om tilldelning till allmänheten i Sverige sker genom utskick av avräkningsnota, vilket beräknas ske den 16 september 2021. Institutionella investerare beräknas att omkring den 16 september 2021 erhålla besked om tilldelning i särskild ordning, varefter avräkningsnotor utsänds. Efter det att betalning för tilldelade aktier hanterats av Joint Global Coordinators kommer betalda aktier att överföras till av 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 20 september 2021. Handel i Kjell & Companys aktier på Nasdaq First North Growth Market beräknas påbörjas den 16 september 2021. Att aktierna inte finns tillgängliga på förvärvarens konto eller värdepappersdepå förrän omkring den 20 september 2021 kan innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier på Nasdaq First North Growth Market från och med första handelsdagen, utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot eller värdepappersdepån.

Innehåll

Sammanfattning	2	Kapitalisering och skuldsättning	133
Risikfaktorer	9	Styrelse, koncernledning och revisorer	135
Presentation av finansiell och övrig information	38	Bolagsstyrning	138
Inbjudan till förvärv av aktier i Kjell Group AB (publ)	40	Ägarförhållanden	142
Bakgrund och motiv samt användning av emissionslikviden	41	Aktier och aktiekapital	144
Villkor och anvisningar	43	Bolagsordning	149
Marknadsöversikt	48	Legala frågor och kompletterande information	150
Verksamhetsöversikt	65	Skattefrågor i Sverige	154
Utvald historisk finansiell information	93	Definitioner	156
Proformaredovisning	106	Historisk finansiell information	F-1
Operationell och finansiell översikt	115	Adresser	A-1

Erbjudandet i sammandrag

Erbjudandepris

55 kronor per aktie

Anmälningstid för allmänheten

7 september 2021 – 14 september 2021

Anmälningstid för institutionella investerare

7 september 2021 – 15 september 2021

Första handelsdag på Nasdaq First North Growth Market

16 september 2021

Likviddag

20 september 2021

Övrig information

ISIN-kod: SE0016797591

LEI-kod: 549300NRNTB6O4IKO841

Kortnamn (ticker): KJELL

Finansiell kalender

Delårsrapport för perioden januari-september 2021

18 november 2021

Bokslutskommuniké för räkenskapsåret 2021

25 februari 2022

Årsredovisning för räkenskapsåret 2021

20 april 2022

Delårsrapport för perioden januari-mars 2022

18 maj 2022

Årsstämma 2022

19 maj 2022

Sammanfattning

Introduktion och varningar

Denna sammanfattning bör betraktas som en introduktion till detta Prospekt. Varje beslut om att investera i värdepapper medför risker och en investerare kan förlora hela eller en del av det investerade kapitalet. Varje beslut om att investera i värdepappren ska baseras på en bedömning av Prospektet i dess helhet från investerarens sida. Om yrkande avseende uppgifterna i detta Prospekt väcks vid domstol, kan den investerare som är kârânde enligt nationell rätt bli tvungen att stå för kostnaderna för översättning av Prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds. Civilrättsligt ansvar kan 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 när de överväger att investera i sådana värdepapper.

Kjell Group AB (publ) är ett svenskt publikt aktiebolag med org. nr. 559115-8448 och adress Tärnögatan 6, 211 24 Malmö, Sverige. ISIN-koden för bolagets aktier är SE0016797591 och Bolagets LEI-kod är 549300NRNTB6O4IKO841. Kortnamnet på Nasdaq First North Growth Market för Bolagets aktie kommer att vara KJELL.

Behörig myndighet för godkännande är Finansinspektionen enligt kraven i prospektförordningen. Finansinspektionens registrerade adress är Brunnsgatan 3, Box 7821, 103 97 Stockholm, telefonnummer +46 (0)8 408 980 00, www.fi.se. Den svenska versionen av Prospektet godkändes av Finansinspektionen den 6 september 2021.

Nyckelinformation om emittenten

Vem är emittent av värdepapperen?

Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag, bildat i Sverige, med säte i Skåne län, Malmö kommun, Sverige. Bolagets verksamhet bedrivs enligt svensk rätt och Bolagets legala form regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Bolagets LEI-kod är 549300NRNTB6O4IKO841.

Kjell & Company är en ledande¹⁾ aktör inom tillbehör till hemelektronik, med ett relevant och noga utvalt sortiment med cirka 8 000²⁾ produkter. Bolaget kombinerar ett stort produktutbud med en hög grad av rådgivning och kundservice som erbjuds via ett sömlöst omnikanalserbjudande – online, via 130³⁾ service points, varav 107 i Sverige och 23 i Norge, och tillsammans med samarbetspartnern Circle K på 292⁴⁾ stationer i Sverige. Genom förvärvet av AV-Cables som slutfördes den 29 april 2021 är Kjell & Company även etablerade på den danska marknaden och stärker sin position ytterligare i Norden. Genom Kjell & Companys kundklubb, med cirka 2,4 miljoner medlemmar⁵⁾, har Bolaget en ingående förståelse för människors teknikbehov, och koncernens cirka 1 200⁶⁾ anställda⁷⁾ arbetar dagligen för att förbättra människors liv genom teknik.

Finansiell nyckelinformation för emittenten

Koncernens resultaträkning i sammandrag

Miljoner kronor om inget annat anges	Räkenskapsåret ¹⁾			1 januari–30 juni ²⁾	
	2020	2019	2018	2021	2020
Nettoomsättning	1 999,0	1 871,0	1 690,9	990,2	840,9
Rörelseresultat	139,3	138,2	126,5	31,5	23,5
Periodens resultat	58,8	52,5	45,8	-5,1	-13,5
Resultat per aktie före och efter utspädning ³⁾ , kronor	1,43	1,22	0,96	-2,44	-2,97

1) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

2) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella delårsrapporter i sammandrag från och för perioden januari–juni 2021 med jämförelsesiffror för perioden januari–juni 2020.

3) Det fanns inga potentiella utestående stamaktier som kunde ge upphov till utspädningseffekt under perioden januari–juni 2021 eller räkenskapsåren 2018, 2019 eller 2020. Resultat per aktie efter utspädning är därför detsamma som resultat per aktie före utspädning för samtliga presenterade perioder.

1) Arkwright – Marknadsstudie. Kjell & Company och Elgiganten är båda marknadsledande på den svenska CEA-marknaden med en marknadsandel vardera om cirka 11 procent.

2) Per den 30 juni 2021.

3) Per den 30 juni 2021.

4) Per den 30 juni 2021. Circle K agerar återförsäljare och saluför ett urval av Kjell & Companys sortiment.

5) Per den 30 juni 2021.

6) Per den 30 juni 2021.

7) Avser totalt antal personer anställda.

Koncernens finansiella ställning i sammandrag

Miljoner kronor om inget annat anges	31 december			30 juni
	2020	2019	2018	2021
Totala tillgångar	2 144,7 ¹⁾	2 103,8 ¹⁾	2 105,8 ¹⁾	2 339,1 ²⁾
Totalt eget kapital	369,3 ¹⁾	311,4 ¹⁾	256,6 ¹⁾	382,8 ²⁾
Nettoskuld ³⁾⁴⁾	802,3	926,3	1 023,6	1 207,3

1) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

2) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella delårsrapporter i sammandrag från och för perioden januari–juni 2021 med jämförelse-siffror för perioden januari–juni 2020.

3) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS.

4) Nettoskuld visar Bolagets totala skuldsättning och består av summa kort- och långfristiga räntebärande skulder och kort- och långfristiga leasingkulder med avdrag för likvida medel.

Koncernens kassaflöden i sammandrag

Miljoner kronor om inget annat anges	Räkenskapsåret ¹⁾			1 januari–30 juni ²⁾	
	2020	2019	2018	2021	2020
Kassaflöde från den löpande verksamheten	237,0	181,4	211,6	-41,5	12,4
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-41,3	-43,7	-16,6	-263,1	-23,5
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-149,3	-129,6	-95,4	20,9	88,7

1) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

2) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella delårsrapporter i sammandrag från och för perioden januari–juni 2021 med jämförelse-siffror för perioden januari–juni 2020.

Proformaredovisning

Den 29 april 2021 slutförde Kjell & Company förvärvet av AV-Cables. Syftet med proformaredovisningen är att redovisa den hypotetiska påverkan som förvärvet och finansieringen av förvärvet skulle ha haft på Kjell Group AB (publ):s konsoliderade resultaträkning för räkenskapsåret 2020 som om transaktionen genomförts per den 1 januari 2020 samt den konsoliderade resultaträkningen för perioden 1 januari 2021 till 30 juni 2021 som om transaktionen genomförts per den 1 januari 2020. Se vidare "Proformaredovisning".

Proformaresultaträkning för räkenskapsåret 2020

Den konsoliderade proformaresultaträkningen för räkenskapsåret 2020 har upprättats som om förvärvet av AV-Cables ägde rum den 1 januari 2020.

	Reviderat	Reviderat*	Ej reviderat	Ej reviderat	Ej reviderat
	Kjell Group AB (publ) 1 jan 2020–31 dec 2020	AV-Cables. DK Aps 1 jan 2020–31 dec 2020	Justering av redovisningsprinciper	Proforma-justeringar	Proforma Kjell Group AB (publ) 1 jan 2020–31 dec 2020
Tusen kronor om inget annat anges	IFRS	Dansk GAAP	Skillnad vid övergång till IFRS		
Rörelsens intäkter	2 007 709	305 180	-325	-	2 312 563
Rörelseresultat	139 316	46 371	-443	-17 283	167 961
Årets resultat	58 838	34 561	-356	-20 779	72 265

* Proformainformationen för perioden 1 januari–31 december 2020 har hämtats från AV-Cables årsredovisning avseende räkenskapsåret 1 januari–31 december 2020 vilken är reviderad av Rathmann & Mortensen. AV-Cables använder i sin årsredovisning en annan uppställningsform för klassificering av poster i resultaträkningen. Vid upprättandet av proformainformationen har resultaträkning från AV-Cables interna redovisningssystem använts för anpassning av klassificering i enlighet med Kjell Group AB (publ)-koncernens resultaträkning i historisk finansiell information 2020 i prospektet.

Proformaresultaträkning för perioden 1 januari 2021–30 juni 2021

Den konsoliderade proformaresultaträkningen för perioden 1 januari 2021 – 30 juni 2021 har upprättats som om förvärvet av AV-Cables ägde rum den 1 januari 2020.

	Ej reviderat	Ej reviderat*	Ej reviderat	Ej reviderat	Ej reviderat
	Kjell Group AB (publ) 1 jan 2021–30 jun 2021	AV-Cables. DK Aps 1 jan 2021–30 apr 2021	Justering av redovisningsprinciper	Proforma-justeringar	Proforma Kjell Group AB (publ) 1 jan 2021–30 jun 2021
Tusen kronor om inget annat anges	IFRS	Dansk GAAP	Skillnad vid övergång till IFRS		
Rörelsens intäkter	995 962	136 644	-45	-	1 132 561
Rörelseresultat	31 479	23 972	-52	-88	55 310
Periodens resultat	-5 099	18 029	-45	-1 216	11 668

* Proformainformationen för perioden före förvärvet 1 januari–30 april 2021 har hämtats från AV-Cables interna redovisning, (ej reviderad). Vid upprättandet av proformaresultaträkningen har AV-Cables interna oreviderade finansiella rapport för delårsperioden 1 januari–30 juni 2021 omklassificerats i enlighet med Kjell Group AB (publ)-koncernens resultaträkning i historisk finansiell information för perioden 1 januari–30 juni 2021. Denna omklassificering har skett baserat på information hämtad från AV-Cables interna redovisningssystem.

Specifika nyckelrisker för emittenten

Kjell & Companys verksamhet, resultat och finansiella ställning påverkas av risker relaterade till omvärldsfaktorer och konsumentbeteenden

Kjell & Companys adresserbara marknad är marknaden för tillbehör till hemelektronik (eng. *consumer electronics accessories*, "CEA") i Sverige, Norge och Danmark. Som ett resultat av detta påverkas Kjell & Companys nettoomsättning och resultat i betydande utsträckning av konsumentbeteenden på de svenska, norska och danska CEA-marknaderna, vilka i sin tur påverkas av ett flertal faktorer bortom Kjell & Companys kontroll. För det fall att CEA-marknaden i Sverige, Norge eller Danmark, eller andra marknader till vilka Kjell & Company kan komma att expandera, skulle minska i omfattning, genomgå oförutsägbara förändringar eller annars utvecklas negativt, kan Kjell & Companys nettoomsättning påverkas negativt och Kjell & Company behöva minska eller avstå från investeringar avsedda att generera tillväxt, inklusive investeringar i dess plattform för försäljning i flera olika försäljningskanaler ("omnikanalplattform"), senarelägga öppning av nya service points eller omlokalisering av befintliga, eller stänga befintliga service points, vilket kan få en negativ inverkan på Kjell & Companys tillväxt. Vidare kan Kjell & Companys lönsamhet under sådana förhållanden påverkas negativt av en minskad avkastning på fasta kostnader förenade med att driva verksamheten, som fasta hyreskostnader, eller att Kjell & Company behöver förlita sig mer på kampanjer för att vara fortsatt konkurrenskraftigt på marknaden för tillbehör till hemelektronik, som ett resultat av exempelvis en minskad köpkraft och ökad benägenhet till prisjämförelser före köp bland Kjell & Companys kunder. Samtliga av dessa potentiella risker kan få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys resultat och finansiella ställning.

Kjell & Company är föremål för och tvunget att anpassa sin strategi för att hantera konkurrens från befintliga och potentiella nya aktörer som verkar på marknaden för hemelektronik

CEA-marknaden i Sverige, Norge och Danmark är konkurrensutsatt. För det fall att Kjell & Company inte förmår framgångsrikt förutse, identifiera och anpassa sina strategier efter framgångsfaktorer och eventuella förändringar av dessa, kan det få en negativ inverkan på kundens uppfattning om Kjell & Companys förmåga att möta deras efterfrågan. Detta kan, särskilt om Kjell & Companys konkurrenter har större framgång i dessa avseenden, leda till att Kjell & Company får en sämre försäljningsutveckling än väntat och därmed förlorar marknadsandelar samt tvingas sänka priserna på sina produkter för att göra sig av med överskottslager eller lager som säljs långsamt, eller att Kjell & Company tvingas redovisa större än normala inkursavdrag. Samtliga av dessa effekter kan få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet och finansiella ställning. Även om Kjell & Company på ett effektivt sätt anpassar sin strategi för att möta förändrade konkurrens- och marknadsförhållanden finns det risk att Kjell & Company inte förmår konkurrera framgångsrikt med befintliga eller potentiella nya konkurrenter. Befintliga eller potentiella nya kunder kan också komma att föredra att handla från andra onlinebutiker med ett bredare utbud och mer aggressiv prissättning än Kjell & Company, vilket skulle försämra Kjell & Companys marknadsposition och leda till minskad nettoomsättning.

Handlingar som företas av Kjell & Companys konkurrenter kan få en negativ inverkan på Kjell & Companys prissättning, försäljningstillväxt, bruttovinst och därmed lönsamhet. För det fall en aktör med större finansiella resurser än Kjell & Company skulle vidta sådana åtgärder under en utdragen tidsperiod kan det få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys resultat. Om konkurrenter lyckas vinna konkurrensmässiga fördelar eller om Kjell & Company blir föremål för konkurrensmässiga påtryck-

ningar av ovan angivna eller andra slag skulle Kjell & Companys nettoomsättning, rörelseresultat, lönsamhet och marknadsandel kunna minska, vilket skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys nettoomsättning, bruttovinst och därmed resultat samt kassaflöden.

Kjell & Companys tillväxt är beroende av en utökad kundkrets och ökad försäljning till befintliga kunder genom en framgångsrik implementering av Kjell & Companys tillväxtstrategi

För att åstadkomma tillväxt är Kjell & Company beroende av att utöka sin kundkrets och att öka försäljningen till befintliga kunder genom en framgångsrik implementering av sin tillväxtstrategi. Det finns en risk att Kjell & Company inte kan allokera tillräckliga resurser för att genomföra de åtgärder som dess tillväxtstrategi kräver eller att tillväxtstrategin inte får avsedd effekt till följd av faktorer som ligger helt eller delvis bortom Kjell & Companys kontroll, inklusive missvisande analys, en oförutsedd utveckling av omvärldsfaktorer, otillräcklig logistikkapacitet, bristande erfarenhet eller att Kjell & Companys affärsmodell inte lämpar sig för expansioner till utvalda marknader. Om Kjell & Company misslyckas med att implementera sin tillväxtstrategi skulle detta kunna förhindra Kjell & Company att framgångsrikt nå nya kunder och öka den andel av nettoomsättningen som är hänförlig till befintliga kunder, och därmed få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys tillväxt och avkastning på gjorda investeringar samt därmed dess verksamhet och resultat.

Kjell & Company kan förhindras att framgångsrikt utöka sina onlinekanaler och en ökad försäljning i onlinekanaler kan få en negativ inverkan på Kjell & Companys service points

Kjell & Companys omnikanalplattform är baserad på försäljning och marknadsföring genom en kombination av flera olika samverkande kanaler: online, via service points och via samarbetspartners. Framgången av Kjell & Companys initiativ för att möta den ökade efterfrågan på onlinehandel är beroende av Kjell & Companys kunders preferenser och beteenden samt Kjell & Companys förmåga att analysera, anpassa sig efter och påverka dessa. Samtliga dessa faktorer kan vara svåra att förutse. För det fall att Kjell & Company misslyckas med att samlia in information om, analysera, anpassa sig efter och påverka sina kunders handelsmönster och därigenom möta den ökade efterfrågan på onlinehandel kan Kjell & Companys tillväxt hämmas. Vidare kan förväntad avkastning på de investeringar Kjell & Company gjort för att i tid anpassa sin onlinekanal för att möta den ökade efterfrågan på onlinehandel komma att utebli, med en reducerad lönsamhet som följd. Ett ökat fokus på onlinehandel kan också komma att reducera försäljningsvolymerna i Kjell & Companys service points genom bestående förändringar av Kjell & Companys kunders preferenser och beteenden, vilket kan leda till minskad nettoomsättning och behov av att stänga service points. Stängning av service points kan dock hindras och Kjell & Company kan därför under en övergångsperiod komma att bli tvunget att betala hyra för lokaler som inte används, vilket skulle få en negativ inverkan på Kjell & Companys lönsamhet. I den mån kundernas ökade fokus på onlinehandel leder till att service och personliga möten nedprioriteras kan vidare befintliga eller potentiella nya kunder komma att föredra att handla av andra onlinebutiker med ett bredare utbud och mer aggressiv prissättning istället för Kjell & Company, vilket skulle försämra Kjell & Companys marknadsposition och leda till minskad nettoomsättning.

Problem hänförliga till Kjell & Companys IT-system kan hindra Kjell & Company från att bedriva verksamhet

Kjell & Company använder kontinuerligt ett flertal IT-system i olika delar av sin verksamhet och IT-organisationen har varit en drivande faktor i flera av de strategiska initiativ som implementerats

av Bolaget de senaste åren, bland annat utvecklingen av, och integration mellan, lojalitetsklubben och Kjell.com, som krävde betydande investeringar under räkenskapsåren 2019, 2020 och perioden januari–juni 2021. För det fall att Kjell & Companys IT-system skulle upphöra att fungera ändamålsenligt, kan de delar av Kjell & Companys verksamhet som är beroende av IT-systemen påverkas negativt. Även om problemen uppkommer som ett resultat av brister hos tredjepartsleverantörer eller fel hänförliga till hård- eller mjukvara för vilka Kjell & Companys leverantörer bär ansvaret finns det risk att Kjell & Company inte kan utföra ersättning för de negativa effekter problemen föranlett. Kjell & Company kan också vara förhindrat att finna och implementera alternativa system eller leverantörer i tid och på kommersiellt acceptabla villkor samt att finna alternativa leverantörer som kan upprätthålla erforderlig kvalitet och tillgodose de behov av sömlös integration som följer av Kjell & Companys omnikanalplattform. Om någon av ovanstående risker eller andra problem med Kjell & Companys IT-system, som skulle kunna få en likvärdig inverkan på Kjell & Companys verksamhet, kom att realiseras skulle det kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet, resultat och kassaflöden.

Kjell & Company är beroende av att behålla och vid behov kunna rekrytera lämpliga medlemmar till sin koncernledning och övrig chefspersonal

Kjell & Companys framgångar är beroende av dess koncernledning, vilken har djupgående erfarenhet av att leda och expandera nordisk detaljhandelsverksamhet, samt av dess förmåga att på alla andra nivåer i organisationen attrahera och behålla kompetent chefspersonal. Cheferna på olika nivåer inom organisationen leder den dagliga verksamheten och löpande funktioner samt fungerar som ett gränssnitt som kopplar samman Kjell & Company och koncernledningen med dess kunder och andra intressenter och är därför viktiga för Kjell & Companys förmåga att analysera och anpassa sig till lokala marknadsvillkor. Ett misslyckande från deras sida att på ett framgångsrikt sätt leda verksamheten och rapportera till koncernledningen, samt att främja relationerna med intressenter, kan följaktligen få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys förmåga att implementera sin strategi och upprätthålla nödvändiga relationer med intressenter. För det fall att anställda på andra nivåer i organisationen skulle få en negativ uppfattning om framtidsutsikterna inom organisationen skulle det kunna försvåra för Kjell & Company att rekrytera lämpliga medlemmar till koncernledningen eller övrig chefspersonal. Det skulle också kunna bli svårt för Kjell & Company att bedriva sin verksamhet effektivt och att nå sina tillväxtmål om Kjell & Company kom att förlora medlemmar i koncernledningen eller chefer på andra nivåer i organisationen, inklusive chefer för service points, och inte kunde finna lämpliga ersättare, eller om Kjell & Company inte skulle kunna attrahera eller behålla kompetent chefspersonal på konkurrensmässiga villkor. Därutöver skulle Kjell & Company, om sådan personal valde att lämna Kjell & Company för att börja arbeta i konkurrerande verksamheter, kunna få svårt att driva berörda service points samt att attrahera och behålla kunder. En sådan utveckling skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys nettoomsättning och resultat.

Kjell & Company är beroende av att anställa och behålla kvalificerad personal på affärsmässiga villkor

Den bransch där Kjell & Company verkar är generellt personalintensiv och Kjell & Company är därmed beroende av sin förmåga att anställa och behålla kompetent personal som arbetar i service points och på lager samt förstår och uppskattar Kjell & Companys företagskultur, kunder och produkter. Hög personalomsättning försvårar för Kjell & Company att säkerställa att dess personal

lever upp till dess krav på service och teknisk kompetens och agerar lojalt gentemot koncernledningen och övriga chefer, vilket skulle kunna leda till missnöje bland kunder och problem att åstadkomma erforderlig intern kontroll och styrning. En sådan utveckling skulle kunna resultera i minskad nettoomsättning för det fall att potentiella kunder avstår från att köpa produkter från Kjell & Company. Kjell & Company använder också en betydande mängd inhyrd och deltidsanställd personal för att hantera säsongsmässiga toppar i arbetsbelastning. Detta kan resultera i tillfälligt högre personalkostnader till följd av högre timkostnad för inhyrd personal och det finns risk för att Kjell & Company inte förmår finna tillräckliga mängder sådan personal och därmed inte kan bemanna sina service points och lager i tillräcklig utsträckning. Under sådana omständigheter kan Kjell & Company bli tvunget att kompensera sin personal genom höjda löner och andra kostsamma åtgärder. I enlighet med arbetsmarknadsreglerna i de jurisdiktioner där Kjell & Company bedriver verksamhet kan vidare temporär personal omklassificeras till tillsvidareanställda och därmed få rättigheter och förmåner som anställda, vilket skulle kunna leda till ökade personalkostnader för Kjell & Company och en minskad flexibilitet i bemanningen. Om Kjell & Company inte kan anställa och behålla kompetent personal på konkurrensmässiga villkor eller överhuvudtaget skulle det kunna bli svårt för Kjell & Company att bedriva sin verksamhet på ett effektivt sätt eller att nå sina tillväxtmål, vilket skulle kunna leda till ökade arbetskostnader, lägre service samt få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys nettoomsättning och lönsamhet.

Otillräcklig efterlevnad av regler tillämpliga på Kjell & Companys verksamhet och produkter kan resultera i påföljder eller skada uppfattningen om Kjell & Company bland dess leverantörer och kunder

I sin verksamhet måste Kjell & Company efterleva diverse nationella regler, unionsregler samt internationella regler, inklusive regler gällande beskattning, marknadsföring, arbetskraft, miljö, införsel av varor samt produktsäkerhet. Till följd av den komplexitet som är förenad med regelefterlevnad och erhållande av nödvändiga registreringar eller godkännanden finns det risk att Kjell & Company misslyckas med att efterleva gällande regler och erhålla nödvändiga godkännanden. Utöver de direkta effekter som följer av en faktisk eller påstådd regelöverträdelse, i form av påföljder, kan även Kjell & Companys anseende påverkas negativt. Sammantaget kan bristande regelefterlevnad eller oförmåga att genomföra nödvändiga registreringar eller erhålla nödvändiga godkännanden således få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Kjell & Companys efterlevnad av tillämpliga regler om dataskydd kan vara bristfällig

Kjell & Company behandlar en stor mängd data huvudsakligen relaterat till sina kunder och anställda, inklusive betalningsuppgifter samt känslig information om kunders personliga egenskaper och transaktioner från dess lojalitetsklubb, både i elektronisk och fysisk form, i sina interna IT-system och IT-system från tredje parter, som Kjell & Companys affärssystem, Dynamics NAV. Oavsett omfattande investeringar från Kjell & Company, kan dess dataskyddsprocesser och -metoder, inklusive åtgärder för nätverkskontroll, sekretess och cyberutbildning samt kommunikation om dessa frågor, liksom utnämmandet av dataskyddsombud, vara otillräckliga för att förhindra brott mot dataskyddslagarna eller ett otillbörligt offentliggörande eller otillbörlig behandling av personuppgifter, inklusive känslig kunddata, i strid mot tillämpliga lagar, regler och avtal. IT- eller systembrister eller fel i dessa system kan vidare möjliggöra stöld av och resultera i förlust av data. Om Kjell & Companys policyer, processer eller system bedöms inte vara i enlighet med, eller tidigare inte har varit i enlighet med, tillämp-

liga dataskyddslagar och -regler, eller om Kjell & Company i allt väsentligt inte lyckas skydda eller behandla kunddata eller andra personuppgifter i enlighet med tillämpliga lagar och regler kan det leda till böter, straffrättsliga åtal samt brott mot arrangemang i avtal och/eller tvister samt betalning av ersättning, vilket i sin tur skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys anseende och lönsamhet. Efterlevnad av dataskyddslagar kräver löpande investeringar i system, processer, policyer och personal och kan kräva betydande investeringar i framtiden, vilket kan få vidare effekter på Kjell & Companys verksamhet.

Kjell & Company är beroende av extern finansiering och kan vara förhindrat att erhålla ny finansiering eller refinansiera dess befintliga lån när de förfaller, till förmånliga villkor, eller alls Kjell & Company har betydande skulder och har vid flera tillfällen upptagit lån och andra krediter, samt rest eget kapital, för att säkra finansieringen av sin verksamhet, tillväxtstrategi och likviditet. Både tidpunkten för och omfattningen av Kjell & Companys framtida finansieringsbehov beror på ett antal faktorer, däribland investeringsmöjligheter och Kjell & Companys förmåga att generera ett positivt kassaflöde. Vidare beror tillgången till finansiering av ett antal faktorer, däribland marknadsvillkor, allmän tillgång till krediter, Kjell & Companys kreditkapacitet och Kjell & Companys långivares eller kreditupplysningsföretags uppfattning om Kjell & Companys lång- eller kortsiktiga finansiella utsikter samt Kjell & Companys efterlevnad av åtaganden och villkor under befintliga låneavtal. Störningar och osäkerheter på kapital- och kreditmarknaderna kan också begränsa tillgången till kapital. Det finns således risk att Kjell & Company inte kommer att kunna erhålla finansiering till rimlig kostnad eller godtagbara villkor i framtiden. Om Kjell & Company inte skulle kunna erhålla finansiering skulle det kunna hindra Kjell & Company från att bedriva verksamhet och genomföra sin strategi, vilket skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys kassaflöde från finansieringsaktiviteter och en väsentlig påverkan på nettoomsättning och lönsamhet.

Nyckelinformation om Värdepapperen

Värdepapperens viktigaste egenskaper

Erbjudandet avser aktier i Bolaget. Aktiernas ISIN-kod är SE0016797591. Aktierna är denominerade i kronor. Innan Erbjudandet var Bolagets aktiekapital 514 805,50 kronor fördelat på 32 961 100 aktier, envar med ett kvotvärde om 0,015619. Samtliga aktier i Bolaget är fullt betalda, berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämman och har lika rätt till Bolagets tillgångar vid likvidation och vinstutdelning. 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 First North Growth Market 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 emitteras av Bolaget, inklusive rättigheter enligt bolagsordningen, kan ändras i enlighet med förfarandena i aktiebolagslagen (2005:551).

Var kommer värdepapperen att handlas?

Nasdaq Stockholm har den 23 augusti 2021 gjort bedömningen att Bolaget uppfyller de krav som uppställs för notering på Nasdaq First North Growth Market. Nasdaq First North Growth Market är en multilateral handelsplattform och är inte en reglerad marknad. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna ansökan om

notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market under förutsättning att vissa villkor uppfylls, inklusive att företaget lämnar in en sådan ansökan och under förutsättning att spridningskravet för Bolagets aktier uppfylls. Handel med Bolagets aktier beräknas påbörjas den eller omkring den 16 september 2021.

Vilka nyckelrisker är specifika för värdepapperen?

Det finns ingen tidigare publik marknad för Bolagets aktier och en aktiv, likvid och välfungerade marknad kanske inte utvecklas beroende på olika faktorer bortom Kjell & Companys kontroll, aktiekursen kan bli volatil och investerare kan förlora en betydande del av eller hela sin investering

Före Erbjudandet har det inte funnits någon publik marknad för Bolagets aktier och det finns en risk att en aktiv och likvid marknad inte kommer att utvecklas efter Erbjudandet. Då priset per aktie i Erbjudandet ("**Erbjudandepriset**") sätts av Huvudägaren och Bolaget i samråd med Joint Global Coordinators behöver det inte nödvändigtvis motsvara det pris marknads investerare är villiga att köpa eller sälja Bolagets aktier till efter Erbjudandet. Vidare kan aktiekursen efter Erbjudandet vara volatil och påverkas av ett antal faktorer, varav några ligger utom Bolagets kontroll. Aktiemarknaden har i allmänhet fluktuerat i pris och volym historiskt. Generella ekonomiska och branschrelaterade faktorer kan ha en väsentlig inverkan på Bolagets aktiekurs oberoende av dess faktiska resultat. Dessa fluktuationer kan vara ännu mer påtagliga i handel med aktierna en kort tid efter Erbjudandet. Följaktligen finns ingen garanti för att investerare som köper aktier i samband med Erbjudandet eller på andrahandsmarknaden inte förlorar hela eller delar av sin investering.

Bolagets förmåga att besluta om utdelning påverkas av ett flertal faktorer

Det är Bolagets aktieägare, däribland Huvudägaren, som beslutar om framtida utdelningars storlek och utbetalning. Bolagets förmåga att i framtiden lämna utdelning påverkas av ett flertal faktorer, inklusive men inte begränsat till, Bolagets verksamhet, framtida vinst, finansiella ställning, resultat, fria reserver, kassaflöde, framtidsutsikter, kapitalkrav, dotterbolagens förmåga att lämna utdelning till Bolaget, kreditvillkor, generella ekonomiska och regulatoriska begränsningar och andra faktorer som Bolagets Koncernledning eller aktieägare från tid till annan anser väsentliga. Det finns ingen garanti för att utdelning kommer att kunna betalas ut eller lämnas i framtiden. Detta medför en betydande risk för investerarna och kan påverka Kjell & Company förmåga att attrahera investerare vilkas investeringsbeslut är särskilt beroende av möjligheten att erhålla återkommande utdelning.

Huvudägaren kommer att fortsätta utöva ett betydande inflytande över Bolaget efter Erbjudandet och skulle kunna försena eller förhindra en ändring av kontrollen över Bolaget Efter Erbjudandet kommer Huvudägaren fortsättningsvis att ha betydande inflytande över utgången i frågor som hänskjuts till Kjell & Companys aktieägare för godkännande, däribland val av styrelseledamöter och eventuella fusioner, sammanslagningar eller försäljning av samtliga eller nästan samtliga av Bolagets tillgångar. Vidare kommer Huvudägaren fortsätta att utöva ett betydande inflytande över Kjell & Companys koncernledning och dess verksamhet. Huvudägarens intressen kan skilja sig från Bolagets övriga aktieägares intressen. Följaktligen skulle koncentrationen av ägarskap till Huvudägaren kunna få en väsentlig negativ inverkan på Bolagets aktiekurs, genom att, bland annat, fördröja, uppskjuta eller förhindra en förändring av kontrollen över Bolaget; hindra en fusion, sammanslagning, uppköp eller annan affärshändelse där Bolaget ingår; eller avskräcka en eventuell

förvärvare från att lägga ett offentligt uppköpserbjudande på eller i övrigt ta kontroll över Bolaget.

Framtida försäljningar av Bolagets aktier kan komma att påverka priset på aktierna negativt

Kursen för Bolagets aktier kan sjunka om det sker betydande försäljningar av aktier i Bolaget efter Erbjudandet eller om det finns en uppfattning om att sådana försäljningar kan komma att ske, särskilt om sådana försäljningar görs av Huvudägaren, Bolagets styrelseledamöter, medlemmar i Koncernledningen eller andra stora aktieägare. Sådana försäljningar, samt risken för sådana försäljningar, kan också göra det svårare för Bolaget att erbjuda värdepapper i framtiden, vid en tidpunkt och till ett pris som Bolaget anser lämpligt. Även om Huvudägaren, styrelseledamöterna och medlemmarna i Koncernledningen är föremål för lock up-åtaganden med Joint Global Coordinators som begränsar dess rätt att sälja eller överlåta sina aktier under 360 dagar för Bolagets styrelseledamöter och Koncernledning och 180 dagar för övriga befintliga aktieägare efter dagen för Placeringsavtalet mellan Huvudägaren, Bolaget och Joint Global Coordinators den 15 september 2021, kan Joint Global Coordinators, på egen hand och när som helst, medge undantag från dessa begränsningar av försäljning och överlåtelse enligt lock up-åtagandena under denna period. Begränsningarna av försäljning av aktier enligt lock up-åtagandena är också föremål för undantag som tillåter relevanta personer att sälja sina aktier utan föregående godkännande under vissa omständigheter, däribland acceptera ett generellt erbjudande till samtliga innehavare av aktier i Bolaget. Efter att perioden när begränsningarna gäller enligt lock up-åtagandena har löpt ut kan dessutom alla aktier som ägs av Huvudägaren säljas eller överlåtas på den publika marknaden, med förbehåll för tillämpliga värdepappersmarknadsbegränsningar. Försäljningar av stora mängder av Bolagets aktier på den publika marknaden av de aktieägare som omfattas av lock up-åtaganden eller Bolagets övriga befintliga aktieägare, eller uppfattningen om att sådana försäljningar kan komma att ske, kan innebära att marknadspriset på Bolagets aktier går ner, vilket medför en betydande risk för investerarna.

Cornerstone-investerarnas åtaganden är föremål för vissa villkor och Cornerstone-investerarnas åtaganden är inte föremål för några formella lock up-åtaganden

Cornerstone-investerarna (AMF Fonder, Carnegie Fonder, Fosielund Holding, Lazard Asset Management, LMK Venture Partners, RoosGruppen och Strand Kapitalförvaltning) har åtagit sig att förvärva, till Erbjudandepriiset, ett antal aktier i Erbjudandet motsvarande 4,8 procent, 2,9 procent, 7,0 procent, 2,9 procent, 2,9 procent, 2,9 procent respektive 7,0 procent av aktierna i Bolaget efter genomförandet av Erbjudandet och Aktiestrukturförenklingen. Cornerstone-investerarnas åtaganden är villkorade. Om dessa villkor inte uppfylls kan Cornerstone-investerarna inte åläggas att förvärva aktier. Dessutom är Cornerstone-investerarnas åtaganden inte säkerställda genom bankgaranti, spärmedel eller pantsättning eller liknande arrangemang. Det finns således en risk att Cornerstone-investerarna inte kommer att erlägga betalning för aktier och att leverans av aktier till dem därför inte kan ske i samband med slutförandet av Erbjudandet, vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på slutförandet av Erbjudandet.

Tidplan för Erbjudandet:

Anmälningsperiod för allmänheten	7 september 2021–14 september 2021
Anmälningsperiod för institutionella investerare	7 september 2021–15 september 2021
Första handelsdag i Bolagets aktier	16 september 2021
Likviddag	20 september 2021

Dessutom kommer Cornerstone-investerarnas åtaganden inte att vara föremål för några formella lock up-åtaganden, vilket innebär att det är möjligt att Cornerstone-investerarna avyttrar hela eller delar av sitt aktieinnehav vid någon tidpunkt. En eventuell försäljning av ett betydande antal aktier kan innebära att marknadspriset på aktierna går ner.

Nyckelinformation om Erbjudandet av aktier till allmänheten och/eller antagandet till handel på en reglerad marknad

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

Nasdaq Stockholm har den 23 augusti 2021 gjort bedömningen att Bolagets aktier uppfyller kraven för en notering. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om upptagande av Bolagets aktier till handel på Nasdaq First North Growth Market på vissa villkor, däribland att Bolaget lämnar en sådan ansökan och uppfyller spridningskravet för Bolagets aktie. Handel med Bolagets aktier förväntas påbörjas den eller omkring den 16 september 2021.

Erbjudandet är villkorat av att Bolaget, Huvudägaren samt Joint Global Coordinators ingår ett placeringsavtal ("Placeringsavtalet"), vilket förväntas ske omkring den 15 september 2021. Erbjudandet är villkorat av att intresset för Erbjudandet enligt Joint Global Coordinators är tillräckligt stort för handel i aktien, att Placeringsavtalet ingås, att vissa villkor i avtalet uppfylls samt att Placeringsavtalet inte sägs upp.

Erbjudandet omfattar 16 652 904 aktier varav 7 272 727 nyemitterade aktier och 9 380 177 befintliga aktier. Erbjudandet är uppdelat i två komponenter:

- Erbjudandet till allmänheten i Sverige
- Erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och i utlandet

Erbjudandepriiset har fastställts till 55 kronor per aktie av Bolaget och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators, baserat på det bedömda investeringsintresset från institutionella investerare. Courtage utgår inte.

Nyemissionen i Erbjudandet innebär en ökning av antalet aktier i Bolaget med 7 272 727 aktier, vilket motsvarar en utspädning om 23,3 procent.

Beslut om tilldelning av aktier fattas av Bolaget och Huvudägaren, efter samråd med Joint Global Coordinators, varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning av aktierna för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med aktierna på Nasdaq First North Growth Market.

Bolagets kostnader relaterade till upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market och Erbjudandet, inklusive betalning till rådgivare och andra uppskattade transaktionskostnader beräknas uppgå till totalt cirka 56 miljoner kronor, varav 35 miljoner kronor förväntas påverka resultaträkningen. 23 miljoner kronor är inräknat i Bolagets räkenskaper fram till och med den 30 juni 2021, varav 13 miljoner kronor för perioden januari-juni 2021.

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

Kjell Group AB (publ), org. nr 559115-8448, med säte i Malmö, Sverige, är ett svenskt publikt aktiebolag grundat och registrerat i Sverige. Bolagets verksamhet bedrivs i enlighet med svensk rätt. Bolagets legala form regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Bolagets LEI-kod är 549300NRNTB6O4IKO841.

Bolagets huvudägare är FSN Capital GP IV Limited, agerande i dess egenskap av komplementär (eng. *general partner*) för var och en av FSN Capital IV LP, FSN Capital IV (B) LP och FSN Capital IV Invest LP.

I nedanstående tabell framgår Säljande Aktieägare och övriga aktieägare i Bolaget som kommer sälja i samband med Erbjudandet samt det antal aktier som erbjuds till försäljning.

Namn	Adress	LEI-kod	Legal form	Registreringsland och jurisdiktion	Antal aktier som erbjuds av respektive Säljande Aktieägare ¹⁾
FSN Capital GP IV Limited ²⁾	11-15 Seaton Place St Helier JE4 0QH Jersey	894500RUD1-05U3P94H88	Limited company	Jersey	8 769 757
Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ)	Kungsträdgårdsgatan 8, 106 40 Stockholm	F3JS33DEI6X-Q4ZBPTN86	Publikt aktiebolag	Sverige	301 859
Lemander Group AB ³⁾	Järnvägsgränd 52, 216 14 Limhamn	254900QG43-GAT2F51J32	Privat aktiebolag	Sverige	72 886
Marcus Dahnelius	Bolagets adress ⁵⁾	–	–	–	655 986
Fundamentet 8630 AB unät Aledal Invest AB ⁴⁾	Aledalsvägen 30, 246 52 Löddeköpinge	254900E3926-2I3EJ4I50	Privat aktiebolag	Sverige	564 067
Mikael Sundin	Bolagets adress ⁵⁾	–	–	–	728 858
Kjell Dahnelius	Bolagets adress ⁵⁾	–	–	–	730 760
Övriga aktieägare ⁶⁾	–	–	–	–	53 939

1) Under antagande att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo.

2) FSN Capital GP IV Limited agerande i dess egenskap av komplementär (eng. *general partner*) för var och en av FSN Capital IV LP, FSN Capital IV (B) LP och FSN Capital IV Invest LP.

3) Helägt bolag av före detta styrelseledamot och styrelsesuppleant Marcus Dahnelius.

4) Helägt bolag av styrelseledamoten Fredrik Dahnelius.

5) C/O Kjell Group AB (publ), Box 50435, 202 14 Malmö.

6) Under förutsättning av att Erbjudandet fullföljs förväntas vissa övriga aktieägare (som inte är Säljande Aktieägare i Erbjudandet) överlåta aktier till FSN Capital GP IV Limited som i sin tur kommer att sälja aktierna i Erbjudandet: CCO Joel Rönneman (förväntas sälja 9 639 aktier), CTO Martin Knutson (förväntas sälja 13 716 aktier) samt en annan anställd (förväntas sälja 30 584 aktier).

Varför upprättas detta Prospekt?

Bolagets styrelse och ledning anser att Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier är ett logiskt och viktigt steg i Kjell & Companys fortsatta utveckling som ytterligare kommer att öka kännedomen bland nuvarande och potentiella kunder och leverantörer om Bolaget och dess verksamhet. Erbjudandet och noteringen ger Bolaget en bredare bas av nya aktieägare och tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket bedöms främja Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling. Av dessa anledningar avser styrelsen ansöka om notering på Nasdaq First North Growth Market.

Bolagets rörelsekapital är, per dagen för detta Prospekt, inte tillräckligt för Bolagets aktuella behov av rörelsekapital under den kommande tolv månadersperioden. När Bolaget har utvärderat sitt rörelsekapitalbehov i enlighet med uttalandet i detta Prospekt har hänsyn tagits till om Bolaget kan få tillgång till likvida medel och andra tillgängliga likvida tillgångar för att kunna täcka sina skulder när de förfaller till betalning. Underskottet i Bolagets rörelsekapital uppstår till följd av att totalt 963 miljoner kronor i utestående lån samt uppskattade upplupna räntor under Koncernens nuvarande kreditfacilitet förfaller till betalning i samband med Bolagets notering på Nasdaq Stockholm First North Growth Market vid den förändring i ägarstrukturen (s.k. change of control) som förväntas uppstå på likviddagen i Erbjudandet om Erbjudandet blir fulltecknat och som ett resultat av att de Nya Kreditfaciliteterna blir tillgängliga på likviddagen. Som ett resultat av detta och med beaktande av Bolagets befintliga affärsplan, beräknas Bolagets rörelsekapitalunderskott under tolv månadersperioden från dagen för detta Prospekt uppgå till cirka 250 miljoner kronor och brist kunna uppstå på likviddagen i Erbjudandet, den 20 september

2021. Erbjudandet är villkorat av en emissionslikvid om minst 400 miljoner kronor före avdrag för transaktionskostnader. Erbjudandet omfattas av åtaganden från Cornerstone-investerarna om totalt 523 miljoner kronor, motsvarande +130% procent av netto-likviden från nyemissionen i Erbjudandet (förutsatt att nyemissionen i Erbjudandet fulltecknas) och 30,5 procent av det totala antalet aktier i Erbjudandet (förutsatt att Erbjudandet fulltecknas). Cornerstone-investerarnas åtaganden är inte säkerställda med bankgaranti, spärrade medel eller pantsättning, eller liknande arrangemang. Styrelsen i Bolaget bedömer därför förutsättningarna för att framgångsrikt genomföra Erbjudandet, och därmed att Bolagets rörelsekapitalbehov åtgärdas, som mycket goda.

Bolaget kommer att genomföra en nyemission av aktier i samband med Erbjudandet. Nyemissionen förväntas tillföra Kjell & Company cirka 400 miljoner kronor före avdrag för transaktionskostnader om cirka 56 miljoner kronor. Följaktligen förväntar sig Kjell & Company att erhålla en nettolikvid om cirka 344 miljoner⁸⁾ kronor genom Erbjudandet. Bolaget avser att använda nettolikviden i sin helhet för att betala tillbaka utestående lån och därmed minska sin skuldsättningsgrad och anpassa den till Kjell & Companys finansiella mål för kapitalstrukturen. Kjell & Company kommer inte att erhålla någon likvid från försäljningen av befintliga aktier.

Joint Global Coordinators tillhandahåller ekonomisk rådgivning och andra tjänster till Bolaget i samband med Erbjudandet, för vilka de kommer att få sedvanlig ersättning. Joint Global Coordinators har i den vanliga affärsverksamheten då och då tillhandahållit och kan i framtiden tillhandahålla olika bank-, finans-, investerings-, kommersiella och andra tjänster till Bolaget.

8) Av de totala transaktionskostnaderna om 56 miljoner kronor är 23 miljoner kronor inräknat i Bolagets räkenskaper fram till och med den 30 juni 2021.

Risikfaktorer

En investering i värdepapper är förknippad med risker. Innan ett investeringsbeslut fattas är det viktigt att noggrant analysera de riskfaktorer som anses vara väsentliga med avseende på Kjell & Company och aktiernas framtida resultat, exempelvis risker hänförliga till Kjell & Companys verksamhet och marknad, legala risker, finansiella risker samt risker hänförliga till Erbjudandet och upptagandet till handel på Nasdaq First North Growth Market. De riskfaktorer som för närvarande bedöms som väsentliga för Kjell & Company och aktierna beskrivs nedan. Riskfaktorernas väsentlighet har bedömts utifrån sannolikheten för att de uppkommer och den förväntade omfattningen av deras negativa effekter. I varje underavsnitt presenteras de riskfaktorer som anses mest väsentliga först, men i övrigt är inte riskfaktorerna rangordnade i någon särskild viktighetsordning. Redogörelsen för riskfaktorerna nedan är baserad på information som är tillgänglig per dagen för detta Prospekt.

Risker relaterade till Kjell & Companys marknad och verksamhet

Risker relaterade till Kjell & Companys marknad

Kjell & Companys verksamhet, resultat och finansiella ställning påverkas av risker relaterade till omvärldsfaktorer och konsumentbeteenden

Kjell & Companys adresserbara marknad är marknaden för tillbehör till hemelektronik (eng. *consumer electronics accessories*, "CEA") i Sverige, Norge och Danmark. Alla Kjell & Companys fysiska försäljningsställen ("service points") ligger i Sverige eller Norge, medan Kjell & Companys onlinekanal är inriktad mot den svenska, norska och danska marknaden. Som ett resultat av detta påverkas Kjell & Companys nettoomsättning och resultat i betydande utsträckning av konsumentbeteenden på de svenska, norska och danska CEA-marknaderna, vilka i sin tur påverkas av ett flertal faktorer bortom Kjell & Companys kontroll. Dessa faktorer styr ytterst Kjell & Companys kunders köpkraft och därmed efterfrågan på de produkter Kjell & Company säljer samt omfattar bland annat nuvarande och framtida allmänna ekonomiska förhållanden och konsumenters uppfattning om sådana förhållanden, omfattningen av konsumenters privata konsumtion, sysselsättningsgraden, inflation och deflation, konsumenters åldersdemografi, genomsnittlig familjestorlek, konsumenters preferenser, betalningsförmåga och ekonomiska situation, ränte- och skattenivåer samt policyer. Tillväxten på CEA-marknaden påverkas också av marknadsspecifika underliggande trender som antalet uppkopplade enheter, antalet tillbehör per kapitalvara inom hemelektronik (eng. *consumer electronics*, "CE"), bekvämlighets- och servicebehov samt hållbarhetsfokus, vilka i sin tur påverkas av de allmänna ekonomiska förhållandena.

Svaga allmänna ekonomiska förhållanden har historiskt haft en begränsad inverkan på Kjell & Companys nettoomsättning, men föranlett förändringar i kunders efterfrågan som Kjell & Company behövt anpassa sig

till. Exempelvis bedömer Kjell & Company att efterfrågan på tillbehör till hemelektronik till nya kapitalvaror inom hemelektronik kan öka under perioder av högkonjunktur, medan efterfrågan på tillbehör till hemelektronik som ökar livslängden för kapitalvaror inom hemelektronik kan öka under perioder av lågkonjunktur samt av fokus på hållbarhet. För det fall att CEA-marknaden i Sverige, Norge eller Danmark, eller andra marknader till vilka Kjell & Company kan komma att expandera, skulle minska i omfattning, genomgå oförutsägbara förändringar eller annars utvecklas negativt, kan Kjell & Companys nettoomsättning påverkas negativt och Kjell & Company behöva minska eller avstå från investeringar avsedda att generera tillväxt, inklusive investeringar i dess plattform för försäljning i flera olika försäljningskanaler ("omnikanalplattform"), senarelägga öppning av nya service points eller omlokalisering av befintliga, eller stänga befintliga service points, vilket kan få en negativ inverkan på Kjell & Companys tillväxt. Vidare kan Kjell & Companys lönsamhet under sådana förhållanden påverkas negativt av en minskad avkastning på fasta kostnader förenade med att driva verksamheten, som fasta hyreskostnader, eller att Kjell & Company behöver förlita sig mer på kampanjer för att vara fortsatt konkurrenskraftigt på marknaden för tillbehör till hemelektronik, som ett resultat av exempelvis en minskad köpkraft och ökad benägenhet till prisjämförelser före köp bland Kjell & Companys kunder. Samtliga av dessa potentiella risker kan få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys resultat och finansiella ställning.

Kjell & Company är föremål för och tvunget att anpassa sin strategi för att hantera konkurrens från befintliga och potentiella nya aktörer som verkar på marknaden för hemelektronik

CEA-marknaden i Sverige, Norge och Danmark är konkurrensutsatt. Den svenska marknaden är relativt fragmenterad och består av Kjell & Company, som enda aktör av betydande storlek med specifikt fokus på tillbehör till

hemelektronik, samt traditionella hemelektronikkedjor, med produkter inom CEA som sitt sekundära fokusområde och kapitalvaror inom hemelektronik som primärt fokusområde, onlineaktörer, i form av onlinebaserade teknikåterförsäljare, samt hemmafixarkedjor. På CEA-marknaden i Norge har traditionella hemelektronikkedjor en relativt stor marknadsandel jämfört med CEA-marknaden i Sverige som är i högre utsträckning fragmenterad. Likt den norska CEA-marknaden är den danska marknaden i lägre grad fragmenterad än den svenska marknaden och de traditionella hemelektronikkedjorna har en relativt stor marknadsandel. De traditionella hemelektronikkedjorna innefattar Elgiganten, MediaMarkt och NetOnNet, aktörer vars huvudsakliga försäljningskanal är online, så som Komplette och Inet, hemmafixarkedjorna Clas Ohlson och Jula, samt livsmedels- och möbelåterförsäljare som Axfood, IKEA och Bilka. Typen av konkurrens varierar framförallt beroende på produktkategori och, för service points, geografisk placering. Kjell & Company har även blivit föremål för konkurrens från andra onlinebaserade aktörer än renodlade teknikåterförsäljare, som Amazon sedan dess inträde på den svenska marknaden under fjärde kvartalet 2020, och ytterligare konkurrenter kan tillkomma i framtiden. Karaktären av Kjell & Companys konkurrenter är därmed skiftande och kan komma att förändras över tid.

För att hantera konkurrensen måste Kjell & Company kontinuerligt övervaka marknaden för att identifiera relevanta framgångsfaktorer och anpassa framförallt sina marknadsförings- och prissättningsstrategier efter dessa. På de marknader där Kjell & Company verkar finns ett flertal framgångsfaktorer, inklusive service, rådgivning och kundupplevelse, hållbarhet, produktkvalitet och prissättning, produktutbud, service points geografiska placering, integration av ett online-erbjudande som uppfattas attraktivt av kunder i en omnikanalplattform, effektivitet vid distribution, styrkan hos en kedjas varumärke, relevansen av marknadsföring, förmågan att effektivt förutse och identifiera förändrade trender i efterfrågan från kunder och preferenser samt att kunna erbjuda produkter som möter denna efterfrågan i rätt tid. Betydelse av enskilda faktorer varierar också beroende på marknad.

För det fall att Kjell & Company inte förmår framgångsrikt förutse, identifiera och anpassa sina strategier efter sådana faktorer och eventuella förändringar av dessa, kan det få en negativ inverkan på kundens uppfattning om Kjell & Companys förmåga att möta deras efterfrågan. Detta kan, särskilt om Kjell & Companys konkurrenter har större framgång i dessa avseenden, leda till att Kjell & Company får en sämre försäljningsutveckling än väntat och därmed förlorar marknadsandelar samt tvingas sänka priserna på sina produkter för att göra sig av med överskottslager eller lager som säljs långsamt, eller att Kjell & Company tvingas redovisa större än normala inkursavdrag. Samtliga av dessa effekter kan få en väsent-

lig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet och finansiella ställning.

Den ökade betydelsen av onlinehandel kan också ytterligare förändra konkurrensförhållandena genom förändringar i konsumenters preferenser, inklusive en minskad benägenhet att besöka fysiska butiker som ett led i köpprocessen. Detta kan i sin tur leda till att efterfrågan på den funktionalitet som service points tillhandahåller minskar och att Kjell & Company därmed tvingas förändra erbjudandet i eller stänga service points och övergå till en mer renodlad onlinebaserad verksamhetsmodell. Kjell & Company har ett omfattande onlinebaserat serviceerbjudande och driver i hög grad besök till sina service points via den kanalen, men det finns trots detta risk att en förändring i erbjudandet eller stängning av service points försvårar för Kjell & Company att tillhandahålla en lika heltäckande service och inspiration som personliga möten i service points möjliggör. En sådan förändring skulle kunna försvåra för Kjell & Company att dra fördel av konkurrensfördelar förenade med en hög grad av service, särskilt i förhållande till kunder som är mer benägna att både inleda och avsluta sin köpprocess i service points. Detta skulle kunna leda till en minskad lönsamhet som ett resultat av en reducerad försäljning och därmed minskad avkastning på fasta kostnader förknippade med tillhandahållandet av service i Kjell & Companys service points.

Kjell & Companys konkurrenter kan också komma att gå samman eller skapa strategiska partnerskap, vilket skulle kunna leda till ett förändrat konkurrensläge på de marknader där Kjell & Company verkar. Handlingar som företas av Kjell & Companys konkurrenter, som implementeringen av aggressiva prissättnings- eller inköpsstrategier, såväl som handlingar som företas av Kjell & Company för att bibehålla dess konkurrensmässighet och rykte kan få en negativ inverkan på Kjell & Companys prissättning, försäljningstillväxt, bruttovinst och därmed lönsamhet. Exempelvis bedömer Bolaget att aggressiva prissättningsstrategier, som historiskt framförallt tillämpats av online-aktörer vid försäljning av produkter från kända varumärken med hög efterfrågan, kan tvinga Kjell & Company att sänka sina priser och därmed få en negativ inverkan på Kjell & Companys marginaler. För det fall en aktör med större finansiella resurser än Kjell & Company skulle vidta sådana åtgärder under en utdragen tidsperiod kan det få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys resultat.

Om konkurrenter lyckas vinna konkurrensmässiga fördelar eller om Kjell & Company blir föremål för konkurrensmässiga påtryckningar av ovan angivna eller andra slag skulle Kjell & Companys nettoomsättning, rörelseresultat, lönsamhet och marknadsandel kunna minska, vilket skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys nettoomsättning, bruttovinst och därmed resultat samt kassaflöden.

Covid-19-pandemin har påverkat och kan fortsätta att påverka Kjell & Company negativt och andra motsvarande pandemiska hot kan få liknande inverkan på Kjell & Company

Det pågående globala utbrottet av coronavirus ("Covid-19") som inleddes under 2020 ("Covid-19-pandemin") har haft en stor inverkan på GEA-marknaden i Sverige, Norge och Danmark genom att förändra konsumenters köpbeteende och accelerera skiftet mot digitala försäljningskanaler. Kjell & Companys adresserbara marknad bedöms påverkas inom fyra områden: ökad onlinehandel, ökad andel som arbetar hemifrån, ökad användning av digital underhållning och en uppgradering av produkter. Den negativa påverkan kan framförallt bestå av minskad köpkraft och efterfrågan hos kunder, minskade kundinflöden till service points, försämrade möjligheter att bemanna service points ändamålsenligt samt reducerad kapacitet hos leverantörer. Andra pandemier kan få likvärdiga effekter på Kjell & Companys verksamhet och de långsiktiga effekterna därav kan vara svåra att förutse och hantera till följd av svårigheter förenade med att uppskatta om effekterna av en pandemi blir bestående.

Pandemier kan vidare minska kunders benägenhet att besöka service points, leda till restriktioner av eller förbud mot besök i butiker, vilket skulle få negativa konsekvenser för försäljningen i service points och kundupplevelsen. Även om en minskad försäljning i service points kan kompenseras helt eller delvis genom ökad försäljning i andra kanaler, och serviceerbjudanden som Kjell & Companys digitala one-to-one-möten, webbaserad service via chatt, telefon och e-post samt leverans av onlineorder direkt till kunders bilar utanför butiker kan möjliggöra ett likvärdigt kundbemötande, minskar möjligheten till det fysiskt personliga mötet och därmed möjligheten till bearbetning av kundlojalitet och merförsäljning. Eftersom Kjell & Companys service points är avsedda att, inom ramen för dess omnikanalplattform, underlätta interaktionen med kunder och möjliggöra att kunder inspireras av Kjell & Companys erbjudande skulle en sådan utveckling kunna försvåra för Kjell & Company att nå ut till och påverka kunder och därmed fullt ut implementera sin omnikanalstrategi. Från räkenskapsåret 2019 till perioden januari–juni 2021 minskade den andel av Kjell & Companys försäljning som är hänförlig till service points med cirka 15 procentenheter (även om en del av den minskningen förklaras av förvärvet av AV Cables), samtidigt som betydelsen av centralt belägna service points ökade, vilket Kjell & Company bedömer delvis var drivet av Covid-19-pandemin och var som mest påtagligt från mars till augusti 2020. En minskad försäljning i service points kan leda till en minskad avkastning på den fasta andelen av hyreskostnader och personalkostnader för att bemanna Kjell & Companys service points, samt, i den mån handel i service points inte ersätts av onlinehandel, minskad nettoomsättning, vilket skulle kunna

få en negativ inverkan på Kjell & Companys lönsamhet och resultat. Det finns vidare risk att hyresrabatter och andra initiativ för att lindra effekterna av pandemier inte är tillgängliga framgent. Kjell & Company kan också få svårt att återställa åtgärder som vidtagits för att hantera effekterna av en pandemi efter dess upphörande och att anpassa sig till förändrade marknadsförhållanden till följd av svårigheter med att uppskatta de långsiktiga effekterna på kundbeteenden och marknadens struktur.

Kjell & Companys möjligheter att upprätthålla en ändamålsenlig bemanning är beroende av dess förmåga att förutse framtida personalbehov. Under Covid-19-pandemin har behovet av personal i service points blivit kraftigt reducerat till följd av minskade besök i service points samtidigt som behovet av personal för att administrera Kjell & Companys onlineplattform ökat något. Till följd av detta har Kjell & Company behövt korttidspermittera anställda under perioden mars 2020 till maj 2020 för att undvika överbemanning. Andra pandemier kan få liknande effekter, men permitteringsstöd kan komma att utebli. Ineffektiv bemanning kan minska lönsamheten för framförallt Kjell & Companys service points. Överbemanning kan föranleda för höga personalkostnader i relation till intäkter och underbemanning kan leda till missade försäljningstillfällen och en försämrad kundupplevelse. Motsvarande effekter kan uppkomma om Kjell & Companys personal smittas av Covid-19 eller andra virus och förhindras att arbeta. Exempelvis smittades personal i Kjell & Companys service point i Nordstan, Göteborg, under november månad 2020 av Covid-19 och blev förhindrade att arbeta, vilket Kjell & Company hanterade genom att tillfälligt omplacera arbetare från andra service points till Kjell & Companys service point i Nordstan, Göteborg, för att täcka den tillfälliga personalbristen. Vidare kan Kjell & Companys anställda komma att förlora kunskaper och erfarenhet samt välja att avbryta sina anställningar för att söka andra arbeten, vilket kan leda till ökade kostnader för upplärning och öka risken för fel i personalens yrkesutövning.

Leverantörers kapacitet påverkas bland annat av tillgängligheten till de komponenter de använder vid tillverkning, tillgången till arbetskraft och energiförsörjningen, vilket kan komma att påverkas av åtgärder som karantän och begränsad rörlighet för människor och varor i övrigt samt brist på arbetskraft. Exempelvis hade stängningen av fabriker i Kina under första kvartalet 2020, som genomfördes för att motverka spridningen av Covid-19, en betydande inverkan på produktionen av de produkter Kjell & Company säljer och medförde att Kjell & Company fick vända sig till leverantörer i europeiska länder som inte var lika påverkade av Covid-19 för att säkra leveranser. Leverantörer kan också hindras att leverera produkter till följd av förbud att korsa landsgränser och andra åtgärder som begränsar rörligheten för varor. En minskad kapacitet kan leda till ett minskat utbud av produkter och därmed att Kjell & Company hindras att tillgodose sina

kunders efterfrågan, resulterande i en minskad nettoomsättning samt höjda inköpspriser. En sådan utveckling kan få en negativ inverkan på Kjell & Companys nettoomsättning om de leder till minskad försäljning och en minskad lönsamhet vid de fall Kjell & Company inte kan höja priserna vid försäljning till kunder för att kompensera för de höjda inköpspriserna.

Sammantaget kan ovannämnda risker få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet och resultat.

Priserna på Kjell & Companys produkter är beroende av tillverkningskostnader och andra parametrar helt eller delvis bortom Kjell & Companys kontroll som Kjell & Company kan vara förhindrat att kompensera för genom höjda priser vid försäljning till sina kunder

De tillbehör till hemelektronik Kjell & Company säljer tillverkas av ett flertal olika råmaterial i tillverkningsprocesser som kan vara komplicerade och bestå av flera olika led med koppling till flera olika länder. Tillverkningskostnaderna för produkterna varierar därmed som ett resultat av fluktuationer i priserna på de material och processer samt den arbetskraft som används i tillverkningen. Dessa fluktuationer påverkar indirekt inköpspriserna för Kjell & Company samt därigenom de priser Kjell & Company kan ta vid försäljning till sina kunder. Vidare påverkas inköpspriserna av den transaktionsexponering Kjell & Company utsätts för vid inköp från länder som har annan valuta än SEK, se vidare ”– Risker relaterade till Kjell & Companys finansiella ställning – Kjell & Company är exponerat för valutarisker”.

Priserna på de olika komponenterna i tillverkningen är huvudsakligen beroende av faktorer som utbud och efterfrågan, energipriser och olika politiska åtgärder, inklusive skatter, vilka ligger bortom Kjell & Companys kontroll och kan vara svåra att förutse. En ökning av priset på koppar, kisel, plast, gummi eller silikon skulle exempelvis kunna resultera i höjda priser på ledare, halvledare och isolatorer, som ingår i de flesta elektroniska produkter. Vidare kan fördröjningar i tillverkningen av komponenter som används i Kjell & Companys produkter få en betydande inverkan på utbudet och därmed inköpspriser eftersom Kjell & Company tvingas konkurrera med andra aktörer om ett mer begränsat utbud. Exempelvis ledde en obalans i produktionskapaciteten hos tillverkare i framförallt Taiwan och en förhöjd global efterfrågan under 2020 och 2021 till höjda priser på halvledare, vilket påverkade tillverkningskostnaderna för produkter innehållande kretskort. Problem i samband med naturkatastrofer har också haft en påverkan på inköpspriserna för vissa av de produkter Kjell & Company säljer. Priser på tillbehör till hemelektronik har i Sverige även påverkats av den skatt på kemikalier som från och med utgången av juni 2017 ska betalas vid försäljning av vissa elektronikprodukter, inklusive vissa vitvaror och ett betydande antal tillbehör till hemelektronik, vilken från och med

1 oktober 2020 kom att utvidgas att gälla även produkter sålda via distansförsäljning. Ytterligare skatter kan också tillkomma framgent i takt med ett ökat fokus på miljö- och hälsopåverkan från de material som ingår i tillbehör till hemelektronik, vilket kan få en negativ inverkan på Kjell & Companys förmåga att konkurrera med aktörer i framförallt andra EU-länder. Därutöver kan tullar och andra avgifter komma att påverka priserna på produkter som importerats från länder utanför Sverige, Norge eller Danmark. Importerade varor stod för 44 procent av Kjell & Companys produktinköp under perioden januari–juni 2021 (exklusive AV-Cables). Kjell & Companys prissättning påverkas även av en rad andra faktorer, inklusive moms, konkurrens och villkoren i Kjell & Companys avtal med leverantörer, se vidare ”– Kjell & Company är föremål för och tvunget att anpassa sin strategi för att hantera konkurrens från befintliga och potentiella nya aktörer som verkar på marknaden för hemelektronik” respektive ”– Kjell & Company är beroende av att kunna ingå och förnya avtal med leverantörer på förmånliga villkor för att kunna erbjuda konkurrenskraftiga villkor till sina kunder”.

För det fall att någon av de faktorer som påverkar inköpspriserna för eller kostnaderna förenade med försäljning av Kjell & Companys produkter skulle utvecklas negativt, kan Kjell & Company bli tvunget att höja de priser Kjell & Company tar vid försäljning till sina kunder för att inte Kjell & Companys marginaler ska minska, vilket skulle kunna leda till minskade försäljningsvolymer och därmed minskad nettoomsättning. Om Kjell & Company inte fullt ut kan kompensera för de ökade inköpskostnaderna genom höjda priser eller andra åtgärder skulle Kjell & Companys marginaler minska, vilket skulle få en negativ inverkan på Kjell & Companys lönsamhet.

Risker relaterade till Kjell & Companys verksamhet och produkter

Kjell & Companys tillväxt är beroende av en utökad kundkrets och ökad försäljning till befintliga kunder genom en framgångsrik implementering av Kjell & Companys tillväxtstrategi

För att åstadkomma tillväxt är Kjell & Company beroende av att utöka sin kundkrets och att öka försäljningen till befintliga kunder genom en framgångsrik implementering av sin tillväxtstrategi. Kjell & Companys tillväxtstrategi är centrerad kring tre huvudsakliga teman: växa med nya och befintliga kunder genom att stärka Bolagets existerade plattform, att utvärdera och utveckla strategiska samarbeten samt utveckling av en internationell skalbar plattform. Inom ramen för denna strategi behöver Kjell & Company bättre möta kunders efterfrågan. Detta kan kräva att Kjell & Company ökar graden av integration i sin omnikanalplattform, ökar effektiviteten i sin kundsegmentering, ökar individanpassningen av den service som ges samt kundfokus i service points, ökar andelen

onlinehandel, lanserar nya säljkanaler, som webbplatser och applikationer, utvecklar sitt existerande tjänsteerbjudande, lanserar nya produktkategorier, träder in på nya geografiska marknader, utvecklar nya verksamheter och avsätter tid till marknadsföringsåtgärder och åtgärder ämnade att höja det genomsnittliga värdet på kunders transaktioner (snittkvittot). Dessa åtgärder kan kräva betydande investeringar, allokering av omfattande tid och resurser från koncernledningen samt vara svåra att planera, styra och utvärdera.

Kjell & Companys ledning kommer, som en del av Kjell & Companys strategi att lansera nya säljkanaler, utveckla sitt existerande tjänsteerbjudande samt lansera nya produktkategorier, behöva utvärdera olika investeringsmöjligheter och analysera marknadsdata. Exempelvis inledde Kjell & Company under andra kvartalet 2020 ett samarbete med Circle K där Circle K agerar återförsäljare av ett urval av Kjell & Companys sortiment, huvudsakligen mobiltillbehör, i dess bemannade stationer. Utrullningen av Kjell & Company Express i samarbete med Circle K på 292¹⁾ stationer slutfördes under februari 2021. Vidare etablerade Kjell & Company genom förvärvet av AV-Cables som slutfördes den 29 april 2021 en närvaro på den danska marknaden samt expanderade sitt produktutbud.

Kjell & Company har också historiskt gjort investeringar i att skapa varumärkeskännetecken samt att öka inflöden och bibehållande av kunder. Kjell & Company avser att även fortsättningsvis göra väsentliga investeringar i att attrahera nya kunder och att behålla befintliga kunder. Kjell & Company har också, baserat på data från sin kundklubb och försäljningsstatistik, utökat sitt utbud av premiumprodukter för att bättre tillgodose sina kunders efterfrågan och bättre komma åt kunder med starkare köpkraft.

Det finns en risk att Kjell & Company inte kan allokera tillräckliga resurser för att genomföra de åtgärder som dess tillväxtstrategi kräver eller att tillväxtstrategin inte får avsedd effekt till följd av faktorer som ligger helt eller delvis bortom Kjell & Companys kontroll, inklusive missvisande analys, en oförutsedd utveckling av omvärldsfaktorer, otillräcklig logistikkapacitet, bristande erfarenhet eller att Kjell & Companys affärsmodell inte lämpar sig för expansioner till utvalda marknader. Om Kjell & Company misslyckas med att implementera sin tillväxtstrategi skulle detta kunna förhindra Kjell & Company att framgångsrikt nå nya kunder och öka den andel av nettoomsättningen som är hänförlig till befintliga kunder, och därmed få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys tillväxt och avkastning på gjorda investeringar samt därmed dess verksamhet och resultat.

Kjell & Company kan förhindras att framgångsrikt utöka sina onlinekanaler och en ökad försäljning i onlinekanaler kan få en negativ inverkan på Kjell & Companys service points

Kjell & Companys omnikanalplattform är baserad på försäljning och marknadsföring genom en kombination av flera olika samverkande kanaler: online, via service points och via samarbetspartners. Perioden januari–juni 2021 stod Kjell & Companys försäljning i service points²⁾, onlinehandel³⁾ och övrigt⁴⁾ för 76 procent, 23 procent respektive 1 procent av Kjell & Companys totala försäljning. Bolaget uppskattar vidare att majoriteten av dess kunder inleder sin kundresa online genom att söka efter produkter och information i digitala kanaler. För att anpassa sig till förändringar i kundbeteenden har Kjell & Company behövt och kan Kjell & Company i framtiden komma att behöva vidta åtgärder som innebär att andelen onlinehandel ökar ytterligare. Som ett led i detta lanserade Kjell & Company under oktober 2019 en ny webbplats och underliggande onlineplattform i Sverige och Norge som tillåter Kjell & Company att använda data om sina kunder på ett mer effektivt sätt och möjliggör en mer individualiserad marknadsföring. Förvärvet av AV-Cables innebär också en ökad exponering mot onlinehandel på i synnerhet den danska marknaden. Ytterligare initiativ för att möta den ökade efterfrågan på onlinehandel, inklusive personlig service och rådgivning online genom one-to-one-möten, har lanserats under 2020 och Bolaget planerar implementera fler initiativ i framtiden.

Framgången av Kjell & Companys initiativ för att möta den ökade efterfrågan på onlinehandel är beroende av Kjell & Companys kunders preferenser och beteenden samt Kjell & Companys förmåga att analysera, anpassa sig efter och påverka dessa. För detta ändamål använder Kjell & Company bland annat data om sina befintliga kunder insamlad från dess lojalitetsklubb och riktad marknadsföring genom omnikanalplattformen. Utfallet av de åtgärder Kjell & Company vidtar för att möta den ökade efterfrågan på onlinehandel är bland annat beroende av kvaliteten på data Kjell & Company använder för analys, träffsäkerheten i de analysmetoder Kjell & Company använder, inklusive automatiserad analys, förekomsten av förändringar i kundbeteenden som påverkar Kjell & Companys analys, effektiviteten hos de åtgärder Kjell & Company vidtar samt Kjell & Companys kunders benägenhet att låta sig påverkas av dessa. Samtliga dessa faktorer kan vara svåra att förutse till följd av bland annat de risker som beskrivs i ”– *Kjell & Companys verksamhet, resultat och finansiella ställning påverkas av risker relaterade till omvärldsfaktorer och konsumentbeteenden*”. I synnerhet kan den snabba utvecklingen av onlinehandel och den teknik som används för denna

1) Per den 30 juni 2021. Circle K agerar återförsäljare och saluför ett urval av Kjell & Companys sortiment.

2) Inklusive Click-and-Collect.

3) Exkluderar Click-and-Collect och full effekt av AV-Cables.

4) Avser bland annat Kjell & Companys samarbetspartner Circle K.

komma att försvåra för Kjell & Companys att i tid anpassa sin onlinekanal, se vidare ”– Om Kjell & Company misslyckas med att i tid uppfatta och anpassa sig till teknologiska framsteg eller att anpassa sig till användarbeteenden kan det negativt påverka Kjell & Companys försäljning”. Kjell & Company kan också misslyckas med att integrera insamlingen och bearbetningen av information om kunder på nya marknader, inklusive den danska, i sin etablerade process.

För det fall att Kjell & Company misslyckas med att samla in information om, analysera, anpassa sig efter och påverka sina kunders handelsmönster och därigenom möta den ökade efterfrågan på onlinehandel kan Kjell & Companys tillväxt hämmas. Vidare kan förväntad avkastning på de investeringar Kjell & Company gjort för att i tid anpassa sin onlinekanal för att möta den ökade efterfrågan på onlinehandel komma att utebli, med en reducerad lönsamhet som följd. Ett ökat fokus på onlinehandel kan också komma att reducera försäljningsvolymerna i Kjell & Companys service points genom bestående förändringar av Kjell & Companys kunders preferenser och beteenden, vilket kan leda till minskad nettoomsättning och behov av att stänga service points. Stängning av service points kan dock hindras av de skäl som anges i ”– Kjell & Company är beroende av att kunna optimera sitt nät av servicepoints för att kunna implementera sin strategi” och Kjell & Company kan därför under en övergångsperiod komma att bli tvunget att betala hyra för lokaler som inte används, vilket skulle få en negativ inverkan på Kjell & Companys lönsamhet. I den mån kundernas ökade fokus på onlinehandel leder till att service och personliga möten nedprioriteras kan vidare befintliga eller potentiella nya kunder komma att föredra att handla av andra onlinebutiker med ett bredare utbud och mer aggressiv prissättning istället för Kjell & Company, vilket skulle försämra Kjell & Companys marknadsposition och leda till minskad nettoomsättning.

Kjell & Company är beroende av att kunna optimera sitt nät av service points för att kunna implementera sin strategi

Per den 30 juni 2021 hade Kjell & Company 130 service points, varav 107 i Sverige och 23 i Norge, vilka stod för 84 procent⁵⁾ och 76 procent⁶⁾ av Kjell & Companys försäljning räkenskapsåret 2020 respektive perioden januari–juni 2021. Kjell & Companys nätverk av service points har en bred geografisk täckning i Sverige medan nätverket i Norge, vars etablering inleddes 2015, är mer koncentrerat kring de större städerna. Bolaget utvärderar vidare möjligheten att etablera service points i Danmark för att öka räckvidden för sin omnikanalplattform inom ramen för sin tillväxtstrategi. Enligt en undersökning

från Yougov⁷⁾ är Kjell & Companys extensiva nätverk av service points en av dess viktigaste tillgångar för att tillgodose kundernas behov. Bolaget bedömer att ett extensivt nätverk av service points med lämplig placering, utöver att tjäna som försäljningsställen, möjliggör personlig rådgivning och service från Kjell & Companys personal, påverkar shoppingupplevelsen och möjliggör effektiv distribution av varor till Kjell & Companys kunder, oavsett om deras köpprocesser inleddes online eller i en service point.

För att Kjell & Companys service points ska möjliggöra en effektiv utökning av räckvidden för omnikanalplattformen på de marknader där Kjell & Company är verksamt har Kjell & Company antagit en strategi för öppnandet av nya service points. Bolaget utvärderar kontinuerligt nya geografiska platser för nya service points eller förflyttningar av service points baserat på kundernas behov och var de befinner sig. För att alltid tillgodose kundernas behov utvärderar även Bolaget nya koncept på service points som uppfyller dessa. Exempelvis öppnades en service point i ett expressformat⁸⁾ på Lidingö under februari 2021. Per dagen för detta Prospekt pågår förberedelser för öppning av tre nya service points och flytt av två befintliga service points, med särskilt fokus på Norge där Kjell & Company kan komma att öppna nya butiker för att öka sin geografiska täckning och utöka räckvidden för sin omnikanalplattform.

Kjell & Company hyr de lokaler som används för Bolagets service points. Vid stängning av service points som inte passar in i Kjell & Companys omnikanalplattform behöver hyresavtalen för de service points som berörs sägas upp. Bolaget bedömer att intresset hos potentiella hyresvärdar för att hyra ut befintliga lokaler generellt är högt på grund av höga vakanser orsakade av den minskade benägenheten bland konsumenter att besöka fysiska butiker, som orsakats av en ökad onlinehandel och reducerats ytterligare under Covid-19-pandemin. Kjell & Companys hyresavtal har olika lång löptid och uppsägningstid, delvis beroende av marknadspraxis. Löptiden uppgår i allmänhet till tre år i Sverige och fem år i Norge, med varierande möjligheter till uppsägning under avtalstiden. I Sverige och Norge uppgick per den 31 december 2020 den genomsnittliga återstående löptiden till 2,3 år. Kjell & Company har sedan det grundades år 1988 endast stängt en service point, men kan behöva stänga fler i framtiden, som ett resultat av förändrade marknadsförhållanden eller en förändrad strategi.

Kjell & Companys förmåga att uppnå avsedd tillväxt och lönsamhet vid öppning och drift av nya service points, flytt av befintliga service points och lansering av nya försäljningskanaler, som Kjell & Company Express i samarbete med Circle K, är beroende av ett antal faktorer

5) Inklusive Click-and-Collect och exklusive AV-Cables för räkenskapsåret 2020.

6) Inklusive Click-and-Collect och inklusive AV-Cables för perioden januari–juni 2021.

7) Undersökning genomförd av Yougov på uppdrag av Kjell & Company under december 2020 i Sverige för mäta Bolagets kundkännedom och positionering.

8) Mindre service point med begränsat sortiment.

som ytterst avgör hur väl dessa service points integreras i Kjell & Companys omnikanalplattform, varav vissa helt eller delvis är bortom Kjell & Companys kontroll. För service points innefattar dessa faktorer, bland andra, Kjell & Companys förmåga att förhandla fram förmånliga hyresavtal (se vidare ”Kjell & Company är beroende av att kunna ingå och förnya avtal med leverantörer på förmånliga villkor för att kunna erbjuda konkurrenskraftiga villkor till sina kunder”), hitta fastighetsinvestorer som vill investera i nya kommersiella lokaler i områden där Kjell & Company avser att etablera service points, identifiera och göra en korrekt bedömning av lämpliga platser för service points baserat på demografisk data och marknadsdata samt förse nya och flyttade service points med varulager i tid och till ekonomiskt gångbara kostnader. För nya försäljningskanaler är det viktigare att finna lämpliga samarbetspartners.

Förändrade omvärldsfaktorer kan försvåra för Kjell & Company att identifiera optimala platser för nya eller befintliga service points, inklusive platser för nya försäljningskanaler som Kjell & Company Express i samarbete med Circle K, och öka risken för att sådana förändringar i service points geografiska placering leder till kundutflöden från befintliga service points och har en negativ inverkan på existerande service points nettoomsättning. Kjell & Companys beslut att öppna nya service points, flytta befintliga service points och lansera nya försäljningskanaler påverkas exempelvis av bredare demografiska förändringar och urbanisering. Urbanisering kan bland annat försvåra för Kjell & Company att hitta lämpliga butiksplatser i större städer och hyrespriser kan stiga till nivåer som skulle kunna få en negativ inverkan på Kjell & Companys lönsamhet. Denna utveckling skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys tillväxt eftersom Kjell & Companys expansionsplaner bland annat innefattar öppning av nya service points i och flytt av befintliga service points. Dessutom kan Kjell & Company behöva stänga eller flytta service points som är placerade i glesbefolkade områden även om de är lönsamma och har en konkurrensmässigt stark position i den mån de inte är kompatibla med Kjell & Companys strategi av skäl som att de exempelvis inte uppnår en tillräckligt hög lönsamhet jämfört med bedömd lönsamhet för alternativa butiker eller andra investeringar. Detta skulle kunna få en negativ inverkan på effektiviteten hos Kjell & Companys omnikanalplattform genom att minska butiks nätverkets geografiska täckning och försvåra för Kjell & Company att erbjuda flexibla leveransalternativ, vilket kan leda till en minskad försäljning. Om Kjell & Companys hyresavtal inte kan sägas upp med tillräckligt kort varsel, till följd av avtalade uppsägningstider eller andra faktorer som förhindrar uppsägning, kan Kjell & Company under sådana omständigheter komma att ådra sig hyreskostnader för lokaler för service points som inte bidrar till nettoomsättningen, vilket kan få en negativ inverkan på Kjell & Companys lönsamhet.

Vid den analys som föregår ett beslut att öppna en ny service point, att flytta en befintlig service point eller att lansera samarbeten som expressbutiker i samarbete med Circle K förlitar sig Kjell & Company på vissa uppskattningar avseende lönsamhet, marknad, närvaro av konkurrenter och andra mått, som närheten till andra service points, antalet potentiella kunder i närområdet, läget i ett köpcentrum, kringliggande butiker och layout på lokaler. Sådana uppskattningar kan visa sig vara inkorrekta eller grunda sig på antaganden som visar sig vara inkorrekta och den faktiska utvecklingen kan därför skilja sig väsentligt från vad som förväntats, vilket kan resultera i en fördröjning för nya eller flyttade service points att uppnå avsedd lönsamhet samt att positiv avkastning på gjorda investeringar fördröjs eller uteblir. Exempelvis fick Kjell & Company under juni 2019 flytta en butik i Sartor, Norge, till följd av ett mindre inflöde av kunder än väntat, vilket föranledde högre aggregerade etableringskostnader för Kjell & Companys etablering på orten än vad Kjell & Company hade haft om ingen flytt hade krävts och därmed hade en negativ inverkan på Kjell & Companys resultat. Vid expansion till nya marknader kan analys vara särskilt komplicerad eftersom Kjell & Company inte har någon erfarenhet av den relevanta marknaden.

För det fall att Kjell & Company ej förmår uppnå avsedd lönsamhet vid öppning av nya service points, flytt av befintliga service points eller lansering av nya försäljningskanaler och inte kan stänga service points som inte passar in i dess omnikanalplattform kan det få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet, finansiella ställning, resultat och kassaflöden.

Kjell & Company kan förhindras att förnya befintliga hyresavtal och ingå nya hyresavtal på förmånliga villkor

I enlighet med Kjell & Companys policy att hyra lokaler istället för att äga hyr Kjell & Company per dagen för detta Prospekt samtliga av sina 130 lokaler för service points (inklusive lokaler med tillhörande lagerlokaler), en dedikerad lagerlokal i Sverige och två kontorslokaler i Malmö. Kjell & Companys hyresavtal i Sverige baseras främst på det standardavtal som tagits fram av branschorganisationen Fastighetsägarna, vilket betyder att hyran består av både en fast och en rörlig komponent. Den rörliga komponenten uppgår vanligtvis till cirka 4-5 procent av relevant service points nettoomsättning. I Norge och Kina ingås hyresavtal efter för marknaden sedvanlig förhandling. Till följd av förvärvet av AV-Cables äger Kjell & Company en lagerlokal i Danmark.

Kjell & Companys möjlighet att bibehålla och förnya sina befintliga hyresavtal och att ingå nya hyresavtal till förmånliga villkor eller överhuvudtaget, är beroende av ett flertal faktorer som ligger bortom Kjell & Companys kontroll, såsom förhållandena på de relevanta fastighetsmarknaderna, konkurrens om efterfrågade fastigheter, villkoren för eventuella förnyelsealternativ samt Kjell & Companys relation till nuvarande eller framtida hyres-

värdar. Kjell & Company har en långvarig relation med vissa hyresvärdar, men det finns trots denna risk att Kjell & Company framöver inte kommer att kunna förhandla om förmånliga hyresvillkor, vilket kan leda till högre hyreskostnader under framtida perioder eller tvinga Kjell & Company att stänga eller flytta service points eller faciliteter, och Kjell & Company kan vara förhindrat att etablera nya service points för att ersätta de som blivit stängda. Dessutom är Kjell & Companys möjlighet att hyra lämpliga lokaler beroende av att hyresvärdar samtycker till de ändringar Kjell & Company behöver göra för att anpassa lokalerna efter sitt service point-koncept. Det finns risk att Kjell & Company inte får sådant samtycke eller inte kan förhandla om befrielse från skyldigheter enligt hyresavtal om Kjell & Company dröjer eller misslyckas med att öppna nya service points i ett hyrt utrymme.

Om Kjell & Company inte kan förnya befintliga hyresavtal, hyra ut eventuellt överflödigt utrymme i andra hand, hyra lämpliga alternativa utrymmen, eller ingå hyresavtal för nya lokaler på förmånliga villkor, kan Kjell & Companys tillväxt och lönsamhet påverkas negativt, vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys resultat och kassaflöden.

Oförmåga att bibehålla eller förbättra Kjell & Companys varumärkens renommé kan få en negativ inverkan på Kjell & Company

En väsentlig andel av de tillbehör till hemelektronik som ingår i Kjell & Companys produktutbud är standardiserade och därmed utbytbara mot produkter som erbjuds av konkurrenter. Vissa av produkterna marknadsförs under varumärken som ägs av Kjell & Company (egna varumärken), inklusive bland andra Roxcore, Plexgear och Linocell, medan andra tillverkas av och marknadsförs under varumärken tillhörande tredje parter (A- och B-varumärken, definierade nedan) eller utan specifika varumärken (no-name-varumärken). De produkter som marknadsförs under varumärken tillhörande tredje parter kan också ingå i Kjell & Companys konkurrenters produktutbud.

För att kunna attrahera köpare av produkter marknadsförda under egna varumärken och no-name-varumärken är Kjell & Company beroende av varumärkena för Kjell & Companys verksamhet (Kjell & Company och AV-Cables), kunders behov av service som möjliggör att Kjell & Companys egna produkter och no-name-varumärken rekommenderas till kunder samt i begränsad utsträckning de egna varumärkenas renommé och de potentiella kunders kännedom om varumärkena, se vidare ”– *Kjell & Companys egna produkter riskerar att inte uppnå eller bibehålla en bred marknadsacceptans och efterfrågan*”. Vid försäljning av produkter marknadsförda under tredje parters varumärken är varumärkena för Kjell & Companys verksamhet också av betydelse eftersom Kjell & Companys konkurrenter kan erbjuda identiska eller snarlika

produkter från samma varumärken. Varumärken som Bolaget betraktar som välkända (**”A-varumärken”**) och mindre välkända varumärken (**”B-varumärken”**) kan dock i viss utsträckning även locka kunder till Kjell & Company och höja Kjell & Companys anseende genom positiv association med dessa varumärken. För vidare information om risker relaterade till Kjell & Companys aktiviteter för att öka kännedomen om de varumärken det säljer, se ”– *Marknadsföringsaktiviteter som vidtas av Kjell & Company kan komma att vara ineffektiva och ha icke-avsedda effekter, vilket kan få en negativ inverkan på Kjell & Companys försäljning*”.

Ett varumärkes renommé är främst beroende av kundnöjdhet, vilket påverkas av bland annat marknadsförda produkters upplevda ändamålsenlighet. För att kunna upprätthålla ett gott renommé för sina varumärken är Kjell & Company därför beroende av att dess kunder upplever att de produkter som marknadsförs under varumärkena har efterfrågade egenskaper och att Kjell & Companys marknadsföring av produkterna är framgångsrik. På motsvarande sätt är kunders uppfattning om Kjell & Companys verksamhet beroende av kunders köppupplevelse, som i hög grad styrs av bemötandet från Kjell & Companys personal och den upplevda effektiviteten av förvävsprocessen.

För det fall att Kjell & Companys egna produkter inte skulle uppfattas som funktionsdugliga till följd av fel eller brister, inklusive felaktig användning av Kjell & Companys kunder, skulle det kunna leda till renomméskada för Kjell & Companys varumärken samt krav på återkallelse, reklamationer och ersättningsanspråk mot Kjell & Company (se vidare ”– *Reklamationer, garantier och krav avseende produktansvar kan skada Kjell & Company och medföra kontantutbetalningar*”). Oförmåga att upprätthålla höga etiska och sociala standarder samt miljöstandarder eller ofördelaktig publicitet avseende Kjell & Companys förmåga att upprätthålla sådana standarder vid tillverkning eller i andra led i leverantörskedjan skulle också kunna påverka kunders uppfattning om Kjell & Company och dess produkter samt leda till renomméskada. Om Kjell & Company skulle misslyckas med att hantera kunders förväntningar på bemötande och effektivitet i förvävsprocessen, till följd av exempelvis misstag från Kjell & Companys personal eller upplevda problem med Kjell & Companys webbplats, betalningar eller leveranser vid onlinehandel, skulle kunders uppfattning om Kjell & Companys verksamhet och varumärket för denna kunna skadas, med följd att Kjell & Company får svårare att sälja både egna produkter och produkter tillverkade av tredje parter, se vidare ”– *Missnöje med Kjell & Companys service kan påverka Kjell & Companys förmåga att behålla kunder*”.

Under perioden juli 2020-juni 2021 var cirka 24 procent av Bolagets inköp hänförliga till produkter inköpta utanför EU, huvudsakligen Kina, medan resterande cirka 76 procent var hänförliga till produkter

inköpta från distributörer inom EU.⁹⁾ Det är främst produkter som säljs under Kjell & Companys egna varumärken som köps in från Asien. Vidare har en stor del av Kjell & Companys produkter ursprungligen producerats i Asien även om Bolaget köper in produkterna via en europeisk distributör. I vissa asiatiska länder med låga produktionskostnader kan Kjell & Company och andra aktörer vara förhindrade att utöva samma kontroll över produktionskedjan som på inhemska marknader och upptäcka eller förhindra eventuella problem. För att säkerställa en hög kvalitet och goda villkor för de arbetare som producerar Kjell & Companys egna produkter i Asien har Kjell & Company sedan 2007 en lokal inköpsorganisation på plats i Kina. Kjell & Company lägger även stor vikt vid att säkerställa att alla leverantörer efterlever dess uppförandekod för att se till att det råder goda arbetsvillkor genom leverantörskedjan. Bolaget utför även regelbundna kontroller och besök hos leverantörer för att säkerställa att goda arbetsvillkor råder. Under räkenskapsåret 2020 undertecknade 100 procent av Kjell & Companys samtliga leverantörer uppförandekoden och motsvarande siffra för 2019 var 97 procent. Trots detta kan det inte uteslutas att Kjell & Company eller aktörer i leverantörskedjan blir föremål för anklagelser om underlåtenhet att upprätthålla acceptabla arbetsmetoder eller att följa tillämpliga lagar, regler eller föreskrifter, inklusive bedrägeri, mutor och korruption, vid inköp av produkter från sådana utländska marknader. Eventuella handlingar, felaktigheter eller underlåtenhet att följa lagar, regler eller föreskrifter från Kjell & Company eller dess leverantörer kan skada Kjell & Companys verksamhet och varumärken, och Kjell & Company kan som ett resultat av detta behöva förbruka betydande resurser i försök att återuppbygga sina varumärken, framförallt i fråga om produkter sålda under Kjell & Companys egna varumärken eftersom produkter sålda under tredje parters varumärken ofta kan bytas ut mot alternativa produkter. Bolaget bedömer också att denna risk är särskilt påtaglig i fråga om produkter som används i kunders hem, vilket omfattar de flesta av Kjell & Companys produkter. För vidare information om risker relaterade till bristande regelefterlevnad, se ”– *Otillräcklig efterlevnad av regler tillämpliga på Kjell & Companys verksamhet och produkter kan resultera i påföljder eller skada uppfattningen om Kjell & Company bland dess leverantörer och kunder*”.

Om någon av ovannämnda risker realiserats skulle det kunna leda till en minskad efterfrågan på Kjell & Companys egna produkter och en minskad benägenhet hos kunder att vända sig till Kjell & Company för att köpa produkter som även säljs av Kjell & Companys konkurrenter, kostnader för försvar mot krav framställda mot Kjell & Company eller dess leverantörer samt kostnader förenade med åtgärder för att utreda och förhindra bris-

tande uppfyllelse av tillämpliga lagar, regler, föreskrifter, standarder eller förväntningar, vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys finansiella ställning och resultat.

Kjell & Companys egna produkter riskerar att inte uppnå eller bibehålla en bred marknadsacceptans och efterfrågan

Kjell & Company säljer per 30 juni 2021 en rad olika produkter genom egna varumärken, exempelvis Luxorparts, Cleverio, Linocell och Rubicson. Bolaget har implementerat en tydligt definierad struktur för portföljen av egna varumärken som både består av såväl varumärken med en tydlig koppling till Kjell & Companys varumärke och varumärken med egen varumärkesidentitet. En fortsatt ökning av antalet produkter under eget varumärke ingår vidare i Kjell & Companys framtida tillväxtstrategi, liksom lansering av sådana produkter på nya marknader och via nya kanaler, som lansering av egna varumärken via AV-Cables. Eftersom det tar tid att utveckla och implementera processer för att tillverka nya produkter och därmed möta en skiftande efterfrågan tenderar dock andelen produkter under eget varumärke variera beroende på i vilken fas av utvecklingen en ny produkt eller produkttyp befinner sig och hur komplicerad produkten är att tillverka. Räkenskapsåret 2020 och perioden januari–juni 2021 stod egna varumärken och no-name-varumärken för 46 procent respektive 44 procent av Kjell & Companys försäljning.

Per 30 juni 2021 utgör majoriteten av de produkter som säljs under Bolagets egna varumärken instegsprodukter och en mindre andel produkter under egna varumärken med ökat teknikinnehåll, men strukturen för att utveckla och köpa in produkter med ökat teknikinnehåll är etablerad och Kjell & Company avser öka andelen sådana produkter som säljs under egna varumärken. Därutöver är en del av de säsongsbetonade produkter som Kjell & Company säljer produkter under eget varumärke. Som ett resultat av detta kan kundernas benägenhet att köpa premiumprodukter av andra varumärken eller Kjell & Companys oförmåga att sälja sina egna säsongsbetonade produkter få en negativ inverkan på Kjell & Companys nettoomsättning och bruttomarginal, även om kunderna köper sådana alternativa produkter från Kjell & Company.

Kjell & Company bedömer att dess förmåga att uppnå eller bibehålla en bred efterfrågan på dess produkter under eget varumärke är beroende av ett flertal faktorer, inklusive prissättning, produktkvalitet och säkerhet, upprätthållande av höga etiska standarder och kundernas uppfattning om produkterna, se vidare ”– *Oförmåga att bibehålla eller förbättra Kjell & Companys varumärkens renommé kan få en negativ inverkan på Kjell & Company*”.

9) Exklusive AV-Cables.

Vidare krävs att Kjell & Company förmår utveckla och lansera produkter under eget varumärke i tid för att möta kunders efterfrågan. Tiden det tar för Kjell & Company att utveckla och lansera nya produkter under egna varumärken är ofta längre än tiden det tar för tillverkare av produkter som säljs under A- och B-varumärken att utveckla sådana produkter. Som ett resultat av detta har Kjell & Company exempelvis behövt inleda övergången till ett sortiment av fler produkter med högre prispunkt genom ett utökat erbjudande av produkter från A- och B-varumärken i väntan på att den egna organisationen och tillverkningsprocesser utvecklas för att möjliggöra en lansering av egna produkter med högre prispunkt och ökat teknikinnehåll.

Det finns risk att Kjell & Companys produkter under eget varumärke till följd av ovan nämnda faktorer inte kommer att generera en tillräcklig efterfrågan eller att Kjell & Company inte kommer att kunna bibehålla eller förbättra befintlig prissättning, produktkvalitet och säkerhet, etiska standarder och kundernas uppfattning av dess produkter under eget varumärke. Det finns också risk att Kjell & Company inte förmår anpassa sitt erbjudande av produkter under eget varumärke i tid och därmed både missar försäljningstillfällen och inte får avsedd avkastning på gjorda investeringar. Detta skulle kunna leda till att Kjell & Company inte förmår uppnå eller bibehålla en bred marknadsacceptans av dess produkter under eget varumärke, eller ett ökat behov av försäljning av produkter från A- och B-varumärken, vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet, resultat och kassaflöden.

Marknadsföringsaktiviteter som vidtas av Kjell & Company kan komma att vara ineffektiva och ha icke-avsedda effekter, vilket kan få en negativ inverkan på Kjell & Companys försäljning

Som anges i ”– *Kjell & Companys tillväxt är beroende av en utökad kundkrets och ökad försäljning till befintliga kunder genom en framgångsrik implementering av Kjell & Companys tillväxtstrategi*” kan Kjell & Companys marknadsföringsaktiviteter påverka Kjell & Companys varumärkens renommé. Marknadsföringsaktiviteter har också till syfte att öka potentiella kunders kännedom om Kjell & Companys varumärken, produktutbud och prissättning, och därigenom öka kundinflödet till Kjell & Company samt Kjell & Companys försäljningsvolym, se vidare ”– *Kjell & Companys tillväxt är beroende av en utökad kundkrets och ökad försäljning till befintliga kunder genom en framgångsrik implementering av Kjell & Companys tillväxtstrategi*”. I detta syfte utnyttjar Kjell & Company en bred marknadsföringsmix av exempelvis egenkontrollerade kanaler, e-postmarknadsföring, sociala medier, som exempelvis Facebook och Youtube, samt TV-reklam. Sedan lanseringen 2017 har lojalitetsklubben blivit en viktig marknadsföringskanal som möjliggör kostnadseffektiv marknadsföring med personliga erbjudanden

baserat på tidigare köpmönster och beteenden i Kjell & Companys samtliga kanaler. Kjell & Company använder också marknadsföring i service points för att uppmuntra kunder till impulsköp.

På grund av den påverkan marknadsföringsaktiviteter kan ha på försäljningsvolym är Kjell & Companys nettoomsättning, lönsamhet och tillväxt till viss del beroende av att dess marknadsföringsaktiviteter får avsedda effekter i termer av ökad kännedom om dess erbjudanden och förbättrat renommé för dess varumärken, samt därigenom ökade kundinflöden och ökad försäljning. För att marknadsföringsaktiviteter ska få avsedd effekt krävs att Kjell & Company förmår framgångsrikt analysera ett flertal föränderliga egenskaper hos potentiella kunder, inklusive alla de underliggande faktorer som styr efterfrågan, som köpkraft och preferenser, såväl som de omvärldsfaktorer som påverkar dessa faktorer, se vidare ”– *Kjell & Companys verksamhet, resultat och finansiella ställning påverkas av risker relaterade till omvärldsfaktorer och konsumentbeteenden*”, och konkurrenters erbjudanden. Kjell & Companys marknadsföring har ett tydligt säsongstema där kampanjer för vår, sommar, höst och vinter planeras cirka nio till tio månader i förväg. Vid säsongsbetonade marknadsföringskampanjer är det av särskild vikt att Kjell & Company förmår korrekt analysera förutsättningarna för marknadsföring eftersom det potentiella försäljningsbortfallet vid ett misslyckande i allmänhet är större än i fråga om icke-säsongsbetonade produkter och marknadsföring där kunders efterfrågan är mer jämn över tid, se vidare ”– *Kjell & Companys verksamhet påverkas av säsongsvariationer och ett misslyckande att möta kunders skiftande efterfrågan kan få en negativ inverkan på Kjell & Company*”.

Liksom organisationen i övrigt är marknadsorganisationen datadriven, vilket innebär att kommunikationen med potentiella kunder individanpassas i den mån det är möjligt och att marknadsföringen fokuseras på de kundsegment Bolaget för stunden bedömer har mest potential. All marknadsföringsrelaterad analys är förenad med betydande svårigheter, vilka blir mer påtagliga vid försök till individanpassning, och det finns därför risk att Kjell & Company misslyckas med att korrekt analysera förutsättningarna för marknadsföringsaktiviteter och att de därmed inte får avsedda effekter. Marknadsföringsaktiviteter kan också komma att få negativa effekter till följd av händelser helt eller delvis bortom Kjell & Companys kontroll som förändrar förutsättningarna för marknadsföring och leder till att Kjell & Companys potentiella kunder inte exponeras för Kjell & Companys marknadsföring i den utsträckning som Kjell & Company räknat med eller att marknadsföring misstolkas. Dessutom kan misslyckad marknadsföring tvinga Kjell & Company att köpa ersättningsprodukter med kort varsel och till högre kostnader i jämförelse med de marknadsförda produkterna, vilket kan resultera i en lägre intjäning.

Om Kjell & Companys marknadsföring är ineffektiv kan Kjell & Company misslyckas med att generera tillräckliga nivåer av kundmedvetenhet eller kundinflöden. Detta kan leda till att Kjell & Companys försäljningsvolym och nettoomsättning minskar eller att förväntade ökningarna uteblir, vilket kan få till konsekvens att Kjell & Company inte får förväntad avkastning på de kostnader som lagts ned på marknadsföring och att Kjell & Companys rörelsemarginal minskar. Samtliga dessa effekter skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet, resultat och kassaflöden.

Kjell & Company är beroende av marknadsföringskanaler online, och begränsningar i eller förändringar av sökalgoritmer kan påverka Kjell & Companys verksamhet negativt

För att öka varumärkeskännetecken och för att vara ständigt relevant arbetar Kjell & Company kontinuerligt med sökmotoroptimering (eng. *search engine optimization* "SEO") och sökmotormarknadsföring (eng. *search engine marketing* "SEM"). Bolagets ambition är att placeras bland de första träffarna på sökmotorernas, som exempelvis Google, resultat när kunder söker efter produkter och tjänster som Kjell & Company erbjuder. I Sveriges genererades 34 procent och 12 procent, och i Norge 23 procent och 33 procent, av besöken på Kjell & Companys webbplats under räkenskapsåret 2020 respektive perioden januari–juni 2021 av organisk trafik i form av besökare som skriver in webbplatsens namn direkt i webbläsaren (inklusive nyckelorden "Kjell & Company" samt "AV-Cables") eller SEM och SEO. SEM och SEO är viktiga delar av Kjell & Companys strategi för webbaserad digital marknadsföring och Kjell & Company har byggt upp en portfölj med nyckelord som det aktivt lämnar anbud på. Kjell & Companys SEO-strategi har antagits på grundval av de sökalgoritmer som exempelvis Google och Facebook använder. Om sökaliterna skulle förändras finns det en risk att Kjell & Company skulle behöva lägga väsentliga resurser på att uppdatera sin SEO-strategi och det finns en risk att en sådan uppdaterad SEO-strategi inte skulle vara lika framgångsrik som den nuvarande, resulterande i färre SEO-genererade besök på Kjell & Companys webbplats. Begränsningar i Kjell & Companys möjligheter att på andra sätt driva trafik till sin webbplats genom SEM och SEO skulle kunna föranleda en reducerad omsättning både från Kjell & Companys onlinekanal och service points, beroende på vad kunder väljer att slutföra sin köpprocess, vilket skulle kunna leda till en minskad nettoomsättning och få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys resultat och kassaflöden.

Begränsningar i Kjell & Companys förmåga att kommunicera med kunder och missbruk av Kjell & Companys meddelandetjänster kan förhindra Kjell & Company att effektivt kommunicera med sina kunder och få en negativ inverkan på Kjell & Companys anseende

Kjell & Company använder e-post och andra typer av digitala meddelanden för att marknadsföra sin webbplats, sina service points och sina produkter genom framförallt sin lojalitetsklubb. Utskick till medlemmar i Kjell & Companys lojalitetsklubb hanteras av tredje parter efter instruktion av Kjell & Company medan kommunikation via meddelandetjänster som chatter hanteras av Kjell & Companys personal.

Kjell & Company har begränsad kontroll över tredje partsaktörers hantering av uppdrag och anställda eller obehöriga tredje parter kan komma att missbruka Kjell & Companys meddelandetjänster. För det fall att Kjell & Companys meddelanden inte skulle levereras i rätt tid och med rätt innehåll skulle det kunna förhindra Kjell & Company att effektivt kommunicera med sina kunder, vilket skulle kunna leda till en minskad försäljning av marknadsförda produkter. Ett missbruk av Kjell & Companys meddelandetjänster för att skicka ut information som strider mot Kjell & Companys intressen, inklusive bedrägligt och stötande material, skulle kunna få en negativ inverkan på Kjell & Companys anseende och därmed dess varumärke, vilket skulle kunna leda till ett minskat förtroende för Kjell & Company och ett minskat inflöde av kunder såväl som ett utflöde av medlemmar från Kjell & Companys lojalitetsklubb. Detta skulle försvåra för Kjell & Company att samla in data för analys och att kommunicera effektivt med sina kunder, vilket skulle kunna leda till en reducerad försäljning. En minskad försäljning skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys nettoomsättning och resultat.

Kjell & Companys verksamhet påverkas av säsongsvariationer och ett misslyckande att möta kunders skiftande efterfrågan kan få en negativ inverkan på Kjell & Company

Kjell & Companys verksamhet påverkas av säsongsvariationer som ett resultat av yttre faktorer som påverkar stora delar av detaljhandeln trots att den underliggande efterfrågan på tillbehör till hemelektronik, enligt Bolagets bedömning, är relativt jämn över året. Kjell & Companys nettoomsättning, resultat och kassaflöden varierar därför beroende på säsong. Historiskt sett har Kjell & Companys nettoomsättning varit högst under det fjärde kvartalet, till följd av julhandel, och som lägst under det andra kvartalet. Dessa säsongsbetonade fluktuationer har också resulterat i betydande skillnader i rörelsekapital under olika perioder av räkenskapsåren. Detta ökar betydelsen av en effektiv hantering av leverantörskedjan och Kjell & Companys marknadsföring samt produktutbud, som med hjälp av data anpassas för att möta kunders skif-

tande efterfrågan och öka kundinflöden under säsonger genom åtgärder som lansering av säsongsbetonade produkter.

Kjell & Companys förmåga att förutse och hantera säsongsmässiga variationer i efterfrågan är beroende av ett flertal parametrar, inklusive det allmänna konjunkturen, trender, väderförhållanden samt utbud och efterfrågan på säsongsmässiga produkter. Svängningar i det allmänna konjunkturen kan försvåra för Kjell & Company att baserat på efterfrågan under historiska perioder prognostisera efterfrågan under kommande säsonger. Motsvarande gäller trender och väderförhållanden, som kan förändras snabbt och oförutsägbart, och leda till att en säsong kommer att avvika från gjord prognos. Balansen mellan utbud och efterfrågan kan komma att rubbas till följd av förändringar av dessa parametrar och få till följd att inköpspriserna för de produkter Kjell & Companys potentiella kunder efterfrågar ökar eller blir helt otillgängliga, eller att förväntad efterfrågan på de produkter Kjell & Company köpt in uteblir.

Om Kjell & Company misslyckas med att analysera efterfrågan under en säsong och köper in fel typer av produkter eller volymer som inte svarar mot efterfrågan kan det resultera i missade försäljningstillfällen, vilket skulle kunna få en negativ inverkan på verksamhetens varumärke och kundernas lojalitet, och/eller att inköpta produkter blir svårsålda eftersom efterfrågan på säsongsbetonade produkter kan avta efter utgången av relevant säsong. Detta skulle kunna leda till att Kjell & Company tvingas förlita sig på prissänkningar för att sälja överskottslager eller svårsålda produkter, redovisa inkurans för osålt lager i den mån Kjell & Company inte kan sälja produkterna till ordinarie pris under motsvarande perioder nästföljande år samt betala för att hyra lagerutrymme för förvaring av produkterna hos tredje part. Detta kan få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet, finansiella ställning, resultat och kassaflöden, särskilt under de perioder då säsongsbetonade produkter har som störst betydelse för Kjell & Companys nettoomsättning.

Händelser som påverkar Kjell & Companys distributions- och logistikinfrastruktur skulle kunna förhindra eller försvåra för Kjell & Company att leverera produkter till sina service points och kunder

Kjell & Company hade per den 30 juni 2021 en dedikerad lagerlokal med cirka 8 000 kvadratmeter lageryta i Malmö, Sverige, samt en lagerfacilitet med cirka 4 300 kvadratmeter lageryta som används för AV-Cables i Hornsyld, Danmark, vilka tillsammans fungerar som de centrala naven för distributionen av Kjell & Companys produkter och leverans både till service points och direkt till onlinehandelskunder. I centrallagret hanteras order till såväl service points som onlinebeställningar i ett integrerat flöde. Orderplockningen på centrallagret sköts av Kjell & Companys personal från antingen lagerhyllor

eller någon av de tolv ”Kardex Shuttle”-hissautomater som finns på lagret och möjliggör partiell automatisering. Centrallagret och lagerfaciliteten för AV-Cables utgör därmed viktiga komponenter i Kjell & Companys omnikanalplattform. Därutöver använder Kjell & Company tredjepartsleverantörer för uppäckning av containerlastar och skrymmande paket samt, i viss mån, sina egna service points för distribution av produkter till kunder. Kjell & Company har även lagerutrymme i sina service points, men det utgör endast ett komplement till och kan inte ersätta centrallagret. Per den 30 juni 2021, uppgick det bokförda värdet på Kjell & Companys varulager till 480,2 miljoner kronor, varav färdiga varor och handelsvaror uppgick till ett bokfört värde om 476,7 miljoner kronor.

Om centrallagret eller lagerfaciliteten för AV-Cables skulle skadas, förstöras eller behöva stängas på grund av faktorer som brand, vattenskada eller naturkatastrof, eller om varulagret eller utrustningen i lagren skulle skadas väsentligt, exempelvis på grund av en gaffeltrucks- eller hyllrelaterad olycka, tekniska problem med hissautomater eller ett angrepp, skulle Kjell & Company kunna förhindras att förvara, bearbeta och distribuera sina produkter på ett snabbt och kostnadseffektivt sätt, eller överhuvudtaget, i den mån lager i enskilda service points är otillräckligt för att tillgodose verksamhetens behov. Detta skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på kundens förtroende för Kjell & Company och därmed Kjell & Companys försäljning samt verksamhet, resultat och kassaflöden. Trots att Kjell & Company har egenoms- och avbrottsförsäkring i den utsträckning Kjell & Company anser lämpligt finns det risk att försäkringen inte fullt ut kommer att täcka förluster till följd av avbrott i verksamheten, förstörelse, förlust av byggnader och/eller försämrat renommé.

Snabba och bekväma leveranser är enligt Bolaget en viktig del av dess omnikanalplattform och dess kundfokuserade serviceerbjudande. Kjell & Companys verksamhet är därför beroende av att leveranser av produkter till Kjell & Companys centrallager, tredjepartsleverantörer och service points samt direkt till kunder sker i rätt tid och enligt avtalad standard. Per dagen för detta Prospekt erbjuder Kjell & Company expressleverans samma dag i Stockholms innerstad och samma dagleverans i 18 städer. För frakt av produkter använder Kjell & Company ett flertal olika fraktbolag, inklusive Postnord, Bring, Instabox och Airmee, som använder olika transportmetoder beroende på i vilket led i distributionskedjan frakten sker och produkternas egenskaper. Kjell & Company har således begränsad kontroll över leveransen av dess produkter, inklusive de villkor transportörer erbjuder sina anställda och de transportmedel de använder.

Förseningar och andra avvikelser från avtalad standard kan uppkomma till följd av ett flertal olika faktorer, inklusive störningar i den infrastruktur som används vid frakt, till följd av exempelvis kapacitetsbrist, infrastrukturprojekt, problem vid passage av landsgränser,

sabotage, arbetskonflikter, olyckor eller naturkatastrofer, liksom problem med fordon och vid av- eller pålastning av de produkter som fraktas. Vidare kan Kjell & Company få anledning att avsluta samarbeten med fraktbolag om de exempelvis inte förmår efterleva de krav och förväntningar Kjell & Company har på sina samarbetspartners. För det fall att sådana händelser inträffar kan Kjell & Company vara förhindrat att finna alternativa leverantörer eller fraktbolag i tid och på kommersiellt acceptabla villkor, att få ersättning för de merkostnader som föranleds samt att finna alternativa leverantörer som kan upprätthålla erforderlig kvalitet, särskilt eftersom det finns ett begränsat antal leverantörer som kan hantera det transportbehov som följer av Kjell & Companys omnikanalplattform och höga krav på service. Detta skulle kunna leda till att leveranser blir försenade, uteblir eller inte når upp till acceptabel standard samt att Kjell & Company ådrar sig merkostnader för transporten, vilket i sin tur skulle kunna leda till att försäljningstillfällen uteblir och Kjell & Companys varumärke skadas, med minskad nettoomsättning som följd, såväl som ökade kostnader för transporter. Kjell & Companys renommé skulle också kunna påverkas negativt av brister hos transportörer, inklusive upplevda brister i arbetsvillkor för deras anställda och en olämplig interaktion med kunder. Exempelvis uppmärksammades i svenska nyhetsmedier under januari 2021 att transportörerna Best och Budbee, som Kjell & Company anlitar för leveranser, haft ersättningsmodeller som resulterat i låga löner där arbetarna blivit ersatta per körning och inte arbetad tid, vilket ifrågasatts av Transportarbetarförbundet. Dyliga händelser skulle genom association kunna leda till ett försämrat renommé för detaljhandelskedjor som använder relevanta transportörer, inklusive Kjell & Company. Sammantaget skulle dessa risker kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet och resultat.

Kjell & Companys verksamhet och resultat är beroende av dess förmåga att hantera sitt lager och sin leverantörskedja på ett effektivt sätt

Per den 31 december 2020 och den 30 juni 2021 uppgick det redovisade värdet på Kjell & Companys varulager till 408,8 miljoner kronor respektive 480,2 miljoner kronor.¹⁰⁾ Kjell & Companys bruttomarginal och rörelsekapital påverkas av hanteringen av dess leverantörskedja, vilken för den svenska och norska marknaden administreras av en central inköpsfunktion från Kjell & Companys huvudkontor och centrallager i Malmö, Sverige, och för den danska verksamheten av en lokal inköpsfunktion stationerad i Danmark. Kjell & Companys framgång är därför beroende av verksamhetens förmåga att hantera lagernivåer och produktflöde på ett effektivt sätt för att kunna uppfylla kunders krav utan att lagernivåerna blir för höga. För höga lagernivåer kan leda till tillkommande lagerhåll-

ningskostnader och därmed få en negativ inverkan på för Kjell & Companys finansiella ställning, rörelsekapital och resultat. För låga lagernivåer kan å andra sidan leda till att Kjell & Company går miste om försäljningstillfällen och kunder, med minskad nettoomsättning som följd. Vidare kan ett underutnyttjande av Kjell & Companys lagerhållningskapacitet innebära ett minskat utnyttjande av fasta kostnader och därmed en reducerad lönsamhet.

Särskilt för Kjell & Companys produkter från leverantörer utanför EU, vars andel av Kjell & Companys totala nettoomsättning kan öka över tid, innebär långa leveranstider att det blir ännu viktigare att förutsäga, och ännu svårare att möta, den exakta efterfrågan på varor. Kjell & Company måste beställa produkter i väntan på kundernas efterfrågan och det är möjligt att Kjell & Companys beställningar inte överensstämmer med kundernas faktiska efterfrågan och kundernas preferenser kan komma att ändras innan Kjell & Company kan sälja produkterna. För att optimera inköpsprocessen implementerades under 2019 en automatiserad inköpsprocess för den svenska och norska marknaden som beräknar efterfrågan på produkter och därigenom optimal tidpunkt och volym för inköp av olika produkter baserat på nuvarande lagernivå, historisk försäljningsdata och kända förändringar som exempelvis marknadsföringskampanjer. Systemet används även för att bedöma behovet av och hantera leveranser av produkter till service points. Ett motsvarande egenbyggt systemstöd används av AV-Cables för den danska marknaden. Det finns risk att fel eller brister i systemet uppkommer till följd av faktorer som fel eller brister vid implementeringen, angrepp, brister i elförsörjning eller andra tekniska problem, vilka kan vara svåra att hantera till följd av systemets komplexitet och Kjell & Companys beroende av systemet. Integrationen av det system som används av AV-Cables med Kjell & Companys övriga system kan vidare misslyckas och försvåra för Kjell & Company att övervaka, hantera och effektivisera sin lagerhållning samt uppnå skalfördelar.

För det fall att Kjell & Company av ovannämnda eller andra orsaker misslyckas med att bedöma och anpassa sin lagerhantering till de potentiella kundernas efterfrågan, kan Kjell & Company dels få svårt att möta deras faktiska efterfrågan, dels får svårt att sälja köpta produkter, vilket kan leda till att Kjell & Company missar försäljningstillfällen och tvingas sälja inköpta produkter till rabatterat pris för att bli av med överflödigt lager, vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys nettoomsättning, rörelsekapital och lönsamhet. Kjell & Company har exempelvis missbedömt påverkan av kampanjer och Covid-19-pandemins påverkan på julhandeln historiskt.

10) AV-Cables är en del av Koncernen från och med den 29 april 2021, vilket bidragit till ökningen i värdet på Kjell & Companys varulager från den 31 december 2020 till den 30 juni 2021.

Kjell & Company är beroende av att kunna identifiera tillverkare och leverantörer som förmår leverera produkter enligt avtalad standard i tid

Kjell & Company varken äger eller driver några produktionsanläggningar utan förlitar sig på korrekta leveranser av produkter i tid från ett antal tredjepartsleverantörer, inklusive leverantörer av Kjell & Companys egna produkter. Totalt hade Kjell & Company cirka 160 leverantörer från vilka produkter för minst 1 miljon kronor köptes under perioden juli 2020-juni 2021. Av dessa stod de tio största för cirka 48 procent av inköpsvärdet under perioden och ingen enskild leverantör stod för mer än 13 procent av det totala inköpsvärdet under samma period. Trots att Bolaget därför bedömer att Kjell & Company inte är beroende av någon enskild leverantör är Kjell & Companys verksamhet beroende av dess förmåga att identifiera enskilda leverantörer som uppfyller dess tillverknings- och produktkvalitetskrav. Kjell & Company anser att detta är särskilt viktigt i fråga om dess egna produkter eftersom de i högre grad än produkter sålda under tredje parters varumärken kan förväntas påverka dess verksamhets renommé och eftersom det kan vara svårare att finna alternativa leverantörer, se vidare ”– *Kjell & Companys egna produkter riskerar att inte uppnå eller bibehålla en bred marknadsacceptans och efterfrågan*”.

Kjell & Company har vidare en betydande exponering mot leverantörer i länder utanför Sverige, Norge och Danmark. Under perioden juli 2020-juni 2021 var cirka 24 procent av Bolagets inköp hänförliga till produkter inköpta utanför EU, huvudsakligen Kina, medan resterande cirka 76 procent var hänförliga till produkter inköpta från distributörer inom EU.¹¹⁾ Det är främst produkter som säljs under Kjell & Companys egna varumärken som köps in från Asien. Vidare har en stor del av Kjell & Companys produkter ursprungligen producerats i Asien även om Bolaget köper in produkterna via en europeisk distributör. På senare år har de geopolitiska förhållandena i vissa av de regioner där Kjell & Companys leverantörer är etablerade och Kjell & Company bedriver inköpsverksamhet, inklusive Kina, varit föremål för negativa förändringar, som ökad protektionism och ökat fokus på nationella säkerhetsåtgärder, vilka bland annat har implementerats genom ny lagstiftning. Sådana förändringar kan påverka Kjell & Companys förmåga att köpa produkter från leverantörer i de relevanta länderna. Om exempelvis ökad granskning och protektionism gör det svårare för Kjell & Companys leverantörer att erhålla nödvändiga godkännanden och licenser från offentliga myndigheter för att tillverka och sälja de produkter Kjell & Company köper kan kostnaderna för att bedriva verksamhet på de berörda marknaderna öka, vilket skulle kunna leda till höjda tillverkningskostnader och att leverantörerna tvingas höja priserna samt därmed påverka

Kjell & Companys lönsamhet negativt. Vidare skulle Kjell & Company kunna nekas tillgång till leverantörer i vissa länder helt och hållet eller välja att upphöra använda leverantörer i länder som har blivit mindre lönsamma. Motsvarande effekter skulle kunna uppstå som ett resultat av att Kjell & Company blir föremål för produktsäkerhets- eller andra krav som påverkar tillverkningsprocesserna för Kjell & Companys produkter och kräver att Kjell & Companys leverantörer följer andra processer vid tillverkning av de produkter som säljs till Kjell & Company än till andra aktörer. Detta skulle kunna föranleda minskade valmöjligheter för Kjell & Company och därmed leda till kapacitetsbegränsningar hos leverantörer, samt höjda inköpspriser och en sänkt produktkvalitet för de produkter som säljs till Kjell & Company, vilket skulle kunna få en negativ inverkan på Kjell & Companys nettoomsättning och lönsamhet.

Om en tillverkare eller leverantör misslyckas med att uppfylla Kjell & Companys eller andra parters tillverknings- eller produktkvalitetskrav, eller inte förmår tillverka och/eller leverera produkter till Kjell & Company i tid och Kjell & Company inte kan finna alternativa tillverkare som kan tillhandahålla ersättningsprodukter, riskerar Kjell & Company att inte kunna leverera erforderliga produkter till sina service points och kunder samt anpassa sig till förändringar av kundernas efterfrågan i tid, eller överhuvudtaget. Detta har historiskt varit särskilt påtagligt i fråga om specifika typer av produkter eller komponenter som endast ett fåtal tillverkare har kapacitet att producera globalt samt vid Covid-19-pandemin. Exempelvis föranledde en brist på halvledare orsakad av Covid-19-pandemin och en obalans i produktionskapaciteten hos tillverkare i framförallt Taiwan och en förhöjd global efterfrågan fördröjningar i produktionen av ett betydande antal elektroniska produkter innehållande kretskort på global nivå, inklusive många av de produkter Kjell & Company säljer. Tiden för utveckling och lansering av särskilt egna produkter kan vara lång och både risken för och de möjliga negativa effekterna av störningar i denna kan därför vara mer påtagliga än ifråga om produkter från A- och B-varumärken. Oförmåga att leverera produkter i tid och att anpassa sig till efterfrågan skulle kunna innebära att Kjell & Company går miste om försäljningstillfällen eller blir föremål för anspråk hänförliga till produkter behäftade med fel eller brister och därmed få en negativ inverkan på Kjell & Companys nettoomsättning och lönsamhet, vilket skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys finansiella ställning, resultat och kassaflöden. För vidare information om risker relaterade till produkter behäftade med fel eller brister, se ”– *Reklamationer, garantier och krav avseende produktansvar kan skada Kjell & Company och medföra kontantutbetalningar*”.

11) Exklusive AV-Cables.

Kjell & Company är beroende av att kunna ingå och förnya avtal med leverantörer på förmånliga villkor för att kunna erbjuda konkurrenskraftiga villkor till sina kunder

Kjell & Company köper in de produkter som säljs till kunder både under egna varumärken och under tredje parters varumärken från ett flertal olika leverantörer. Kjell & Companys inköpsprocess är i hög grad automatiserad och datadriven, baserad på försäljningshistorik från Kjell & Companys lojalitetsklubb och andra datakällor som tillåter Kjell & Company att bedöma efterfrågan på olika typer av produkter och varumärken. Kjell & Company beslutar baserat på denna information vilka produkter som ska köpas in av vilka varumärken. För att kunna sälja dessa produkter till konkurrenskraftiga priser och förmånliga villkor i övrigt, behöver Kjell & Company ha förmånliga villkor i avtalen med sina leverantörer. De ramavtal Kjell & Company ingår med leverantörer reglerar huvudsakligen leveranser, marknadsföringsinsatser och andra samarbeten, inköpspriser och rabatter. Kjell & Company behöver tillse att villkoren i dessa avseenden och andra möjliggör för Kjell & Company att i vid försäljning till sina kunder erbjuda förmånliga villkor. Kjell & Company behöver även säkerställa att villkoren inte förändras negativt till följd av justeringsklausuler eller negativa utfall av omförhandlingar samt att de förblir gällande under lämpliga tidsperioder. Detta förutsätter bland annat att Kjell & Company kan leva upp till sina åligganden enligt avtalen och att avtalens löptid och eventuella justeringsklausuler är anpassade till efterfrågan från Kjell & Companys kunder och utvecklingen på marknaden.

Även om avtalen ger Kjell & Company flexibilitet att beställa varierande produkttyper i varierande volymer och inte innehåller några villkor som begränsar Kjell & Companys rätt att köpa produkter från andra leverantörer, finns det risk att Kjell & Company inte kommer att kunna förnya ramavtalen eller ingå alternativa ramavtal med andra leverantörer på acceptabla villkor. Ramavtalens villkor gäller vanligtvis tillsvidare, med varierande löptider för prislister och andra specifika villkor som uppdateras regelbundet, varefter Kjell & Company behöver förnya avtalen eller ingå avtal med alternativa leverantörer på förmånliga villkor. I den mån Kjell & Company inte med framgång kan förhandla om nya avtal med befintliga leverantörer på förmånliga villkor eller måste finna nya leverantörer, riskerar Kjell & Companys kostnader att öka och likviditet att minska som ett resultat av ökade inköpskostnader och ändringar i betalningsvillkor från leverantörer. Kjell & Company kan vara förhindrat att föra vidare sådana kostnader till och att anpassa betalningsvillkoren för sina kunder, vilket skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys finansiella ställning, resultat och kassaflöden.

För vidare information om risker relaterade till användning av standardavtal med leverantörer och bristande

dokumentation, se ”– Risker relaterade till reglering, regelefterlevnad, rättsprocesser och andra rättsförhållanden – Kjell & Company har ingått ett betydande antal avtal med leverantörer, varav vissa innehåller standardvillkor som kan visa sig oförmånliga för Kjell & Company och vissa inte dokumenteras skriftligen”.

Problem hänförliga till Kjell & Companys IT-system kan hindra Kjell & Company från att bedriva verksamhet

Kjell & Company använder kontinuerligt ett flertal IT-system i olika delar av sin verksamhet och IT-organisationen har varit en drivande faktor i flera av de strategiska initiativ som implementerats av Bolaget de senaste åren, bland annat utvecklingen av, och integration mellan, lojalitetsklubben och kjell.com, som krävde betydande investeringar under räkenskapsåret 2019, 2020 och perioden januari–juni 2021. IT-system för bokföring, finansiell rapportering, budgetering och personalhantering används inom ramen för den operativa och finansiella styrningen. Marknadsföring produceras, kommuniceras och analyseras i hög utsträckning med hjälp av IT-system, inklusive hantering av känsliga personuppgifter om Kjell & Companys kunder. IT-system är också av kritisk betydelse för Kjell & Companys omnikanalplattform, där de används för Kjell & Companys onlineutvecklingsystem, affärssystem, kassasystem för service points och lagerhantering samt för den mer övergripande hanteringen av Kjell & Companys logistik- och distributionsinfrastruktur. IT-system används även i Kjell & Companys inköpsprocess, som sedan 2019, för den svenska och norska marknaden automatiskt beräknar efterfrågan på produkter och därigenom optimal tidpunkt och volym för inköp baserat på nuvarande lagernivå, historisk försäljningsdata och kända förändringar, som marknadsföringskampanjer. Driftsäkra IT-system utgör därmed en central och kritisk del av Kjell & Companys verksamhet samt ett nödvändigt inslag i Kjell & Companys omnikanalplattform.

Funktionen hos Kjell & Companys IT-system är beroende av att den hård- och mjukvara som används samt tjänster som tillhandahålls av tredje parter, liksom gränssnittet mot manuella inslag i de processer som ingår i Kjell & Companys verksamhet, inklusive Kjell & Companys personal och inhyrda konsulter, fungerar felfritt. Problem med hårdvara, som dator- och nätverkskomponenter, kan uppkomma som ett resultat av exempelvis tillverkningsfel, olyckor, slitage, överbelastning samt cyberattacker, intrång och andra former av sabotage, vilket kan vara svårt att förutse. Kjell & Company har också begränsad kontroll över funktionaliteten av de tjänster som tillhandahålls av tredje parter, som molnlagring, nätverkstjänster och underhåll, vilka bland annat kan komma att upphöra fungera om tredjepartsleverantörernas hård- och mjukvara upphör att fungera. Brister i gränssnittet mot andra element i Kjell & Companys verksamhet kan uppkomma till följd av faktorer som misstag begångna av Kjell & Companys personal vid hantering

av IT-system och fysiska defekter hos de komponenter i Kjell & Companys service points eller lager som IT-systemen interagerar med. På grund av komplexiteten hos och samverkan mellan de olika delarna av IT-systemen, som bland annat följer av Kjell & Companys omnikanalplattform och samverkan mellan Kjell & Companys centrala system och de lokala system som används för AV-Cables verksamhet, kan vidare problem med en komponent påverka funktionen hos andra komponenter, vars omfattning beror på vilken komponent som upphört att fungera felfritt och typen av fel. Kjell & Company strävar efter att bygga in redundans i sina IT-system för att minska risken att brister hos enskilda delar får mer omfattande följdverkningar för hela IT-infrastrukturen, men det finns ingen garanti för att sådana åtgärder får avsedd effekt. Problem kan också uppkomma som ett resultat av planerade åtgärder, som uppdateringar och underhåll, vilka kan vara svåra att genomföra eftersom Kjell & Companys verksamhet kräver kontinuerlig funktion av dess IT-system oavsett tid på dygnet året runt.

För det fall att Kjell & Companys IT-system skulle upphöra att fungera ändamålsenligt, kan de delar av Kjell & Companys verksamhet som är beroende av IT-systemen påverkas negativt. Problem med IT-system som används för operativ och finansiell styrning skulle exempelvis kunna leda till att Kjell & Company förhindras att dokumentera, följa upp och styra utfallet av sin verksamhet eller att följa tillämpliga regler om bokföring och rapportering. Problem som påverkar Kjell & Companys marknadsföring och hantering av kunddata skulle kunna leda till att Kjell & Companys marknadsföringsaktiviteter blir ineffektiva, liksom betydande renommékada och anspråk både från kunder och från myndigheter och andra rättsvårdande instanser för det fall att personuppgifter exempelvis skulle komma att behandlas i strid mot gällande regelverk eller bli tillgängliga för obehöriga utomstående (se vidare ”– Risker relaterade till reglering, regelefterlevnad, rättsprocesser och andra rättsförhållanden – Kjell & Companys efterlevnad av tillämpliga regler om dataskydd kan vara bristfällig”). Kjell & Company skulle också kunna hindras att driva verksamhet i sina butiker i den mån kassasystem eller andra stödsystem upphörde att fungera annat än mycket kortvarigt och i begränsad omfattning. Sådana händelser skulle också kunna få en negativ inverkan på kundernas förtroende för och deras vilja att dela med sig av information till Kjell & Company, vilket skulle kunna försvåra för Kjell & Company att anpassa sin marknadsföring och försäljningsstrategi efter sina kunders preferenser och därmed leda till minskad nettoomsättning och minskad lönsamhet. Även om problemen uppkommer som ett resultat av brister hos tredjepartsleverantörer eller fel hänförliga till

hård- eller mjukvara för vilka Kjell & Companys leverantörer bär ansvaret finns det risk att Kjell & Company inte kan utföra ersättning för de negativa effekter problemen föranlett. Kjell & Company kan också vara förhindrat att finna och implementera alternativa system eller leverantörer i tid och på kommersiellt acceptabla villkor samt att finna alternativa leverantörer som kan upprätthålla erforderlig kvalitet och tillgodose de behov av sömlös integration som följer av Kjell & Companys omnikanalplattform.

Om någon av ovannämnda risker eller andra problem med Kjell & Companys IT-system, som skulle kunna få en likvärdig inverkan på Kjell & Companys verksamhet, kom att realiseras skulle det kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet, resultat och kassaflöden.

Om Kjell & Company misslyckas med att i tid uppfatta och anpassa sig till teknologiska framsteg eller att anpassa sig till användarbeteenden kan det negativt påverka Kjell & Companys försäljning

För perioden januari–juni 2021 uppgick onlineandelen till 23¹²⁾ procent av Kjell & Companys omsättning, vilket är en ökning med 16 procentenheter jämfört med tredje kvartalet 2018 då onlineförsäljningen uppgick till 7 procent av omsättningen. Merparten av Kjell & Companys kunder inledde vidare köpprocessen online men valde att genomföra köpet i en service point under perioden januari–juni 2021.

Onlinehandel och integrationen av olika kanaler i en omnikanalplattform karaktäriseras av en generell teknologitvveckling.¹³⁾ Nya framsteg inom teknologi kan därför föranleda krav på omedelbar förändring och snabbt öka konkurrenstrycket från andra aktörer på marknaden för tillbehör till hemelektronik. Kjell & Companys framgång är bland annat beroende av dess förmåga att i tid anpassa sina existerande integrerade IT-system och att utveckla nya webbaserade applikationer för en mängd olika plattformar för att förbli konkurrenskraftigt. Exempelvis har Kjell & Company utvecklat en ny webbplattform, vilken är den fjärde generationens webbplattform i Kjell & Companys historia, och Kjell & Company förväntar sig att behöva göra ytterligare uppdateringar och investeringar framgent.

Om Kjell & Company misslyckas med att uppfatta och anpassa sig till teknologiska framsteg i tid skulle det kunna göra Kjell & Companys onlineplattform mindre attraktiv och minska effektiviteten i integrationen av de olika kanalerna i Kjell & Companys omnikanalplattform, begränsa Kjell & Companys tillväxt och få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet och resultat.

12) Exkluderar Click-and-Collect och full effekt av AV-Cables.

13) Arkwright – Marknadsstudie.

Kjell & Company är beroende av att behålla och vid behov kunna rekrytera lämpliga medlemmar till sin koncernledning och övrig chefspersonal

Kjell & Companys framgångar är beroende av dess koncernledning, vilken har djupgående erfarenhet av att leda och expandera nordisk detaljhandelsverksamhet, samt av dess förmåga att på alla andra nivåer i organisationen attrahera och behålla kompetent chefspersonal. Koncernledningen består av Kjell & Companys Chief Executive Officer ("CEO"), Chief Financial Officer ("CFO"), Chief Commercial Officer ("CCO"), Chief Technology Officer ("CTO"), Chief Retail Officer ("CRO") samt Chief Human Resource Officer ("CHRO"). De största affärsfunktionerna vid huvudkontoret är inköp, marknad, IT, ESG/miljö, ekonomi, HR samt produkt- och omnikanalutveckling. Av de 72 anställda som per den 30 juni 2021 arbetar i de centrala funktioner som nämns ovan har cirka 58 procent varit anställda hos Kjell & Company i mer än tre år. Hälften av ledningsgruppen har spenderat hela sin karriär på Kjell & Company och merparten av butikscheferna började på Bolaget som säljare. Till följd av Kjell & Companys delvis decentraliserade verksamhetsstruktur med, per dagen för detta Prospekt, totalt 130 geografiskt spridda service points, varav 107 i Sverige och 23 i Norge, samt en lokal logistik- och distributionsinfrastruktur i Danmark förlitar sig ledningen på chefer på lokal, regional och nationell nivå. Dessa chefer besitter omfattande kunskaper om och kompetens i att leda och driva verksamhet på sina respektive marknader eller orter. Vidare behöver Kjell & Company förlita sig på de kunskaper om ledning av enskilda butiker cheferna för respektive service point besitter. Cheferna på olika nivåer inom organisationen leder den dagliga verksamheten och löpande funktioner samt fungerar som ett gränssnitt som kopplar samman Kjell & Company och koncernledningen med dess kunder och andra intressenter och är därför viktiga för Kjell & Companys förmåga att analysera och anpassa sig till lokala marknadsvillkor. Ett misslyckande från deras sida att på ett framgångsrikt sätt leda verksamheten och rapportera till koncernledningen, samt att främja relationerna med intressenter, kan följaktligen få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys förmåga att implementera sin strategi och upprätthålla nödvändiga relationer med intressenter.

Eftersom hälften av medlemmarna i koncernledningen och majoriteten av Kjell & Companys chefer inledde sin karriär hos Kjell & Company som säljare bedömer Bolaget att det till en viss grad kan vara svårare att endast genom extern rekrytering få tag på kandidater med relevant erfarenhet och kunskap. Kjell & Company bytte till exempel verkställande direktör under mars 2021, varvid Andreas Rylander, som tidigare varit COO och arbetat inom koncernen sedan 2002, tillträdde som ny verkställande direktör, men har historiskt rekryterat medarbetare till koncernledningsposter externt. Antalet kandidater till

vissa högre ledningspositioner med relevant erfarenhet från Kjell & Company eller likvärdig verksamhet kan vara begränsade. Kjell & Companys förmåga att rekrytera lämpliga medlemmar till koncernledningen och chefer är därför i viss mån beroende av dess förmåga att rekrytera säljare till butiker och andra anställda på lägre nivåer inom organisationen, vilken i sin tur påverkas av ett flertal faktorer, inklusive potentiella kandidaters uppfattning om yrket som försäljare och framtidsutsikterna inom detta. För det fall att anställda på andra nivåer i organisationen skulle få en negativ uppfattning om framtidsutsikterna inom organisationen skulle det följaktligen kunna försvåra för Kjell & Company att rekrytera lämpliga medlemmar till koncernledningen eller övrig chefspersonal.

Det skulle också kunna bli svårt för Kjell & Company att bedriva sin verksamhet effektivt och att nå sina tillväxtmål om Kjell & Company kom att förlora medlemmar i koncernledningen eller chefer på andra nivåer i organisationen, inklusive chefer för service points, och inte kunde finna lämpliga ersättare, eller om Kjell & Company inte skulle kunna attrahera eller behålla kompetent chefspersonal på konkurrensmässiga villkor. Därutöver skulle Kjell & Company, om sådan personal valde att lämna Kjell & Company för att börja arbeta i konkurrerande verksamheter, kunna få svårt att driva berörda service points samt att attrahera och behålla kunder. En sådan utveckling skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys nettoomsättning och resultat.

Kjell & Company är beroende av att anställa och behålla kvalificerad personal på affärsrättsliga villkor

Den bransch där Kjell & Company verkar är generellt personalintensiv och Kjell & Company är därmed beroende av sin förmåga att anställa och behålla kompetent personal som arbetar i service points och på lager samt förstår och uppskattar Kjell & Companys företagskultur, kunder och produkter. För uppnå marknadens högsta kundnöjdhet är det viktigt att Bolaget bidrar till att odla medarbetares genuina teknikinträsse och kunskap samt att anställda är motiverade och uppskattar sitt arbete. För att Kjell & Companys säljare alltid ska kunna leverera aktuell och relevant teknikkunskap har Bolaget därför byggt upp en egen skola: Kjell Academy. Detta avses också stärka den tekniska kompetensen och utveckla säljarnas färdigheter inom kundbemötande och service. Per den 30 juni 2021 hade Kjell & Company totalt cirka 1 200 anställda.

Personalomsättningen inom detaljhandeln är allmänt sett hög och högre för lagerarbetare än för butiksarbetare. Hög personalomsättning kan försvåra för Kjell & Company att rekrytera tillräckliga mängder personal. Vidare är rekrytering och upplärning av ny personal förenat med kostnader som aggregerat kan uppgå till betydande belopp vid hög personalomsättning. Hög personalomsättning försvårar också för Kjell & Company att säkerställa att dess personal lever upp till dess krav

på service och teknisk kompetens och agerar lojalt gentemot koncernledningen och övriga chefer, vilket skulle kunna leda till missnöje bland kunder och problem att åstadkomma erforderlig intern kontroll och styrning. En sådan utveckling skulle kunna resultera i minskad nettoomsättning för det fall att potentiella kunder avstår från att köpa produkter från Kjell & Company.

Kjell & Companys personalbehov i framförallt lager varierar också på daglig basis beroende på beläggning, vilket har krävt att Kjell & Company hyrt in personal från bemanningsföretag på temporär basis för att hantera tillfälliga behov av högre bemanning. Kjell & Company använder också en betydande mängd inhyrd och deltidanställd personal för att hantera säsongsmässiga toppar i arbetsbelastning. Detta kan resultera i tillfälligt högre personalkostnader till följd av högre timkostnad för inhyrd personal och det finns risk för att Kjell & Company inte förmår finna tillräckliga mängder sådan personal och därmed inte kan bemanna sina service points och lager i tillräcklig utsträckning. Under sådana omständigheter kan Kjell & Company bli tvunget att kompensera sin personal genom höjda löner och andra kostsamma åtgärder. Även om sådana åtgärder vidtas kan Kjell & Company också komma att bli av med personal på grund av missnöje med krävande arbetsförhållanden. Underbemanning kan också försämra Kjell & Companys anställdas prestation och därmed potentiella kunders uppfattning om Kjell & Company. Vidare använder Kjell & Company inhyrda konsulter för att driva IT- eller andra verksamhetsutvecklingsprojekt. Exempelvis användes inhyrd personal för att ta fram Kjell & Companys nya onlineplattform. I enlighet med arbetsmarknadsreglerna i de jurisdiktioner där Kjell & Company bedriver verksamhet kan vidare temporär personal omklassificeras till tillsvidareanställda och därmed få rättigheter och förmåner som anställda, vilket skulle kunna leda till ökade personalkostnader för Kjell & Company och en minskad flexibilitet i bemanningen. Kjell & Company har också behövt implementera rutiner för att främja efterlevnad av relevanta regler, vilket krävt att särskilda personalresurser fått allokeras för hantering av denna fråga.

Om Kjell & Company inte kan anställa och behålla kompetent personal på konkurrensmässiga villkor eller överhuvudtaget skulle det kunna bli svårt för Kjell & Company att bedriva sin verksamhet på ett effektivt sätt eller att nå sina tillväxtmål, vilket skulle kunna leda till ökade arbetskostnader, lägre service samt få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys nettoomsättning och lönsamhet.

Kjell & Company förlitar sig på betalningslösningar från tredjepartsleverantörer

Per dagen för detta Prospekt erbjuder Kjell & Company genom sin betalningsplattform olika betalningslösningar som är skraddarsyddade för att passa kundernas beteende och preferenser både i service points och vid onlinehan-

del. De betalningsmetoder som Kjell & Company erbjuder består av betalning med kreditkort, betalkort samt kontant betalning genom webbaserade banktjänster från tredje parter. Samtliga betalningstjänster tillhandahålls av externa tjänsteleverantörer, inklusive Klarna som även erbjuder betalningstjänster såsom delbetalningar, uppskjuten betalning och faktura. Utbudet av betalningslösningar som Kjell & Company erbjuder innebär risker hänförliga till avbrott i betalningsprocessen, vilka, om de realiserar, skulle kunna få en negativ inverkan på kunders förtroende. Exempelvis har Kjell & Company tidigare upplevt problem där en banks nätverk inte fungerade, vilket hindrade kunder med betalkort kopplade till den banken att genomföra betalningar. Eftersom betalning är en integrerad del av det sammantagna intrycket av köpet kommer funktionaliteten hos betalningslösningar att påverka kundupplevelsen. Kjell & Companys renommé skulle därför kunna påverkas negativt om betalningslösningarna inte svarar mot kundernas förväntningar.

De betalningsmetoder som erbjuds av Kjell & Company, och som tillhandahålls av externa tjänsteleverantörer, kan bli föremål för reglering, cyberattacker och/eller bedrägerier från tredje parter. Kjell & Company är också exponerat för risker hänförliga till obehöriga eller felaktigt lagda order eller betalningar, otillräckliga medel på kunders bankkonton samt bedrägerier. För vissa betalningslösningar betalar Kjell & Company också provision eller andra avgifter som kan komma att öka med tiden och resultera i högre rörelsekostnader. Det finns en risk att de inlösande bankerna upphör att betala fordringarna, utökar betalningstiden eller kräver förskott av Kjell & Company. Enligt Kjell & Companys nuvarande betalningsvillkor erhåller Kjell & Company betalning från kreditkortsföretagen och Klarna inom ett begränsat antal dagar från kundtransaktionen. Eventuella negativa förändringar med avseende på betalningsvillkor kan förlänga den period under vilken Kjell & Company löper risk för att kunder som redan har fått sin produkt inte betalar. Det kan komma att få en negativ inverkan på Bolagets likviditet.

Det finns också risk att leverantörer av betalningslösningar avslutar sina avtal med Kjell & Company eller vägrar förnya på villkor som är acceptabla för Kjell & Company eller överhuvudtaget, vilket kan leda till att Kjell & Company tvingas ingå avtal med andra leverantörer vars lösningar eller villkor kan vara sämre lämpade för Kjell & Companys behov. Därutöver kan Kjell & Company vara oförmöget att anlita andra leverantörer av betalningslösningar som erbjuder liknande villkor inom rimliga tidsramar. Om någon av ovanstående risker realiserar kan de få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys finansiella ställning och kassaflöden.

Missnöje med Kjell & Companys service kan påverka Kjell & Companys förmåga att behålla kunder

Kjell & Companys koncept är fokuserat på att erbjuda kunder en hög grad av personlig service och rådgivning. Bolaget har därför arbetat med att utveckla kundbemötandet i sina försäljningskanaler för att bibehålla en branschledande kundnöjdhet. Både när Kjell & Companys personal och dess automatiserade system interagerar med kunder behöver dessa kunna assistera och vägleda kunder genom att identifiera de produkter som bäst tillfredsställer deras upplevda behov. Det är också avgörande för Kjell & Companys förmåga att behålla kunder att de får samma höga grad av service när personalen hanterar returer och klagomål. Kjell & Company svarar på förfrågningar och frågor från kunder både i service points och via e-post, chatt, video- eller telefonsamtal. En hantering av serviceärenden från Kjell & Companys butikspersonal eller kundservice på distans som är eller upplevs som otillfredsställande kan påverka kundnöjdheten och kundernas engagemang negativt. Detta skulle kunna påverka Kjell & Companys förmåga att behålla befintliga kunder och få nya kunder, vilket skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys resultat och finansiella ställning.

Kjell & Company kan komma att inleda samarbeten som skulle kunna påverka Kjell & Companys verksamhet negativt

I maj 2020 inledde Kjell & Company ett samarbete som innebär att Circle K agerar återförsäljare av produkter från Kjell & Company i några av Circle K:s bemannade stationer. Inledningsvis pågick ett pilotprojekt i 20 av Circle K:s stationer men samarbetet har sedan dess lanserats i samtliga av Circle K:s bemannade stationer i Sverige. Samarbetet innebär att Circle K köper Kjell & Companys egna varumärken och säljer dem via en mindre yta på Circle K:s stationer som omvandlas till en Kjell & Company-sektion. Konceptet är sedan februari 2021 uttrullat i samtliga av Circle K:s 292 bemannade stationer i Sverige, vilket kraftigt ökar den fysiska tillgängligheten av Kjell & Companys produkter i tillägg till Bolagets 107 service points i Sverige.

I framtiden kan Kjell & Company komma att ingå joint ventures, andra partnerskap eller strategiska samarbeten, eller förvärva nya verksamheter för att komplettera Kjell & Companys nuvarande produktportfölj eller för att få tillgång till nya marknader och öka Kjell & Companys försäljning mot utvalda kundkategorier, såväl som för att expandera sin inköpsorganisation. Kjell & Company har utvärderat, och förväntar sig att fortsätta att utvärdera, potentiella strategiska transaktioner för att stödja Kjell & Companys strategi för fortsatt lönsam tillväxt. Det finns risk att Kjell & Company inte kommer att finna lämpliga nya investeringar, förvärv, partnerskap, samarbeten eller andra nya satsningar, eller att Kjell & Company inte kommer att kunna slutföra åtgärder på acceptabla villkor

eller överhuvudtaget. Investeringar, förvärv, partnerskap, samarbeten eller andra nya satsningar kan även betraktas som en negativ utveckling av finansmarknader och investerare. Dessutom kan investeringar, förvärv, partnerskap, samarbeten eller andra nya satsningar leda till svårigheter med att integrera personal och verksamhet från de förvärvade företagen samt med att behålla och motivera nyckelpersonal från förvärvade företag, störa Kjell & Companys nuvarande verksamhet, medföra skyldigheter och ansvar samt öka Kjell & Companys kostnader, se vidare ”– Kjell & Companys strategi inkluderar förvärv och Kjell & Company kanske inte lyckas integrera genomförda förvärv fullt ut”. Kjell & Company skulle också kunna påverkas negativt av att associeras med andra verksamheter om de vidtar åtgärder som Kjell & Companys kunder eller andra motparter uppfattar som olämpliga. Vidare kan framtida förvärv, partnerskap eller nya satsningar reducera Kjell & Companys likvida medel och öka dess skuldsättning, och samtliga dessa risker skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet, resultat, finansiella ställning och kassaflöde.

Kjell & Companys strategi inkluderar förvärv och Kjell & Company kanske inte lyckas integrera genomförda förvärv fullt ut

I Kjell & Companys strategi ingår att stärka och utveckla verksamheten genom förvärv ämnade att komplettera nuvarande verksamhet eller att växa på nya marknader. Bolaget har under andra kvartalet 2021 förvärvat AV-Cables, vilket är en återförsäljare av tillbehör till hemelektronik på den danska CEA-marknaden. På sikt bedömer Kjell & Company att det finns potential för ytterligare geografisk expansion till utvalda marknader genom förvärv av företag som verkar på CEA-marknaden. Bolaget har genomfört en initial analys av marknader belägna i norra Europa och identifierat ett flertal marknader som bedöms som särskilt attraktiva givet deras marknadsstorlek, marknadsstruktur, konkurrenssituation och tillväxtprofil. Det finns dock en risk att Kjell & Company inte lyckas identifiera förvärvsmöjligheter på attraktiva villkor eller över huvud taget, eller att Kjell & Company inte förmår konkurrera framgångsrikt med andra budgivare, vilket kan få en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet och tillväxt.

Processen för att integrera förvärvade bolag, verksamheter eller produktportföljer kan skapa oförutsedda svårigheter och kostnader i verksamheten. Integrationen av förvärvade verksamheter kan vidare innebära andra risker för Kjell & Company, inklusive att betydande resurser och tid tas i anspråk hos Kjell & Companys koncernledning och andra nyckelpersoner samt att Kjell & Company blir föremål för rättsliga eller andra processer med motparter angående tilläggsköpeskillningar eller annat.

När Kjell & Company utvärderar en förvärvsmöjlighet gör Kjell & Company vissa antaganden avseende bland annat framtida försäljning, kostnadsmassa och investeringsbehov. Exempelvis är det Kjell & Companys bedömning att förvärvet av AV-Cables medför synergieffekter i form av både försäljnings- och kostnadssynergier, vilka beräknas realiseras från 2022 och framåt. De fördelar som Kjell & Company räknar med vid förvärvstidpunkten kan emellertid bli svåra eller omöjliga att realisera till följd av oförutsedda svårigheter och därmed relaterade kostnader i verksamheten. Det finns således en risk att Kjell & Company missbedömer möjligheterna och riskerna hänförliga till förvärv och att eventuella synergieffekter därmed uteblir eller annars inte kan realiseras enligt plan.

Realiserandet av någon av de risker som är förknippade med förvärv, integration och marknadsetableringar skulle kunna hindra Kjell & Company från att genomföra sin tillväxtstrategi och hantera sina centrala verksamhetsfunktioner, leda till ökade rörelsekostnader samt få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys intäkter och lönsamhet.

Risker relaterade till reglering, regelefterlevnad, rättsprocesser och andra rättsförhållanden

Otillräcklig efterlevnad av regler tillämpliga på Kjell & Companys verksamhet och produkter kan resultera i påföljder eller skada uppfattningen om Kjell & Company bland dess leverantörer och kunder

I sin verksamhet måste Kjell & Company efterleva diverse nationella regler, unionsregler samt internationella regler, inklusive regler gällande beskattning, marknadsföring, arbetskraft, miljö, införsel av varor samt produktsäkerhet. Vissa delar av Kjell & Companys verksamhet, inklusive införsel av varor till Sverige, Norge och Danmark samt märkning av förpackningar, kräver också registreringar och myndigheters godkännande.

Kjell & Companys förmåga att efterleva gällande regler är beroende av ett flertal faktorer, inklusive reglernas komplexitet, hur snabbt reglerna ändras, den tydlighet med vilken reglerna kommuniceras och Kjell & Companys förmåga att korrekt analysera och anpassa sig till reglerna. För att tillse att produkter efterlever gällande regler har Kjell & Company en intern funktion i Sverige och Kina som arbetar med att testa, verifiera och dokumentera produkternas kvalitet och att de möter uppställda krav. Innebörden av reglerna kan också komma att ändras och nya registreringar eller godkännande kan krävas till följd av ändrade tolkningar, vilka kan vara svårare att upptäcka och bedöma på grund av otillräcklig kommunikation från tillämpande myndigheter. För att Kjell & Company ska kunna genomföra nödvändiga registreringar och erhålla nödvändiga godkännanden krävs att Kjell & Company känner till att registreringarna och godkännandena krävs och att Kjell & Company förmår tillfredsställa de krav som ställs för registrering eller godkännande. Till följd av den

komplexitet som är förenad med regelefterlevnad och erhållande av nödvändiga registreringar eller godkännanden finns det risk att Kjell & Company misslyckas med att efterleva gällande regler och erhålla nödvändiga godkännanden.

Effekterna av ett faktiskt eller påstått misslyckande att efterleva gällande regler varierar beroende på bland annat reglernas innebörd, överträdelsens karaktär, tillgängliga påföljder och Kjell & Companys förmåga att försvara sig mot samt i övrigt hantera eventuella påföljder eller krav som följer av den påstådda eller faktiska överträdelsen. Felaktig betalning av skatter kan exempelvis leda till skattetillägg, medan brister hos sålda produkter som leder till sak- eller personsador kan leda till produktansvar, försäljningsförbud och krav på återkallelser. Utöver de direkta effekter som följer av en faktisk eller påstådd regelöverträdelse, i form av påföljder, kan även Kjell & Companys anseende påverkas negativt. Leverantörer kan exempelvis bli ovilliga att sälja produkter till Kjell & Company för att undvika förknippas med Kjell & Company och kunder kan välja att inte handla av Kjell & Company för att visa att de tar avstånd mot de regelöverträdelser Kjell & Company begått eller påstås ha begått. Sammantaget kan bristande regelefterlevnad eller oförmåga att genomföra nödvändiga registreringar eller erhålla nödvändiga godkännanden således få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Underlåtenhet av Kjell & Company, dess medarbetare och tredje parter att följa lagar och regler för att förebygga mutor och korruption skulle kunna göra Kjell & Company föremål för böter och andra negativa konsekvenser

Kjell & Company lyder under en stor mängd regler för förebyggande av korruption och mutor. Faktiska eller påstådda brott mot tillämpliga lagar, regler eller avtalsrelaterade åtagande skulle kunna leda till betydande ersättningsanspråk mot Kjell & Company och dessutom skada Kjell & Companys anseende eller ge upphov till en förlust av affärsmöjligheter på de marknader där Kjell & Company bedriver verksamhet.

Kjell & Company har implementerat policyer, inklusive en uppförandekod (eng. *Code of Conduct*) för leverantörer som ska undertecknas vid anlitandet av en ny leverantör samt utvecklat utbildnings- och regelefterlevnadsprogram för att få medarbetarna att avstå från mutor i alla former. Därutöver har, på den svenska och norska marknaden, en intern uppförandekod implementerats. Denna biläggs alla Kjell & Companys anställningsavtal för att informera medarbetare om regler avseende mutor, sanktioner och penningtvätt. Kjell & Company lyder emellertid under en mängd varierande krav i flera olika jurisdiktioner och är i hög grad beroende av sina affärspartners. Det finns följaktligen ingen garanti för att Kjell & Companys befintliga åtgärder för att förebygga mutor

och korruption kommer att vara effektiva. Både aktivt och passivt givande eller tagande av mutor samt aktiv eller passiv korruption (eller till och med misstanken om ett sådant beteende) av en anställd skulle kunna skada Kjell & Companys anseende allvarligt.

Som beskrivs i ”– *Otillräcklig efterlevnad av regler tillämpliga på Kjell & Companys verksamhet och produkter kan resultera i påföljder eller skada uppfattningen om Kjell & Company bland dess leverantörer och kunder*”, är Kjell & Company beroende av vissa registreringar hos och godkännanden från myndigheter och följaktligen av att upprätthålla goda relationer med de tjänstemän som arbetar på myndigheterna och som kan påverka relevanta beslut. Kjell & Companys anställda, inklusive anställda i inköpsfunktionen, skulle kunna bryta mot Kjell & Companys processer och policyer mot korruption och mutor, samt tillämpliga lagar mot korruption och mutor, för att erhålla nödvändiga registreringar eller godkännanden och därigenom uppnå upplevda personliga fördelar genom bättre arbetsmässiga resultat.

Handlingar som strider mot tillämpliga regler till motverkande av korruption och mutor skulle kunna leda till regulatoriska eller straffrättsliga sanktioner, upphävande eller uteslutande av Kjell & Companys möjlighet att utföra vissa godkännanden eller andra straff som utdöms till anställda, tredje parter och/eller Kjell & Company, vilket skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys anseende, nettoomsättning och lönsamhet.

Kjell & Companys nuvarande och framtida verksamhet i och transaktioner med motparter från vissa länder med låga tillverkningskostnader involverar politiska, legala, ekonomiska och andra risker som skulle kunna försvåra för Kjell & Company att genomdriva sina rättigheter

Kjell & Company bedömer att en betydande andel av de produkter det säljer tillverkas i Kina och andra länder med låga tillverkningskostnader. Kjell & Company har dessutom en lokal inköpsavdelning bestående av 30 heltidsekvivalenter i Kina per den 30 juni 2021.

Länder med låga tillverkningskostnader har ofta annorlunda marknadsvillkor och i vissa fall betydligt lägre nivåer av politisk och ekonomisk stabilitet och en legal/regulatorisk osäkerhet än länder med högre tillverkningskostnader, vilket leder till begränsad transparens och förutsägbarhet. Dessa faktorer kan leda till osäkerhet vid genomdrivande av avtal, oväntade förändringar av regulatoriska ramverk, politisk och social instabilitet, oro bland arbetare, svårigheter att erhålla rättslig prövning, i synnerhet mot staten eller statligt ägda företag, införande av importrestriktioner samt risk för mutor och korruption, vilket kan skada Kjell & Companys anseende och försämra Kjell & Companys förmåga att behålla befintliga och attrahera nya kunder. Sådana problem kan ta sig olika uttryck på olika marknader och tillgången till effektiva rättsmedel kan variera. Av detta skäl övervakar Kjell & Company aktivt de villkor som råder i respektive

land där Bolaget bedriver verksamhet och vidtar åtgärder som svar på en negativ utveckling på dessa marknader. Exempelvis har Kjell & Company som policy att inte ingå avtal med parter från länder som upptas på Förenta Nationernas sanktionslista.

Svårigheter eller händelser hänförliga till länder med låga tillverkningskostnader skulle kunna förhindra Kjell & Company att bedriva sin verksamhet och implementera sin tillväxtstrategi samt få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys nettoomsättning och lönsamhet. Som en del av Kjell & Companys tillväxtstrategi kan Kjell & Companys exponering mot länder med låga tillverkningskostnader öka ytterligare i framtiden, som ett resultat av förändringar i Kjell & Companys eller dess leverantörers tillverknings- och inköpsstrategier.

De interna styrdokument, rutiner, processer och utvärderingsmetoder som används av Kjell & Company för att hantera dess verksamhet samt för att bedöma och hantera risker kan vara otillräckliga för att täcka riskerna, och Kjell & Companys interna styrning och kontroll kan vara otillräcklig för att förhindra bedrägerier

Kjell & Company förlitar sig på ett antal interna styrdokument, inklusive policyer, rutiner, manualer och andra typer av handböcker, processer och utvärderingsmetoder, för att bedöma och hantera risker samt regelefterlevnad. Dessa styrdokument är en del av Kjell & Companys ramverk för intern kontroll. Kjell & Company har implementerat interna styrdokument som täcker kundservice, marknadsföring, regulatorisk och juridisk regelefterlevnad och inköp.

Det finns ingen garanti för att Kjell & Companys interna styrdokument, rutiner, processer och utvärderingsmetoder kommer att möjliggöra en hantering av alla typer av risker på ett effektivt sätt, inklusive risker som Kjell & Company misslyckas med att identifiera eller förutse. Bland sådana risker ingår felaktigheter orsakade av brist på erforderlig intern styrning eller kontroll. Dessutom finns det risk att Kjell & Companys verksamhet inte bedrivs i enlighet med interna styrdokument, inklusive uppförandekoder, eller inte korrekt kvantifierar identifierade risker. Till följd av sin decentraliserade verksamhetsstruktur är och kan Kjell & Company bli alltmer beroende av enskilda service points för att på ett korrekt sätt kunna implementera sina interna styrdokument. Motsvarande gäller för Kjell & Companys verksamhet på den danska marknaden, där arbetet med att integrera AV-Cables fortfarande är pågående och Kjell & Companys strategi i dessa avseenden följaktligen ännu inte blivit fullt ut implementerad. Om Kjell & Company är oförmögat att framgångsrikt upprätta och följa effektiva interna styrdokument, rutiner, processer och utvärderingsmetoder för att bedöma och hantera risker samt om Kjell & Companys anställda uppför sig på ett sätt som inte överensstämmer med den nivå på affärsetik och integritet

som Kjell & Company har åtagit sig, som ett resultat av att policyer och rutiner inte följs, inte är tillgängliga eller uppdaterade, eller av någon annan anledning, skulle det kunna göra Kjell & Companys verksamhetsmodell ineffektiv och förhindra genomförandet av Kjell & Companys strategi i hela organisationen. En sådan utveckling skulle kunna hindra Kjell & Company från att nå sina mål och ha en negativ inverkan på Kjell & Companys anseende.

Effektiv intern styrning och kontroll är nödvändig för att Kjell & Company ska kunna tillhandahålla tillförlitliga finansiella rapporter, för att säkerställa att interna och externa regler efterlevs samt för att förhindra bedrägerier. Det finns ingen garanti för att Kjell & Company i sin bolagsstyrning och interna kontroller kommer att kunna hantera bolagsfunktioner och interna risker, eller identifiera områden i behov av förbättring, på ett effektivt sätt. Vidare kan Kjell & Companys finansiella och operativa policyer och kontroller visa sig vara otillräckliga, vilket kan leda till bristande efterlevnad av Kjell & Companys interna styrdokument och därmed leda till att Kjell & Company ådrar sig kostnader för bristande regelefterlevnad, sanktionsavgifter samt skador på Kjell & Companys anseende, som kan komma att inte täckas av försäkringar eller på annat sätt kunna återfås. Kjell & Company hade exempelvis initialt svårigheter med att analysera och anpassa sig till reglering avseende dokumentation för produkter i Norge, vilket ledde till att Kjell & Company fick en varning för bristfällig dokumentation för en produkt. Om Kjell & Company inte upprätthåller en tillförlitlig intern styrning och kontroll kan det få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys övervakning av kritiska verksamhetsaktiviteter, lönsamhet och anseende.

Kjell & Company har ingått ett betydande antal avtal med leverantörer, varav vissa innehåller standardvillkor som kan visa sig oförmånliga för Kjell & Company och vissa inte dokumenteras skriftligen

Kjell & Company har ingått ett betydande antal avtal med ett stort antal motparter, inklusive leverantörer. Kjell & Company använder sig, för att effektivisera avtalsingåendet, huvudsakligen av standardiserade dokument, avtal och villkor. Om sådana dokument, avtal eller villkor skulle visa sig innehålla bestämmelser som är ofördelaktiga för Kjell & Company, eller om klausuler i sådana dokument eller avtal förklaras ogiltiga och därmed ersätts av lagbestämmelser som är oförmånliga för Kjell & Company, kan ett stort antal standardiserade dokument, avtal eller villkor påverkas.

Dessutom är vissa av Kjell & Companys avtal med leverantörer inte dokumenterade och det finns en risk att Bolaget inte skulle kunna vinna framgång med anspråk med anledning av sådana avtal (exempelvis, vid förse-nade leveranser från en leverantör), eller att avtalen sägs upp utan varsel.

Om någon av dessa risker skulle förverkligas skulle det kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys resultat och kassaflöden.

Kjell & Company kan vara förhindrat att skydda eller hävda sina varumärken eller andra immateriella rättigheter och kan komma att göra intrång i tredje parters immateriella rättigheter

Kjell & Companys varumärken och andra immateriella rättigheter är av kritisk betydelse för Kjell & Companys verksamhet och används bland annat för dess egna produkter. Per den 31 december 2020 och den 30 juni 2021 uppgick det redovisade värdet på Kjell & Companys varumärken till 444,3 miljoner kronor respektive 482,7 miljoner kronor, utvecklingsutgifter till 31,2 miljoner kronor respektive 35,1 miljoner kronor samt licenser och liknande rättigheter till 3,8 miljoner kronor respektive 3,0 miljoner kronor. Kjell & Company är således beroende av att kunna skydda existerande och eventuella nya immateriella rättigheter genom registrering och andra metoder.

Oavsett om Kjell & Company lyckas få immaterialrättsligt skydd för sina immateriella rättigheter eller ej kan Kjell & Company bli föremål för intrång från tredje part, exempelvis som ett resultat av att tredje part försöker dra fördel av igenkänningsfaktorn hos Kjell & Companys varumärken. Intrång i Kjell & Companys immateriella rättigheter kan bland annat innebära att effektiviteten hos och därmed värdet på Kjell & Companys immateriella rättigheter avtar genom att de kommer att associeras med produkter som inte lever upp till Kjell & Companys standarder eller att kopplingen till Kjell & Companys verksamhet blir otydlig. Vidare kan tredje parter komma att utmana giltigheten hos och hävda bättre rätt till Kjell & Companys immateriella rättigheter. Eftersom immaterialrättsliga regler kan vara komplexa och verkställighetsåtgärder för att genomdriva immateriella rättigheter kan vara ineffektiva i förhållande till exempelvis aktörer i länder med ett mindre effektivt rättsskydd kan det vara svårt för Kjell & Company att upprätthålla tillräckligt skydd för sina immateriella rättigheter. Åtgärder som vidtas för att skydda Kjell & Companys rättigheter kan också vara kostsamma och kräva betydande arbetsinsatser. Eventuella intrång och misslyckanden att skydda immateriella rättigheter kan därför få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Kjell & Companys verksamhet är också föremål för risker hänförliga till licensavtal som ingåtts med tredje part. Kjell & Companys användning av licensierade immateriella rättigheter från tredje part kan leda till överträdelse av tredje parts immateriella rättigheter till följd av exempelvis att rättigheterna används i strid med tillämpliga licensavtal eller att licensgivaren inte varit behörig att ge licens till de relevanta rättigheterna. Kjell & Companys avtalsparter kan även begära avtalsvillkor som innebär nackdelar för Kjell & Company eller säga upp licensavtal

med Kjell & Company under omständigheter som är till nackdel för Kjell & Company. Samtliga av dessa händelser kan få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Det finns också risk att Kjell & Companys användning av immateriella rättigheter, som varumärken och skyddad teknologi, leder till att Kjell & Company gör eller påstås göra intrång i tredje parter immateriella rättigheter. Denna risk är särskilt påtaglig i fråga om Kjell & Companys egna produkter, vilka till sin funktion ofta är avsedda att tillfredsställa behov hos kunder som identifierats av tredje parter och till sin utformning kan vara lika produkter som produceras av tredje parter, inklusive sådana produkter som Kjell & Company säljer.

Eventuella tvister rörande immateriella rättigheter eller anspråk gentemot Kjell & Company kan resultera i en förlust eller kompromiss av verksamhetens immateriella rättigheter, innebära betydande förpliktelser, tvinga Kjell & Company att ansöka om licenser och betala tillhörande avgifter, förhindra Kjell & Companys försäljning av specifika produkter, tvinga Kjell & Company att designa eller märka om sina produkter eller döpa om sina varumärken samt skada Kjell & Companys relation till tredjepartsleverantörer. Eventuella intrång i tredje parter immateriella rättigheter kan därmed leda till minskad nettoomsättning, ökade kostnader och få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys verksamhet, finansiella ställning och renommé. Oaktat de resurser Kjell & Company investerar i att undvika intrång i immateriella rättigheter, kan sådana intrång inträffa i framtiden även utan Kjell & Companys vetskap.

Kjell & Company är exponerat för skatterelaterade risker

Kjell & Company bedriver verksamhet i Sverige, Norge, Danmark och Kina samt kan komma att expandera till ytterligare jurisdiktioner och är därmed föremål för beskattning i ett flertal jurisdiktioner. Skatteregler är komplexa och därmed föremål för olika tolkningar. Kjell & Company bedriver sin verksamhet, inklusive transaktioner mellan koncernbolag, i enlighet med sina tolkningar och sin förståelse av tillämpliga skattelagar och skatteavtal eller andra regler, samt kraven från relevanta skattemyndigheter i de jurisdiktioner där verksamhet bedrivs. Per den 30 juni 2021 hade Kjell & Company redovisade uppskjutna skattefordringar och -skulder uppgående till 0 miljoner kronor respektive 139,2 miljoner kronor.

Det finns ingen garanti för att Kjell & Companys tolkningar och tillämpning av tillämpliga lagar, regler, rättspraxis och skattemyndigheternas administrativa förfaranden har varit, eller kommer att fortsätta att vara, korrekta, eller att sådana lagar, regler, rättspraxis eller administrativa förfaranden inte kommer att ändras, eventuellt med retroaktiv tillämpning som ett resultat av nya bedömningar.

De jurisdiktioner där Kjell & Company bedriver verksamhet har regler om internprissättning som kräver att koncerninterna transaktioner genomförs på affärsmässiga villkor (armlängds avstånd). Kjell & Company genomför ett antal gränsöverskridande koncerninterna transaktioner, inklusive varuförsäljning, management-tjänster och koncerninterna finansiella transaktioner. De strategier för internprissättning som används av Kjell & Company baserar sig på Organisationen för ekonomiskt samarbete och utvecklings ("OECD") riktlinjer, nationella regler och dokumenterade principer för att fastställa en korrekt internprissättning. Trots det kan Kjell & Company bli föremål för internprissättningsrelaterade frågor i de jurisdiktioner där det verkar och lokala skattemyndigheter kan ifrågasätta den affärsmässiga arten av dessa transaktioner.

Kjell & Company skulle också kunna bli föremål för ytterligare skatter, ränta och potentiella straffavgifter i samband med framtida skatterevisioner och omvärderingar, vilket skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys kassaflöde. Den tidsperiod under vilken en sådan skatterevision eller omvärdering kan initieras varierar mellan tre till sex år med avseende på de länder där Kjell & Company bedriver verksamhet idag.

Kjell & Companys efterlevnad av tillämpliga regler om dataskydd kan vara bristfällig

Kjell & Company behandlar en stor mängd data huvudsakligen relaterat till sina kunder och anställda, inklusive betalningsuppgifter samt känslig information om kunders personliga egenskaper och transaktioner från dess lojalitetsklubb, både i elektronisk och fysisk form, i sina interna IT-system och IT-system från tredje parter, som Kjell & Companys affärssystem, Dynamics NAV.

Kjell & Companys förmåga att samla in, lagra, dela och på annat sätt behandla kunddata styrs av EU:s dataskyddsförordning (EU) nr 2016/679 ("GDPR"), nationella dataskyddslagar, sekretesskrav och övriga regulatoriska restriktioner, exempelvis att personuppgifter enbart får samlas in i specificerade, explicita och legitima syften och att de enbart får behandlas på ett sätt som är i enlighet med dessa syften. Vidare måste insamlade personuppgifter vara korrekta, relevanta och begränsas till de syften för vilka de har samlats in och/eller behandlas och de får inte sparas under en längre period än nödvändigt för syftet med insamlandet.

GDPR trädde i kraft den 25 maj 2018 och ålägger Kjell & Company betydande krav på efterlevnad (i synnerhet med avseende på behandling av känslig persondata). Rättsliga myndigheters och dataskyddsmyndigheters tolkningar av många aspekter av GDPR är förknippade med osäkerheter och kan ännu vara föremål för förändringar. Det finns ingen garanti för att Kjell & Companys tolkning och tillämpning av GDPR och övriga tillämpliga lagar är korrekt eller i linje med relevanta myndigheters tolkning. Oavsett omfattande investeringar från Kjell &

Company, kan dess dataskyddsprocesser och -metoder, inklusive åtgärder för nätverkskontroll, sekretess och cyberutbildning samt kommunikation om dessa frågor, liksom utnämmandet av dataskyddsombud, vara otillräckliga för att förhindra brott mot dataskyddslagarna eller ett otillbörligt offentliggörande eller otillbörlig behandling av personuppgifter, inklusive känslig kunddata, i strid mot tillämpliga lagar, regler och avtal. IT- eller systembrister eller fel i dessa system kan vidare möjliggöra stöld av och resultera i förlust av data.

Kjell & Company kan från tid till annan erhålla förfrågningar från myndigheterna rörande dess efterlevnad av dataskyddsregler och kan erhålla förfrågningar från data-subjekt att utöva sina rättigheter i enlighet med tillämpliga dataskyddsregler. Att tillhandahålla korrekta svar på sådana förfrågningar inom de lagstadgade tidsramarna kan kräva ytterligare utredning och ta koncernledningens tid i anspråk. Förutom att introducera nya krav på efterlevnad för personuppgiftsansvariga och personuppgiftsbiträden samt förstärka datasubjekts rättigheter ger GDPR nya befogenheter till tillsynsmyndigheter för skydd av personuppgifter, inklusive befogenhet att begränsa en organisations databehandling och utdöma administrativa böter för bristande efterlevnad på upp till 4 procent av en organisations globala årsomsättning eller 20 miljoner euro (motsvarande 79,9 miljoner kronor baserat på Kjell & Companys nettoomsättning för räkenskapsåret 2020) (beroende på vilket som är högst). Därutöver ger GDPR datasubjekt rätt till ersättning i det fall något brott mot GDPR leder till väsentliga skador (inklusive som en del av en grupptalan).

Om Kjell & Companys policyer, processer eller system bedöms inte vara i enlighet med, eller tidigare inte har varit i enlighet med, tillämpliga dataskyddslag och -regler, eller om Kjell & Company i allt väsentligt inte lyckas skydda eller behandla kunddata eller andra personuppgifter i enlighet med tillämpliga lagar och regler kan det leda till böter, straffrättsliga åtal samt brott mot arrangemang i avtal och/eller tvister samt betalning av ersättning, vilket i sin tur skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys anseende och lönsamhet. Efterlevnad av dataskyddslagarna kräver löpande investeringar i system, processer, policyer och personal och kan kräva betydande investeringar i framtiden, vilket kan få vidare effekter på Kjell & Companys verksamhet.

Reklamationer, garantier och krav avseende produktansvar kan skada Kjell & Company och medföra kontantutbetalningar

Kjell & Company kan bli exponerat för reklamationer och krav från kunder om levererade produkter är skadade, defekta eller annars felaktiga och för returer från kunder som är missnöjda. I vissa fall går det inte att avgöra om en produkt har skadats i lager eller under transport till slutkund. I den mån Kjell & Company inte kan överföra krav på ersättning till sina leverantörer eller transportörer

kan Kjell & Company vara skyldigt att avhjälpa felet hos eller ersätta de defekta produkterna, eller att återbetala köpeskillingen. Kjell & Company är vidare exponerat för produktansvar om dess produkter orsakar skada på person eller egendom, till exempel om en produkt orsakar skada på grund av felaktig konstruktion eller installation, eller felaktiga råd från Kjell & Companys kundservice. Exempelvis ålades Kjell & Company under 2018 att ersätta ett försäkringsbolag cirka 3 miljoner kronor efter att ett felkonstruerat modem som Kjell & Company sålt orsakade en villabrand. Sådana händelser kan få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys varumärke och renommé även om produkten, som modemet, inte är från något av Kjell & Companys egna varumärken. Vidare kan reklamationer och produktansvar, liksom risken för sådana, få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys finansiella ställning och kassaflöden.

Kjell & Company erbjuder vanligtvis en kostnadsfri returperiod om 30 dagar till kunder i Sverige och Norge samt 60 dagar till kunder i Danmark som inte är medlemmar i Kjell & Companys lojalitetsklubb och 100 dagar till medlemmar i lojalitetsklubben. För det fall att Kjell & Company misslyckas med att vägleda kunder, hantera och möta kunders förväntningar på köpta produkter, eller om returgraden ökar av andra anledningar, såsom förändringar i kundbeteenden, missbruk av Kjell & Companys returpolicy eller ökad onlinehandel utan interaktion med Kjell & Companys personal, kan det öka Kjell & Companys kostnader hänförliga till returer och resultera i förlust av befintliga eller potentiella nya kunder.

Kjell & Company har även garantiåtaganden gentemot kunder där garantitiderna typiskt sett är långa och garantianspråk kan därför uppkomma flera år efter försäljningstillfället. I sådana fall finns det inte något omedelbart samband mellan försäljning och eventuell garantikostnad. Det finns risk att avsättningar som gjorts i den löpande hanteringen av garantiåtaganden visar sig vara otillräckliga. I sådana fall kan det komma att få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys resultat och finansiella ställning.

Det finns vidare en risk att Kjell & Companys försäkringsskydd är otillräckligt eller inte kan användas för att täcka eventuella skadeståndsansvar, se vidare ” – *Kjell & Company är beroende av och kan vara förhindrat att upprätthålla ett lämpligt försäkringsskydd på konkurrensmässiga villkor*”.

Kjell & Company är beroende av och kan vara förhindrat att upprätthålla ett lämpligt försäkringsskydd på konkurrensmässiga villkor

Kjell & Company har sedan tidigare försäkringsskydd som omfattar generella skador, egendom, avbrott i verksamheten, kundolycksfall, ansvar för rådgivande konsulter, direktörer och ledande befattningshavare och resor, som syftar till att täcka brister hos Kjell & Companys produkter och andra krav, som Bolaget anser är lämpliga

samt i enlighet med lagar och branschpraxis. Trots det skulle Kjell & Company kunna bli föremål för krav som går utöver Kjell & Companys försäkringsskydd, eller krav som inte täcks av detta. Kjell & Company skulle exempelvis, som ett resultat av risker hänförliga till försäljning av tillbehör till hemelektronik (se vidare ”– Reklamationer, garantier och krav avseende produktansvar kan skada Kjell & Company och medföra kontantutbetalningar”), kunna bli föremål för krav relaterade till bland annat fel som uppkommer som ett resultat av brottslig försumelse från Kjell & Companys medarbetare och krav som understiger självriskan, samt brott mot lagar och regler som generellt sett inte omfattas av försäkringar. Vidare kan krav på Kjell & Company, även om de omfattas av Kjell & Companys försäkringsskydd, leda till en höjning av Kjell & Companys premier. Det finns ingen garanti för att Kjell & Company kommer att kunna finna eller upprätthålla ansvarsförsäkring i framtiden på godtagbara villkor, eller alls. Att inte vara tillräckligt försäkrad eller betydande ökning av Kjell & Companys försäkringspremier skulle kunna leda till ekonomiska förluster eller ökade rörelsekostnader, vilket skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys lönsamhet.

Risker relaterade till Kjell & Companys finansiella ställning

Kjell & Company är beroende av extern finansiering och kan vara förhindrat att erhålla ny finansiering eller refinansiera dess befintliga lån när de förfaller, till förmånliga villkor, eller alls

Kjell & Company har betydande skulder och har vid flera tillfällen upptagit lån och andra krediter, samt rest eget kapital, för att säkra finansieringen av sin verksamhet, tillväxtstrategi och likviditet. Samtidigt med Erbjudandet kommer Kjell & Company refinansiera sina kreditfaciliteter och ersätta sina befintliga kreditfaciliteter med ett kreditavtal som består av en (i) en kreditfacilitet om SEK 46 miljoner, (ii) en kreditfacilitet om SEK 414 miljoner, (iii) en förvärvsfacilitet om SEK 200 miljoner och (iv) en revolverande kreditfacilitet om SEK 250 miljoner (de ”**Nya Kreditfaciliteterna**”).

Kjell & Company kan komma att behöva ta in ytterligare kapital i framtiden för att säkra finansieringen av sin verksamhet. Både tidpunkten för och omfattningen av Kjell & Companys framtida finansieringsbehov beror på ett antal faktorer, däribland investeringsmöjligheter och Kjell & Companys förmåga att generera ett positivt kassaflöde. Vidare beror tillgången till finansiering av ett antal faktorer, däribland marknadsvillkor, allmän tillgång till krediter, Kjell & Companys kreditkapacitet och Kjell & Companys långgivares eller kreditupplysningsföretags uppfattning om Kjell & Companys lång- eller kortsiktiga finansiella utsikter samt Kjell & Companys efterlevnad av åtaganden och villkor under befintliga låneavtal. Störningar och osäkerheter på kapital- och kreditmarkna-

derna kan också begränsa tillgången till kapital. Det finns således risk att Kjell & Company inte kommer att kunna erhålla finansiering till rimlig kostnad eller godtagbara villkor i framtiden.

Om Kjell & Company inte skulle kunna erhålla finansiering skulle det kunna hindra Kjell & Company från att bedriva verksamhet och genomföra sin strategi, vilket skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys kassaflöde från finansieringsaktiviteter och en väsentlig påverkan på nettoomsättning och lönsamhet.

Kjell & Company kan misslyckas med att uppfylla eller kan begränsas av finansiella åtaganden i dess låneavtal

Samtidigt med Erbjudandet kommer Kjell & Company att refinansiera sina kreditfaciliteter och ersätta sina befintliga kreditfaciliteter med Nya Kreditfaciliteter. De Nya Kreditfaciliteterna kommer att tillhandahållas av Nordea Bank Abp, filial i Sverige, och deras tillgänglighet är villkorad av att sedvanliga villkor uppfylls. Kjell & Companys finansieringsavtal hänförliga till dessa Nya Kreditfaciliteter kommer innehålla ett sedvanliga utfästelser och åtaganden lämnade på dagen för Kreditfacilitetsavtalets ingående och, avseende vissa utfästelser och åtaganden, per vissa efterföljande datum. Vidare kommer Kreditfacilitetsavtalet även att innehålla sedvanliga åtaganden som är bindande för Bolaget och dess dotterbolag som innebär verksamhetsrelaterade inskränkningar, inklusive begränsningar av Kjell & Companys förmåga att vidta åtgärder som kan ligga i Kjell & Companys intresse på lång sikt, såsom vissa begränsningar för ställande av säkerhet, upptagande av ny skuld och för att göra tilläggsförvärv. Vidare kommer Kreditfacilitetsavtalet att innehålla ett finansiellt åtagande, enligt vilket ration mellan den totala nettoskulden och EBITDA, när den testas, aldrig får överstiga en ratio om (i) 3.50:1 fram till 30 september 2022, (ii) 3.25:1 från och med 30 september 2022 till 30 september 2023 och (iii) 3.00:1 från och med 30 september 2023 till sista förfallodag.

Det finns risk för att Kjell & Company inte kommer att kunna fortsätta uppfylla åtagandena i finansieringsavtalen och underlåtenhet att uppfylla dem kan leda till uteblivna betalningar. Kjell & Companys förmåga att betala dess skulder och i övrigt uppfylla dess åtaganden i relevanta avtal samt dess allmänna betalningsförmåga i enlighet med finansieringsavtalen beror bland annat på Kjell & Companys framtida verksamhetsresultat. Vissa aspekter av Kjell & Companys framtida rörelseresultat beror på ekonomiska, finansiella och konkurrensmässiga faktorer och andra faktorer bortom Kjell & Companys kontroll, se vidare ”– Risker relaterade till Kjell & Companys marknad – Kjell & Companys verksamhet, resultat och finansiella ställning påverkas av risker relaterade till omvärldsfaktorer och konsumentbeteenden”.

Uteblivna betalningar enligt låneavtal kan bland annat leda till kostnader för att åtgärda fallissemang, åtaganden att förse kreditgivarna med säkerheter, besked från

långgivarna om att alla utestående lån, inklusive upplupen ränta och andra avgifter, omedelbart ska betalas, eller betalas på begäran, korsvisa klausuler om förfall i förhållande till övriga finansieringsarrangemang, minskad tillgång till framtida finansiering och skadeansvar. Om utnyttjandet av kredit under något av finansieringsarrangemangen skulle accelereras kan Kjell & Companys tillgångar vara otillräckliga för att återbetala skulden i sin helhet. Därtill skulle långgivarna under vissa av finansieringsarrangemangen ha rätt att häva eventuella åtaganden att tillhandahålla ytterligare lån enligt dessa finansieringsarrangemang i händelse av fallissemang. Förekomsten av någon av dessa händelser skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys kassaflöde.

Kjell & Company är exponerat för valutarisker

Till följd av dess gränsöverskridande verksamhet, har Kjell & Company väsentliga tillgångar och skulder samt genererar en andel av sin nettoomsättning och ådrar sig en väsentlig del av sina utgifter i olika valutor som inte är SEK, Koncernens redovisningsvaluta. Per dagen för detta Prospekt bedriver Kjell & Company verksamhet på 3 marknader vars officiella valuta inte är kronor och kan komma att expandera till ytterligare sådana marknader i framtiden. Följaktligen är Kjell & Company exponerat för valutarisker bestående av omräkningsexponering och transaktionsexponering.

Omräkningsrisk definieras som exponering som uppstår vid konsolidering av utländska verksamheter som inte har SEK som sin funktionella valuta. Kjell & Companys policy är att inte säkra nettoinvesteringar i utländska verksamheter. Kjell & Companys främsta omräkningsexponering var per den 31 december 2020 mot NOK, men Bolagets exponering mot DKK har ökat som ett resultat av förvärvet av AV-Cables. En förstärkning/försvagning av NOK med 10 procent mot SEK skulle ha ökat/minskat värdet av Kjell & Companys nettoinvesteringar i utländska verksamheter i NOK per den 31 december 2020 med 2,3 miljoner kronor under förutsättning att alla övriga variabler är oförändrade. Om NOK skulle ha stärkts/försvagats med i genomsnitt 10 procentenheter mot SEK för räkenskapsåret 2020, allt annat lika, skulle Kjell & Companys rörelseresultat ha ökat/minskat med 0,9 miljoner kronor.

Transaktionsexponering kan påverka Kjell & Companys verksamhetsresultat från avvecklingen av transaktioner, såsom skulder och fordringar, i utländska valutor. Samtidigt som Kjell & Company strävar efter att balansera i vilken grad olika valutor bidrar till dess nettoomsättning och kostnader påverkas Kjell & Companys verksamhetsresultat ändå av transaktionsrisker. Kjell & Company redovisar nettoomsättning genom försäljning i SEK. Räkenskapsåret 2020 genererade Kjell & Company 12,6 procent av dess nettoomsättning i NOK. Kjell & Company ådrar sig också betydande utgifter för

varuinköp i EUR, USD och CNY, samt koncernrelaterade administrationskostnader i NOK.

Inköp av handelsvaror sker främst i EUR, USD och CNY, vilket kan leda till volatilitet och valutarisker i samband med dessa kostnader. Övrig nettoomsättning och utgifter är främst denominerade i SEK.

Till följd av ovannämnda faktorer finns det risk att fluktuationer i valutakurser och exponeringar kan få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys nettoomsättning och lönsamhet. Valutakursförändringar kan också påverka Kjell & Companys konkurrenskraft och kundernas efterfrågan, om omräkningseffekterna gör att Kjell & Companys priser blir högre än konkurrenternas priser i lokala valutor. All utveckling som involverar dessa risker skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Kjell & Companys finansiella ställning och lönsamhet.

Kjell & Company är exponerat för ränterisker

Kjell & Companys lån, inklusive under de Nya Kreditfaciliteterna, löper med rörlig ränta, vilka har STIBOR som basränta. Kjell & Company är följaktligen exponerat mot räntefluktuationer. Räntor påverkas av flera faktorer, som vanligen är bortom Kjell & Companys kontroll, däribland räntepolicyer som antas av centralbankerna på de marknader där Kjell & Company bedriver verksamhet samt den allmänna makroekonomiska utvecklingen. Fluktuationer i marknadsräntorna kan leda till att Kjell & Companys finansiella nettoomsättning och utgifter, liksom värdet av dess finansiella instrument, kan komma att fluktuera. Ränteeponering kan också leda till förändringar i verkliga värden, fluktuationer i kassaflöden och påverka Kjell & Companys vinst. Stigande marknadsräntor skulle exempelvis öka Koncernens ränteåtaganden enligt dess kreditfaciliteter och Koncernens nettoräntekostnad, och kan därutöver ha en negativ inverkan på Kjell & Companys kassaflöde. Då Kjell & Companys PIK obligation löper med en fast ränta påverkas inte räntekostnader för PIK obligationen av förändringar i marknadsräntor. En ändring av räntan med +/- 100 baspunkter skulle ha orsakat en ändring av Kjell & Companys resultat före skatt för räkenskapsåret 2020 om +/- 6,5 miljoner kronor.

Den planerade refinansieringen förväntas påverka Kjell & Companys nettoräntekostnad framöver (se vidare ”– *Kjell & Company är beroende av extern finansiering och kan vara förhindrat att erhålla ny finansiering eller refinansiera dess befintliga lån när de förfaller, till förmånliga villkor, eller alls*” ovan). Om den planerade refinansieringen av nuvarande skuld med utnyttjande av de Nya Kreditfaciliteterna och likviden från Bolagets försäljning av nya aktier i Erbjudandet (under antagande att Erbjudandet blir fulltecknat) hade ägt rum och de Nya Kreditfaciliteterna hade funnits på plats per den 30 juni 2021, med lån om 450 miljoner kronor utestående under Nya Kreditfaciliteterna om 46 miljoner kronor respektive 414 miljoner kronor, om samtliga relevanta IBOR-räntor hade varit 100 punkter högre per den 30 juni 2021, allt

annat lika, skulle effekten på resultat före skatt på årsbasis ha uppgått till 4,5 miljoner kronor. Förändringar i räntorna skulle därför kunna få en väsentlig negativ effekt på Kjell & Companys lönsamhet, finansiella position och verksamhetsresultat.

Kjell & Company kan påverkas negativt av nedskrivning av goodwill, varumärken och övriga immateriella tillgångar

Per den 30 juni 2021 uppgick Kjell & Companys redovisade goodwill till 758,8 miljoner kronor. Goodwill är till största del hänförlig till Huvudägarens förvärv av Kjell & Company, som resulterade i goodwill om 520,9 miljoner kronor, resterande del är hänförligt till Kjell & Companys förvärv av AV-Cables. Per den 30 juni 2021 uppgick övriga immateriella tillgångar till 602,8 miljoner kronor, hänförligt till varumärken, mjukvara, licenser och hyresrätter. Dessa redovisas, likt goodwill, som immateriella anläggningstillgångar.

Varje balansdag granskar Kjell & Company redovisade värden för immateriella tillgångar för att avgöra om det föreligger någon indikation på nedskrivningsbehov. Goodwill och varumärken prövas för nedskrivning årligen eller närhelst det föreligger en indikation på nedskrivningsbehov. Nedskrivningsprövning innefattar en jämförelse av återvinningsvärdet (det högre av tillgångens nyttjandevärde och verkliga värde minskat med försäljningskostnader) per kassagenererande enhet med dess redovisade värde. Vid beräkning av Bolagets återvinningsvärde är drivkrafter för tillväxt, utvecklingen för arbetskostnader och andra kostnadsposter samt investeringar relevanta för varje rörelsesegment. Eftersom Kjell & Company prövar nedskrivning av goodwill och varumärken per rörelsesegment kan nedskrivningsbehov i ett segment inte kompenseras av ett positivt utfall i ett annat. Bolaget kan därför behöva redovisa nedskrivning av goodwill och varumärken även om återvinningsvärdet för Kjell & Company totalt skulle överstiga det redovisade värdet.

Eventuell nedskrivning av goodwill, varumärken eller övriga immateriella anläggningstillgångar redovisas i resultaträkningen och har en negativ påverkan på Kjell & Companys verksamhet och finansiella ställning. Kjell & Company gjorde inga nedskrivningar av goodwill eller för övriga immateriella anläggningstillgångar under perioden januari–juni 2021, räkenskapsåren 2020, 2019 eller 2018.

En betydande nedskrivning av goodwill, varumärken eller övriga immateriella anläggningstillgångar skulle kunna ha en väsentlig negativ påverkan på Kjell & Companys finansiella ställning.

Risker relaterade till Erbjudandet och Bolagets aktier

Risker relaterade till Kjell & Companys aktier och ägarförhållanden

Huvudägaren kommer att fortsätta utöva ett betydande inflytande över Bolaget efter Erbjudandet och skulle kunna försena eller förhindra en ändring av kontrollen över Bolaget

Efter Erbjudandet kommer Huvudägaren att inneha sammanlagt 29,3 procent av Bolagets aktier och röster, förutsatt att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas eller 22,9 procent av Bolagets aktier och röster, under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas fullt ut. Huvudägaren kommer därför även fortsättningsvis att ha betydande inflytande över utgången i frågor som hänskjuts till Kjell & Company aktieägare för godkännande, däribland val av styrelseledamöter och eventuella fusioner, sammanslagningar eller försäljning av samtliga eller nästan samtliga av Bolagets tillgångar. Vidare kommer Huvudägaren att fortsätta att utöva ett betydande inflytande över Kjell & Companys Koncernledning och dess verksamhet. Huvudägarens intressen kan skilja sig från Bolagets övriga aktieägares intressen. Följaktligen skulle koncentrationen av ägarskap till Huvudägaren kunna få en väsentlig negativ inverkan på kursen på Bolagets aktiekurs, däribland:

- fördröja, uppskjuta eller förhindra en förändring av kontrollen över Bolaget;
- hindra en fusion, sammanslagning, uppköp eller annan affärshändelse där Bolaget ingår; eller
- avråda en potentiell budgivare från att lägga ett offentligt uppköpserbjudande på eller i övrigt ta kontroll över Bolaget.

Bolagets förmåga att besluta om utdelning påverkas av ett flertal faktorer

Det är Bolagets aktieägare, däribland Huvudägaren, som beslutar om framtida utdelningars storlek och utbetalning. Bolagets förmåga att i framtiden lämna utdelning påverkas av ett flertal faktorer, inklusive men inte begränsat till, Bolagets verksamhet, framtida vinst, finansiella ställning, resultat, fria reserver, kassaflöde, framtidsutsikter, kapitalkrav, dotterbolagens förmåga att lämna utdelning till Bolaget, kreditvillkor, generella ekonomiska och regulatoriska begränsningar och andra faktorer som Bolagets Koncernledning eller aktieägare från tid till annan anser väsentliga. Det finns ingen garanti för att utdelning kommer att kunna betalas ut eller lämnas i framtiden. Detta medför en betydande risk för investerarna och kan påverka Kjell & Companys förmåga att attrahera investerare vilkas investeringsbeslut är särskilt beroende av möjligheten att erhålla återkommande utdelning.

Risker relaterade till Erbjudandet

Cornerstone-investerarnas åtaganden är föremål för vissa villkor och Cornerstone-investerarnas åtaganden är inte föremål för några formella lock up-åtaganden

Cornerstone-investerarna (AMF Fonder, Carnegie Fonder, Fosielund Holding, Lazard Asset management, LMK Venture Partners, RoosGruppen och Strand Kapitalförvaltning) har åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet till Erbjudandepriiset. Det antal aktier som Cornerstone-investerarna har åtagit sig att förvärva motsvarar 4,8 procent, 2,9 procent, 7,0 procent, 2,9 procent, 2,9 procent, 2,9 procent respektive 7,0 procent av aktierna i Bolaget efter genomförandet av Erbjudandet och Aktiestrukturförenklingen. Cornerstone-investerarnas åtaganden är bland annat villkorade av att (i) första dag för handel med aktierna på Nasdaq First North Growth Market inträffar senast den 4 oktober 2021, och (ii) varje Cornerstone-investerare erhåller full tilldelning i förhållande till sitt åtagande, och (iii) att värdet av Bolagets aktier efter genomförandet av Erbjudandet inte överstiger 1 713 miljoner kronor (baserat på Erbjudandepriiset). Om dessa villkor inte uppfylls är Cornerstone-investerarna inte skyldiga att förvärva några aktier i Erbjudandet (eller, såsom tillämpligt, endast skyldiga att förvärva ett lägre antal aktier). Ingen ersättning utgår till Cornerstone-investerarna för deras respektive åtagande och investeringarna ska göras till Erbjudandepriiset. Åtagandena är inte säkerställda med bankgaranti, spärrade medel eller pantsättning eller liknande arrangemang. Följaktligen finns det en risk att betalning av köpeskillingen och leverans av Cornerstone-investerarnas aktier under Erbjudandet inte sker i samband med slutförandet av Erbjudandet. Det finns således en risk att Cornerstone-investerarna inte kommer att erlägga betalning för aktier och att leverans av aktier till dem därför inte kan ske i samband med slutförandet av Erbjudandet, vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på slutförandet av Erbjudandet.

Dessutom kommer Cornerstone-investerarnas åtaganden inte att vara föremål för några formella lock up-åtaganden, vilket innebär att det är möjligt att Cornerstone-investerarna avyttrar hela eller delar av sitt aktieinnehav vid någon tidpunkt. En eventuell försäljning av ett betydande antal aktier kan innebära att marknadspriset på aktierna går ner.

Risker relaterade till upptagandet till handel på Nasdaq First North Growth Market av Bolagets aktier

Det finns ingen tidigare publik marknad för Bolagets aktier och en aktiv, likvid och välfungerade marknad kanske inte utvecklas beroende på olika faktorer bortom Kjell & Companys kontroll, aktiekursen kan bli volatil och investerare kan förlora en betydande del av eller hela sin investering

Före Erbjudandet har det inte funnits någon publik marknad för Bolagets aktier och det finns en risk att en aktiv och likvid marknad inte kommer att utvecklas efter Erbjudandet. Då Erbjudandepriiset sätts av Bolaget och Huvudägaren styrelse i samråd med Joint Global Coordinators behöver det inte nödvändigtvis motsvara det pris marknadens investerare är villiga att köpa eller sälja Bolagets aktier till efter Erbjudandet. Vidare kan aktiekursen efter Erbjudandet vara volatil och påverkas av ett antal faktorer, varav några ligger utom Bolagets kontroll.

Aktiemarknaden har i allmänhet fluktuerat i pris och volym historiskt. Från och med den 1 januari 2021 till den 3 september 2021 var volatiliteten på Nasdaq First North Growth Market 19,5 procent.¹⁴⁾ Generella ekonomiska och branschrelaterade faktorer kan ha en väsentlig inverkan på Bolagets aktiekurs oberoende av dess faktiska resultat. Exempelvis har stimulansåtgärder kopplade till Covid-19-pandemin fått en stor inverkan på världsmarknaden. Dessa fluktuationer kan vara ännu mer påtagliga i handel med aktierna en kort tid efter Erbjudandet. Det finns ingen garanti för att investerare som köper aktier i samband med Erbjudandet eller på andrahandsmarknaden inte förlorar hela eller delar av sin investering.

Nasdaq First North Growth Market är inte en reglerad marknad och kan vara föremål för störningar samt vara förenad med högre risk för investerare än en reglerad marknad

Bolagets aktier kommer enligt plan att handlas på Nasdaq First North Growth Market. Nasdaq First North Growth Market är en multilateral handelsplattform som drivs av Nasdaq Stockholm. Bolag vars aktier handlas på Nasdaq First North Growth Market omfattas av ett mindre omfattande regelverk än bolag vars aktier handlas på Nasdaq Stockholm eller någon annan reglerad marknad. Nasdaq First North Growth Market är inte en reglerad marknad och behöver inte tillämpa de regler eller förfaranden som följer av gällande EU-direktiv och förordningar tillämpliga på reglerade marknader inklusive direktiv och förordningar som gäller för börsnoteringar, information och erbjudanden av värdepapper.

Aktieägare kan drabbas av verkliga eller uppfattade nackdelar i den mån Koncernen drar nytta av den ökade flexibilitet som Koncernen får genom en notering på

14) Representerande volatiliteten under de 35 veckor som slutade den 3 september 2020. Denna procentsats utgör ett mått på förändringar i pris för ett värdepapper, beräknat utifrån standardavvikelsen av logaritmiska historiska prisförändringar från dag till annan.

Nasdaq First North Growth Market. Det finns en risk att marknaden för aktierna blir föremål för störningar och sådana störningar kan ha en negativ inverkan på investerare oavsett Koncernens utsikter och finansiella resultat. En investering i Bolagets aktier kan därmed innebära en högre risk än en investering i ett bolag noterat på en reglerad marknad, exempelvis Nasdaq Stockholm.

Även om aktierna avses noteras på Nasdaq First North Growth Market finns det en risk att aktierna inte förblir noterade eller att framtida framgångar och likviditet på marknaden inte uppnås. Det finns en risk att det inte uppstår någon likviditet i aktierna som en följd av att det tas upp till handel på Nasdaq First North Growth Market och en utebliven notering eller avnotering av aktierna från Nasdaq First North Growth Market kan ha en väsentlig påverkan på en investerares möjligheter att sälja aktierna vidare på andrahandsmarknaden.

Framtida försäljningar av Bolagets aktier kan komma att påverka priset på aktierna negativt

Kursen för Bolagets aktier kan sjunka om det sker betydande försäljningar av aktier i Bolaget efter Erbjudandet eller om det finns en uppfattning om att sådana försäljningar kan komma att ske, särskilt om sådana försäljningar görs av Huvudägaren, Bolagets styrelseledamöter, medlemmar i Koncernledningen eller andra stora aktieägare. Sådana försäljningar, samt risken för sådana försäljningar, kan också göra det svårare för Bolaget att erbjuda värdepapper i framtiden, vid en tidpunkt och till ett pris som Bolaget anser lämpligt. Även om Huvudägaren, styrelseledamöterna och medlemmarna i Koncernledningen, som gemensamt äger 26,2 procent av aktierna i Bolaget efter Erbjudandets genomförande, under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas fullt ut, är föremål för lock up-åtaganden med Joint Global Coordinators som begränsar dess rätt att sälja eller överlåta sina aktier under 360 dagar för Bolagets styrelseledamöter och Koncernledning och 180 dagar för övriga befintliga aktieägare efter dagen för Placeringsavtalet mellan Huvudägaren, Bolaget och Joint Global Coordinators den 15 september 2021, kan Joint Global Coordinators, på egen hand och när som helst, medge undantag från dessa begränsningar av försäljning och överlåtelse enligt lock up-åtagandena under denna period. Begränsningarna av försäljning av aktier enligt lock up-åtagandena är också föremål för undantag som tillåter relevanta personer att sälja sina aktier utan föregående godkännande under vissa omständigheter, däribland acceptera ett generellt erbjudande till samtliga innehavare av aktier i Bolaget. Efter att perioden när begränsningarna gäller enligt lock up-åtagandena har löpt ut kan dessutom alla aktier som ägs av Huvudägaren säljas eller överlåtas på den publika marknaden, med förbehåll för tillämpliga värdepappersmarknadsbegränsningar. Försäljningar av stora mängder av Bolagets aktier på den publika marknaden av de aktieägare som omfattas av lock up-åtaganden eller Bolagets övriga befintliga aktieägare, eller uppfatt-

ningen om att sådana försäljningar kan komma att ske, kan innebära att marknadspriset på Bolagets aktier går ner, vilket medför en betydande risk för investerarna.

Framtida emissioner av aktier eller andra värdepapper i Bolaget kan komma att späda ut aktieägandet och kan komma att påverka priset på aktierna

I framtiden kan Bolaget komma att behöva öka sitt kapital för att säkra finansiering av verksamheten och genomförandet av sin strategi genom att emittera och erbjuda aktier eller andra finansiella instrument. Exempelvis kan framtida investeringar, öppning av nya service points eller nya marknadsetableringar kräva ytterligare kapital. Sådana erbjudanden kan leda till en utspädning av ekonomiska rättigheter och rösträtter för Bolagets befintliga aktieägare om de inte utövar sina tilldelade teckningsrätter eller om de inte får delta i erbjudandena, till exempel i riktade erbjudanden utan företrädesrätt för befintliga aktieägare. Alla sådana ytterligare erbjudanden kan också få en negativ effekt på marknadsvärdet för Bolagets aktier samt minska vinsten per aktie och aktiens substansvärde. Bolagets aktieägare bär risken för att framtida erbjudanden späder ut deras innehav i Bolaget, minskar marknadsvärdet för aktierna eller begränsar utbetalning av utdelning hänförlig till Bolagets aktier.

Aktieägare i USA eller andra länder utanför Sverige är föremål för särskilda aktierelaterade risker

Bolagets aktie kommer endast att vara noterad i kronor och eventuell utdelning kommer att betalas i kronor. Det innebär att aktieägare utanför Sverige kan få en negativ effekt på värdet av innehav och eventuella utdelningar när dessa omvandlas till andra valutor om kronor minskar i värde mot den aktuella valutan.

Enligt svensk lag måste ett bolag som avser att genomföra en kontantemission först erbjuda de nuvarande aktieägarna att teckna aktier i nyemissionen i förhållande till deras nuvarande aktieinnehav, om inte annat beslutats på en bolagsstämma. Exempelvis kan aktieägare som vid tidpunkten för en sådan nyemission är aktieägare i USA vara förhindrade att utöva sådan företrädesrätt om inte aktierna och teckningsrätterna registrerats enligt U.S. Securities Act, eller om ett undantag från registreringskravet är tillämpligt. Aktieägare i andra länder utanför Sverige kan påverkas på motsvarande sätt om aktierna och teckningsrätterna inte har registrerats hos eller blivit godkända av behörig myndighet i sådant land. Bolaget är inte skyldigt att lämna in något registreringsdokument enligt U.S. Securities Act eller ansöka om motsvarande godkännande enligt lagarna i något annat land vad avser sådana aktier eller teckningsrätter och att göra detta i framtiden kan vara opraktiskt och kostsamt. I den utsträckning Kjell & Companys aktieägare i länder utanför Sverige inte kan utöva sina rättigheter att teckna nya aktier kommer deras proportionella ägande i Bolaget att minska.

Presentation av finansiell och övrig information

Översikt

Detta Prospekt innehåller:

- Bolagets oreviderade konsoliderade finansiella rapporter för perioden januari–juni 2021 med jämförelseinformation för perioden januari–juni 2020, som har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering som den har antagits av EU och granskats översiktligt av Kjell & Companys oberoende revisor KPMG AB, i enlighet med den granskningsrapport som finns inkluderad i ”*Historisk finansiell information*”;
- Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018, som har upprättats i enlighet med IFRS som de antagits av EU och som har granskats av Kjell & Companys oberoende revisor KPMG AB, i enlighet med den granskningsrapport som finns inkluderad i ”*Historisk finansiell information*”;
- Finansiell proformainformation för helåret 2020 som om förvärvet av AV-Cables genomförts per den 1 januari 2020 samt för perioden 1 januari 2021 till 30 juni 2021 som om förvärvet av AV-Cables genomförts per den 1 januari 2020, se vidare ”*Proformaredovisning*”.

Med undantag för den historiska finansiella informationen på sidorna F-2–F-12 och F-14–F-63 i Prospektet samt proformainformationen på sidorna 106–111 har ingen information i Prospektet reviderats eller granskats av Bolagets revisor.

Alternativa nyckeltal

I detta Prospekt presenterar Bolaget vissa operativa nyckeltal, inklusive vissa operativa nyckeltal och värden som inte är mått på finansiellt resultat eller finansiell ställning enligt IFRS (alternativa resultatmått eller nyckeltal). Dessa alternativa nyckeltal som presenteras i detta Prospekt, inklusive Nettoomsättningstillväxt (%), Jämförbar tillväxt (%), Bruttoresultat, Bruttomarginal (%), EBITDA, EBITDA-marginal (%), Justerad EBITDA, Justerad EBITDA-marginal (%), Justerad EBITDAaL, EBITA, EBITA-marginal (%), Justerad EBITA, Justerad EBITA-marginal (%), Jämförelsestörande poster, Rörelseresultat (EBIT), Rörelsemarginal (EBIT-marginal, %), Kassaflöde efter investeringsverksamheten, Rörelsekapital, Nettoskuld, Finansiell nettoskuld, Finansiell nettoskuld/Justerad EBITDAaL (gångar), Eget kapital per aktie (kronor)

är inte vedertagna mått på finansiellt resultat enligt IFRS, utan mått som används internt av Koncernledningen, för att följa den underliggande utvecklingen av Bolagets verksamhet och fatta beslut angående den framtida inriktningen på verksamheten. Alternativa nyckeltal bör inte betraktas som substitut för resultaträknings- eller kassaflödesposter som beräknas i enlighet med IFRS. Dessa alternativa nyckeltal indikerar inte nödvändigtvis huruvida kassaflödet kommer att vara tillräckligt eller tillgängligt för att möta Bolagets likviditetsbehov och är inte nödvändigtvis indikativa för Bolagets historiska resultat. Inte heller är sådana nyckeltal avsedda att utgöra någon form av indikation avseende Bolagets framtida resultat. Investerares uppmanas att inte fästa otillbörligt stor tillit till dessa alternativa resultatmått.

Koncernledningen använder dessa alternativa nyckeltal för ett flertal ändamål i förvaltningen och ledningen av Bolaget och presenterar dessa nyckeltal eftersom de anser att de är viktiga och hjälper investerare att förstå Bolagets utveckling från period till period samt underlättar en jämförelse med liknande bolag. Eftersom inte alla Bolag beräknar dessa och andra alternativa nyckeltal som presenteras i detta Prospekt på samma sätt kan det sätt på vilket Bolaget har valt att beräkna de alternativa nyckeltal som presenteras i detta Prospekt innebära att dessa nyckeltal inte är jämförbara med liknande mått som presenteras av andra bolag. För definitioner av alternativa nyckeltal, se ”*Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal*”.

Avrundningar

Viss numerisk information samt andra belopp och procentsatser 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; (ii) ”**NOK**” den officiella valutan i Norge, (iii) ”**DKK**” den officiella valutan i Danmark, (iv) ”**CNY**” den officiella valutan i Folkrepubliken Kina, (v) ”**EUR**” den gemensamma valutan för

de medlemsstater ("Medlemsstaterna") i Europeiska unionen ("EU") som ingår i Ekonomiska och monetära unionen som har infört euro som sin officiella valuta; och (vi) "USD" och "US-dollar" den officiella valutan i USA.

Bransch- och marknadsdata

Detta Prospekt innehåller statistik, data och annan information om marknader, marknadsstorlekar, marknadsandelar, marknadspositioner och annan branschinformation som avser Bolagets verksamheter och marknader. Om inget annat anges baseras sådan information på Bolagets analys av ett flertal källor, bland annat en rapport som har tagits fram åt Bolaget av Arkwright Consulting AS och genomfördes under 2021 med titel *Market Study Consumer Electronics Accessories (CEA)* från februari 2021 och *Denmark Market Study Consumer Electronics Accessories (CEA)* från mars 2021 (tillsammans "**Arkwright – Marknadsstudie**"). Arkwright – Marknadsstudie har upprättats baserat på intervjuer och forskning, huvudsakligen på intervjuer med branschexperter och -aktörer, sekundära marknadsundersökningar, inklusive branschpublikationer och rapporter, samt intern finansiell och operationell information som har tillhandahållits av Bolaget eller å dess vägnar.

Av branschpublikationer och rapporter framgår i allmänhet att de innehåller information som har erhållits från källor som anses vara tillförlitliga, men att riktigheten och fullständigheten avseende sådan information inte kan garanteras. Varken Bolaget eller dess rådgivare har självständigt verifierat och det finns ingen garanti för att branschdata som ingår i detta Prospekt och som har hämtats från marknadsundersökningar eller branschpublikationer eller rapporter är korrekt. Marknadsdata och statistik är till sin natur prediktiv information som är förenad med osäkerhet och återspeglar inte nödvändigtvis faktiska marknadsförhållanden. Sådan statistik är

baserad på urval och subjektiva bedömningar av såväl undersökarna som respondenterna, inklusive bedömningar avseende vilka typer av produkter och transaktioner som bör ingå i den relevanta marknaden.

Detta Prospekt innehåller också uppskattningar av marknadsdata och information som inte kan hämtas från publikationer från marknadsundersökningsinstitut eller av andra oberoende källor. Sådan information är framtagen av Kjell & Company baserat på oberoende källor, inklusive marknadsrapporter, och Bolagets interna bedömningar. I många fall finns det ingen allmänt tillgänglig information avseende marknadsdata, exempelvis från branschorganisationer, myndigheter eller andra organisationer och institutioner. Bolaget anser att dess uppskattningar avseende marknadsdata och information härledd därifrån kan hjälpa investerare att bättre förstå den bransch som Kjell & Company verkar inom samt Bolagets ställning inom branschen. Information som kommer från tredje part har återgetts korrekt såvitt Bolaget känner till och kan utvärdera av informationen från dessa källor har inga omständigheter utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande.

Även om Kjell & Company inte har kännedom om några felaktigheter gällande marknadsdata eller liknande information som presenteras i detta Prospekt, är sådan information förknippad med risker och osäkerhetsfaktorer och är föremål för förändringar till följd av diverse faktorer, inklusive dem som diskuteras i detta avsnitt samt i "*Risikfaktorer*" i detta Prospekt. Informationen i "*Marknadsöversikt*" och "*Verksamhetsöversikt*" har samlats in från och bygger på ovan nämnda källor.

Inbjudan till förvärv av aktier i Kjell Group AB (publ)

Bolaget och Huvudägaren har beslutat att genomföra en ägarspridning av Bolagets aktier för att ytterligare främja Kjell & Companys fortsatta tillväxt och utveckling. Bolagets styrelse kommer därför ansöka om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market.

Nasdaq First North Growth Market har den 23 augusti 2021 beslutat att uppta Bolagets aktier till handel förutsatt att, bland annat, sedvanliga spridningskrav uppfylls senast på noteringsdagen vilken beräknas infalla den 16 september 2021.

I enlighet med de villkor som anges i detta Prospekt inbjuds investerare härmed att förvärva totalt 16 652 904 aktier i Bolaget, av vilka Bolaget erbjuder 7 272 727 nyemitterade aktier och Säljande Aktieägare erbjuder 9 380 177 befintliga aktier. Erbjudandepriiset har fastställts till 55 SEK per aktie av Bolaget och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators.

Förutsatt att nyemissionen blir fulltecknad kommer antalet nyemitterade aktier att uppgå till 7 272 727 och antalet aktier i Bolaget kommer att, efter Erbjudandets genomförande och implementeringen av de ändringar av aktiekapitalet som beskrivs i "Aktier och aktiekapital – Vissa förändringar av aktiekapitalstrukturen i samband med Erbjudandet", öka från 23 878 787 till 31 151 514, motsvarande en ökning med 30 procent och resulterar i ett aktiekapital om 514 805,50 kronor. För befintliga aktieägare, uppkommer en utspädningseffekt om 7 272 727 nya aktier, motsvarande 23,3 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandet.

Huvudägaren, Kjell Dahnelius, Marcus Dahnelius och Mikael Sundin har lämnat en Övertilldelningsoption till Joint Global Coordinators, vilket innebär att Joint Global Coordinators senast 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktie på Nasdaq First North Growth Market, har rätt att begära att ytterligare högst 2 497 935 aktier förvärvas från Huvudägaren, Kjell Dahnelius, Marcus Dahnelius och Mikael Sundin, motsvarande högst 15 procent av totala antalet aktier i Erbjudandet, till ett pris motsvarande Erbjudandepriiset. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet. Under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas fullt ut omfattar Erbjudandet högst 19 150 839 aktier, vilket motsvarar 61,5 procent av aktierna och rösterna i Bolaget, efter fullföljandet av Erbjudandet.

AMF Fonder, Carnegie Fonder, Fosielund Holding, Lazard Asset Management, LMK Venture Partners, RoosGruppen och Strand Kapitalförvaltning har med förbehåll för vissa villkor åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet till ett totalt belopp om högst 523 MSEK, motsvarande cirka 30,5 procent av aktierna och rösterna i Bolaget efter Erbjudandets och Aktiestrukturförenklings genomförande. Cornerstone-investerarnas åtaganden är inte säkerställda med bankgaranti, spärrade medel eller pantsättning, eller liknande arrangemang, se "Legala frågor och kompletterande information – Cornerstone-investerare – Åtaganden från Cornerstone-investerare". Det totala värdet av Erbjudandet uppgår till cirka 916 miljoner kronor. Om Erbjudandet fulltecknas och Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo, uppgår det totala värdet av Erbjudandet till cirka 1 053 miljoner kronor.

6 september 2021, Malmö

Kjell Group AB (publ)

Styrelsen

6 september 2021, St Helier, Jersey

FSN Capital GP IV Limited

*Agerande i dess egenskap av komplementär
(eng. general partner) för var och en av FSN Capital IV LP,
FSN Capital IV (B) LP och FSN Capital IV Invest LP*

Bakgrund och motiv samt användning av emissionslikviden

Bakgrund och motiv

Sedan starten 1988 har Kjell & Company utvecklats till en ledande¹⁾ aktör inom tillbehör till hemelektronik, med ett relevant och noga utvalt sortiment med cirka 8 000 produkter²⁾. Bolaget kombinerar ett stort produktutbud med en hög grad av rådgivning och kundservice som erbjuds via ett sömlöst omnikanalserbjudande – online, via 130³⁾ service points, varav 107 i Sverige och 23 i Norge, och tillsammans med samarbetspartnern Circle K på 292⁴⁾ stationer i Sverige. Genom förvärvet av AV-Cables som slutfördes den 29 april 2021 är Kjell & Company även etablerade på den danska marknaden och stärker sin position ytterligare i Norden. Genom Kjell & Companys kundklubb, med cirka 2,4 miljoner medlemmar⁵⁾, har Bolaget en ingående förståelse för människors teknikbehov, och koncernens cirka 1 200⁶⁾ anställda⁷⁾ arbetar dagligen för att förbättra människors liv genom teknik.

Under räkenskapsåren 2000-2020 har Kjell & Company ökat sin nettoomsättning under samtliga år, oavsett konjunkturcykler. Under perioden växte nettoomsättningen organiskt med en genomsnittlig årlig tillväxttakt (CAGR) om 18,8 procent. En stark utveckling av onlineförsäljningen samt försäljningen i service points har resulterat i att Bolaget under räkenskapsåren 2018-2020 växt nettoomsättningen från 1 691 miljoner kronor till 1 999 miljoner kronor vilket motsvarar en CAGR om 8,7 procent. EBITA-marginalen⁸⁾ uppgick under räkenskapsåret 2020 till 7,0 procent och justerad EBITA-marginal⁹⁾ uppgick under motsvarande period till 7,3 procent. Nettoomsättningen proforma för 2020, vilken inkluderar förvärvet av AV-Cables, uppgick till 2 304 miljoner kronor.¹⁰⁾ EBITA proforma för 2020 uppgick till 185 miljoner kronor.¹¹⁾

2014 förvärvade Huvudägaren en majoritet av aktierna i Kjell & Company. Under Huvudägarens ägande har Bolaget bland annat expanderat till den norska marknaden, inlett ett samarbete med Circle K i Sverige och etablerat en marknadsposition i Danmark genom förvärvet av AV-Cables. De senaste åren har Kjell & Company också investerat i sitt digitala erbjudande för att säkerställa en modern digital upplevelse och en sömlös interaktion mellan Bolagets digitala och fysiska kanaler.

Bolagets rörelsekapital är, per dagen för detta Prospekt, inte tillräckligt för Bolagets aktuella behov av rörelsekapital under den kommande tolv månadersperioden. När Bolaget har utvärderat sitt rörelsekapitalbehov i enlighet med uttalandet i detta Prospekt har hänsyn tagits till om Bolaget kan få tillgång till likvida medel och andra tillgängliga likvida tillgångar för att kunna täcka sina skulder när de förfaller till betalning. Underskottet i Bolagets rörelsekapital uppstår till följd av att totalt 963 miljoner kronor i utestående lån samt uppskattade upplupna räntor under Koncernens nuvarande kreditfacilitet förfaller till betalning i samband med Bolagets notering på Nasdaq First North Growth Market vid den förändring i ägarstrukturen (s.k. change of control) som förväntas uppstå på likviddagen i Erbjudandet om Erbjudandet blir fulltecknat och som ett resultat av att de Nya Kreditfaciliteterna blir tillgängliga på likviddagen. Som ett resultat av detta och med beaktande av Bolagets befintliga affärsplan, beräknas Bolagets rörelsekapitalunderskott under tolv må-

1) Arkwright – Marknadsstudie. Kjell & Company och Elgiganten är båda marknadsledande på den svenska CEA-marknaden med en marknadsandel vardera om cirka 11 procent.

2) Produkter med olika egenskaper (så som färg, längd) som per den 30 juni 2021 finns tillgängliga i samtliga Kjell & Companys kanaler.

3) Per den 30 juni 2021.

4) Per den 30 juni 2021. Circle K agerar återförsäljare och saluför ett urval av Kjell & Companys sortiment.

5) Per den 30 juni 2021.

6) Per den 30 juni 2021.

7) Avser totalt antal personer anställda.

8) EBITA-marginal är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal". För en avstämning av detta alternativa nyckeltal till närmaste IFRS-nyckeltal, se "Utvald historisk finansiell information – Rörelseresultat, EBITA, EBITA-marginal, justerad EBITA, justerad EBITA-marginal, EBITDA, EBITDA-marginal, justerad EBITDA, justerad EBITDA-marginal, Justerad EBITDAaL".

9) Justerad EBITA-marginal är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal". För en avstämning av detta alternativa nyckeltal till närmaste IFRS-nyckeltal, se "Utvald historisk finansiell information – Rörelseresultat, EBITA, EBITA-marginal, justerad EBITA, justerad EBITA-marginal, EBITDA, EBITDA-marginal, justerad EBITDA, justerad EBITDA-marginal, Justerad EBITDAaL".

10) För fullständig information om Bolagets proformaredovisning, se avsnittet "Proformaredovisning".

11) För fullständig information om Bolagets proformaredovisning, se avsnittet "Proformaredovisning". EBITA proforma är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS.

nadersperioden från dagen för detta Prospekt uppgå till cirka 250 miljoner kronor och brist kunna uppstå på likviddagen i Erbjudandet, den 20 september 2021. Erbjudandet är villkorat av en emissionslikvid om minst 400 miljoner kronor före avdrag för transaktionskostnader. Erbjudandet omfattas av åtaganden från Cornerstone-investerarna om totalt 523 miljoner kronor, motsvarande +130% procent av nettolikviden från nyemissionen i Erbjudandet (förutsatt att nyemissionen i Erbjudandet fulltecknas) och 30,5 procent av det totala antalet aktier i Erbjudandet (förutsatt att Erbjudandet fulltecknas). Cornerstone-investerarnas åtaganden är inte säkerställda med bankgaranti, spärrade medel eller pantsättning, eller liknande arrangemang. Styrelsen i Bolaget bedömer därför förutsättningarna för att framgångsrikt genomföra Erbjudandet, och därmed att Bolagets rörelsekapitalbehov åtgärdas, som mycket goda.

Bolagets styrelse och ledning anser att Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier är ett logiskt och viktigt steg i Kjell & Companys fortsatta utveckling som ytterligare kommer att öka kännedomen bland nuvarande och potentiella kunder och leverantörer om Bolaget och dess verksamhet. Erbjudandet och noteringen ger Bolaget en bredare bas av nya aktieägare och tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket bedöms främja Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling. Av dessa anledningar avser styrelsen ansöka om notering på Nasdaq First North Growth Market.

Användning av emissionslikviden

Erbjudandet omfattar både befintliga och nya aktier. Kjell & Company förväntar sig erhålla en emissionslikvid om cirka 400 miljoner kronor, före avdrag för transaktionskostnader om cirka 56 miljoner kronor som Bolaget ska betala i samband med Erbjudandet. Följaktligen förväntar sig Kjell & Company att erhålla en nettolikvid om cirka 344 miljoner¹²⁾ kronor genom Erbjudandet. Bolaget avser att använda nettolikviden i sin helhet för att betala tillbaka utestående lån och därmed minska sin skuldsättningsgrad och anpassa den till Kjell & Companys finansiella mål för kapitalstrukturen. Kjell & Company kommer inte att erhålla någon likvid från försäljningen av befintliga aktier.

Styrelsen i Kjell Group AB (publ) är ansvarig för innehållet i detta Prospekt. Styrelsen för Kjell Group AB (publ) försäkrar härmed att informationen i detta Prospekt, såvitt styrelsen känner till, överensstämmer med sakförhållandena och att ingen uppgift som sannolikt skulle kunna påverka dess innebörd utelämnats.

6 september 2021, Malmö

Kjell Group AB (publ)

Styrelsen

Bolagets styrelse är ensam ansvarig för innehållet i detta Prospekt. Huvudägaren bekräftar dock sin bundenhet av villkoren för Erbjudandet i enlighet med vad som framgår av "Inbjudan till förvärv av aktier i Kjell Group AB (publ)" och förklarar att informationen i avsnittet "Villkor och anvisningar" såvitt Huvudägaren känner till överensstämmer med de faktiska sakförhållandena och att ingen uppgift som sannolikt skulle kunna påverka dess innebörd utelämnas i dessa delar.

12) Av de totala transaktionskostnaderna om 56 miljoner kronor är 23 miljoner kronor inräknat i Bolagets räkenskaper fram till och med den 30 juni 2021.

Villkor och anvisningar

Erbjudandet

Erbjudandet omfattar 16 652 904 aktier, varav 7 272 727 nya aktier kommer emitteras av Bolaget. Erbjudandet är uppdelat i två delar:

- Erbjudandet till allmänheten i Sverige.¹⁾
- Erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och i utlandet.²⁾

ISIN-koden för Bolagets aktie är SE0016797591.

Utfallet av Erbjudandet förväntas offentliggöras genom pressmeddelande, som kommer finnas tillgängligt på Bolagets webbplats (www.kjellgroup.com), omkring den 15 september 2021.

Övertilldelningsoption

Huvudägaren, Kjell Dahnelius, Marcus Dahnelius och Mikael Sundin har lämnat en Övertilldelningsoption till Joint Global Coordinators, vilket innebär att Joint Global Coordinators senast 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktie på Nasdaq First North Growth Market, har rätt att begära att ytterligare högst 2 497 935 aktier förvärvas från Huvudägaren, Kjell Dahnelius, Marcus Dahnelius och Mikael Sundin, 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 19 150 839 aktier, vilket motsvarar 61,5 procent av aktierna och rösterna i Bolaget, efter fullföljandet av Erbjudandet.

Fördelning av aktier

Fördelning av aktier mellan de båda delarna i Erbjudandet kommer att ske på basis av efterfrågan. Fördelningen kommer att beslutas av Bolaget och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators.

ErbjudandepriSET

Det slutliga ErbjudandepriSET har fastställts till 55 kronor per aktie. PriSET har fastställts av Bolaget och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators, baserat på ett antal faktorer, inklusive diskussioner med vissa institutionella investerare, en jämförelse med marknadspriset på andra jämförbara noterade bolag, en analys av tidigare transaktioner avseende bolag inom samma

bransch, rådande marknadsläge samt uppskattningar om Bolagets affärsmöjligheter och vinstutsikter. Courtage utgår ej.

Anmälan

Erbjudandet till allmänheten i Sverige

Anmälan om förvärv av aktier kan ske under perioden 7 september 2021 till och med den 14 september 2021. Anmälan från allmänheten om förvärv av aktier ska avse lägst 150 aktier och högst 18 000 aktier, i jämna poster om 50 aktier.

Endast en anmälan per investerare får göras. Om fler anmälningar görs förbehåller sig Bolaget och Huvudägaren och Joint Global Coordinators rätten att endast beakta den först mottagna. Notera att anmälan är bindande.

Från och med den 3 januari 2018 behöver alla juridiska personer en global identifieringskod, en så kallad Legal Entity Identifier (LEI), för att kunna genomföra en värdepapperstransaktion. För att äga rätt att delta i börsintroduktionen och tilldelas aktier måste du som juridisk person inneha och uppge ditt LEI-nummer. 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.

Bolaget och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators, förbehåller sig rätten att förlänga anmälningsperioden. Sådan förlängning kommer att offentliggöras genom pressmeddelande före utgången av anmälningsperioden. Anmälan kan göras till Carnegie och Nordnet. Prospekt finns tillgängligt på Bolagets webbplats (www.kjellgroup.com), Carnegies webbplats (www.carnegie.se) och på Nordnets webbplats (www.nordnet.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) Med "allmänheten" avses privatpersoner och juridiska personer i Sverige som anmäler sig för förvärv av högst 18 000 aktier.

2) Med "institutionella investerare" avses privatpersoner och juridiska personer i Sverige och utlandet som anmäler sig för förvärv av fler än 18 000 aktier.

Anmälan via Nordnet

Depåkunder hos Nordnet kan anmäla sig för förvärv av aktier via Nordnets internetjänst. Anmälan hos Nordnet kan göras från och med den 7 september 2021 till och med kl. 15.00 den 14 september 2021. För att inte förlora rätten till eventuell tilldelning ska depåkunder hos Nordnet ha tillräckliga likvida medel tillgängligt på depån från och med den 14 september 2021 kl. 15.00 till likviddagen som beräknas vara den 20 september 2021. Endast en anmälan per investerare får göras. Om fler anmälningar görs förbehåller sig Nordnet rätten att endast beakta den först mottagna. Mer information om anmälningsförfarandet via Nordnet finns tillgänglig på Nordnets webbplats (www.nordnet.se).

Erbjudandet till institutionella investerare

Anmälningsperioden för institutionella investerare i Sverige och internationellt äger rum under perioden 7 september 2021 till och med 15 september 2021. Bolaget och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators förbehåller sig rätten att förkorta eller förlänga anmälningsperioden i Erbjudandet till institutionella investerare. Sådan eventuell förkortning eller förlängning kommer att offentliggöras av Bolaget genom ett pressmeddelande. Intresseanmälningar från institutionella investerare i Sverige och internationellt ska ske till Joint Global Coordinators enligt särskilda instruktioner.

Anställda

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

Tilldelning

Beslutet om tilldelning av aktier fattas av Bolaget och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten för att underlätta en regelbunden och likvid handel med Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market. Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningsperioden anmälan lämnas in. I händelse av överteckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. Anmälningar från vissa kunder hos Joint Global Coordinators kan komma att särskilt beaktas. Dessutom kan anställda och vissa närstående parter till Bolaget samt kunder till Joint Global Coordinators beaktas separat vid tilldelning. Tilldelning med förtur till anställda i Kjell & Company med skattemässig hemvist i Sverige, Norge och Danmark kommer att avse aktier med värde upp till 30 000 SEK per anställd. Vissa anställda kan därutöver komma att anmäla sig för förvärv av ytterligare aktier men eventuell tilldelning sker utan förtur. Tilldelning kan även komma att ske till anställda hos Joint

Global Coordinators dock utan att dessa prioriteras. Tilldelning sker i sådant fall i enlighet med Föreningen Svensk Värdepappersmarknads regler och Finansinspektionens föreskrifter. Cornerstone-investerarna är emellertid garanterade full tilldelning i enlighet med sina respektive åtaganden.

Besked om tilldelning och betalning**Erbjudandet till allmänheten**

Tilldelning beräknas ske omkring den 16 september 2021. Så snart som möjligt därefter kommer avräkningsnota att sändas ut till de som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier får inget meddelande.

Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant senast den 20 september 2021 i enlighet med instruktionerna på avräkningsnotan.

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 16 september 2021. Likvida medel för betalning skall finnas disponibelt på angiven värdepappersdepå eller investeringssparkonto den 16 september 2021.

Anmälan inkomna till Nordnet

De som anmält sig via Nordnets internetjänst erhåller besked om tilldelning genom att tilldelat antal aktier bokas mot debitering av likvid på angivet konto, vilket beräknas ske omkring kl. 09.00 den 16 september 2021. För den som är depåkund hos Nordnet kommer likvid för tilldelade aktier att dras senast på likviddagen omkring den 20 september 2021. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas disponibla från och med den 14 september 2021 kl. 15.00 till och med den 20 september 2021.

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare beräknas i särskild ordning erhålla besked om tilldelning omkring den 16 september 2021, varefter avräkningsnotor utsänds. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant i enlighet med avräkningsnotan och mot leverans av aktier senast den 20 september 2021. Om full betalning inte erläggs inom föreskriven tid kan tilldelade aktier komma att överlåtas till någon annan. Skulle försäljningspriset vid en sådan överlåtelse komma att understiga Erbjudandepriset kan den som ursprungligen erhöll tilldelning av dessa aktier komma att få svara för mellanskillnaden. Dessutom garanteras Cornerstone-investerarna som har åtagit sig att teckna aktier, full tilldelning i enlighet med sina respektive åtaganden.

Registrering och redovisning av tilldelade och betalade aktier

Registrering av tilldelade och betalade aktier hos Euroclear Sweden beräknas, för såväl institutionella investerare som för allmänheten i Sverige, ske omkring den 20 september 2021, varefter Euroclear Sweden sänder ut en avi som utvisar det antal aktier i Bolaget som har registrerats på mottagarens VP-konto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

Notering på Nasdaq First North Growth Market

Bolagets styrelse har ansökt om notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market. Den 23 augusti 2021 beslutade Nasdaq Stockholm att Bolaget uppfyller gällande noteringskrav på Nasdaq First North Growth Market, under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för dess aktier är uppfyllt.

Handeln i Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market beräknas påbörjas omkring den 16 september 2021. Detta innebär att handel kommer att påbörjas innan aktierna överförs till investerarens VP-konto, servicekonto, värdepappersdepå eller investeringsspar-konto som har förvärvat värdepapperna ("Förvärvaren") och i vissa fall innan avräkningsnota erhållits. Detta innebär vidare att handeln kommer att inledas innan villkoren för Erbjudandets fullföljande har uppfyllts. Den handel som sker i Bolagets aktier innan Erbjudandet är ovillkorat, det vill säga fram till och med likviddagen den 20 september 2021, kommer därmed att vara villkorad av Erbjudandets fullföljande. Om Erbjudandet inte fullföljs ska eventuella tilldelade aktier återlämnas och eventuella betalningar återgå. Se vidare avsnitt "Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier".

Kortnamnet på Nasdaq First North Growth Market för Bolagets aktie kommer vara KJELL.

Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier

Efter det att betalning för tilldelade aktier hanterats av Joint Global Coordinators och Nordnet kommer betalda aktier att överföras till av Förvärvaren anvisad värdepappersdepå, investeringssparkonto 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, ISK eller anvisat konto förrän tidigast omkring den 20 september 2021. Handel med Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market beräknas påbörjas den 16 september 2021. Att aktier inte finns tillgängliga på Förvärvarens konto eller värdepap-

persdepå förrän omkring tidigast den 20 september 2021 kan innebära att Förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier på Nasdaq First North Growth Market från och med första handelsdagen, utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot, investeringssparkontot eller värdepappersdepån. Investerare kan från och med den 16 september 2021 erhålla besked om tilldelning. Se även "Besked om tilldelning och betalning" ovan.

Stabilisering

I anslutning till Erbjudandet kan 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 inleds på Nasdaq First North Growth Market.

Se vidare avsnitt "Legala frågor och kompletterande information– Stabilisering".

Offentliggörande av utfallet i erbjudandet

Det slutliga utfallet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom ett pressmeddelande som även kommer att vara tillgängligt på Bolagets webbsida (www.kjellgroup.com) omkring den 15 september 2021.

Rätt till utdelning

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

Villkor för erbjudandets fullföljande

Erbjudandet är villkorat av att Bolaget, Huvudägaren och Joint Global Coordinators ingår ett placeringsavtal ("Placeringsavtalet"), vilket förväntas ske omkring den 15 september 2021. Erbjudandet är villkorat av att intresset för Erbjudandet enligt Joint Global Coordinators är tillräckligt stort för handel i aktien, att Placeringsavtalet ingås, att vissa villkor i avtalet uppfylls samt att Placeringsavtalet inte sägs upp. Placeringsavtalet föreskriver att Joint Global Coordinators åtaganden att förmedla köpare till de aktier som omfattas av Erbjudandet är

villkorade bland annat av att de garantier som lämnas av Bolaget är korrekta och att inga händelser inträffar som har så väsentlig negativ inverkan på Bolaget att det är olämpligt att genomföra Erbjudandet. Joint Global Coordinators kan säga upp Placeringsavtalet fram till och med likviddagen, den 20 september 2021, till exempel om några väsentliga negativa händelser inträffar, om de garantier som Bolaget givit Joint Global Coordinators skulle visa sig brista eller om några av de övriga villkor som följer av Placeringsavtalet inte uppfylls. Om villkoren inte uppfylls och om Joint Global Coordinators säger upp Placeringsavtalet kan Erbjudandet avbrytas. I sådana fall kommer vare sig leverans av eller betalning av aktier genomförs under Erbjudandet. För mer information om villkor för Erbjudandets fullföljande och Placeringsavtalet, se avsnittet ”*Legala frågor och kompletterande information–Avtal om placering av aktier*”.

Övrigt

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

Information om behandling av personuppgifter

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.

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

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

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

Nordea

Investerare 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. Information angående behandling av personuppgifter tillhandahålls av Nordeas filialkontor, vilka även accepterar förfrågningar om korrigerande av personuppgifter. Nordea kan få information om adresser genom automatisk datainhämtning hos Euroclear Sweden. För detaljerad information om behandlingen av personuppgifter, se vidare Nordeas dataskyddspolicy som finns tillgänglig på Nordeas webbplats (www.nordea.se/dataskyddspolicy).

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 rätelse av personuppgifter. För mer information angående hur Nordnet behandlar personuppgifter var god kontakta Nordnets kundservice: info@nordnet.se

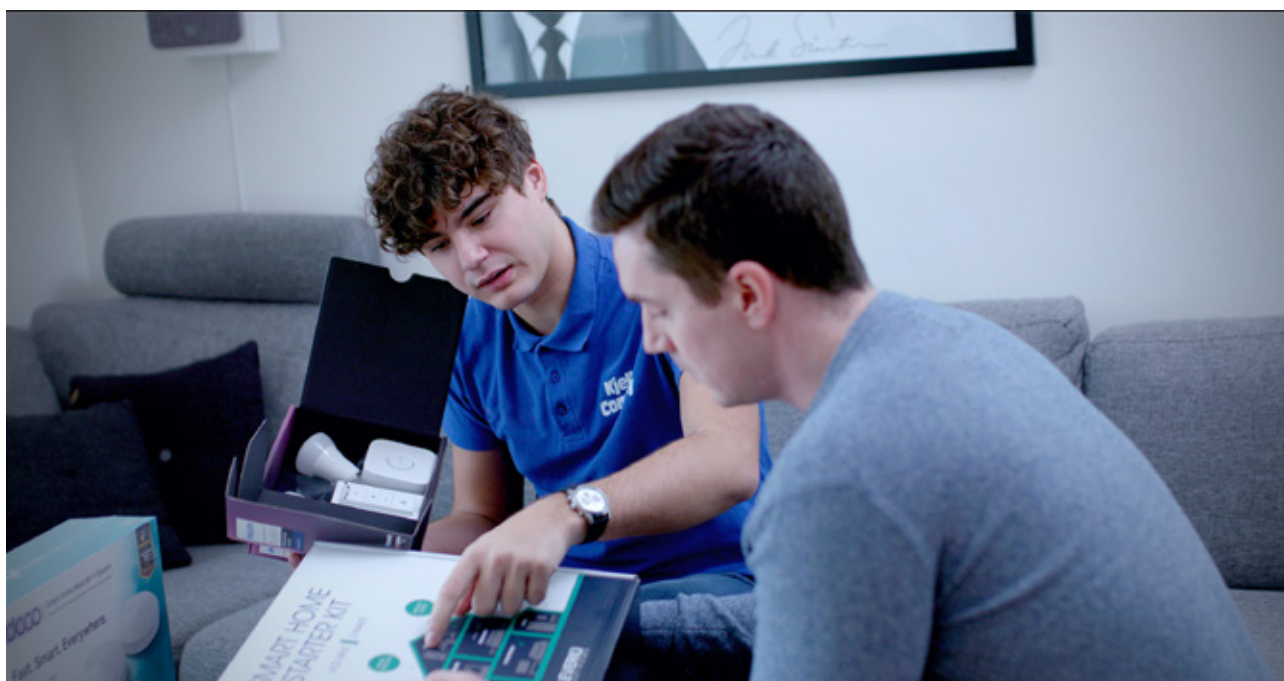
Information till distributörer

Med anledning av produktstyrningskrav i: (a) EU-direktivet 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument, ("MiFID II"), (b) 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, (sammantaget "MiFID IIs produktstyrningskrav"), och utan ersättningsansvar för skador som kan åvila en "producent" (i enlighet med MiFID IIs produktstyrningskrav) i övrigt kan ha därtill, 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 enbart eller ihop med en lämplig finansiell eller annan rådgivare) är kapabel att utvärdera fördelar och risker med en sådan investering och som har tillräckliga medel för att kunna bära sådana förluster som kan uppstå därav. Målmarknadsbedömningen påverkar inte kraven i några avtalsmässiga, legala eller regulatoriska försäljningsrestriktioner i förhållande till Erbjudandet.

Målmarknadsbedömningen är inte att 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 rörande aktier i Bolaget.

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



Marknadsöversikt

Viss information i detta avsnitt har hämtats från externa källor, däribland marknadsundersökningar samt offentligt tillgängliga branschpublikationer eller rapporter. En rapport med titel *Market Study Consumer Electronics Accessories (CEA) 1 February 2021* samt *Denmark Market Study Consumer Electronics Accessories (CEA) March 2021* (tillsammans "**Arkwright – Marknadsstudie**"), har upprättats åt Bolaget av Arkwright Consulting AS. I branschpublikationer och tredjepartsrapporter påpekas vanligen att informationen i dem kommer från pålitliga källor, men det går inte att garantera att informationen är korrekt och fullständig. Bolaget gör bedömningen att branschpublikationerna, tredjepartsrapporterna är tillförlitliga, men varken Bolaget eller dess rådgivare har självständigt verifierat dem och kan inte garantera att de är korrekta eller fullständiga. Branschinformation och rapporter innehåller uppskattningar om den framtida marknadsutvecklingen och andra framåtriktade uttalanden. Framåtriktad information i detta Prospekt utgör ingen garanti om framtida resultat eller utveckling och det verkliga utfallet kan avvika väsentligt från vad som anges i sådan framåtriktad information. En mängd faktorer kan orsaka eller bidra till sådana skillnader, för ytterligare information se "*Presentation av finansiell och övrig information – Bransch- och marknadsdata*" samt "*Risikfaktorer*".

Kjell & Companys konkurrenter eller andra tredje parter kan definiera sina marknader och marknadspositioner på ett annat sätt än Kjell & Company, och kan även definiera verksamhet och resultatmätt på ett sätt som gör att informationen inte kan jämföras med Kjell & Companys information i detta Prospekt.

Inledning

Kjell & Company är en ledande¹⁾ aktör inom tillbehör till hemelektronik, med ett relevant och noga utvalt sortiment med cirka 8 000²⁾ produkter. Bolaget kombinerar ett noga utvalt produktutbud med en hög grad av rådgivning och kundservice som erbjuds via ett sömlöst omnikanalserbjudande – online, via 130³⁾ service points, varav 107 i Sverige och 23 i Norge, och tillsammans med samarbetspartnern Circle K på 292⁴⁾ stationer i Sverige. Genom förvärvet av AV-Cables som slutfördes den 29 april 2021 är Kjell & Company även etablerade på den danska marknaden och stärker sin position ytterligare i Norden.

Genom Kjell & Companys kundklubb, med cirka 2,4 miljoner medlemmar⁵⁾, har Bolaget en ingående förståelse för människors teknikbehov, och koncernens cirka 1 200⁶⁾ anställda⁷⁾ arbetar dagligen för att förbättra människors liv genom teknik.

En majoritet av Kjell & Companys och AV-Cables sortiment består av produkter som definieras som tillbehör till hemelektronik (eng. *consumer electronics accessories*, "**CEA**"). CEA-marknaden i Sverige, Norge och Danmark är en underkategori till den större hemelektronikmarknaden (eng. *consumer electronics*, "**CE**") och värderades till cirka 27⁸⁾ miljarder kronor under räkenskapsåret 2019,

1) Arkwright – Marknadsstudie. Kjell & Company och Elgiganten är båda marknadsledande på den svenska CEA-marknaden med en marknadsandel vardera om cirka 11 procent.

2) Produkter med olika egenskaper (så som färg, längd) som per den 30 juni 2021 finns tillgängliga i samtliga Kjell & Companys kanaler.

3) Per den 30 juni 2021.

4) Per den 30 juni 2021. Circle K agerar återförsäljare och saluför ett urval av Kjell & Companys sortiment.

5) Per den 30 juni 2021.

6) Per den 30 juni 2021.

7) Avser totalt antal personer anställda.

8) Arkwright – Marknadsstudie. CEA-marknadens marknadsstorlek i Sverige och Norge har uppskattats enligt följande tillvägagångssätt: 1) CE-marknadens marknadsstorlek i Norge uppskattas baserat på industridata från en sekundärkälla. 2) CE-marknadens marknadsstorlek i Sverige uppskattades baserat på industridata från den norska CE-marknaden vilken multipliceras med en faktor om cirka 1,5 baserat på intervjuer, marknadsundersökningar och genom dialog med de som upprättat industridata för den norska CE-marknaden. Detta för att få ett mer rättvisande värde på den svenska CE-marknaden på grund av den större befolkningsstorleken i Sverige jämfört med Norge. 3) CEA-marknadens marknadsstorlek uppskattades till en procentandel av CE-marknadens storlek baserat på intervjuer med aktörer på CEA-marknaden, marknadsundersökningar och genom dialog med de som upprättat industridata för den norska CE-marknaden. 4) Ytterligare produktkategorier och försäljningskanaler, som service, vilka inte inkluderas i definitionen av CE-marknaden adderas till CEA-marknadens marknadsstorlek. Dessa baseras på intervjuer och marknadsundersökningar. CEA-marknadens marknadsstorlek i Danmark har uppskattats enligt följande tillvägagångssätt: 1) CE-marknadens storlek baseras på statistik från sekundärkälla. 2) Andelen av CE-marknaden som är hänförlig till CEA-marknaden uppskattades baserat på nettoomsättning för produktkategorier, exempelvis mobiltelefoner och ljud, som ingår i CEA-marknaden. 3) Ytterligare produktkategorier, exempelvis belysning, som inte ingick i statistiken adderades baserat på bland annat intervjuer med marknadsexperten. 4) Ytterligare försäljningskanaler, exempelvis stormarknader och import från internationella onlineaktörer, som inte ingick i statistiken adderades baserat på bland annat intervjuer med marknadsexperten.

vilket motsvarar cirka 25-30 procent av den totala CEA-marknaden i dessa länder.

CEA-marknaden i Sverige, Norge och Danmark kännetecknas av en stabil tillväxt, vilken drivs av marknadstrender som exempelvis ett ökat antal tillbehör per kapitalvara inom hemelektronik, ett ökat antal uppkopplade enheter och en ökad efterfrågan av bekvämlighet och kundservice. Bolaget bedömer även att marknaden gynnas av ett ökat hållbarhetsfokus bland konsumenterna. Marknadstrenderna drivs även av en generell teknologiutveckling som skapar efterfrågan på tillbehör till hemelektronikmarknaden när nya kapitalvaror inom hemelektronik lanseras. Från 2016 till och med 2019 växte CEA-marknaden med en genomsnittlig årlig tillväxttakt (eng. *Compound Annual Growth Rate*, "CAGR") om cirka 7 procent. Under denna period har CEA-marknaden uppvisat en högre tillväxttakt än den totala CE-marknaden vilken växte med en CAGR om cirka 4 procent under motsvarande period.⁹⁾ Utöver att den adresserbara CEA-marknaden har haft en historiskt högre tillväxttakt än den totala CE-marknaden, bedöms även CEA-marknaden som mindre cyklisk än den totala CE-marknaden av Bolaget.

Vidare karaktäriseras CEA-marknaden av bland annat ett stort behov av personlig service och rådgivning, stark förhandlingsposition mot leverantörer, relativt låg varumärkesbetydelse och låg priskänslighet jämfört med den totala CE-marknaden.¹⁰⁾ Baserat på dessa karaktäristiska drag bedöms CEA-marknaden som mer attraktiv att verka på jämfört med den totala CE-marknaden.¹¹⁾ Bolaget bedömer även att dessa karaktäristiska drag möjliggör för aktörer på CEA-marknaden att generellt erhålla högre bruttomarginaler än aktörer på CE-marknaden. Exempelvis består leverantörerna på CEA-marknaden i högre utsträckning av relativt mindre välkända varumärken, exempelvis SanDisk, TP-link och Belkin, än på CE-marknaden som i högre utsträckning består av varumärken som exempelvis Sonos, Samsung, Apple och Sony. Detta möjliggör för återförsäljare på CEA-marknaden att erhålla högre bruttomarginaler i värdekedjan jämfört med aktörer på CE-marknaden, bland annat på grund av låg leverantörskoncentration och en stor mängd produktsubstitut på CEA-marknaden. Bolaget bedömer också att konsumenter värderar återförsäljaren på CEA-marknaden högt då konsumenten i högre utsträckning vänder sig till aktören för att lösa ett problem medan konsumenterna på CE-marknaden fokuserar på produktvarumärket och således vänder sig till den återförsäljare som bland annat erbjuder lägsta pris.

CEA-marknaden i Sverige, Norge och Danmark är relativt fragmenterad med många aktörer med olika huvudfokus som konkurrerar inom flertalet produktkategorier. I Sverige stod sex aktörer för cirka 50 procent av marknaden i termer av uppskattad omsättning av tillbehör till hemelektronik och ingen aktör hade en marknadsandel överstigande 11 procent räkenskapsåret 2019. Kjell & Company är marknadsledare på den svenska marknaden med en marknadsandel om cirka 11 procent¹²⁾. I Norge stod fem aktörer för cirka 53 procent av marknaden räkenskapsåret 2019 där Elkjøp har en ledande position med en marknadsandel om cirka 19 procent. I Danmark stod fem aktörer för cirka 47-53 procent av marknaden där Elgiganten är tydlig marknadsledare med en marknadsandel om cirka 20-22 procent. Huvudaktörerna på CEA-marknaden är i stor utsträckning hemelektronikkedjor, vilka till skillnad från Kjell & Company har kapitalvaror inom hemelektronik, som telefoner och TV-apparater, som sitt primära fokusområde med ett kompletterande sortiment av tillbehör. Aktörer med ett annat huvudfokus än hemelektronik, exempelvis hemmafixarkedjor samt livsmedels- och möbelåterförsäljare, verkar även på CEA-marknaden och konkurrerar med Bolaget inom vissa produktkategorier, inklusive smarta hem, batteri/laddning och ljus.¹³⁾

Adresserbar marknad

Kjell & Companys adresserbara marknad är CEA-marknaden i Sverige, Norge och Danmark, vars totala värde uppgick till cirka 27 miljarder kronor räkenskapsåret 2019, motsvarande cirka 25-30 procent av den totala CE-marknaden i Sverige, Norge och Danmark.¹⁴⁾ Produktsortimentet på marknaden består av, bland annat, produktkategorier som mobiltillbehör, ljud, nätverk och datortillbehör. På marknaden återfinns välkända varumärken som Apple, Samsung och Fitbit såväl som mindre välkända varumärken samt generiska varumärken utan tydlig varumärkesidentitet.

9) Arkwright – Marknadsstudie.

10) Arkwright – Marknadsstudie.

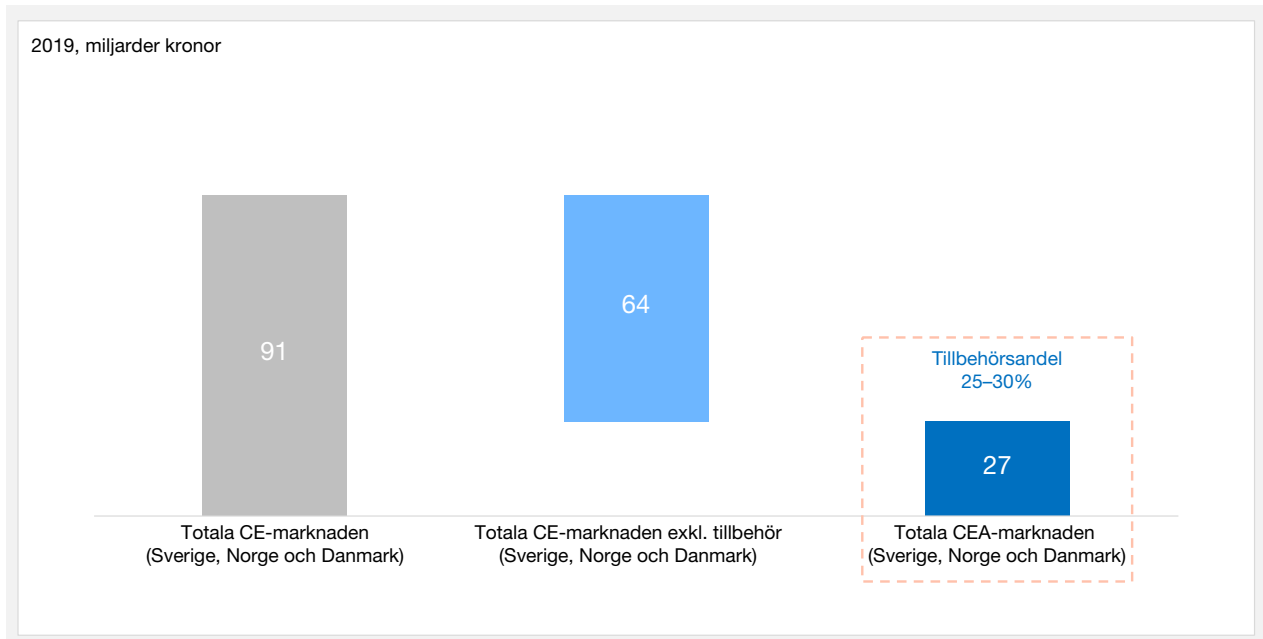
11) Arkwright – Marknadsstudie.

12) Arkwright – Marknadsstudie. Kjell & Company och Elgiganten är båda marknadsledare på den svenska CEA-marknaden med en marknadsandel vardera om cirka 11 procent.

13) Arkwright – Marknadsstudie.

14) Arkwright – Marknadsstudie.

CEA-marknaden som andel av CE-marknaden



Källa: Arkwright – Marknadsstudie.

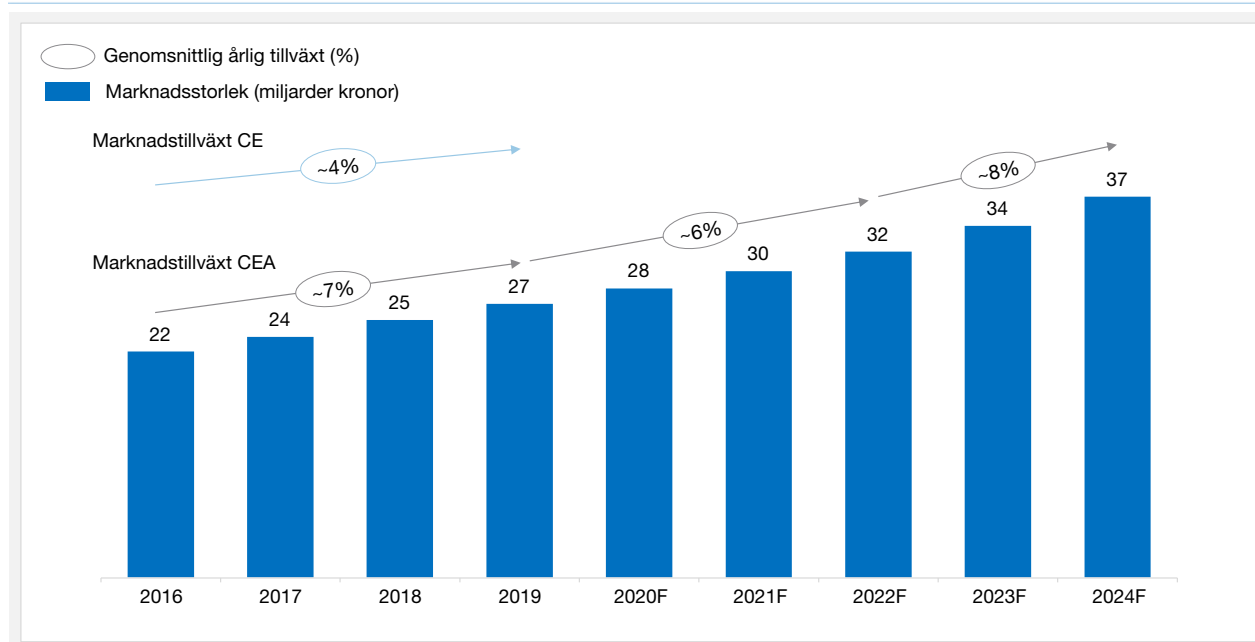
Marknadsutveckling

Marknadstillväxt

CEA-marknaden i Sverige, Norge och Danmark har uppvisat en stabil tillväxt historiskt och växt med en högre tillväxttakt än den totala CE-marknaden i dessa länder. Från 2016 till och med 2019 växte den adresserbara CEA-marknaden med en CAGR om cirka 7 procent medan CE-marknaden i dessa länder växte med en CAGR om cirka 4 procent under motsvarande tidsperiod. CEA-marknaden förväntas fortsätta växa framöver och den adresserbara marknaden förväntas uppgå till cirka 37 miljarder kronor räkenskapsåret 2024, vilket motsvarar en CAGR om cirka 7 procent från 2019 till och med 2024. Tillväxttakten för CEA-marknaden bedöms vara i linje med den historiska tillväxttakten då marknaden bedöms växa med en CAGR om cirka 6 procent från 2019 till och med 2022 och med en CAGR om cirka 8 procent från 2022 till och med 2024.¹⁵⁾

15) Arkwright – Marknadsstudie.

Marknadsutveckling adresserbar marknad



Källa: Arkwright – Marknadsstudie.

Tillväxtfaktorer

Den förväntade tillväxten på den adresserbara CEA-marknaden drivs av ett antal underliggande tillväxtfaktorer relaterade till nya och förändrade konsumentbeteenden vilka drivs av en generell teknologitveckling som skapar nya konsumentbehov. Tre tillväxtfaktorer bedöms som primära drivare av CEA-marknadens tillväxt och behandlas nedan.¹⁶⁾ Bolaget bedömer även att ett ökat hållbarhetsfokus bland konsumenter är gynnsamt för CEA-marknaden då tillbehör i stor utsträckning kan bidra till att förlänga livslängden på kapitalvaror inom hemelektronik.

Ökat antal uppkopplade enheter

Uppkopplade produkter som ingår i det så kallade sakernas internet (eng. *Internet of Things* ("IoT")) är ett exempel på en övergripande digitaliseringstrend där vardagsprodukter kopplas upp mot internet för att skapa ett mervärde för konsumenten genom en förenkling av tillvaron. En stor volymtillväxt förväntas inom "smarta hem" där produktlösningar som smarta lås och belysningsystem är anpassade för att skapa en ökad bekvämlighet, en ökad säkerhet samt spara tid i vardagen för konsumenten. Antalet IoT-uppkopplingar per invånare¹⁷⁾ bedöms öka med cirka 50 procent från 2018 till och med 2023 för att nå cirka 10 uppkopplade enheter per invånare¹⁸⁾.

Denna omställning till nya uppkopplade produkter driver även volymtillväxt för andra tillbehör inom hemelektronik, inklusive produkter inom produktkategorierna ljus och nätverk, då äldre tillbehör kan sakna kompatibilitet med ny teknik. Den snabbt växande produktkategorin smarta hem ger även upphov till att nya produktkategorier och nya produkter inom befintliga produktkategorier kan tillkomma framöver på grund av att den nya teknologin påverkar konsumentbeteenden och konsumentbehov. Bolaget bedömer att denna omställning är gynnsam för aktörer på CEA-marknaden då, likt vid tidigare tekniksiften, nya användningsområden för teknologi uppkommer vilket innebär att fler tillbehör till hemelektronik krävs för att säkerställa en friktionsfri användarupplevelse av hemelektronik.¹⁹⁾

Ökat antal tillbehör per kapitalvara inom hemelektronik

En viktig tillväxt drivare för den adresserbara CEA-marknaden bedöms vara ett ökat antal tillbehör per kapitalvara inom hemelektronik, framförallt inom de stora²⁰⁾ produktkategorierna mobiltillbehör och ljud. Inom mobiltillbehör drivs detta delvis av att konsumenter behåller deras befintliga mobiltelefoner längre eller återanvänder mobiltelefoner i högre utsträckning än tidigare vilket leder till att konsumenter lägger mer pengar på ett flertal olika tillbehör, inklusive dockningsstationer, mobilskal och

16) Arkwright – Marknadsstudie.

17) Avser invånare i Sverige.

18) Arkwright – Marknadsstudie, data för Norge och Danmark saknas.

19) Arkwright – Marknadsstudie.

20) I termer av uppskattad marknadsstorlek.

mobilhållare, för att individualisera och utöka funktionaliteten av produkten. Mobiltelefoner har generellt blivit dyrare över tid vilket leder till att konsumenter lägger mer pengar på tillbehör, inklusive mobilskal och skärmskydd, som avser att skydda produkten för att utöka dess livslängd. Inom produktkategorin ljud drivs ökningen av antalet tillbehör främst av att konsumenter efterfrågar hörlurar som ska tillgodose olika typer av behov. Exempelvis efterfrågar konsumenter olika hörlurar för träning, vardag och arbete.²¹⁾ Bolaget bedömer att efterfrågan av nya tillbehör även drivs av en generell teknologitveckling av kapitalvaror inom hemelektronik. Denna utveckling bidrar till att konsumenter i hög utsträckning är i behov av att uppdatera äldre tillbehör till nya tillbehör som är kompatibla med nya kapitalvaror.

Bolaget bedömer att främst två konsumenttrender för närvarande ligger till grund, och driver, detta ökande behov av tillbehör, inklusive en mer mobil livsstil och en mer aktiv livsstil. Konsumenter lever ett mer mobilt liv än tidigare med en önskan om att ständigt vara nåbara och tillgängliga. Detta ställer krav på en mer friktionsfri användarupplevelse där konsumenter efterfrågar skräddarsydda lösningar för att tillgodose individuella behov. Exempelvis efterfrågar konsumenter att ständigt, och oavsett plats, vara obegränsade vad gäller möjligheterna att lyssna på musik, söka efter information, arbeta och se på film. Olika typer av elektroniktillbehör fyller en funktion i strävan att tillfredsställa dessa behov. Produktkategorier som mobiltillbehör, hörlurar och nätverk bidrar till en friktionsfri användarupplevelse oavsett var konsumenten befinner sig.

Bolaget bedömer att rådande hälso- och träningstrender innebär att många konsumenter har en aktiv livsstil som skapar nya intressen och upplevda behov, inklusive att digitalt mäta och följa träningsresultat samt hälso-utveckling. Detta bedöms exempelvis vara en drivande faktor bakom tillväxten av ”smart wearables”, vilket är produkter som smarta klockor, aktivitetsarmband, smarta vågar och sömnsensorer som kopplas till mobiltelefonen eller datorn. Denna trend driver även tillväxt inom produktkategorier som mobiltillbehör och ljud för att tillgodose exempelvis behov som att medta mobiltelefonen under en löprunda eller att bära hörlurar som är anpassade för olika typer av aktiviteter, inklusive löpning och simning.

Ökat bekvämlighets- och servicebehov

Bolaget bedömer att många konsumenter lever allt mer hektiska liv med ett ständigt behov av att tidsmässigt koordinera arbete och privatliv. Detta bidrar till att

konsumenter i en högre utsträckning söker service och bekvämlighet för att frigöra tid som kan användas till arbete och privatliv, till exempel i form av installationshjälp online eller i hemmet för att minimera den tid och ansträngning de behöver investera i att installera produkter för att uppnå full funktionalitet. En ökad produktkomplexitet inom vissa produktkategorier, inklusive nätverk och smarta hem, driver även tillväxt av installationshjälp då konsumenter efterfrågar service i termer av sofistikerade installationer av produkter som exempelvis mesh-nätverk.²²⁾

Ökat hållbarhetsfokus bland konsumenter

Klimatförändringar och mänsklighetens försök att mildra dessa har bidragit till ett ökat fokus på hållbarhet i alla led av produktion och försäljning av varor och tjänster, från tillverkning till försäljning till konsumenter. Bolaget bedömer att ett ökat fokus på hållbarhet bland konsumenter innebär såväl en ökad efterfrågan på miljövänliga produkter som en ökad villighet att förlänga livslängden för produkter inom hemelektronik. Under 2020 ökade exempelvis kategorin elektronik med 20 procent jämfört med föregående år på Tradera, en marknadsplats för försäljning av begagnade produkter mellan konsumenter.²³⁾ Som ett steg i att förlänga livslängden på kapitalvaror inom hemelektronik bidrar nya ersättningskomponenter och tillbehör till att äldre kapitalvaror inom hemelektronik kan återanvändas av nya ägare eller användas under en längre tid av befintliga ägare.

Marknadens karaktäristiska drag

CEA-marknaden i Sverige, Norge och Danmark bedöms som särskilt attraktiv på grund av gynnsamma tillväxtfaktorer och karaktäristiska drag. Bolaget bedömer att dessa möjliggör generellt högre bruttomarginaler jämfört med exempelvis den större och mer konkurrensutsatta CE-marknaden. CEA-marknadens karaktäristiska drag i Sverige och Norge beskrivs nedan och CEA-marknadens karaktäristiska drag i Danmark beskrivs under avsnitt *”Karaktäristiska drag på den danska CEA-marknaden”*.

En sammanställning av den adresserbara CEA-marknadens karaktäristiska drag illustreras nedan.²⁴⁾








21) Arkwright – Marknadsstudie.

22) Arkwright – Marknadsstudie.

23) Tradera: <https://www.mynewsdesk.com/se/tradera/pressreleases/marknaden-foer-begagnad-elektronik-vaexpte-starkt-under-pandemiaaret-osaeker-ekonomi-och-nya-maalgrupper-banar-vaeg-foer-cirkulaer-handel-3065704> (hämtad 31 maj 2021).

24) Baserat på Bolagets bedömning av marknad och från Arkwrights marknadsrapport.

Marknadens karaktäristiska drag

		Leverantörer	Återförsäljare	Konsumenter
CEA	Exempel	Kombination av högmarginalprodukter och lågmarginalprodukter som driver trafik 	Primärt fokus  Sekundärt fokus 	Konsumentens inställning  Kjell & Company ofta viktigare än produkt-varumärket
	Kommentarer	<ul style="list-style-type: none"> Återförsäljaren behåller högre andel av marginalerna i värdekedjan Låg leverantörskoncentration Stor mängd produktsubstitut Hög förhandlingsförmåga för återförsäljare 	<ul style="list-style-type: none"> Stor andel av sortimentet består av egna varumärken Välkända varumärken kan användas för att driva försäljning och trafik Högre bruttomarginal på grund av begränsad pristransparens 	<ul style="list-style-type: none"> Behovsstyrd handel Begränsad priskänslighet hänförlig till en generellt låg prisnivå Fokus på att hitta rätt lösning
CE	Exempel			Konsumentens inställning  Fokus på produkt-varumärket snarare än återförsäljaren
	Kommentarer	<ul style="list-style-type: none"> Varumärkesägarna behåller majoriteten av marginalerna i värdekedjan Hög leverantörskoncentration Begränsad tillgång till produktsubstitut Låg förhandlingsförmåga för återförsäljare 	<ul style="list-style-type: none"> Majoriteten av sortimentet består av välkända varumärken Lägre bruttomarginal på grund av hög pristransparens 	<ul style="list-style-type: none"> Sällanköpshandel Hög priskänslighet hänförlig till en generellt hög prisnivå Tendens att föredra välkända varumärken

Stort behov av personlig service och rådgivning

Att erbjuda en hög nivå av personlig service och rådgivning bedöms som en nyckelfaktor för att vara framgångsrik på CEA-marknaden. Eftersom CEA-marknaden inkluderar ett stort utbud av både enklare och mer högteknologiska produkter varierar den typ av personlig service och rådgivning konsumenten efterfrågar för produkten. Framförallt efterfrågas en hög grad av personlig service och rådgivning i takt med att mer avancerade produkter ökar i popularitet, exempelvis produkter inom produktkategorin smarta hem.²⁵⁾

Bolaget bedömer att CEA-marknaden kännetecknas av ett brett utbud av produkter med snarlik funktion där olika standarder och kompatibilitet med kapitalvaror inom hemelektronik ökar svårigheten för kunder att bedöma vilka tillbehör som passar till en specifik produkt. Medan konsumenter ofta har en tydlig bild av exempelvis vilken TV de vill inhandla är det generellt svårare för dem att bedöma vilka tillbehör som passar bäst till den specifika produkten, exempelvis vilka tillbehör som krävs för att enklast koppla mobila enheter till TV. Detta ger upphov till ett större behov av personlig service och rådgivning

för CEA-produkter jämfört med kapitalvaror inom hemelektronik. Den tekniska utvecklingen och möjligheterna att koppla fler tillbehör till en, eller flera, produkt(er) bidrar också till att ytterligare öka svårigheten för kunder att bedöma vilka tillbehör som passar till en specifik produkt.

Stark förhandlingsposition mot leverantörer

CEA-marknaden kännetecknas av ett flertal produktkategorier med ett brett urval av produkter inom respektive kategori. Generellt finns en relativt låg grad av varumärkes- och leverantörsdifferentiering för många produkter vilket bidrar till att aktörer på CEA-marknaden generellt har en stark förhandlingsposition jämfört med den totala CE-marknaden.²⁶⁾ Bolaget bedömer att den bättre förhandlingspositionen gentemot leverantörer jämfört med förhandlingspositionen för motsvarande aktörer på CE-marknaden bidrar till att aktörer på CEA-marknaden generellt kan uppnå högre bruttomarginaler än aktörer på CE-marknaden.

Enligt Bolaget består CEA-marknaden av ett stort antal leverantörer i olika storlek inom många produktkategorier där produkternas varumärken ofta är mindre välkända för

25) Arkwright – Marknadsstudie.

26) Arkwright – Marknadsstudie.

konsumenten jämfört med varumärken på den totala CEA-marknaden. Detta eftersom produktens varumärke ofta är av sekundär betydelse då kunden snarare efterfrågar en lösning på ett specifikt behov. Ett stort antal leverantörer tillsammans med en låg grad av varumärkesdifferentiering möjliggör enligt Bolaget för återförsäljare på CEA-marknaden att erhålla en högre andel av marginalerna i värdekedjan jämfört med aktörer på CE-marknaden.

Låg varumärkesbetydelse

Varumärkesbetydelsen på CEA-marknaden är generellt sett lägre jämfört med den totala CE-marknaden och en större andel av produktutbudet hos vissa återförsäljare består av egna varumärken.²⁷⁾ Bolaget bedömer att konsumenter på CE-marknaden i högre grad har tydliga varumärkespreferenser då dessa varumärken kan vara förknippade med en stark varumärkeskänedom hos konsumenter i allmänhet och därmed personlig identitet. Varumärkesbetydelsen på CEA-marknaden är generellt sett lägre då produktens varumärke ofta är av sekundär betydelse. Bolaget anser att kunder på CEA-marknaden efterfrågar lösningar på behov snarare än enskilda varumärken och produkter, vilket ökar möjligheterna för aktörer att erbjuda produktsubstitut av alternativa varumärken. Detta möjliggör för aktörer på CEA-marknaden att anpassa sortimentet för att uppnå högre marginaler. En lägre varumärkesbetydelse för produkter på CEA-marknaden innebär också att aktörens varumärke är relativt sett viktigare då konsumenten vänder sig till den aktör som bäst hjälper konsumenten att finna rätt produkt och lösa konsumentens problem.

Låg priskänslighet

CEA-marknaden kännetecknas av en stor andel produkter med ett relativt lågt snittkvitto där konsumenter ofta spontanköper produkter när behov uppstår. Detta bidrar till att CEA-marknaden generellt kännetecknas av en lägre priskänslighet jämfört med den totala CE-marknaden då konsumenter inte i samma utsträckning jämför priser på produkter före ett köp av tillbehör till hemelektronik.²⁸⁾ Bolaget bedömer att låga snittkvitton på CEA-marknaden relativt CE-marknaden i kombination med en låg varumärkeskänedom leder till att konsumenter i lägre utsträckning är benägna att göra prisjämförelser före köp givet det lägre totalbelopp de sparar av ett sådant beteende. Detta bidrar till att CEA-marknaden och aktörer på denna generellt är mindre exponerade mot potentiell prispress.

Karaktäristiska drag på den danska CEA-marknaden

Den danska CEA-marknaden är på många sätt lik den norska och svenska CEA-marknaden men karaktäriseras även av relativt sett mer prisedvetna konsumenter med högt ställda krav, en mer konkurrensutsatt marknad med Elgiganten och Power som ledande aktörer samt ett skifte mot en ökad onlineförsäljning.²⁹⁾

Danska konsumenter är generellt sett prisedvetna och ställer höga krav. Jämfört med Sverige och Norge är konverteringsgraden³⁰⁾ för onlineaktörer lägre i Danmark vilket indikerar på att en högre grad av jämförelse föregår ett köp bland danska konsumenter. Danska konsumenter använder även i stor utsträckning prisjämförelseverktyg, exempelvis Pricerunner, vilket bidrar till hög pristransparens.³¹⁾

Onlineandelen på den totala CE-marknaden i Danmark har historiskt varit lägre än i Sverige och Norge. Under Covid-19-pandemin har dock andelen ökat kraftigt vilket har bidragit till att onlineaktörer har tagit marknadsandelar från aktörer med fysiska försäljningskanaler. Onlineandelen på den totala CE-marknaden i Danmark bedöms ha ökat från 44 procent 2019 till 57 procent 2020 och onlineandelen på den danska CEA-marknaden bedöms ha ökat från cirka 20-25 procent 2019 till cirka 35-40 procent 2020.³²⁾

Marknadsstruktur och aktörer

Den adresserbara CEA-marknaden kan delas in i fem stora återförsäljarsegment vilka tillsammans utgör cirka 90 procent av CEA-marknaden.³³⁾ I och med Amazons lansering på den svenska marknaden under oktober 2020 introduceras ytterligare en konkurrent på CEA-marknaden som verkar inom återförsäljarsegmentet "marknadsplatser". Det finns i flera avseenden stora skillnader mellan segmenten, bland annat i produktsortiment, vilken marknad som är huvudfokus och aktörernas primära försäljningskanal. De fem återförsäljarsegmenten beskrivs nedan.

- **Specialister på tillbehör till hemelektronik:** Detta återförsäljarsegment inkluderar aktörer som huvudsakligen fokuserar på en eller flera produktkategorier inom tillbehör till hemelektronik och inkluderar Kjell & Company. Exempel på andra aktörer inom detta segment är m.nu och Batteriexperten. Bolaget bedömer att Kjell & Company har en särställning inom detta segment på den svenska och norska CEA-marknaden som enda aktör av betydande storlek med ett huvudsakligt fokus på tillbehör till hemelektronik.

27) Arkwright – Marknadsstudie.

28) Arkwright – Marknadsstudie.

29) Arkwright – Marknadsstudie.

30) Konverteringsgrad mäts som den andel av besökare på en webbplats som genomför ett köp.

31) Arkwright – Marknadsstudie.

32) Arkwright – Marknadsstudie.

33) Arkwright – Marknadsstudie.

På den danska marknaden återfinns ett flertal online-baserade aktörer inom detta segment, exempelvis Avxperten och Geekd, men ingen aktör, av betydande storlek, med fysisk närvaro återfinns i detta återförsäljarsegment.

- **Traditionella hemelektronikkedjor:** Detta återförsäljarsegment består av aktörer som har kapitalvaror inom hemelektronik, exempelvis TV-apparater, datorer och vitvaror, som sitt primära produkterbudande. Exempel på aktörer inom detta segment är Elkjøp/Elgiganten, NetOnNet, Power och MediaMarkt. Dessa aktörer har även ett sekundärt produktsortiment som bland annat innefattar en mängd tillbehör till hemelektronik, som komplement till det primära produkterbudandet, inklusive mobiltillbehör, produkter inom smarta hem samt kompletterande tillbehör till TV-apparater och datorer.
- **Onlineaktörer:** Detta återförsäljarsegment består av aktörer som har sin huvudsakliga försäljningskanal online och som i varierande utsträckning säljer tillbehör till hemelektronik. Exempel på aktörer inom detta segment är Inet, Komplet och Proshop. Inom detta segment återfinns även mindre onlinebaserade specialistaktörer som fokuserar på specifika produktkategorier, som exempelvis gaming.
- **Hemmafixarkedjor:** Detta segment inkluderar aktörer som primärt erbjuder ett brett produktsortiment inom det mesta som rör hemmet. Bland annat erbjuder aktörerna produkter inom bygg, trädgård, heminredning och köksartiklar, men även tillbehör till hemelektronik, som hörlurar, kablar och belysning. Exempel på aktörer inom detta segment är butikskedjor som Clas Ohlson, Jula, Harald Nyborg, Stark och Billema.

- **Livsmedel- och möbelåterförsäljare:** Detta segment inkluderar de stora livsmedelskedjorna som ICA, Coop, Føtex och Hemköp, möbelåterförsäljare som IKEA och stormarknader som Bilka. Dessa aktörer har framförallt stora marknadsandelar i produktkategorier inom tillbehör till hemelektronik med hög grad av standardisering som kompletterar deras primära produktsortiment. Exempelvis erbjuder aktörerna i stor utsträckning produkter som batterier och belysning samt vissa produkter inom kategorin smarta hem.
- **Marknadsplatser:** Detta segment består främst av Amazon som under oktober 2020 lanserade sin plattform i Sverige. Amazon säljer både produkter från eget lager och genom att tredjepartsaktörer säljer produkter direkt till kunder via Amazons marknadsplattform. Aktörer inom detta segment har ett stort produktutbud inom ett flertal olika produktkategorier. Amazon har ett stort utbud av tillbehör till hemelektronik, exempelvis inom produktkategorierna mobiltillbehör och ljud.

Produktkategorier³⁴⁾

CEA-marknaden kan delas in i nio produktkategorier vilka alla har specifika volymdrivare och marknadskaraktäristiska. En sammanställning av produktkategorierna med beskrivning och produktexempel följer nedan.

34) Arkwright – Marknadsstudie.

Produktkategori	Beskrivning	Produktexempel
Mobiltillbehör	Inkluderar en stor mängd produkter som på olika sätt kompletterar och möjliggör användandet av mobiltelefoner	Mobilskal, skärmskydd och mobilladdare
Ljud	Består huvudsakligen av högtalare och hörlurar inom vilka det finns ett brett urval av produkter som fyller olika typer av kundbehov	Trådlösa hörlurar, brusreducerande hörlurar, sporthörlurar, portabla högtalare och Bluetooth-högtalare
Nätverk	Inkluderar produkter som på olika sätt möjliggör kunders nätverksuppkopplingar	Trådlösa routrar, mesh-system och nätverkskablar
Datortillbehör	Inkluderar ett brett utbud av tillbehör till datorer	Tangentbord, hårddiskar, grafikkort och datorkablar
Gaming	Inkluderar datortillbehör specialiserade för gaming	Tangentbord, mikrofoner, kameror och handkontroller
Batterier/Laddning	Inkluderar olika typer av batterier för en mängd olika syften samt olika laddningslösningar och relaterade produkter	Alkaliska batterier, kamerabatterier, verktygsbatterier, batteriladdare och laddare för elektriska bilar
Belysning	Inkluderar ett brett utbud av belysningsprodukter för olika syften och av varierande komplexitet	LED-lister, UV-ljus, inredningslampor och arbetsbelysning
Smarta hem	Inkluderar uppkopplade produkter inom underkategorierna controllers/anslutning/automatisering, säkerhet och smart belysning	Fjärrkontroller, uppkopplade kameror, digitala lås, eldsensorer och uppkopplad belysning
Service	Inkluderar olika typer av servicetjänster till konsumenterna	Installationsservice av till exempel nätverksprodukter och produkter inom smarta hem samt reparationsservice av till exempel skärmar

Nedan följer en sammanställning av de nio produktkategorierna inklusive förväntad marknadstillväxt, Kjell & Companys marknadsposition i Sverige, volymdrivare samt marknadskarakteristika.

	Estimerad marknadsstorlek och tillväxt (miljarder SEK)	Kjell & Companys marknadsandel i Sverige ²⁾	Tillväxtfaktorer	Marknadskarakteristiska
Mobil-tillbehör	<p>2016 2019 2022F 2024F</p>	12%	<ul style="list-style-type: none"> Optimera användarupplevelsen genom tillbehör Mobilskydd och andra tillbehör som förlänger livslängden då mobiltelefoner blir allt dyrare 	<ul style="list-style-type: none"> Skifte mot ökad försäljning online, omnikanalaktörer och mindre onlinereaktörer vinnare av skiftet Ökad fragmentering genom att olika typer av aktörer erbjuder mobil-tillbehör för spontana köp
Ljud	<p>2016 2019 2022F 2024F</p>	14%	<ul style="list-style-type: none"> Trådlösa premiumhörlurar och aktiv brusreducering Fler behov av tillgodose, t.ex. träning, vardag och arbete 	<ul style="list-style-type: none"> Ökad prispunkt på produkter och hög varumärkesbetydelse gynnar etablerade aktörer samt ökar onlinepenetrationen Lågprisaktörer förlorar marknadsandelar då premiumsegmentet driver tillväxt
Nätverk	<p>2016 2019 2022F 2024F</p>	20%	<ul style="list-style-type: none"> Ökat behov av högkvalitativa nätverk då antalet uppkopplade enheter ökar Ökad andel personer som arbetar hemifrån ställer ökade krav på högkvalitativa nätverkslösningar 	<ul style="list-style-type: none"> Kännetecknat av hög marknadskonsolidering drivet av hög teknisk komplexitet och låg kunskap hos konsumenter Ökad marknadsandel för etablerade aktörer
Dator-tillbehör	<p>2016 2019 2022F 2024F</p>	17%	<ul style="list-style-type: none"> Ökad andel personer som arbetar hemifrån driver volymtillväxt av tillbehör med ergonomiska egenskaper Konsumenter uppgraderar till premiumprodukter för ökad bekvämlighet vid hemarbete 	<ul style="list-style-type: none"> Stora traditionella aktörer bibehåller deras marknadsandel inom traditionella dator-tillbehör Ökad onlinepenetration på grund av hög pristransparens och välinformerade konsumenter
Gaming	<p>2016 2019 2022F 2024F</p>	3%	<ul style="list-style-type: none"> Gaming blir allt mer "mainstream" och den globala gamingmarknaden väntas öka med en CAGR om 9 procent från 2019 till och med 2022 Nya produkter introduceras och marknadsföras till gaming samt att produktsegmenten blir bredare 	<ul style="list-style-type: none"> Kategorin domineras av aktörer med tydligt fokus på gaming, exempelvis Inet Stora aktörer ökar generellt sitt erbjudande för att ta del av den starka tillväxten
Batterier / laddning	<p>2016 2019 2022F 2024F</p>	5%	<ul style="list-style-type: none"> Trend mot mer avancerade och laddningsbara batterier Nya typer av laddningsbehov ökar, exempelvis elektriska bilar 	<ul style="list-style-type: none"> IKEA och livsmedelsåterförsäljare dominerar marknaden på grund av en hög försäljning av standardbatterier Traditionella hemelektronikdjur gynnas av försäljning av specialiserade batterier
Belysning	<p>2016 2019 2022F 2024F</p>	4%	<ul style="list-style-type: none"> LED fortsätter att ersätta traditionell belysning och har generellt en högre prispunkt Den positiva tillväxten mildras delvis av nedåtgående LED-priser och en längre livslängd än traditionell belysning 	<ul style="list-style-type: none"> IKEA och matbutiker dominerar marknaden på grund av en hög försäljning av standardbelysning Begränsad produktkomplexitet och hög standardiseringsgrad begränsar traditionella aktörer inom hemelektronik att skapa värde
Smarta hem	<p>2016 2019 2022F 2024F</p>	14%	<ul style="list-style-type: none"> Antal uppkopplade enheter förväntas öka kraftigt närmaste åren Ökad tillgänglighet för masskonsumenten hänförligt till lägre prispunkter och ökad användarvänlighet 	<ul style="list-style-type: none"> Kjell & Company är framförallt framgångsrika inom controllers/anslutning/automatisering på grund av högt behov av personlig support och rådgivning IKEA dominerar marknaden inom smart belysning
Service ³⁾	<p>2016 2019 2022F 2024F</p>	Inte applicerbart	<ul style="list-style-type: none"> Installationservice gynnas av mer komplexa installationer, till exempel för mesh-nätverk Fokus på att förlänga livslängden på mobiltelefoner på grund av ökande priser och miljömedvetenhet 	<ul style="list-style-type: none"> Fragmenterad installationsmarknad med endast en aktör med hög marknadsandel Mobilreparationer domineras av mindre aktörer

1) Estimerad marknadsstorlek för Sverige, Norge och Danmark. 2) Marknadsposition för räkenskapsåret 2019. Kjell & Company har en låg marknadsandel i Norge och Danmark (AV-Cables) inom varje produktkategori, därav inte inkluderat i tabell. 3) Endast Sverige och Norge. Marknadsdata saknas för Danmark.

Källa: Arkwright – Marknadsstudie.

CEA-marknadens påverkan av Covid-19-pandemin

Covid-19-pandemin har haft en stor inverkan på CEA-marknaden i Sverige, Norge och Danmark genom konsumenters förändrade köpbeteende och ett accelererande skifte mot digitala försäljningskanaler. Den adresserbara marknaden bedöms att påverkas inom fyra områden, vilka behandlas nedan.³⁵⁾

Ökad onlinehandel

De restriktioner och rekommendationer som Covid-19-pandemin har medfört begränsar konsumenter från att besöka fysiska butiker vilket ändrar köpbeteenden mot att i allt högre utsträckning köpa produkter online. Alla produktkategorier inom CEA-marknaden³⁶⁾, exklusive service, bedöms ha ökat sin onlineandel av total nettoomsättning från räkenskapsåret 2019 till räkenskapsåret 2020.

Ökad andel som arbetar hemifrån

På grund av rekommendationer från myndigheter att minimera fysisk kontakt arbetar allt fler personer hemifrån. Denna omställning innebär att konsumenter behöver anpassa sin hemmiljö och sina privatliv för hemarbete på ett friktionsfritt sätt. Generellt saknar konsumenter nödvändig utrustning för att arbeta i hemmiljö vilket har drivit, och driver ett behov av att investera i tillbehör till hemelektronik för att arbeta på ett produktivt sätt. Detta har en positiv påverkan på framförallt produktkategorierna datortillbehör och nätverk. Bolaget bedömer att hemarbete, till viss del, kommer bestå även efter Covid-19-pandemin.

Ökad användning av digital underhållning

Eftersom konsumenter spenderar allt mer tid i sina hem på grund av de restriktioner och rekommendationer Covid-19-pandemin medför ökar konsumenters benägenhet att investera i produkter till deras hem. En allt större del av konsumenters sociala interaktion sker i digitala kanaler vilket kräver ny utrustning för att möta denna omställning. Även digital underhållning ökar på grund av den ökade tiden spenderad i hemmet, vilket inkluderar exempelvis att streama film och serier samt TV-spel och datorspel. Detta har en positiv påverkan på framförallt produktkategorierna gaming, datortillbehör och nätverk.³⁷⁾

Uppgradering av produkter

På grund av ett ökat användande av hemelektronik drivet av minskad fysisk interaktion under Covid-19-pandemin ökar behovet för konsumenter att uppgradera befintliga produkter för att öka användarupplevelsen. Detta medför ett ökat behov av tillbehör till hemelektronik för att öka funktionaliteten och användarvänligheten av kapitalvaror inom hemelektronik. Detta bidrar även till en ökad preferens för premiumprodukter inom tillbehör till hemelektronik. Detta har en positiv påverkan på framförallt produktkategorierna ljud, nätverk, datortillbehör, gaming och smarta hem.³⁸⁾

Bolaget bedömer även att ett minskat resande på grund av de restriktioner Covid-19-pandemin medfört påverkat efterfrågan på tillbehör till hemelektronik negativt inom vissa produktkategorier. Ett minskat resande bedöms ha en negativ effekt på produkter inom produktkategorierna mobiltillbehör och ljud som vanligtvis inhandlas i samband med resor.

Marknad per geografiskt segment Sverige

Den svenska CEA-marknaden värderades till cirka 12 miljarder kronor räkenskapsåret 2019. Från 2016 till och med 2019 karaktäriserades marknaden av en stabil tillväxt med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 7 procent, vilken drevs av god tillväxt inom stora produktkategorier, inklusive mobiltillbehör och ljud, samt gynnsamma tillväxtfaktorer som en ökad tillbehörsintensitet.³⁹⁾

Marknadstillväxten förväntas vara fortsatt god framöver, drivet bland annat av att produkter inom smarta hem når massmarknaden och IoT. En omställning till uppkopplade produkter nödvändiga för smarta hem kräver ett skifte i den infrastruktur, inklusive kompletterande produkter och tillbehör, som är kompatibla med den nya tekniken. Detta inkluderar framförallt produkter inom belysning, nätverk och ljud. Antal tillbehör per kapitalvara inom hemelektronik bedöms även öka framöver inom stora produktkategorier, som mobiltillbehör och ljud. Värdet på CEA-marknaden i Sverige bedöms uppgå till cirka 14 miljarder kronor räkenskapsåret 2022, vilket motsvarar en CAGR om cirka 7 procent från 2019 till och med 2022, och cirka 17 miljarder kronor räkenskapsåret 2024, vilket motsvarar en CAGR om cirka 8 procent från 2022 till och med 2024.⁴⁰⁾

35) Arkwright – Marknadsstudie.

36) Arkwright – Marknadsstudie. CEA-marknaden i Sverige och Norge. Produktkategorin ljud har samma onlineandel i Norge räkenskapsåret 2019 och räkenskapsåret 2020.

37) Arkwright – Marknadsstudie.

38) Arkwright – Marknadsstudie.

39) Arkwright – Marknadsstudie.

40) Arkwright – Marknadsstudie.

Marknadsutveckling, Sverige



Källa: Arkwright – Marknadsstudie.

Utveckling av Kjell & Companys marknadsandel

Kjell & Companys marknadsandel av CEA-marknaden i Sverige uppskattas till cirka 11 procent räkenskapsåret 2019, vilket motsvarar en ökning med cirka 2 procentenheter jämfört med en marknadsandel om cirka 9 procent räkenskapsåret 2015. Denna ökning har uppnåtts genom att Kjell & Company växt snabbare än den övriga marknaden. Under denna tidsperiod har Kjell & Company haft en CAGR om cirka 10 procent, vilket kan jämföras med en CAGR om cirka 7 procent för den övriga CEA-marknaden under samma tidsperiod.⁴¹⁾

Konkurrenssituation

CEA-marknaden i Sverige är relativt fragmenterad. Sex aktörer stod för cirka 50 procent av marknaden räkenskapsåret 2019. Huvudaktörerna på marknaden inkluderar traditionella hemelektronikkedjor, onlineaktörer och hemmfixarkedjor. Av de traditionella hemelektronikkedjorna, vilka är Elgiganten, NetOnNet, Webhallen och MediaMarkt, har Elgiganten starkast marknadsposition med en marknadsandel om cirka 11 procent räkenskapsåret 2019. Till skillnad från Kjell & Company, har de traditionella hemelektronikkedjorna produkter inom CEA

som sitt sekundära fokusområde och kapitalvaror inom hemelektronik som primärt fokusområde. Onlineaktörerna består av onlinebaserade teknikåterförsäljare, till exempel Inet. Hemmfixarkedjorna består främst av Clas Ohlson och Jula.⁴²⁾

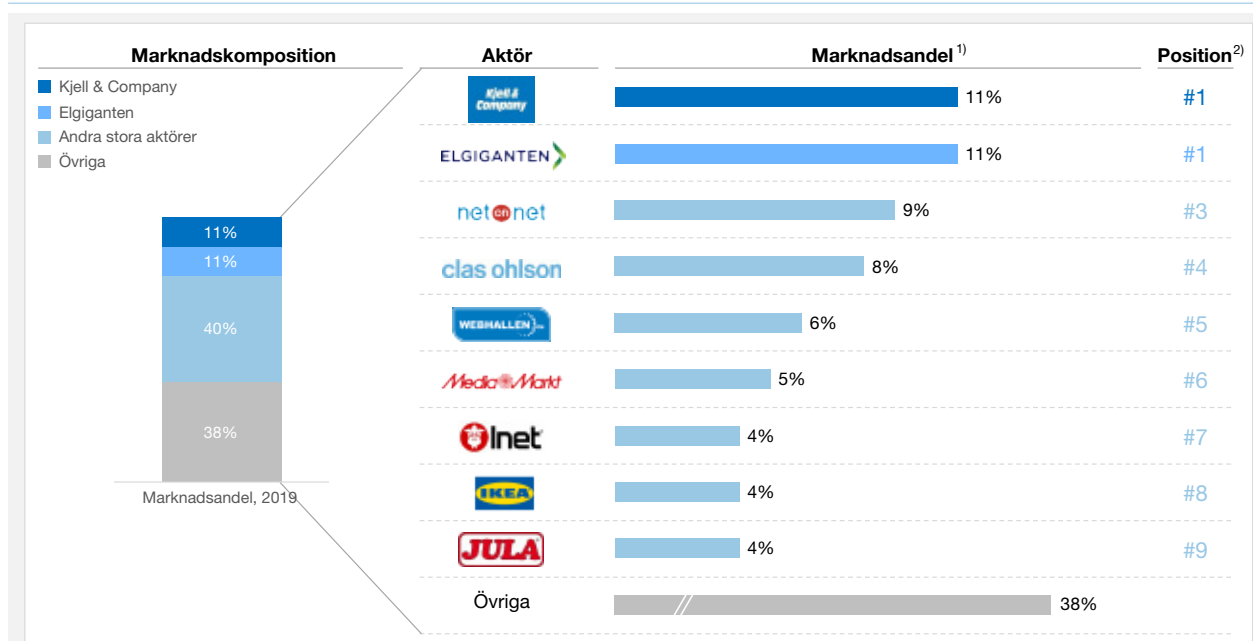
Kjell & Company är den ledande aktören på CEA-marknaden i Sverige och marknadspositionen har möjliggjorts av bland annat tillväxt inom majoriteten av alla produktkategorier samt en särskilt god tillväxt inom produktkategorier som ljud, smarta hem, nätverk och mobil-tillbehör (se vidare ”– Produktkategorier”). Av aktörerna på marknaden har större aktörer som Kjell & Company, Elgiganten, NetOnNet och Webhallen vunnit marknadsandelar från 2018 till 2019 medan mindre aktörer generellt har förlorat marknadsandelar. En sammanställning av aktörerna på den svenska CEA-marknaden och deras respektive marknadsandel följer i grafen nedan.⁴³⁾

41) Arkwright – Marknadsstudie. Marknadsandel baserat på uppskattad omsättning av CEA-produkter, exklusive produktkategorin service, dividerat med marknadsstorlek. Se ”– Inledning” för definition av marknadsstorlek.

42) Arkwright – Marknadsstudie.

43) Arkwright – Marknadsstudie.

Konkurrenssituation i Sverige



1) Marknadsandel exklusive produktkategorin service.

2) Livsmedelsåterförsäljare har en kombinerad marknadsandel om cirka 7 procent.

Källa: Arkwright – Marknadsstudie.

Amazons inträde på den svenska marknaden

Den 28 oktober 2020 lanserades Amazon i Sverige. Amazon liksom andra marknadsplatser utgör ett möjligt hot mot de flesta detaljhandelsbranscher vilket kan utsätta svenska återförsäljare av tillbehör till hemelektronik för ökad konkurrens. För att säkerställa en motståndskraft mot Amazon bedöms ett flertal faktorer som viktiga, inklusive ett brett och noga utvalt sortiment, en hög andel av produkter som kräver hög bekvämlighet i köpprocessen, hög grad av kundservice och support samt en lokal varumärkeskännedom. CEA-marknaden uppfyller samtliga av dessa kriterier i högre utsträckning än CE-marknaden, vilket kan bidra till en relativt sett större motståndskraft mot Amazon bland aktörer på CEA-marknaden jämfört med aktörer på CE-marknaden av framförallt följande skäl⁴⁴⁾:

- **Brett och noga utvalt produktsortiment:** CEA-marknaden har generellt ett brett produktutbud och produkter av hög komplexitetsgrad. Givet ett komplext produktutbud efterfrågar generellt konsumenter rådgivning från en aktör med hög kompetens med en stark varumärkeskännedom som styrker detta.
- **Hög andel behovsstyrd handel:** CEA-marknaden karaktäriseras av en hög andel produkter som köps när behovet för produkten uppstår, vilket bland annat leder till att konsumenter efterfrågar flexibla och bekväma leveranssätt. Ett exempel på ett leveranssätt som fyller

detta behov är Click-and-Collect⁴⁵⁾. CEA-marknaden karaktäriseras även av en stor andel produkter som köps spontant och kompletterar den produkt konsumenten avser att köpa.

- **Efterfrågan på hög nivå av kundservice och support:** CEA-marknaden karaktäriseras även av en hög efterfrågan på kundservice och support. Många produkter inom CEA, exempelvis nätverkslösningar och smarta hem medför ett stort behov av rådgivning och problemlösning vilket leder till att konsumenter i hög grad väljer en aktör som kan bidra med detta.
- **Lokal varumärkeskännedom:** Generellt har aktörer på CEA-marknaden en lokal närvaro och har sitt ursprung i den marknad de verkar på jämfört med aktörer på CE-marknaden som i varierande utsträckning består av kedjor som verkar på flera geografiska marknader.

Kjell & Company bedöms även specifikt inneha många av de faktorer för att vara motståndskraftig mot aktörer som Amazon.⁴⁶⁾ Bolagets erbjuder ett noga utvalt sortiment där en stor del av sortimentet innefattar produkter av högre komplexitet för vilka konsumenter kräver en hög grad av kundservice och support, till exempel inom produktkategorin smarta hem. En stor del av sortimentet innefattar även produkter som i hög grad köps vid behov, till exempel adaptrar och mobilladdare. Bolaget har även en stark lokal varumärkeskännedom där varumärket Kjell

44) Arkwright – Marknadsstudie.

45) Click-and-Collect innebär att kunden beställer en vara online för att sedan hämta den i en butik.

46) Arkwright – Marknadsstudie.

& Company är förknippat med en hög grad av kundservice och support, en friktionslös kundupplevelse genom Bolagets omnikanalplattform och ett relevant och noga utvalt produktsortiment som täcker en stor andel av konsumenters efterfrågan på tillbehör till hemelektronik. Bolaget bedömer att Kjell & Companys integrerade omnikanalplattform och fysiska närvaro även möjliggör snabb och friktionsfri leverans, såsom leverans samma dag i större städer till cirka 70 procent av den svenska befolkningen. Detta är något som marknadsplatser som Amazon i dagsläget inte kan konkurrera med.

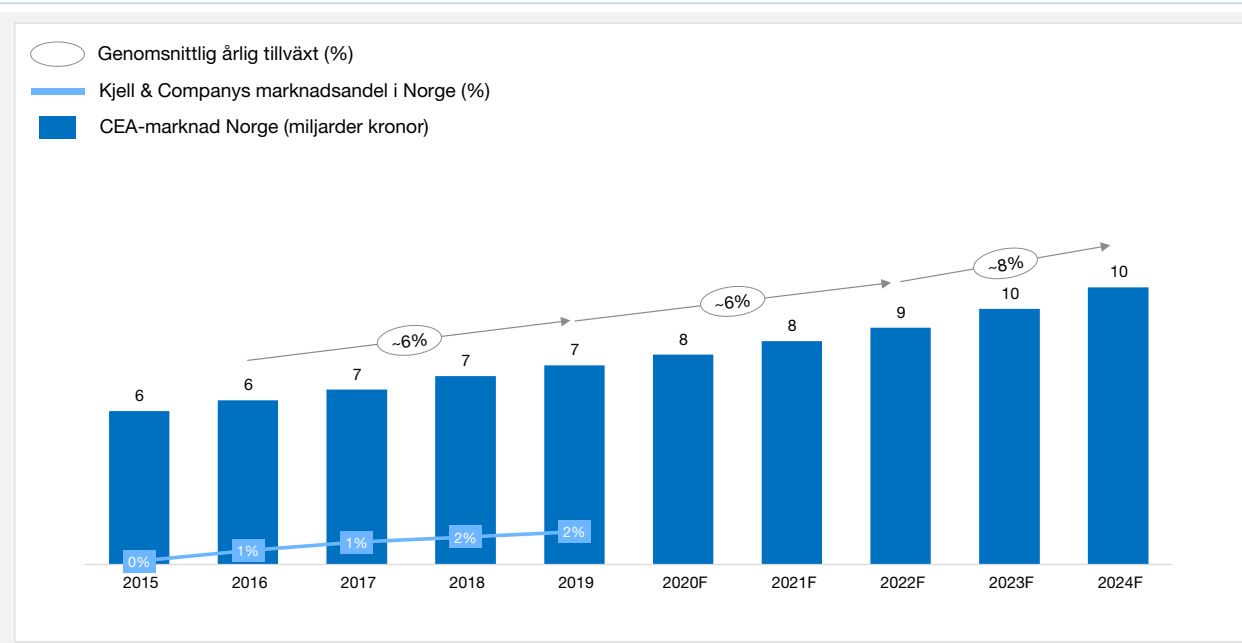
Norge

Den norska CEA-marknaden värderades till cirka 7 miljarder kronor räkenskapsåret 2019.⁴⁷⁾ Likt den svenska marknaden har den norska marknaden karaktäriserats av en stabil tillväxt med en CAGR om cirka 6 procent från 2016 till och med 2019. Den svenska marknaden

är cirka 1,5 gånger större än den norska marknaden, medan befolkningens mängd är cirka 1,9 gånger⁴⁸⁾ större i Sverige än i Norge. Detta indikerar att befolkningen i Norge spenderar mer per capita på CEA-produkter än befolkningen i Sverige.⁴⁹⁾

Den norska CEA-marknaden förväntas ha en fortsatt positiv tillväxt, vilket, likt Sverige, till stor del är drivet av produkter inom smarta hem och IoT, kompletterade tillbehör för denna omställning samt ett ökat antal tillbehör per kapitalvara inom hemelektronik inom stora produktkategorier, inklusive mobiltillbehör och ljud. Värdet på marknaden förväntas uppgå till cirka 9 miljarder kronor räkenskapsåret 2022, vilket motsvarar en genomsnittlig årlig tillväxt om cirka 6 procent från 2019 till och med 2022, och cirka 10 miljarder kronor räkenskapsåret 2024, vilket motsvarar en CAGR om cirka 8 procent från 2022 till och med 2024.⁵⁰⁾

Marknadsutveckling, Norge



Källa: Arkwright – Marknadsstudie.

Utveckling av Kjell & Companys marknadsandel

Kjell & Company har sedan lanseringen 2015 framgångsrikt etablerat sig på den norska marknaden. Bolagets marknadsandel av CEA-marknaden i Norge uppgick till cirka 2 procent räkenskapsåret 2019.⁵¹⁾ Under andra halvåret 2020 uppskattades Bolagets marknadsandel uppgå till 2,5 procent.⁵²⁾ Från räkenskapsåret 2015 till

och med räkenskapsåret 2020 växte Kjell & Companys omsättning relaterad till CEA-produkter med en genomsnittlig årlig tillväxt om cirka 75 procent, om än från en låg nivå.⁵³⁾ Denna tillväxt kan jämföras med en CAGR om cirka 6 procent för den övriga CEA-marknaden i Norge under samma period. Den starka tillväxten för Kjell & Company har bland annat uppnåtts genom att Bolaget

47) Arkwright – Marknadsstudie. Månadsgenomsnitt för SEK/NOK har använts historiskt.

48) Statistiska centralbyrån: <https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/befolkning/befolkningens-sammansattning/befolkningsstatistik/> (hämtad 31 maj 2021). Statistisk centralbyrå: <https://www.ssb.no/befolkning/faktside/befolkningen> (hämtad 31 maj 2021).

49) Arkwright – Marknadsstudie.

50) Arkwright – Marknadsstudie.

51) Arkwright – Marknadsstudie. Marknadsandel baserat på uppskattad omsättning av CEA-produkter, exklusive produktkategorin service, dividerat med marknadsstorlek. Se ”– Inledning” för definition av marknadsstorlek.

52) Arkwright – Marknadsstudie. 2018 uppskattades marknadsandelen till 1,6 procent och 2019 uppskattades marknadsandelen till 1,9 procent.

53) Arkwright – Marknadsstudie. Baserad på uppskattad försäljning av CEA-produkter.

framgångsrikt etablerat sig inom flera produktkategorier, inklusive ljud, mobiltillbehör och gaming.⁵⁴⁾

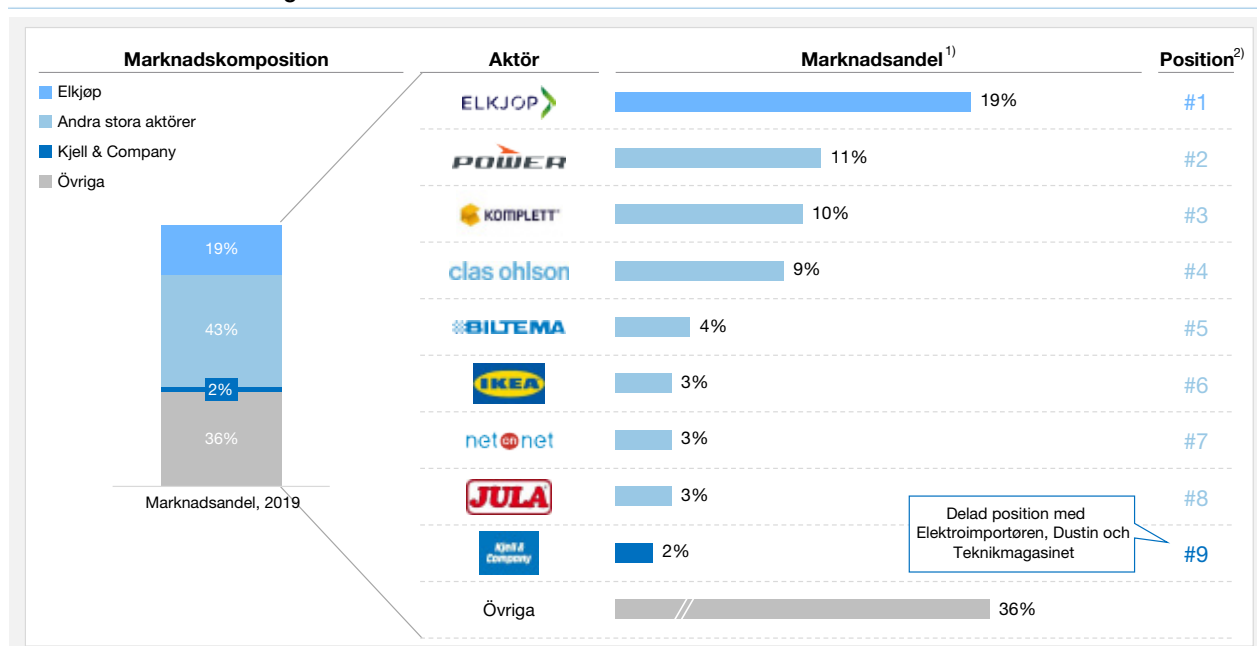
Konkurrenssituation

På CEA-marknaden i Norge har traditionella hemelektronikdör en relativt stor marknadsandel jämfört med CEA-marknaden i Sverige som är i högre utsträckning fragmenterad. Elkjøp och Power hade tillsammans en marknadsandel om cirka 30 procent räkenskapsåret 2019, varav Elkjøps andel uppgick till cirka 19 procent. Onlineaktören Komplett hade en marknadsandel om cirka 10 procent och är således tredje störst på CEA-marknaden i Norge. Utöver de stora hemelektronikdör-

jorna och Komplett har ingen aktör, förutom Clas Ohlson, en marknadsandel som överstiger 5 procent.⁵⁵⁾

Likt den svenska CEA-marknaden har vissa stora aktörer, exempelvis Elkjøp och Power, vunnit marknadsandelar från 2018 till 2019 samtidigt som mindre aktörer generellt förlorat marknadsandelar på grund av stark tillväxt bland vissa av de större aktörerna. Bolaget bedömer att Kjell & Company har vuxit snabbast av alla aktörer på marknaden sedan lanseringen under 2015. En sammanställning av aktörerna på den norska CEA-marknaden och deras respektive marknadsandel illustreras i grafen nedan.⁵⁶⁾

Konkurrenssituation i Norge



1) Marknadsandel exklusive produktkategorin service.

2) Livsmedelsåterförsäljare har en kombinerad marknadsandel om cirka 6 procent, byggmaterialsaktörer och mobilaktörer har en kombinerad marknadsandel om cirka 2 procent respektive cirka 2 procent.

Källa: Arkwright – Marknadsstudie.

Danmark

Den danska CEA-marknaden värderades till cirka 8 miljarder kronor räkenskapsåret 2019⁵⁷⁾. Marknaden har karaktäriserats av en stabil tillväxt med en CAGR om cirka 6-7 procent från 2016 till och med 2019. Likt den norska marknaden spenderar befolkningen i Danmark mer per capita på CEA-produkter än i Sverige då den svenska marknaden är cirka 1,5 gånger större än den

danska samtidigt som befolkningens mängd är cirka 1,8⁵⁸⁾ gånger större.

Den danska CEA-marknaden förväntas ha en fortsatt positiv tillväxt, dock något lägre än den svenska och norska CEA-marknaden från 2019 till och med 2022 drivet av strikta restriktioner på grund av Covid-19-pandemin. Under denna period förväntas marknaden växa med en CAGR om cirka 5-6 procent. Framöver förväntas

54) Arkwright – Marknadsstudie.

55) Arkwright – Marknadsstudie.

56) Arkwright – Marknadsstudie.

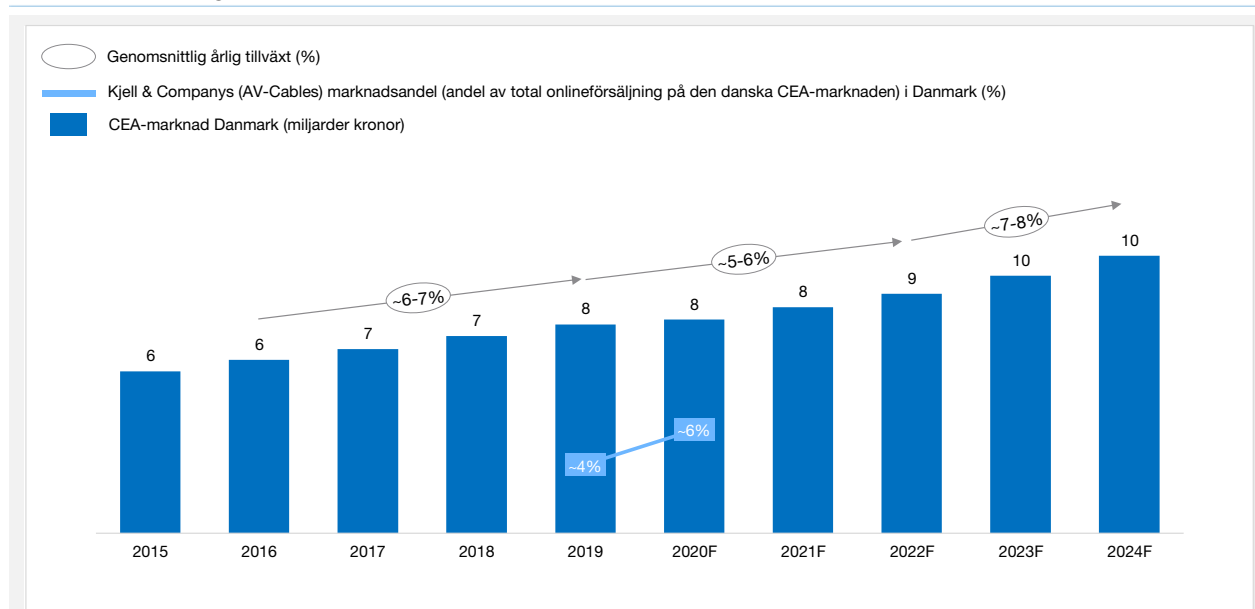
57) Arkwright – Marknadsstudie. DKK/SEK: 1,38.

58) Statistiska centralbyrån: <https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/befolkning/befolkningens-sammansattning/befolkningsstatistik/> (hämtad 31 maj 2021). Danmarks statistik: <https://www.dst.dk/da/Statistik/emner/befolkning-og-valg/befolkning-og-befolkningsfremskrivning/folketal> (hämtad 31 maj 2021).

tillväxttakten öka och från 2022 till och med 2024 förväntas marknaden växa med en CAGR om cirka 7-8 procent. Likt den svenska och norska marknaden bedöms tillväxten till stor del vara driven av produkter inom smarta hem

och IoT, kompletterande tillbehör för denna omställning samt ett ökat antal tillbehör per kapitalvara inom hemelektronik inom stora produktkategorier, inklusive mobil- tillbehör och ljud.⁵⁹⁾

Marknadsutveckling, Danmark



Källa: Arkwright – Marknadsstudie.

AV-Cables marknadsposition

AV-Cables är främst verksamma inom produktkategorierna mobiltillbehör, ljud, nätverk och datortillbehör där försäljningen sker online. Under 2019 och 2020 har AV-Cables uppvisat en kraftig tillväxt inom dessa prioriterade produktkategorier och stärkt sin marknadsposition. Räkenskapsåret 2019 uppgick AV-Cables marknadsandel av total onlineförsäljning på den danska CEA-marknaden till cirka 3 procent inom produktkategorin mobiltillbehör, cirka 3 procent inom ljud, cirka 4 procent inom nätverk respektive cirka 6 procent inom datortillbehör. Marknadsandelen för respektive produktkategori

uppskattades till cirka 5 procent, cirka 7 procent, cirka 4 procent respektive cirka 8 procent för räkenskapsåret 2020.⁶⁰⁾ Av den totala onlineförsäljningen på den danska CEA-marknaden uppgick AV-Cables marknadsandel till cirka 4 procent räkenskapsåret 2019 och för räkenskapsåret 2020 uppgick samma marknadsandel till cirka 6 procent.⁶¹⁾ Bolaget bedömer att en förklaring till AV-Cables framgång är en hög kundnöjdhet. På trustpilot.com har AV-Cables erhållit ett medelbetyg om 4,9 av 5,0 baserat på fler än 112 000 betyg vilket är högst jämfört med de största aktörerna på den danska CEA-marknaden och 33 procent högre än aktörernas medelbetyg⁶²⁾.

59) Arkwright – Marknadsstudie.

60) Arkwright – Marknadsstudie. Marknadsandelen inom respektive produktkategori har beräknats genom att dividera AV-Cables uppskattade omsättning inom respektive produktkategori med uppskattad total onlineförsäljning inom respektive produktkategori.

61) Arkwright – Marknadsstudie. Onlineförsäljningen på den danska CEA-marknaden uppskattades till cirka 2,0 miljarder kronor räkenskapsåret 2019 och cirka 3,1 miljarder kronor räkenskapsåret 2020.

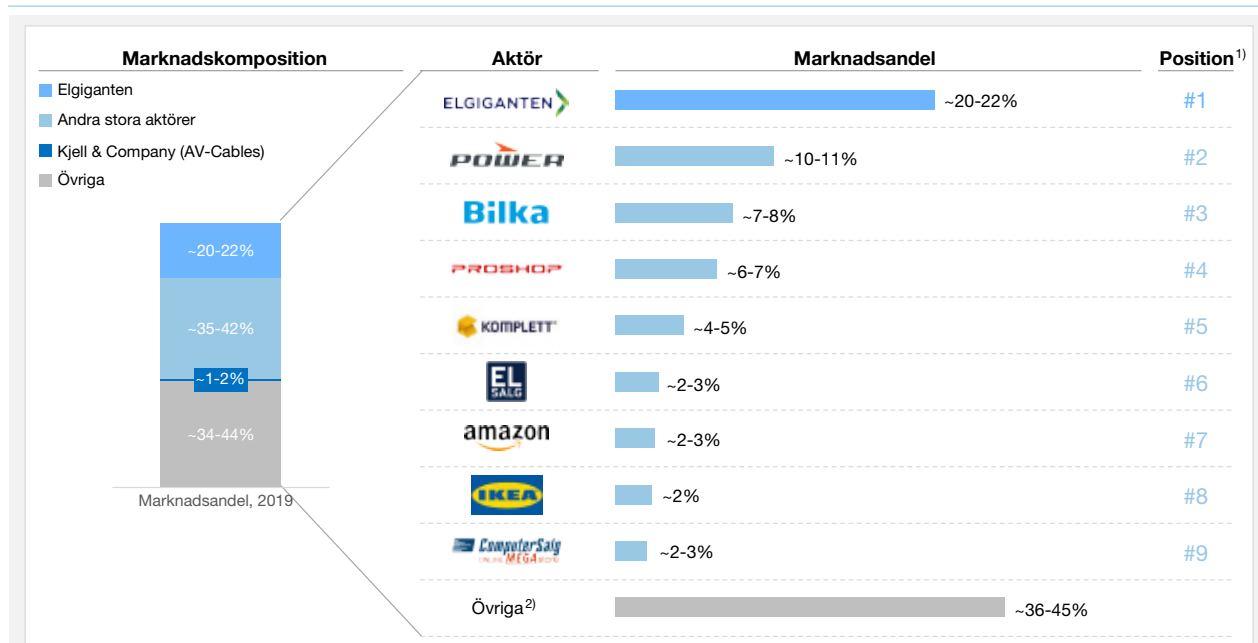
62) Trustpilot.com per den 8 augusti 2021. Bolag som jämförs är Bilka, Elgiganten, Proshop, och Power vilka är de fyra aktörer med högst marknadsandel på den danska CEA-marknaden.

Konkurrenssituation

Likt den norska CEA-marknaden är den danska marknaden i lägre grad fragmenterad än den svenska marknaden och de traditionella hemelektronikkedjorna har en relativt stor marknadsandel. De två största aktörerna, Elgiganten och Power, hade tillsammans en marknadsandel om cirka 30-33 procent räkenskapsåret 2019 där Elgigantens marknadsandel uppgick till cirka 20-22 procent. Stormarknaden Bilka är tredje största aktör på marknaden med en marknadsandel om cirka 7-8 procent räkenskapsåret 2019 vilket var högre än någon annan aktör inom återförsäljarsegmentet "Livsmedel- och möbelåterförsäljare" på den svenska och norska marknaden.⁶³⁾

Från 2018 till och med 2020 har aktörer med fysiska butiker generellt förlorat marknadsandelar medan onlineaktörer har vunnit marknadsandelar. Onlineaktören Proshop som är fjärde största aktör på marknaden med en marknadsandel om cirka 6-7 procent räkenskapsåret 2019 växte med en CAGR om cirka 30 procent från 2018 till och med 2020. Samtidigt förlorade ett flertal aktörer inom återförsäljarsegmenten "Hemmafirkedjor" och aktörer inom återförsäljarsegmentet "Livsmedel- och möbelåterförsäljare" marknadsandelar från 2019 till 2020 drivet av tillfälliga nedstängningar av fysiska butiker på grund av Covid-19-pandemin. Elgiganten har från 2018 till och med 2020 befast sin ledande position genom en stark onlineförsäljning. En sammanställning av aktörerna på den danska CEA-marknaden och deras respektive marknadsandel illustreras i grafen nedan.⁶⁴⁾

Konkurrenssituation i Danmark



1) Livsmedelsåterförsäljare har en kombinerad marknadsandel om cirka 6 procent och mobilaktörer har en kombinerad marknadsandel om cirka 4 procent.

2) Kjell & Company (AV-Cables) inkluderat i övriga.

Källa: Arkwright – Marknadsstudie.

63) Arkwright – Marknadsstudie.

64) Arkwright – Marknadsstudie.

Verksamhetsöversikt

Översikt

Kjell & Company är en ledande¹⁾ aktör inom tillbehör till hemelektronik, med ett relevant och noga utvalt sortiment med cirka 8 000²⁾ produkter. Bolaget kombinerar ett stort produktutbud med en hög grad av rådgivning och kundservice som erbjuds via ett sömlöst omnikanalserbjudande – online, via 130³⁾ service points, varav 107 i Sverige och 23 i Norge, och tillsammans med samarbetspartnern Circle K på 292⁴⁾ stationer i Sverige. Genom förvärvet av AV-Cables som slutfördes den 29 april 2021 är Kjell & Company även etablerade på den danska marknaden och stärker sin position ytterligare i Norden. Genom Kjell & Companys kundklubb, med cirka 2,4 miljoner medlemmar⁵⁾, har Bolaget en ingående förståelse för människors teknikbehov, och koncernens cirka 1200⁶⁾ anställda⁷⁾ arbetar dagligen för att förbättra människors liv genom teknik.

Flertalet av Kjell & Companys kunder inleder sin kundresa i Bolagets digitala kanaler⁸⁾ där de navigerar på egen hand eller tar del av råd från Bolagets medarbetare genom video eller chatt. Oavsett försäljningskanal erbjuder Kjell & Company snabba leveranser, direkt i service points eller hem till kund via service point eller central-lager om köpet genomförs online via kjell.com. Kjell & Company erbjuder leverans inom en dag till cirka 70 procent av den svenska befolkningen och expressleverans samma dag i vissa städer⁹⁾. Försäljningen från kjell.com är sömlöst integrerad med service points och utgör den snabbast växande försäljningskanalen. Per 30 juni 2021 sker cirka 23¹⁰⁾ procent av den totala omsättningen via Kjell & Companys onlinekanaler, exklusive Click-and-Collect och full effekt av AV-Cables, och Bolagets målsättning är att öka andelen från sina onlinekanaler. I och med förvärvet av onlineaktören AV-Cables ökar Bolaget den totala andelen omsättning från sina onlinekanaler, exklusive Click-and-Collect, från 16 procent räkenskapsåret 2020 till 27 procent räkenskapsåret 2020 proforma.¹¹⁾

Kjell & Companys koncept med service points är standardiserat, kulturen stark och modellen för etableringar

strukturerad, vilket möjliggör geografisk expansion till nya marknader med goda erfarenheter från Norge. Bolaget ser en möjlighet att på sikt även etablera Kjell & Companys varumärke i Danmark, inklusive service points, som ett komplement till AV-Cables erbjudande.

Som en del i Bolagets ambition att hjälpa kunderna att på ett enkelt sätt ta del av alla de möjligheter teknik erbjuder, tillhandahåller Kjell & Company installationshjälp online och i hemmet, via egen personal och samarbetspartners.

Därutöver växer Kjell & Company via utvalda samarbetspartners där partnerskap kan skapa ömsesidigt värde. Efter ett framgångsrikt pilotprojekt med 20 Circle K-stationer som inleddes i maj 2020 har en utrullning av Kjell & Company Express i samarbete med Circle K genomförts på 292¹²⁾ stationer, vilken färdigställdes under februari 2021. Samarbetet innebär att Circle K agerar återförsäljare av ett urval av Kjell & Companys sortiment vilket ökar den fysiska tillgängligheten för delar av Bolagets sortiment signifikant i Sverige. Bolaget bedömer att det finns god potential för ytterligare tredjepartssamarbeten. Kjell & Company verkar på en föränderlig och snabbväxande marknad. Det pågår en ständig teknikutveckling och i takt med att samhället och människors dagliga liv digitaliseras i högre grad uppstår nya och växande behov av Bolagets produkter och kundservice. Kontinuerlig uppdatering av sortimentet och aktuella kunskaper hos Kjell & Companys säljare är därför centrala för verksamheten och utgör en tydlig konkurrensfördel.

En direkt konsekvens av Kjell & Companys fokus på kundservice är att Bolaget nästan uteslutande verkar inom tillbehör till hemelektronik, snarare än kapitalvaror inom hemelektronik. Bolaget bedömer att ett fokus på tillbehör snarare än kapitalvaror har många fördelar som exempelvis högre bruttomarginal och lägre konkurrens. Ett tydligt fokus på tillbehör till hemelektronik och en ledande marknadsposition har även lett till att Bolaget har god kunskap om vilka produkter kunder efterfrågar vilket har möjliggjort att Kjell & Company har utvecklat

1) Arkwright – Marknadsstudie. Kjell & Company och Elgiganten är båda marknadsledande på den svenska CEA-marknaden med en marknadsandel vardera om cirka 11 procent.

2) Produkter med olika egenskaper (så som färg, längd) som per den 30 juni 2021 finns tillgängliga i samtliga Kjell & Companys kanaler.

3) Per den 30 juni 2021.

4) Per den 30 juni 2021. Circle K agerar återförsäljare och saluför ett urval av Kjell & Companys sortiment.

5) Per den 30 juni 2021.

6) Per den 30 juni 2021.

7) Avser totalt antal personer anställda.

8) Enligt Bolagets bedömning.

9) Per den 30 juni 2021.

10) Avser perioden januari–juni 2021.

11) Omsättning, exklusive medlemspoäng från lojalitetsklubben.

12) Per den 30 juni 2021.

produkter under egna varumärken av hög kvalitet som uppskattas av kunden. Per 30 juni 2021 formar Kjell & Company sitt sortiment utifrån fyra teman: det mobila livet, det uppkopplade hemmet, en aktiv livsstil och media on demand.¹³⁾

Kjell.com och Bolagets fysiska närvaro med 130 service points per 30 juni 2021 utgör en integrerad plattform där Kjell & Companys kompetenta personal erbjuder bästa tillgängliga kundservice i den kanal kunden väljer. Kundservice och sortimentet kompletteras med tjänster, som Click-and-Collect, snabba leveranser till kund och teknisk support. Genom ett sömlöst kunderbjudande, från kundservice och beställning online till det fysiska mötet, leverans och installation tillgodoses kundernas teknikbehov på bästa sätt.

För att ge den höga grad av kundservice som Kjell & Company eftersträvar behöver anställda vara passionerat intresserade av teknik och av att tillhandahålla rätt lösning för kunden. Kjell & Company har erhållit ett NPS-betyg från lojalitetsmedlemmar (net promoter score) om 75¹⁴⁾, vilket överstiger den senast tillgängliga CE-marknadens branschgenomsnitt bland amerikanska bolag från 2017 om cirka 20¹⁵⁾, vilket Bolaget anser påvisar att Kjell & Company erbjuder sina kunder en stark kundupplevelse.

Genom att anställda på Kjell & Company delar med sig av sin entusiasm och kunskap skapar Bolaget en kundrelation präglad av förtroende och lojalitet, vilket lett till att Kjell & Company har cirka 2,4 miljoner medlemmar i sin kundklubb per 30 juni 2021. Bolaget lägger stort fokus på att förstå kunder och deras behov vilket skapar goda förutsättningar att bland annat anpassa sortiment, försäljningskanaler, kundservice och personliga erbjudanden på ett sätt som kontinuerligt förbättrar kundupplevelsen och därmed ytterligare stärker kundlojaliteten. Majoriteten av kunderna återkommer regelbundet till Kjell &

Company och gör över tid mer frekventa köp och till ett högre ordervärde.

Hälften av ledningsgruppen har spenderat hela sin karriär på Kjell & Company och merparten av butikscheferna började på Bolaget som säljare. Detta säkerställer att den starka företagskulturen som alltid präglat Kjell & Company, "Kjell-andan", lever vidare.

För att uppnå marknadens högsta kundnöjdhet är det viktigt att Bolaget bidrar till att odla medarbetares genuina teknikintresse och kunskap samt att anställda är motiverade och uppskattar sitt arbete. För att Kjell & Companys säljare alltid ska kunna leverera aktuell och relevant teknikkunskap har Bolaget därför byggt upp en egen skola: Kjell Academy. Där finns engagerade lärare som tillhandahåller utbildningar, e-kurser, filmer och utbildningslitteratur. Huvudsyftet med skolan är att säkra kompetensen hos Kjell & Companys säljare och på så sätt uppnå ständig relevans för Bolagets kunder. Mycket av det som Kjell Academy producerar publiceras även för kunderna.

Under räkenskapsåren 2000-2020 har Kjell & Company ökat sin nettoomsättning under samtliga år och har under perioden växt nettoomsättningen med en CAGR om 18,8 procent.¹⁶⁾ En stark utveckling av onlineförsäljningen samt försäljningen i service points har resulterat i att Bolaget under räkenskapsåren 2018-2020 växt nettoomsättningen från 1 691 miljoner kronor till 1 999 miljoner kronor vilket motsvarar en CAGR om 8,7 procent, varav 7,8 procent i jämförbar tillväxt 2019 och 5,7 procent i jämförbar tillväxt 2020¹⁷⁾. Justerad EBITA¹⁸⁾ uppgick till 147 miljoner kronor för 2020 vilket motsvarar en justerad EBITA-marginal¹⁹⁾ om 7,3 procent. Nettoomsättningen proforma för 2020, vilken inkluderar förvärvet av AV-Cables, uppgick till 2 304 miljoner kronor.²⁰⁾ EBITA proforma för 2020 uppgick till 185 miljoner kronor.²¹⁾ För perioden januari-juni 2021 redovisade Bolaget en nettoomsättning om 990 miljoner kronor och en justerad

13) För beskrivning av dessa trender, se "– Sortimentsutveckling".

14) Baserat på svar från lojalitetsmedlemmar i Sverige under juni 2021.

15) Bain Private Equity Report 2018.

16) Nettoomsättning för räkenskapsåret 2000 från årsredovisningen för "Kjell & Co Elektronik AB".

17) Jämförbar tillväxt är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal". För en avstämning av detta alternativa nyckeltal till närmaste IFRS-nyckeltal, se "Utvald historisk finansiell information – Jämförbar tillväxt".

18) Justerad EBITA är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal". För en avstämning av detta alternativa nyckeltal till närmaste IFRS-nyckeltal, se "Utvald historisk finansiell information – Rörelseresultat, EBITA, EBITA-marginal, justerad EBITA, justerad EBITA-marginal, EBITDA, EBITDA-marginal, justerad EBITDA, justerad EBITDA-marginal, justerad EBITDAaL".

19) Justerad EBITA-marginal är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal". För en avstämning av detta alternativa nyckeltal till närmaste IFRS-nyckeltal, se "Utvald historisk finansiell information – Rörelseresultat, EBITA, EBITA-marginal, justerad EBITA, justerad EBITA-marginal, EBITDA, EBITDA-marginal, justerad EBITDA, justerad EBITDA-marginal, justerad EBITDAaL".

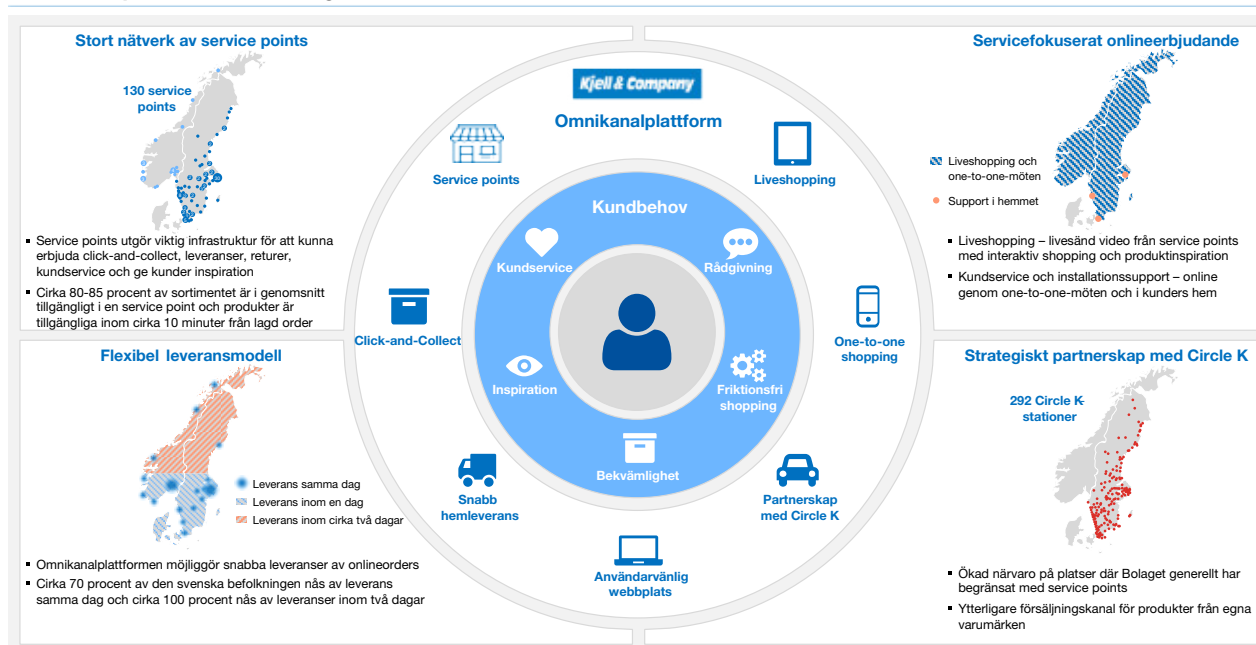
20) För fullständig information om Bolagets proformaredovisning, se avsnittet "Proformaredovisning".

21) För fullständig information om Bolagets proformaredovisning, se avsnittet "Proformaredovisning". EBITA proforma är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS.

EBITA-marginal²²⁾ om 5,0 procent. Under samma period redovisade Bolaget en nettoomsättning proforma om 1 126 miljoner kronor och en EBITA-marginal proforma om 5,7 procent.²³⁾

Bolagets huvudkontor och centrallager är belägna i Malmö och Bolaget hade räkenskapsåret 2020 i medelantal 698 anställda.

Omnikanalplattform för att tillgodose kundbehov sömlöst mellan alla kanaler



Historik

Kjell & Company grundades i Sundsvall 1988 av de tre bröderna Dahnelius och fadern Kjell. Den äldste brodern, Markus, ledde bolaget inledningsvis och pappa Kjell, som dessförinnan hade arbetat som säljare nästan hela sitt liv, bidrog med sin expertis. Den gemensamma nämnaren för alla fyra grundare var det stora intresset för teknik i kombination med ett kunskaps- och lösningsorienterat förhållningssätt, vilket också blev kärnan för Kjell & Companys identitet. Än idag utgör detta grunden för Kjell & Companys verksamhet.

1992 flyttade Kjell & Companys första service point från Sundsvall till Malmö, vilket fortfarande är Bolagets säte med både huvudkontor och centrallager. Under inledningen av 1990-talet etablerade Kjell & Company fler service points och ökade sin geografiska täckning. Bolaget lanserade även en e-handel redan 1997. Utrullningen av nya service points accelererade 2006 när ICA Gruppen, då under namnet Hakon Invest, genom förvärv av aktier från familjen Dahnelius och en nyemission blev ägare till 50 procent av Kjell & Company. Under ICA

Gruppens ägande mer än fördubblades antalet service points och omsättningen ökade kraftigt.

2014 förvärvade Huvudägaren en majoritet av aktierna i Kjell & Company från ICA Gruppen, men familjen Dahnelius kvarstår som en betydande minoritetsägare. Under Huvudägarens ägande har Bolaget bland annat expanderat till den norska marknaden och inlett ett samarbete med Circle K i Sverige. De senaste åren har Bolaget också investerat i sitt digitala erbjudande för att säkerställa en modern digital upplevelse och en sömlös interaktion mellan dess digitala och fysiska kanaler, inom ramen för Bolagets omnikanalplattform. Det småskaliga familjeföretag som grundades i Sundsvall 1988 är som ett resultat av dessa åtgärder per 30 juni 2021 ett betydligt större företag med 130 service points i Sverige och Norge, Kjell & Company Express i samarbete med Circle K på 292 stationer och Bolagets onlinekanaler som stod för 23 procent av omsättningen, exklusive Click-and-Collect och full effekt av AV-Cables, under perioden januari-juni 2021.

Under 2021 förvärvade Kjell & Company AV-Cables, en dansk onlinebaserad återförsäljare av huvudsakligen

22) Justerad EBITA-marginal är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal". För en avstämning av detta alternativa nyckeltal till närmaste IFRS-nyckeltal, se "Utvald historisk finansiell information – Rörelseresultat, EBITA, EBITA-marginal, justerad EBITA, justerad EBITA-marginal, EBITDA, EBITDA-marginal, justerad EBITDA, justerad EBITDA-marginal, justerad EBITDAaL".

23) För fullständig information om Bolagets proformaredovisning, se avsnittet "Proformaredovisning".

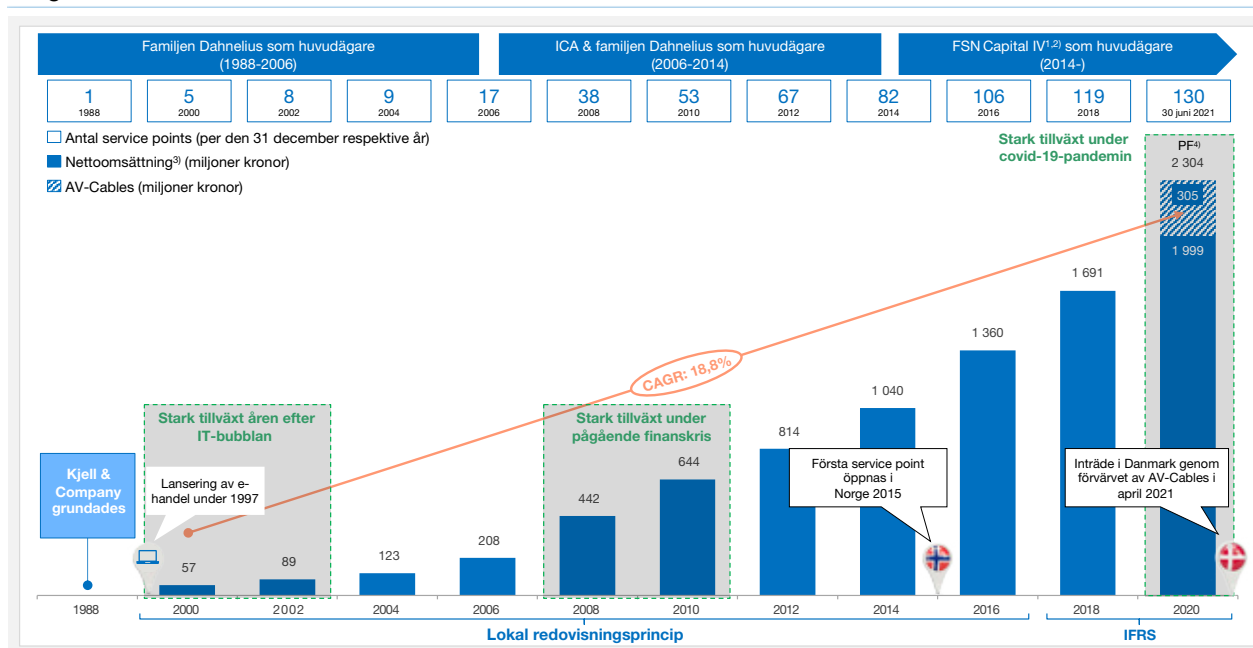
tillhör till hemelektronik vars sortiment liknar Kjell & Companys. Under räkenskapsåret 2020 uppgick AV-Cables nettoomsättning till 305 miljoner kronor och rörelseresultatet uppgick till 46 miljoner kronor.²⁴⁾ Genom förvärvet av AV-Cables stärkte Kjell & Company sin position inom tillbehör till hemelektronik i Norden och etablerade en marknadsposition i Danmark.

Sedan starten 1988 har Kjell & Company upplevt ett antal tekniskiften vilka har inneburit utmaningar men också möjligheter för Bolaget. Teknikskiften inom kapitalvaror inom hemelektronik skapar ofta helt nya behov och användningsområden för hur kunden använder teknik vilket driver nya behov och produkter av tillbehör. Gemensamt för alla tekniskiften är att Bolaget noggrant följt dessa trender och på ett strukturerat sätt anpassat sitt sortiment och kringtjänster, vilket Bolaget bedömer bidragit till dess obrutna tillväxt de senaste 20 åren. Exempel på viktiga milstolpar i den teknologiska utveck-

lingen på Kjell & Companys adresserbara marknad som ägt rum sedan 1988 följer nedan.

- **1994:** GSM-telefoner subventioneras och ökar i popularitet i Sverige.
- **1998:** Den svenska regeringen beslutar om skattesubvention för Hem-PC, vilket driver omfattande försäljning till privatpersoner.
- **2000-2002:** Användningen av ADSL-bredband och digital-TV ökar.
- **2010/2011:** Smartphones och surfplattor ökar i popularitet. Apples iPhone 4 och iPad lanseras 2010 och 2011 utses Apples iPad till årets julklapp i Sverige.
- **2018:** Smarta hemprodukter ökar i popularitet bland konsumenter. Bland annat lanseras Google Home i Sverige oktober 2018.
- **2020:** Digitaliseringstakten ökar i samband med Covid-19-pandemin vilket ökar efterfrågan på produkter relaterat till hemarbete som exempelvis nätverksprodukter.

Lång historik av obruten tillväxt



- 1) Familien Dahnelius kvarstår som en minoritetsägare.
- 2) FSN Capital GP IV Limited agerande i dess egenskap av komplementär (eng. *general partner*) för var och en av FSN Capital IV LP, FSN Capital IV (B) LP och FSN Capital IV Invest LP.
- 3) För perioden 1990-2006 refererar nettoomsättning till brutet räkenskapsår mellan 1 maj-30 april för respektive år. Från 2007 refererar nettoomsättning till räkenskapsår mellan 1 januari-31 december för respektive år. Nettoomsättning för åren 2000-2014 från årsredovisningen för "Kjell & Co Elektronik AB", nettoomsättning för 2016 från årsredovisningen för "Kjell Koncern AB" och nettoomsättning för 2018 och 2020 från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren 2018 och 2020.
- 4) Nettoomsättning på proformabasis inklusive förvärvet av AV-Cables.

24) För fullständig information om Bolagets proformaredovisning, se avsnittet "Proformaredovisning".

Vision och Mission

Vision

Kjell & Companys vision är att förbättra människors liv genom teknik.

Mission

Kjell & Companys mission är att hjälpa människor att använda teknik på sätt de inte visste var möjligt.

Styrkor och konkurrensfördelar

Bolaget bedömer att Kjell & Company har följande styrkor och konkurrensfördelar, vilka har bidragit till dess positiva utveckling sedan start och möjliggör för Kjell & Company att realisera sin strategi och uppnå sina långsiktiga finansiella mål.

Marknadsledande²⁵⁾ aktör på en attraktiv och växande marknad

CEA-marknaden i Sverige, Norge och Danmark är stor och växande. Räkenskapsåret 2019 uppgick värdet på Kjell & Companys adresserbara marknad till cirka 27 miljarder SEK och från 2016 till och med 2019 växte marknaden med cirka 21 procent, motsvarande en CAGR om cirka 7 procent. Från 2019 till och med 2024 förväntas CEA-marknadens CAGR uppgå till cirka 7 procent. Tillväxten drivs av flera trender såsom ett ökat antal uppkopplade enheter som ingår i sakernas internet (eng. *Internet of Things* ("IoT")), ett ökat antal tillbehör per kapitalvara inom hemelektronik och en ökad efterfrågan av bekvämlighet och kundservice.²⁶⁾ Bolaget bedömer även att ett ökat hållbarhetsfokus bland konsumenter är gynnsamt för CEA-marknaden. För mer information om marknadens tillväxtfaktorer se avsnitt "Marknadsöversikt – Marknadsutveckling".

CEA-marknaden präglas av ett stort behov av rådgivning och kundservice till följd av teknikens utveckling och komplexitet. Möjligheten att koppla ett ökat antal tillbehör till en, eller flera, produkt(er) leder till ett större kunskapsbehov, vilket skapar en naturlig plats för Kjell & Company givet Bolagets inneboende fokus på kundservice. CEA-marknaden kännetecknas också av lägre prispunkter, vilket i sin tur ger lägre priskänslighet, lägre leverantörsdifferentiering och lägre varumärkesbetydelse jämfört med den övergripande CE-marknaden. Mot bakgrund av detta anser Bolaget att CEA-marknaden är särskilt attraktiv.

Bolaget bedömer att Kjell & Company är den enda aktören av betydande storlek på den svenska och norska CEA-marknaden med ett sortiment fokuserat på högkvalitativa tillbehör till hemelektronik och kundservice, medan det finns ett antal aktörer som tillhandahåller tillbehör som komplement till kapitalvaror. Sedan 2015 har Kjell & Company ökat sin marknadsandel på den svenska CEA-marknaden med cirka 2 procentenheter och är per räkenskapsåret 2019 en marknadsledande²⁷⁾ aktör med en marknadsandel om cirka 11 procent²⁸⁾. Även i Norge har Kjell & Company ökat sin marknadsandel under motsvarande period vilken uppgick till cirka 2 procent räkenskapsåret 2019, om än från en lägre utgångspunkt då Kjell & Company etablerade verksamhet på den norska marknaden 2015. Ökande marknadsandelar tillsammans med Bolagets höga kundnöjdhet är enligt Bolagets bedömning tydliga bevis på att kunderna uppskattar Bolagets unika erbjudande av högkvalitativa tillbehör till hemelektronik tillsammans med en hög grad av personlig service och rådgivning.

På den danska CEA-marknaden är AV-Cables en etablerad onlineaktör, särskilt inom de prioriterade produktkategorierna mobiltillbehör, ljud, nätverk och dator-tillbehör. Under 2019 och 2020 har AV-Cables uppvisat en stark tillväxt inom dessa produktkategorier och ökat sin marknadsandel. Räkenskapsåret 2019 uppgick AV-Cables marknadsandel av total onlineförsäljning på den danska CEA-marknaden till cirka 3 procent inom produktkategorin mobiltillbehör, cirka 3 procent inom ljud, cirka 4 procent inom nätverk och cirka 6 procent inom datortillbehör. Marknadsandelen för respektive produktkategori uppskattades till cirka 5 procent, cirka 7 procent, cirka 4 procent och cirka 8 procent för räkenskapsåret 2020.²⁹⁾

Integrerad omnikanalplattform med hög grad av bekvämlighet för kunderna

Bolaget tillgodoser kundens behov genom en integrerad omnikanalplattform. För Kjell & Company är utgångspunkten att kundens behov ska tillgodoses på bästa möjliga sätt genom rådgivning och försäljning via Bolagets onlinekanal kjell.com, 130 service points, Kjell & Company Express i samarbete med Circle K på 292 stationer samt installationshjälp online och i hemmet, via egen personal och samarbetspartners.³⁰⁾ Dagens kunder rör sig i allt större utsträckning mellan olika informations- och försäljningskanaler både innan, under och efter genomförandet av sina köp. Exempelvis utforskar kunder

25) Arkwright – Marknadsstudie. Kjell & Company och Elgiganten är båda marknadsledande på den svenska CEA-marknaden med en marknadsandel vardera om cirka 11 procent.

26) Arkwright – Marknadsstudie.

27) Arkwright – Marknadsstudie. Kjell & Company och Elgiganten är båda marknadsledande på den svenska CEA-marknaden med en marknadsandel vardera om cirka 11 procent.

28) Arkwright – Marknadsstudie.

29) Arkwright – Marknadsstudie.

30) Per 30 juni 2021.

produktutbud och användningsområden via mobiltelefoner, placerar order via datorer och hämtar ut order i butiker. Försäljningskanalerna i Kjell & Companys omnikanalplattform är därför sömlöst sammanvävda och samverkar på ett dynamiskt vis, vilket Bolaget bedömer som viktigt då merparten av kunderna påbörjar sin köpresa i Bolagets digitala kanaler.³¹⁾

Omnikanalplattformen erbjuder Bolagets kunder ett kunderbudande med en hög grad av flexibilitet, bekvämlighet, kundservice samt individualisering. Bolagets kunder kan exempelvis genomföra köp och ta del av kundservice samt rådgivning via kjell.com eller i service points. Vidare kan kunder handla "on-the-go" på Circle K:s bemannade stationer som saluför delar av Kjell & Companys sortiment. I tillägg till rådgivning och produktförsäljning erbjuder även Kjell & Company installationshjälp online och i hemmet, via egen personal och samarbetspartners vilket således innebär att kunder erbjuds ett komplett kunderbudande. Framöver bedömer Bolaget att kunder kommer kunna bemötas av en ännu mer individualiserad kundservice och rådgivning då kunddata från lojalitetsklubben kommer möjliggöra att Bolaget genom datadriven analys kan förutse vilken säljare som är mest relevant för det specifika kundmötet. Per 30 juni 2021 pågår ett pilotprojekt i ett fåtal utvalda service points där Bolaget matchar kunders önskemål om att få tala med en säljare som är kunnig inom ett specifikt område. Snabba och smidiga leveranser av produkter som inhandlas online är enligt Bolaget en självklarhet. Från Bolagets service points finns möjlighet till snabb hemleverans eller uthämtning av onlineorder. Den breda geografiska täckningen av Bolagets service points med hög produkttillgänglighet möjliggör leverans samma dag i majoriteten av de större städerna i Sverige och Norge. Per den 30 juni 2021 nås därmed cirka 70 procent av den svenska befolkningen med leverans samma dag. Kjell & Company utvärderade leverans inom en timme under 2019 och under inledningen av 2020 men valde i samband med Covid-19-pandemin att pausa initiativet. Bolaget bedömer att det finns goda möjligheter att utveckla fler och förbättrade leveransalternativ framöver.

Bolaget bedömer att omnikanalplattformen ger Bolaget ett flertal strategiska fördelar i form av korsförsäljning mellan försäljningskanaler, merförsäljning av produkter och tjänster, ökad trafik mellan försäljningskanaler, personalnyttjande mellan försäljningskanaler samt insikter i kundernas beteenden. Eftersom kunder betjänas via kjell.com, i service points samt i hemmet genom installationshjälp online eller via partners på plats möjliggörs kors- och merförsäljning mellan försäljningskanaler. Exempelvis kan personal i samband med rådgivning uppmärksamma och föreslå kompletterande och användbara

produkter som Kjell & Company säljer. Vidare genererar kjell.com kvantitativa kundinsikter genom att Bolaget kan analysera kunddata från lojalitetsklubben medan personliga möten genererar kvalitativa insikter. Denna data kan användas för att exempelvis anpassa sortiment och driva initiativ som ökar Kjell & Companys relevans för kunder. Omnikanalplattformen resulterar även i ökad trafik mellan försäljningskanaler, exempelvis när en onlineorder hämtas av kund i en service point. Omnikanalplattformen resulterar även i kostnadseffektiviseringar då samma personal kan möta kunder i service points och online. Genom förvärvet av AV-Cables som slutfördes den 29 april 2021 etablerade Kjell & Company en närvaro på den danska marknaden. Försäljningen i Danmark sker via webbplatsen av-cables.dk. Som ett komplement till av-cables.dk bedömer Bolaget att förvärvet på sikt möjliggör en etablering av service points i Danmark och därmed ett omnikanalplattformserbudande även på den danska marknaden.

Kundanpassat erbjudande med starkt fokus på service och teknikexpertis

Kjell & Companys koncept är fokuserat på att erbjuda kunder en hög grad av personlig service och rådgivning. Bolaget har därför arbetat med att utveckla kundbemötandet i sina försäljningskanaler för att bibehålla en hög kundnöjdhet. För att säkerställa att interaktionen mellan Bolagets säljare och kunden är i centrum vid varje möte är Bolagets service points yteffektivt utformade, där majoriteten av produkterna finns bakom disk. Varje service point har strategiskt placerade kundservicesstationer där personalen verkar, vilket innebär att Kjell & Companys personal alltid är nära till hands för att betjäna kunder. Det är viktigt för Bolaget att erbjuda samma känsla av personlig service och rådgivning till kunder oavsett försäljningskanal. För att uppnå detta via kjell.com kan kunder sedan oktober 2020 möta Bolagets säljare för personlig service och rådgivning online genom one-to-one-möten, i tillägg till support via chattfunktion och per telefon. Med denna tjänst kan kunder koppla upp sig till ett videosamtal med en av Bolagets säljare via mobiltelefon eller dator där Kjell & Company erbjuder samma höga grad av kundservice som i Bolagets service points. För att bemöta nya behov som uppkommit under Covid-19-pandemin har Kjell & Company frekvent erbjudit interaktiv livevideo ("liveshopping") med bland annat produkt demonstrationer för att inspirera och utbilda kunder samt levererat onlineorder direkt till väntande kunds bil eller utanför butiken vid majoriteten av service points i Sverige och Norge.³²⁾ Mjukvaran som möjliggör liveshopping och one-to-one-möten har utvecklats genom ett samarbete med en partner som ingicks under

31) Enligt Bolagets bedömning.

32) Per den 30 juni 2021 är tjänsten tillgänglig i 100 service points i Sverige och 23 service points i Norge.

mars 2020. Per den 30 juni har Bolaget genomfört cirka 350 liveshopping-sändningar med totalt cirka 280 000 visningar och Kjell & Company har utfört fler än 50 000 leveranser utanför butiken direkt till t.ex. väntande kunds bil.

Hög kundnöjdhet från en stor och växande lojalitetsklubb som möjliggör datadrivna förbättringar

Enligt Bolaget har Kjell & Company alltid varit ett bolag som sätter kunden i första hand. Bolaget har en hög kundnöjdhet baserat på data från prisjakt.nu där Kjell & Company har ett medelbetyg om 9,2 av 10,0 baserat på cirka 3 000 betyg vilket är högst bland de största aktörerna på CEA-marknaden i Sverige och 40 procent högre än medelbetyget bland dessa aktörer³³. Därutöver har Bolaget ett NPS-betyg om 75³⁴ per 30 juni 2021 vilket överstiger snittet om cirka 20 för hemelektroniksaktörer i USA baserat på data från 2017.³⁵ Förenklat kan Kjell & Companys NPS-betyg översättas till att 78 procent svarat 9 eller 10 enligt en elvagrädig skala från 0-10, där 10 är det bästa betyget kunden kan ange. Andelen som har svarat 0-6 uppgår till endast 3 procent.

Bolagets höga kundnöjdhet reflekteras även i en Yougov-undersökning från december 2020 där kunder associerar Kjell & Company främst bland konkurrenter inom fyra områden: engagerad personal, hög teknisk kunskapsnivå hos personalen, snabb service och flexibel personal.³⁶

För att ytterligare förbättra kundnöjdheten och för att, över tid, basera beslut på beteenden inom olika kundsegment snarare än på olika produktkategorier och försäljningskanaler lanserade Bolaget i januari 2017 en lojalitetsklubb i Sverige vilken sedan dess har vuxit snabbt. I augusti 2019 lanserades lojalitetsklubben även i Norge och per 30 juni 2021 har klubben cirka 2,4 miljoner medlemmar.³⁷ Då Bolaget bedömer att den data lojalitetsklubben genererar är en nyckelfaktor för dess framtida framgång har stort fokus lagts på att växa lojalitetsklubben sedan lanseringen, exempelvis genom initiativ som att erbjuda lojalitetsmedlemmar ”månadens medlemsvaror” vilka är produkter som erbjuds till ett rabatterat pris.

Genom data från lojalitetsklubben kan Bolaget analysera och på djupet förstå kundbeteenden och behov. Vidare kan bolaget identifiera lönsamma kundsegment och därigenom erbjuda relevant och riktad marknadsföring samt erhålla information om vilka initiativ som ökar kundupplevelsen baserat på exempelvis köpmönster, kundbeteende, snittkvitto och besöksfrekvens. Bolaget bedömer att den riktade marknadsföringen och initiativen som ökar kundupplevelsen kan driva trafik till Kjell & Companys försäljningskanaler och därmed generera merförsäljning. Data från lojalitetsklubben används också för att öka relevansen i Bolagets kommunikation med dess kunder, vilket i sin tur driver kundengagemang och lojalitet gentemot Kjell & Company. Bolaget förväntar sig att data från lojalitetsklubben i framtiden kan användas i ännu högre utsträckning än idag, exempelvis för att anpassa personalens vidareutbildning utifrån respektive säljares kundbetyg i olika avseenden såsom kundbemötande eller kompetens inom olika produktkategorier.

Även Bolagets verksamhet i Danmark har en hög kundnöjdhet med stor kundbas. Den höga kundnöjdheten baseras på data från trustpilot.com där AV-Cables har ett medelbetyg om 4,9 av 5,0 baserat på fler än 112 000 betyg vilket är högst bland de största aktörerna på den danska CEA-marknaden och 33 procent högre än aktörernas medelbetyg.³⁸

Stark företagskultur och en erfaren koncernledning som levererat starka resultat över tid

Från räkenskapsåret 2018 till räkenskapsåret 2020 har Kjell & Companys nettoomsättning ökat från 1 691 miljoner kronor till 1 999 miljoner kronor med bibehållen god lönsamhet. Kjell & Companys tillväxt har möjliggjorts av dess erfarna ledningsgrupp och Bolagets engagerade personal. Ledningsgruppen har omfattande erfarenhet från detaljhandeln, näraliggande branscher samt från Kjell & Company. Hälften av ledningsgruppen inledde sin karriär som säljare på Bolaget, vilket Bolaget bedömer är en styrka som bidrar till Kjell & Companys unika kultur. Totalt har ledningsgruppen, som består av sex personer, per 30 juni 2021 cirka 70 års erfarenhet från Kjell & Company och cirka 80 års erfarenhet från detaljhandel.

33) Prisjakt Classic på prisjakt.nu per den 8 augusti 2021. De aktörer som jämförs är Clas Ohlson, Elgiganten, NetOnNet och Webhallen vilka är de fyra övriga bolag med högst marknadsandel på den svenska CEA-marknaden.

34) Bolagets NPS-betyg baseras på en kundundersökning som Kjell & Company genomför med följande fråga: "Hur sannolikt är det att du skulle rekommendera det här företaget till en vän eller kollega?". Kunden får besvara frågan enligt en elvagrädig skala från 0-10 där 10 avser högst sannolikhet. Kunder med ett svar 0-6 kategoriseras som Kritiker, 7-8 kategoriseras som Passiva och 9-10 kategoriseras som Ambassadörer. Bolagets NPS-betyg beräknas genom att subtrahera andelen Kritiker från andelen Ambassadörer, således kan betyget ta ett värde mellan -100 och 100. NPS-betyget från medlemmar i lojalitetsklubben i Sverige.

35) Bain Private Equity Report 2018.

36) Undersökning genomförd av Yougov på uppdrag av Kjell & Company under december 2020 i Sverige för mäta Bolagets kundkännedom och positionering. Konkurrenter som ingick i undersökning var Amazon, Biltema, Clas Ohlson, Dustin Home, Elgiganten, Inet, Jula, MediaMarkt, NetOnNet och Webhallen.

37) Antalet lojalitetsmedlemmar uppgick till cirka 1,7 miljoner per december 2018, cirka 1,9 miljoner per december 2019 och cirka 2,3 miljoner per december 2020.

38) Trustpilot.com per 8 augusti 2021. De aktörer som jämförs är Bilka, Elgiganten, Power och Proshop.

Ett tydligt bevis på ledningsgruppens kompetens och agila arbetssätt är den framgångsrika hanteringen av utbrottet av Covid-19-pandemin. Under räkenskapsåret 2020 växte Bolagets nettoomsättning med 6,8 procent jämfört med 2019, med positiv tillväxt i samtliga kvartal. Den positiva tillväxten uppnåddes genom flera nya initiativ som lanserades inom en kort tidsperiod vilka inkluderar upphämtning av förbetald Click-and-Collect-order utanför service points, daglig liveshopping och digitala one-to-one-möten med Bolagets säljare via digitala kanaler. För mer information om initiativen, se ”– Kundanpassad positionering med stort fokus på kundservice”.

Hälften av ledningsgruppen har spenderat merparten av sin karriär på Kjell & Company och merparten av butikscheferna inledde sin anställning på Bolaget som säljare. Detta säkerställer att den starka företagskultur som präglade Bolaget sedan starten 1988, Kjell-andan, lever vidare. Den höga andelen internrekryterade chefer är också viktig ur ett rekryteringsperspektiv. Eftersom Bolaget eftersträvar att ha branschens mest nöjda kunder är det viktigt att de anställda har ett genuint intresse för teknik och kundservice samt är motiverade och uppskattar sitt jobb.

Lång historik av oavbruten tillväxt

Kjell & Companys finansiella historik genomsyras av en obruten mångårig nettoomsättningstillväxt totalt såväl som på jämförbar basis. Mellan 2000 och 2020 växte Kjell & Company nettoomsättningen med en CAGR om 18,8 procent.³⁹⁾ Nettoomsättningen har ökat på årsbasis både under räkenskapsåren 2001-2002, som följde IT-bubblan i början av 2000-talet, finanskrisen under räkenskapsåren 2008-2009 samt under Covid-19-pandemin.⁴⁰⁾

Från räkenskapsåret 2018 till räkenskapsåret 2020 växte den totala nettoomsättningen från 1 691 miljoner kronor till 1 999 miljoner kronor, vilket motsvarar en CAGR om 8,7 procent.⁴¹⁾ Jämförbar tillväxt var 7,8 procent 2019 och 5,7 procent 2020⁴²⁾. Under perioden ökade EBITA⁴³⁾ med 10,1 procent, från 127 miljoner kronor räkenskapsåret 2018 till 139 miljoner kronor räkenskapsåret 2020, motsvarande en CAGR om 4,9 procent. Under perioden ökade också justerad EBITA⁴⁴⁾ med 12,2 procent, från 131 miljoner kronor räkenskapsåret 2018 till 147 miljoner kronor räkenskapsåret 2020, motsvarande en CAGR om 5,9 procent.

Bolaget har även visat stark tillväxt i samtliga kvartal, jämfört med samma period föregående räkenskapsår, från första kvartalet räkenskapsåret 2019 till andra kvartalet räkenskapsåret 2021. Över året har Bolaget en viss säsongseffekt där det fjärde kvartalet historiskt uppvisar en högre nettoomsättning på grund av julhandeln och event som exempelvis Black Friday i november.

39) Nettoomsättning för räkenskapsåret 2000 från årsredovisningen för ”Kjell & Co Elektronik AB”.

40) Nettoomsättning för räkenskapsåren 2001, 2002, 2008 och 2009 från årsredovisningarna för ”Kjell & Co Elektronik AB”.

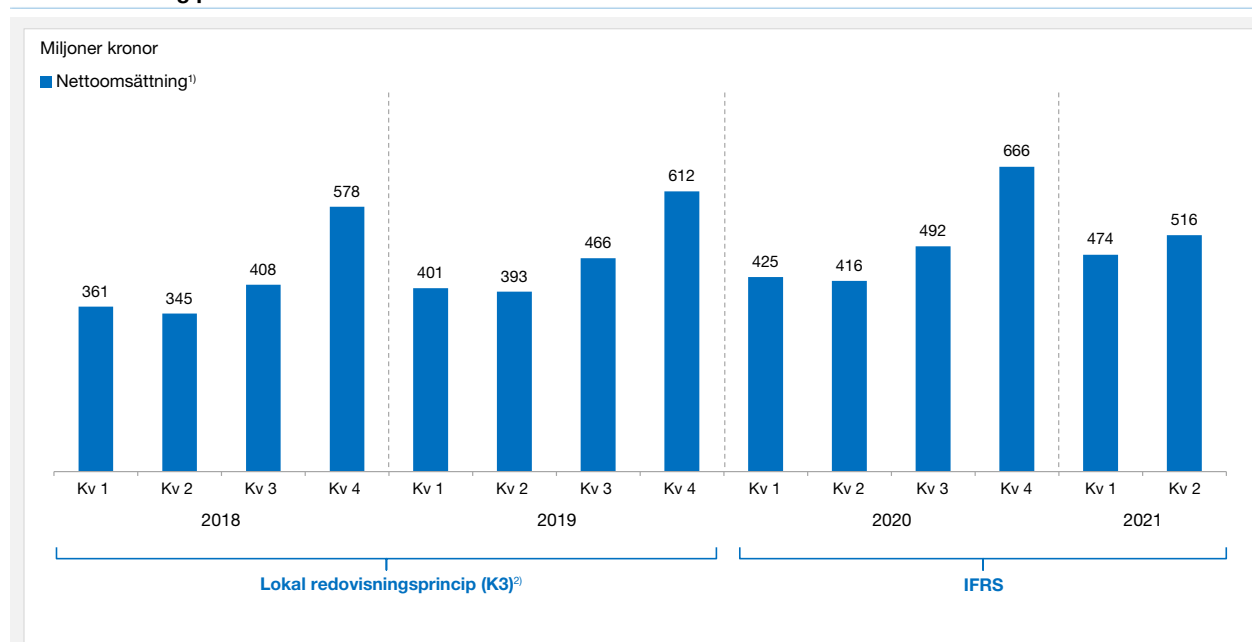
41) Nettoomsättning för räkenskapsåren 2018 och 2020 är hämtade från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren 2018 och 2020.

42) Jämförbar tillväxt är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se ”Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal”. För en avstämning av detta alternativa nyckeltal till närmaste IFRS-nyckeltal, se ”Utvald historisk finansiell information – Jämförbar tillväxt”.

43) EBITA är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se ”Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal”. För en avstämning av detta alternativa nyckeltal till närmaste IFRS-nyckeltal, se ”Utvald historisk finansiell information – Rörelseresultat, EBITA, EBITA-marginal, justerad EBITA, justerad EBITA-marginal, EBITDA, EBITDA-marginal, justerad EBITDA, justerad EBITDA-marginal, justerad EBITDAaL”.

44) Justerad EBITA är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se ”Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal”. För en avstämning av detta alternativa nyckeltal till närmaste IFRS-nyckeltal, se ”Utvald historisk finansiell information – Rörelseresultat, EBITA, EBITA-marginal, justerad EBITA, justerad EBITA-marginal, EBITDA, EBITDA-marginal, justerad EBITDA, justerad EBITDA-marginal, justerad EBITDAaL”.

Nettoomsättning per kvartal



- 1) Nettoomsättning per kvartal hämtat från Bolagets interna redovisningssystem.
- 2) Omsättningen är beräknad enligt redovisningsprinciperna i K3. Skillnaden mellan koncernens principer för redovisning av intäkter under K3 jämfört med IFRS utgörs framför allt av att koncernen under IFRS redovisar en skuld för returer och en motsvarande reduktion av intäkterna. För helåret 2018 uppgick förändringen i avsättning för returer under IFRS till 0,8 miljoner kronor och till 1,3 miljoner kronor för helåret 2019.

Tydlig strategi med flera tillväxt drivare

Bolaget ser goda förutsättningar för fortsatt tillväxt med stöd från underliggande marknadstillväxt och dess väl-etablerade omnikanalplattform för att fortsätta ta marknadsandelar. Bolaget har ett flertal strategiska initiativ som ska driva framtida tillväxt utöver marknadens, dessa innefattar att kontinuerligt förbättra den existerande plattformen för att växa med nya och befintliga kunder, att utvärdera och utveckla strategiska samarbeten samt utveckla en internationell skalbar plattform för fortsatt expansion.

Bolaget arbetar löpande med att vidareutveckla den existerande plattformen för att uppnå hög kundnöjdhet i alla kanaler och därigenom tillväxt. Bolaget bedömer att denna strategi bidragit till att Bolagets marknadsandel ökat från cirka 9 procent 2015 till cirka 11 procent räkenskapsåret 2019 i Sverige och till cirka 2 procent i Norge 2019 från lanseringen under 2015. Med hjälp av omfattande data från lojalitetsklubbens cirka 2,4⁴⁵⁾ miljoner medlemmar avser Bolaget fortsätta dra nytta av en mer datadriven affärsmodell baserat på en utvecklad kundsegmentering och identifiering av beteenden som kännetecknar Bolagets mest lönsamma kunder. Utöver att sträva efter att skapa bästa möjliga kundupplevelse fäster även Bolaget stor vikt vid att skapa det bästa kunderbjudandet genom en hög grad av individualisering

för att sätta kundens behov i centrum. För att erbjuda ett kundcentrerat erbjudande ser Bolaget stor potential i att utnyttja kunddata från lojalitetsklubben för att utforma sortiment och erbjudanden skräddarsydda till kunderna. Ett ökat fokus på egna varumärken är också en viktig del av Bolagets tillväxtstrategi. Bolaget har en tydligt definierad portfölj av egna varumärken med både varumärken som är kopplade till Kjell & Companys varumärke och varumärken med egen varumärkesidentitet. För att skapa ett så relevant produkt erbjudande som möjligt riktas de egna varumärkena till olika kundsegment beroende på deras preferenser och livsstil. Bolaget har under 2021 tagit fram en mer detaljerad varumärkesstrategi med avsikt att driva tillväxt med hög marginal under kommande år.

Bolaget har också identifierat en stor tillväxtpotential i ytterligare strategiska samarbeten. Under andra kvartalet 2020 inledde Kjell & Company ett samarbete med Circle K för att erbjuda produkter inom mobiltillbehör i dess bemannade stationer. Utrullningen av Kjell & Company Express i samarbete med Circle K på 292 stationer slutfördes under perioden januari-mars 2021 och innebär att Circle K agerar återförsäljare av ett urval av Kjell & Companys produkter. Bolaget ser stor potential i att etablera liknande samarbeten med andra aktörer i nya kanaler för att öka tillgängligheten för Kjell & Companys produkter. Genom de nya kanalerna bedömer Bolaget

45) Per den 30 juni 2021.

att de kan generera en ökad försäljning av egna varumärken. Bolaget ser även goda möjligheter i att erbjuda sina kunder värdeskapande tjänster genom att vidareutveckla installationshjälp online eller i hemmet via samarbetspartners.

Vidare är en viktig del av Bolagets strategi att expandera och stärka positionen i Norge. Sedan lanseringen 2015 har Kjell & Company etablerat 23⁴⁶⁾ service points i Norge och uppnått en marknadsandel om cirka 2 procent för räkenskapsåret 2019.⁴⁷⁾ Trots den snabba expansionen ser Bolaget stor potential att uppnå ytterligare skalfördelar, såsom bättre leveransmöjligheter och ökad varumärkeskänedom, genom att etablera ytterligare service points och därigenom öka den geografiska täckningen. I samband med öppning av nya service points ser även Bolaget en stark tillväxt online, något som vidare understryker integrationen i plattformen. Enligt Bolagets bedömning är ytterligare förbättringar möjliga vad gäller sortimentsanpassning och prissättning baserat på data från lojalitetsklubben, vilka också kan bidra till optimerad marknadsföring.

Den 29 april 2021 slutförde Kjell & Company förvärvet av AV-Cables vilket etablerade en plattform för expansion på den danska marknaden. AV-Cables har en etablerad inköps-, lager- och distributionsorganisation samt ett starkt fotfäste på den danska marknaden med en marknadsandel om cirka 4 procent av total onlineförsäljning på CEA-marknaden per räkenskapsåret 2019. Bolaget bedömer att det finns goda möjligheter för intäkt- och kostnadssynergier genom exempelvis försäljning av Kjell & Companys egna varumärken på av-cables.dk, konsolidering av leverantörsavtal samt integrering av Kjell & Companys IT-, marknadsföring-, och ekonomifunktioner. Vidare utvärderar Bolaget möjligheten att etablera service points i Danmark under varumärket Kjell & Company för att stärka leveransmöjligheter, varumärkeskänedom, geografisk täckning och tjänsteerbjudande.

Bolaget bedömer att det finns potential för stärkt marknadsställning på nuvarande marknader och ytterligare geografisk expansion till utvalda marknader genom förvärv av företag med stark digital närvaro samt fokus på kundservice och som verkar på CEA-marknaden.

Tillväxtstrategi

Kjell & Company har en väl utarbetad tillväxtstrategi och förväntar sig att fortsatt växa snabbare än marknadstillväxten på samtliga marknader. Den strategiska planen är centrerad kring tre huvudsakliga teman, växa med nya och befintliga kunder genom att stärka Bolagets existerande plattform, utnyttjande av potentialen med stra-

tegiska samarbeten samt utveckling av en internationell skalbar plattform. Samtliga tillväxtfaktorer är viktiga för Bolagets fortsatta tillväxt samtidigt som tillväxten inte är beroende av att Bolaget är framgångsrikt inom ett specifikt område.

Branschledande kundnöjdhet för att växa med nya och befintliga kunder

För att fortsätta utveckla Bolagets kundnöjdhet arbetar Kjell & Company med löpande förbättringar av sin existerande plattform. Bolaget har en tydlig vision för hur data från lojalitetsklubben kan användas för att stärka den existerande omnikanalplattformen för att attrahera nya kunder och öka den årliga genomsnittliga intäkten per kund, drivet av både frekvens och snittkvitto.

Branschledande omnikanalplattform

Kjell & Companys lojalitetsklubb har vuxit från cirka 1,7 miljoner medlemmar per den 31 december 2018 till 2,4 miljoner medlemmar per den 30 juni 2021. Den starka medlemsutvecklingen har varit möjlig genom en rad olika initiativ, exempelvis genom att kunder på ett enkelt sätt kan bli medlemmar i samband med köp online. Tillväxten av lojalitetsklubben bedöms vara en stark bidragande faktor till Bolagets framgång historiskt. Detta synliggörs exempelvis genom ett ökat snittkvitto bland lojalitetsmedlemmar i Sverige från 254 kronor 2018 till 324 kronor under perioden juli 2020 till och med juni 2021.⁴⁸⁾ Vidare bedömer Bolaget att det finns potential att växa AV-Cables befintliga kundbas genom att dra nytta av Kjell & Companys erfarenheter från arbetet med sin lojalitetsklubb.

Den snabbt växande lojalitetsklubben har gett Bolaget tillgång till en stor mängd kunddata vilket ger Bolaget goda möjligheter till kundsegmentering beroende på exempelvis demografi och köpbeteende. Med kunddata kan Bolaget identifiera lönsamma kundsegment, rikta skräddarsydda kunderbjudanden till olika kundsegment samt erhålla information om vilka initiativ som ökar kundupplevelsen och driver trafik till service points och kjell.com. Dessutom har Kjell & Company använt kunddata för att justera sortimentet efter kundernas köpbeteende vilket möjliggjort ett mer relevant produktbjudande för kunden. Bolaget anser att de åtgärder och initiativ som initierats till följd av denna datadrivna analys har resulterat i en förbättrad kundupplevelse. Vidare bedömer Bolaget att det finns en stor potential att framöver öka den årliga genomsnittliga intäkten per kund⁴⁹⁾ genom att i ännu högre utsträckning använda kunddata för att, ur ett strategiskt perspektiv, förbättra kundupplevelsen och

46) Per den 30 juni 2021.

47) Arkwright – Marknadsstudie.

48) Snittkvitto från lojalitetsmedlemmar i Sverige uppgick till 280 kronor per december 2019 och 307 kronor per december 2020. Perioderna avser snittkvitto över en rullande tolv månadersperiod.

49) Årlig genomsnittlig intäkt per kund definieras som total omsättning dividerat med antal kunder.

därigenom öka antalet återkommande kunder. En förbättrad kundupplevelse till följd av åtgärder och initiativ som grundar sig på datadriven analys bedöms även vara en viktig faktor för att attrahera nya kunder.

En viktig del i Bolagets strategi är att erbjuda en sömlös interaktion mellan de olika försäljningskanalerna och en likvärdig kundupplevelse oberoende av var kundmötet sker. Under 2020 tog Bolaget två viktiga steg för en likvärdig kundupplevelse i alla kanaler genom att först lansera liveshopping och därefter även möjligheten till personliga one-to-one-möten med Bolagets säljare i de digitala kanalerna samtidigt som flera nya initiativ planeras.

Bolaget ser även stora möjligheter med att öka individualiseringen i kundinteraktioner. Under perioden april-juni 2021 har Bolaget genomfört ett pilotprojekt för en incheckningsfunktion kombinerad med ett intelligent kösystem i utvalda service points i Sverige och Norge. Funktionerna avser att möjliggöra snabbare och friktionsfri uthämtning av Click-and-Collect samt öka individualiseringen i kundmötet. I samband med incheckningen finns möjlighet för kunden att välja produktområde för att därefter tilldelas en säljare med kunskap inom området, vilket kan ske i service point eller online om specialistkunskap finns på annan ort. Det finns även en möjlighet för kunden att välja snabbast möjliga hjälp. Incheckningsfunktionen tillåter Kjell & Company att identifiera om kunden är lojalitetsklubbsmedlem, vilka tidigare köp kunden har gjort hos Bolaget, kundnöjdhet och annan viktig information. Med hjälp av denna data kan Bolaget bland annat anpassa valet av säljare som möter kunden och informera säljaren om kundens tidigare ärenden hos Kjell & Company. Genom att dra nytta av den information Bolaget har om respektive kund kan ett kundbemötande som liknar det för en stamkund med hög grad av individualisering uppnås. Digitala skyltar avses dessutom möjliggöra för Bolaget att skraddarsy vilka budskap och erbjudanden som visas på skyltarna i respektive service point beroende på vilka kunder som befinner sig där. Efter genomfört köp i någon av Bolagets försäljningskanaler kan lojalitetsklubbsmedlemmar få all information kopplat till köpet online via sin profil på Bolagets webbplats. Detta inkluderar exempelvis information om hur produkten ska installeras samt en användarguide för produkten. Med det nya kösystemet kan kunden ställa sig i kö till en, av kunden, utvald service point från sin mobiltelefon eller dator via kjell.com. Kunden har också en möjlighet att scanna en QR-kod utanför en av Bolagets service points för att inleda ett one-to-one-möte med Bolagets säljare vilket skapar en bekväm och effektiv upplevelse för kunden som kan optimera sin tid.

Kundcentrerat erbjudande

Med hjälp av data från lojalitetsklubben ser Bolaget även stora möjligheter att positionera och differentiera kunderbjudandet utifrån olika kundsegment. Med insik-

ter om vilka produkter eller vilken försäljningskanal ett visst kundsegment generellt efterfrågar kan Bolaget individualisera erbjudandet genom att exempelvis erbjuda specifika produkter till ett visst kundsegment och marknadsföra efterfrågade produkter i föredragen försäljningskanal. Bolaget ser även stora möjligheter med att vara innovativa i sitt produktsortiment med en ökad positionering av sortimentet mot specifika kundsegment. Exempelvis kan data från lojalitetsklubben indikera att Bolaget har många kunder som efterfrågar specifika produktkategorier, till exempel gaming, vilket leder till att Bolaget har möjlighet att utforma sitt sortiment utifrån efterfrågan. Genom detta kan Kjell & Company vinna marknadsandelar inom specifika produktkategorier där nischaktörer generellt är stora.

Ökat fokus på egna varumärken med tydlig varumärkesidentitet

Kjell & Company säljer per 30 juni 2021 flera olika produkter genom egna varumärken, exempelvis Luxorparts, Cleverio, Linocell och Rubicson. Bolaget har implementerat en tydligt definierad struktur för portföljen av egna varumärken som både består av såväl varumärken med en tydlig koppling till Kjell & Companys varumärke och varumärken med egen varumärkesidentitet. Med data från lojalitetsklubben utformar Bolaget egna varumärken utifrån kundsegment och vilka behov och trender som karaktäriserar dessa. Bolaget ser en stor potential i att rikta erbjudanden av specifika varumärken till specifika kundsegment vilket bedöms möjliggöra ett förbättrat produkt erbjudande till kunder och således en möjlighet att öka den årliga genomsnittliga intäkten per kund från kunder i lojalitetsklubben. Att skapa varumärken med en hög grad av individualisering bedöms av Bolaget som en viktig faktor för att varumärken ska få en tydlig varumärkesidentitet som kunder har en stark association till.

För egna varumärken med egen varumärkesidentitet ser Bolaget en stor potential att sälja dessa på fler marknader och i fler kanaler vilket innebär en ökad geografisk täckning för Bolagets produkter, ytterligare intäktskällor och en ökad diversifiering. Vidare avser Kjell & Company att sälja utvalda egna varumärken på den danska marknaden via Bolagets webbplats av-cables.dk. Varumärken med en viss koppling till Kjell & Company, exempelvis i form av grafiskt utformande, bidrar till både en flexibilitet i produkt erbjudandet samtidigt som varumärket Kjell & Company bestyrker produktens kvalitet och funktion. Produkter med varumärket Kjell & Company som består av mindre komplexa produkter, exempelvis batterier, bidrar till en ytterligare marknadsföringskanal för Kjell & Companys varumärke. Ett ökat fokus på egna varumärken är även en viktig faktor för ökad lönsamhet framöver då de generellt erbjuder högre bruttomarginaler jämfört med andra varumärken.

Strategiska samarbeten och värdeskapande tjänster

Bolaget ser en stor potential för tillväxt genom ytterligare strategiska samarbeten som exempelvis nya säljkanaler samt utveckling av Kjell & Companys värdeskapande tjänster.

Strategiska samarbeten

Kjell & Companys ledande position⁵⁰⁾ på den svenska CEA-marknaden ger Bolaget en god insikt i vilka trender som råder på marknaden. Samarbetet med Circle K tillkom efter att Bolaget observerat en ökad diversifiering på mobiltillbehörsmarknaden med ett ökat antal aktörer som erbjöd liknande produkter till spontanköpare, speciellt inom den del av marknaden som enligt Bolagets uppfattning är standardiserad, exempelvis mobilskal. För att dra nytta av denna utveckling utvärderade Bolaget potentiella nya försäljningskanaler och inledde ett samarbete med Circle K, vilket per 30 juni 2021 har rullats ut i Circle K:s 292 bemannade stationer i Sverige. Samarbetet möjliggör en ytterligare försäljningskanal för Kjell & Companys egna varumärken på platser där spontanköp av standardiserade produkter är vanligt förekommande, genom att Circle K agerar återförsäljare av Bolagets produkter.

Vidare har Kjell & Company ett samarbete med säkerhetsleverantören Verisure sedan juni 2020 efter att Bolaget observerat en ökad efterfrågan av produkter och rådgivning relaterade till säkerhet. Samarbetet ger Bolaget en plattform att sälja Verisure-larm med rådgivning och installation via Verisures larminstallatörer samt tillbehör för befintliga Verisure-kunder som önskar utöka sitt larmsystem.

Bolaget ser stor potential i att etablera liknande samarbeten med andra aktörer för att ytterligare öka nettoomsättningen genom ökad försäljning av egna varumärken i nya kanaler. Bolaget fäster stor vikt vid att Kjell & Companys tekniska kompetens framgår även i samarbetet med andra aktörer där Bolagets egen personal inte finns på plats. Bolaget förväntar sig att den personliga service och rådgivning som erbjuds via Bolagets digitala kanaler ska möjliggöra detta.

Värdeskapande tjänster

En viktig faktor i Bolagets strategi är att vidareutveckla det starka fokus på kundservice som präglat Kjell & Company genom att erbjuda kunder ett komplett kunderbjudande som inkluderar mer än bara försäljning av produkter. Som ett steg i denna strategi tillhandahåller Bolaget installationshjälp online och i hemmet, via egen personal och samarbetspartners. Bolaget bedömer att installationshjälp är ett viktigt erbjudande, främst ur ett

strategiskt perspektiv för att erbjuda kunder en helhetslösning bestående av rådgivning, produkter och installation.

Utveckling av en internationell skalbar plattform

Bolaget ser en stor potential att utveckla en skalbar och lönsam plattform för en fortsatt expansion av Kjell & Companys omnikanalplattform. Detta inkluderar att optimera och expandera den existerande verksamheten i Norge och Danmark. Vidare utvärderar Kjell & Company potentialen för ytterligare förvärv med ambitionen att stärka Bolagets marknadsställning på nuvarande marknader och fortsätta expandera geografiskt.

Optimera och expandera verksamheten i Norge

Sedan Kjell & Companys etablering på den norska marknaden 2015 har Bolaget ökat sin marknadsandel till cirka 2 procent räkenskapsåret 2019⁵¹⁾ och Bolaget bedömer att potentialen för ytterligare tillväxt på den norska CEA-marknaden är fortsatt stor. Sedan utgången av 2015 har Bolaget ökat antalet service points från 7 till 23 per den 30 juni 2021. Med 23 service points i Norge planerar Bolaget ytterligare etableringar för att erbjuda kunderna bekvämlighet, leveransmöjligheter och geografisk täckning liknande den i Sverige. Dessutom är Kjell & Companys varumärke inte lika välkänt i Norge som i Sverige med anledning av Bolagets kortare historik i Norge. Det föranleder bland annat att andelen A-varumärken (produkter från välkända varumärken såsom Apple och Google) som tillhandahålls är högre än i Sverige där Bolaget har en större trovärdighet och därmed kan sälja en högre andel egna varumärken. Detta är något som Bolaget bedömer kommer harmoniseras över tid, i takt med att Kjell & Companys varumärke blir allt starkare i Norge.

För att tillvarata potentialen och möjliggöra skalfördelar samt öka kännedomen för Kjell & Companys onlineerbjudande avser Bolaget öppna ytterligare service points på den norska marknaden under de kommande åren. Bolaget har en tydligt definierad strategi för öppnandet av nya service points, vilken bland annat definierar med vilka tidsintervall service points ska öppnas och vilken typ av geografiskt läge som eftersöks. Innan en service point öppnas på en ny plats genomför Bolaget en noggrann analys av den potentiella platsen, inklusive vilka andra konkurrenter som finns i närområdet. Syftet med strategin är att säkerställa att Bolagets service points är optimalt placerade på platser med hög kundtrafik och samtidigt kan bidra till ett förbättrat onlineerbjudande genom att möjliggöra snabba leveranser och högre grad av kundservice i området. Ett ökat antal service points i Norge bedöms även av Bolaget driva ökad onlineförsälj-

50) Arkwright – Marknadsstudie. Kjell & Company och Elgiganten är båda marknadsledande på den svenska CEA-marknaden med en marknadsandel vardera om cirka 11 procent.

51) Arkwright – Marknadsstudie.

ning eftersom de skapar en högre varumärkeskänedom för Kjell & Company.

Vidare ser Bolaget stor potential att anpassa sortimentet och prissättningen baserat på data från lojalitetsklubben som lanserades i Norge i augusti 2019. Data från lojalitetsklubben, tillsammans med utrullning av Kjell & Companys service points, är två nyckelfaktorer för att stärka Kjell & Companys varumärke och öka kundens och andra relevanta intressenters benägenhet att associera Kjell & Company med hög teknisk kompetens, kundservice och kvalitet.

Sedan lanseringen 2015 har verksamheten i Norge optimerats successivt både drivet av skalfördelar genom att Bolaget har ökat sin marknadsandel och av en ökad förståelse för kundbehov och kundbeteenden på den norska marknaden. Detta återspeglas i att Kjell & Company växt sin nettoomsättning i Norge från 156 miljoner kronor räkenskapsåret 2018 till 252 miljoner kronor räkenskapsåret 2020 vilket motsvarar en CAGR om 26,9 procent. Det kan jämföras med en CAGR om 6,7 procent i Sverige för motsvarande period.

Utveckling av den danska verksamheten

Genom förvärvet av AV-Cables som slutfördes den 29 april 2021 etablerade Kjell & Company en närvaro på den danska marknaden vilket stärker Kjell & Companys position ytterligare i Norden och bidrar till ökade skalfördelar. AV-Cables tillför kunskap om den danska marknaden och förvärvet möjliggör även ett kunskapsutbyte mellan AV-Cables och Kjell & Companys plattformar och sortiment.

Integrationen av AV-Cables förväntas ske i faser och Bolaget bedömer att det finns goda möjligheter för intäkts- och kostnadssynergier. Inledningsvis integreras vissa centrala funktioner mellan AV-Cables och Kjell & Company. Exempelvis integreras AV-Cables med Kjell & Companys inköpsfunktion i etapper vilket stärker Bolagets förhandlingsposition vid tecknande av leverantörsavtal. Vidare integreras produktutbudet vilket innebär att AV-Cables kommer introducera nya produktkategorier samt sälja Kjell & Companys egna varumärken. I en senare fas integreras AV-Cables med Kjell & Companys stödfunktioner som exempelvis affärssystem, lager och logistik vilket förväntas leda till en ökad effektivitet och skalbarhet. Vidare utvärderar Kjell & Company möjligheten att etablera service points i Danmark för att dels förbättra leveransmöjligheter, varumärkeskänedom, geografisk täckning och kundservice.

Strategiska förvärv på befintliga och nya marknader

På sikt bedömer Kjell & Company att det finns potential för ytterligare geografisk expansion till utvalda marknader genom förvärv av företag som verkar på CEA-marknaden. Bolaget har genomfört en initial analys av marknader belägna i norra Europa och identifierat ett antal marknader som bedöms som särskilt attraktiva givet deras marknadsstorlek, marknadsstruktur, konkurrens-

situation och tillväxtprofil. För en framgångsrik expansion till nya marknader kan Bolaget exempelvis dra nytta av erfarenheterna från expansionen i Norge och förvärvet av AV-Cables i Danmark.

I syfte att stärka marknadspositionen på befintliga marknader bedömer Bolaget att det finns möjligheter till ytterligare förvärv av nischaktörer. Några av kriterierna som Bolaget utvärderar för förvärvskandidater är en stark digital närvaro med en hög andel onlineförsäljning samt ett stort fokus på kundnöjdhet.

Finansiella mål

I linje med Kjell & Companys strategiska målsättningar har Bolaget formulerat vissa långsiktiga finansiella mål, vilka presenteras nedan:

Tillväxt:

Nettoomsättningen ska uppgå till minst 4 miljarder kronor 2025

Lönsamhet:

Justerad EBITA-marginal om 8 procent på medellång sikt

Kapitalstruktur:

Finansiell nettoskuld i förhållande till justerad EBITDAaL (rullande 12 månader) ska understiga 2,5 gånger

Utdelningspolicy:

Utdelningen ska utgöra minst 60 procent av årets resultat med beaktande av Bolagets finansiella ställning, förvärvsmöjligheter och framtidsutsikter.

Koncernens förmåga att nå dessa mål är beroende av ett antal faktorer som står utanför Koncernens kontroll, inklusive makroekonomiska förändringar samt politiska, legala eller fiskala förändringar på de marknader där Koncernen är verksam, förändringar i redovisningskrav, konkurrensläget, den generella utvecklingen av verksamhetsområdet, förändringar i valutakurser och andra liknande förändringar som påverkar den marknad Koncernen är verksam inom.

All information i detta avsnitt utgör framåtriktade uttalanden. Som en följd av det kan Koncernens faktiska resultat skilja sig från målen, som beskrivna i detta Prospekt, på medellång till lång sikt och dessa avvikelser kan vara betydande. Många av osäkerhetsfaktorerna gällande verksamheten, ekonomiska förhållanden och konkurrenssituationen beskrivs i "Riskfaktorer". Investerarna uppmanas att inte fästa otillbörligt stor tillit till uttalandena ovan.

Kjell & Company åtar sig inte att publicera uppdateringar vad gäller framstegen med att nå något av ovanstående mål, inklusive eventuell inverkan från händelser eller omständigheter som föreligger eller uppkommer efter dagen för detta Prospekt för att återspegla förekom-

sten av oförutsedda händelser eller omständigheter. Se även ”Operationell och finansiell översikt – Viktiga faktorer som påverkar Kjell & Companys resultat och finansiella ställning” och ”Riskfaktorer”.

För information om historisk tillväxt, se ”Utvald historisk finansiell information – Rapport över resultat för Koncernen i sammandrag” och ”Utvald historisk finansiell information – Bolagets nyckeltal”. Bolaget har inte betalat någon utdelning för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

Kjell & Companys erbjudande

Kjell & Company erbjuder tillbehör till hemelektronik med ett stort fokus på personlig service, rådgivning och produktkvalitet. Erbjudandet är centrerat kring Bolagets vision om att förbättra människors liv genom teknik.

Genomgående stark kundservice

En av nyckelfaktorerna bakom Kjell & Companys framgångar är, enligt Bolagets bedömning, det värdeerbjudande som Kjell & Company erbjuder genom hela köpresan. Värdeerbjudandet säkerställs av Bolagets tillgänglighet, möjlighet att genom högkvalitativ kundservice och rådgivning inspirera och erbjuda kunder rätt lösningar samt möjligheten att uppfylla kunders leveranskrav.

Kjell.com och Bolagets 130 service points utgör en integrerad omnikanalplattform där Kjell & Companys kompetenta personal erbjuder bästa tillgängliga kundservice i den kanal kunden väljer. Då Bolaget bedömer att merparten av dess kunder påbörjar sin köpresa i Bolagets digitala kanaler är Bolagets onlinekanal anpassad för att inspirera kunderna att upptäcka nya sätt att använda teknik genom att synliggöra teknikens möjligheter i ett omfattande kunskapsbibliotek, innehållande bland annat produktguider och kundomdömen. Bolaget anser att kjell.com är grafiskt tilltalande samt navigations- och användarvänlig vilket gör det enkelt för kunder att hitta relevant innehåll för det syfte som kjell.com besöks. Om kunder efterfrågar personlig service och rådgivning kan de antingen möta någon av Bolagets kompetenta säljare i digitala one-to-one-möten alternativt i service points. En viktig aspekt vid kundmötet är Kjell & Companys fokus på att lösa kundernas problem snarare än fokus på försäljning, vilket möjliggörs genom att kundens behov prioriteras. För att uppfylla kundernas leveranskrav vid onlineorder har Bolaget en hög produkttillgänglighet i service points vilket möjliggör snabb och smidig upphämtning eller hemleverans. Efter köpet erbjuds mertjänster såsom

installationshjälp för kunder som har ett behov av stöd eller för prestandaoptimering.

I det fall produkten inte motsvarar kundens behov eller förväntningar har Kjell & Company en flexibel returneringspolicy som är avsedd att vara kundvänlig. Genom att verka för en friktionsfri köpresa från start till mål ämnar Kjell & Company främja hög kundnöjdhet och lojalitet samt skapa förtroende hos kunderna. Bolaget anser att det yttersta beviset på att kunderna uppskattar Kjell & Companys värdeerbjudande är de genomgående höga kundnöjdhetsbetyg som Bolaget erhållit, inklusive ett NPS-betyg om 75 per den 30 juni 2021 från lojalitetsklubbsmedlemmarna, högst betyg av de största aktörerna på den svenska CEA-marknaden på prisjakt.nu⁵²⁾ samt uppskattad personal enligt Yougovs undersökning.⁵³⁾

Teknikintresserad och kompetent personal

Kjell & Companys uppdrag är att hjälpa människor att använda teknik på sätt de inte visste var möjliga. I denna strävan spelar personalen en viktig roll för att ge inspiration och råd med hänsyn tagen till kunders behov och önskemål. Det är därför viktigt för Bolaget att rekrytera personal med ett genuint teknikintresse och en vilja att hjälpa kunderna på bästa sätt.

Den tekniskt kompetenta personalen erbjuder kunder bästa möjliga kundservice där kunden efterfrågar den och finns tillgänglig över hela omnikanalplattformen. Samma personal finns tillgänglig att bemöta kunders frågor både i Bolagets service points och via kundmöten online på Bolagets integrerade one-to-one-plattform via kjell.com. Detta bidrar både till en enhetlig kundservice över hela omnikanalplattformen och till ett effektivt resursutnyttjande då säljarna kan utnyttja lugnare perioder i service points till att bistå i kundmöten online. Bolaget har också en central kundtjänst som är avsedd att snabbt besvara frågor per mail, telefon eller chatt via kjell.com. Vidare sköts även en del av chatt och telefonsamtalen från service points. För att motivera säljarna att uppnå en god balans mellan kundbehov och försäljning har Kjell & Company, enligt Bolagets bedömning, ett unikt bonussystem. Bonussystemet är datadrivet och tar bland annat hänsyn till ett dagligt försäljningsmål, antalet flerartikelkvitton, kundbetyg samt andel produkter från egna varumärken. Bonusen intjänas på daglig basis, vilket är avsett att säkerställa att säljarna är motiverade varje arbetsdag. För toppresterande säljare kan bonusen typiskt sett uppgå till cirka 25 procent av grundlönen. Bonussystemet uppfattas som så pass unikt att det

52) Prisjakt Classic på prisjakt.nu per den 8 augusti 2021. De aktörer som jämförs är Clas Ohlson, Elgiganten, NetOnNet och Webhallen vilka är de fyra övriga bolag med högst marknadsandel på den svenska CEA-marknaden.

53) Undersökning genomförd av Yougov på uppdrag av Kjell & Company under december 2020 i Sverige för mäta Bolagets kundkännedom och positionering. Konkurrenter som ingick i undersökning var Amazon, Biltema, Clas Ohlson, Dustin Home, Elgiganten, Inet, Jula, MediaMarkt, NetOnNet och Webhallen.

har avhandlats i en serie Harvard Business Case⁵⁴⁾ och studier kring bonussystemet har publicerats i akademiska tidskrifter⁵⁵⁾.

Rekrytering, utbildning av personal och medarbetarnöjdhet

För att säkerställa att Kjell & Company rekryterar teknikintresserad och kompetent personal sköts all rekrytering av en dedikerad grupp rekryterare som träffar alla kandidater som blir utvalda till intervju. Fortlöpande vidareutbildning och investeringar i personalen är en viktig del i Bolagets kundnöjdhetsarbete och därigenom Bolagets strategi för att driva lönsam tillväxt. Säljarna genomgår regelbundet internutbildning via Bolagets egna utbildningsprogram, Kjell Academy, för att stärka sin tekniska kompetens och utveckla sina färdigheter inom kundbemötande och kundservice. Bolaget bedömer att Kjell & Company har ett gott renommé och att intresset från arbetssökande generellt är högt.

Kjell & Company arbetar kontinuerligt med att upprätthålla en hög medarbetarnöjdhet inklusive att erbjuda inspirerande arbetsuppgifter, en hög anställningstrygghet och en allmän trivsel på arbetsplatsen. Bolagets företagskultur "Kjell-andan" formar Kjell & Company vilken bygger på ett antal grundläggande ställningstaganden för hur anställda bemöter varandra och människor de möter. Ett bevis på Bolagets starka företagskultur och höga medarbetarnöjdhet är det höga Employee NPS-betyget ("eNPS") vilket uppgår till 49 per 30 juni 2021. Bolaget anser att en hög medarbetarnöjdhet är en förutsättning för att mötet mellan kunden och säljaren ska bli intressant, givande och trevligt vilket vidare leder till en hög kundnöjdhet. Ett initiativ för att skapa en hög medarbetarnöjdhet är att Bolaget utsett ledare som arbetar med utveckling av ledarskap och kultur vilket främjar frihet under ansvar och utvecklingsmöjligheter för medarbetare.

Relevant och noga utvalt sortiment

För att ständigt vara relevanta och tillhandahålla lösningar på så många potentiella kundproblem som möjligt erbjuder Kjell & Company ett kundfokuserat och noga utvalt sortiment av högkvalitativa tillbehör till hemelektronik samt kompletterande tjänster som installationshjälp. Bolaget bedömer att ett noga utvalt och kundfokuserat sortiment är fördelaktigt då detta begränsar tiden som kunden måste avsätta för att nå ett beslut. Sortimentet är uppdelat i elva huvudsakliga produktkategorier och en servicekategori. Per den 30 juni 2021 tillhandahåller Kjell & Company cirka 11 000 artiklar⁵⁶⁾ från cirka 500 varumärken. Därutöver tillhandhålls cirka 23 000 artiklar via AV-Cables. Bolaget arbetar kontinuerligt med sortimentets sammansättning för att säkerställa att det är relevant för nya kundbehov som uppstår.





























































Bolagets försäljning består huvudsakligen av försäljning av varor men de kompletterande servicetjänsterna är viktiga ur ett strategiskt perspektiv för att möta olika kundbehov och därmed tillhandahålla ett mer komplett kunderbjudande. Dessutom bedömer Bolaget att serviceerbjudandet differentierar Kjell & Company från dess konkurrenter, ökar utnyttjandegraden av Bolagets personal och möjliggör ytterligare tillbehörsförsäljning genom att undanröja teknologibarriärer samtidigt som det skapar möjligheter för Bolaget att paketera varor med tillhörande tjänster och förstärker kundernas uppfattning av Kjell & Company som ett bolag med hög teknisk kompetens. En översikt av Bolagets sortiment visas nedan.

54) Chung, Doug J. "Kjell and Company: Motivating Salespeople with Incentive Compensation (A), (B), (C), and (D)." Harvard Business School Teaching Note 519-100, May 2019. (Revised March 2020.) Bonussystemet omnämns även i följande Harvard Business School Case: Palepu, Krishna, Das Narayandas, and Kerry Herman. "Kjell & Company: Electronics Accessories Retail in the Nordics." Harvard Business School Case 116-009, August 2015.

55) Doug J. Chung, Das Narayandas, Dongkyu Chang. The Effects of Quota Frequency: Sales Performance and Product Focus. Management Science 67 (4) 2151-2170. Kjell & Company omnämns inte vid namn i artikel utan som "major retail chain in Sweden".

56) Artiklar med omsättning överstigande 1 000 kronor per den 30 juni 2021.

Översikt av Kjell & Companys sortiment

Produktkategori	Exempelprodukter			Artiklar ¹⁾	Exempelvarumärken	
Mobiltillbehör	 Skäl	 Laddningsstation	 Kablar	1 995	 Apple	 LINOCELL
Ljud	 Hörlurar	 Högtalare	 Underhållning	1 396	 SONY	 roxcore
Nätverk	 Routrar	 Mesh-system	 IP-kameror	627	 tp-link	 luxorparts
Datortillbehör	 Hårddiskar	 Fläktar	 Adaptrar	1 693	 AMD	 plexgear
Batterier/Laddning	 Powerbank	 Batterier	 Laddare	508	 xtar	 LINOCELL
Maker/DIY	 Arduino	 Raspberry	 3D-printer	710	 3D-printer	 luxorparts
Smarta hem	 Kameror	 Kontrollenheter	 Smarta lås	537	 Nest	 CLEVERID
Belysning	 Smart belysning	 Cykellampor	 Ficklampor	559	 LED	 LEDAVEN
Fritid	 Mätprodukter	 Drönare	 Sparkcyklar	248	 dji	 Rubicon
Säkerhet	 Alarm	 Lås	 Smarta brandvarnare	182	 Living	 luxorparts
Övrigt	 Väderstationer	 Värmande handskar	 USB-minne	2 708	 SanDisk	 Rubicon
Service	 Installationssupport	 Alarminstallation	 Installation av robotgräsklippare	Inte applicerbart	 verisure	 Kjell & Company

1) Artiklar med omsättning överstigande 1 000 kronor, per den 30 juni 2021.

Kjell & Companys affärsmodell

Kjell & Companys affärsmodell syftar till att erbjuda ett relevant och noga utvalt sortiment av tillbehör till hemelektronik, kompletterande tjänster och högkvalitativ kundservice. Med utgångspunkt i kunddata från lojalitetsklubben kan Bolaget bättre förstå och möta kundernas behov och därmed erbjuda en god kundupplevelse.

Kundfokuserad affärsmodell

Kjell & Company är ett kundorienterat bolag med ett stort fokus på att erbjuda bästa möjliga kundservice och upplevelse. Bolaget har en bred kundbas från ett brett spektrum av demografier då Bolagets erbjudande riktar sig till alla som har ett behov av högkvalitativa tillbehör till hemelektronik och/eller personlig service och rådgivning inom teknik.

För att ytterligare stärka Bolagets kundfokus lanserade Kjell & Company sin lojalitetsklubb i Sverige i januari 2017 samt i Norge i augusti 2019. Sedan dess har utvecklingen av lojalitetsklubben varit ett av Bolagets huvudsakliga fokusområden då Kjell & Company bedömer att klubben är en nyckelfaktor för Bolagets fortsatta framgång. Från den 31 december 2018 till den 30 juni 2021 ökade antalet

medlemmar i lojalitetsklubben från cirka 1,7 miljoner medlemmar till cirka 2,4 miljoner medlemmar, vilket motsvarar en CAGR om 14 procent.

Bolagets typiska kund i lojalitetsklubben i Sverige är man⁵⁷⁾, har en köpkraft över genomsnittet⁵⁸⁾, bor i ett hushåll utan barn⁵⁹⁾ och är mellan 31 och 60 år gammal⁶⁰⁾. Klassificering baseras på Bisnodes klassificeringar.

Genom de cirka 2,4 miljoner medlemmarna har Kjell & Company byggt upp en omfattande kunddatabas som innehåller information om kundernas köpmönster och preferenser. Data från lojalitetsklubben används för att bland annat utveckla sortimentet och utforma riktad kommunikation till medlemmar, innehållande exempelvis medlemspoäng och medlemserbjudanden, och för att följa kundnöjdheten.

Sortiment och sortimentsutveckling

Bolagets sortiment är under ständig utveckling alltefter som teknik och kundbehov utvecklas. Utgångspunkten för Bolagets sortimentsstrategi är tematisk med ett stort fokus på kundbehov och de trender som påverkar konsumenterna för att ständigt tillhandahålla ett relevant och noga utvalt sortiment med kompletterande service-tjänster. Genom sitt tematiska förhållningssätt har Kjell

57) Per den 11 augusti 2021 utgjorde andelen män 60 procent, andelen kvinnor 37 procent och andelen ej angivet 4 procent. Summerar inte upp till 100 procent på grund av avrundning till närmaste heltal.

58) Per den 11 augusti 2021 utgjorde andelen med mycket hög köpkraft eller hög köpkraft 41 procent, andelen med medelhög köpkraft eller medellåg köpkraft 31 procent, andelen med låg köpkraft eller mycket låg köpkraft 19, andelen där uppgift saknas 5 procent och andelen med oidentifierad köpkraft 4 procent.

59) Per den 11 augusti 2021 utgjorde andelen som bor i ett hushåll utan barn 30 procent, andelen ungdomar som bor hemma 6 procent, andelen singelhushåll 22 procent, andelen familj med barn 27 procent och andelen odefinierade 15 procent.

60) Per den 11 augusti 2021 utgjorde andelen mellan 18 och 30 år 15 procent, andelen mellan 31 och 45 år 26 procent, andelen mellan 46 och 60 år 29 procent, andelen mellan 61 och 75 år 20 procent och andelen äldre än 75 år 6 procent och 4 procent har ej angivits.

& Company framgångsrikt hanterat ett antal teknikhändelser historiskt, vilka beskrivs i avsnitt ”– Historik”, och Bolaget anser att det gynnas av teknikhändelser då nya kundbehov uppstår som Kjell & Company genom sitt agila arbetssätt och sin kompetenta personal snabbt kan möta.

Varumärkeskategorier och prissättning

Kjell & Company arbetar med fyra olika varumärkeskategorier; A- och B-varumärken, egna varumärken och no-name-varumärken. Bolaget arbetar kontinuerligt med att på ett strategiskt och datadrivet tillvägagångssätt optimera prissättningen av produkter inom dessa varumärkeskategorier. Till exempel används data från lojalitetsklubben för att identifiera köpbeteenden, efterfrågan och priskänslighet för att optimera prissättning.

- **A-varumärken:** Välkända varumärken bidrar till att driva trafik till Bolagets försäljningskanaler, bygger tro-

värdighet för sortimentet och möjliggör merförsäljning av andra produkter med högre marginaler.

- **B-varumärken:** Mindre välkända varumärken som möjliggör för Bolaget att undersöka efterfrågan på komplexa produkter bland sina kunder.
- **Egna varumärken:** Kjell & Companys varumärken vilka genom högre genomsnittliga marginaler än A- och B-varumärken ger ett viktigt bidrag till Bolagets bruttomarginal.
- **No-name-varumärken:** Dessa varumärken används i första hand för att erbjuda ett relevant och noga utvalt sortiment av olika nischade produkter, exempelvis omvandlare eller adaptrar mellan olika kontakttyper, samtidigt som de har en liknande marginalprofil som produkter från egna varumärken och därmed har en positiv inverkan på bruttomarginalen.

Fyra huvudsakliga varumärkeskategorier¹⁾

Varumärkeskategori	A-varumärken	B-varumärken	Egna varumärken	No-name-varumärken
Exempelvarumärken				Inte applicerbart
Huvudsaklig rationell	"Trafikdrivare och bidrar med ökad trovärdighet"	"Test av efterfrågan för komplexa produkter"	"Driver ökad lönsamhet"	"Test av efterfrågan för enkla produkter"
Relativ bruttomarginal	Lägre	Medel	Högre	Högre
Fördelar	<ul style="list-style-type: none"> • Driver trafik • Hög kvalitet • Premiumalternativ till instegsprodukter • Kan adderas till sortimentet snabbt 	<ul style="list-style-type: none"> • Ger indikationer på efterfrågan av produkter • Bidrar till trygghet i produktens kvalitet • Kan adderas till sortimentet snabbt 	<ul style="list-style-type: none"> • Bidrar till högre bruttovinst • Differentierad positionering inom produktkategorier • Mer kontroll över produktionen och värdekedjan möjliggör förbättrat hållbarhetsarbete 	<ul style="list-style-type: none"> • Utnyttjas primärt inom olika typer av nischprodukter • Liknande bruttomarginaler som egna varumärken • Breddar sortimentet
Andel av omsättning 2020 ²⁾				

1) Exklusive AV-Cables.

2) Baserat på transaktionsdata. Omsättning exklusive avdrag för medlemspoäng och returavsättningar. Informationen är hämtad från Bolagets egna rapporteringssystem och är ej granskad av Bolagets revisorer.

Sortimentsutveckling

Med hjälp av data från lojalitetsklubben anpassas sortimentet till prioriterade kundsegment för att säkerställa ett relevant produkt erbjudande. För att säkerställa att Bolaget fångar upp nya trender och möjligheter används flera datakällor och den expertis som finns i organisationen. Den enskilt viktigaste datakälla som används är Bolagets omfattande kunddata, dels från lojalitetsklubben men även trender som Bolagets säljare fångar upp används i arbetet. Därutöver används data från sociala medier, Google trends, externa benchmark, såsom data från prisjakt.nu, Bisnode och andra publika datakällor.

Bolaget har också lokal närvaro i Kina för att säkerställa en effektiv inköpsprocess och att nya teknologitrender fångas upp i ett tidigt skede. Kjell & Companys kategori chefer är ansvariga för att driva sortimentsutvecklingen men för att fånga så många perspektiv som möjligt arbetar Bolaget även med tvärfunktionella arbetsgrupper bestående av bland annat kategori chefer, inköpare, prisansvariga samt deltagare från marknadsavdelningen för att analysera och använda den data som Bolaget har tillgång till. Per 30 juni 2021 arbetar Bolaget främst med fyra trender som formar sortimentsutvecklingen; det mobila livet, det uppkopplade hemmet, en aktiv livsstil och

media on demand. Det mobila livet refererar till att konsumenterna ständigt vill vara rörliga, flexibla och nåbara för vänner och arbete, oavsett var konsumenten befinner sig. Det uppkopplade hemmet refererar till att hemmet blir allt mer uppkopplat till teknik för att underlätta vardagen. En aktiv livsstil refererar till att konsumenterna vill optimera sin träning och vardag med tillbehör till hemelektronik, exempelvis pulsklockor och smarta vågar. Media on demand refererar till att konsumenten vill ha möjlighet att konsumera och skapa exempelvis kultur, musik och videos när konsumenten vill, oavsett var konsumenten befinner sig. Bolaget uppdaterar sortimentet kontinuerligt för att ständigt bibehålla ett relevant sortiment som återspeglar vad kunderna efterfrågar. Under 2020 tillkom 2 442 artiklar i sortimentet vilket motsvarade en ökning om 17 procent av antal artiklar 2019 och 2 172 artiklar utgick ur sortimentet vilket motsvarade 15 procent av antal artiklar 2019.

Strategiskt skifte mot premiumprodukter genom utökat utbud av A- och B-varumärken

Sedan Bolaget fick tillgång till data från lojalitetsklubben 2017 har Bolaget fokuserat på att utöka sortimentet av premiumprodukter då data från Kjell & Companys lojalitetsklubb indikerat en starkare köpkraft hos Bolagets kundbas än vad tidigare analyser indikerat. Bolaget identifierade snabbt potentialen i att bredda sortimentet av premiumprodukter för att möta kundernas efterfrågan och erbjuda produkter som de annars skulle inhandlat hos andra aktörer. Skiftet mot premiumprodukter har bland annat föranlett att fler kunder förknippar Bolaget med högkvalitativa produkter. Sedan data från lojalitetsklubben blev tillgänglig 2017 har andelen respondenter i Yougovs⁶¹⁾ undersökning som associerar Kjell & Company med högkvalitativa produkter ökat från 21 procent per september 2018 till 27 procent per december 2020. Medan bruttomarginalen generellt sett är lägre för premiumprodukter tenderar de att generera högre nettoomsättning och bruttoreultat i absoluta tal per såld enhet. Det högre bruttoreultatet per såld enhet möjliggör skalfördelar längre ned i resultaträkningen då premiumprodukter medför kostnader för logistik och personal av likvärdig nivå som produkter med lägre prispunkt. Bolaget har bland annat observerat en ökad bruttovinst och justerad EBITA per medelantalet anställda mellan 2018 och 2020.⁶²⁾

Då introduktioner av produkter med ökat teknikinnehåll från egna varumärken kräver en utvecklingsperiod innan de kan adderas till sortimentet har skiftet mot produkter med högre prispunkt initialt skett genom en

ökning av andelen produkter från A- och B-varumärken som pågått sedan 2018. Över tid väntas även mer fokus läggas på egna varumärken för att balansera denna utveckling. 2018 stod A- och B-varumärken för 45 procent av Bolagets försäljning och 2020 uppgick andelen försäljning från A- och B-varumärken till 54 procent. Den ökande andelen A- och B-varumärken har bidragit till att stärka Bolagets relationer med leverantörer av dessa varumärken. Under 2021 ingicks ett försäljningsavtal med Samsung, Fitbit och Gardena, under 2019 ingicks ett försäljningsavtal med Apple och under 2018 ingicks försäljningsavtal med Google och Arlo. Flera av Bolagets avtal med A-varumärken ger Bolaget rätt till provision, som redovisas i bruttomarginalen, när en viss försäljningsvolym uppnåts. Därutöver ger många av avtalen också Bolaget rätt till marknadsföringsbidrag, som reducerar Bolagets marknadsföringskostnader, för viss marknadsföring. 2020 uppgick dessa bidrag tillsammans till 43 miljoner kronor, vilket är mer än en fyrfaldig ökning jämfört med 10 miljoner kronor 2018. 2019 uppgick dessa tillsammans till 29 miljoner kronor.

Kjell & Company har en lång tradition av att utveckla egna varumärken och har över tid framgångsrikt utvecklat produkter som bidragit till Bolagets positiva tillväxt. Under de senaste åren, när utbudet av produkter från A- och B-varumärken utökats, har lanseringen av egna varumärken skett i mindre omfattning än tidigare då det tar tid att bygga upp en struktur för att utveckla och köpa in produkter under egna varumärken med ökat teknikinnehåll och därigenom högre prispunkt. Per 30 juni 2021 utgör majoriteten av de produkter som säljs under Bolagets egna varumärken instegsprodukter och en mindre andel produkter under egna varumärken med ökat teknikinnehåll, men strukturen för att utveckla och köpa in produkter med ökat teknikinnehåll är etablerad. Bolaget ser stor potential att utveckla produkter med ökat teknikinnehåll för de egna varumärkena och därigenom öka den genomsnittliga prispunkten. Exempelvis har genomsnittlig omsättning per produkt från egna varumärken ökat från 69 kronor 2011 till 116 kronor 2020.⁶³⁾ För att tillvarata potentialen och accelerera tillväxten inom de egna varumärkena har Bolaget byggt upp en pipeline med produkter i en så kallad "sourcing-fas" där potentiella leverantörer för nya produktidéer identifierats och sedan utvärderas utifrån ett finansiellt, kommersiellt och kvalitetsperspektiv. Per den 11 augusti 2021 var 49 produkter i en uppstartsfas, 191 produkter i en utvärderingsfas, 19 produkter i en beställningsfas och 146 produkter i en produktionsfas. Samtliga produkter inom produktions-

61) Undersökningar genomförda av Yougov på uppdrag av Kjell & Company för att mäta Bolagets kundkänedom och positionering.

62) Bruttovinst per medelantalet anställda för respektive år är beräknat genom att dividera bruttovinst med medelantalet anställda för respektive år och EBITA per medelantalet anställda för respektive år är beräknat genom att dividera EBITA med medelantalet anställda för respektive år.

63) 2015 uppgick genomsnittlig omsättning per produkt från egna varumärken till 79 kronor. Siffrorna baseras på utdrag från Bolagets BI-system och bör endast tolkas ur ett illustrativt perspektiv då omklassificeringar sker löpande vilket innebär att siffrorna inte behöver överensstämma över tid.

fasen förväntas vara tillgängliga för försäljning i någon av Bolagets försäljningskanaler inom en till tre månader.

Ett antal produkter med ökat teknikinnehåll inom egna varumärken har redan lanserats och Bolaget bedömer att lanseringen fallit väl ut, vilket enligt Bolagets uppfattning möjliggjorts av Bolagets goda marknadskännedom. Denna marknadskännedom, i kombination med en väl utvecklad inköpsorganisation, tillåter Bolaget att lansera produkter som ligger rätt i tiden och är av hög kvalitet.

Omnikanalplattform

Med utgångspunkt i kunders behov, eftersträvar Kjell & Company att erbjuda bästa möjliga kundupplevelse. Genom att möta kunderna online, via service points och samarbetspartners möter Kjell & Company kundernas varierande behov på bästa sätt. Bolaget anser att dess omnikanalplattform med ett stort sortiment online och hög produkttillgänglighet i service points, vilket möjliggör snabba och flexibla leveranser, differentierar Kjell & Company i förhållande till renodlade fysiska eller online-baserade aktörer och skapar ett mervärde för kunden. Såväl produkt erbjudandet som prissättningen är harmoniserad över Bolagets plattform och Bolaget arbetar aktivt med att erbjuda samma personliga service och rådgivning oavsett kanal för kundmöten.

Kjell.com och av-cables.dk

Under 2019 lanserade Kjell & Company en ny webbplats i Sverige och Norge för att säkerställa en användarvänlig kundupplevelse och tillvarata data från lojalitetsklubben för att erbjuda relevanta produkter och erbjudanden till kunder. Kjell & Company erbjuder en modern och användarvänlig digital upplevelse vilken är anpassad efter alla typer av enheter och skärmstorlekar. För att inspirera kunderna att använda teknik på nya sätt innehåller Bolagets omfattande kunskapsbibliotek såväl produktguider som frågor från tidigare kunder som besvarats av Bolagets personal.

Lanseringen av den nya webbplatsen bedöms av Bolaget som lyckosam då konverteringsgraden i Sverige har ökat med 129 procent från mars 2018 till juni 2021 samtidigt som antal transaktioner i Sverige och Norge har ökat med 195 procent under samma period.⁶⁴⁾

För att erbjuda en hög grad av personlig service och rådgivning oavsett kanal erbjuds kunden möjlighet att boka digitala möten med Kjell & Companys säljare. Detta möjliggörs genom digitala one-to-one-möten med en säljare från Kjell & Company via mobiltelefon, dator eller annan digital enhet för att få rådgivning eller inspiration avseende vilken produkt som passar kundens behov bäst. Därutöver finns supportfunktioner såsom chatt

direkt integrerat i plattformen samt traditionell telefon-support då det går att ringa till samtliga service points i det fall rådgivning önskas. Vidare erbjuder Bolaget liveshopping där utvalda produkter inom utvalda teman som exempelvis smarta hem eller trådlöst nätverk presenteras. Under liveshoppingen har kunder möjlighet att ställa frågor samt köpa de produkter som presenteras, ibland till exklusivt reducerat pris.

Plattformen utvecklas ständigt för att dra nytta av data från lojalitetsklubben och därmed rekommenderas produkter som kan vara av intresse för kunderna baserat på vald produkt, andra kompletterande produkter som kunden kan behöva för att få ut så mycket som möjligt av produkten, historik avseende köp och beteende på plattformen.

Genom Bolagets integrerade omnikanalplattform kan kunderna utnyttja bekvämligheten från onlineshopping med de fördelar som fysiska service points erbjuder. Kunderna kan utnyttja dessa fördelar på olika sätt, exempelvis genom att använda Bolagets Click-and-Collect-funktion där onlinebeställningar finns tillgängliga i, av kunden utvald service point i genomsnitt inom cirka 10 minuter⁶⁵⁾. Bolaget ser ett stort värde i att erbjuda snabba och bekväma leveranser varvid dess service points fyller ett viktigt strategiskt syfte.

Bolagets försäljning i Danmark sker via av-cables.dk. Webbplatsen har en branschledande kundnöjdhet som baseras på data från trustpilot.com där av-cables.dk har ett medelbetyg om 4,9 av 5,0 baserat på fler än 112 000 betyg vilket är högst bland de största aktörerna på den danska CEA-marknaden och 33 procent högre än aktörernas medelbetyg.⁶⁶⁾ Av-cables.dk erbjuder snabba och smidiga leveransalternativ samt teknisk support via telefon, mail och livechatt.

För perioden januari–juni 2021 uppgick onlineandelen till 23⁶⁷⁾ procent av omsättningen vilket är en ökning med 16 procentenheter jämfört med tredje kvartalet 2018 då onlineförsäljningen uppgick till 7 procent av omsättningen. Lanseringen av Click-and-Collect har även bidragit till ett förbättrat onlineerbjudande och under perioden januari–juni 2021 uppgick andelen omsättning från Click-and-Collect till 10 procent, för perioden april–juni 2021 uppgick onlineandelen till cirka 35 procent av omsättningen (inklusive Click-and-Collect). I och med förvärvet av AV-Cables, där försäljningen sker via av-cables.dk, ökar Bolaget den totala andelen omsättning från sina onlinekanaler, och under räkenskapsåret 2020 uppgick andelen omsättning från onlinekanaler proforma till 27 procent, exklusive Click-and-Collect.

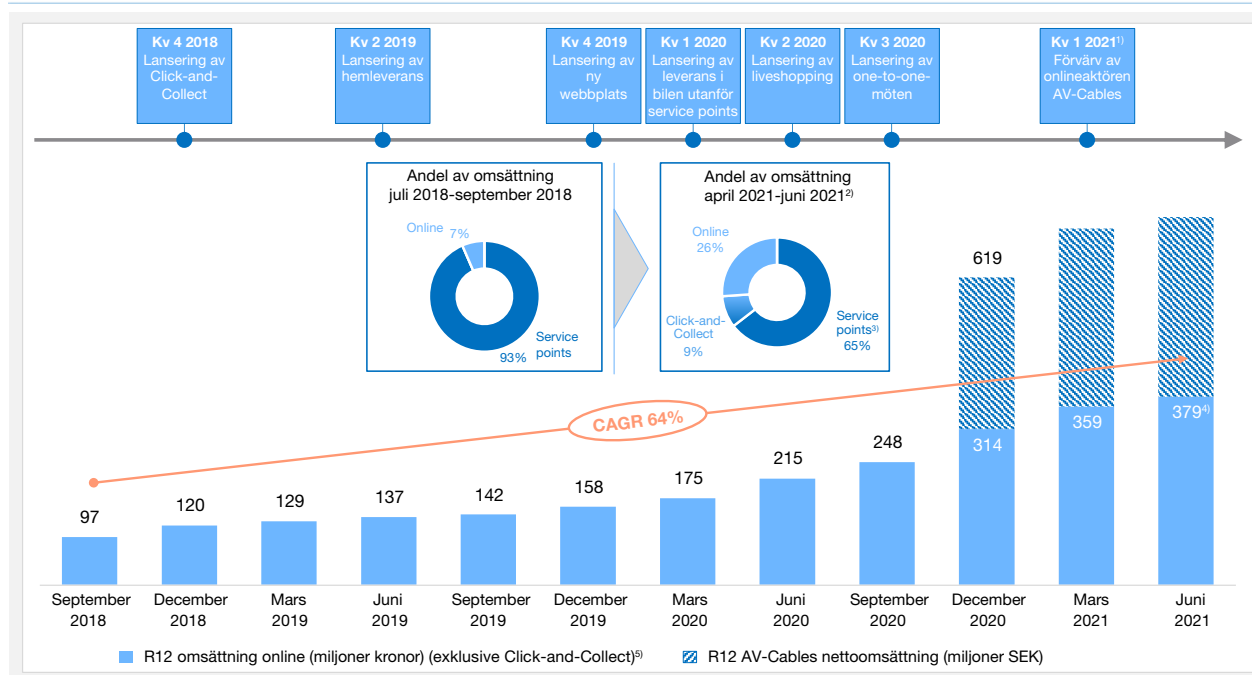
64) Avser konverteringsgrad och antal transaktioner under en rullande tolv månadersperiod.

65) Per den 30 juni 2021.

66) Trustpilot.com per 8 augusti 2021. De aktörer som jämförs är Bilka, Elgiganten, Power och Proshop.

67) Exklusive Click-and-Collect of full effekt av AV-Cables.

Hög grad av innovation har möjliggjort kraftig tillväxt av försäljning online och ökad trafik till service points



1) Förvärvet slutfördes i april 2021.

2) AV-Cables konsoliderat från och med 29 april 2021.

3) Övrig omsättning inkluderad i service points. Cirka 1 procent under andra kvartalet 2021, relaterat till avdrag för medlemspoäng och returavsättningar.

4) Onlineförsäljning från de svenska och norska segmenten.

5) Onlineförsäljning i NOK konverterad till faktisk valutakurs.

Service points

Enligt en undersökning från Yougov⁶⁸⁾ är Kjell & Companys extensiva nätverk av service points en av dess viktigaste tillgångar för att tillgodose kundernas behov. Bolagets service points har en dynamisk och kompakt utformning med en relativt liten försäljningsyta designad för att erbjuda kunder en personlig rådgivning och kundservice från Kjell & Companys personal. Den del av service points som är tillgänglig för kunderna är utformad med Bolagets kundservicestationer i centrum och nio av tio produkter finns typiskt sett bakom disk vilket föranleder ett naturligt möte med Bolagets säljare. Av den totala ytan utgör cirka 65 procent lageryta vilket möjliggör hög produkttillgänglighet både för produkter som säljs direkt i en service point och för produkter som säljs via kjell.com där kunden väljer Click-and-Collect som leveransalternativ. Bolaget bedömer att Click-and-Collect tillför ett stort värde i form av att kunder reserverar produkter online för att sedan hämta produkterna i en service point, vilket ger Kjell & Company möjligheten att påverka och hjälpa kunden finna rätt lösning samt möjlighet till merförsäljning. Det extensiva nätverket av service points och den höga produkttillgängligheten möjliggör att lokalerna kan användas som leveranshubbar för att säkerställa snabba leveranser av produkter som säljs via kjell.com. Ett tydligt exempel är utnyttjandet av den service point Kjell

& Company har i Tromsø, Norge. Leveranser från Kjell & Companys centrallager i Malmö till Tromsø tar cirka fem arbetsdagar på grund av Norges geografi och infrastruktur, men genom sitt koncept med hög produkttillgänglighet i service points kan Kjell & Company leverera onlinebeställningar till kunder i Tromsø samma dag. Bolagets service points fyller även en viktig funktion för returer av varor då cirka 98 procent av alla returer sker via någon av Bolagets service points per den 30 juni 2021.

Bolaget bedömer att Kjell & Company har ett välfungerande koncept med relativt små service points med en medianstorlek om 232 kvadratmeter per den 30 juni 2021. Det kompakta formatet bidrar till att Bolaget har höga intäkter i förhållande till hyran, bland annat genom att Bolaget kan ingå hyresavtal avseende lokaler som andra detaljhandelsföretag tackar nej till.

Kjell & Company hyr de lokaler som används för Bolagets service points. Kjell & Company strävar efter att ingå flexibla hyreskontrakt med vad Bolaget anser är en lämplig avtalstid och med möjlighet till omförhandling under kontraktets löptid. Detta är något som Kjell & Company fäster stor vikt vid när de öppnar nya service points eller omförhandlar existerande hyreskontrakt. Majoriteten av Bolagets service points har en hyreskontraktstid om tre år och en uppsägningstid om nio månader.⁶⁹⁾

68) Undersökning genomförd av Yougov på uppdrag av Kjell & Company under december 2020 i Sverige för mäta Bolagets kundkännedom och positionering.

69) Avser kontraktstid i Sverige.

Per den 30 juni 2021 hade Bolaget 130 service points, varav 107 i Sverige och 23 i Norge. Bolagets nätverk av service points har en bred geografisk täckning i Sverige medan nätverket i Norge, vars etablering inleddes 2015, är mer koncentrerat kring de större städerna. Bolaget utvärderar kontinuerligt nya geografiska platser för nya service points eller förflyttningar av service points baserat på kundernas behov och var de befinner sig. För att alltid tillgodose kundernas behov utvärderar även Bolaget nya koncept på service points som uppfyller dessa, exempelvis öppnades en service point i ett expressformat på Lidingö under februari 2021.

Kjell & Company Express i samarbete med Circle K

I maj 2020 inledde Kjell & Company ett samarbete med Circle K där utvalda produkter från Kjell & Company såldes i några av Circle K:s bemannade stationer. Inledningsvis pågick ett pilotprojekt i 20 av Circle K:s stationer men samarbetet har sedan dess lanserats i samtliga av Circle K:s bemannade stationer i Sverige. Samarbetet innebär att Circle K agerar återförsäljare av produkter av Kjell & Companys egna varumärken vilka saluförs på en mindre yta i Circle K:s stationer i en särskild Kjell & Company-sektion. Konceptet är sedan februari 2021 uttrullat i samtliga av Circle K:s 292 bemannade stationer i Sverige vilket kraftigt ökar den fysiska tillgängligheten av Kjell & Company i tillägg till Bolagets 107 service points i Sverige. Produktutbudet hos Circle K är fokuserat på mobiltillbehör såsom laddare, hörlurar och extrabatterier men även andra elektroniktillbehör som högtalare, sladdar och kameratillbehör finns tillgängliga på merparten av stationerna. Om kunden är i behov av personlig rådgivning av de produkter som säljs på Circle K:s stationer finns möjligheten till rådgivning online genom ett one-to-one-möte med någon av Kjell & Companys säljare. Således kan Kjell & Company upprätthålla en god kundupplevelse trots att Kjell & Companys säljare inte är fysiskt på plats på de Circle K-stationer som erbjuder Kjell & Companys produkter.

Kompletterande tjänster

För att erbjuda kunder ett komplett erbjudande som sträcker sig längre än att förse kunder med rätt produkter erbjuder Kjell & Company även installationshjälp online eller i hemmet via samarbetspartners. Tjänsten möjliggör teknisk support i hemmet, exempelvis hjälp att få en god wifi-täckning i hela bostaden eller installation av ett smart hembelysningsystem.

Strategiska fördelar med Kjell & Companys affärsmodell jämfört med onlinebaserade marknadsplatser

Då Amazon framgångsrikt etablerat sig på flera andra marknader har ett inträde av Amazon på den nordiska marknaden betraktats som ett hot mot existerande aktörer på hemelektronikmarknaden. Den 28 oktober 2020 lanserade Amazon sin svenska webbplats. Bolaget har analyserat och vidtagit åtgärder för att hantera den ökade konkurrensen samtidigt som Kjell & Company uppfyller många av de kriterier som bedöms viktiga för att säkerställa en motståndskraft mot onlinebaserade marknadsplatser som Amazon.⁷⁰⁾ Exempelvis har Kjell & Company ett noga utvalt produktsortiment av komplexa produkter som kräver en hög grad av personlig service och rådgivning, en stor andel produkter som handlas behovsstyrt och en stark lokal varumärkeskännedom. För mer information om Amazons etablering i Sverige se avsnitt "Marknadsöversikt – Amazons inträde på den svenska marknaden".

Affärsstöd

Logistik och inköp

Kjell & Company har en central inköpsfunktion som arbetar nära kategoricheferna för att hantera lagerplanering, produktallokering och analys av efterfrågan på varor. Inköpsfunktionen är huvudsakligen belägen i anslutning till Bolagets centrallager och huvudkontor i Malmö och därutöver har Bolaget även lokal närvaro i Kina. Under 2019 implementerades en automatiserad inköpsprocess som beräknar efterfrågan på produkter och därigenom optimal tidpunkt och volym för inköp av olika produkter baserat på nuvarande lagernivå, historisk försäljningsdata och kända förändringar som exempelvis marknadsföringskampanjer. Systemet används även för att bedöma behovet av och hantera leveranser av produkter till service points. Effekterna av det nya systemet och de nya processerna har ännu inte fått full effekt men systemet förväntas optimera lagret framöver, bland annat genom att differentiera lagret per service point för att uppnå en god produkttillgänglighet. Kategoricheferna ansvarar för uppföljning av försäljnings- och marginalutveckling för sina respektive kategorier och kompletterar således den automatiserade delen av inköpsprocessen, exempelvis när det gäller att beställa nylanserade produkter som saknar försäljningshistorik.

Under perioden juli 2020 till och med juni 2021 var cirka 24 procent av Bolagets inköp hänförliga till produkter inköpta utanför EU, huvudsakligen Kina, medan resterande cirka 76 procent var hänförliga till produkter inköpta från distributörer inom EU.⁷¹⁾ Det är främst produkter som säljs under Kjell & Companys egna varumär-

70) Arkwright – Marknadsstudie. Se "Marknadsöversikt – Marknad per geografiskt segment – Sverige – Amazons inträde på den svenska marknaden" för beskrivning av dessa faktorer.

71) Exklusive AV-Cables.

ken som köps in från Asien. Vidare har en stor del av Kjell & Companys produkter ursprungligen producerats i Asien även om Bolaget köper in produkterna via en europeisk distributör. För att säkerställa en hög kvalitet och goda villkor för de arbetare som producerar Kjell & Companys egna produkter i Asien har Bolaget sedan 2007 en lokal inköpsorganisation på plats i Kina. Totalt hade Kjell & Company per den 30 juni 2021 30 heltidsekvivalenter i Kina som bland annat arbetar med att hitta och kvalitetssäkra leverantörer samt generera nya idéer för egna varumärken genom att bland annat besöka mässor och fabriker. Organisationen i Kina arbetar också med förpackningsdesign, logistik och att reducera Bolagets miljöpåverkan. Kjell & Company lägger även stor vikt vid att säkerställa att alla leverantörer efterlever Bolagets uppförandekod för att se till att det förekommer goda arbetsvillkor i värdekedjan. Bolaget utför även regelbundna kontroller och besök hos leverantörer för att säkerställa att goda arbetsvillkor förekommer. Under räkenskapsåret 2020 undertecknade 97 procent av samtliga leverantörer uppförandekoden och motsvarande siffra för 2019 var 70 procent. Ambitionen för räkenskapsåret 2021 är att 100 procent av alla leverantörer ska underteckna uppförandekoden.

Totalt hade Kjell & Company cirka 160 leverantörer från vilka produkter för minst en miljon kronor köptes under perioden juli 2020 till och med juni 2021. Av dessa stod de tio största för cirka 46 procent av inköpsvärdet under perioden och ingen leverantör stod för mer än 13 procent av det totala inköpsvärdet.⁷²⁾ Således är leverantörsbasen diversifierad med begränsat beroende av enskilda leverantörer. Typisk ledtid från att en produkt identifieras till att den finns tillgänglig för försäljning i någon av Bolagets försäljningskanaler är cirka fyra till nio månader.

Centrallagret i Malmö omfattar cirka 8 000 kvadratmeter lageryta och hanterades per den 30 juni 2021 av 66 heltidsekvivalenter. Därtill har Kjell & Company ett samarbete med en logistikpartner som erbjuder tredjepartslogistik. Stora containerlaster hanteras först av Bolagets logistikpartner innan de skickas till centrallagret men en liten andel av volymen skickas direkt från tredjepartslagret till Bolagets service points. Centrallagret har en effektiv distributionsprocess där order till såväl service points som onlinebeställningar hanteras i ett integrerat flöde. Orderplockningen på centrallagret sköts av Kjell & Companys personal från antingen lagerhyllor eller någon av de tolv "Kardex Shuttle"-hissautomater som finns på lagret och möjliggör partiell automatisering. Bolaget bedömer att hissautomaterna medför en tydlig fördel då de är mer yteffektiva än vanliga hyllsystem för små produkter. För att säkerställa hög noggrannhet i orderplockningen används ett röststyrningssystem som ger muntliga instruktioner om vilka produkter och

vilken kvantitet som ska plockas, därtill krävs en muntlig bekräftelse från personalen om vilka produkter och vilken kvantitet som har plockats. Vid andra processer såsom sortering och påfyllning använder lagerpersonalen exempelvis handhållna datorer för att säkerställa att lagersaldot uppdateras i realtid. Bolaget ser ständigt över lagret för att optimera logistiken och sänka kostnaden. Bolaget följer löpande kostnaden per order, plockade order per arbetad timme och noggrannheten i orderplockningen. Lagrets geografiska placering med närhet till Europaväg 4 (E4) och 6 (E6) gör att Kjell & Company på ett effektivt sätt kan leverera produkter i hela Sverige och Norge. Vidare utgör lagrets geografiska placering en möjlighet att framöver leverera produkter till Danmark eller andra länder i norra Europa på ett effektivt sätt. Bolaget bedömer att den befintliga lagerkapaciteten är tillräcklig för att möjliggöra Bolagets tillväxt de kommande åren men över en femårshorisont bedömer Bolaget att det kan finnas ett behov av att investera i nya lösningar i sitt existerande lager eller ett nytt lager.

Onlineorder som skickas från Kjell & Companys centrallager kan skickas med en mängd olika fraktoalternativ baserat på kundens val, leveransadress samt produktens karaktär. Kjell & Company använder bland annat Postnord, Bring, Best, Instabox och Airmee för kundorder. Snabba och bekväma leveranser är en viktig del av Bolagets omnikanalplattform där även service points spelar en viktig roll, dels i samband med Click-and-Collect-order men också som leveranshubbar för onlineorder. Istället för att en onlineorder skickas från Kjell & Companys centrallager kan en beställd order plockas och packas i närmaste service point för att sedan levereras hem till kund, vilket innebär att service points möjliggör snabbare leveranser för onlineköp. Per den 30 juni 2021 finns leverans samma dag tillgängligt i 10 svenska och 12 norska städer och vidare nås cirka 70 procent respektive cirka 60 procent av Sveriges och Norges befolkning av leverans inom en dag. Click-and-Collect erbjuds vid samtliga service points med tillgänglig produkt inom cirka 10 minuter från genomförd beställning.

AV-Cables logistik- och inköpsfunktioner hanteras internt med ett egenutvecklat IT-system som övervakar lagernivåer där order läggs manuellt av personal på AV-Cables när lagernivåerna når en viss nivå. AV-Cables har en hög andel av sina varukostnader hänförliga till europeiska leverantörer vilket möjliggör korta leveranstider av varor vilka vanligtvis ankommer till lagret inom 1-7 dagar.

AV-Cables lagerfacilitet är belägen i Hornslyd, Danmark och omfattar per 30 juni 2021 4 300 kvadratmeter lageryta och ägs av AV-Cables. Under 2020 ökade lagerytan genom en utbyggnad av lagret vilket bedöms säkra lagerkapaciteten för fortsatt tillväxt.

Onlineorder skickas från AV-Cables lager med Postnord som leveranspartner där leverans inom en dag

72) Exklusive AV-Cables.

erbjuds till kunder i hela Danmark. AV-Cables skickar även produkter till Norge och Sverige inom 1-4 dagar. Dialog förs även med Postnord om att erbjuda leverans samma dag för AV-Cables kunder.

Marknadsföring

Bolagets framtida tillväxt är beroende av styrkan i varumärket Kjell & Company samt kundernas uppfattning av, och kännedom om, Bolagets erbjudande. Sedan starten 1988 har Kjell & Company utvecklats till ett starkt varumärke på den svenska marknaden med växande kännedom även på den norska marknaden. De fyra senaste åren, 2017, 2018, 2019 och 2020 har Kjell & Company vunnit Evimetrix Swedish Brand Award i hemelektronikbranschen. Evimetrix Swedish Brand Award mäter styrkan i de deltagande företagens varumärke genom att kombinera mätten Nöjd Kund Index (NKI) och kännedom vilket innebär att både styrkan i och hur omtyckt ett varumärke är betygssätts.⁷³⁾ 2020 vann Bolaget den sammanvägda bedömningen och fick högsta betyg för sin trevliga personal.⁷⁴⁾ Bolaget ser vinsten som ett tecken på att dess varumärke uppfattas på det sätt som Bolaget önskar och att varumärket är välkänt bland den svenska befolkningen.

Kjell & Companys marknadsföring har ett tydligt säsongstema där kampanjer för vår, sommar, höst och vinter planeras cirka nio till tio månader i förväg. Under våren fokuserar kampanjerna på aktiviteter som ofta sker under säsongens högtider såsom påsk. Under sommaren ligger fokus istället på semesteraktiviteter medan höstens kampanjer snarare fokuserar på inomhusaktiviteter som gaming. Under höst- och vintersäsongen ligger ett stort fokus på att genomföra lyckade kampanjer med relevanta erbjudanden till både Black Friday och julhandeln.

Bolaget utnyttjar en bred marknadsföringsmix av exempelvis egenkontrollerade kanaler, e-postmarknadsföring, sociala medier som exempelvis Facebook och Youtube samt TV-reklam. Sedan lanseringen 2017 har lojalitetsklubben blivit en viktig marknadsföringskanal som möjliggör kostnadseffektiv marknadsföring med personliga erbjudanden baserat på tidigare köpmönster och beteenden i Bolagets samtliga kanaler.

Liksom organisationen i övrigt är marknadsorganisationen datadriven vilket innebär att kommunikationen med potentiella kunder individanpassas i den mån det är möjligt och att marknadsföringen fokuseras på de kundsegment Bolaget för stunden bedömer har mest potential. Bolaget följer noggrant upp varje kampanj för att utvärdera hur många kunder som nåddes och vilken försäljning som genererades. Genom den rigorösa uppföljningen kan Bolaget förflytta och anpassa sina marknadsföringsåtgärder till de kanaler där Bolaget bedömer att resultatet för stunden är bäst. För att öka

varumärkeskännedomen och för att bibehålla relevans arbetar Bolaget kontinuerligt med sökmotoroptimering (eng. *search engine optimisation* "SEO") och sökmotorsmarknadsföring (eng. *search engine marketing* "SEM"). Ambitionen är att placeras bland de första träffarna på sökmotorernas, som exempelvis Google, resultat när kunder söker efter produkter och tjänster som Kjell & Company erbjuder. Genom att övervaka trender för vilka sökord som används mest frekvent har Bolaget en möjlighet att fånga upp kunder online som avser köpa en viss produkt som Kjell & Company erbjuder.

IT

Kjell & Company har en flexibel IT-infrastruktur med målsättningen att ge stöd till och underlätta Bolagets tillväxt på ett kostnadseffektivt sätt. IT-organisationen präglas av affärsfokus och har varit en drivande faktor i flera av de strategiska initiativ som implementerats av Bolaget de senaste åren, bland annat utvecklingen av, och integration mellan, lojalitetsklubben och kjell.com. Organisationen består av en blandning av egna anställda och inhyrda konsulter som med hög flexibilitet är anpassad för agil utveckling och stabil driftsäkerhet.

Bolagets IT-infrastruktur inkluderar bland annat onlinetvecklingssystem, affärssystem och kassasystem för Bolagets service points. Genom den integrerade plattformen kan Bolaget använda den data som genereras i verksamheten för att genomföra grundliga analyser av bland annat kundbeteenden.

Sedan 2019 har Bolaget utvecklat en ny webbplattform vilket är den fjärde generationens webbplattform i Kjell & Companys historia. Den nya webbplattformen lanserades i slutet av 2019 och sedan dess har konverteringsgraden ökat, liksom antalet transaktioner och försäljningstillväxten. Bolaget bedömer att satsningen på den nya webbplattformen är en av de viktigaste faktorerna till att Bolaget lyckats öka nettoomsättningen under Covid-19-pandemin. Den nya plattformen har en mer dynamisk navigation, är anpassad till mobila enheter, har ett bättre gränssnitt och förenklad utcheckning vilket bidrar till en bättre kundupplevelse. Därutöver kan medlemmar i Kjell & Companys lojalitetsklubb logga in med Bank-ID på Kjell.com och förbli "mjukt" inloggade vilket innebär att kunder blir ihågkomna med enklare uppgifter som exempelvis namn, vald service point och tillgängliga bonuscheckar vilket möjliggör ökad individualisering.

73) Evimetrix.

74) Evimetrix.

Organisation och medarbetare

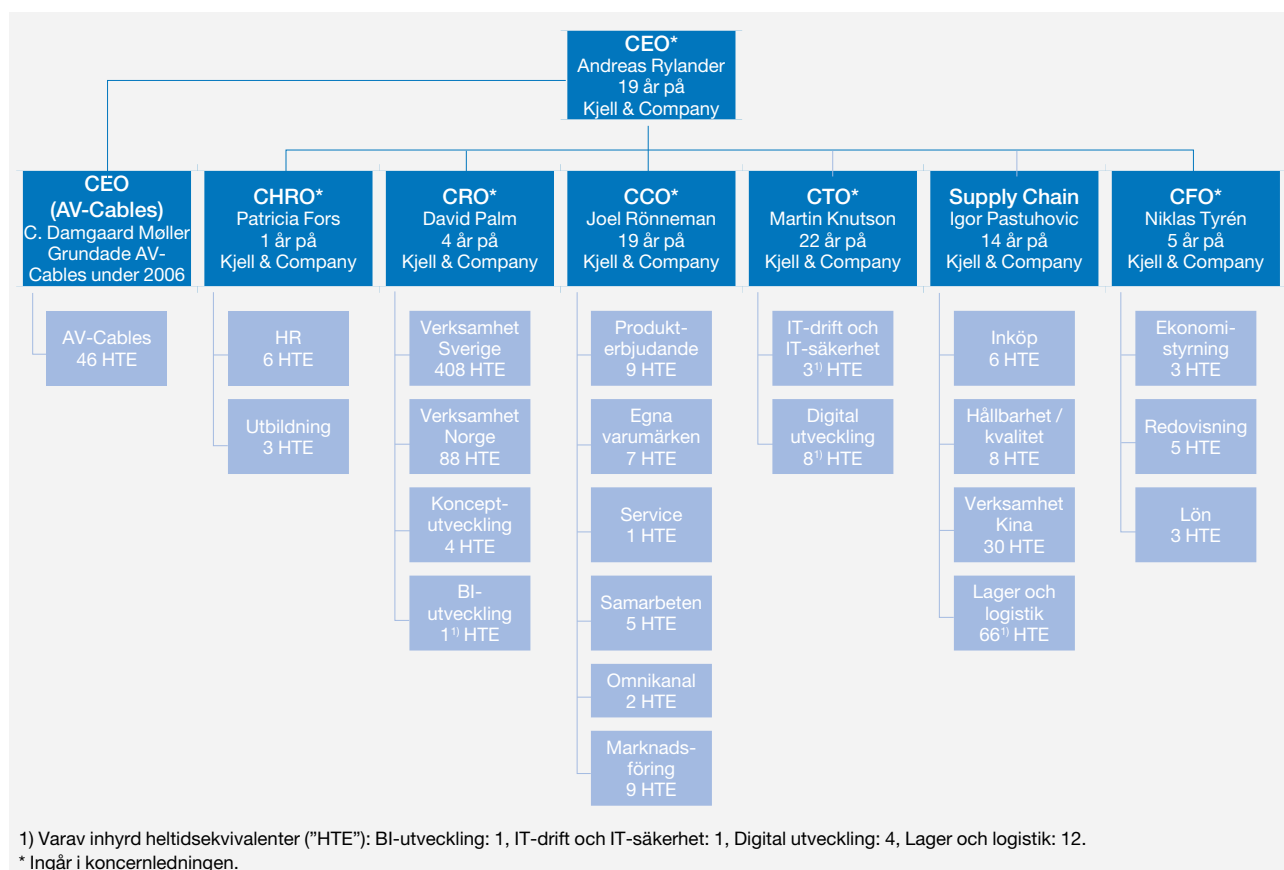
Bolagets viktigaste tillgång är dess medarbetare. Kjell & Companys verksamhet är till stor del decentraliserad till Bolagets service points. Ledningsgruppen består av Kjell & Companys VD, CFO, CRO, CCO och CTO samt CHRO. De största affärsfunktionerna vid huvudkontoret är inköp, marknad, IT, ESG/miljö, ekonomi, HR samt produkt- och omnikanalutveckling. Bolaget arbetar kontinuerligt med att utjämna balansen mellan män och kvinnor på Bolaget, per 30 juni 2021 är 23 procent av de anställda kvinnor. För att öka andelen kvinnliga medarbetare har Bolaget sedan flera år arbetat aktivt med att förbättra jobbanonser och rekryteringsprocessen för att attrahera fler kvinnor till Kjell & Company. Att öka andelen kvinnliga medarbetare är prioriterat inom Bolaget och är även en del av Bolagets ESG-mål.

Per den 30 juni 2021 hade Kjell & Company cirka 1 200 anställda av vilka 78 procent arbetade i någon av Bolagets service points. Bolaget har även en hög andel

heltidsanställda och visstidsanställda av Bolagets totala heltidsekvivalenter och andelen uppgick till 73 procent per den 30 juni 2021. Bolaget bedömer att i enlighet med de senaste åren kommer Bolaget att kunna fortsätta öka nettoomsättningen utan att utöka antalet anställda i motsvarande mån genom ett effektiviserat utnyttjande av resurser, exempelvis genom att använda säljare i flera försäljningskanaler.

Medelantalet anställda	Januari-juni	Räkenskapsåret		
	2021	2020	2019	2018
Sverige	596	591	615	601
Norge	149	87	69	64
Danmark	50	–	–	–
Kina & Shanghai	25	20	17	17
Totalt	820	698	701	682

Organisationsstruktur (per den 30 juni 2021)



Regulatorisk översikt

Kjell & Company omfattas av ett brett spektrum av lagar och förordningar på både nationell och EU-nivå. De regulatoriska kraven omfattar bland annat kunder, marknadsföring, produktsäkerhet och produktmärkning samt e-handel och dataskydd. Kjell & Company omfattas även av regler avseende arbete, arbetsmiljö, säkerhet, miljö, konkurrens, bolag och skatter. Nedan följer ett urval av de regler Kjell & Company påverkas av:

- **Kemikalieskatt:** Eftersom Kjell & Company importerar och säljer elektronikvaror omfattas Kjell & Company av reglerna kring kemikalieskatt. Viss elektronik medför således en punktskatt beräknat per kilo. Då Kjell & Company är en godkänd lagerhållare behöver Kjell & Company inte betala skatt för dessa vid import utan skatten skjuts upp och betalas när varan säljs till en person eller entitet som inte är en godkänd lagerhållare alternativt när produkten levereras till någon av Kjell & Companys service points.
- **Privatkopieringsersättning:** Kjell & Company är en importör och återförsäljare av produkter som kan lagras media. Detta betyder att Kjell & Company är skyldigt att betala privatkopieringsersättning till Copyswede, som representerar upphovsmännen, för varje produkt som kan användas för kopiering av upphovsrättsskyddat material.
- **CE-märkning och producentansvar:** Kjell & Company lägger betydande resurser för att leva upp till de direktiv (och nationell lagstiftning) avseende farliga ämnen, kemikalier och avfall. Exempel på detta är att tillse att alla relevanta produkter importerade från Asien genom-

gått test av ackrediterad tredjepartslabb, detta är del av CE-märkningsprocessen. CE-märkning handlar om att produkten ska vara säker att använda och inte innehålla farliga/förbjudna kemikalier samt förses med korrekt märkning och instruktioner. CE-märkning är en förutsättning för att produkten ska få säljas på EU-marknaden. Vidare är Kjell & Company anslutna till Elkretsen och FTI samt rapporterar till Naturvårdsverket som en del i sitt producent- och återvinningsansvar.





Miljö och hållbarhet

Kjell & Company har en tydlig ESG-agenda med högt ställda mål på den egna verksamheten och aktörer i Bolagets värdekedja. Bolagets ESG-agenda kretsar kring tydligt uppställda mål inom tre områden innefattande i begreppet ESG, vilka är klimat, social hållbarhet och bolagsstyrning.

Hållbarhetspåverkan i värdekedjan

I värdekedjan är det material som används i produkter, transporter från Asien till Europa och avfall relaterat till slutprodukter och förpackningar som har störst miljöpåverkan. I hela värdekedjan samt hos den egna personalen övervakar Bolaget dess påverkan på sociala aspekter såsom arbetsförhållanden och mänskliga rättigheter, i synnerhet i Asien. Som varumärkesägare med en stor andel produkter från Asien upprätthåller Bolaget hög integritet för att driva en policy för nolltolerans mot mutor och andra former av korruption.

En sammanställning av hållbarhetspåverkan i värdekedjan följer nedan:

 Råmaterial	 Leverantörer och egen drift	 Verksamhetsstyrning	 Produktanvändning
<ul style="list-style-type: none"> ► Miljöpåverkan av råmaterialinköp ► Konfliktmineraler inom elektronikprodukter ► Sanktionerade länder 	<ul style="list-style-type: none"> ► Insamling och återvinning (WEEE) ► Klimatpåverkan inom logistik och verksamhetsdrift ► Farliga kemikalier ► Hållbara förpackningslösningar ► Arbetsvillkor och mänskliga rättigheter hos leverantörer ► Arbetsmiljö och säkerhet hos leverantörer ► Arbetsvillkor, hälsa, säkerhet och företagskultur inom verksamheten ► Internt svinn 	<ul style="list-style-type: none"> ► Antikorruption och integritet ► Mångfald ► Hållbar lagerhantering ► Produkter som ökar energieffektivitet och förlänger livscykeln på andra produkter inom hemelektronik ► Attrahera och behålla personal ► Skattepolicy 	<ul style="list-style-type: none"> ► Produktkvalitet och säkerhet ► Avfall och återvinning ► Hållbar varumärkesposition ► Märkning av produkter; transparens och tydlighet ► Dubbla användningsområden ► Datasäkerhet och datasekretess

Risker och möjligheter

Bolagets produkterbjudande ställer, av dess natur, höga krav på produktsäkerhet och kvalitet, primärt gällande material och produktion men även för slutkonsumentens användande. Detta ställer således höga krav på produktionsmetoder och kvalitetskontroller, såväl som krav på hög kunskap hos personal för att utbilda konsumenten i ett säkert användande. Transparens i kommunikation, ansvarsfulla och etiska inköp, samt efterlevnad gentemot specifika lagar och regleringar för produkter, ökar proportionellt i relevans mot kundmedvetenhet och följaktligen ökar krav på säkerhet och kvalitet på marknaden.

Genom att aktivt eftersöka och prioritera sortiment och produkter har Kjell & Company en unik möjlighet att förse sina kunder med nya energieffektiva produkter, samt på andra sätt hjälpa till att reducera sina kunders energiförbrukning. Som återförsäljare av tillbehör, samt till viss del

reservdelar, kan exempelvis en ersättningsadapter som säljs av Bolaget förlänga livslängden på huvudprodukten och således generera mindre avfall jämfört med om kunden hade köpt en ny produkt.

Miljörisker inkluderar avvikande väderförhållande, såsom värme och nederbörd över genomsnittet, samt negativa klimatförändringar, som kan ha en påverkan på verksamheten. Kjell & Company övervakar kontinuerligt sitt koldioxidavtryck från transporter, både inhemskt och internationellt. Bolaget strävar efter att använda sitt rikstäckande butiks nätverk som leveranshubbar för att minska både ledtid och utsläpp. Dessutom besitter Kjell & Company kunskap om sin exponering mot effekter kopplade till klimatförändringar och minskar därför denna risk genom geografisk diversifiering. Bolaget bedömer att dessa aktiviteter kommer att attrahera framtidens medvetna kunder eftersom aktiviteterna avser stärka uppfattningen om Kjell & Company som ett hållbart varumärke.

<p>Viktigt</p> <p>Betydelse för intressenter</p> <p>Avgörande</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Produktåtertagande, återvinning och återanvändning • Sanktionerade länder 	<ul style="list-style-type: none"> • Produkter med ökad energieffektivitet • Produkter som förlänger livscykeln för elektronikprodukter • Datasäkerhet och sekretess • Arbetsmiljö, hälsa och säkerhet hos leverantörer 	<ul style="list-style-type: none"> • Produktkvalitet och säkerhet • Antikorruption och integritet • Arbetsvillkor och mänskliga rättigheter i driften • Arbetsvillkor och mänskliga rättigheter hos leverantörer • Attrahera och behålla personal 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Miljöpåverkan av råmaterial • Internt svinn 	<ul style="list-style-type: none"> • Märkning av produkter; transparens • Mångfald • Farliga kemikalier • Miljöpåverkan av logistik • Hållbara förpackningslösningar 	<ul style="list-style-type: none"> • Insamling och återvinning (WEEE) • Konfliktmineraler inom elektronikprodukter • Miljöpåverkan verksamhetsdrift (detaljhandel) • Skattepolicy 	
		<ul style="list-style-type: none"> • Hållbar varumärkespositionering • Dubbla användningsområden 	<ul style="list-style-type: none"> • Hållbar lagerhantering 	
	Viktigt	Betydelse för Bolaget	Avgörande	

Kjell & Companys ESG-insatser 2020

HUVUDSAKLIGA ESG-MÅL 2020	INSATSER 2020	UTFALL 2020
1. Konsumtion: Produktkvalitet och säkerhet	<ul style="list-style-type: none"> Ambitionen var att minska returerna av egna varumärken till 1,5 procent och att ha 100 procent dokumentation kring nya artiklars uppfyllnad av gällande regelverk, oavsett produktens ursprungsland Mer strikt kontroll implementerades för att identifiera höga returgrader. En person anställdes för att på halva sin arbetstid samla och verifiera dokument Ambition att minska energiförbrukningen i jämförbara butiker 	<ul style="list-style-type: none"> Returer av egna varumärken: 2020: 0,8 procent 2019: 1,7 procent Dokumentation av nya artiklars uppfyllnad av gällande regelverk: 2020: 89 procent 2019: 58 procent Energiförbrukning i kWh/m² i jämförbara butiker Mål 2021: 14,9 2020: 15,0 2019: 15,3
2. Produktion: Arbetsvillkor och mänskliga rättigheter i distributionskedjan	<ul style="list-style-type: none"> Ambitionen var att granska alla nya leverantörer av egna varumärkens efterlevnad av uppförandekoden och följa upp på alla existerande leverantörers korrigerande åtgärdsplaner samt att ha undertecknad uppförandekod av 90 procent av alla aktiva europeiska leverantörer 80 arbetsdagar spritt över fyra inspektörer allokerades till granskning. En person ägnade en tredjedel av sin arbetstid till att få uppförandekoden undertecknad 	<ul style="list-style-type: none"> Leverantörer i Kina som undertecknade uppförandekoden: Mål 2021: 100 procent 2020: 100 procent 2019: 100 procent Leverantörer i Europa som undertecknade uppförandekoden: Mål 2021: 100 procent 2020: 93 procent 2019: 62 procent Alla 38 nya leverantörer granskades under 2020. 134 produkter krävde en uppföljning av åtgärdsplanen men på grund av Covid-19-pandemin var endast 111 genomförbara
3. Produktion: Minska miljöpåverkan	<ul style="list-style-type: none"> Ambitionen var att öka andelen klimatkompenserade onlinehandelsleveranser till 100 procent och att påbörja mätning av materialanvändningen av egna varumärken som ett steg i att minska användningen av plast Avtal med logistikföretag för onlineleveranser ingicks för att de ska klimatkompensera på uppdrag av Kjell & Company. För varje speditör som misslyckades med detta köpte Kjell & Company klimatkompensation av motsvarande värde av Vi-skogen⁷⁵. Ingen plast var tillåten i förpackningar av nya produkter och upprepande beställningspaket korrigerades i den mån det var finansiellt hållbart 	<ul style="list-style-type: none"> Utgående onlinehandelsleveranser som var klimatkompenserade: 2020: 100 procent 2019: 15 procent Användningen av plast i förpackningar av egna varumärken: 2020: 13 procent 2019: 22 procent
4. Relationer: Motiverade och nöjda medarbetare i en mångsidig miljö	<ul style="list-style-type: none"> Ambitionen var att höja eNPS till 60 och att bidra till mångfald på arbetsplatsen genom att öka andelen kvinnliga medarbetare till 21 procent. Vidare var målsättningen att hålla frånvaro på 3 procent På grund av Covid-19-pandemin skiftades fokus från nya initiativ till att säkerställa säkerheten för anställda och kunder i butiken. Givet den ökade osäkerheten Bolaget mötte under året, blev ett ökat fokus på att skydda Bolagets framtida verksamhet nödvändigt 	<ul style="list-style-type: none"> eNPS Mål 2021: 60 2020: 47 2019: 44 Kvinnliga medarbetare Mål 2021: 25 procent 2020: 20 procent 2019: 19 procent Frånvaro (ökning på grund av striktare regler kring sjukfrånvaro) 2020: 5 procent 2019: 3 procent
5. Relationer: Affärsintegritet och öppenhet	<ul style="list-style-type: none"> Ambitionen var att förbättra relationen med Bolagets kunder genom att implementera ett nytt sätt att mäta kundnöjdhet i alla kanaler Genomförd antikorrupsionsstråning på samtlig personal inom avdelningar inköp, sortiment och Bolagets anställda i Kina 	<ul style="list-style-type: none"> På grund av Covid-19-pandemin kommer initiativ att mäta kundnöjdhet i alla kanaler återupptas under 2021 Genomförd antikorrupsionsstråning Mål 2021: 100 procent 2020: Genomfördes inte på grund av Covid-19-pandemin 2019: 100 procent

75) Vi-skogen är en svensk biståndsorganisation som planterar träd i Kenya, Rwanda, Uganda och Tanzania.

Huvudsakliga ESG-mål 2021

HUVUDSAKLIGA
ESG-MÅL 2021

AMBITIONER 2021

1. Klimat: Minska Bolagets CO2-utsläpp med 50 procent till 2030 relativt Bolagets omsättning	<ul style="list-style-type: none"> • Minska mängd avfall skapad i Bolagets värdekedja genom utökad källsortering i samtliga service points <ul style="list-style-type: none"> ○ Steg ett mot att kunna mäta den totala mängden avfall i driften • Minska energianvändningen i Bolagets service points och kontor genom att fortsätta uttrullningen av LED-belysning i service points, vid slutet av 2021 ska 95 procent av Bolagets service points vara uppdaterade till LED-belysning <ul style="list-style-type: none"> ○ Bolaget arbetar på att kunna mäta den totala CO2-påverkan och som inledande steg kommer energianvändningen följas. De inledande besparingarna ska ske genom smartare energianvändning i service points samt genom utbyte av belysning • Minska andel plast i förpackningar från egna varumärken från 13 procent 2020 till 5 procent 2021. Under 2019 uppgick andelen till 22 procent <ul style="list-style-type: none"> ○ Genom ett strukturerat arbete med egna varumärken ska Bolaget successivt ta bort all icke nedbrytbar plast i Kjell & Companys produktförpackningar. Mäts i andel av årligt skeppat gods
2. Anställda: Vara en rättvis och trygg arbetsgivare som erbjuder goda möjligheter för så väl personlig som karriärmässig utveckling	<ul style="list-style-type: none"> • Nöjda och motiverade medarbetare – öka eNPS från 47 2020 till 60 2021 <ul style="list-style-type: none"> ○ Genom ökad transparens i Kjell & Companys planer och ökat fokus på ledarskap vill Bolaget förbättra den allmänna trivseln i bolaget • Arbetsplats som speglar samhällets mångfald: 10 procent av Bolagets medarbetare ska ha bakgrund i ett annat land än det som de nuvarande arbetar i <ul style="list-style-type: none"> ○ Kjell & Company har en nolltolerans mot diskriminering och mångfaldsfrågan är viktig för Bolaget. Mångfald är en tillgång för att bli en dynamisk och kreativ arbetsplats som kan reflektera mångfalden hos Bolagets kundbas • Andel kvinnliga medarbetare från 20 procent 2020 till 25 procent 2021 <ul style="list-style-type: none"> ○ Skapa separat ledarskapsprogram för Bolagets kvinnliga säljare för att bemöta de utmaningar som skiljer män/kvinnor inom dagens teknologismarknaden. Fortsätta arbetet med Employee branding för att få in fler kvinnliga sökanden till tjänster för att i nästa led ges möjlighet att anställa fler kvinnor. På centrala tjänster ska fördelningen mellan kvinnor/män vara 50 procent
3. Affärsetik och kontroll: Vara ett föredöme när det gäller affärsetik och socialt ansvar	<ul style="list-style-type: none"> • Genomförd antikorrupktionsträning på samtlig personal inom avdelningar inköp, sortiment och Bolagets anställda i Kina <ul style="list-style-type: none"> ○ Säkerställa löpande utbildningar och uppföljning av personalen som jobbar inom tjänster med utökad risk för korruption • Uppförandekoden undertecknad av 100 procent av leverantörerna <ul style="list-style-type: none"> ○ Säkerställa att samtliga leverantörer följer den affärsetik Bolaget förväntar. Kommer i vissa fall godkännas av motsvarande dokumentation av motsvarande karaktär från leverantörs sida, till exempel för Google och Apple. Uppförandekoden ska vara signerad innan försäljning av nya artiklar inleds • 100 procent korrekt dokumentation kopplade till alla nya artiklar <ul style="list-style-type: none"> ○ Fortsätta arbetet med att säkerställa dokumentation enligt de förordningar som krävs för att få sälja produkterna på respektive marknad. Dokumentationen ska finnas på plats i samband med försäljningsstart och kommer prioriteras enligt den risk respektive produkt håller

Erkännanden av Kjell & Companys hållbarhetsarbete

Kjell & Company har en högt ansedd ESG-agenda. I en rapport⁷⁶⁾ publicerad av Ungdomsbarometern⁷⁷⁾ rankas varumärken inom elektronik och teknik baserat på vilka varumärken som har bäst hållbarhetsarbete. Kjell & Company erhöi en femteplats vilket var den bästa placeringen bland nordiska aktörer inom tillhör till hemelektronik⁷⁸⁾. De enda bolag som rankades högre var Microsoft, Apple, Samsung och Electrolux.

Enligt Ungdomsbarometern beaktar 44 procent av respondenterna hållbarhet i högre utsträckning nu än vad de gjorde före utbrottet av Covid-19-pandemin. Totalt sett indikerar 87 procent av respondenterna att hållbarhet är mycket viktigt eller ganska viktigt för dem. De viktigaste hållbarhetsområdena utgörs av hållbara produkter och

förpackningar, miljövänlig tillverkningsprocess, rättvisa arbetsvillkor, jämställdhet oberoende av kön, etnicitet eller sexuell läggning samt minskad psykisk ohälsa bland anställda. Kjell & Company arbetar kontinuerligt med att förbättra sin ESG-profil och för 2021 har Bolaget prioriterade målsättningar inom områden såsom produktsäkerhet, produktionsförhållanden, miljöpåverkan, jämställdhet och integritet se ”– Huvudsakliga ESG mål 2021”. Ett tydligt exempel på Kjell & Companys hållbarhetsarbete är att Bolaget under 2019 identifierade en möjlighet att använda överbliven plast som genererades i produktionen till att skapa nya produkter. Genom initiativet kunde en laddningskabel till mobiltelefoner tillverkad av överbliven plast lanseras.

76) "Framtidens hållbaraste varumärken". Undersökning genomfördes mellan 23-28 september 2020 genom 1 509 intervjuer via e-post med ungdomar i Sverige mellan 18-35 år. Övriga aktörer som ingick i undersökning var Dustin, Elgiganten, Huawei, MediaMarkt, Siemens, Sonos, Sony, Teknikmagasinet och Webhallen.

77) Rapporten skrevs i samarbete med Jung Relations.

78) Enligt Arkwrights kategorisering av aktörer på CEA-marknaden.

Utvald historisk finansiell information

Presentation av den utvalda historiska finansiella informationen

Nedan presenteras utvald historisk finansiell information för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 samt för perioden januari–juni 2021, med jämförelsesiffror för samma period 2020.

Den utvalda historiska finansiella informationen för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 har hämtats från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter med tillhörande noter för de perioder som anges, vilka har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards, så som de antagits av EU ("IFRS"), samt RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner som utfärdats av Rådet för finansiell rapportering. Den finansiella informationen för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 har reviderats av Bolagets oberoende revisor KPMG i enlighet med tillhörande granskningsrapport (enligt RevR 5). Den utvalda historiska finansiella informationen för perioden 1 januari – 30 juni för räkenskapsåret 2021, med jämförelsesiffror för motsvarande period 2020 har hämtats från Bolagets oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för pe-

rioden 1 januari – 30 juni 2021, som har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering, och har översiktligt granskats i enlighet med ISRE 2410 av Bolagets revisor. Nedan presenterar Bolaget vissa nyckeltal, varav vissa är s.k. alternativa nyckeltal, d.v.s. finansiella nyckeltal som inte definieras enligt IFRS. För en beskrivning av beräkningen av de alternativa nyckeltalen och förklaringar till varför de används, se "*Definitioner av alternativa nyckeltal*".

Den finansiella informationen nedan bör läsas tillsammans med avsnittet "*Operationell och finansiell översikt*", "*Kapitalisering och skuldsättning*" och Kjell & Companys reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 samt oreviderade konsoliderade rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 och 2020 med tillhörande noter, som finns inkluderade i avsnittet "*Historisk finansiell information*".

De belopp som anges i tabellerna nedan har avrundats, medan beräkningarna utförts med ett stort antal decimaler. Avrundningen av beloppen kan leda till att summorna i vissa tabeller inte stämmer.

Rapport över resultat för koncernen i sammandrag

Miljoner kronor om inget annat anges	1 januari - 30 juni ¹⁾		Räkenskapsåret ²⁾		
	2021	2020	2020	2019	2018
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	990,2	840,9	1 999,0	1 871,0	1 690,9
Övriga rörelseintäkter	5,8	0,1	8,7	2,2	10,7
	996,0	841,0	2 007,7	1 873,1	1 701,6
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-549,0	-463,0	-1 121,5	-1 031,8	-889,5
Personalkostnader	-220,9	-201,1	-418,1	-416,7	-412,0
Övriga externa kostnader	-118,5	-78,2	-184,9	-156,5	-146,3
Övriga rörelsekostnader	-1,3	-6,8	-4,2	0,0	-0,2
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-74,8	-68,4	-139,6	-129,9	-126,9
Rörelseresultat	31,5	23,5	139,3	138,2	126,5
Finansiella poster					
Finansiella intäkter	0,4	0,0	0,0	0,1	0,1
Finansiella kostnader	-31,2	-32,6	-61,8	-67,4	-75,9
Finansnetto	-30,8	-32,6	-61,8	-67,3	-75,8
Resultat före skatt	0,6	-9,2	77,5	70,9	50,8
Skatt	-5,7	-4,3	-18,7	-18,4	-5,0
Periodens resultat	-5,1	-13,5	58,8	52,5	45,8
Periodens resultat hänförligt till:					
- Moderbolagets aktieägare	-5,1	-13,5	58,8	52,5	45,8
Periodens resultat	-5,1	-13,5	58,8	52,5	45,8

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari-juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari-juni 2020.

2) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

Rapport över finansiell ställning för koncernen i sammandrag

Miljoner kronor om inget annat anges	30 juni		31 december ²⁾		
	2021 ¹⁾	2020	2020	2019	2018
Tillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	1 361,6	998,5	1 000,1	993,5	972,9
Materiella anläggningstillgångar	83,2	45,4	49,9	46,9	49,2
Nyttjanderättstillgångar	267,7	288,3	270,9	329,3	410,3
Uppskjutna skattefordringar	–	0,0	0,0	1,5	3,1
Summa anläggningstillgångar	1 712,5	1 332,3	1 320,9	1 371,3	1 435,5
Varulager	480,2	341,2	408,8	379,2	336,3
Skattefordringar	30,7	28,5	17,3	12,6	23,1
Kundfordringar	23,2	13,8	24,3	12,1	10,8
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	31,8	18,5	31,8	29,0	11,0
Övriga fordringar	1,1	1,7	1,1	0,2	0,3
Likvida medel	59,5	377,9	340,4	299,4	288,9
Summa omsättningstillgångar	626,5	781,6	823,8	732,5	670,3
Summa tillgångar	2 339,1	2 113,9	2 144,7	2 103,8	2 105,8
Eget kapital					
Aktiekapital	0,2	0,2 ¹⁾	0,2	0,2	0,2
Övrigt tillskjutet kapital	24,4	2,0 ¹⁾	2,0	2,0	2,0
Reserver	– 3,7	– 0,9 ¹⁾	0,1	1,0	– 1,2
Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	361,9	294,7 ¹⁾	367,0	308,2	255,7
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	382,8	295,9¹⁾	369,3	311,4	256,6
Summa eget kapital	382,8	295,9¹⁾	369,3	311,4	256,6
Skulder					
Långfristiga räntebärande skulder	835,5	850,4	843,8	854,0	860,8
Långfristiga leasingsskulder	161,6	170,1	156,5	214,4	301,9
Övriga långfristiga skulder	0,1	0,1	0,1	0,4	2,0
Uppskjutna skatteskulder	139,2	111,9	111,6	112,0	111,9
Summa långfristiga skulder	1 136,5	1 132,4	1 112,1	1 180,7	1 276,6
Kortfristiga räntebärande skulder	163,9	176,0	26,0	26,0	26,0
Kortfristiga leasingsskulder	105,7	135,7	116,3	131,4	123,8
Leverantörsskulder	280,1	215,8	315,0	268,5	241,4
Skatteskulder	32,8	24,6	30,6	22,4	15,6
Övriga skulder	119,9	42,1	67,6	73,4	73,9
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	110,3	85,3	101,5	84,0	86,5
Avsättningar	7,1	6,1	6,3	5,9	5,3
Summa kortfristiga skulder	819,7	685,5	663,2	611,6	572,5
Summa skulder	1 956,3	1 818,0	1 775,4	1 792,4	1 849,2
Summa eget kapital och skulder	2 339,1	2 113,9	2 144,7	2 103,8	2 105,8

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari–juni 2020.

2) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

Rapport över kassaflöden för koncernen i sammandrag

Miljoner kronor om inget annat anges	1 januari–30 juni ¹⁾		Räkenskapsåret ²⁾		
	2021	2020	2020	2019	2018
Den löpande verksamheten					
Resultat före skatt	0,6	-9,2	77,5	70,9	50,8
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	84,6	77,2	161,9	146,0	155,2
Betald inkomstskatt	-21,9	-18,2	-14,3	0,2	-4,5
	63,4	49,8	225,1	217,1	201,4
Ökning (-)/minskning (+) av varulager	-44,6	36,7	-32,6	-40,5	-42,8
Ökning (-)/minskning (+) av rörelsefordringar	8,7	7,0	-16,3	-19,5	-1,4
Ökning (-)/minskning (+) av rörelseskulder	-69,1	-81,1	60,8	24,2	54,4
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-41,5	12,4	237,0	181,4	211,6
Investeringsverksamheten					
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-11,1	-15,7	-26,2	-20,4	-13,2
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-9,2	-7,8	-15,0	-23,3	-3,4
Förvärv av dotterbolag	-242,9	-	-	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-263,1	-23,5	-41,3	-43,7	-16,6
Finansieringsverksamheten					
Upptagna lån	91,5	150,0	150,0	-	-
Amortering av lån	-13,0	-13,0	-176,0	-26,0	-12,5
Amortering av leasingkuld	-57,7	-48,3	-123,3	-103,6	-82,9
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	20,9	88,7	-149,3	-129,6	-95,4
Periodens kassaflöde	-283,8	77,6	46,4	8,1	99,6
Likvida medel vid periodens början	340,4	299,4	299,4	288,9	191,2
Valutakursdifferens i likvida medel	2,8	0,9	-5,4	2,4	-1,9
Likvida medel vid periodens slut	59,5	377,9	340,4	299,4	288,9

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari–juni 2020.

2) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

Utvald information per segment

Miljoner kronor om inget annat anges	1 januari–30 juni		Räkenskapsåret		
	2021	2020	2020	2019	2018
Nettoomsättning per segment					
Sverige	822,8 ¹⁾	734,7 ¹⁾	1 747,2 ²⁾	1 672,3 ²⁾	1 534,4 ²⁾
Norge	122,8 ¹⁾	106,2 ¹⁾	251,8 ²⁾	198,6 ²⁾	156,5 ²⁾
Danmark	44,7 ¹⁾	– ¹⁾	– ²⁾	– ²⁾	– ²⁾
Total nettoomsättning	990,2¹⁾	840,9¹⁾	1 999,0²⁾	1 871,0²⁾	1 690,9²⁾
Justerad EBITA per segment					
Sverige ⁴⁾	40,1 ³⁾	34,5 ³⁾	146,9 ³⁾	140,3 ³⁾	133,6 ³⁾
Norge	2,7 ³⁾	–6,4 ³⁾	–0,0 ³⁾	–1,9 ³⁾	–2,7 ³⁾
Danmark	6,2 ³⁾	– ³⁾	– ³⁾	– ³⁾	– ³⁾
Total justerad EBITA	49,0³⁾	28,1³⁾	146,9³⁾	138,4³⁾	130,9³⁾
Justerad EBITA-marginal per segment, %					
Sverige ⁴⁾	4,9% ³⁾	4,7% ³⁾	8,4% ³⁾	8,4% ³⁾	8,7% ³⁾
Norge	2,2% ³⁾	–6,0% ³⁾	–0,0% ³⁾	–1,0% ³⁾	–1,7% ³⁾
Danmark	13,9% ³⁾	– ³⁾	– ³⁾	– ³⁾	– ³⁾
Total justerad EBITA-marginal, %	5,0%³⁾	3,3%³⁾	7,3%³⁾	7,4%³⁾	7,7%³⁾

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari–juni 2020.

2) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

3) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "– Definitioner av alternativa nyckeltal".

4) Koncerngemensamma kostnader, inklusive kostnader för inköpsorganisationen i Shanghai, belastar i sin helhet det Justerade EBITA resultatet för segmentet Sverige. Bolaget bedömer att dessa koncerngemensamma kostnader uppgår till omkring 120 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 vilket inkluderar jämförelsestörande poster om 10,4 miljoner kronor relaterat till förberedelse inför en eventuell börsintroduktion. Segmentet Danmark utgörs för närvarande endast av den förvärvade verksamheten AV-Cables och Segmentet Danmark belastas av kostnader relaterade till denna verksamhet.

Bolagets nyckeltal

Bolaget tillämpar ESMA:s (Europeiska värdepappers- och marknadsmyndighet) riktlinjer avseende alternativa nyckeltal i detta Prospekt. Riktlinjerna syftar till att göra alternativa nyckeltal i finansiella rapporter mer begripliga, tillförlitliga och jämförbara, och ökar därigenom användbarheten. Med ett alternativt nyckeltal avses enligt dessa riktlinjer ett finansiellt mått över historisk eller framtida resultatutveckling, finansiell ställning, finansiellt resultat eller kassaflöden. Det är inte ett sådant finansiellt mått som definieras eller anges i tillämpliga regler för finansiell rapportering. Kjell & Company bedömer att alternativa nyckeltal nedan, tillsammans med mått som definieras enligt IFRS, underlättar förståelsen av koncernens finansiella trender. Dessutom används dessa alternativa

nyckeltal av Kjell & Companys ledningsgrupp, investerare, värdepappersanalytiker och andra intressenter som kompletterande mått på resultatutvecklingen, den finansiella ställningen och kassaflödet. De alternativa nyckeltalen, så som de definieras av Kjell & Company, bör dock inte jämföras med andra nyckeltal med liknande namn som används av andra företag. Det beror på att ovan nämnda nyckeltal inte definieras på samma sätt och andra företag kanske inte beräknar dem på samma sätt som Kjell & Company. Nyckeltal som inte följer IFRS ska inte betraktas avskilt från, eller som ett substitut för, den finansiella information som upprättas i enlighet med IFRS. Se ”Definitioner av alternativa nyckeltal” för definitioner och beskrivningar av orsaken till att dessa finansiella alternativa nyckeltal används.

Nyckeltal enligt IFRS

Miljoner kronor om inget annat anges	1 januari–30 juni ¹⁾		Räkenskapsåret ²⁾		
	2021	2020	2020	2019	2018
Nettoomsättning	990,2	840,9	1 999,0	1 871,0	1 690,9
Periodens resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	-5,1	-13,5	58,8	52,5	45,8
Resultat per aktie före och efter utspädning ³⁾ , kronor	-2,44	-2,97	1,43	1,22	0,96

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari–juni 2020.

2) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

3) Det fanns inga potentiella utestående stamaktier som kunde ge upphov till utspädningseffekt under perioden januari–juni 2021 eller räkenskapsåren 2018, 2019 eller 2020. Resultat per aktie efter utspädning är därför detsamma som resultat per aktie före utspädning för samtliga presenterade perioder.

Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS

Miljoner kronor om inget annat anges	1 januari–30 juni ¹⁾		Räkenskapsåret ¹⁾		
	2021	2020	2020	2019	2018
Nettoomsättningstillväxt, %	17,8%	e.t.	6,8%	10,7%	e.t.
Jämförbar tillväxt, %	9,7%	e.t.	5,7%	7,8%	e.t.
Bruttoresultat	441,2	377,9	877,5	839,1	801,4
Bruttomarginal, %	44,6%	44,9%	43,9%	44,9%	47,4%
EBITDA	106,3	91,9	278,9	268,2	253,5
EBITDA-marginal, %	10,7%	10,9%	14,0%	14,3%	15,0%
Justerad EBITDA	121,0	96,5	286,5	268,3	257,8
Justerad EBITDA-marginal, %	12,2%	11,5%	14,3%	14,3%	15,2%
Justerad EBITDAaL	60,0	36,7	166,6	149,2	138,9
EBITA	34,3	23,5	139,3	138,2	126,5
EBITA-marginal, %	3,5%	2,8%	7,0%	7,4%	7,5%
Justerad EBITA	49,0	28,1	146,9	138,4	130,9
Justerad EBITA-marginal, %	5,0%	3,3%	7,3%	7,4%	7,7%
Rörelseresultat (EBIT)	31,5	23,5	139,3	138,2	126,5
Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %	3,2%	2,8%	7,0%	7,4%	7,5%
Kassaflöde efter investeringsverksamheten	-304,6	-11,1	195,7	137,7	195,0
Rörelsekapital ²⁾	16,9	29,9	-37,6	-21,1	-41,3
Nettoskuld ²⁾	1 207,3	954,2	802,3	926,3	1 023,6
Finansiell nettoskuld ²⁾	940,0	648,4	529,4	580,6	597,9
Finansiell nettoskuld/Justerad EBITDAaL (gångar)	5,0 ³⁾	e.t.	3,2	3,9	4,3
Eget kapital per aktie, kronor ²⁾	33,4	25,8	32,2	27,1	22,4

1) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "– Definitioner av alternativa nyckeltal".

2) Per sista balansdagen vid periodens slut.

3) Beräknat baserat på justerad EBITDAaL för de senaste tolv månaderna, 189,9 miljoner kronor, beräknas: justerad EBITDAaL för räkenskapsåret 2020 (166,6 miljoner kronor), minus justerad EBITDAaL för perioden januari–juni 2020 (36,7 miljoner kronor), plus justerad EBITDAaL för perioden januari–juni 2021 (60,0 miljoner kronor).

Avstämningstabeller

Följande tabeller visar avstämning av de alternativa nyckeltal som används i detta Prospekt mot närmaste IFRS-nyckeltal. Nedanstående information har inte reviderats eller granskats av Bolagets revisor. För mer information om dessa alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "– Definitioner av alternativa nyckeltal".

Nettoomsättningstillväxt

Miljoner kronor om inget annat anges	1 januari–30 juni		Räkenskapsåret		
	2021	2020	2020	2019	2018
Nettoomsättning aktuell period	990,2 ¹⁾	840,9 ¹⁾	1 999,0 ²⁾	1 871,0 ²⁾	1 690,9 ²⁾
Nettoomsättning föregående period	840,9 ¹⁾	e.t.	1 871,0 ²⁾	1 690,9 ²⁾	e.t.
Nettoomsättningstillväxt, %	17,8%³⁾	e.t.	6,8%³⁾	10,7%³⁾	e.t.

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari–juni 2020.

2) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

3) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "– Definitioner av alternativa nyckeltal".

Jämförbar tillväxt

Miljoner kronor om inget annat anges	1 januari–30 juni		Räkenskapsåret		
	2021	2020	2020	2019	2018
<i>Jämförbar försäljning jämförelseperiod</i>					
Redovisad nettoomsättning jämförelseperiod	840,9 ¹⁾	e.t.	1 871,0 ²⁾	1 690,9 ²⁾	e.t.
Justering för returer och lojalitetsprogram jämförelseperiod	1,3	e.t.	20,4	25,1	e.t.
Intäkter nya service points och andra kanaler	-6,6	e.t.	-1,5	-1,5	e.t.
Summa jämförbar försäljning jämförelseperiod	835,6	e.t.	1 889,8	1 714,5	e.t.
<i>Jämförbar försäljning aktuell period</i>					
Redovisad nettoomsättning aktuell period	990,2 ¹⁾	840,9 ¹⁾	1 999,0 ²⁾	1 871,0 ²⁾	1 690,9 ²⁾
Justering för returer och lojalitetsprogram aktuell period	1,4	e.t.	10,3	20,4	e.t.
Intäkter nya service points och andra kanaler	-72,2	e.t.	-42,8	-42,3	e.t.
Valutaeffekter	-2,2	e.t.	30,3	-1,1	e.t.
Summa jämförbar försäljning aktuell period	917,1	e.t.	1 996,8	1 847,9	e.t.
Summa jämförbar försäljning jämförelseperiod	835,6	e.t.	1 889,8	1 714,5	e.t.
Summa jämförbar försäljning aktuell period	917,1	e.t.	1 996,8	1 847,9	e.t.
Jämförbar tillväxt, %	9,7%³⁾	e.t.	5,7%³⁾	7,8%³⁾	e.t.

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari–juni 2020.

2) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

3) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "– Definitioner av alternativa nyckeltal".

Bruttoresultat och bruttomarginal

Miljoner kronor om inget annat anges	1 januari–30 juni		Räkenskapsåret		
	2021	2020	2020	2019	2018
Nettoomsättning	990,2 ¹⁾	840,9 ¹⁾	1 999,0 ²⁾	1 871,0 ²⁾	1 690,9 ²⁾
Handelsvaror	-549,0 ¹⁾	-463,0 ¹⁾	-1 121,5 ²⁾	-1 031,8 ²⁾	-889,5 ²⁾
Bruttoresultat	441,2³⁾	377,9³⁾	877,5³⁾	839,1³⁾	801,4³⁾
Bruttoresultat	441,2 ³⁾	377,9 ³⁾	877,5 ³⁾	839,1 ³⁾	801,4 ³⁾
Nettoomsättning	990,2 ¹⁾	840,9 ¹⁾	1 999,0 ²⁾	1 871,0 ²⁾	1 690,9 ²⁾
Bruttomarginal, %	44,6%³⁾	44,9%³⁾	43,9%³⁾	44,9%³⁾	47,4%³⁾

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari–juni 2020.

2) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

3) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "– Definitioner av alternativa nyckeltal".

Rörelseresultat, EBITA, EBITA-marginal, justerad EBITA, justerad EBITA-marginal, EBITDA, EBITDA-marginal, justerad EBITDA, justerad EBITDA-marginal, justerad EBITDAaL

Miljoner kronor om inget annat anges	1 januari–30 juni		Räkenskapsåret		
	2021	2020	2020	2019	2018
Rörelseresultat (EBIT)	31,5¹⁾	23,5¹⁾	139,3²⁾	138,2²⁾	126,5²⁾
Avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar relaterade till rörelseförvärv	2,8 ¹⁾	– ¹⁾	– ²⁾	– ²⁾	– ²⁾
EBITA	34,3³⁾	23,5³⁾	139,3³⁾	138,2³⁾	126,5³⁾
Jämförelsestörande poster:					
<i>Avgångsvederlag</i>	0,9 ¹⁾	0,8 ¹⁾	1,0 ²⁾	0,2 ²⁾	4,4 ²⁾
<i>Kostnader för förberedelse inför en eventuell börsintroduktion</i>	8,3 ¹⁾	3,9 ¹⁾	10,4 ²⁾	– ²⁾	– ²⁾
<i>Skadestånd och ersättning för rättegångskostnader</i>	– ¹⁾	– ¹⁾	–3,8 ²⁾	– ²⁾	– ²⁾
<i>Förvärvskostnader</i>	5,5 ¹⁾	– ¹⁾	– ²⁾	– ²⁾	– ²⁾
Justerad EBITA	49,0³⁾	28,1³⁾	146,9³⁾	138,4³⁾	130,9³⁾
Nettoomsättning	990,2 ¹⁾	840,9 ¹⁾	1 999,0 ²⁾	1 871,0 ²⁾	1 690,9 ²⁾
Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %	3,2%³⁾	2,8%³⁾	7,0%³⁾	7,4%³⁾	7,5%³⁾
EBITA-marginal, %	3,5%³⁾	2,8%³⁾	7,0%³⁾	7,4%³⁾	7,5%³⁾
Justerad EBITA-marginal, %	5,0%³⁾	3,3%³⁾	7,3%³⁾	7,4%³⁾	7,7%³⁾
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	74,8 ¹⁾	68,4 ¹⁾	139,6 ²⁾	129,9 ²⁾	126,9 ²⁾
EBITDA	106,3³⁾	91,9³⁾	278,9³⁾	268,2³⁾	253,5³⁾
Jämförelsestörande poster:					
<i>Avgångsvederlag</i>	0,9 ¹⁾	0,8 ¹⁾	1,0 ²⁾	0,2 ²⁾	4,4 ²⁾
<i>Kostnader för förberedelse inför en eventuell börsintroduktion</i>	8,3 ¹⁾	3,9 ¹⁾	10,4 ²⁾	– ²⁾	– ²⁾
<i>Skadestånd och ersättning för rättegångskostnader</i>	– ¹⁾	– ¹⁾	–3,8 ²⁾	– ²⁾	– ²⁾
<i>Förvärvskostnader</i>	5,5 ¹⁾	– ¹⁾	– ²⁾	– ²⁾	– ²⁾
Justerad EBITDA	121,0³⁾	96,5³⁾	286,5³⁾	268,3³⁾	257,8³⁾
Avskrivningar för nyttjanderättstillgångar	–55,9 ¹⁾	–54,1 ¹⁾	–109,2 ²⁾	–104,8 ²⁾	–100,4 ²⁾
Räntekostnader för leasing	–5,2 ¹⁾	–5,7 ¹⁾	–10,7 ²⁾	–14,3 ²⁾	–18,5 ²⁾
Justerad EBITDAaL	60,0³⁾	36,7³⁾	166,6³⁾	149,2³⁾	138,9³⁾
Nettoomsättning	990,2 ¹⁾	840,9 ¹⁾	1 999,0 ²⁾	1 871,0 ²⁾	1 690,9 ²⁾
EBITDA-marginal, %	10,7%³⁾	10,9%³⁾	14,0%³⁾	14,3%³⁾	15,0%³⁾
Justerad EBITDA-marginal, %	12,2%³⁾	11,5%³⁾	14,3%³⁾	14,3%³⁾	15,2%³⁾

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari–juni 2020.

2) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

3) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "– Definitioner av alternativa nyckeltal".

Kassaflöde efter investeringsverksamheten

Miljoner kronor om inget annat anges	1 januari–30 juni		Räkenskapsåret		
	2021	2020	2020	2019	2018
Kassaflödet från den löpande verksamheten	-41,5 ¹⁾	12,4 ¹⁾	237,0 ²⁾	181,4 ²⁾	211,6 ²⁾
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-263,1 ¹⁾	-23,5 ¹⁾	-41,3 ²⁾	-43,7 ²⁾	-16,6 ²⁾
Kassaflöde efter investeringsverksamheten	-304,6³⁾	-11,1³⁾	195,7³⁾	137,7³⁾	195,0³⁾

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari–juni 2020.

2) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

3) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se ”– Definitioner av alternativa nyckeltal”.

Rörelsekapital

Miljoner kronor om inget annat anges	30 juni		31 december		
	2021	2020	2020	2019	2018
Summa omsättningstillgångar	626,5 ¹⁾	781,6	823,8 ²⁾	732,5 ²⁾	670,3 ²⁾
Likvida medel	-59,5 ¹⁾	-377,9	-340,4 ²⁾	-299,4 ²⁾	-288,9 ²⁾
Summa kortfristiga skulder	-819,7 ¹⁾	-685,5	-663,2 ²⁾	-611,6 ²⁾	-572,5 ²⁾
Kortfristiga räntebärande skulder	163,9 ¹⁾	176,0	26,0 ²⁾	26,0 ²⁾	26,0 ²⁾
Kortfristiga leasingsskulder	105,7 ¹⁾	135,7	116,3 ²⁾	131,4 ²⁾	123,8 ²⁾
Rörelsekapital	16,9³⁾	29,9³⁾	-37,6³⁾	-21,1³⁾	-41,3³⁾

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari–juni 2020.

2) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

3) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se ”– Definitioner av alternativa nyckeltal”.

Nettoskuld, finansiell nettoskuld och finansiell nettoskuld/Justerad EBITDAaL

Miljoner kronor om inget annat anges	30 juni		31 december		
	2021	2020	2020	2019	2018
Långfristiga räntebärande skulder	835,5 ¹⁾	850,4	843,8 ²⁾	854,0 ²⁾	860,8 ²⁾
Kortfristiga räntebärande skulder	163,9 ¹⁾	176,0	26,0 ²⁾	26,0 ²⁾	26,0 ²⁾
Likvida medel	-59,5 ¹⁾	-377,9	-340,4 ²⁾	-299,4 ²⁾	-288,9 ²⁾
Finansiell nettoskuld	940,0³⁾	648,4³⁾	529,4³⁾	580,6³⁾	597,9³⁾
Långfristiga leasingsskulder	161,6 ¹⁾	170,1	156,5 ²⁾	214,4 ²⁾	301,9 ²⁾
Kortfristiga leasingsskulder	105,7 ¹⁾	135,7	116,3 ²⁾	131,4 ²⁾	123,8 ²⁾
Nettoskuld	1 207,3³⁾	954,2³⁾	802,3³⁾	926,3³⁾	1 023,6³⁾
Justerad EBITDAaL	60,0 ³⁾	36,7 ³⁾	166,6 ³⁾	149,2 ³⁾	138,9 ³⁾
Finansiell nettoskuld/ Justerad EBITDAaL (gång)	5,0³⁾⁴⁾	e.t.	3,2³⁾	3,9³⁾	4,3³⁾

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari–juni 2020.

2) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

3) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se ”– Definitioner av alternativa nyckeltal”.

4) Beräknat baserat på justerad EBITDAaL för de senaste tolv månaderna, 189,9 miljoner kronor, beräknas: justerad EBITDAaL för räkenskapsåret 2020 (166,6 miljoner kronor), minus justerad EBITDAaL för perioden januari–juni 2020 (36,7 miljoner kronor), plus justerad EBITDAaL för perioden januari–juni 2021 (60,0 miljoner kronor).

Eget kapital per aktie

Miljoner kronor om inget annat anges	30 juni		31 december		
	2021	2020	2020	2019	2018
Summa eget kapital	382,8 ¹⁾	295,9 ¹⁾	369,3 ²⁾	311,4 ²⁾	256,6 ²⁾
Vägt genomsnittligt antal aktier under året, miljoner	11,5 ¹⁾	11,5 ¹⁾	11,5 ²⁾	11,5 ²⁾	11,5 ²⁾
Eget kapital per aktie, kronor	33,4³⁾	25,8³⁾	32,2³⁾	27,1³⁾	22,4³⁾

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari–juni 2020.

2) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

3) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se ”– Definitioner av alternativa nyckeltal”.

Definitioner av alternativa nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Anledning till att nyckeltalet används
Bruttomarginal, %	Bruttoresultat dividerat med nettoomsättningen.	Bruttomarginal påvisar Bolagets lönsamhet efter kostnaden för handelsvaror vilket möjliggör en jämförelse av den genomsnittliga bruttomarginalen på sålda varor över tid.
Bruttoresultat	Nettoomsättning minskat med kostnaden för handelsvaror.	Bolagets bruttoresultat påvisar vad som finns kvar för att finansiera övriga kostnader efter att handelsvarorna har sålts.
EBITA	Rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar av immateriella tillgångar som uppkommit i samband med rörelseförvärv.	EBITA ger en övergripande bild av resultatet som genereras i den operationella verksamheten före avskrivningar och nedskrivningar av immateriella tillgångar som uppkommit i samband med rörelseförvärv, vilket ger ett mer jämförbart resultatmått över tid.
EBITA-marginal, %	EBITA dividerat med nettoomsättningen.	Nyckeltalet visar Bolagets lönsamhet som genereras av den löpande verksamheten före avskrivningar och nedskrivningar av immateriella tillgångar som uppkommit i samband med rörelseförvärv.
EBITDA	Resultat före skatt, finansiella poster, avskrivningar och nedskrivningar.	EBITDA ger en övergripande bild av resultatet som genereras i den operationella verksamheten före avskrivningar och nedskrivningar, vilket ger ett mer jämförbart resultatmått över tid.
EBITDA-marginal, %	EBITDA dividerat med nettoomsättningen.	Nyckeltalet visar Bolagets lönsamhet före av- och nedskrivningar.
Eget kapital per aktie, kronor	Eget kapital dividerat med vägt genomsnittligt antal aktier under året.	Eget kapital per aktie mäter bolagets nettovärde per aktie och avgör om ett bolag ökar aktieägarnas förmögenhet över tid.
Finansiell nettoskuld	Nettoskuld exklusive kort- och långfristiga leasingkulder.	Används för att övervaka skuldutvecklingen och utvärdera nivån på refinansieringsbehov.
Finansiell nettoskuld/Justerad EBITDAaL (gångar)	Finansiell nettoskuld i förhållande till tolv månaders justerad EBITDAaL.	Nyckeltalet beskriver Bolagets kapacitet att betala tillbaka sina skulder. Ledningen använder nyckeltalet för att övervaka nivån av finansiell hävstång.
Justerad EBITA	EBITA exklusive jämförelsestörande poster.	Ledningen har presenterat resultatmättet justerad EBITA för att de följer upp detta resultatmått och är av uppfattningen att detta mått är relevant för en förståelse av koncernens finansiella resultat. Måttet visar verksamhetens finansiella resultat utan påverkan från väsentliga kostnads- eller intäktsposter som påverkar möjligheten att göra jämförelser över tid, såsom det beskrivs under ”Jämförelsestörande poster”.

Nyckeltal	Definition	Anledning till att nyckeltalet används
Justerad EBITA-marginal, %	EBITA exklusive jämförelsestörande poster dividerat med nettoomsättningen.	Nyckeltalet visar Bolagets lönsamhet som genereras av den löpande verksamheten exklusive jämförelsestörande poster och avskrivningar och nedskrivningar av immateriella tillgångar som uppkommit i samband med rörelseförvärv, vilket möjliggör jämförelse av den underliggande operativa lönsamheten.
Justerad EBITDA	EBITDA exklusive jämförelsestörande poster.	Måttet indikerar Bolagets underliggande resultat som genereras i den operationella verksamheten före avskrivningar och nedskrivningar exklusive jämförelsestörande poster, vilket ger ett mer jämförbart resultatmått över tid.
Justerad EBITDA-marginal, %	EBITDA exklusive jämförelsestörande poster dividerat med nettoomsättningen.	Nyckeltalet visar Bolagets lönsamhet före av- och nedskrivningar exklusive jämförelsestörande poster, vilket möjliggör jämförelse av den underliggande operativa lönsamheten.
Justerad EBITDAaL	Justerad EBITDA minskad med avskrivningar och räntekostnader relaterade till leasing enligt IFRS 16.	Justerad EBITDAaL (Justerad EBITDA efter leasing) används som nämnare i Finansiell nettoskuld/Justerad EBITDAaL för att övervaka finansiell hävstång.
Jämförbar tillväxt, %	Förändring i jämförbar försäljning mellan innevarande och jämförande period där jämförbar försäljning är försäljning i jämförbara enheter och kanaler, rensat för valutaomräkningseffekter. Jämförbara enheter och kanaler är försäljningsenheter och kanaler som har varit operationella under hela innevarande och hela jämförande period.	Måttet underlättar en jämförelse av nettoomsättning över tid genom att exkludera intäkter från försäljningsenheter och kanaler som inte varit operationella under motsvarande perioder samt justerat för valutaeffekter. Måttet gör det möjligt att utvärdera försäljningstillväxt i befintliga kanaler.
Jämförelsestörande poster	Intäkts- och kostnadsposter som redovisas separat till följd av sin art och sina belopp. Posterna består av kostnader för förberedelser inför en eventuell börsnotering, skadeståndersättning och ersättning för rättegångskostnader, förvärvskostnader samt avgångsvederlag. Alla poster som är inkluderade är större och väsentliga under vissa perioder och mindre eller obefintliga under andra perioder.	Jämförelsestörande poster används av ledningen för att förklara rörelser i det historiska resultatet. Separat redovisning och specifikation av jämförelsestörande poster gör det möjligt för läsarna av de finansiella rapporterna att förstå och utvärdera de justeringar som har gjorts av ledningen när justerad EBITA redovisas. Att ta hänsyn till jämförelsestörande poster ökar jämförbarheten och därmed förståelsen för koncernens finansiella utveckling.
Kassaflöde efter investeringsverksamheten	Summa av kassaflöde från den löpande verksamheten och kassaflöde från investeringsverksamheten.	Måttet används för att mäta kassaflödet som Bolaget genererar före kassaflöde hänförliga till Bolagets finansiering.
Nettoomsättningstillväxt, %	Aktuell periods nettoomsättning i relation till relevant jämförbar periods nettoomsättning, uttryckt i procent.	Måttet gör det möjligt att analysera koncernens totala nettoomsättningstillväxt och sätta den i relation till marknaden i sin helhet och konkurrenter.
Nettoskuld	Summa kort- och långfristiga räntebärande skulder och kort- och långfristiga leasingskulder med avdrag för likvida medel.	Nettoskuld visar Bolagets totala skuldsättning.
Rörelsekapital	Summa omsättningstillgångar exklusive likvida medel, minskat med summa kortfristiga skulder exklusive räntebärande och leasingskulder.	Måttet används för att analysera Bolagets kort-siktiga kapitalbindning.
Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %	Rörelseresultatet (EBIT) dividerat med nettoomsättningen.	Nyckeltalet visar Bolagets lönsamhet som genereras av den löpande verksamheten.
Rörelseresultat (EBIT)	Rörelseresultat (EBIT) avser Bolagets nettoomsättning och övriga rörelseintäkter med avdrag för handelsvaror, personalkostnader, övriga externa kostnader, övriga rörelsekostnader och avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar.	Måttet indikerar Bolagets underliggande resultat som genereras av den löpande verksamheten.

Finansiell kvartalsinformation

Kjell & Company anser att den information som lämnas nedan är av betydelse för investerare. Observera dock att tabellen baseras på information hämtad från Bolagets internredovisning och har inte granskats av Bolagets revisor.

Miljoner kronor om inget annat anges	2020			
	KV1	KV2	KV3	KV4
Nettoomsättning	424,7	416,2	492,0	666,1
Rörelseresultat (EBIT)	5,2	18,3	44,5	71,4

Miljoner kronor om inget annat anges	2020			
	KV1	KV2	KV3	KV4
Varulager	333,7	341,2	381,4	408,8
Kundfordringar	19,1	13,8	11,1	24,3
Leverantörsskulder	199,9	215,8	233,3	315,0



Proformaredovisning

Proformaredovisningen, som beskriver en hypotetisk situation, har tagits fram i illustrativt syfte för att presentera en hypotetisk översiktlig illustration avseende hur Kjell Group AB (publ):s ("Bolaget" eller Kjell Group AB (publ) eller Kjell & Company) förvärv av AV-Cables.dk ("Förvärvet") och finansieringen av Förvärvet skulle kunna ha påverkat Bolagets konsoliderade resultaträkning för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 och för 6-månadersperioden som avslutades 30 juni 2021 om förvärvet av AV-Cables hade genomförts per den 1 januari 2020. Proformaredovisningen har inte avsikten att beskriva Bolagets verkliga finansiella resultat. Proformaredovisningen behöver nödvändigtvis inte återspegla Bolagets faktiska resultat om Förvärvet hade genomförts vid ovan nämnda tidpunkter och proformaredovisningen bör inte ses som en indikation på Bolagets framtida resultat. Följaktligen bör en investerare inte fästa otillbörligt stor vikt vid de proformerade räkenskaperna. Proformaredovisningen bör läsas tillsammans med informationen som finns i Bolagets respektive AV-Cables finansiella rapporter.

Bakgrund

Den 30 mars 2021 offentliggjorde Bolaget att Bolaget via sitt dotterbolag Kjell & Co Elektronik AB förvärvar 100 procent av aktierna i AV-Cables, en ledande online-aktör inom tillbehör för hemelektronik med huvudsaklig försäljning i Danmark. Genom Förvärvet förstärker Kjell & Company sin position ytterligare som en ledande aktör inom tillbehör för hemelektronik i Norden och skapar en plattform för breddat sortiment och tillväxt i Danmark, Norge och Sverige.

AV-Cables startades 2006 och har under de senaste åren vuxit kraftigt med god lönsamhet. Under räkenskapsåret 2020 uppgick nettoomsättningen till 217 MDKK och rörelseresultatet till 33 MDKK. Verksamheten erbjuder hemelektronikprodukter online till sina kunder, med leverans från sitt lager på Jylland. Produkterna kompletterar till stor del Kjell & Companys utbud av produkter. Bolagen kommer samarbeta för att ytterligare stärka sina erbjudanden på respektive onlineplattformar och i Kjell & Companys 130 "service points" i Sverige och Norge.

Köpeskillingen uppgår till 280,7 MDKK, varav 179,1 MDKK erlagts kontant. 50,0 MDKK erläggs genom utställande av revers. Via kvittningsemission återinvesteras 16,6 MDKK i Kjell Group AB (publ). Resterande 33,4 MDKK löses genom utställande av en Promissory Note som löper med 10 % ränta. Promissory Note ska regleras med aktier i Kjell Group AB (publ) vid en framtida notering eller försäljning av bolaget, alternativt efter den 29 december 2021 vid Kjell Group AB (publ):s påkallande av lösen. Skulden kan enbart regleras med Kjell Group AB (publ):s egna aktier. Säljaren har dessutom möjlighet att erhålla tilläggsköpeskillning om maximalt 75,0 MDKK under förutsättning att specificerade resultatmål uppnås. Det verkliga värdet av tilläggsköpeskillingen har per förvärvstidpunkten 29 april 2021 bedömts uppgå till 51,6 MDKK.

Utöver betalningen med nyemitterade aktier och utställd Promissory Note verkställs finansieringen av transaktionen genom användning av befintliga likvida medel. Förvärvet av AV-Cables bedöms ha en betydande och direkt påverkan på Kjell Group AB (publ):s framtida konsoliderade resultat och finansiella ställning och en proformaredovisning har därför upprättats.

Syftet med proformaredovisningen

Syftet med proformaredovisningen är att redovisa den hypotetiska påverkan som Förvärvet och finansieringen av Förvärvet skulle kunna ha haft på Kjell Group AB (publ):s:

- Konsoliderade resultaträkning för helåret 2020 som om transaktionen genomförts per den 1 januari 2020
- Konsoliderade resultaträkning för perioden 1 januari 2021 till 30 juni 2021 som om transaktionen genomförts per den 1 januari 2020

Investerare bör vara medvetna om att den hypotetiska finansiella ställningen och det hypotetiska resultatet som anges i proformaredovisningen kan skilja sig från hur motsvarande information hade sett ut i verkligheten om transaktionerna skett vid de tidigare tillfällena.

Grunderna för proformaredovisningen

Underlag

Kjell Group AB (publ)

Proformaredovisningen för perioden 1 januari–31 december 2020 har upprättats med utgångspunkt i de finansiella rapporter som presenteras i historisk finansiell information i prospektet för Kjell Group AB (publ)-koncernen avseende räkenskapsåret 1 januari–31 december 2020, vilken är reviderad.

Proformaredovisningen för perioden 1 januari–30 juni 2021 har upprättats med utgångspunkt i de finansiella rapporter som presenteras i historisk finansiell information i prospektet för Kjell Group AB (publ)-koncernen avseende perioden 1 januari–30 juni 2021, vilken är översiktligt granskad men inte reviderad.

AV-Cables

Proformainformationen för perioden 1 januari–31 december 2020 har hämtats från AV-Cables årsredovisning avseende räkenskapsåret 1 januari–31 december 2020 vilken är reviderad av Rathmann & Mortensen. AV-Cables använder i sin årsredovisning en annan uppställningsform för klassificering av poster i resultaträkningen. Vid upprättandet av proformainformationen har resultaträkning från AV-Cables interna redovisningssystem använts för anpassning av klassificering i enlighet med Kjell Group AB (publ)-koncernens resultaträkning i historisk finansiell information 2020 i prospektet.

Proformainformationen för perioden före förvärvet 1 januari–30 april 2021 har hämtats från AV-Cables interna redovisning, (ej reviderad). Vid upprättandet av proformaresultaträkningen har AV-Cables interna oreviderade finansiella rapport för delårsperioden 1 januari–30 juni 2021 omklassificerats i enlighet med Kjell Group AB (publ)-koncernens resultaträkning i historisk finansiell information för perioden 1 januari–30 juni 2021. Denna omklassificering har skett baserat på information hämtad från AV-Cables interna redovisningssystem.

AV-Cables presentationsvaluta är DKK. För att uppnå överensstämmelse med Kjell Group AB (publ), vars presentationsvaluta är SEK, har resultaträkningarna räknats om till ett genomsnitt av Europeiska centralbankens kurs över helåret 2020.

Vid upprättande av proformaresultaträkning för perioden 1 januari–30 juni 2021 har resultaträkningen räknats om till ett genomsnitt av Europeiska centralbankens kurs över första halvåret 2021.

Snittkurs 2020-01-01–2020-12-31 DKK/SEK	1,4065
Snittkurs 2021-01-01–2021-06-30 DKK/SEK	1,3622

Inga justeringar för synergieffekter eller integrationskostnader har gjorts i proformaredovisningen.

Redovisningsprinciper och antaganden

De tillämpliga kriterierna som är grunden utifrån vilken styrelsen har sammanställt den finansiella proformainformationen är angivna i den delegerade förordningen (EU) 2019/980.

Kjell Group AB (publ) tillämpar International Financial Reporting Standards, såsom de antagits av EU ("IFRS"), i sina konsoliderade finansiella rapporter. AV-Cables tillämpar dansk GAAP. Kjell & Company tillämpar kostnadslagsindelad resultaträkning medan AV-Cables enbart presenterar bruttoresultat i enlighet med dansk

GAAP. Omklassificering av posterna i AV-Cables finansiella rapport har skett för att följa Koncernens rapportering.

Proformaredovisningen har baserats på Kjell Group AB (publ):s gällande redovisningsprinciper. Kjell Group AB (publ) har gjort en analys huruvida det föreligger väsentliga skillnader mellan Koncernens tillämpade redovisningsprinciper och de som tillämpas av AV-Cables innan konsolidering av bolaget. Den kvantifierade effekten av dessa justeringar inklusive uppskjuten skatt finns beskrivna under noter till proformaresultaträkningen.

Returrätter

Enligt tidigare redovisningsprinciper gjordes ingen justering för förväntade retur i enlighet med gällande returrätt i AV-Cables. Efter utförd analys redovisas en returtillgång respektive returskuld med motsvarande justering av intäkter och kostnad såld vara i enlighet med Kjell & Companys tillämpade principer.

Nedskrivning av kundfordringar

I enlighet med IFRS 9 har en bedömning gjorts av AV-Cables kundfordringar utifrån applicering av Kjell & Companys nedskrivningsmodell som baseras på förväntade kreditförluster och även innehåller relevanta framåtblickande variabler.

Avsättning för framtida garantiåtaganden

Enligt tidigare redovisningsprinciper gjordes ingen avsättning för framtida garantiåtaganden. En översyn har skett av framtida garantiåtaganden och resulterat i en redovisning av en avsättning avseende AV-Cables garantimässiga åtaganden.

Leasingavtal

I enlighet med IFRS 16 Leasingavtal redovisas nyttjanderättstillgångar och leasingskulder i balansräkningen för de flesta leasingavtal, även leasingavtal som tidigare klassificerades som operationella, och i resultaträkningen redovisas avskrivningar och räntekostnader. Undantag finns för leasingavtal med återstående leasingperiod om maximalt 12 månader och för leasingavtal av lågt värde. Kjell & Company tillämpar IFRS 16 Leasingavtal i Koncernens finansiella rapporter. Enligt AV-Cables redovisningsprinciper har leasingavgifter redovisats som en rörelsekostnad i resultaträkningen.

Påverkan som tillämpningen av IFRS 16 har på redovisningen härrör från redovisning av hyreskontrakt avseende en bil och inventarier hos AV-Cables. I proformaresultaträkningen för 2020 har justering gjorts för att återspegla avskrivningar på nyttjanderättstillgången och räntekostnader på leasingskulden motsvarande 12 månader. I proformaresultaträkningen för perioden 1 januari–30 juni 2021 har motsvarande justering gjorts för att återspegla 4 månaders kostnad.

Uppskjuten skatt

Uppskjuten skatt redovisas på samtliga proformajusteringar i de fall justeringarna resulterar i temporära skillnader och till en skattesats om 22 procent som motsvarar bolagsskattesatsen i Danmark, vilken har varit oförändrad under proformaperioden.

Proformajusteringar

Proformajusteringsarnas övergripande natur beskrivs nedan. Ytterligare upplysningar återfinns i noter till proformaredovisningen. Samtliga justeringar är återkommande.

Anskaffningsvärde för aktierna i AV-Cables**Preliminär förvärvsanalys***

Belopp i MDKK	AV-Cables
Förvärvad andel av målbolaget	100%
Förvärvade nettotillgångar	35,7
Värdejustering av kundrelationer varumärken och teknologi	89,7
Uppskjuten skatteskuld	-19,7
Goodwill	175,0
Total köpeskilling	280,7

* I ovan presenterad förvärvsanalys har de värden som ligger till grund för den preliminära förvärvsanalysen per 29 april 2021 antagits som redovisas i Kjell och Companys delårsrapport för perioden 1 januari-30 juni 2021 och som är baserad på tillträdesbalanser vid förvärvstillfället. Den slutliga förvärvsanalysen kan komma att ändras jämfört med den preliminära förvärvsanalysen.

Den preliminära förvärvsanalysen och proformainformationen i övrigt bygger på följande antaganden:

- Kjell Group AB (publ) har upprättat en preliminär förvärvsanalys, varav samtliga förvärvade tillgångar och skulder i AV-Cables har tagits upp till verkligt värde och tidigare redovisade värden har omvärderats. I den preliminära förvärvsanalysen har betydande värden allokerats till immateriella tillgångar.
- Övriga identifierbara tillgångar och skulder har antagits motsvara de verkliga värdena per den 29 april 2021.
- Uppskjutna skatter har beaktats där det är tillämpligt. Tillämpad skattesats uppgår till 22 % och motsvarar bolagsskattesatsen i Danmark, vilken varit oförändrad under proformaperioden.
- Uppskattade avskrivningar på värdejusteringarna som fastställts i den preliminära förvärvsanalysen avseende kundrelationer och teknologi är beräknad till -17,3 MSEK avseende räkenskapsåret 2021 (tolv månader). Beloppet används i proformaresultaträkningen avseende perioden 1 januari-31 december 2020. Uppskattade avskrivningar för 4-månadersperioden innan förvärvet är beräknade till -5,6 MSEK som används i proformaresultaträkningen avseende perioden 1 januari-30 juni 2021. Dessa avskrivningar belastar således perioden utöver

avskrivningarna som skett efter förvärvet. Bedömd nyttjandeperiod för kundrelationer respektive teknologi uppgår till 5 år. Varumärket bedöms ha en obestämbar nyttjandeperiod och skrivs inte av utan testas årligen för nedskrivningsbehov.

Finansiering

Köpeskillingen uppgår till 280,7 MDKK, varav 179,1 MDKK erlagts kontant. 50 MDKK erläggs genom utställande av revers. Via kvittningsemission återinvesteras 16,6 MDKK i Kjell Group AB (publ). Resterande 33,4 MDKK löses genom utställande av en Promissory Note som löper med 10 % ränta. Promissory Note ska regleras med aktier i Kjell Group AB (publ) vid en framtida notering eller försäljning av bolaget, alternativt efter den 29 december 2021 vid Kjell Group AB (publ):s påkallande av lösen. Skulden kan enbart regleras med Kjell Group AB (publ):s egna aktier. Säljaren har dessutom möjlighet att erhålla tilläggsköpeskilling om maximalt 75,0 MDKK under förutsättning att specificerade resultatmål uppnås. Det verkliga värdet av tilläggsköpeskillingen har per förvärvstidpunkten 29 april 2021 bedömts uppgå till 51,6 MDKK.

Det förekommer inga räntekostnader som belastar proformaresultaträkningen ur finansieringsperspektiv. Avseende förvärvet har Kjell Group AB (publ)-koncernen använt 251,6 MSEK (motsvarande 179,1 MDKK i köpeskilling, baserat på DKK/SEK balansdagskurs per 2021-04-29, och 6,8 MSEK i transaktionskostnader) ur likvida medel, vilket har genererat ränteintäkter, men med hänsyn till det låga ränteläget vid förvärvstidpunkten har ingen justering som reducerar ränteintäkterna skett i samband med upprättandet av proformaredovisningen.

Transaktions- och emissionskostnader

Transaktionskostnader är kostnader såsom arvoden till finansiella och legala rådgivare samt revisorer. Fram t.o.m. den 31 december 2020 finns inga transaktionskostnader. Ingen justering för transaktionskostnader har skett i proformerad resultaträkning 2020 då dessa antas ha inträffat före den proformerade förvärvstidpunkten 2020-01-01.

Beräknade transaktionskostnader som uppkommit under perioden 1 januari till 30 juni 2021 har uppgått till 5,5 MSEK (exkl moms). Dessa har justerats för i proformerad resultaträkning 1 januari-30 juni 2021 då dessa antas ha inträffat före den proformerade förvärvstidpunkten 2020-01-01.

Ägaren av AV-Cables erhåller i samband med förvärvet nyemitterade aktier i Kjell Group AB (publ). Detta får ingen påverkan på resultaträkningsproforman för respektive perioder.

Skatt

Justering för uppskjuten skatt relaterat till anpassning av redovisningsprinciper och identifierbara immateriella tillgångar vid upprättande av förvärvsanalys har beaktats vid upprättande av proformaredovisningen. Proformerade räntekostnader relaterat till tilläggsköpeskilling och Promissory Note respektive transaktionskostnader har antagits vara ej avdragsgilla varför ingen justering för uppskjuten skatt har vidtagits.

Vid justering för uppskjuten skatt har dansk skatt om 22 % tillämpats som motsvarar bolagsskattesatsen i Danmark och har varit oförändrad under proformaperioderna. För information om uppskjuten skatt hänförlig till respektive justering, se noter till proformerad resultaträkning.



Proformaresultaträkning avseende perioden 1 januari–31 december 2020

Den konsoliderade proformaresultaträkningen avseende perioden 1 januari – 31 december 2020 har upprättats som om förvärvet av AV-Cables ägde rum den 1 januari 2020.

	<i>Reviderat</i>	<i>Reviderat*</i>	<i>Ej reviderat</i>	<i>Ej reviderat</i>		<i>Ej reviderat</i>
Proformaresultaträkning (TSEK)	Kjell Group AB (publ)	AV-Cables. DK Aps	Justering av redovisningsprinciper	Proforma-justeringar	Noter	Proforma Kjell Group AB (publ)
KONCERNEN	1 jan 2020–31 dec 2020	1 jan 2020–31 dec 2020	Skilnad vid övergång till IFRS			1 jan 2020–31 dec 2020
	IFRS	Dansk GAAP				
Rörelsens intäkter						
Nettoomsättning	1 999 000	305 180	-325	–	1)	2 303 854
Övriga rörelseintäkter	8 709	–	–	–		8 709
	2 007 709	305 180	-325	–		2 312 563
Rörelsens kostnader						
Handelsvaror	-1 121 524	-186 240	209	–	1)	-1 307 556
Personalkostnader	-418 134	-17 651	–	–		-435 785
Övriga externa kostnader	-184 917	-54 465	-144	–	2 a-c)	-239 526
Övriga rörelsekostnader	-4 201	–	–	–		-4 201
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-139 617	-452	-182	-17 283	2b), 3)	-157 534
	-1 868 393	-258 808	-118	-17 283		-2 144 602
Rörelseresultat	139 316	46 371	-443	-17 283		167 961
Finansiella poster						
Finansiella intäkter	6	–	–	–		6
Finansiella kostnader	-61 805	-2 059	-13	-7 298	2b) 4a-b)	-71 175
	-61 799	-2 059	-13	-7 298		-71 169
Resultat före skatt	77 517	44 312	-456	-24 581		96 792
Skatter						
Skatt	-18 679	-9 751	100	3 802	1), 2 a-c), 3)	-24 527
Årets resultat	58 838	34 561	-356	-20 779		72 265

Noter till resultaträkningen

- * Vid upprättande av proformainformationen har resultaträkning från AV-Cables interna redovisningssystem använts för mappning mot Kjell Group AB (publ)-koncernens resultaträkning i den externa årsredovisningen 2020, se "– Grunderna för proformaredovisningen – Underlag – AV-Cables".
- Reducering av intäkter avser förväntade produktreturer uppgår till -325 TSEK. Motsvarande justering avseende handelsvaror uppgår till +209 TSEK. Skatteeffekt på justeringen uppgår till +26 TSEK.
 - Belopp avser nettot av följande:
 - Justering för förändring i kreditförlusterreserv uppgår till -98 TSEK. Skatteeffekt på justeringen uppgår till +22 TSEK.
 - Återläggning av operationella leasingavgifter redovisade i enlighet med Dansk GAAP uppgår till +151 TSEK. Beräknad avskrivning på nyttjanderätts-tillgång motsvarande 12 månader har justerats med -182 TSEK. Beräknad räntekostnad på motsvarande period avseende leasingkulld har justerats med -13 TSEK. Skatteeffekt på justeringarna uppgår netto till +10 TSEK.
 - Justering för förändring i avsättning avseende framtida garantiåtaganden uppgår till -197 TSEK. Skatteeffekt på justeringen uppgår till +43 TSEK.
 - De proformerade avskrivningarna på förvärvade immateriella tillgångar, resulterar i en ökad kostnad för 2020 på -17 283 TSEK, vilket leder till en justering av uppskjuten skatt om +3 802 TSEK.
 - Belopp avser följande:
 - Vid upprättande av preliminär förvärsanalys har skuldförd tilläggsköpeskilling diskonterats med 3,5 %. I enlighet med förvärsavtal ska tilläggs-köpeskillingen regleras i mitten av 2022. Proformerad resultaträkning för 2020 har justerats med en finansiell kostnad om -2 540 TSEK, motsvarande 12 månaders kostnad.
 - Utställd Promissory Note löper med 10 % ränta. Tidpunkten för reglering är okänd. Proformerad resultaträkning för 2020 har justerats med en räntekostnad om -4 758 TSEK, motsvarande 12 månaders kostnad.

Proformaresultaträkning avseende perioden 1 januari – 30 juni 2021

Den konsoliderade proformaresultaträkningen avseende perioden 1 januari–30 juni 2021 har upprättats som om förvärvet av AV-Cables ägde rum den 1 januari 2020. Kjell Group AB (publ)-koncernens resultaträkning är hämtad ifrån den översiktligt granskade men ej reviderade finansiella rapporten för perioden 1 januari–30 juni 2021 i historisk finansiell information. AV-Cables information har hämtats från AV-Cables interna redovisning, vilken inte är reviderad. Vid upprättandet har resultaträkning från AV-Cables interna redovisning använts för anpassning av klassificering i enlighet med Kjell Group AB (publ)-koncernens resultaträkning i historisk finansiell information för perioden 1 januari–30 juni 2021 i prospektet.

Proformaresultaträkning (TSEK) KONCERNEN	<i>Ej reviderat</i>	<i>Ej reviderat*</i>	<i>Ej reviderat</i>	<i>Ej reviderat</i>	Noter	<i>Ej reviderat</i>
	Kjell Group AB (publ) 1 jan 2021– 30 jun 2021	AV-Cables. DK Aps 1 jan 2021– 30 apr 2021	Justering av redo- visnings- principer	Proforma- justeringar		Proforma Kjell Group AB (publ) 1 jan 2021– 30 jun 2021
	IFRS	Dansk GAAP	Skillnad vid övergång till IFRS			
Rörelsens intäkter						
Nettoomsättning	990 200	136 125	-45	-	5)	1 126 279
Övriga rörelseintäkter	5 762	519	-	-		6 281
	995 962	136 644	-45	-		1 132 561
Rörelsens kostnader						
Handelsvaror	-549 030	-78 733	-9	-	5)	-627 772
Personalkostnader	-220 889	-8 089	-	-		-228 977
Övriga externa kostnader	-118 488	-25 055	61	5 492	6), 7)	-137 990
Övriga rörelsekostnader	-1 302	-	-	-		-1 302
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-74 775	-795	-59	-5 580	7), 8)	-81 209
	-964 484	-112 672	-7	-88		-1 077 251
Rörelseresultat	31 479	23 972	-52	-88		55 310
Finansiella poster						
Finansiella intäkter	373	-	-	-		373
Finansiella kostnader	-31 204	-843	-5	-2 356	7) 9a-b)	-34 407
	-30 831	-843	-5	-2 356		-34 035
Resultat före skatt	647	23 129	-57	-2 444		21 276
Skatter						
Skatt	-5 747	-5 101	13	1 228	6), 7), 8)	-9 607
Periodens resultat	-5 099	18 029	-45	-1 216		11 668

Noter till resultaträkningen

- * Vid upprättande av proformainformationen har resultaträkning från AV-Cables interna redovisningssystem använts för mappning mot Kjell Group AB (publ)-koncernens resultaträkning i den externa delårsinformationen för första halvåret 2021, se "– Grunderna för proformaredovisningen – Underlag – AV-Cables".
5. Reducering av intäkter avser förväntade produktreturer uppgår till -45 TSEK. Motsvarande justering avseende handelsvaror uppgår till -9 TSEK. Skatteeffekt på justeringen uppgår till +13 TSEK.
 6. Avser återläggning av transaktionskostnader i Kjell & Co Elektronik AB om totalt +5 492 TSEK, kopplat till förvärvet och som belastat resultatet för perioden 1 januari-30 juni 2021. Justeringen bedöms vara av engångskaraktär.
 7. Belopp avser nettot av följande:
Återläggning av operationella leasingavgifter redovisade i enlighet med Dansk GAAP uppgår till +61 TSEK. Beräknad avskrivning på nyttjanderättstillgång har justerats med -59 TSEK. Beräknad räntekostnad på motsvarande period avseende leaseingskuld har justerats med -5 TSEK. Skatteeffekt på justeringarna uppgår netto till +1 TSEK.
 8. De proformerade avskrivningarna på förvärvade immateriella tillgångar, resulterar i en ökad kostnad för perioden på -5 580 TSEK, vilket leder till en justering av uppskjuten skatt om +1 228 TSEK.
 9. Belopp avser följande:
a. Vid upprättande av preliminär förvärsanalys har skuldförd tilläggsköpeskilling diskonterats med 3,5 %. I enlighet med förvärsavtal ska tilläggsköpeskillingen regleras i mitten av 2022. Proformerad resultaträkning har justerats med en finansiell kostnad om -820 TSEK, motsvarande 4 månaders kostnad.
b. Utställd Promissory Note löper med 10 % ränta. Tidpunkten för reglering är okänd. Proformerad resultaträkning har justerats med en räntekostnad om -1 536 TSEK, motsvarande 4 månaders kostnad.

Tilläggsupplysningar proforma

EBITA proforma (TSEK)	1 jan 2020– 31 dec 2020	1 jan 2021– 30 jun 2021
	Proforma	Proforma
	IFRS	IFRS
Rörelseresultat	167 961	55 310
Av- och nedskrivningar av immateriella anläggningstillgångar till följd av rörelseförvärv	17 283	8 380
EBITA Proforma*	185 244	63 690

* EBITA Proforma definieras som rörelseresultat justerat för av- och nedskrivningar av immateriella anläggningstillgångar till följd av rörelseförvärv.



Oberoende revisors bestyrkanderapport om sammanställning av finansiell proformainformation i ett prospekt

Till styrelsen i Kjell Group AB (publ), org.nr 559115-8448

Rapport om sammanställning av finansiell proformainformation i ett prospekt

Vi har slutfört vårt bestyrkandeuppdrag att rapportera om styrelsens sammanställning av finansiell proformainformation för Kjell Group AB (publ) ("bolaget"). Den finansiella proformainformationen består av proformaresultaträkning för perioderna 1 januari–31 december 2020 och 1 januari–30 juni 2021 och tillhörande noter som återfinns på sidorna 110–111 i detta Prospekt. De tillämpliga kriterierna som är grunden utifrån vilken styrelsen har sammanställt den finansiella proformainformationen är angivna i den delegerade förordningen (EU) 2019/980 och beskrivs på sidorna 106–109.

Den finansiella proformainformationen har sammanställts av styrelsen för att illustrera effekten av bolagets förvärv och finansiering av förvärvet av AV-Cables ApS, som beskrivs på sidorna 110–111, på bolagets finansiella resultat för dels räkenskapsperioden 1 januari–31 december 2020 som om förvärvet hade ägt rum den 1 januari 2020 dels för räkenskapsperioden 1 januari–30 juni 2021 som om förvärvet hade ägt rum den 1 januari 2020. Som del av processen har information om bolagets finansiella resultat hämtats av styrelsen från bolagets finansiella rapporter för den period som slutade 31 december 2020 om vilka en revisorsrapport har publicerats samt för perioden 1 januari 2021–30 juni 2021 om vilka en rapport om översiktlig granskning har publicerats.

Styrelsens ansvar för den finansiella proformainformationen

Styrelsen är ansvarig för sammanställningen av den finansiella proformainformationen i enlighet med kraven i den delegerade förordningen (EU) 2019/980.

Vårt oberoende och vår kvalitetskontroll

Vi har följt krav på oberoende och andra yrkesetiska krav i Sverige, som bygger på grundläggande principer om hederlighet, objektivitet, professionell kompetens och vederbörlig omsorg, sekretess och professionellt upp-
trädande.

Revisionsföretaget tillämpar ISQC 14 (International Standard on Quality Control) och har därmed ett allsidigt system för kvalitetskontroll vilket innefattar dokumenterade riktlinjer och rutiner avseende efterlevnad av yrkesetiska krav, standarder för yrkesutövningen och tillämpliga krav i lagar och andra författningar.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala oss om huruvida den finansiella proformainformationen, i alla väsentliga avseenden, har sammanställts korrekt av styrelsen i enlighet med den delegerade förordningen (EU) 2019/980, på de angivna grunderna samt att dessa grunder överensstämmer med bolagets redovisningsprinciper.

Vi har utfört uppdraget enligt International Standard on Assurance Engagements ISAE 3420 *Bestyrkandeuppdrag att rapportera om sammanställning av finansiell proformainformation i ett prospekt*, som har utfärdats av International Auditing and Assurance Standards Board. Standarden kräver att revisorn planerar och utför åtgärder i syfte att skaffa sig rimlig säkerhet om huruvida styrelsen har sammanställt, i alla väsentliga avseenden, den finansiella proformainformationen i enlighet med den delegerade förordningen.

För detta uppdrags syfte, är vi inte ansvariga för att uppdatera eller på nytt lämna rapporter eller lämna uttalanden om någon historisk information som har använts vid sammanställningen av den finansiella proformainformationen, inte heller har vi under uppdragets gång utfört någon revision eller översiktlig granskning av den finansiella information som har använts vid sammanställningen av den finansiella proformainformationen.

Syftet med finansiell proformainformation i ett prospekt är enbart att illustrera effekten av en betydelsefull händelse eller transaktion på bolagets ojusterade finansiella information som om händelsen hade inträffat eller transaktionen hade genomförts vid en tidigare tidpunkt som har valts i illustrativt syfte. Därmed kan vi inte bestyrka att det faktiska utfallet för händelsen eller transaktionen per 1 januari 2020 hade blivit som den har presenterats.

Ett bestyrkandeuppdrag, där uttalandet lämnas med rimlig säkerhet, att rapportera om huruvida den finansiella proformainformationen har sammanställts, i alla väsent-

liga avseenden, med grund i de tillämpliga kriterierna, innefattar att utföra åtgärder för att bedöma om de tillämpliga kriterier som används av styrelsen i sammanställningen av den finansiella proformainformationen ger en rimlig grund för att presentera de betydande effekter som är direkt hänförliga till händelsen eller transaktionen, samt att inhämta tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis för att:

- Proformajusteringarna har sammanställts korrekt på de angivna grunderna.
- Den finansiella proformainformationen avspeglar den korrekta tillämpningen av dessa justeringar på den ojusterade finansiella informationen.
- De angivna grunderna överensstämmer med bolagets redovisningsprinciper.

De valda åtgärderna beror på revisorns bedömning, med beaktande av hans eller hennes förståelse av karaktären på bolaget, händelsen eller transaktionen för vilken den

finansiella proformainformationen har sammanställts, och andra relevanta uppdragsförhållanden.

Uppdraget innefattar även att utvärdera den övergripande presentationen av den finansiella proformainformationen.

Vi anser att de bevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för vårt uttalande.

Uttalande

Enligt vår uppfattning har den finansiella proformainformationen sammanställts, i alla väsentliga avseenden, enligt de grunder som anges på sidorna 106–109 och dessa grunder överensstämmer med de redovisningsprinciper som tillämpas av bolaget.

Malmö den 6 september 2021

KPMG AB

Camilla Alm Andersson

Auktoriserad revisor

Huvudansvarig revisor

Operationell och finansiell översikt

Den finansiella informationen nedan bör läsas tillsammans med avsnittet ”Utvald historisk finansiell information”, ”Kapitalisering och skuldsättning” och Kjell & Companys reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 samt oreviderade konsoliderade rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 och 2020 med tillhörande noter, som finns inkluderade i avsnittet ”Historisk finansiell information”.

Informationen nedan innehåller framåtblickande uttalanden som återspeglar Kjell & Companys koncernlednings aktuella syn omfattande diverse risker och osäkerheter. Kjell & Companys faktiska resultat kan avvika väsentligt från de resultat som diskuteras i dessa framåtblickande uttalanden som ett resultat av många olika faktorer, däribland men inte begränsat till sådana faktorer som nämns i detta Prospekt, bland annat i avsnittet ”Riskfaktorer” i detta Prospekt.

Översikt

Kjell & Company är en ledande¹⁾ aktör inom tillbehör till hemelektronik, med ett relevant och noga utvalt sortiment med, per den 30 juni 2021, cirka 11 000 artiklar. Bolaget kombinerar ett stort produktutbud med en hög grad av rådgivning och kundservice som erbjuds via ett sömlöst omnikanalserbudande – online och, per den 30 juni 2021, via 130 service points, varav 107 på 77 orter i Sverige och 23 på 18 orter i Norge och, tillsammans med samarbetspartnern Circle K, på 292 stationer i Sverige. Jämförelsevis hade Bolaget den 30 juni 2020 106 service points i Sverige på 76 orter och 21 service points på 15 orter i Norge och hade inget samarbete med Circle K. Genom förvärvet av AV-Cables som slutfördes den 29 april 2021 är Kjell & Company även etablerade på den danska marknaden och stärker sin position ytterligare i Norden.

Bolagets huvudkontor och centrallager är belägna i Malmö. Räkenskapsåren 2020 och 2019 hade Kjell & Company medelantalet anställda om 698 respektive 701. Bolaget arbetar kontinuerligt med att förbättra människors liv genom teknik samt motverka digitalt utanförskap med hjälp av kunnig personal med god förståelse för konsumenters teknikbehov. För att säkerställa personalens kompetens tillhandahålls regelbundna internutbildningar inom teknik och kundbemötande genom Bolagets utbildningsprogram Kjell Academy. Bolaget har framgångsrikt etablerat en lojalitetsklubb som per den 30 juni 2021 hade cirka 2,4 miljoner medlemmar jämfört med 31 december 2019 då medlemsantalet uppgick till cirka

1,9 miljoner medlemmar. Medlemmarna i lojalitetsklubben får exempelvis ta del av personliga medlemserbjudanden.

Kjell & Company har ett starkt fokus på kundservice och kundbemötande, vilket har gett en påvisad effekt då kunder har tilldelat Bolaget ett högt NPS-betyg om 75.²⁾ Bolaget bedömer att ett fokus på att förstå kunder och deras behov har haft en positiv inverkan på Bolagets finansiella utveckling, där nettoomsättningen växte med en CAGR om 8,7 procent mellan räkenskapsåren 2018 och 2020 och justerad EBITA³⁾ växte med en CAGR om 5,9 procent under samma period.

Kjell & Companys produktutbud är under ständig förändring allteftersom teknik och kundbehov förändras. Historiskt har Kjell & Company framgångsrikt följt tekniksiften och har gynnats av nya kundbehov som Bolaget bemött med sin kompetenta personal och sitt agila arbetssätt. Produktutbudet som Kjell & Company erbjuder kompletteras med tjänster som avser underlätta för kunderna, exempelvis installationshjälp online eller i hemmet via samarbetspartners. Genom ett sömlöst kunderbudande, från kundservice och beställning online till det fysiska mötet, leverans och installation tillgodoses kundernas teknikbehov på bästa sätt.

Segmentsrapportering

Bolaget styr och redovisar verksamheten utifrån tre geografiska segment: (i) Sverige, (ii) Norge och (iii) Danmark, där Sverige innefattar försäljningen i Sverige, Norge innefattar försäljningen i Norge och Danmark innefattar

1) Arkwright – Marknadsstudie. Kjell & Company och Elgiganten är båda marknadsledande på den svenska CEA-marknaden med en marknadsandel om cirka 11 procent vardera.

2) Baserat på svar från lojalitetsmedlemmar i Sverige under juni 2021.

3) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se ”Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal”.

försäljningen i Danmark. Danmark är ett nytt segment för Kjell & Company genom förvärvet av AV-Cables och rapporterades för första gången som ett segment i den oreviderade konsoliderade rapporten för perioden januari–juni 2021.

Nettoomsättningen och lönsamheten mellan de tre segmenten varierar, där Sverige har högst nettoomsättning, Norge har haft starkast relativ utveckling och Danmark högst lönsamhet. Skillnaden i nettoomsättning, lönsamhet och utveckling inom de tre segmenten kan förklaras av marknadsspecifika faktorer, exempelvis skillnader i marknadsposition, försäljningsvolym och prissättning, och bolagsspecifika faktorer, bland annat skillnader i varumärkeskänedom och verksamhetens omfattning. För mer information om respektive segments marknad och verksamhet, se ”Marknadsöversikt” och ”Verksamhetsöversikt”.

Merparten av Bolagets nettoomsättning kommer från Sverige. Under perioden januari–juni 2021 stod Sverige för 83,1 procent av den totala nettoomsättningen, vilket kan jämföras med perioden januari–juni 2020 då motsvarande siffra uppgick till 87,4 procent. I Sverige är Kjell & Companys omnikanalplattform väletablerad och utvecklad vilket har möjliggjort för Bolaget att ta del av skalfördelar och ökad lönsamhet. Justerad EBITA-marginal⁴⁾ ökade med 0,2 procentenheter i Sverige från 4,7 procent för perioden januari–juni 2020 till 4,9 procent för perioden januari–juni 2021.

Under räkenskapsåret 2015 etablerade Kjell & Company verksamhet i Norge vilken har haft en positiv årlig omsättningsutveckling sedan start. Under perioden januari–juni 2021 stod Norge för 12,4 procent av den totala nettoomsättningen, vilket kan jämföras med perioden januari–juni 2020 då motsvarande andel uppgick till 12,6 procent. I takt med att nettoomsättningen har ökat genom ett utökat nätverk av service points och ökad varumärkeskänedom har även lönsamheten förbättrats. Justerad EBITA-marginal⁴⁾ ökade med 8,2 procentenheter i Norge från -6,0 procent för perioden januari–juni 2020 till 2,2 procent för perioden januari–juni 2021.

Genom förvärvet av AV-Cables som slutfördes den 29 april 2021 etablerade Kjell & Company närvaro på den danska marknaden. Försäljningen i Danmark sker via av-cables.dk vilket innebär att 100 procent av nettoomsättningen i Danmark är onlinebaserad. Under perioden januari–juni 2021 stod Danmark för 4,5 procent av den totala nettoomsättningen. Det är dock värt att notera att Bolaget, under perioden, endast bedrev verksamhet i Danmark från förvärvets slutförande, den 29 april 2021, till den 30 juni 2021 och därav återspeglas endast denna period i räkenskaperna för perioden januari–juni 2021.

Viktiga faktorer som påverkar Kjell & Companys resultat och finansiella ställning

Kjell & Companys finansiella ställning, kassaflöde och resultat har historiskt påverkats av, och förväntas även framöver påverkas av, ett antal nyckelfaktorer. De faktorer som Kjell & Company anser är viktigast för dess finansiella ställning, resultat och kassaflöde listas nedan.

- Efterfrågan på elektronik och kompletterande tjänster
- Operationell effektivitet
- Optimering av Kjell & Companys kundupplevelse
- Skalfördelar genom omnikanalplattformen
- Produktmix
- Kundlojalitet
- Leveransmodell
- Behålla och utveckla kompetent personal
- Valutafluktuationer
- Säsongsvariationer

Efterfrågan på elektronik och kompletterande tjänster

Kjell & Companys nettoomsättningstillväxt⁴⁾ drivs primärt av tre faktorer: (i) anskaffning av nya kunder och återkommande kunder som är del av Bolagets etablerade kundbas, (ii) villighet hos Bolagets kunder att allokera en större andel av sin disponibla inkomst till inköp av Bolagets produkter, samt (iii) strategiska förvärv på befintliga och nya marknader och strategiska samarbeten. Kjell & Companys framtida tillväxt är därför i hög grad beroende av hur Bolaget bedriver sin verksamhet, se ”Verksamhetsöversikt”, dess förmåga att göra strategiska förvärv på befintliga och nya marknader, se ”Verksamhetsöversikt – Strategiska förvärv på befintliga och nya marknader” och drivkrafter på marknaden som exempelvis efterfrågan på elektronik och kompletterande tjänster.

Kjell & Company verkar på CEA-marknaden som förväntas växa med en CAGR om cirka 7 procent från 2019 till och med 2024 i Sverige, Norge och Danmark.⁵⁾ CEA-marknaden drivs bland annat av ett ökat antal uppkopplade enheter och ett ökat antal tillbehör per kapitalvara inom hemelektronik.⁵⁾ Eftersom teknik är under ständig förändring förändras även kundernas behov och efterfrågan på elektronik och kompletterande tjänster. Bolaget bemöter teknikförändringen genom att erbjuda ett relevant och noga utvalt produktutbud som ständigt uppdateras och genom värdeskapande tjänster. Under 2020 tillkom 2 442 artiklar i sortimentet vilket motsvarade en ökning om 17 procent av antalet artiklar 2019. Vidare

4) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se ”Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal”.

5) Arkwright – Marknadsstudie.

utgick 2 172 artiklar ur sortimentet vilket motsvarade 15 procent av antalet artiklar 2019. En ökad produktkomplexitet inom vissa produktkategorier driver även en ökad efterfrågan på kundservice på CEA-marknaden. Ökad efterfrågan ställer krav på Kjell & Companys personal, som behöver besitta aktuella teknikkunskaper för att kunna erbjuda den kundservice som efterfrågas av kunderna. Kompetensutveckling säkerställs genom utbildningsprogrammet Kjell Academy.

För att kunder fortsatt ska välja Kjell & Company över dess konkurrenter är det av stor vikt att Bolaget även i framtiden lyckas anpassa sitt sortiment och tjänster till teknikutvecklingen, vilket kan bidra till en positiv utveckling av Bolagets nettoomsättning. Bolaget är även av uppfattningen att förändrade kundbehov som skulle kunna minska efterfrågan på elektronik och närliggande tjänster kan missgynna Kjell & Companys utveckling, se *”Riskfaktorer– Risker relaterade till Kjell & Companys marknad och verksamhet”*.

Operationell effektivitet

Kjell & Companys förmåga att bibehålla kostnadseffektivitet i den operationella verksamheten har en påverkan på Bolagets resultat. Dess förmåga att optimera de operationella kostnaderna är av stor vikt och sker genom effektiviseringar av interna processer, utökning av IT-kapacitet för att stödja verksamhetsutvecklingen och en strikt kostnadskontroll. Kjell & Company investerade 12,4 miljoner kronor respektive 17,9 miljoner kronor för att utveckla Bolagets onlinekanal under räkenskapsåret 2020 och 2019, vilket Bolaget anser har förbättrat integreringen av omnikanalplattformen och följaktligen den operationella effektiviteten. Exempelvis kan personal som arbetar i service points erbjuda kundservice via onlineplattformen vid tider på dagen då det är mindre fysisk kundaktivitet. Personalkostnader som en andel av nettoomsättningen minskade med 1,4 procentenheter⁶⁾ från räkenskapsåret 2019 till 2020 till följd av effektivisering genom ökad integration av omnikanalplattformen.

Optimering av Kjell & Companys kundupplevelse

Bolaget bedömer att merparten av Kjell & Companys kunder inleder sin kundresa i digitala kanaler, där de navigerar till kjell.com och utforskar på egen hand, eller tar del av råd från Bolagets medarbetare genom video eller chatt. Kunden har sedan valmöjligheten att antingen avsluta sitt köp online eller fysiskt i någon av Bolagets service points. Oavsett försäljningskanal erbjuder Kjell & Company snabba leveranser, direkt i service points eller hem till kund via service point eller centrallager om köpet genomförs via kjell.com. Kjell & Company erbjuder

leverans inom en dag till cirka 70 procent av den svenska befolkningen. För att kunna erbjuda en god kundupplevelse krävs det, enligt bolaget, att omnikanalplattformen är helt integrerad och att kunderbjudandet är sömlöst oavsett kanal. Kjell & Company arbetar ständigt med att förena upplevelsen online med Bolagets fysiska närvaro. Exempelvis erbjuder Kjell & Company möjlighet att boka digitala möten med säljare genom digitala one-to-one-möten via mobiltelefon, dator eller annan digital enhet. Kunderna erbjuds rådgivning eller inspiration avseende vilken produkt som passar kundens behov bäst.

Kjell & Company bedömer att dess växande nätverk av service points ökar tillgängligheten, bekvämligheten och kundupplevelsen. Detta möjliggör i sin tur en ökad nettoomsättning. Bolaget har därför öppnat 92 nya service points i Sverige och Norge från den 1 januari 2009 till den 30 juni 2021, motsvarande cirka 71 procent av Bolagets totala antal service points per den 30 juni 2021.

Antal service points i Sverige uppgick per den 30 juni 2021 till 107 jämfört med 106 per den 30 juni 2020 och fortsättningsvis planerar Bolaget att optimera den geografiska täckningen utan att nödvändigtvis förändra det totala antalet service points i Sverige. Det omfattar inte samarbeten med andra aktörer, som exempelvis samarbetet med Circle K, vilket inleddes under fjärde kvartalet 2020. Samarbetet innebär att Circle K agerar återförsäljare av produkter av Kjell & Companys egna varumärken vilka saluförs på en mindre yta i Circle K:s stationer i en särskild Kjell & Company-sektion. Konceptet är sedan februari 2021 utrustat i samtliga av Circle K:s 292⁷⁾ bemannade stationer i Sverige. Att Circle K erbjuder Kjell & Companys produkter i ett ”on the go”-format möjliggör för Kjell & Company att öka tillgängligheten för kunder som är på resande fot och möta de kundbehov som det mobila livet medför, exempelvis en saknad laddare. Vidare medför samarbetet ytterligare en kanal för försäljning av egna varumärken. Kjell & Company ser möjligheter till nya samarbeten likt det med Circle K, vilket skulle kunna bidra till en ökad nettoomsättning.

I Norge uppgick antalet service points till totalt 23 per den 30 juni 2021. Bolaget bedömer att det finns fortsatt tillväxtpotential på den norska marknaden och planerar att utöka dess geografiska täckning. Expansionen av antalet service points och utökad geografisk närvaro förväntas öka Bolagets varumärkeskännedom och öka bekvämligheten för kunder genom exempelvis utökade leveransmöjligheter, innefattande Click-and-Collect för kunder som beställer online. Bolagets förhoppning är att expansionen i Norge ska resultera i att den norska verksamheten, på sikt, uppvisar liknande omsättning och marginal som den svenska verksamheten. Kjell &

6) Beräknas som skillnaden mellan kvoten av Personalkostnader och Nettoomsättning för räkenskapsåren 2020 respektive 2019. För 2020 uppgick Personalkostnader till 418,1 miljoner kronor och Nettoomsättning till 1 999,0 miljoner kronor och kvoten mellan dem uppgår till 20,9 procent. För 2019 uppgick Personalkostnader till 416,7 miljoner kronor och Nettoomsättning till 1 871,0 miljoner kronor och kvoten mellan dem uppgår till 22,3 procent.

7) Per den 30 juni 2021.

Companys koncept med service points är standardiserat, kulturen stark och modellen för etableringar strukturerad, vilket gör att Bolaget har förmåga att expandera geografiskt till nya marknader, för närvarande i Norge och framöver i fler länder.

Till följd av förvärvet av AV-Cables, där 100 procent av nettoomsättningen sker via av-cables.dk, har Kjell & Company stärkt sitt kunderbudande online och Bolaget har ökat den totala andelen försäljning från sina onlinekanaler till 23⁸⁾ procent (exkluderar Click-and-Collect och full effekt av AV-Cables⁹⁾) under perioden januari–juni 2021 jämfört med 14⁸⁾ procent för perioden januari–juni 2020. AV-Cables har en etablerad inköps-, lager- och distributionsorganisation. Integrationen med Kjell & Company inleddes vid förvärvets slutförande, den 29 april 2021, och förväntas ske i faser, se ”*Verksamhetsöversikt – Etablering i Danmark genom förvärvet av AV-Cables*”. Vidare utvärderar Kjell & Company möjligheten att etablera service points i Danmark för att förbättra leveransmöjligheter, varumärkeskännedom, geografisk täckning och kundserviceerbjudande.

Skalfördelar genom omnikanalplattformen

Bolagets förmåga att skapa en effektiv verksamhet är till stor del avhängigt att Bolaget lyckas öka nettoomsättningen och uppnå tillräckliga skalfördelar genom integrering av omnikanalplattformens olika kanaler.

Bolaget har ökat nettoomsättningen med 6,8 procent från 2019 till och 2020 samtidigt som det har investerat i integreringen av omnikanalplattformen, exempelvis i en ny webbplats år 2019. Bolaget bedömer att detta har möjliggjort för skalfördelar och har bidragit till minskade rörelsekostnader, exempelvis tillåter omnikanalplattformen Bolaget att bedriva en resurs- och kostnadseffektiv hantering av dess personal då säljare kan interagera med kunder i flera kanaler samtidigt, se ” – *Operationell effektivitet*”. Personalkostnader som en andel av nettoomsättningen har som ett resultat av detta minskat med 1,4 procentenheter¹⁰⁾ från räkenskapsåret 2019 till och med räkenskapsåret 2020.

Bolaget bedömer att de viktigaste faktorerna som förklarar minskade rörelsekostnader som en andel av nettoomsättningen, samtidigt som nettoomsättningen ökar, är relaterade till leverantörer, lagerutformning, synergier relaterade till omnikanalplattformen och personalkostnader.

I takt med att nettoomsättningen ökar, och som ett resultat inköpsvolymen, krävs det att Bolaget har tillräcklig lageryta för att lagerföra produkterna. Genom Kjell & Companys lagerutformning, som dels består av ett centrallager och dels av lageryta i service points (cirka 65 procent av ytan i service points), behöver inte ytterligare lager etableras i motsvarande takt som verksamheten växer. Vidare, som en effekt av lagerutformningen och integreringen av omnikanalplattformen, bedömer Bolaget att skalfördelar relaterade till lagerkostnader kan utvinnas även i framtiden, oavsett om centrallagret skulle behöva utökas.

Genom Bolagets strategiskt belägna lager i service points, samt leveranstjänster som Click-and-Collect, kan Bolaget effektivt dra nytta av en ökad onlineförsäljning. Bolaget bedömer att omnikanalplattformens integrering och utformningen kombinerat med lager i respektive service point kan medföra att en ökad andel onlineförsäljning som andel av nettoomsättningen leder till minskade leveranskostnader från lager till kund som en andel av nettoomsättningen.

Till följd av förvärvet av AV-Cables, som slutfördes den 29 april 2021, etablerade Kjell & Company närvaro på den danska marknaden, vilket stärker Kjell & Companys position i Norden ytterligare och bidrar till ökade skalfördelar, se ”*Verksamhetsöversikt – Strategiska förvärv på befintliga och nya marknader*”.

Kjell & Company bedömer att en stark position på den nordiska CEA-marknaden, förbättrad kundupplevelse genom omnikanalplattformen, ett relevant utbud och en välfungerande leveransmodell, medför en gradvis realisering av operationella hävstångseffekter och möjliggör ökad justerad EBITA¹¹⁾. Ökade marginaler och minskade kostnader kan förbättra kassaflödet och ytterligare minska rörelsekapitalet¹¹⁾ som andel av nettoomsättningen. Under perioden januari–juni 2021 jämfört med perioden januari–juni 2020 ökade Justerad EBITA-marginal¹¹⁾ med 1,6 procentenheter till 5,0 procent från 3,3 procent och rörelsekapitalet¹¹⁾ per sista balansdagen vid periodens slut som andel av nettoomsättningen för samma period minskade med 0,8 procentenheter till -1,9 procent för räkenskapsåret 2020 från -1,1 procent för räkenskapsåret 2019.

Bolaget förväntar sig att en ökad tillväxt framöver leder till ökade skalfördelar genom övergripande förbättring av effektiviteten samt minskade kostnader som en positiv effekt av marknadsföringseffektivitet, varumärkeskän-

8) Baserat på information från Bolagets interna affärssystem, ej reviderad eller granskad.

9) Då förvärvet slutfördes den 29 april 2021 återspeglas endast perioden från förvärvets slutförande till den 30 juni 2021 i andelen försäljning från onlinekanaler.

10) Beräknas som skillnaden mellan kvoten av Personalkostnader och Nettoomsättning för räkenskapsåren 2020 respektive 2019. För 2020 uppgick Personalkostnader till 418,1 miljoner kronor och Nettoomsättning till 1 999,0 miljoner kronor och kvoten mellan dem uppgår till 20,9 procent. För 2019 uppgick Personalkostnader till 416,7 miljoner kronor och Nettoomsättning till 1 871,0 miljoner kronor och kvoten mellan dem uppgår till 22,3 procent.

11) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se ”*Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal*”.

nedom samt Bolagets förmåga att bättre dra nytta av investeringar inom IT och digitalisering.

Produktmix

Bolagets produkter och produktkategorier kännetecknas av olika prislägen och marginalprofiler, där urvalet i produktmixen kan ha en påverkan på Bolagets nettoomsättning och bruttomarginal¹²⁾. Kjell & Company har en bred produktmix och erbjuder, per den 30 juni 2021, ett noga utvalt utbud av cirka 100 A- och B-varumärken samt 20 egna varumärken och no-name-varumärken. Kjell & Company har sedan 2007 utvecklat egna varumärken som, tillsammans med no-name-varumärken, generellt har en högre bruttomarginal¹¹⁾ i jämförelse med Bolagets övriga produktbjudande. Egna varumärken och no-name-varumärken representerade 46¹³⁾ procent och 48¹³⁾ procent av nettoomsättningen under räkenskapsåret 2020 respektive räkenskapsåret 2019.

För att Bolaget ska kunna anpassa verksamheten och utbudet för att möta efterfrågan och öka försäljningen av både egna varumärken och andra varumärken, följer Bolaget sedan 2017 utvecklingen av efterfrågan och kundbeteenden med hjälp av kunddata från Kjell & Companys lojalitetsklubb. Data från lojalitetsklubben bidrar till en bättre förståelse för Kjell & Companys kunder och Bolaget kan således i en högre grad utveckla produkt- och tjänsteerbjudandet genom ett relevant och noga utvalt utbud, och skräddarsy erbjudandet i respektive service point för att möta olika kundbehov på olika geografiska platser. Historiskt har data från lojalitetsklubben varit viktig i ett flertal avseenden, bland annat har Bolaget kunnat fastställa att dess kundgrupp är mer köpstark än vad tidigare analyser indikerat. Som ett resultat av detta, med start 2018, expanderade Kjell & Company utbudet av A- och B-varumärken.

Att utveckla och köpa in egna produkter med ökat teknikinnehåll och som generellt sett kan säljas till ett högre pris är, enligt Bolaget, förknippat med långa utvecklingsprocesser. Historiskt har därmed Bolagets produktutbud inom denna produktkategori dominerats av A- och B-varumärken. Till följd av insikter från kundanalyser bedömer Bolaget att det finns kapacitet och efterfrågan som motiverar utveckling och produktion av en större andel produkter med ökat teknikinnehåll under egna varumärken. En ökad andel av den typen av produkter i relation till A- och B-varumärken bedömer Bolaget kan bidra till en ökad nettoomsättning och förbättrad bruttomarginal¹⁴⁾. Olika kategorier av produkter har olika stor

påverkan på Bolagets bruttomarginal, där A- och B-varumärken hade en genomsnittlig bruttomarginal på 30¹³⁾ procent under räkenskapsåret 2020 och 30¹³⁾ procent under räkenskapsåret 2019, och egna varumärken och no-name-varumärken hade en genomsnittlig bruttomarginal på 67¹³⁾ procent under räkenskapsår 2020 och 68¹³⁾ procent under räkenskapsåret 2019.

Även om A- och B-varumärken generellt har en lägre bruttomarginal¹⁴⁾ bedömer Bolaget att dessa stärker Kjell & Companys eget varumärke och bidrar till att dess egna produktvarumärken starkare associeras med hög kvalitet, samtidigt som A- och B-varumärken lockar kunder till Bolagets omnikanalplattform. Genom vissa av de avtal som Kjell & Company har med leverantörer av A- och B-varumärken kan Bolaget få marknadsföringsbidrag och provisioner när en viss försäljningsvolym uppnås. Under räkenskapsåren 2020 och 2019 ökade marknadsföringsbidrag och provisioner med 62,2 procent respektive 14,6 procent. Eventuella provisioner och marknadsföringsbidrag kommer även i framtiden ha en positiv påverkan på Bolagets bruttoresultat¹⁴⁾.

CEA-marknaden, i jämförelse med CE-marknaden, kännetecknas av att produkter inte är lika beroende av varumärkeskännedom. Återförsäljaren är dock av större betydelse, där ett noga utformat produktbjudande är viktigt för kunderna och där kunderna efterfrågar en hög servicenivå, se vidare *"Marknadsöversikt"*. Kjell & Company har, genom god kundservice och ett noga utvalt produktutbud, uppnått en stark position som återförsäljare på den svenska CEA-marknaden. Bolagets bedömning är att Kjell & Company belönas i termer av efterfrågan och ökad försäljning genom funktionalitet, kvalitet och konkurrenskraftiga priser på de egna produkterna. Genom att behålla den starka marknadspositionen, hög kundservicenivå och ett attraktivt produktutbud som möter efterfrågan, förväntar sig Bolaget att fortsatt gynnas av utvecklingen av egna varumärken genom högre nettoomsättning och bruttomarginal¹⁴⁾.

Utöver Kjell & Companys produktbjudande, som bidrar till en stor del av nettoomsättningen, erbjuder Bolaget tjänster i form av kundservice, exempelvis installationshjälp online och i hemmet. Bolaget anser att tjänsteerbjudandet är viktigt för ett komplett kunderbjudande och för att möta kunders efterfrågan.

Kjell & Companys produktutbud är snarlikt AV-Cables med fokus på CEA-marknaden. AV-Cables produktutbud utgörs av cirka 29 000 produkter¹⁵⁾ jämfört med Kjell & Companys produktutbud som består utav cirka 8 000

12) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se *"Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal"*.

13) Baserat på information från Bolagets interna affärssystem, ej reviderad eller granskad.

14) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se *"Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal"*.

15) Per den 30 juni 2021.

produkter¹⁵⁾. Det genomsnittliga omsättningsbidraget per produkt är dock signifikant mycket högre för Kjell & Companys produkter. AV-Cables produktutbud består främst av produkter inom mobiltillbehör, ljud, nätverk och datortillbehör där 100 procent av försäljningen sker online. Integrationen av AV-Cables är pågående och Kjell & Company ser en möjlighet att på sikt etablera nya produktkategorier i AV-Cables produktutbud samt att etablera Kjell & Companys varumärke i Danmark. Goda möjligheter finns även att introducera delar av AV-Cables sortiment på Kjell & Companys övriga marknader.

Kundlojalitet

Kjell & Company är en av aktörerna med störst marknadsandel på CEA-marknaden i Sverige¹⁶⁾ vilket Bolaget bedömer är ett resultat av hög kundnöjdhet. Bolagets nettoomsättning och finansiella resultat är beroende av att kunderna även i framtiden anser att Kjell & Companys erbjudande är attraktivt. Bolaget utvecklar därför produktutbudet löpande för att möta kundernas behov och arbetar ständigt med att förbättra kundupplevelsen genom marknadsföring, kundservice, effektiva leveranser och konkurrenskraftig prissättning. Bolaget anser att dessa åtgärder historiskt har visat sig vara framgångsrika givet Bolagets marknadsandel om 11¹⁶⁾ procent, och bedömer att det ökar sannolikheten för att kunder även i framtiden ska välja Kjell & Company framför dess konkurrenter.

Kjell & Companys förmåga att framgångsrikt konvertera kunder till återkommande kunder har stor inverkan på Bolagets nettoomsättning. Bolaget strävar därför efter att ha ett attraktivt kunderbjudande i form av ett urval av efterfrågade varor samt hög kundservicenivå för att öka kundnöjdheten och följaktligen öka antalet återkommande kunder. Kjell & Company kundnöjdhet indikeras av ett NPS-betyg om 75 och ett medelbetyg om 9,2 av 10,0 på Prisjakt¹⁷⁾. Även AV-Cables som förvärvades av Kjell & Company under 2021 har en branschledande kundnöjdhet med en stor kundbas. Den branschledande kundnöjdheten baseras på data från trustpilot.com där AV-Cables har ett medelbetyg om 4,9 av 5,0¹⁸⁾ baserat på över 112 000¹⁹⁾ betyg vilket är högst bland jämförbara bolag.¹⁹⁾ Kjell & Company bedömer att AV-Cables har en stor lojal kundbas då återkommande kunder stod för cirka 55 procent av AV-Cables nettoomsättning för räkenskapsåret 2020.

För att upprätthålla kundnöjdheten analyserar Bolaget data från Kjell & Companys lojalitetsklubb, bland annat

genom att följa kunders köpmönster. Detta möjliggör för Bolaget att erbjuda mer relevanta och riktade erbjudanden jämfört med innan lojalitetsklubben etablerades. En effekt av att Kjell & Company kan erbjuda mer relevanta och riktade erbjudanden bedömer Bolaget är en ökad nettoomsättning samtidigt som marknadsföringsbudgeten kan allokeras mer effektivt. Sedan Bolaget under räkenskapsåret 2017 började analysera data från lojalitetsklubben har snittordervärdet ökat med 44²⁰⁾ procent till räkenskapsåret 2020.

Vidare bedömer Bolaget att data från lojalitetsklubben i framtiden kommer kunna användas i en ännu större utsträckning. Exempelvis bedömer Bolaget att data skulle kunna användas till att para ihop rätt kund med rätt säljare och genom en bättre förståelse för kundbasen kan produktutbudet anpassas ytterligare inom specifika geografiska områden. Bolaget anser att användandet av kunddata är av stor betydelse för Bolagets framtida tillväxt och lönsamhet, och genom en effektiv användning av data förväntas Bolaget att öka nettoomsättning och bruttomarginal²¹⁾.

Leveransmodell

Som en konsekvens av att Bolagets nettoomsättning ökar, och att onlineandelen av nettoomsättningen ökar, påverkas Bolagets lönsamhet i hög grad av kostnadseffektiviteten i Bolagets leveransmodell. Bolaget har en distributionsmodell där produkter levereras från leverantör till centrallager och därefter till respektive service point efter behov och slutligen vidare till kund, eller direkt från centrallagret till kund. Bolaget har vidtagit ett flertal åtgärder för att effektivisera sin leveransmodell och minska relaterade kostnader i form av fraktkostnader och kostnader för lagerhållning. Exempel på åtgärder som vidtagits är byte av speditör i Norge, investering i effektivare plockutrustning och anpassat leveransschemat till service points. Om varorna skulle skickas direkt från centrallagret i Malmö skulle det enligt Bolagets bedömning exempelvis ta cirka fem dagar för en kund i Tromsø (Norge) att få sina varor, dels på grund av avståndet mellan centrallagret och Tromsø och dels på grund av Norges transportlösningar. Lager i individuella service points möjliggör istället leverans inom en dag, under förutsättning att artikel finns lagerförd i service point. Detta är attraktivt ur ett kundperspektiv men också ur ett kostnadsperspektiv då det är mer kostnadseffektivt att leverera ett större antal artiklar till en specifik service point jämfört med enskilda artiklar till specifika kunder.

16) Arkwright – Marknadsstudie. Kjell & Company och Elgiganten är båda marknadsledande på den svenska CEA-marknaden med en marknadsandel om cirka 11 procent.

17) Prisjakt Classic på prisjakt.nu per den 8 augusti 2021.

18) Per den 30 juni 2021.

19) Per den 30 juni 2021, gäller kategorin Elektronikbutik.

20) Inkluderar valutaomräkning av intäkter i NOK till rapporteringsvalutakurs SEK.

21) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal".

Vidare är Kjell & Companys förmåga att effektivt hantera kundreturer viktigt för Bolagets effektivitet och lönsamhet. Returer kan vara resurskrävande och kostnadsdrivande eftersom de normalt kräver en hög grad av manuell handpåläggning som kan bidra med ökade personalkostnader. Returer kan även driva upp kostnader relaterade till frakt. I de fall kunder önskar göra en retur, sker detta i stor utsträckning i service points. Personalen får således möjligheten att sälja en ersättningsprodukt till kunderna samt ges möjligheten till merförsäljning. Bolaget ser det fysiska mötet med kunden vid returprocessen som en fördel jämfört med renodlad onlineförsäljning då möjligheten till ytterligare försäljning kan ha en positiv påverkan på nettoomsättningen. Som andel av nettoomsättningen hade Bolaget kundreturer om 6,8²²⁾ procent under räkenskapsåret 2020 och 6,6²²⁾ procent under räkenskapsåret 2019.

Kjell & Company har, genom förvärvade AV-Cables, en självständig lager- och distributionsorganisation i Danmark med lagerfacilitet belägen i Hornslyd, Danmark, vilken bedöms säkra lagerkapaciteten för fortsatt tillväxt. Onlineorder skickas från AV-Cables lager med Postnord som leveranspartner, där endagsleverans erbjuds till kunder i hela Danmark. AV-Cables erbjuder även produkter till Sverige och Island. Kjell & Company utvärderar möjligheten att etablera strategiskt placerade service points i Danmark för att stärka leveransmöjligheter och geografisk täckning.

Behålla och utveckla kompetent personal

Kjell & Company anser att dess anställda är Bolagets viktigaste tillgång. Bolaget avser fortsätta investera kontinuerligt i rekrytering samt personalutveckling för att attrahera och behålla teknikintresserad och kompetent personal. Från den 31 december 2018 till och med den 31 december 2020 har medelantalet anställda ökat med 2,3 procent från 682 till 698.

För att behålla kompetent personal utvecklade Kjell & Company år 2007 initiativet Kjell Academy. Utbildningen är obligatorisk för nyanställda och säkerställer en hög kunskapsnivå. Bolaget bedömer att Kjell Academy och bonussystemet har bidragit till dess förmåga att behålla erfaren personal, se vidare *"Verksamhetsavsnittet – Teknikintresserad och kompetent personal"* för mer information. Exempelvis har 58,3 procent av de heltidsanställda i centrala funktioner, till exempel HR och finans, per den 30 juni 2021 varit heltidsanställda längre än tre år. Vidare påbörjade 50 procent²³⁾ av koncernledningen sin karriär hos Kjell & Company som säljare varefter de befordrats till olika roller inom koncernledningen.

Valutafluktuationer

Kjell & Company har finansiella flöden i flertalet valutor medan Bolagets koncernredovisning upprättas i svenska kronor (SEK). Detta innebär att Kjell & Company fortlopande exponeras för transaktionsrisker avseende valutor. Valutakurser mellan svenska kronor och valutor som Bolaget är exponerat mot har fluktuerat de senaste åren och motsvarande valutakurser kan även fluktuera i framtiden. Koncernens direkta transaktionsexponering uppstår huvudsakligen vid inköp som betalas i EUR, USD och CNY. Under 2020 gjorde koncernen inköp i EUR uppgående till 31,2 MEUR jämfört med 24,2 MEUR under 2019, inköp i USD uppgående till 23,2 MUSD jämfört med 25,4 MUSD under 2019 samt inköp i CNY uppgående till 14,2 MCNY jämför med 22,0 MCNY under 2019. Förvärvet av AV-Cables innebär ytterligare exponering mot EUR och exponering mot DDK då bolaget gör merparterna av sina inköp i dessa valutor. DDK innefattas inte i tabellerna nedan då förvärvet slutfördes efter balansdagen 2020.

Per den 31 december 2020 fanns dock inga valuta-derivat utestående. I tabellen nedan illustreras vad en försvagning/förstärkning av EUR, USD och CNY mot SEK med 10 procent skulle ha för effekt på koncernens utgifter för varuinköp och därmed även kostnaden för handelsvaror när dessa varor säljs till kund. Beräkningen baseras på antagandet om att alla andra variabler förblir oförändrade och baseras på volymen av inköp i de olika valutorna som gjordes respektive år.

Miljoner kronor om inget annat anges	Räkenskapsåret ¹⁾		
	2020	2019	2018
EUR	+/- 32,7	+/- 25,7	+/- 24,1
USD	+/- 21,3	+/- 24,1	+/- 21,5
CNY	+/- 1,9	+/- 3,0	+/- 2,1
Summa	+/- 55,9	+/- 52,7	+/- 47,6

1) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

Bolaget har omräkningsexponering främst avseende dotterföretag i Norge, Danmark och Kina vilka ger upphov till omräkningsexponering i NOK, samt CNY då dotterföretagets finansiella rapporter räknas om till SEK. Vidare medför förvärvet av AV-Cables omräkningsexponering i DDK. I tabellen nedan anges koncernens nettoinvesteringar i valutorna NOK och CNY per balansdagen. Känslighetsanalysen är baserad på antagandet att alla andra variabler förblir oförändrade.

22) Kundreturer inkluderar alla returer oaktat anledning, även returer relaterade till produktgarantier.

23) Per den 30 juni 2021.

Omräkningsexponering - nettoinvesteringar i utländsk valuta

Miljoner kronor om inget annat anges	Räkenskapsåret ¹⁾		
	2020	2019	2018
NOK	25,4	19,4	15,2
CNY	3,7	3,4	3,0

1) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

Omräkningsexponering – känslighetsanalys effekt av 10 procent förstärkning/försvagning mot SEK

Miljoner kronor om inget annat anges	Påverkan på eget kapital ¹⁾			Påverkan på rörelsekapital ¹⁾		
	2020	2019	2018	2020	2019	2018
NOK	+/- 2,3	+/- 2,2	+/- 1,6	+/- 0,9	+/- 0,8	+/- 0,6
CNY	+/- 0,6	+/- 0,6	+/- 0,5	+/- 0,0	+/- 0,1	+/- 0,1

1) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

Säsongsvariationer

Kjell & Companys verksamhet är säsongsberoende i relation till nettoomsättning samt lager och rörelsekapital²⁴⁾, vilket kan leda till variationer i nettoomsättning och kassaflöde.

En signifikant andel av nettoomsättningen och rörelseresultatet genereras under det fjärde kvartalet, vilket är hänförligt till Black Friday och julförsäljning. Som en följd minskar rörelsekapitalet²⁴⁾ generellt i det fjärde kvartalet eftersom nettoomsättningen ökar och lagret minskar. I genomsnitt utgjorde det fjärde kvartalet för räkenskapsåren 2020 och 2019 ungefär 33 procent av den totala nettoomsättningen under året och 54 procent av EBIT. Summan av lager och kundfordringar minus leverantörskulder som en andel av nettoomsättningen utgjorde för 2020 och 2019 i genomsnitt 5,6 procent för det fjärde kvartalet, jämfört med 8,3 procent i genomsnitt för samtliga kvartal under 2020 och 2019. Bolaget bedömer att liknande säsongsvariationer även kommer uppstå i framtiden.

Covid-19-pandemins inverkan på Kjell & Companys operationella och finansiella resultat

Den pågående Covid-19-pandemin har påverkat och kan komma att fortsätta påverka Kjell & Companys verksamhet. Ett exempel på påverkan på den operativa verksamheten är de breda stöd i form av möjlighet till korttidspermittering och slopad karensdag till följd av pandemin. Dessa stöd bidrog till lägre personalkostnader under 2020 och i synnerhet under det andra kvartalet.

Hanteringen av Covid-19-pandemin har sett annorlunda ut på de marknader som Kjell & Company är aktiv

på idag till följd av respektive lands restriktioner och rekommendationer. Under 2020 påverkades exempelvis intäkterna i fjärde kvartalet särskilt mycket, då hårda restriktioner sammanföll med den för Bolaget viktigaste försäljningsperioden på året, julhandeln. Under 2021 tvingades exempelvis vissa av Bolagets service points i Norge stänga tillfälligt på grund av Covid-19 restriktioner.

Utvecklingen under 2020 har dock visat att kunderna förändrat sina köpbeteenden och att Kjell & Company har en god förmåga att erbjuda kunder alternativ vid köp som upplevs som säkra och effektiva. Bedömningen är att den positiva utvecklingen under 2020 i termer av försäljning kommer fortsätta under 2021. I takt med att det vaccinationsprogram som inleddes i slutet av 2020 leder till minskad smittspridning förväntas intäkterna i högre grad än under 2020 genereras genom fysiska köp i service points.

Den senaste utvecklingen och trender

På samtliga Kjell & Companys marknader är efterfrågan stor och förväntas stiga. Bolaget bedömer att dess marknader befinner sig i slutet av Covid-19-pandemin och ser ett starkt intresse för hemelektronik, drivet av bland annat ökat intresse för hemarbete, även efter pandemin, och att resandet nu börjar öka, både privat och i tjänst. Under andra veckan i maj var det åter möjligt för Bolaget att öppna de butiker i Norge som tillfälligt hållit stäng till följd av restriktioner. Det bedöms ha haft en positiv påverkan på försäljningen i slutet av kvartalet. Vidare har Bolaget, i takt med en minskad smittspridning i Sverige, sett en återhämtad försäljningstillväxt på den svenska marknaden.

De utmaningar Covid-19-pandemin har medfört har resulterat i ett förändrat köpbeteende med ett mer digitalt

24) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal".

köpmönster hos Bolagets kunder. Kjell & Company har uppvisat tillväxt samtidigt som det skett en accelererad kanalmigration. Bolaget ser detta som ytterligare ett bevis på den flexibilitet och motståndskraft som omnikanalplattformen bidrar med genom förmågan att framgångsrikt följa kunder genom kanalskiften. Kjell & Company bedömer att en stark digital närvaro kommer att få en ytterligare ökad betydelse för framtida kundanskaffning och att kunder i större utsträckning kommer värdesätta friktionsfrihet och ett bra bemötande i sina köpresor.

Bolaget ser den starka utvecklingen för Kjell Group som ett kvitto på att Bolagets fantastiska medarbetare lyckas ge kunderna bästa tänkbara service och rådgivning, oavsett kanal. Tillsammans har Bolagets anställda skapat en verklighet där online-försäljning och online-rådgivning är helt integrerad i kundkontakten och där teknik är till för alla.

Väsentliga förändringar sedan 30 juni 2021

I syfte att förbereda Bolaget inför en eventuell notering på Nasdaq First North Growth Market beslutade extra bolagsstämman den 13 juli 2021 att öka antalet utstående stamaktier i Kjell Group AB från 216 972 aktier till 11 470 400 aktier genom en aktiesplit.

Bolaget har under augusti tecknat en ny bankfinansiering med Nordea anpassat till en noterad miljö. För ytterligare information se avsnittet ”Operationell och finansiell översikt – Skuldsättning – Nya kreditfaciliteter”.

Bolagets styrelse beslutade den 23 augusti 2021 att bevilja att bonusar utbetalas av Kjell & Company till CEO, CFO, CCO och CTO i samband med och villkorade av Erbjudandets genomförande. Totala bonuskostaden uppskattas uppgå till 9,5 miljoner kronor plus sociala avgifter om 3,0 miljoner kronor, se vidare ”Bolagsstyrning – Ersättning och anställningsvillkor – Bonusar”. Utöver vad som anges ovan har det inte inträffat några betydande förändringar av Bolagets finansiella ställning eller finansiella resultat sedan den 30 juni 2021.

Förklaring av viktiga poster i resultaträkningen

Nettoomsättning

Kjell & Company genererar främst intäkter från försäljning av tillbehör till hemelektronik till konsument via butiks- och onlineförsäljning. Försäljningsintäkterna redovisas med avdrag för mervärdesskatt, returer och rabatter som nettoomsättning i rapporten över resultat för koncernen. Försäljning sker i Sverige, Norge och Danmark.

Intäkterna redovisas i samband med försäljning och leverans till kund. Intjänade poäng i koncernens lojalitetsprogram som ännu ej utnyttjats av kund redovisas som skuld och reducerar intäkterna för att möta framtida kostnader som uppstår för de utfärdade lojalitetspoängen.

Övriga rörelseintäkter

Kjell & Companys övriga rörelseintäkter består primärt av kursvinster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär, bidrag och ersättningar vid nyetablering och flytt av service points, försäkringsersättning och erhållna skadestånd samt övrigt.

Handelsvaror

Kostnader för handelsvaror består primärt av anskaffningsvärde, inkluderande hemtagningskostnader för produkter som köpts in från varuleverantörer, kemikalieskatt, fraktkostnader till försäljningsställe, samt inkurans och svinn. Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde med avdrag för inkuransrisk. Anskaffningsvärdet beräknas enligt vägda genomsnittspriser. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten minskat med beräknade kostnader för hantering och försäljning.

Personalkostnader

Personalkostnader innefattar löne-, pensions- och sociala kostnader och ersättningar för Bolagets anställda.

Övriga externa kostnader

Övriga externa kostnader består av kostnader för frakt till kund, förbrukningsinventarier och material, marknadsföring och försäljningskostnader, försäkringar och övriga externa tjänster.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader består i huvudsak av kursförluster på fordringar eller skulder av rörelsekaraktär.

Avskrivningar

Bolagets avskrivningar består av avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar. Avskrivningar redovisas i periodens resultat linjärt över tillgångars beräknade nyttjandeperioder, såvida inte immateriell tillgång med obestämbar nyttjandeperiod. Nyttjandeperioderna omprövas minst årligen. Goodwill och andra immateriella tillgångar med en obestämbar nyttjandeperiod eller som ännu inte är färdiga att användas prövas för nedskrivningsbehov årligen och dessutom så snart indikationer uppkommer som tyder på att tillgången ifråga har minskat i värde. Immateriella tillgångar med bestämbara nyttjandeperioder skrivs av från den tidpunkt då de är tillgängliga för användning.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultat (EBIT) avser Bolagets nettoomsättning och rörelseintäkter med avdrag för handelsvaror, personalkostnader, övriga externa kostnader, övriga rörelsekostnader och avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar.

Finansnetto

Finansnetto utgörs av Bolagets finansiella intäkter med avdrag för finansiella kostnader. Finansiella intäkter utgörs av övrigt. Finansiella kostnader utgörs av räntekostnader på lån, leasingskulder och övrigt.

Resultat före skatt

Resultat före skatt utgörs av Bolagets rörelseresultat (EBIT) med avdrag för finansnetto.

Skatter

Skatt utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Skatterna redovisas i resultaträkningen förutom i den utsträckning som de är hänförliga till ett rörelseförvärv, eller poster som redovisas direkt i eget kapital eller i övrigt totalresultat.

Periodens resultat

Periodens resultat avser resultat efter skatt.

Verksamhetsresultat

Perioden januari–juni 2021 jämfört med motsvarande period 2020

Miljoner kronor om inget annat anges	Perioden januari–juni ¹⁾	
	2021	2020
Rörelsens intäkter		
Nettoomsättning	990,2	840,9
Övriga rörelseintäkter	5,8	0,1
	996,0	841,0
Rörelsens kostnader		
Handelsvaror	-549,0	-463,0
Personalkostnader	-220,9	-201,1
Övriga externa kostnader	-118,5	-78,2
Övriga rörelsekostnader	-1,3	-6,8
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-74,8	-68,4
Rörelseresultat	31,5	23,5
Finansiella poster		
Finansiella intäkter	0,4	0,0
Finansiella kostnader	-31,2	-32,6
Finansnetto	-30,8	-32,6
Resultat före skatt	0,6	-9,2
Skatt	-5,7	-4,3
Periodens resultat	-5,1	-13,5
Periodens resultat hänförligt till:		
- Moderbolagets aktieägare	-5,1	-13,5
Periodens resultat	-5,1	-13,5

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari–juni 2020.

Nettoomsättning

Nettoomsättning för perioden januari–juni 2021 uppgick till 990,2 miljoner kronor, en ökning med 149,3 miljoner kronor, eller 17,8 procent, jämfört med 840,9 miljoner kronor för perioden januari–juni 2020. Detta förklaras av en ökning av nettoomsättningen i Sverige med 88,1 miljoner kronor och en ökning av nettoomsättningen i Norge med 16,5 miljoner kronor samt effekter av förvärvet, AV-Cables, i Danmark uppgående till 44,7 miljoner kronor. Exklusive nettoomsättning i AV-Cables uppgick ökningen till 104,6 miljoner kronor eller 12,4%.

Nettoomsättningen i Sverige uppgick för delårsperioden 2021 till 822,8 miljoner kronor jämfört med 734,7 miljoner kronor för delårsperioden 2020. Nettoomsättningen i Norge uppgick för delårsperioden 2021 till 122,8 miljoner kronor jämfört med 106,2 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020. I båda länderna bidrog en ökad onlinehandel såväl som ökad försäljning i service points till den ökade nettoomsättningen.

Övriga rörelseintäkter

Övriga rörelseintäkter för perioden januari–juni 2021 uppgick till 5,8 miljoner kronor, en ökning med 5,7 miljoner kronor jämfört med 0,1 miljoner kronor för perioden januari–juni 2020. Detta var främst ett resultat av kursvinster på fordringar och skulder av rörelsekaraktär samt hyresersättning.

Handelsvaror

Handelsvaror för perioden januari–juni 2021 uppgick till 549,0 miljoner kronor, en ökning med 86,1 miljoner kronor, eller 18,6 procent, jämfört med 463,0 miljoner kronor för perioden januari–juni 2020. Detta var främst ett resultat av den ökade nettoomsättningen. Handelsvaror ökade relativt något mer än nettoomsättningen, vilket främst var ett resultat av mixeffekter.

Personalkostnader

Personalkostnader för perioden januari–juni 2021 uppgick till 220,9 miljoner kronor, en ökning med 19,7 miljoner kronor, eller 9,8 procent, jämfört med 201,1 miljoner kronor för perioden januari–juni 2020. Detta var främst ett resultat av ökade avtalsenliga löner, återhållsamhet i rekryteringar under 2020 som ett resultat av Covid-19-pandemin. Under 2020, i motsats till 2021, erhöles statliga stöd för korttidspermitteringar och sjuklön. Vidare har det skett kompetensförstärkningar i centrala funktioner under 2021. Utöver detta ökade personalkostnaderna till följd av förvärvet av AV-Cables.

Övriga externa kostnader

Övriga externa kostnader för perioden januari–juni 2021 uppgick till 118,5 miljoner kronor, en ökning med 40,3 miljoner kronor, eller 51,6 procent, jämfört med 78,2 miljoner kronor för perioden januari–juni 2020. Detta var främst ett resultat av kostnader för förberedelse inför en

eventuell börsintroduktion och förvärvskostnader relaterade till förvärvet av AV-Cables, högre fraktkostnader till kund som följd av en ökad handel online, ökade kostnader för förbrukningsinventarier och material samt ökade försäljnings- och marknadsföringskostnader.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader för perioden januari–juni 2021 uppgick till 1,3 miljoner kronor, en minskning med 5,5 miljoner kronor, eller 80,9 procent, jämfört med 6,8 miljoner kronor för perioden januari–juni 2020. Detta var främst ett resultat av lägre kursförluster på fordringar och skulder av rörelsekaraktär.

Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar

Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar för perioden januari–juni 2021 uppgick till 74,8 miljoner kronor, en ökning med 6,4 miljoner kronor, eller 9,3 procent, jämfört med 68,4 miljoner kronor för perioden januari–juni 2020. Detta var främst ett resultat av högre avskrivningar på nyttjanderättstillgångar och immateriella anläggningstillgångar.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultat (EBIT) för perioden januari–juni 2021 uppgick till 31,5 miljoner kronor, en ökning med 8,0 miljoner kronor, eller 34,2 procent, jämfört med 23,5 miljoner kronor för perioden januari–juni 2020. Detta var främst ett resultat av ett ökat bruttoresultat²⁵⁾ till följd av anledningarna beskrivna ovan som delvis motverkades av högre avskrivningar, högre personalkostnader och ökade övriga externa kostnader inkluderande kostnader för förberedelse inför eventuell börsintroduktion och förvärvskostnader.

Finansnetto

Finansnetto för perioden januari–juni 2021 uppgick till –30,8 miljoner kronor, en förbättring med 1,8 miljoner kronor, eller 5,5 procent, jämfört med –32,6 miljoner kronor för perioden januari–juni 2020. Detta var främst ett resultat av lägre räntekostnader på leasingskulder men även lägre räntekostnader på övriga räntebärande skulder.

Resultat före skatt

Resultat före skatt för perioden januari–juni 2021 uppgick till 0,6 miljoner kronor, en ökning med 9,8 miljoner kronor, eller 107,1 procent, jämfört med –9,2 miljoner kronor för perioden januari–juni 2020. Detta var främst ett resultat av det förbättrade rörelseresultatet och ett förbättrat finansnetto.

Skatt

Skattekostnaderna för perioden januari–juni 2021 uppgick till 5,7 miljoner kronor, en ökning med 1,4 miljoner kronor, eller 32,8 procent, jämfört med 4,3 miljoner kronor för perioden januari–juni 2020. Detta var främst ett resultat av det förbättrade resultatet före skatt.

Periodens resultat

Som följd av ovan nämnda skäl uppgick periodens resultat för perioden januari–juni 2021 till –5,1 miljoner kronor, en ökning med 8,4 miljoner kronor, eller 62,2 procent jämfört med –13,5 miljoner kronor för perioden januari–juni 2020.

Räkenskapsåret 2020 jämfört med räkenskapsåret 2019

Miljoner kronor om inget annat anges	Räkenskapsåret ¹⁾	
	2020	2019
Rörelsens intäkter		
Nettoomsättning	1 999,0	1 871,0
Övriga rörelseintäkter	8,7	2,2
	2 007,7	1 873,1
Rörelsens kostnader		
Handelsvaror	–1 121,5	–1 031,8
Personalkostnader	–418,1	–416,7
Övriga externa kostnader	–184,9	–156,5
Övriga rörelsekostnader	–4,2	–0,0
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	–139,6	–129,9
Rörelseresultat	139,3	138,2
Finansiella poster		
Finansiella intäkter	0,0	0,1
Finansiella kostnader	–61,8	–67,4
Finansnetto	–61,8	–67,3
Resultat före skatt	77,5	70,9
Skatt	–18,7	–18,4
Periodens resultat	58,8	52,5
Periodens resultat hänförligt till:		
- Moderbolagets aktieägare	58,8	52,5
Periodens resultat	58,8	52,5

1) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

25) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "– Definitioner av alternativa nyckeltal".

Nettoomsättning

Nettoomsättning för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 uppgick till 1 999,0 miljoner kronor, en ökning med 128,0 miljoner kronor, eller 6,8 procent, jämfört med 1 871,0 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019. Detta förklaras av en ökning av nettoomsättningen i Sverige med 74,9 miljoner kronor och en ökning av omsättning i Norge med 53,1 miljoner kronor. Nettoomsättningen i Sverige uppgick för räkenskapsåret 2020 till 1 747,2 miljoner kronor jämfört med 1 672,3 miljoner kronor för räkenskapsåret 2019. Nettoomsättningen i Norge uppgick för räkenskapsåret 2020 till 251,8 miljoner kronor jämfört med 198,6 miljoner kronor för räkenskapsåret 2019. I båda länderna bidrog en ökad onlinehandel till den ökade nettoomsättningen.

Övriga rörelseintäkter

Övriga rörelseintäkter för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 uppgick till 8,7 miljoner kronor, en ökning med 6,5 miljoner kronor, eller 302,3 procent, jämfört med 2,2 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019. Detta var främst ett resultat av en skadeståndsansättning och ersättning för relaterade rättegångskostnader om totalt 5,0 miljoner kronor, samt erhållen försäkringsersättning uppgående till 0,5 miljoner kronor.

Handelsvaror

Handelsvaror för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 uppgick till 1 121,5 miljoner kronor, en ökning med 89,7 miljoner kronor, eller 8,7 procent, jämfört med 1 031,8 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019. Detta var främst ett resultat av den ökade nettoomsättningen. Handelsvaror ökade relativt något mer än nettoomsättningen, vilket främst var ett resultat av produktmix.

Personalkostnader

Personalkostnader för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 uppgick till 418,1 miljoner kronor, en ökning med 1,5 miljoner kronor, eller 0,4 procent, jämfört med 416,7 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019. Detta var främst ett resultat av ökade avtalsenliga löner (från november mot i normala fall april) men motverkades av de statliga stöd som erhöles för korttidspermitteringar och slopad karensdag till följd av Covid-19 pandemin samt en effektivare allokering av personalresurserna.

Övriga externa kostnader

Övriga externa kostnader för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 uppgick till 184,9 miljoner kronor, en ökning med 28,5 miljoner kronor, eller 18,2

procent, jämfört med 156,5 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019. Detta var främst ett resultat av högre fraktkostnader till kund som följd av en ökad onlinehandel, ökade kostnader för förbrukningsinventarier- och material samt ökade försäljnings- och marknadsföringskostnader som delvis motverkades av minskade resekostnader.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 uppgick till 4,2 miljoner kronor, en ökning med 4,2 miljoner kronor, jämfört med 0,0 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019. Detta var främst ett resultat av kursförluster på fordringar och skulder av rörelsekaraktär.

Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar

Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 uppgick till 139,6 miljoner kronor, en ökning med 9,7 miljoner kronor, eller 7,5 procent, jämfört med 129,9 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019. Detta var främst ett resultat av högre avskrivningar på nyttjanderättstillgångar och immateriella anläggningstillgångar.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultat (EBIT) för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 uppgick till 139,3 miljoner kronor, en ökning med 1,1 miljoner kronor, eller 0,8 procent, jämfört med 138,2 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019. Detta var främst ett resultat av ett ökat bruttoresultat²⁶⁾ till följd av anledningarna beskrivna ovan som delvis motverkades av högre avskrivningar och ökade övriga externa kostnader.

Finansnetto

Finansnetto för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 uppgick till -61,8 miljoner kronor, en minskning med 5,5 miljoner kronor, jämfört med -67,3 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019. Detta var främst ett resultat av lägre räntekostnader på leasingskulder men även lägre räntekostnader på övriga räntebärande skulder.

Resultat före skatt

Resultat före skatt för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 uppgick till 77,5 miljoner kronor, en ökning med 6,6 miljoner kronor, eller 9,3 procent, jämfört med 70,9 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019. Detta var ett resultat av det förbättrade rörelseresultatet och ett förbättrat finansnetto.

26) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se "– Definitioner av alternativa nyckeltal".

Skatt

Skattekostnaderna för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 uppgick till 18,7 miljoner kronor, en ökning med 0,3 miljoner kronor, eller 1,7 procent, jämfört med 18,4 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019. Detta var främst en effekt av ett förbättrat resultat före skatt för räkenskapsåret 2020 jämfört med 2019 och en positiv påverkan om 1,4 miljoner kronor av möjligheten för nyttjande av ränteavdrag. Den effektiva skattesatsen för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 uppgick till 24,1 procent, en minskning från 25,9 procent för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019.

Periodens resultat

Som följd av ovan nämnda skäl uppgick periodens resultat för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 till 58,8 miljoner kronor, en ökning med 6,3 miljoner kronor, eller 12,0 procent, jämfört med 52,5 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019.

Räkenskapsåret 2019 jämfört med räkenskapsåret 2018

Miljoner kronor om inget annat anges	Räkenskapsåret ¹⁾	
	2019	2018
Rörelsens intäkter		
Nettoomsättning	1 871,0	1 690,9
Övriga rörelseintäkter	2,2	10,7
	1 873,1	1 701,6
Rörelsens kostnader		
Handelsvaror	-1 031,8	-889,5
Personalkostnader	-416,7	-412,0
Övriga externa kostnader	-156,5	-146,3
Övriga rörelsekostnader	-0,0	-0,2
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-129,9	-126,9
Rörelseresultat	138,2	126,5
Finansiella poster		
Finansiella intäkter	0,1	0,1
Finansiella kostnader	-67,4	-75,9
Finansnetto	-67,3	-75,8
Resultat före skatt	70,9	50,8
Skatt	-18,4	-5,0
Periodens resultat	52,5	45,8
Periodens resultat hänförligt till:		
– Moderbolagets aktieägare	52,5	45,8
Periodens resultat	52,5	45,8

1) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

Nettoomsättning

Nettoomsättning för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 uppgick till 1 871,0 miljoner kronor, en ökning med 180,1 miljoner kronor, eller 10,7 procent, jämfört med 1 690,9 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2018. Detta förklaras av en ökning av nettoomsättningen i Sverige med 137,9 miljoner kronor och en ökning av nettoomsättning i Norge med 42,1 miljoner kronor. Nettoomsättningen i Sverige uppgick för räkenskapsåret 2019 till 1 672,3 miljoner kronor jämfört med 1 534,4 miljoner kronor för räkenskapsåret 2018. Nettoomsättningen i Norge uppgick för räkenskapsåret 2019 till 198,6 miljoner kronor jämfört med 156,5 miljoner kronor för räkenskapsåret 2018. I båda länderna bidrog en ökad onlinehandel till den ökade nettoomsättningen.

Övriga rörelseintäkter

Övriga rörelseintäkter för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 uppgick till 2,2 miljoner kronor, en minskning med 8,5 miljoner kronor, eller -79,7 procent, jämfört med 10,7 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2018. Detta var främst ett resultat av lägre kursvinster vid omvärdering av fordringar, skulder av rörelsekaraktär samt lägre bidrag och ersättningar.

Handelsvaror

Handelsvaror för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 uppgick till 1 031,8 miljoner kronor, en ökning med 142,3 miljoner kronor, eller 16,0 procent, jämfört med 889,5 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2018. Detta var främst ett resultat av en ökad nettoomsättning. Handelsvaror ökade proportionerligt något mer än nettoomsättningen, vilket främst var ett resultat av produktmix.

Personalkostnader

Personalkostnader för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 uppgick till 416,7 miljoner kronor, en ökning med 4,7 miljoner kronor, eller 1,1 procent, jämfört med 412,0 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2018. Detta var främst ett resultat av en ökning av antal heltidstjänster mellan räkenskapsåret 2018 och 2019, och ökade avtalsenliga löner vilket delvis motverkades av en effektivare allokering av personalresurserna.

Övriga externa kostnader

Övriga externa kostnader för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 uppgick till 156,5 miljoner kronor, en ökning med 10,1 miljoner kronor, eller 6,9 procent, jämfört med 146,3 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2018. Detta var främst ett resultat av ökade kostnader för förbrukningsinventarier- och material, ökade försäljnings- och marknadsföringskostnader och kostnader för övriga externa tjänster.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 uppgick till 0,0 miljoner kronor, en minskning med 0,2 miljoner kronor, eller –88,4 procent, jämfört med 0,2 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2018.

Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar

Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 uppgick till 129,9 miljoner kronor, en ökning med 3,0 miljoner kronor, eller 2,3 procent, jämfört med 126,9 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2018. Detta var främst ett resultat av ökade avskrivningar på nyttjanderättstillgångar vilka delvis motverkades av minskade avskrivningar på materiella anläggningstillgångar.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultat (EBIT) för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 uppgick till 138,2 miljoner kronor, en ökning med 11,7 miljoner kronor, eller 9,3 procent, jämfört med 126,5 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2018. Detta var främst ett resultat av ett ökat bruttoresultat²⁷⁾ till följd av anledningarna beskrivna ovan som delvis motverkades av högre avskrivningar och ökade övriga externa kostnader.

Finansnetto

Finansnetto för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 uppgick till –67,3 miljoner kronor, en minskning med 8,4 miljoner kronor, jämfört med –75,8 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2018. Detta var främst ett resultat av lägre räntekostnader på både leasingkulder och övriga räntebärande skulder.

Resultat före skatt

Resultat före skatt för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 uppgick till 70,9 miljoner kronor, en ökning med 20,1 miljoner kronor, eller 39,6 procent, jämfört med 50,8 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2018. Detta var ett resultat av förbättrat rörelseresultat och förbättrat finansnetto.

Skatt

Skattekostnaderna för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 uppgick till 18,4 miljoner kronor, en ökning med 13,4 miljoner kronor, eller 270,8 procent, jämfört med 5,0 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2018. Detta var främst en effekt av ett förbättrat resultat före skatt för räkenskapsåret 2019 jämfört med 2018, en negativ påverkan om 2,5 miljoner kronor av möjligheten för nyttjande av ränteavdrag och en effekt av den ändrade bolagsskattesatsen vilket för jämförelseåret innebar en positiv omvärdering av uppskjuten skatteskuld uppgående till 6,3 miljoner kronor. Den effektiva skattesatsen för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 uppgick till 25,9 procent, en ökning från 9,8 procent för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2018.

Periodens resultat

Som följd av ovan nämnda skäl uppgick periodens resultat för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 till 52,5 miljoner kronor, en ökning med 6,7 miljoner kronor, eller 14,6 procent, jämfört med 45,8 miljoner kronor för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2018.

Likviditet och kapitalresurser**Översikt**

Koncernens främsta likviditetskällor har varit kassaflöden från den löpande verksamheten och lån från befintliga kreditfaciliteter. Efter Erbjudandet förväntar sig Bolaget att främst förlita sig på kassaflöden från den löpande verksamheten samt de Nya kreditfaciliteterna för tillgång till de medel som krävs till verksamheten, se ”– Skuldsättning – Nya kreditfaciliteter”.

Per den 30 juni 2021 hade Kjell & Company 59,5 miljoner kronor i likvida medel och outnyttjade bankfaciliteter (revolverande kreditfacilitet) om 81,8 miljoner kronor. Kjell & Company eftersträvar att upprätthålla tillräckliga likvida tillgångar och kortfristig finansiering genom kreditfaciliteter, för att hantera likviditetsrisk.

27) Ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte är ett substitut för nyckeltal som definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se ”– Definitioner av alternativa nyckeltal”.

Investeringar

I tabellen nedan ges detaljer om Koncernens kassaflöde hänförligt till investeringsverksamheten för de angivna perioderna.

Miljoner kronor om inget annat anges	1 januari–30 juni ¹⁾		Räkenskapsåret ²⁾		
	2021	2020	2020	2019	2018
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-11,1	-15,7	-26,2	-20,4	-13,2
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-9,2	-7,8	-15,0	-23,3	-3,4
Förvärv av dotterbolag	-242,9	-	-	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-263,1	-23,5	-41,3	-43,7	-16,6

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari–juni 2020.

2) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

Kassaflöde från investeringsverksamheten uppgick till -263,1 miljoner kronor under perioden januari-juni 2021. Av Koncernens kassaflöde från investeringsverksamheten under perioden januari-juni 2021 avsåg -11,1 miljoner kronor materiella anläggningstillgångar och -9,2 miljoner kronor immateriella anläggningstillgångar samt -242,9 miljoner kronor förvärv av dotterbolag. Kassaflöde från investeringsverksamheten i materiella anläggningstillgångar avser främst inventarier i form av inredning och installationer i service points och till centrallager samt huvudkontor, av investeringarna i immateriella anläggningstillgångar avser dessa främst fortsatta investeringar i omnikanalplattformen samt utveckling av incheckningslösningar till service points. Förvärv av dotterbolag avser förvärvet av AV-Cables.

Kassaflöde från investeringsverksamheten minskade med 2,4 miljoner kronor från -43,7 miljoner kronor under räkenskapsåret 2019 till -41,3 miljoner kronor under räkenskapsåret 2020. Av Koncernens kassaflöde från investeringsverksamheten under räkenskapsåret 2020 avsåg -26,2 miljoner kronor materiella anläggningstillgångar och -15,0 miljoner kronor immateriella anläggningstillgångar. Investeringarna i materiella anläggningstillgångar avser främst inventarier i form av inredning och installationer i service points och till centrallager samt huvudkontor, av investeringarna i immateriella anläggningstillgångar avser dessa främst fortsatta investeringar i omnikanalplattformen.

Kassaflöde från investeringsverksamheten ökade med 27,1 miljoner kronor från -16,6 miljoner kronor under räkenskapsåret 2018 till -43,7 miljoner kronor under räkenskapsåret 2019. Av Koncernens kassaflöde från investeringsverksamheten under räkenskapsåret 2019 avsåg -20,4 miljoner kronor materiella anläggningstillgångar och -23,3 miljoner kronor immateriella anläggningstillgångar. Investeringarna i materiella anläggningstillgångar avser främst inventarier i form av inredning och installationer i service points och investeringar i immateriella anläggningstillgångar bestod till merparten av investeringar relaterade till utvecklingen av omnikanalplattformen samt investeringar i business intelligence-system, licenser och installation för olika programvaror.

Kassaflöde från investeringsverksamheten uppgick till -16,6 miljoner kronor under räkenskapsåret 2018. Av Koncernens kassaflöde från investeringsverksamheten under räkenskapsåret 2018 avsåg -13,2 miljoner kronor materiella anläggningstillgångar och -3,4 miljoner kronor immateriella anläggningstillgångar. Investeringar i materiella anläggningstillgångar bestod av investeringar i inredning, installationer och datorer till service points, centrallager samt huvudkontor. Av investeringar i immateriella anläggningstillgångar utgjordes investeringarna främst av investeringar i system för planering och effektivisering av inköp och lager.

Kassaflöden

Översikt

I tabellen nedan anges de viktigaste delarna i Koncernens kassaflöden för de angivna perioderna.

Miljoner kronor om inget annat anges	1 januari–30 juni ¹⁾		Räkenskapsåret ²⁾		
	2021	2020	2020	2019	2018
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-41,5	12,4	237,0	181,4	211,6
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-263,1	-23,5	-41,3	-43,7	-16,6
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	20,9	88,7	-149,3	-129,6	-95,4
Periodens kassaflöde	-283,8	77,6	46,4	8,1	99,6
Likvida medel vid periodens slut	59,5	377,9	340,4	299,4	288,9

1) Hämtade från Koncernens oreviderade konsoliderade finansiella rapporter i sammandrag för perioden januari–juni 2021 med jämförbara siffror för perioden januari–juni 2020.

2) Hämtade från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter från och för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Koncernens kassaflöde från den löpande verksamheten minskade med 53,9 miljoner kronor från ett kassainflöde om 12,4 miljoner kronor för perioden januari–juni 2020 till ett kassautflöde om 41,5 miljoner kronor för perioden januari–juni 2021. Minskningen berodde främst på återhållsamma varuinköp under 2020 för att skydda likviditeten i spåren av den osäkerhet som pandemin skapade.

Koncernens kassaflöde från den löpande verksamheten ökade med 55,6 miljoner kronor från ett kassainflöde om 181,4 miljoner kronor för räkenskapsåret 2019 till ett kassainflöde om 237,0 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020. Ökningen berodde främst på ökade rörelseskulder och en minskad lagerförändring för räkenskapsåret 2020 jämfört med räkenskapsåret 2019.

Koncernens kassaflöde från den löpande verksamheten minskade med 30,2 miljoner kronor från ett kassainflöde om 211,6 miljoner kronor för räkenskapsåret 2018 till ett kassainflöde om 181,4 miljoner kronor för räkenskapsåret 2019. Minskningen berodde främst på lägre rörelseskulder och ökade rörelsefordringar som delvis motverkades av ett förbättrat resultat.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Koncernens kassaflöde från investeringsverksamheten minskade med 239,6 miljoner kronor från ett kassautflöde om 23,5 miljoner kronor för perioden januari–juni 2020 till ett kassautflöde om 263,1 miljoner kronor för perioden januari–juni 2021. Minskningen berodde främst på förvärvet av AV-Cables.

Koncernens kassaflöde från investeringsverksamheten ökade med 2,4 miljoner kronor från ett kassautflöde om 43,7 miljoner kronor för räkenskapsåret 2019 till ett kassautflöde om 41,3 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020. Ökningen berodde främst på minskade förvärv av immateriella tillgångar vilket delvis motverkades av ökade förvärv av materiella anläggningstillgångar.

Koncernens kassaflöde från investeringsverksamheten minskade med 27,1 miljoner kronor från ett kassautflöde om 16,6 miljoner kronor för räkenskapsåret 2018 till ett kassautflöde om 43,7 miljoner kronor för räkenskapsåret 2019. Minskningen berodde på ökade förvärv av både materiella och immateriella tillgångar.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Koncernens kassaflöde från finansieringsverksamheten minskade med 67,9 miljoner kronor från ett kassainflöde om 88,7 miljoner kronor för perioden januari–juni 2020 till ett kassainflöde om 20,9 miljoner kronor för perioden januari–juni 2021. Minskningen berodde främst på att Bolaget under 2020 konverterade checkräkningskrediten på 150 miljoner kronor till ett kortfristigt lån för att säkerställa likviditet i den osäkerhet som pandemin medförde medan under 2021 utnyttjat 91,5 miljoner kronor av checkräkningskrediten.

Koncernens kassaflöde från finansieringsverksamheten minskade med 19,7 miljoner kronor från ett kassautflöde om 129,6 miljoner kronor för räkenskapsåret 2019 till ett kassautflöde om 149,3 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020. Minskningen berodde på amortering av leasingkulder.

Koncernens kassaflöde från finansieringsverksamheten minskade med 34,2 miljoner kronor från ett kassautflöde om 95,4 miljoner kronor för räkenskapsåret 2018 till ett kassautflöde om 129,6 miljoner kronor för räkenskapsåret 2019. Minskningen berodde på amortering av lån och leasingkulder.

Skuldsättning**Nya kreditfaciliteter**

I samband med Erbjudandet kommer Bolaget att ingå ett låneavtal bestående av en kreditfacilitet och en revolverande kreditfacilitet om sammanlagt 910 miljoner kronor, som tillhandahålls av Nordea Bank Abp, filial i Sverige som ursprunglig långivare och agent ("**Kreditfacilitetsavtalet**"). Faciliteterna kommer bestå av (i) en kreditfacilitet om SEK 46 miljoner, (ii) en kreditfacilitet om SEK 414 miljoner, (iii) en förvärvsfacilitet om SEK 200 miljoner och (iv) en revolverande kreditfacilitet om SEK 250 miljoner som kan utbetalas i SEK, EUR, DKK, NOK eller i någon annan med långivaren överenskommen valuta, i enlighet med vissa förfaranden som anges i Kreditfacilitetsavtalet (de "**Nya Kreditfaciliteterna**"). Lånen som tas under de Nya Kreditfaciliteterna kommer att användas för att refinansiera existerande skuldsättning inom Koncernen, betala transaktionskostnader i samband med Erbjudandet, medfinansiera tilläggsförvärv tillåtna under Kreditfacilitetsavtalet samt användas som rörelsekapital och för allmänna bolagsändamål.

Varje ny kreditfacilitet kommer att ha en slutlig förfallodag 3 år från closingdagen (d.v.s. inträffandet av Erbjudandets likviddag ("**Closingdagen**")) med möjlighet till 2 förlängningar om 1 år vardera, under förutsättning att långivaren accepterar sådan förlängning. Efter Erbjudandets slutförande kommer lånen som utbetalats under de Nya Kreditfaciliteterna därför att utgöra Koncernens externa skuldfinansiering. Kreditfacilitetsavtalet kräver att Closingdagen infaller på eller före den 31 december 2021.

De Nya Kreditfaciliteterna kommer vara föremål för en marknadsmässig ränta som ska erläggas i slutet av på förhand överenskomna ränteperioder om 1, 2, 3 eller 6 månader. Räntan kan också justeras inom ramen för vissa förutbestämda nivåer utifrån hur Koncernen förhåller sig till de Finansiella Åtagandena (såsom definierat nedan) och kan, om överenskommet med Nordea, justeras i relation till Koncernens prestation i förhållande till vissa på förhand bestämda hållbarhetsmål.

Kreditfacilitetsavtalet kommer att innehålla sedvanliga utfästelser och åtaganden lämnade på dagen för Kreditfacilitetsavtalets ingående och, avseende vissa

utfästelser och åtaganden, per vissa efterföljande datum. Vidare kommer Kreditfacilitetsavtalet även att innehålla sedvanliga åtaganden som är bindande för Bolaget och dess dotterbolag, såsom vissa begränsningar för ställande av säkerhet, upptagande av ny skuld och för att göra tilläggsförvärv. Vidare kommer Kreditfacilitetsavtalet att innehålla ett finansiellt åtagande, enligt vilket ration mellan den totala nettoskulden och EBITDA, när den testas, aldrig får överstiga en ratio om (i) 3.50:1 fram till 30 september 2022, (ii) 3.25:1 från och med 30 september 2022 till 30 september 2023 och (iii) 3.00:1 från och med 30 september 2023 till sista förfallodag (de ”**Finansiella Åtagandena**”).

De Nya Kreditfaciliteterna kan bli föremål för obligatorisk förtida återbetalning vid inträffandet av vissa sedvanliga omständigheter, inklusive, men inte begränsat till, en förändring av kontrollen över Bolaget eller en avnotering av Bolagets aktier från Nasdaq First North Growth Market eller Nasdaq Stockholm. De Nya kreditfaciliteterna kan vidare sägas upp och/eller helt eller delvis förfalla till betalning om vissa sedvanliga uppsägelsegrunder inträffar, inklusive, men inte begränsat till, brott mot Finansiella Åtaganden, underlåtelse att betala förfallen skuld, andra väsentliga brott mot Kreditfacilitetsavtalets villkor och vissa händelser av obestånd. Grunderna för uppsägning och krav på återbetalning av lånen till långivaren kommer att vara föremål för sedvanliga undantagsbestämmelser, kvalifikationer, tröskelbelopp och avhjälpandeperioder i enlighet med villkoren i Kreditfacilitetsavtalet.

Uttalande angående rörelsekapital

Bolagets rörelsekapital är, per dagen för detta Prospekt, inte tillräckligt för Bolagets aktuella behov av rörelsekapital under den kommande tolv månadersperioden. När Bolaget har utvärderat sitt rörelsekapitalbehov i enlighet med uttalandet i detta Prospekt har hänsyn tagits till om Bolaget kan få tillgång till likvida medel och andra tillgängliga likvida tillgångar för att kunna täcka sina skulder när de förfaller till betalning. Anledningen till detta beskrivs nedan.

Underskottet i Bolagets rörelsekapital uppstår till följd av att totalt 963 miljoner kronor i utestående lån samt uppskattade upplupna räntor under Koncernens nuvarande kreditfacilitet förfaller till betalning i samband med Bolagets notering på Nasdaq First North Growth Market vid den förändring i ägarstrukturen (s.k. *change of control*) som förväntas uppstå på likviddagen och som ett resultat av att de Nya Kreditfaciliteterna blir tillgängliga, likviddagen den 20 september 2021, om Erbjudandet blir fulltecknat. Som framgår av Prospektet (se ”—Skuldsättning”) kommer Bolaget att ingå ett nytt kreditfacilitetsavtal i samband med Erbjudandet, och lånen under detta avtal kommer bland annat att användas för att refinansiera en del av Koncernens existerande skuldsättning samt användas som rörelsekapital och för

allmänna bolagsändamål. Bolaget avser även använda hela nettolikviden från nyemissionen i Erbjudandet till att betala tillbaka utestående lån och därmed minska skuldsättningsgraden och anpassa den till Kjell & Companys finansiella mål för kapitalstrukturen (se ”*Bakgrund och motiv samt användning av emissionslikviden*”).

Som ett resultat av att lånen under den befintliga kreditfaciliteten förfaller till betalning vid den förändring i ägarstrukturen som förväntas uppstå och som ett resultat av att de Nya Kreditfaciliteterna blir tillgängliga på likviddagen om Erbjudandet blir fulltecknat, i enlighet med vad som beskrivits ovan, och med beaktande av Bolagets befintliga affärsplan, beräknas Bolagets rörelsekapitalunderskott under tolv månadersperioden från dagen för detta Prospekt uppgå till cirka 250 miljoner kronor och brist kunna uppstå på likviddagen i Erbjudandet, den 20 september 2021.

Erbjudandet omfattas av åtaganden från Cornerstone-investerarna om totalt 523 miljoner kronor, motsvarande +130% procent av nettolikviden från nyemissionen i Erbjudandet (förutsatt att nyemissionen i Erbjudandet fulltecknas) och 30,5 procent av det totala antalet aktier i Erbjudandet (förutsatt att Erbjudandet fulltecknas). Cornerstone-investerarnas åtaganden är inte säkerställda med bankgaranti, spärrade medel eller pantsättning, eller liknande arrangemang. Styrelsen i Bolaget bedömer därför förutsättningarna för att framgångsrikt genomföra Erbjudandet, och därmed att Bolagets rörelsekapitalbehov åtgärdas, som mycket goda. För mer information om lämnade åtaganden, se ”*Legala frågor och kompletterande information – Cornerstone-investerare*”.

Erbjudandet är villkorat av en emissionslikvid om minst 400 miljoner kronor före avdrag för transaktionskostnader. Om nyemissionen i Erbjudandet inte inbringar en minsta likvid om 400 miljoner kronor före transaktionskostnader kommer Erbjudandet att dras tillbaka och noteringen på Nasdaq First North Growth Market kommer inte att äga rum. Bolaget kommer då söka alternativa finansieringskällor för att kunna säkerställa Bolagets finansiella ställning.

Eventuelltillgångar och eventalförpliktelser

Per den 30 juni 2021 hade Koncernen inga eventuelltillgångar, som det definieras enligt IFRS. Kjell & Companys eventalförpliktelser uppgick till 8,6 miljoner kronor per den 31 december 2020 och avsåg hyresgarantier. Se även ”*Historisk finansiell information – Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 – Not 25 (Ställda säkerheter, eventalförpliktelser och eventuelltillgångar)*”.

Finansiell ställning

Per den 30 juni 2021 uppgick Koncernens summa eget kapital till 382,8 miljoner kronor, motsvarande en ökning med 13,5 miljoner kronor, jämfört med 369,3 miljoner

kronor per den 31 december 2020. Förändringen förklaras av en kvittningsemission i samband med förvärvet av AV-Cables vilken tillförde 22,4 miljoner kronor, negativa omräkningsdifferenser uppgående till -3,8 miljoner kronor och ett negativt resultat för perioden januari-juni 2021 på -5,1 miljoner kronor, se vidare *"Historisk finansiell information – Historisk finansiell information för perioden januari-juni 2021 och 2020 – Rapport över förändringar i eget kapital för koncernen"*. Per den 30 juni 2021 uppgick Koncernens likvida medel till 59,5 miljoner kronor, motsvarande en minskning med 281,0 miljoner kronor, jämfört med 340,4 miljoner kronor per den 31 december 2020. Denna minskning var huvudsakligen hänförlig till de förändringar som beskrivs i *"Operationell och finansiell översikt – Likviditet och kapitalresurser – Kassaflöden"*.

Per den 31 december 2020 uppgick Koncernens summa eget kapital till 369,3 miljoner kronor, motsvarande en ökning med 57,9 miljoner kronor, jämfört med 311,4 miljoner kronor per den 31 december 2019. Denna ökning var huvudsakligen hänförlig till en ökning i balanserade vinstmedel för räkenskapsåret 2020, se vidare *"Historisk finansiell information – Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 – Rapport över förändringar i eget kapital för koncernen"*. Per den 31 december 2020 uppgick Koncernens likvida medel till 340,4 miljoner kronor, motsvarande en ökning med 41,0 miljoner kronor, jämfört med 299,4 miljoner kronor per den 31 december 2019. Denna ökning var huvudsakligen hänförlig till de förändringar som beskrivs i *"Operationell och finansiell översikt – Likviditet och kapitalresurser – Kassaflöden"*.

Per den 31 december 2019 uppgick Koncernens summa eget kapital till 311,4 miljoner kronor, motsvarande en ökning med 54,8 miljoner kronor, jämfört med 256,6 miljoner kronor per den 31 december 2018. Denna ökning var huvudsakligen hänförlig till en ökning i balanserade vinstmedel för räkenskapsåret 2019, se vidare *"Historisk finansiell information – Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 – Rapport över förändringar i eget kapital för koncernen"*. Per den 31 december 2019 uppgick Koncernens likvida medel till 299,4 miljoner kronor, motsvarande en ökning med 10,5 miljoner kronor, jämfört med 288,9 miljoner kronor per den 31 december 2018. Denna ökning var huvudsakligen hänförlig till de förändringar som beskrivs i *"Operationell och finansiell översikt – Likviditet och kapitalresurser – Kassaflöden"*.

Materiella anläggningstillgångar

Per den 31 december 2020 uppgick Kjell & Companys materiella anläggningstillgångar till 49,9 miljoner kronor. Tillgångarna består huvudsakligen av inventarier, verktyg och installationer. För information om materiella anläggningstillgångar, se *"Historisk finansiell information – Koncernredovisning för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 – Not 13 Materiella anläggningstillgångar"*.

Finansiella risker och riskhantering

För information om kvantitativa och kvalitativa upplysningar om hantering av finansiella risker, se *"Historisk finansiell information – Koncernredovisning för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 – Not 23 Finansiella risker och riskhantering"*.

Förändringar av redovisningsprinciper

För information om förändringar av redovisningsprinciper och övergången till IFRS, se *"Historisk finansiell information – Koncernredovisning för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 – Not 31 Förklaringar avseende övergång till IFRS"*.

Väsentliga redovisningsprinciper

För information om väsentliga redovisningsprinciper, se *"Historisk finansiell information – Koncernredovisning för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 – Not 1 Väsentliga redovisningsprinciper"*.

Kapitalisering och skuldsättning

Översikt

Tabellerna nedan beskriver Bolagets kapitalisering och nettoskuldsättning per den 30 juni 2021. Informationen som presenteras nedan bör läsas tillsammans med avsnitten "Utvald historisk finansiell information" och "Operationell och finansiell översikt" samt Kjell & Companys oreviderade finansiella delårsinformation för perioden 1 januari – 30 juni 2021, se avsnittet "Historisk finansiell information".

Kapitalisering

Miljoner kronor om inget annat anges	Per den 30 juni 2021
Summa kortfristiga skulder (inklusive kortfristig del av långfristiga skulder):	
Mot garanti eller borgen ¹⁾	4,9
Mot säkerhet ²⁾	117,5
Utan garanti/borgen eller säkerhet ³⁾	147,2
Summa kortfristiga skulder	269,6
Summa långfristiga skulder (exklusive kortfristig del av långfristiga skulder):	
Mot garanti eller borgen ⁴⁾	2,3
Mot säkerhet ²⁾	835,5
Utan garanti/borgen eller säkerhet ⁵⁾	159,3
Summa långfristiga skulder	997,1
Total skuldsättning	1 266,7
Eget kapital:	
Aktiekapital	0,2
Reservfond(er) ⁶⁾	24,4
Andra reserver ⁷⁾	367,2
Total kapitalisering	1 658,5

1) Avser kortfristiga leasingsskulder om 4,9 miljoner kronor som omfattas av utställda hyresgarantier. Skulderna ingår i "Kortfristiga leasingsskulder" i konsoliderad rapport över finansiell ställning per den 30 juni 2021. Se vidare not 25 i avsnitt "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 – Noter till de finansiella rapporterna".

2) Kortfristiga skulder mot säkerhet avser utnyttjad checkräkningskredit om 91,5 miljoner kronor samt kortfristig del av långfristiga skulder om 26,0 miljoner kronor vilka ingår i "Kortfristiga räntebärande skulder" i konsoliderad rapport över finansiell ställning per den 30 juni 2021.

Långfristiga skulder mot säkerhet avser långfristig del av Koncernens kreditfacilitet om 609,4 miljoner kronor samt utestående PIK obligationer om 226,1 miljoner kronor vilka ingår i "Långfristiga räntebärande skulder" i konsoliderad rapport över finansiell ställning per den 30 juni 2021. Säkerheter avser pantsättning av aktier i dotterbolagen Kjell MidCo AB, Kjell BidCo AB, Kjell Koncern AB, Kjell & Co Elektronik AB, Kjell & Co Norway AS. Se vidare not 25 i avsnitt "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 – Noter till de finansiella rapporterna".

3) Avser skuldebrev (Promissory note) utfärdat till säljaren av AV-Cables om 46,4 miljoner kronor samt kortfristiga leasingsskulder som inte omfattas av hyresgarantier om 100,8 miljoner kronor. Promissory note ingår i "Kortfristiga räntebärande skulder" i konsoliderad rapport över finansiell ställning per den 30 juni 2021, medan leasingsskulderna ingår i "Kortfristiga leasingsskulder" i samma rapport.

4) Avser långfristiga leasingsskulder om 2,3 miljoner kronor som omfattas av utställda hyresgarantier. Skulderna ingår i "Långfristiga leasingsskulder" i konsoliderad rapport över finansiell ställning per den 30 juni 2021. Se vidare not 25 i avsnitt "Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 – Noter till de finansiella rapporterna".

5) Avser långfristiga leasingsskulder om 159,3 miljoner kronor som inte omfattas av hyresgarantier. Skulderna ingår i "Långfristiga leasingsskulder" i konsoliderad rapport över finansiell ställning per den 30 juni 2021.

6) Avser "Övrigt tillskjutet kapital" från konsoliderad rapport över finansiell ställning per den 30 juni 2021. I beloppet ingår 22,4 miljoner kronor hänförligt till den kvittningsemission som genomfördes i samband med Koncernens förvärv av AV-Cables.

7) I redovisat belopp ingår omräkningsreserv, säkringsreserv och balanserade vinstmedel exklusive totalresultat för perioden januari–juni 2021.

Nettoskuldsättning

Miljoner kronor om inget annat anges	Per den 30 juni 2021
Nettoskuldsättning:	
A. Kassa och bank	59,5
B. Andra likvida medel	–
C. Övriga finansiella tillgångar	–
D. Likviditet (A+B+C)	59,5
E. Kortfristiga finansiella skulder (inklusive skuldinstrument, men exklusive den kortfristiga andelen av långfristiga finansiella skulder)	137,9
F. Kortfristig andel av långfristiga finansiella skulder ¹⁾	131,7
G. Kortfristig finansiell skuldsättning (E+F)	269,6
H. Kortfristig finansiell skuldsättning netto (G–D)	210,1
I. Långfristiga finansiella skulder (exklusive kortfristig andel och skuldinstrument)	609,4
J. Skuldinstrument ²⁾	226,1
K. Långfristiga leverantörsskulder och andra skulder ³⁾	161,6
L. Långfristig finansiell skuldsättning (I+J+K)	997,2
M. Total finansiell skuldsättning (H+L)	1 207,3

1) Avser kortfristig del av långfristig skuld och kortfristiga leasingskulder från konsoliderad rapport över finansiell ställning per den 30 juni 2021.

2) Avser koncernens PIK obligation från konsoliderad rapport över finansiell ställning per den 30 juni 2021.

3) Avser långfristiga leasingskulder från konsoliderad rapport över finansiell ställning per den 30 juni 2021.

Indirekt skuldsättning och eventalförpliktelser**Eventalförpliktelser**

Per den 30 juni 2021 uppgick Koncernens eventalförpliktelser till 9,2 miljoner kronor och var framför allt relaterade till hyresgarantier.

Villkorad köpeskilling

Vid förvärvet av AV-Cables i april 2021 påtog Koncernen sig en skyldighet att betala en villkorad köpeskilling till säljaren av AV-Cables. Den villkorade köpeskillingens storlek är beroende av resultatutvecklingen i AV-Cables under 2021. Köpeskillingen kan maximalt uppgå till 102,5 miljoner kronor. Koncernen redovisade en skuld för den villkorade köpeskillingen i rapporten över finansiell ställning per den 30 juni 2021 uppgående till 72,0 miljoner kronor. Skulden är kortfristig och redovisas bland "Övriga skulder".

Bonusar

I samband med genomförandet av Erbjudandet har Koncernen åtagit sig att betala bonus till CEO, CFO, COO och CTO. Bonusarna uppgår till 3 miljoner kronor (plus sociala avgifter) för CEO och totalt 6,5 miljoner kronor (plus sociala avgifter) för CFO, COO och CTO, se vidare "Bolagsstyrning - VD och Koncernledning - Bonusar".

Avgifter till Joint Global Coordinators

Vid genomförande av Erbjudandet har Koncernen även åtagit sig att betala avgifter till Joint Global Coordinators, vilka bedöms uppgå till 16 miljoner kronor, se vidare "Legala frågor och kompletterande information - Kostnader för erbjudandet och noteringen".

Styrelse, koncernledning och revisorer

Styrelse

Av tabellen nedan framgår viss information om ledamöterna i Bolagets styrelse per dagen för detta Prospekt. Per dagen för detta Prospekt består Bolagets styrelse av sex ordinarie styrelseledamöter, som är valda för tiden intill slutet av årsstämman 2022.

Namn	Invald	Befattning	Oberoende i förhållande till Bolaget och Koncernledningen	Oberoende i förhållande till större aktieägare	Aktieinnehav omedelbart före Erbjudandet ^{1) 2)}	Aktieinnehav efter Erbjudandet ²⁾
Ingrid Jonasson Blank	2017	Ordförande	Ja	Ja	47 548	47 548
Thomas Broe-Andersen	2020	Styrelseledamot	Ja	Nej	0	0
Fredrik Dahnelius	2017	Styrelseledamot	Ja	Nej	1 324 057	759 990
Catrin Folkesson	2018	Styrelseledamot	Ja	Ja	23 749	23 749
Simon Larsson	2020	Styrelseledamot	Ja	Nej	0	0
Ola Burmark	2021	Styrelseledamot	Ja	Ja	17 693	17 693

1) Tidigare aktieinnehav i Bolaget anges omedelbart före Erbjudandet, men efter den Aktiestrukturförenklning (definierat nedan) som beskrivs i "Aktier och aktiekapital – Vissa ändringar i aktiekapitalstrukturen i samband med Erbjudandet" har genomförts.

2) Avser eget samt närstående fysiska och juridiska personers aktieinnehav samt aktieinnehav i en kapitalförsäkring.

Ingrid Jonasson Blank (född 1962)

Befattning: Styrelsens ordförande (sedan 2018).

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Ekonomie kandidatexamen med inriktning marknadsföring, Handelshögskolan i Göteborg.

Nuvarande uppdrag: Styrelseordförande i Kjell Koncern AB och Haypp Group AB. Styrelseledamot i Bilia AB, Fiskars Oy, Musti ja Mirri Oy, Orkla ASA, Forenum Oy, Bergendahl Food AB, Zetadisplay AB, Astrid Lindgren Aktiebolag och BHG Group AB.

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Styrelseordförande i Stockfiller AB, Växtriket i Uppsala AB och Stor & Liten AB. Styrelseledamot i Ambea AB, Martin & Servera Aktiebolag, Kulturkvarteret Astrid Lindgrens Näs AB, Matse Holding AB och Travel Support & Services Nordic AB.

Aktieinnehav i Bolaget: 47 548 aktier efter Erbjudandet.

Thomas Broe-Andersen (född 1972)

Befattning: Styrelseledamot (sedan 2020).

Nationalitet: Dansk.

Utbildning: Masterexamen i ekonomi och redovisning, Aarhus Universitet.

Nuvarande uppdrag: Styrelseledamot i Kjell Koncern AB. Partner på FSN Capital Partners (investeringsrådgivare till FSN Capital IV).

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Styrelseledamot i Lagka-gehuset A/S och Netcompany A/S.

Aktieinnehav i Bolaget: 0 aktier efter Erbjudandet.

Fredrik Dahnelius (född 1971)

Befattning: Styrelseledamot (sedan 2017).

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Grundskola.

Nuvarande uppdrag: Styrelseledamot i Kjell Koncern AB och SPACELOOM STUDIOS AB. Ägare och styrelseledamot i Fundamentet 8630 AB unät Aledal Invest AB.

Tidigare uppdrag/erfarenhet: En av Kjell & Companys grundare. Styrelseledamot i Kjell & Co Elektronik AB.

Aktieinnehav i Bolaget: 759 990 aktier efter Erbjudandet.

Catrin Folkesson (född 1972)

Befattning: Styrelseledamot (sedan 2018).

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Masterexamen i International Business & Marketing, Uppsala universitet.

Nuvarande uppdrag: Chef för e-handel & digitala kanaler på Apotek Hjärtat. Styrelseledamot i Kjell Koncern AB, Svensk Digital handel AB och Bostadsrättsföreningen Trasten 18.

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Extern verkställande direktör i Coop Online AB och styrelseledamot i Lifvs Scandinavia AB.

Aktieinnehav i Bolaget: 23 749 aktier efter Erbjudandet.

Simon Larsson (född 1988)

Befattning: Styrelseledamot (sedan 2020).

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Ekonomie kandidatexamen med inriktning finans och redovisning, Handelshögskolan i Stockholm.

Nuvarande uppdrag: Investment Director på FSN Capital Partners (investeringsrådgivare till FSN Capital IV). Styrelseledamot i Kjell Koncern AB, Kjell BidCo AB, Serratura I AB, Serratura II AB, Serratura III AB, Serratura IV AB, Serratura V AB, Serratura VI AB och Stormnäs Invest AB.

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Styrelseledamot i FSN Chip Intressenter AB, Chip Second AB, Kjell MidCo AB och Chip First AB.

Aktieinnehav i Bolaget: 0 aktier efter Erbjudandet.

Ola Burmark (född 1969)

Befattning: Styrelseledamot (sedan 2021).

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Ekonomie kandidatexamen, Östersunds universitet.

Nuvarande uppdrag: CEO och grundare på Burmark Executive Consulting AB.

Tidigare uppdrag/erfarenhet: CFO på ZetaDisplay, Medivir, OneMed, Aditro och SVP Finance och M&A på Thule.

Aktieinnehav i Bolaget: 17 693 aktier efter Erbjudandet.

Koncernledning

Av tabellen nedan framgår viss information om personerna i Kjell & Companys koncernledning per dagen för detta Prospekt.

Namn	Anställd sedan ¹⁾	Ingår i Koncernledningen sedan	Befattning	Aktieinnehav omedelbart före Erbjudandet ^{2) 3)}	Aktieinnehav efter Erbjudandet ³⁾
Andreas Rylander	2002	2016	CEO	45 947	45 947
Niklas Tyrén	2015	2015	CFO	9 275	9 275
Joel Rönneman	2002	2011	CCO	64 262	54 623
Martin Knutson	1999	2011	CTO	68 581	54 865
Patricia Fors	2021	2021	CHRO	0	0
David Palm	2017	2021	CRO	20 194	20 194

1) Avser första året som anställd i Koncernen.

2) Tidigare aktieinnehav i Bolaget anges omedelbart före Erbjudandet, men efter den Aktiestrukturförenkling (definierat nedan) som beskrivs i "Aktier och aktiekapital – Vissa ändringar i aktiekapitalstrukturen i samband med Erbjudandet" har genomförts.

3) Avser eget samt närstående fysiska och juridiska personers aktieinnehav samt aktieinnehav i en kapitalförsäkring.

Andreas Rylander (född 1981)

Befattning: Chief Executive Officer.

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Studier i strategisk planering och ledarskap inom detaljhandeln samt studier i kommunikation och HR från Dale Carnegie.

Nuvarande uppdrag: Styrelseordföranden i koncernbolagen inom Kjell Group.

Tidigare uppdrag/erfarenhet: COO för Kjell & Company, Verkställande direktör för Kjell & Company, Verkställande direktör för Kjell & Company Norge.

Aktieinnehav i Bolaget: 45 947 aktier efter Erbjudandet.

Niklas Tyrén (född 1972)

Befattning: Chief Financial Officer.

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Kandidatexamen i företagsekonomi, University of Southern Europe, MBA, University of Southern Europe.

Nuvarande uppdrag: Styrelsemedlem i koncernbolagen inom Kjell Group.

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Finance Director och Head of Nordic Financial Planning and Analysis på Findus, Finance Director på HJ Heinz, Director, Business Control & Global Supply på Gambro Renal Products och Head of Supply Chain Finance på Unilever.

Aktieinnehav i Bolaget: 9 275 aktier efter Erbjudandet.

Joel Rönneman (född 1983)

Befattning: Chief Commercial Officer.

Nationalitet: Svensk.

Utbildning: Kandidatexamen i företagsekonomi, FEI Företagsekonomiska Institutet.

Nuvarande uppdrag: Styrelsesuppleant i Koncernbolagen inom Kjell Group.

Tidigare uppdrag/erfarenhet: Chief Marketing Officer, Head of Sales, Regional Manager, Human resources, Store Manager och Sales Associate på Kjell & Company.

Aktieinnehav i Bolaget: 54 623 aktier efter Erbjudandet.

Martin Knutson (född 1980)**Befattning:** Chief Technology Officer.**Nationalitet:** Svensk.**Utbildning:** Gymnasieexamen i naturvetenskap/teknik.**Nuvarande uppdrag:** –**Tidigare uppdrag/erfarenhet:** Affärsutvecklingschef IT, IT-chef, System Engineer och säljare på Kjell & Company.**Aktieinnehav i Bolaget:** 54 865 aktier efter Erbjudandet.**Patricia Fors (född 1978)****Befattning:** Chief Human Resource Officer.**Nationalitet:** Svensk.**Utbildning:** Mastersexamen i internationell migration och etniska relationer från Malmö universitet, kandidatexamen i sociologi från Lunds universitet.**Nuvarande uppdrag:** Styrelseledamot i Dr M Solutions AB och Nuovo Inizio AB.**Tidigare uppdrag/erfarenhet:** Head of Future Work Initiative/Head of Talent Management på Ingka/IKEA AB, SVP Human Resources på Rosti Group AB, VP Human Resources/Global Capability Manager på FLSmidth A/S.**Aktieinnehav i Bolaget:** 0 aktier efter Erbjudandet.**David Palm (född 1983)****Befattning:** Chief Retail Officer.**Nationalitet:** Svensk.**Utbildning:** Kandidatexamen i strategisk ledning från Lunds universitet.**Nuvarande uppdrag:** –**Tidigare uppdrag/erfarenhet:** Business controller Kjell & Company, CCO på Phonera Företag AB, Group Business Controller på Phonera AB.**Aktieinnehav i Bolaget:** 20 194 aktier efter Erbjudandet.**Övrig information om styrelse och koncernledningen**

Adressen till Bolagets styrelse och koncernledning är Tärnögatan 6, 211 24 Malmö, Sverige.

Styrelseledamöterna Thomas Broe-Andersen och Simon Larsson är för närvarande anställda av FSN Capital Partners ApS respektive FSN Capital Partners AB. Styrelseledamoten Fredrik Dahnelius representerar familjen Dahnelius.

Utöver vad som har angetts ovan föreligger inga identifierade intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan förpliktelseerna för styrelseledamöterna och Koncernledningen gentemot Kjell & Company och deras privata intressen och/eller andra förpliktelser (vissa styrelseledamöter och medlemmar i Koncernledningen har dock ekonomiska intressen i Bolaget till följd av sina aktieinnehav i Bolaget).

Inga familjerelationer existerar mellan någon av styrelseledamöterna eller medlemmar i Koncernledningen.

Inga medlemmar i styrelsen eller Koncernledningen har, under de senaste fem åren, dömts i bedrägerirelaterade mål eller varit inblandade i någon konkurs, konkursförvaltning eller likvidation i egenskap av medlemmar eller tillförordnade medlemmar av ett sådant bolags ledning. Inga medlemmar i styrelsen eller Koncernledningen har, av reglerings- eller tillsynsmyndighet (inklusive erkända inbegripet yrkessammanslutningar), under de fem senaste åren bundits vid och/eller utfärdat påföljder mot en sådan medlem för ett brott. Inga medlemmar i styrelsen eller Koncernledningen har förbjudits av en domstol att ingå som medlem av Bolagets förvaltnings-, lednings- eller tillsynsorgan, eller att utöva ledande eller övergripande funktioner hos Bolaget.

Revisorer

Bolagets revisorer KPMG AB valdes som revisorer för Bolaget första gången år 2017. Vid årsstämman år 2021 omvaldes KPMG AB till revisor intill slutet av årsstämman år 2022, med Camilla Alm Andersson som huvudansvarig revisor.

Camilla Alm Andersson är auktoriserad revisor och medlem i Föreningen Auktoriserade Revisorer ("FAR").

Adressen till KPMG AB:s kontor är Vasagatan 16, 111 20 Stockholm.

Bolagsstyrning

Översikt

Bolagsstyrningen i Bolaget grundar sig på svensk lag, huvudsakligen aktiebolagslagen (2005:551) och årsredovisningslagen (1995:1554). Bolaget avser inte tillämpa Svensk kod för Bolagsstyrning. Som ett bolag noterat på Nasdaq First North Growth Market måste Bolaget också följa Nasdaq First North Growth Markets regelverk för emittenter.

Bolagsstämmor

Översikt

Enligt aktiebolagslagen är bolagsstämman Bolagets högsta beslutande organ, vid vilken aktieägarna utövar sin rösträtt.

Årsstämman måste hållas inom sex månader efter det föregående räkenskapsårets utgång för att bland annat ta upp lagstadgade redovisningar och rapporter, disposition av resultatet samt bevilja ansvarsfrihet för styrelsen. Enligt bolagsordningen sker kallelse till årsstämma genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på Bolagets webbplats. Därutöver ska publiceringen av kallelsen annonseras i Svenska Dagbladet. Kallelsen till årsstämman ska utfärdas tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman.

Extra bolagsstämmor hålls när styrelsen anser det lämpligt eller när antingen revisorn eller aktieägare som representerar minst 10 procent av samtliga emitterade aktier skriftligen begär en sådan extra bolagsstämma av specifika skäl. Kallelse till en extra bolagsstämma ska ske på samma sätt som kallelse till årsstämman, enligt ovan. Enligt aktiebolagslagen måste en kallelse till en extra bolagsstämma utföras tidigast sex veckor och senast två veckor före dagen för den extra bolagsstämman, och senast fyra veckor före dagen för den extra bolagsstämman om den extra bolagsstämman ska fatta beslut om en föreslagen ändring av bolagsordningen.

Enligt aktiebolagslagen får en bolagsstämma inte fatta ett beslut som är ägnat att ge en otillbörlig fördel åt en aktieägare eller någon annan till nackdel för bolaget eller en annan aktieägare i bolaget.

Rätt att delta i bolagsstämma

Aktieägare som vill delta i en bolagsstämma måste vara införd i aktieboken som förs av Euroclear Sweden AB på den dag som infaller sex bankdagar före stämman och även 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 två biträden. Det är i regel möjligt för en aktieägare att anmäla sig till bolagsstämman på flera olika sätt, vilka anges i kallelsen till stämman.

En aktieägare är berättigad att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Initiativ från aktieägare

Aktieägare som önskar framföra ett ärende för behandling av bolagsstämman måste skicka en skriftlig begäran härom till styrelsen. Begäran ska normalt vara styrelsen tillhanda senast sju veckor före bolagsstämman.

Styrelse

Enligt aktiebolagslagen är styrelsen ansvarig för Bolagets organisation samt förvaltningen av Bolagets verksamhet, vilket innebär att styrelsen är ansvarig för att bland annat fastställa mål och strategier, säkerställa rutiner och system för utvärdering av fastställda mål, fortlöpande utvärdera Bolagets resultat och finansiella ställning samt utvärdera den operativa ledningen. Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av minst 3 ordinarie ledamöter och högst 10 ordinarie ledamöter, varav samtliga väljs vid en årsstämma för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Styrelsens ordförande deltar inte i den operativa ledningen av Bolaget.

Styrelsen följer en skriftlig arbetsordning som revideras årligen och fastställs på det konstituerande styrelsemötet varje år. Arbetsordningen reglerar bland annat styrelsepraxis, styrelsens funktioner och fördelningen av arbete mellan styrelseledamöterna och VD. I samband med det konstituerande styrelsemötet fastställer styrelsen även instruktionen för VD, inklusive finansiell rapportering.

Per dagen för detta Prospekt består Bolagets styrelse av sex ordinarie styrelseledamöter, utan suppleanter, som är valda av årsstämman 2021 för tiden intill slutet av årsstämman 2022. För en presentation av Bolagets styrelse, se ”Styrelse, koncernledning och revisorer”.

VD och koncernledning

VD är underordnad styrelsen och ansvarar främst för den löpande förvaltningen och driften av Bolagets verksamhet. Arbetsfördelningen mellan styrelsen och VD framgår av Bolagets arbetsordning för styrelsen samt VD-instruktionerna. VD är också ansvarig för att förbereda rapporter och sammanställa information till styrelsemötena samt för att presentera sådant underlag på styrelsemötena.

Enligt VD-instruktionerna ansvarar VD för den finansiella rapporteringen i Bolaget och måste således säkerställa att styrelsen får fullgod information så att styrelsen ska kunna utvärdera Bolagets finansiella ställning. VD ska fortlöpande hålla styrelsen informerad om Bolagets verksamhet, verksamhetsresultat och finansiella ställning, samt om eventuella övriga villkor eller omständigheter som inte kan anses vara av oväsentlig betydelse för Bolagets aktieägare.

Ersättning och anställningsvillkor

Styrelse

De ersättningsbelopp som beviljas till styrelsen, inklusive ordföranden, fastställs genom beslut på årsstämman. På Bolagets årsstämma som hölls den 27 april 2021 beslutades att ersättning ska utgå till styrelsens ordförande Ingrid Jonasson Blank med 300 000 kronor, till styrelseledamoten Catrin Folkesson med 150 000 kronor. Styrelsens ledamöter har inte rätt till några förmåner efter att deras uppdrag som styrelseledamöter har upphört.

Av följande tabell framgår de ersättningar som har utgått till Bolagets styrelse under 2020 (belopp i kronor, tusental):

Namn	Styrelsearvode
Ingrid Jonasson Blank (ordförande)	300
Thomas Broe-Andersen ¹⁾	–
Fredrik Dahnelius ²⁾	–
Catrin Folkesson	150
Kenneth Haavel ^{1) 3)}	–
Simon Larsson ¹⁾	–
Summa	450

1) Styrelseledamoten är inte oberoende från Huvudägaren. Inget styrelsearvode har utbetalats från Kjell Group AB (publ).

2) Styrelseledamoten representerar familjen Dahnelius. Inget styrelsearvode har utbetalats från Kjell Group AB (publ).

3) Styrelseledamoten avträdde 30 juni 2020.

Ersättning

Av följande tabell framgår de ersättningar som har utgått till medlemmarna i Koncernledningen per den 31 december 2020 (belopp i kronor, tusental):

Namn	Grundlön	Rörlig ersättning ¹⁾	Pensionskostnad	Övriga förmåner ²⁾	Summa
Eric Lundberg (CEO) ³⁾	2 102	714	660	66	3 542
Övriga medlemmar i Koncernledningen (4 personer) ⁴⁾	5 190	1 821	2 713	266	9 990
Summa	7 292	2 535	3 373	332	13 532

1) Rörlig ersättning har kopplats till på förhand bestämda och mätbara finansiella kriterier och utgörs av ersättning om maximalt 50 procent av den årliga grundlönen för VD och upp till fyra månadslöner för övriga medlemmar i Koncernledningen. Se vidare "Historisk finansiell information – Koncernredovisning för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018 – Not 7 Anställda, personalkostnader och ledande befattningshavares ersättningar".

2) Övriga förmåner avser tjänstebil och privat sjukförsäkring.

3) Eric Lundberg frånträdde som Bolagets CEO den 9 mars 2021.

4) Andreas Rylander tillträdde som Bolagets CEO den 10 mars 2021, men var del av Koncernledningen under 2020 och hans ersättning är således inkluderad i tabellen ovan.

VD och Koncernledning

Översikt

VD är underordnad styrelsen och ansvarar främst för den löpande förvaltningen och driften av Bolagets verksamhet. Arbetsfördelningen mellan styrelsen och VD framgår av Bolagets arbetsordning för styrelsen samt VD-instruktionerna. VD är också ansvarig för att förbereda rapporter och sammanställa information till styrelsemötena samt för att presentera sådant underlag på styrelsemötena.

Enligt VD-instruktionerna och instruktionerna för finansiell rapportering ansvarar VD för den finansiella rapporteringen i Bolaget och måste således säkerställa att styrelsen får fullgod information så att styrelsen ska kunna utvärdera Bolagets finansiella ställning. VD ska fortlöpande hålla styrelsen informerad om Bolagets verksamhet, verksamhetsresultat och finansiella ställning, samt om eventuella övriga villkor eller omständigheter som inte kan anses vara av oväsentlig betydelse för Bolagets aktieägare.

Uppsägningstid och avgångsvederlag

Uppsägningstiden varierar mellan olika anställningsavtal. En uppsägningsperiod om tolv månader gäller vid uppsägning från Kjell & Companys sida och nio månader vid uppsägning från VD. För övriga ledande befattningshavare uppgår uppsägningstiden till mellan nio och tolv månader vid uppsägning från Kjell & Companys sida och mellan sex och nio månader vid uppsägning från den anställdes sida. Utöver lön, pension och bilförmån under uppsägningstiden har ingen medlem av Koncernledningen rätt till ersättning efter avslutad anställning.

Bonusar

Den 23 augusti 2021 beslutade Bolagets styrelse att bevilja att bonusar utbetalas av Kjell & Company till CEO, CFO, CCO och CTO i samband med och villkorade av Erbjudandets genomförande. Bonusarna är bestämda till ett fast belopp om 3,0 miljoner kronor (plus sociala avgifter) för CEO och totalt 6,5 miljoner kronor (plus sociala avgifter) för CFO, CCO och CTO.

Bonusarna kommer att betalas ut som lön från Kjell & Company och minst 50 procent av nettobeloppet efter skatt måste användas till att förvärva (i) Sparaktier som krävs för deltagande i det långsiktiga incitamentsprogram som avses implementeras i samband med Erbjudandet, se vidare ”Aktier och aktiekapital – Långsiktigt incitamentsprogram”; eller (ii) aktier i Bolaget som inte innehas för deltagande i det långsiktiga incitamentsprogrammet. Sparaktierna kommer att omfattas av lock-up-åtaganden, se vidare ”Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier”.

Om Erbjudandet genomförs som förväntat med första dag för handel den 16 september 2021 kommer Koncernen redovisa kostnaden för bonusarna under tredje kvartalet 2021. Baserat på de antaganden som görs ovan uppskattas den totala bonuskostnaden uppgå till 9,5 miljoner kronor plus sociala avgifter om 3,0 miljoner kronor.

Revision

Bolagets lagstadda revisor utses vid årsstämman. Revisorn ska granska Bolagets årsredovisning och räkenskaper, tillämpade redovisningsprinciper samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning. Efter varje räkenskapsår ska revisorn lämna en revisionsberättelse till aktieägarna vid årsstämman.

Enligt Bolagets bolagsordning ska Bolaget ha lägst 1 och högst 2 revisorer och högst 2 revisorssuppleanter. För information om Bolagets revisorer, se ”Styrelse, koncernledning och revisorer”.

För räkenskapsåret 2020 uppgick den totala ersättningen till Bolagets revisor till 5,9 miljoner kronor, varav en betydande del avser rådgivningstjänster i samband med noteringen.

Intern kontroll

Kjell & Companys ramverk för intern kontroll regleras främst i ABL och ÅRL och baseras på COSO-ramverket (eng. *the COSO framework* (Internal Control – Integrated Framework)). Effektiv intern kontroll uppnås genom riskeliminering, riskreducering och riskövervakning av identifierade risker i koncernen. Detta kräver att Kjell & Company identifierar signifikanta risker och designar och implementerar effektiva kontroller för att proaktivt hantera identifierade och uppkomna risker. Riskhanteringen styrs av flertalet policys och direktiv inom koncernen där implementeringen av dessa är avgörande för Kjell & Companys förmåga att besvara och agera på eventuella uppkomna händelser som i sin tur kan exponera koncernen för risker som kan skada Kjell & Companys anseende såväl som värdet för aktieägarna. Intern kontroll är mer än bara formella regler och kontroller då det genomsyrar koncernens förtroende, värde och kultur internt såväl som externt. En god intern kontroll skapar också förutsättningar för en tillförlitlig och ändamålsenlig intern och extern rapportering samt efterlevnad av tillämpliga lagar och regler. Styrelsen har det övergripande ansvaret för Kjell & Companys interna kontroll. Kontrollen utövas formellt genom skriftliga instruktioner som definierar styrelsens ansvar och ansvarsfördelningen mellan styrelsen och VD.

Ramverk för intern kontroll

Kjell & Companys processer för intern kontroll under COSO-ramverket består av fem sammanlänkade komponenter härledda ur operativa processer: (i) kontrollmiljö; (ii) riskbedömning; (iii) kontrollaktiviteter; (iv) information och kommunikation; samt (v) övervakningsaktiviteter. Ramverkets fem komponenter består av ett antal principer och subkomponenter avsedda att främja intern kontroll.

På ett övergripande plan är Kjell & Companys kontrollmiljö avsedd att säkra medvetenhet och handling från styrelsen, koncernledningen och hela organisationen. Kontrollaktiviteter etableras i förhållande till de risker som identifieras genom policyer och processer avsedda att främja efterlevnad av ledningens direktiv och effektiviteten av dessa policyer och processer övervakas och utvärderas på regelbunden basis.

Intern kontroll över finansiell och annan rapportering

Kjell & Companys interna kontroll över finansiell rapportering är utformad för att främja tillförlitlighet av den interna och externa finansiella och icke-finansiella rapporteringen. Ytterst är detta avsett att säkerställa rätt och tillförlitlig rapportering inom bland annat följande områden:

- **Extern finansiell rapportering:** Årsredovisning, delårsrapportering och regulatorisk rapportering.

- **Extern icke-finansiell rapportering:** Hållbarhetsrapporter.
- **Intern finansiell och icke finansiell rapportering:** Rapportering enligt instruktion för finansiell rapportering, styrelserapporter och kundundersökningar.

Identifierade kontroller utförs av relevant personal i organisationen och följs upp genom självutvärdering och rapporteras till koncernledning och styrelse.

Riskhantering

Kjell & Companys ramverk för riskhantering främjar transparens i identifierad riskexponering. Det i sin tur ligger till grund för de riskbaserade beslut som tas i organisationen vilka sedermera utformar och säkerställer att effektiva kontroller är implementerade för att hantera uppkomna risker och beslut. Årligen görs en övergripande riskidentifiering som presenteras för styrelsen. Riskidentifieringen utvärderas sedan löpande och avrapporteras till styrelsen vid förändringar.

Utöver koncernövergripande riskhantering görs en särskild riskbedömning avseende den finansiella rapporteringen för att identifiera risker som kan tänkas uppkomma vid avgivande av finansiell information. Riskbedömningen över finansiell rapportering täcker en riskanalys för såväl Rapport över resultat för koncernen och Rapport över finansiell ställning för koncernen vilket tar sikte på att fånga upp signifikanta risker och processer för att kunna designa och implementera för koncernen lämpliga kontroller.

Risker relaterade till finansiell rapportering utvärderas årligen under CFO:s ansvar.

Hållbar styrning

Styrelsen ansvarar för hållbarhetsstrategin och för hanteringen av de tillhörande riskerna och möjligheterna. I styrelsens ansvar ingår att följa upp efterlevnaden av Kjell & Companys uppförandekod som bygger på principerna inom områdena socialt ansvar, miljö och affärsetik. Styrelsen antar Kjell & Companys policyer, däribland uppförandekoden, och koncernledningen fastställer hållbarhetsmål. Uppförandekoden kommuniceras regelbundet genom information och utbildning.

Insider- och informationspolicyer

Bolaget har upprättat en policy i syfte att informera anställda och andra berörda inom Bolaget om tillämpliga regler och föreskrifter för Bolagets informationsgivning och de särskilda krav som gäller för personer aktiva inom ett noterat bolag, till exempel när det gäller insiderinformation. I det sammanhanget har Kjell & Company etablerat rutiner för hantering av information och begränsning av spridning av information.



Ägarförhållanden

Översikt

Nedanstående tabell innehåller viss information om ägarförhållandena i Bolaget omedelbart före och direkt efter Erbjudandets genomförande. Tabellen är baserad på antagandet att Bolaget har implementerat de ändringar i Bolagets aktiekapitalstruktur som beskrivs under "Aktier och aktiekapital – Vissa ändringar i aktiekapitalstrukturen i samband med Erbjudandet".

I nedanstående tabell framgår Säljande Aktieägare och övriga aktieägare i Bolaget som kommer sälja i samband med Erbjudandet samt det antal aktier som erbjuds till försäljning.

Aktieägare ¹⁾	Omedelbart före Erbjudandet ²⁾		Efter Erbjudandet (om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas)		Efter Erbjudandet (om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo) ³⁾	
	Antal	Procent	Antal	Procent	Antal	Procent
FSN Capital IV ^{4) 5)}	15 893 110	66,6%	9 122 422	29,3%	7 123 353	22,9%
CDM Holding 2016 ApS ⁶⁾	1 481 627	6,2%	1 481 627	4,8%	1 481 627	4,8%
Kjell Dahnelius	1 324 330	5,5%	760 147	2,4%	593 570	1,9%
Marcus Dahnelius ⁷⁾	1 320 909	5,5%	758 183	2,4%	592 037	1,9%
Fredrik Dahnelius ^{8) 9)}	1 324 057	5,5%	759 990	2,4%	759 990	2,4%
Mikael Sundin	1 320 883	5,5%	758 168	2,4%	592 025	1,9%
Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ) ¹⁰⁾	708 566	3,0%	406 707	1,3%	406 707	1,3%
Andreas Rylander ¹¹⁾	45 947	0,2%	45 947	0,1%	45 947	0,1%
Joel Rönneman ¹¹⁾	64 262	0,3%	54 623	0,2%	54 623	0,2%
Martin Knutson ¹¹⁾	68 581	0,3%	54 865	0,2%	54 865	0,2%
Niklas Tyren ¹¹⁾	9 275	0,0%	9 275	0,0%	9 275	0,0%
David Palm ¹¹⁾	20 194	0,1%	20 194	0,1%	20 194	0,1%
Ingrid Jonasson–Blank ⁸⁾	47 548	0,2%	47 548	0,2%	47 548	0,2%
Ola Burmark ⁸⁾	17 693	0,1%	17 693	0,1%	17 693	0,1%
Cathrin Folkesson ⁸⁾	23 749	0,1%	23 749	0,1%	23 749	0,1%
Övriga aktieägare	208 056	0,9%	16 830 376	54,0%	19 328 311	62,0%
Totalt	23 878 787	100,0%	31 151 514	100,0%	31 151 514	100,0%

1) Avser eget aktieinnehav samt innehav för närstående fysiska och juridiska personer samt aktieinnehav i en kapitalförsäkring före och efter slutförandet av Erbjudandet.

2) Tidigare aktieinnehav i Bolaget anges omedelbart före Erbjudandet, men efter den Aktiestrukturförenklning (definierat nedan) som beskrivs i "Aktier och aktiekapital – Vissa ändringar i aktiekapitalstrukturen i samband med Erbjudandet" har genomförts.

3) Det maximala antalet aktier som får säljas under Övertilldelningsoptionen är 2 497 935.

4) FSN Capital GP IV Limited agerande i dess egenskap av komplementär (eng. *general partner*) för var och en av FSN Capital IV LP, FSN Capital IV (B) LP och FSN Capital IV Invest LP.

5) Verksamhetsadress: 11–15 Seaton Place St Helier JE4 0QH Jersey.

6) Verksamhetsadress: Stensballe Strandvej 28, 8700 Horsens, Danmark.

7) Avser eget aktieinnehav samt innehav för Lemander Group AB.

8) Styrelseledamot i Bolaget.

9) Avser eget aktieinnehav samt innehav för Fundamentet 8630 AB unät Aledal Invest AB.

10) Verksamhetsadress: Kungsträdgårdsgatan 8, 106 40 Stockholm.

11) Medlem av Bolagets Koncernledning.

Efter Erbjudandet kommer Huvudägaren att inneha sammanlagt 29,3 procent av Bolagets aktier om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas och 22,9 procent om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo. Följaktligen kommer Huvudägaren fortsätta att utöva ett betydande inflytande över Bolaget efter Erbjudandet, se även ”Riskfaktorer – Risker relaterade till Erbjudandet och Bolagets aktier – Huvudägaren kommer att fortsätta utöva ett betydande inflytande över Bolaget efter Erbjudandet och skulle kunna försena eller förhindra en ändring av kontrollen över Bolaget”. 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

First North Growth Markets regelverk för emittenter, se även ”Riskfaktorer – Risker relaterade till Erbjudandet och Bolagets aktier – Risker relaterade till upptagandet till handel på Nasdaq First North Growth Market av Bolagets aktier – Nasdaq First North Growth Market är inte en reglerad marknad och kan vara föremål för störningar samt vara förenad med högre risk för investerare än en reglerad marknad”.

I nedanstående tabell framgår Säljande Aktieägare och övriga aktieägare i Bolaget som kommer sälja i samband med Erbjudandet samt det antal aktier som erbjuds till försäljning (under antagande att Bolaget har implementerat de ändringar i Bolagets aktiekapitalstruktur som beskrivs under ”Aktier och aktiekapital – Vissa ändringar i aktiekapitalstrukturen i samband med Erbjudandet”).

Namn	Adress	LEI-kod	Legal form	Registreringsland och jurisdiktion	Antal aktier som erbjuds av respektive Säljande Aktieägare ¹⁾
FSN Capital GP IV Limited ²⁾	11-15 Seaton Place St Helier JE4 0QH Jersey	894500RUD1-05U3P94H88	Limited company	Jersey	8 769 757
Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ)	Kungsträdgårdsgatan 8, 106 40 Stockholm	F3JS33DEI6X-Q4ZBPTN86	Publikt aktiebolag	Sverige	301 859
Lemander Group AB ³⁾	Järnvägsgatan 52, 216 14 Limhamn	254900QG43-GAT2F51J32	Privat aktiebolag	Sverige	72 886
Marcus Dahnelius	Bolagets adress ⁵⁾	–	–	–	655 986
Fundamentet 8630 AB unät Aledal Invest AB ⁴⁾	Aledalsvägen 30, 246 52 Löddeköpinge	254900E3926-2I3EJ4I50	Privat aktiebolag	Sverige	564 067
Mikael Sundin	Bolagets adress ⁵⁾	–	–	–	728 858
Kjell Dahnelius	Bolagets adress ⁵⁾	–	–	–	730 760
Övriga aktieägare ⁶⁾	–	–	–	–	53 939

1) Under antagande att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo.

2) FSN Capital GP IV Limited agerande i dess egenskap av komplementär (eng. *general partner*) för var och en av FSN Capital IV LP, FSN Capital IV (B) LP och FSN Capital IV Invest LP.

3) Helägt bolag av före detta styrelseledamot och styrelsesuppleant Marcus Dahnelius.

4) Helägt bolag av styrelseledamoten Fredrik Dahnelius.

5) C/O Kjell Group AB (publ), Box 50435, 202 14 Malmö.

6) Under förutsättning av att Erbjudandet fullföljs förväntas vissa övriga aktieägare (som inte är Säljande Aktieägare i Erbjudandet) överlåta aktier till FSN Capital GP IV Limited som i sin tur kommer att sälja aktierna i Erbjudandet: CCO Joel Rönneman (förväntas sälja 9 639 aktier), CTO Martin Knutson (förväntas sälja 13 716 aktier) samt en annan anställd (förväntas sälja 30 584 aktier).

Aktieägaravtal

Efter Erbjudandets fullföljande kommer, såvitt styrelsen känner till, ingen av Bolagets aktieägare vara part till något aktieägaravtal eller någon liknande överenskommelse relaterad till Bolagets aktier. Därutöver känner styrelsen inte till några avtal eller liknande överenskommelser som kan leda till en förändring av kontrollen över Bolaget.

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 30 juni 2021. 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 per dagen för detta Prospekt får aktiekapitalet inte understiga 500 000 kronor och inte överstiga 2 000 000 kronor, och antalet aktier får inte understiga 32 000 000 och inte överstiga 128 000 000. Per dagen för detta Prospekt uppgick Bolagets aktiekapital till 514 805,50 kronor fördelat på totalt 32 961 100 aktier, varav 11 470 400 stamaktier och 21 490 700 preferensaktier och per den 30 juni 2021 uppgick Bolagets aktiekapital 161 696,5 kronor till fördelat på 646 786 aktier, 216 972 stamaktier varav 429 814 preferensaktier. Aktierna är denominerade i kronor och varje aktie per dagen för detta Prospekt har ett kvotvärde om 0,015619 kronor och hade per den 30 juni 2021 ett kvotvärde om 0,250000 kronor. Aktierna i Bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga utgivna aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara.

Före Erbjudandet fanns det ingen publik marknad för Bolagets aktier. Handeln i Bolagets aktier beräknas påbörjas den eller omkring den 16 september 2021. Aktierna 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.

Vissa förändringar av aktiekapitalstrukturen i samband med Erbjudandet

Per dagen för detta Prospekt har och per den 30 juni 2021 hade Bolaget emitterat aktier av ett flertal olika aktieslag. I samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market kommer samtliga aktieslag att omvandlas till samma aktieslag genom en omvandling av ett visst antal preferensaktier av klass B, C, D, E, F och G till stamaktier ("**Aktieomvandlingen**") kombinerad med en indragning av samtliga preferensaktier av klass B, C, D, E, F och G som inte omvandlas till stamaktier (för överföring till fritt eget kapital) och ett visst antal stamaktier (mot betalning) samt en fondemission för att återställa den minskning av aktiekapitalet dessa indragningar föranleder (reducerad med summan

av aktiekapitalsökningen från Kvittningsemissionen (som definieras nedan) samt de nyemissioner som beskrivs i avsnitt "– Nyemissioner av aktier i samband med Erbjudandet") ("**Indragningen**"). Vidare kommer ett antal stamaktier emitteras till CDM Holding 2016 ApS¹⁾ mot betalning i form av en säljarrevers (eng. *promissory note*) som utställdes av Bolaget till CDM Holding 2016 ApS som vederlag för förvärvet av AV-Cables i en kvittningsemission ("**Kvittningsemissionen**" eller, tillsammans med Aktieomvandlingen och Indragningen, "**Aktiestrukturförenklingen**").

Beslut om Aktiestrukturförenklingen kommer att fattas vid en extra bolagsstämma. Samtliga aktieägare har förbundit sig att delta vid en sådan stämma via ombud och att rösta för Aktiestrukturförenklingen, vilken förväntas registreras hos Bolagsverket omkring den 17 september 2021. Således kommer det efter Aktiestrukturförenklingen enbart att finnas ett aktieslag i Bolaget, kallat aktier. Enligt den bolagsordning som ska gälla efter registreringen av Aktiestrukturförenklingen får aktiekapitalet inte understiga 514 805,50 kronor och inte överstiga 2 059 222 kronor, fördelat på minst 31 151 514 aktier och högst 124 606 056 aktier (se vidare "**Bolagsordning**").

Förutsatt att Erbjudandet blir fulltecknat förväntas: (i) Aktieomvandlingen medföra att det totala antalet preferensaktier (före Indragningen) minskar från 21 490 700 till 11 817 719; (ii) Indragningen medföra att det totala antalet preferensaktier (efter Aktieomvandlingen) minskar från 11 817 719 till 0; samt (iii) Aktiestrukturförenklingen totalt medföra att antalet stamaktier ökar från 11 470 400 till 31 151 514 och resultera i ett aktiekapital om 514 805,50 kronor, vilket ger ett kvotvärde om 0,16526 kronor per aktie.

Nyemissioner av aktier i samband med erbjudandet

Bolagets erbjudande av nya aktier i Erbjudandet

Beslut om nyemission av de nya aktier i Erbjudandet som erbjuds av Bolaget kommer att fattas vid en extra bolagsstämma. Samtliga aktieägare har förbundit sig att delta vid en sådan stämma via ombud och att rösta för nyemissionen, vilken förväntas registreras hos Bolagsverket

1) Helägt bolag av Christian Damgaard Møller.

omkring den 17 september 2021. För att möjliggöra leverans av de nya aktierna till investerare i Erbjudandet i enlighet med Erbjudandets tidplan kommer de nya aktierna, av emissionstekniska skäl, emitteras till en kurs om 0,015619 kronor per aktie (aktiens kvotvärde) och tecknas av Carnegie för investerarnas räkning.

Nyemissionen förväntas tillföra Bolaget 400 miljoner kronor före avdrag för transaktionskostnader hänförliga till Erbjudandet. Förutsatt att nyemissionen blir fulltecknad kommer antalet nyemitterade aktier att uppgå till 7 272 727. För befintliga aktieägare, uppkommer under samma förutsättningarna en utspädningseffekt om 7 272 727 nya aktier, motsvarande 23,3 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandet.

Säljande Aktieägares erbjudande av befintliga aktier i Erbjudandet

Av de totalt 11 878 112 befintliga stamaktier som erbjuds av de Säljande Aktieägarna, under antagande att Övertilldelningsoptionen utnyttjas, har 1 876 114 stamaktier inte emitterats och registrerats till fullo av Bolagsverket per dagen för detta Prospekt (de "Nya Befintliga Aktierna"). De Säljande Aktieägarna innehar dock preferensaktier av olika serier till ett värde motsvarande minst värdet av de Nya Befintliga Aktierna, och har rätt att erhålla minst det antal stamaktier de Nya Befintliga Aktierna motsvarar genom Aktiestrukturförenklingen.

För att möjliggöra leverans av de Nya Befintliga Aktierna till investerare i Erbjudandet i enlighet med Erbjudandets tidplan kommer de Nya Befintliga Aktierna, av emissionstekniska skäl, att emitteras till en kurs om 0,015619 kronor per aktie (aktiens kvotvärde) och tecknas av Carnegie för de Säljande Aktieägarnas räkning. Beslut om nyemission av de Nya Befintliga Aktierna kommer att fattas vid en extra bolagsstämma. Samtliga aktieägare har förbundit sig att delta vid en sådan stämma via ombud och att rösta för nyemissionen, vilken förväntas registreras hos Bolagsverket omkring den 17 september 2021.

Effekterna av nyemissionen av de Nya Befintliga Aktierna kommer att beaktas vid Aktiestrukturförenklingen för att (i) motverka utspädning av befintliga aktieägare; (ii) effekterna av försäljningen i Erbjudandet för de Säljande Aktieägarna ska motsvara vad de hade varit om endast existerande befintliga aktier hade sålts av de Säljande Aktieägarna; och (iii) Bolaget inte ska tillföras någon likvid från de Säljande Aktieägarnas försäljning av de Nya Befintliga Aktierna i Erbjudandet.

Vissa rättigheter kopplade till aktierna

Översikt

Per dagen för detta Prospekt har Bolaget möjlighet att ge ut 7 olika aktieslag. Bolaget kommer efter Aktiestrukturförenklingen endast ha ett aktieslag. Aktierna som omfattas av Erbjudandet är 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.

tas av Erbjudandet är 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 stamaktier och preferensaktier som är utestående i Bolaget per dagen för detta Prospekt berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget. Efter Aktiestrukturförenklingen kommer endast stamaktier att kvarstå.

Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

Samtliga aktier i Bolaget kommer efter Aktiestrukturförenklingen ge 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 nå 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

Efter Aktiestrukturförenklingen kommer klausulen i bolagsordningen gällande aktieägarnas rättigheter vid ökning av aktiekapital att tas bort. 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.

Nettotillgångsvärde per aktie jämfört med erbjudandepriset

Per den 30 juni 2021 uppgick Bolagets nettotillgångsvärde per aktie till 591,85²⁾. Erbjudandepriset uppgår till 55 kronor per aktie.

2) Beräknat som eget kapital (382 803 TSEK) delat på antalet aktier (646 786) per den 30 juni 2021.

Aktiekapitalets utveckling

Av följande tabell framgår förändringarna i Bolagets aktiekapital under åren före detta Prospekt, samt förändringar som förväntas ske i samband med eventuell notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market:

Regist- rings- datum ¹⁾	Händelse	Förändring			Totalt	
		Antal stam- aktier ²⁾	Antal preferens- aktier	Aktiekapital (SEK)	Antal aktier (stamaktier och preferensaktier)	Aktiekapital (SEK)
1/1 2018	–	–	–	–	646 786	161 696,50
1/1 2019	–	–	–	–	646 786	161 696,50
1/1 2020	–	–	–	–	646 786	161 696,50
1/1 2021	–	–	–	–	646 786	161 696,50
11/8 2021	Kvittningsemission ³⁾	12 436	–	3 109	12 436	164 805,50
18/8 2021	Aktiesplit (50:1)	–	–	–	32 961 100 ⁴⁾	164 805,50
18/8 2021	Fondemission	–	–	350 000	32 961 100	514 805,50
17/9 2021	Nyemission, som en del av Erbjudandet ⁵⁾	7 272 727	–	113 592,72	40 233 827	628 398,22
17/9 2021	Nyemission för de Säljande Aktieägarnas erbjudande av befintliga aktier i Erbjudandet ⁶⁾	1 876 114	–	29 303,02	42 109 941	657 701,25
17/9 2021	Kvittningsemission ⁷⁾	859 827	–	13 429,64	42 969 768	671 130,89
17/9 2021	Fondemission ⁸⁾	–	–	38 983,08	42 969 768	710 113,97
17/9 2021	Omvandling av preferensaktier till stamaktier ⁹⁾	9 672 981	–9 672 981	–	42 969 768	710 113,97
17/9 2021	Minskning ¹⁰⁾	–	–11 817 719	–195 299,62	31 152 049	514 814,34
17/9 2021	Minskning ¹⁰⁾	–535	–	–8,84	31 151 514	514 805,50

1) Avser datumet då förändringen registrerats, eller förväntas registreras, hos Bolagsverket.

2) Avser stamaktie A.

3) Teckningskurs för varje tecknad aktie var 1 801,4131 kronor.

4) 11 470 400 stamaktier av serie A, 15 289 250 preferensaktier av serie B, 5 097 750 preferensaktier av serie C, 692 150 preferensaktier av serie D, 260 900 preferensaktier av serie E, 15 200 preferensaktier av serie F och 135 450 preferensaktier av serie G.

5) Teckningskurs för varje tecknad aktie var 0,015619 kronor. Se "– Nyemission av aktier i samband med Erbjudandet – Bolagets erbjudande av nya aktier i Erbjudandet".

6) Teckningskurs för varje tecknad aktie var 0,015619 kronor. Se "– Nyemission av aktier i samband med Erbjudandet – Säljande Aktieägares erbjudande av befintliga aktier i Erbjudandet".

7) Teckningskurs för varje tecknad aktie förväntas bli 55 kronor. Avser Kvittningsemissionen, se vidare "– Vissa förändringar av aktiekapitalstrukturen i samband med Erbjudandet".

8) Avser den fondemission som avses inom ramen för Aktiestrukturförenklingen, se vidare "– Vissa förändringar av aktiekapitalstrukturen i samband med Erbjudandet".

9) Avser Aktieomvandlingen, se vidare "– Vissa förändringar av aktiekapitalstrukturen i samband med Erbjudandet".

10) Minskningen avses genomföras som ett led i Indragningen, som avses genomföras inom ramen för Aktiestrukturförenklingen, se vidare "– Vissa förändringar av aktiekapitalstrukturen i samband med Erbjudandet".

Utdelningshistorik

Ingen utdelning har betalats ut för räkenskapsåren 2020, 2019 eller 2018.

Konvertibler, teckningsoptioner etc.

Bolaget har per dagen för detta Prospekt inga utestående värdepapper som går att omvandla till eget kapital, teckningsoptioner eller övriga aktierrelaterade finansiella instrument.

Långsiktigt incitamentsprogram

Vid en extra bolagsstämma den 15 september 2021 förväntas införas ett långsiktigt incitamentsprogram i form av ett prestationsaktiesparprogram (det "långsiktiga incitamentsprogrammet").

Syftet med det långsiktiga incitamentsprogrammet är att anpassa Kjell & Companys ledande befattnings-

havares ersättning till Kjell & Companys långsiktiga värdeutveckling, att bibehålla Kjell & Companys ledande befattningshavare genom att knyta deras ersättning till Kjell & Companys resultat under en intjänandeperiod om cirka tre år samt att säkerställa en balans mellan rörlig och fast ersättning, och mellan långsiktiga och kortsiktiga incitament.

Totalt erbjuds högst 17 ledande befattningshavare och anställda i nyckelpositioner i Kjell & Company att delta i det långsiktiga incitamentsprogrammet. För att delta i det långsiktiga incitamentsprogrammet krävs att deltagaren förvärvar aktier i Bolaget till ett visst värde (beroende av respektive deltagares senioritet inom organisationen) ("Sparaktier"). Den maximala investeringen i Sparaktier varierar, från cirka 100 000 kronor till cirka 750 000 kronor, beroende på deltagarnas senioritet inom

organisationen, och kan komma att uppgå till totalt cirka 4 125 000 kronor för alla deltagare.

CEO, CFO, CCO och CTO ("**Kategori 1**") förväntas erhålla en bonus från Kjell & Company i samband med Erbjudandet och upptagandet till handel på Nasdaq First North av Bolagets aktier, varav en andel förväntas användas för att förvärva Sparaktier, se vidare "*Bolagsstyrning – Ersättning och anställningsvillkor – VD och Koncernledning – Ersättning – Bonusar*". Övriga 13 deltagare i programmet, som alla är nyckelanställda, ("**Kategori 2**") förväntas erhålla en subvention från Kjell & Company motsvarande 25-50 procent av det belopp nämnda personer måste investera i Sparaktier för att delta i det långsiktiga incitamentsprogrammet.

Deltagare som behåller sina Sparaktier under intjänandeperioden om cirka tre år och förblir anställda av Kjell & Company under hela intjänandeperioden kommer att vara berättigade att erhålla Prestationsaktier utan kostnad, under förutsättning att ett prestationskriterium uppfylls ("**Prestationsaktier**"). För varje Sparaktie kan deltagare i Kategori 1 tilldelas högst 7 Prestationsaktier och i Kategori 2 tilldelas högst 5 Prestationsaktier (med förbehåll för omräkning i enlighet med standardiserade villkor för omräkning). Prestationskriteriet avser den totala aktieägaravkastningen för Bolagets aktie under intjäningsperioden om cirka tre år ("**TSR-kriteriet**"). Antalet Prestationsaktier som intjänas och tilldelas beror på i vilken utsträckning prestationskriteriet uppfylls i förhållande till bestämda minimum- och maximumnivåer.

Minimum- och maximumnivåerna för TSR-kriteriet är bestämda till 30 respektive 60 procent. Om minimumnivån uppnås kommer 25 procent av det högsta antalet Prestationsaktier att intjänas. Om maximumnivån uppnås eller överträffas kommer 100 procent av Prestationsaktierna att intjänas. Mellan minimum- och maximumnivåerna är intjänningen linjär.

Övriga villkor innefattar en sedvanlig möjlighet för styrelsen att tillåta så kallade good leavers att erhålla en pro-raterad andel Prestationsaktier.

Full tilldelning av Prestationsaktier skulle resultera i en utspädning om cirka 1,5 procent av det totala antalet utestående aktier i Bolaget efter Erbjudandets genomförande, förutsatt att Erbjudandepriiset i Erbjudandet motsvarar 55 kronor per aktie och att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo. Kostnaden för det långsiktiga incitamentsprogrammet kommer att redovisas i enlighet med IFRS 2 – Aktierelaterade ersättningar, och uppskattas uppgå till cirka 6,9 miljoner kronor exklusive sociala avgifter fördelat över intjäningsperioden baserat på följande antaganden: (i) Erbjudandepriiset i Erbjudandet motsvarar 55 kronor per aktie; (ii) alla deltagare investerar maximalt belopp; (iii) en uppskattad personalomsättning om 10 procent och ett värde på Prestationsaktien om 20,40 kronor. Värdet på Prestationsaktien baseras, utöver Erbjudandepriiset, på TSR-kriteriet och en uppskattad volatilitet. Kostnaderna har beräknats utan

hänsyn till skatteeffekter och eventuell avdragsrätt. Dessutom ingår inte eventuella pensionskostnader, bonus och subventioner i beräkningen. Kostnaderna för sociala avgifter uppskattas uppgå till ca 3,2 miljoner kronor, under antagande om en årlig totalavkastning om 12,1 procent.

Den extra bolagsstämman den 15 september 2021 avses också besluta om vederlagsfri emission av maximalt 470 466 teckningsoptioner i Bolaget. Teckningsoptionerna avses emitteras till Bolaget, annat koncernbolag eller tredje part, vilka ska åta sig att överlåta teckningsoptionerna till deltagarna eller tredje part för att säkerställa leverans av Prestationsaktier till deltagarna under det långsiktiga incitamentsprogrammet. Teckningskursen för aktier avses vara vid var tid gällande kvotvärde.

Information om uppköpserbudanden och inlösen av minoritetsaktier

I lagen (2006:451) om offentliga uppköpserbudanden på aktiemarknaden finns grundläggande bestämmelser om offentliga uppköpserbudanden avseende aktier i bolag vars aktier är upptagna till handel på en reglerad marknad i Sverige. I lagen finns också bestämmelser om budplikt och försvarsåtgärder. Vidare ska, enligt lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden, en börs ha regler om offentliga uppköpserbudanden som avser aktier som är upptagna till handel på den reglerade marknad som börserna driver. Börserna Nasdaq Stockholm AB och Nordic Growth Market NGM AB har utfärdat sådana regler. Kollegiet för svensk bolagsstyrning, som ska verka för god sed på den svenska aktiemarknaden, rekommenderar att i allt väsentligt motsvarande regler tillämpas med avseende på bolag vars aktier handlas på handelsplattformarna Nasdaq First North Growth Market, Nordic MTF och Spotlight Stock Market.

Tillämpligt regelverk för Kjell Group AB (publ) är "Takeover-regler för vissa handelsplattformar", utgivna av Kollegiet för svensk bolagsstyrning. Ett uppköpserbudande kan gälla samtliga eller en del av aktierna, antingen vara frivilligt genom ett offentligt uppköpserbudande eller obligatoriskt genom budplikt. Det senare uppstår då en enskild aktieägare, ensam eller tillsammans med närstående, innehar motsvarande 30 procent av rösterna eller mer.

Ett offentligt uppköpserbudande kan ske kontant eller genom ett aktieerbjudande där nya aktier erbjuds i det uppköpande bolaget, eller genom en kombination av de båda. Erbjudandet kan vara villkorat eller ovillkorat. Alla aktieägare kan acceptera erbjudandet eller tacka nej, även om det i ett senare skede kan komma att ske tvångsinlösen ifall budgivaren uppnår 90 procent av aktierna och påkallar detta.

Tvångsinlösen innebär att minoritetsägare tvingas sälja aktier trots att aktieägaren inte har accepterat erbjudandet. Detta kan ske när budgivare eller aktieägare

innehar mer än 90 procent av aktierna i det uppköpta bolaget. Tvångsinlösen kan även påkallas av minoritetsägare när en aktieägare innehåller mer än 90 procent av aktierna. Denna process är en del i minoritetsskyddet och syftar till att skapa en rättvis behandling av samtliga aktieägare genom att aktieägare som tvingas göra sig av med sina aktier får en skälig ersättning.

De erbjudna aktierna i Kjell Group AB (publ) är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningskyldighet. Inget offentligt uppköpserbjudande har lämnats avseende de erbjudna aktierna under innevarande eller föregående räkenskapsår.

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 SE0016797591.

Certified adviser

Alla bolag vars aktier är upptagna till handel på Nasdaq First North Growth Market har en så kallad certified adviser som övervakar att tillämpliga regler efterlevs. Bolaget har utsett FNCA Sweden AB (Box 5807, 102 48 Stockholm) till dess certified adviser. FNCA Sweden AB äger inga aktier i Bolaget.

Ansökan om upptagande till handel

Bolagets styrelse kommer att ansöka om att Bolagets aktier ska upptas till handel på Nasdaq First North Growth Market. Nasdaq Stockholm har den 23 augusti 2021 gjort bedömningen att Bolagets aktier uppfyller kraven för en notering. Nasdaq First North Growth Market kommer att godkänna en ansökan om upptagande av Bolagets aktier till handel på Nasdaq First North Growth Market på vissa villkor, däribland att Bolaget lämnar en sådan ansökan och uppfyller spridningskravet för Bolagets aktie. Kortnamnet för Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market kommer att vara KJELL.

Bolagsordning

Nedan återges Bolagets bolagsordning som förväntas antas vid extra bolagsstämma omkring den 15 september 2021. Bolagsstämmans beslut om antagande av bolagsordningen är villkorat av Erbjudandets genomförande. Bolagsordningen förväntas registreras omkring den 17 september 2021.

§ 1 Företagsnamn

Bolagets företagsnamn är Kjell Group AB (publ). Bolaget är publikt (publ).

§ 2 Styrelsens säte

Styrelsen har sitt säte i Malmö, Skåne län.

§ 3 Verksamhet

Bolaget bedriver förvaltning av aktier i dotterbolag och skall direkt eller indirekt bedriva handel med tillhör till hemelektroniska produkter, företrädesvis data-, mobil-, audio-, video-, TV/satellit-, och telefontillbehör, jämte härtillförenliga verksamheter.

§ 4 Aktiekapital

Bolagets aktiekapital ska uppgå till lägst 514 805,50 kronor och högst 2 059 222 kronor.

§ 5 Antal aktier

Antalet aktier i bolaget ska uppgå till lägst 31 151 514 och högst 124 606 056 stycken.

§ 6 Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår ska vara kalenderår.

§ 7 Styrelse och revisorer

Styrelsen ska bestå av 3-10 ledamöter med högst 5 suppleanter.

Bolaget ska ha 1-2 revisorer med högst 2 revisors-suppleanter eller registrerat revisionsbolag.

§ 8 Ort för och kallelse till bolagsstämma

Bolagsstämma skall hållas i Malmö eller Stockholm efter styrelsens bestämmande.

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och på bolagets webbplats. Kallelse ska även annonseras i Svenska Dagbladet. Aktieägare som vill delta i bolagsstämma skall dels vara upptagen som aktieägare i sådan utskrift eller annan framställning av hela aktieboken som avses i 7 kap 28 § tredje stycket aktiebolagslagen (2005:551), avseende förhållandena sex bankdagar före stämman, dels anmäla detta till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller

nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman.

Aktieägare får vid bolagsstämma medföra högst två biträden, dock endast om aktieägaren anmäler antalet biträden till bolaget på det sätt som anges i föregående stycke.

§ 9 Poströstning och fullmaktsinsamling

Styrelsen får inför en bolagsstämma besluta att aktieägarna skall kunna rösta per post före stämman. Poströstning skall om styrelsen så beslutar kunna ske med elektroniska medel.

Styrelsen får samla in fullmakter enligt det förfarande som anges i 7 kap. 4 § 2 st. aktiebolagslagen (2005:551).

§ 10 Öppnande av stämman

Styrelsens ordförande eller den styrelsen därtill utser öppnar bolagsstämman och leder förhandlingarna till dess ordförande vid stämman valts.

§ 11 Ärenden på årsstämma

Årsstämma hålls årligen inom sex månader efter räkenskapsårets utgång.

På årsstämma skall 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
 - (a) om fastställande av resultaträkning och balansräkning samt, i förekommande fall, koncernresultaträkning och koncernbalansräkning;
 - (b) om dispositioner beträffande vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen; och
 - (c) om ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör;
- (8) fastställande av styrelse- och revisorsarvodet;
- (9) val av styrelse och revisionsbolag eller revisorer samt eventuella revisorsuppleanter; och
- (10) annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

§ 12 Avstämningsbolag

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

Legala frågor och kompletterande information

Godkännande av prospekt

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

Prospektet godkändes av Finansinspektionen den 6 september 2021. Prospektet är giltigt i högst 12 månader från detta datum under förutsättning att Kjell Group AB (publ) fullgör skyldigheten att enligt förordning (EU) 2017/1129 Prospektförordningen, om tillämpligt, tillhandahålla tillägg till Prospektet i det fall nya omständigheter av väsentlig betydelse, väsentliga sakfel eller väsentliga felaktigheter inträffar som kan påverka bedömningen av värdepappren i Bolaget. Skyldigheten att upprätta tillägg till Prospektet gäller från tidpunkten för godkännandet till utgången av teckningsperioden. Bolaget har ingen skyldighet att efter teckningsperiodens utgång upprätta tillägg till Prospektet.

Allmän bolagsinformation och annan legal information

Bolagets firma och handelsbeteckning är Kjell Group AB (publ). Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag bildat i Sverige den 12 juni 2017 och registrerat hos Bolagsverket den 16 juni 2017. Bolaget har sitt säte i Malmö kommun och Bolagets organisationsnummer är 559115-8448 och adressen till Bolagets huvudkontor är Tärnögatan 6, 211 24, Malmö och Bolaget kan nås på telefon på 010-680 2500. Bolagets webbplats är www.kjellgroup.com¹⁾. Enligt bolagsordningen är Bolagets verksamhetsföremål att bedriva förvaltning av aktier i dotterbolag och direkt eller indirekt bedriva handel med tillbehör till hemelektroniska produkter, företrädesvis data-, mobil-, audio-, video-, TV/satellit-, och telefontillbehör, jämte härtillförenliga verksamheter. Verksamheten bedrivs i enlighet med aktiebolagslagen (2005:551).

Bolaget är moderbolag i Koncernen, vilken dagen för detta Prospekt består av nedanstående 8 dotterbolag i 5 länder.

<u>Dotterbolag</u>	<u>Ort</u>	<u>Aktier och röster</u>
Kjell MidCo AB	Sverige	100 %
Kjell BidCo AB	Sverige	100 %
Kjell Koncern AB	Sverige	100 %
Kjell & Co Elektronik AB	Sverige	100 %
Kjell & Co Norway AS	Norge	100 %
Scandinavian Sourcing Team Ltd	Hong Kong	100 %
Scandsource Co Ltd	Kina	100 %
AV-Cables.dk Aps	Danmark	100 %

Väsentliga avtal

Förvärv av AV-Cables.dk ApS

Den 29 mars 2021 ingick Bolaget genom Kjell & Co Elektronik AB ("Kjell Elektronik") ett aktieöverlåtelseavtal om förvärv av 100 procent av aktierna i AV-Cables.dk ApS, ett danskt privat aktiebolag. AV-Cables är en onlineåterförsäljare av tillbehör till konsumentelektronik i Danmark och genom förvärvet stärker Kjell & Company sin position inom tillbehör till konsumentelektronik i Norden.

Köpeskillingen uppgår till 280,7 MDKK, varav 179,1 MDKK erlagts kontant i samband med Förvärvet. 50,0 MDKK erläggs genom utställande av revers. Via kvittningsemission återinvesteras 16,6 MDKK i Bolaget. Resterande 33,4 MDKK löses genom utställande av en Promissory Note som löper med 10 % ränta. Promissory Note ska regleras med aktier i Bolaget vid en framtida notering eller försäljning av bolaget, alternativt efter den 29 december 2021 vid Bolagets påkallande av lösen. Vidare accepterade Bolaget att erlægga en villkorad köpeskillning uppgående till maximalt 75 MDKK (baserat på AV-Cables EBITDA-resultat under 2021). Aktieöverlåtelseavtalet innehåller sedvanliga grundläggande garantier avseende exempelvis äganderätt och kapacitet samt sedvanliga verksamhetsgarantier.

Kjell Elektronik kan rikta krav mot säljaren under aktieöverlåtelseavtalet om säljaren begår garantibrott. I samband med förvärvet tecknades en försäkring avseende säljarens garantier och skadeslöshetsåtaganden ("Garantiförsäkringen") med en försäkringsperiod om

1) Informationen på webbplatsen ingår inte i detta Prospekt och har inte granskats eller godkänts av Finansinspektionen.

84 månader för fundamentala garantier och skattegarantier samt 24 månader för verksamhetsgarantier. Garantiförsäkringen har en skadebegränsning för skador uppgående till 75 MDKK och ytterligare krav kan endast riktas mot säljaren vid brott mot de fundamentala garantierna vid skador som överstiger Garantiförsäkringens skadebegränsning. Förvärvet slutfördes den 29 april 2021 efter konkurrensgodkännande från behöriga myndigheter.

Avtal med Circle K

Kjell & Co Elektronik AB påbörjade i maj 2020 ett pilotprojekt med Circle K Sverige AB ("**Circle K**") där 20 av Circle K:s bensinstationer i Sverige som återförsäljare började sälja och marknadsföra vissa av Kjell & Companys produkter inom kategorin mobiltillbehör. Efter ett framgångsrikt pilotprojekt ingick Circle K och Kjell & Company den 1 november 2020 ett distributionsavtal ("**Distributionsavtalet**") som gäller under en inledande period om tre år och förlängs med ett år i taget om avtalet inte sägs upp av någon av parterna med sex månaders varsel. Under Distributionsavtalet ges Circle K exklusivitet att marknadsföra och sälja vissa av Kjell & Companys produkter inom kategorin mobiltillbehör på bensinstationer i Sverige. Distributionsavtalet innehåller inte några leveransåtaganden för Kjell & Company och inte några köpåtaganden för Circle K.

Enligt Distributionsavtalet ska Circle K avsätta ett specifikt hyllplan för marknadsföring och försäljning av Kjell & Companys produkter i sina bensinstationer. Circle K ges rätt att använda Kjell & Companys varumärke vid marknadsföring av produkterna och Kjell & Company tar inget ansvar för produkternas eventuella intrång i tredjeparts immateriella eller industriella äganderättigheter. Produkterna beställs genom att respektive bensinstation utfärdar en inköpsorder och köper produkterna som självständiga näringsidkare mot faktura med 45 dagars betalningsfrist. Produkterna säljs på egen risk och i Kjell & Companys namn. Circle K ansvarar inte för respektive bensinstations betalningsförmåga men ansvarar i övrigt för att bensinstationerna agerar i enlighet med villkoren i Distributionsavtalet. Circle K åtar sig under avtalet att inte marknadsföra eller sälja produkter som liknar eller konkurrerar med Kjell & Companys produkter.

Avtal om placering av aktier

Bolaget, Huvudägaren och Joint Global Coordinators avser att ingå ett avtal om placering av aktier i Kjell Group AB (publ) den, eller omkring den, 15 september 2021 ("**Placeringsavtalet**"). Erbjudandet är villkorat av att Placeringsavtalet ingås, att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls samt att Placeringsavtalet inte sägs upp. I Placeringsavtalet kommer Joint Global Coordinators åta sig att förmedla köpare till de aktier som omfattas av Erbjudandet till Erbjudandepriiset.

Placeringsavtalet föreskriver att Joint Global Coordinators åtagande att förmedla köpare till de aktier som omfattas av Erbjudandet är villkorat av vissa omständigheter, däribland att de garantier som lämnas av Bolaget är korrekta, att ingen väsentlig negativ förändring inträffar som skulle göra det olämpligt att genomföra Erbjudandet eller att övriga villkor som följer av Placeringsavtalet inte uppfylls. Enligt Placeringsavtalet kommer Bolaget att, med sedvanliga förbehåll, åta sig att under vissa förutsättningar hålla Joint Global Coordinators skadeslöst mot vissa anspråk. Joint Global Coordinators kan säga upp Placeringsavtalet fram till och med likviddagen den 20 september 2021 om några väsentligt negativa förändringar inträffar, om de garantier som Bolaget lämnar skulle visa sig brista eller om några av de övriga villkor som följer av Placeringsavtalet inte uppfylls. Om ovan angivna villkor inte uppfylls och om Joint Global Coordinators säger upp Placeringsavtalet kan Erbjudandet återkallas. I sådant fall kommer vare sig leverans av eller betalning för aktierna att genomföras under Erbjudandet.

Enligt Placeringsavtalet kommer Bolaget åta sig, med sedvanliga förbehåll, att under den period som slutar 180 dagar efter den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market, inte (i) emittera, erbjuda, pantsätta, sälja, ingå avtal om att sälja eller annars överlåta eller avyttra, direkt eller indirekt, någon av Bolagets aktier eller andra värdepapper som kan konverteras till eller går att utnyttja eller byta till sådana aktier, (ii) köpa eller sälja en option eller annat värdepapper eller ingå en swap, hedge eller annat avtal som skulle ha liknande ekonomiska konsekvenser som beskrivs ovan, utan föregående skriftligt medgivande från Joint Global Coordinators.

Genom Placeringsavtalet kommer Bolagets styrelseledamöter och Koncernledning åta sig att under den period som slutar 360 dagar efter den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market inte sälja sina respektive innehav. Därutöver kommer också övriga befintliga aktieägare att åta sig att under 180 dagar efter första dagen i Bolagets aktier inte sälja sina respektive innehav. Överlåtelsebegränsningarna som framgår av åtagandena kommer att vara föremål för sedvanliga villkor och undantag, till exempel accept av ett offentligt uppköpserbjudande riktat till samtliga aktieägare i Bolaget i enlighet med svenska regler för offentliga uppköpserbjudanden, försäljning eller andra avyttringar av aktier till följd av ett erbjudande från Bolaget avseende återköp av egna aktier, eller i situationer då överlåtelse av aktier krävs på grund av rättsliga eller regulatoriska krav.

Cornerstone-investerare

Åtaganden från Cornerstone-investerare

Cornerstone-investerarna (AMF Fonder, Carnegie Fonder, Fosielund Holding, Lazard Asset Management, LMK Venture Partners, RoosGruppen och Strand Kapitalförvaltning) har åtagit sig att förvärva, till Erbjudandepriiset, ett antal aktier i Erbjudandet motsvarande 4,8 procent, 2,9 procent, 7,0 procent, 2,9 procent, 2,9 procent, 2,9 procent respektive 7,0 procent av aktierna i Bolaget efter genomförandet av Erbjudandet och Aktiestrukturförenklingen. Cornerstone-investerarnas respektive åtagande är villkorat av att (i) första dag för handel med aktierna på Nasdaq First North Growth Market inträffar senast den 4 oktober 2021, och (ii) varje Cornerstone-investerare erhåller full tilldelning i förhål-

lande till sitt åtagande, och (iii) att värdet av Bolagets aktier efter genomförandet av Erbjudandet inte överstiger 1 713 miljoner kronor (baserat på Erbjudandepriiset). Om dessa villkor inte uppfylls är Cornerstone-investerarna inte skyldiga att förvärva några aktier i Erbjudandet (eller, såsom tillämpligt, endast skyldiga att förvärva ett lägre antal aktier). Ingen ersättning utgår till Cornerstone-investerarna för deras respektive åtagande och investeringarna ska göras till Erbjudandepriiset. Åtagandena är inte säkerställda med bankgaranti, spärrade medel eller pantsättning eller liknande arrangemang. Följaktligen finns det en risk att betalning av köpeskillingen och leverans av Cornerstone-investerarnas aktier under Erbjudandet inte sker i samband med slutförandet av Erbjudandet.

Cornerstoneinvesterarerna har inte ingått några lock-up-åtaganden.

Cornerstone-investerare	Åtagande (%) av det totala antalet aktier i Bolaget efter genomförandet av Erbjudandet och Aktiestrukturförenklingen	Antal aktier
AMF Fonder	4,8 %	1 509 090
Carnegie Fonder	2,9 %	909 090
Fosielund Holding	7,0 %	2 181 818
Lazard Asset Management	2,9 %	909 090
LMK Venture Partners	2,9 %	909 090
RoosGruppen	2,9 %	909 090
Strand Kapitalförvaltning	7,0 %	2 181 818

Stabilisering

I samband med Erbjudandet får Nordea ("Stabiliseringsagenten"), i den utsträckning det är tillåtet enligt svensk rätt, genomföra transaktioner i syfte stödja marknadspriset på Bolagets aktier på en högre nivå än som annars skulle råda på marknaden, under upp till 30 dagar från det att handeln i Bolagets aktier inleds på Nasdaq First North Growth Market, sådana transaktioner kan medföra en högre marknadskurs än vad som annars hade gällt. 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, inklusive Nasdaq First North Growth Market, OTC-marknader eller på annat sätt. Transaktionerna, om påbörjade, får avbrytas närsomhelst utan förvarning, men får inte avslutas senare än under den ovan nämnda 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 EU:s marknadsmissbruksförordning 596/2014. Inom en vecka efter stabiliseringsperiodens utgång kommer 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 i enlighet med lagar eller regler kommer varken Joint Global Coordinators eller Stabiliseringsagenten offentliggöra omfattningen av eventuella stabiliserings- och/eller overtilldelningstransaktioner i samband med Erbjudandet.

Myndighetsförfaranden, rättsliga förfaranden och skiljeförfaranden

Bolaget och dess dotterbolag är, från tid till annan, parter i tvister eller föremål för krav som uppstår inom ramen för Kjell & Companys löpande verksamhet, som en rad olika produktrelaterade krav, krav relaterade till immateriella rättigheter, krav från anställda relaterade till felaktig uppsägning samt brottmål avseende exempelvis stöld i Kjell & Companys service points. Kjell & Company har inte varit del av något myndighetsförfarande, rättsligt förfarande eller skiljeförfarande (inbegripet förfaranden som ännu inte är avgjorda eller som enligt Bolagets kännedom riskerar att inledas) under de senaste tolv månaderna som har haft eller skulle kunna få en väsentlig inverkan på Kjell & Companys resultat, likviditet, kapital eller finansiella ställning.

Immateriella rättigheter

Kjell & Companys immateriella rättigheter består främst av varumärken och domännamn, som exempelvis toppdomänerna kjell.com och kjelloco.se.

Kjell & Company har registrerat diverse varumärken i olika jurisdiktioner, bland annat Sverige, EU, Norge och Kina. Varumärkena omfattar Bolagets viktigaste kännetecken och titlar, inklusive Kjell & Companys logotyp, och även varumärken under vilka Koncernens egna produkter säljs (exempelvis "Ledsaver", "Rubicson" och "Roxcore").

Varje varumärke, handelsbeteckning eller servicemärke tillhörigt något annat bolag, som förekommer i detta Prospekt, tillhör dess innehavare. De varumärken, handelsbeteckningar eller servicemärken som det refereras till i detta Prospekt är angivna utan symbolerna TM, ® och © uteslutande i förenklande syfte.

Försäkring

Kjell & Company innehar sedvanligt försäkringsskydd som omfattar generella skador, egendom, avbrott i verksamheten, kundolycksfall, ansvar för rådgivande konsulter, direktörer och ledande befattningshavare och resor med avsikt att täcka ansvar och andra skadeståndsanspråk som Bolaget bedömer är adekvat och i linje med tillämpliga lagar och industristandarder. Försäkringarna har tecknats för hela Koncernen med Kjell Group AB (publ) alternativt Kjell & Co Elektronik AB som försäkringstagare och täcker Kjell & Company, under förutsättning att tillkommande krav, huvudsakligen på att lokal försäkring tecknas av vissa enheter, är uppfyllda. Bolagets försäkringar omfattas av vissa begränsningar som varierar beroende på typ av ansvar och försäkringarna är föremål för sedvanliga begränsningar som uppställs av de aktuella försäkringsbolagen.

Bolagets försäkringar är utformade för att skydda Bolaget mot väsentliga förluster hänförliga till exempelvis skada på egendom och skador uppkomna vid transport. Anställda inom Koncernen omfattas exempelvis av försäkringar avseende olycksfall och resor i tjänsten. Bolaget anser att dess försäkringsskydd är i linje med marknadspraxis för liknande verksamheter. Det finns dock ingen garanti för att Bolaget inte kommer att lida förluster eller ådra sig krav som överstiger gränserna för eller inte omfattas av dessa försäkringar. För mer information om risker förenade med Kjell & Companys försäkringsskydd, se *"Riskfaktorer – Risker relaterade till Kjell & Companys marknad och verksamhet – Risker relaterade till reglering, regelefterlevnad, rättsprocesser och andra rättsförhållanden – Kjell & Company är beroende av och kan vara förhindrat att upprätthålla lämpligt försäkringsskydd på konkurrensmässiga villkor"*.

Närståendetransaktioner

Kjell & Company har inte varit part till några närstående-transaktioner 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 – Styrelse"* och *"Bolagsstyrning – VD och Koncernledning"*.

Handlingar tillgängliga för inspektion

Följande handlingar är tillgängliga för inspektion under kontorstid på Kjell & Companys huvudkontor beläget på Tärnögatan 6, 211 24 Malmö, under detta Prospekts giltighetstid.

- Registreringsbevis
- Bolagsordning

Dessa handlingar finns även tillgängliga i elektronisk form www.kjellgroup.com²⁾.

Rådgivare och joint global coordinators

Nordea och Carnegie är Joint Global Coordinators i samband med Erbjudandet för vilken de kommer att få sedvanlig ersättning. Den sammanlagda ersättningen kommer att vara beroende av hur framgångsrikt Erbjudandet är.

Från tid till annan har Joint Global Coordinators tillhandahållit, och kan de i framtiden komma att tillhandahålla, tjänster i sin löpande verksamhet, inklusive lånefinansiering, till Kjell & Company och Huvudägaren eller till dem närstående parter för vilken de har erhållit, och i framtiden kan komma att erhålla, ersättning.

White & Case Advokataktiebolag har tillhandahållit juridisk rådgivning till Kjell & Company och Huvudägaren i samband med erbjudandet, för vilken de kommer att få sedvanlig ersättning, och kan komma att tillhandahålla juridisk rådgivning till Kjell & Company och Huvudägaren i framtiden.

Kostnader för erbjudandet och noteringen

De av Kjell & Companys kostnader som är hänförliga till Erbjudandet och upptagandet till handel på Nasdaq First North Growth Market, inklusive betalning till rådgivare och andra förväntade transaktionskostnader beräknas uppgå till totalt cirka 56 miljoner kronor, varav 35 miljoner kronor förväntas påverka resultaträkningen. 23 miljoner kronor är inräknat i Bolagets räkenskaper fram till och med den 30 juni 2021, varav 13 miljoner kronor för perioden januari-juni 2021.

2) Informationen på webbplatsen ingår inte i detta Prospekt och har inte granskats eller godkänts av Finansinspektionen.

Skattefrågor i Sverige

Nedan sammanfattas vissa svenska skattefrågor som aktualiseras med anledning av Erbjudandet och upptagandet till handel av aktierna i Bolaget på Nasdaq First North Growth Market, 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 First North Growth Market. 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 Bolagets registreringsland kan inverka på inkomsterna från värdepapperen. 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 First North Growth Market, 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 kronor 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 anställde därvid inte förvärvar aktier för mer än 30 000 kronor.

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 företagets 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. 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.

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

”**A-varumärken**” avser varumärken som Bolaget betraktar som välkända.

”**Aktieomvandlingen**” avser avvecklingen av den befintliga aktiestrukturen till samma aktieslag.

”**Aktiestrukturförenklingen**” avser Kvittningsemissionen, Aktieomvandlingen och Indragningen tillsammans.

”**Arkwright**” avser Arkwright Consulting AS.

”**Arkwright – Marknadsstudie**” avser rapporten med titel Market Study Consumer Electronics Accessories (CEA) 1 February 2021 samt Denmark Market Study Consumer Electronics Accessories (CEA) March 2021 upprättat av Arkwright.

”**AV-Cables**” avser AV-Cables.dk ApS.

”**B-varumärken**” avser varumärken som Bolaget betraktar ha en viss igenkänningsfaktor.

”**Bolaget**” avser Kjell Group AB (publ).

”**Carnegie**” avser Carnegie Investment Bank AB (publ).

”**CAGR**” avser genomsnittlig årlig tillväxttakt (eng. *Compound Annual Growth Rate*).

”**CCO**” avser Chief Operating Officer.

”**CE**” avser hemelektronik (eng. *consumer electronics*).

”**CEA**” avser tillbehör till hemelektronik (eng. *consumer electronics accessories*).

”**CEO**” avser Chief Executive Officer.

”**CFO**” avser Chief Financial Officer.

”**CHRO**” avser Chief Human Resource Officer.

”**Circle K**” avser Circle K Sverige AB.

”**Closingdagen**” avser dagen då första utbetalningen under Kreditavtalet skett och Erbjudandets likviddag inträffat.

”**CNY**” avser den officiella valutan i Folkrepubliken Kina.

”**Covid-19**” avser coronavirussjukdomen.

”**Covid-19-pandemin**” avser det globala utbrottet av coronavirussjukdomen.

”**CTO**” avser Chief Technology Officer.

”**CRO**” avser Chief Retail Officer.

”**DKK**” avser den officiella valutan i Danmark.

”**Distributionsavtalet**” avser distributionsavtalet mellan Kjell & Company och Circle K.

”**EES**” avser det Europeiska Ekonomiska Samarbetsområdet.

”**eNPS**” avser Employee NPS-betyget.

”**Erbjudandet**” avser erbjudandet av aktier i Kjell Group AB (publ) till allmänheten i Sverige.

”**Erbjudandepriiset**” avser priiset per aktie i Erbjudandet (som definierat häri).

”**EU**” avser Europeiska unionen.

”**EUR**” avser den gemensamma valutan för de medlemsstater i Europeiska unionen som ingår i Ekonomiska och monetära unionen som har infört euro som sin officiella valuta.

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

”**FCA**” avser Financial Conduct Authority.

”**Finansiella Åtagandena**” avser de finansiella åtagandena under Kreditfacilitetsavtalet.

”**Förlustavdrag**” avser förlustavdrag från tidigare räkenskapsår.

”**Förvärvaren**” avser den som anmält sig i Erbjudandet.

”**Garantiförsäkringen**” avser den försäkring Kjell Elektronik tecknat i samband med förvärvet av AV-Cables avseende säljarens garantier och skadeslöshetsåtagandet.

”**GDPR**” avser EU:s dataskyddsförordning 2016/679 av den 27 april 2016.

”**HTE**” avser heltidsekvivalenter.

”**Huvudägaren**” och ”**FSN Capital IV**” avser FSN Capital GP IV Limited agerande i dess egenskap av komplementär (eng. *general partner*) för var och en av FSN Capital IV LP, FSN Capital IV (B) LP och FSN Capital IV Invest LP.

”**IFRS**” avser International Financial Reporting Standards, så som de antagits av EU.

”**Indragningen**” avser indragningen av preferensaktier som inte är föremål för Aktieomvandlingen.

”**IoT**” avser så kallade sakernas internet (eng. *Internet of Things*).

”**Joint Global Coordinators**” avser Nordea och Carnegie.

”**Kategori 1**” avser CEO, CFO, CCO och CTO.

”**Kategori 2**” avser 13 nyckelanställda som deltar i det långsiktiga incitamentsprogrammet.

”**Kjell-andan**” avser Bolagets företagskultur.

”**Kjell & Company**” avser Kjell Group AB (publ) och dess dotterbolag.

”**Kjell Elektronik**” avser Kjell & Co Elektronik AB.

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

”**Kreditfacilitetsavtalet**” avser ett nytt kreditavtal för (i) en kreditfacilitet om SEK 46 miljoner, (ii) en kreditfacilitet om SEK 414 miljoner, (iii) en förvärvsfacilitet om SEK 200 miljoner och (iv) en revolverande kreditfacilitet om SEK 250 miljoner, som tillhandahålls av Nordea Bank Abp, filial i Sverige.

”**Kronor**” avser den officiella valutan i Sverige.

”**Kvittningsemissionen**” avser den emission som genomförs mot betalning av säljarreverser som utställdes vid förvärvet av AV-Cables.

”**LEI**” avser Legal Entity Identifier.

”**Liveshopping**” avser interaktiv livevideo med bland annat produkt demonstrationer för att inspirera och utbilda kunder.

”**Långsiktiga incitamentsprogrammet**” avser ett långsiktigt incitamentsprogram i form av ett prestationsaktiesparprogram.

”**Medlemsstaterna**” avser medlemsstaterna i Europeiska Unionen.

”**MiFID II**” avser EU-direktivet 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument.

”**MiFID IIs produktstyrningskrav**” avser, med anledning av produktstyrningskrav i (a) EU-direktivet 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument, (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.

”**Målmarknaden**” avser målmarknaden för aktier i Bolaget som är (i) icke-professionella kunder och (ii) investerare som uppfyller kraven för professionella kunder och jämbördiga motparter, var och en enligt MiFID II.

”**Månadens medlemsvaror**” avser produkter som erbjuds till ett rabatterat pris.

”**Nasdaq First North Growth Market**” avser en alternativ marknadsplats som drivs av de olika börserna som ingår i Nasdaq.

”**NID-nummer**” avser Nationellt ID eller National Client Identifier.

”**NOK**” avser den officiella valutan i Norge.

”**Nordea**” avser Nordea Bank Abp, filial i Sverige.

”**Nya Befintliga Aktier**” avser aktier som erbjuds av Säljande Aktieägare men som per dagen för detta prospekt ännu inte emitterats.

”**Nya Kreditfaciliteterna**” avser Kreditavtalet som kommer att bestå av (i) en kreditfacilitet om SEK 46 miljoner, (ii) en kreditfacilitet om SEK 414 miljoner, (iii) en förvärvsfacilitet om SEK 200 miljoner och (iv) en revolverande kreditfacilitet om SEK 250 miljoner.

”**OECD**” avser Organisationen för ekonomiskt samarbete och utveckling.

”**Omnikanalplattform**” avser Kjell & Companys plattform för försäljning i flera olika kanaler, inklusive via service points och online.

”**Ordern**” avser artikel 19 (5) i Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion).

”**Placeringsavtalet**” avser avtalet mellan Huvudägaren, Bolaget och Joint Global Coordinators om placeringen av aktier i Kjell Group AB (publ) som ingicks den eller omkring den 15 september 2021.

”**PRA**” avser Prudential Regulation Authority.

”**Prestationsaktier**” avser de aktier som erhålls när deltagare behåller sina Sparaktier under intjänandeperioden

om cirka tre år och förblir anställda av Kjell & Company under hela intjänandeperioden.

”**Prospekt**” avser detta Prospekt.

”**Prospektförordningen**” avser förordning EU 2017/1129.

”**Regulation S**” avser Regulation S (som definierat häri).

”**Relevanta personer**” avser professionella investerare som omfattas av artikel 19 (5) i Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) (”Ordern”), (ii) kapitalstarka enheter (Eng. *high net-worth entities*) enligt artikel 49 (2) (a) till (d) i Ordern, och (iii) andra personer till vilka Prospektet lagligen kan delges.

”**RoHS**” avser direktiv 2011/65/EU om begränsning av användning av vissa farliga ämnen i elektrisk och elektronisk utrustning.

”**SEC**” avser amerikanska Securities and Exchange Commission.

”**SEK**” avser den officiella valutan i Sverige.

”**SEM**” avser sökmotorsmarknadsföring.

”**SEO**” avser sökmotorsoptimering.

”**Service points**” avser Kjell & Companys fysiska försäljningsställen.

”**Sourcing-fas**” avser potentiella leverantörer som identifierats för nya produktidéer och sedan utvärderas utifrån ett finansiellt, kommersiellt och kvalitetsperspektiv.

”**Sparaktier**” avser förvärv av aktier i Bolaget till ett visst värde (beroende av respektive deltagares senioritet inom organisationen) för att delta i det långsiktiga incitamentsprogrammet.

”**Stabiliseringsagenten**” avser Nordea i sin roll som stabiliseringsagent.

”**TSR-kriteriet**” avser den totala aktieägaravkastningen för Bolagets aktie under intjäningsperioden om cirka tre år.

”**USD**” avser den officiella valutan i USA.

”**US-dollar**” avser den officiella valutan i USA.

”**U.S. Securities Act**” avser United States Securities Act från 1933 i dess nuvarande lydelse.

”**WEEE**” avser direktiv 2012/19/EU om avfall som utgörs av eller innehåller elektrisk och elektronisk utrustning.

”**Övertilldelningsoptionen**” avser den option som Huvudägaren, Kjell Dahnelius, Marcus Dahnelius och Mikael Sundin kommer att utfärda till Joint Global Coordinators som kan utnyttjas, i sin helhet eller delvis, inom 30 dagar från den första handelsdagen för Bolaget aktier på Nasdaq First North Growth Market för att förvärva ytterligare existerande aktier från Huvudägaren, Kjell Dahnelius, Marcus Dahnelius och Mikael Sundin, 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.

Fråga
Kjell

Fråga
Kjell

Biltillbehör



Historisk finansiell information

Historisk finansiell information för perioden januari–juni 2021 och 2020

Rapport över resultat för koncernen i sammandrag	F-2
Rapport över resultat och övrigt totalresultat för koncernen i sammandrag.....	F-3
Rapport över finansiell ställning för koncernen i sammandrag	F-4
Rapport över förändringar i eget kapital för koncernen i sammandrag	F-5
Rapport över kassaflöden för koncernen i sammandrag	F-6
Noter till delårsrapporten för koncernen i sammandrag	F-7

Revisorsrapport avseende historisk finansiell delårsinformation F-13

Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018

Rapport över resultat för koncernen.....	F-14
Rapport över resultat och övrigt totalresultat för koncernen.....	F-15
Rapport över finansiell ställning för koncernen	F-16
Rapport över förändringar i eget kapital för koncernen.....	F-17
Rapport över kassaflöden för koncernen	F-18
Noter till de finansiella rapporterna.....	F-19

Revisorsrapport avseende historisk finansiell information F-64

Historisk finansiell information för perioden januari–juni 2021 och 2020

Rapport över resultat för koncernen i sammandrag

TSEK	Not	Jan–jun 2021	Jan–jun 2020
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	5	990 200	840 900
Övriga rörelseintäkter		5 762	52
		995 962	840 952
Rörelsens kostnader			
Handelsvaror		-549 030	-462 953
Personalkostnader		-220 889	-201 149
Övriga externa kostnader		-118 488	-78 161
Övriga rörelsekostnader		-1 302	-6 802
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-74 775	-68 423
		31 479	23 465
Finansiella poster			
Finansiella intäkter		373	2
Finansiella kostnader		-31 204	-32 629
		-30 831	-32 627
Resultat före skatt			
		647	-9 163
Skatt		-5 747	-4 326
		-5 099	-13 488
Periodens resultat			
Periodens resultat hänförligt till:			
Moderbolagets aktieägare		-5 099	-13 488
		-5 099	-13 488
Resultat per aktie			
Resultat per aktie före utspädning, kronor	8	-2,44	-2,97
Resultat per aktie efter utspädning, kronor	8	-2,44	-2,97

Noterna på sidan F-7 till F-12 utgör en integrerad del av de finansiella rapporterna för koncernen.

Rapport över resultat och övrigt totalresultat för koncernen i sammandrag

TSEK	Jan–jun 2021	Jan–jun 2020
Periodens resultat	–5 099	–13 488
Övrigt totalresultat		
<i>Poster som har omförts eller kan omföras till periodens resultat</i>		
Periodens omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	–3 830	–2 216
Kassaflödessäkringar	–	296
Skatt hänförlig till poster som har omförts eller kan omföras till periodens resultat	–	–63
	–3 830	–1 983
<i>Poster som inte kan omföras till periodens resultat</i>	–	–
Periodens övrigt totalresultat	–3 830	–1 983
Periodens totalresultat	–8 929	–15 471
Periodens totalresultat hänförligt till:		
Moderbolagets ägare	–8 929	–15 471
Periodens totalresultat	–8 929	–15 471

Noterna på sidan F-7 till F-12 utgör en integrerad del av de finansiella rapporterna för koncernen.

Rapport över finansiell ställning för koncernen i sammandrag

TSEK	Not	30 jun 2021	31 dec 2020
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar		1 361 592	1 000 104
Materiella anläggningstillgångar		83 207	49 861
Nyttjanderättstillgångar		267 721	270 927
Uppskjutna skattefordringar		–	25
Summa anläggningstillgångar		1 712 520	1 320 917
Varulager		480 175	408 825
Skattefordringar		30 718	17 268
Kundfordringar		23 245	24 337
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		31 787	31 814
Övriga fordringar		1 144	1 103
Likvida medel		59 468	340 422
Summa omsättningstillgångar		626 537	823 769
Summa tillgångar		2 339 057	2 144 686
Eget kapital			
Aktiekapital		162	162
Övrigt tillskjutet kapital		24 403	1 999
Reserver		–3 708	122
Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat		361 946	367 045
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		382 803	369 328
Summa eget kapital		382 803	369 328
Skulder			
Långfristiga räntebärande skulder		835 535	843 839
Långfristiga leasingskulder		161 619	156 539
Övriga långfristiga skulder		103	102
Uppskjutna skatteskulder		139 248	111 646
Summa långfristiga skulder		1 136 505	1 112 126
Kortfristiga räntebärande skulder		163 895	26 000
Kortfristiga leasingskulder		105 674	116 308
Leverantörsskulder		280 115	314 953
Skatteskulder		32 793	30 561
Övriga skulder		119 875	67 618
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		110 293	101 486
Avsättningar		7 105	6 306
Summa kortfristiga skulder		819 749	663 232
Summa skulder		1 956 254	1 775 358
Summa eget kapital och skulder		2 339 057	2 144 686

Noterna på sidan F-7 till F-12 utgör en integrerad del av de finansiella rapporterna för koncernen.

Rapport över förändringar i eget kapital för koncernen i sammandrag

Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare						
TSEK	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräk- ningsreserv	Säkrings- reserv	Balanse- rade vinst- medel inkl. periodens resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 1 januari 2021	162	1 999	201	-79	367 045	369 328
Kvittningsemission (ej registrerat aktiekapital)	-	22 404	-	-	-	22 404
<i>Periodens totalresultat</i>						
Periodens resultat	-	-	-	-	-5 099	-5 099
Periodens övrigt totalresultat	-	-	-3 830	-	-	-3 830
Periodens totalresultat	-	-	-3 830	-	-5 099	-8 929
Utgående eget kapital 30 juni 2021	162	24 403	-3 629	-79	361 946	382 803
Ingående eget kapital 1 januari 2020	162	1 999	1 361	-312	308 207	311 417
<i>Periodens totalresultat</i>						
Periodens resultat	-	-	-	-	-13 488	-13 488
Periodens övrigt totalresultat	-	-	-2 216	233	-	-1 983
Periodens totalresultat	-	-	-2 216	233	-13 488	-15 471
Utgående eget kapital 30 juni 2020	162	1 999	-855	-79	294 719	295 946

Noterna på sidan F-7 till F-12 utgör en integrerad del av de finansiella rapporterna för koncernen.

Rapport över kassaflöden för koncernen i sammandrag

TSEK	Jan-jun 2021	Jan-jun 2020
Den löpande verksamheten		
Resultat före skatt	647	-9 163
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	84 643	77 154
Betald inkomstskatt	-21 865	-18 188
	63 425	49 803
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-44 566	36 714
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	8 707	6 985
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	-69 064	-81 076
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-41 498	12 426
Investeringsverksamheten		
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-11 071	-15 687
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-9 186	-7 820
Förvärv av dotterbolag	-242 858	-
Kassflöde från investeringsverksamheten	-263 115	-23 507
Finansieringsverksamheten		
Upptagna lån	91 508	150 000
Amortering av lån	-13 000	-13 000
Amortering av leasingskuld	-57 653	-48 294
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	20 855	88 706
Periodens kassaflöde	-283 758	77 625
Likvida medel vid periodens början	340 422	299 403
Valutakursdifferens i likvida medel	2 804	907
Likvida medel vid periodens slut	59 468	377 935

Noterna på sidan F-7 till F-12 utgör en integrerad del av de finansiella rapporterna för koncernen.

Noter till delårsrapporten för koncernen i sammandrag

Not 1. Allmän information

Kjell Group AB (publ) ("Bolaget") med org. nr. 559115-8448, är ett bolag med säte i Malmö. Denna konsoliderade delårsrapport för koncernen ("delårsrapport") för perioden januari– juni 2021 omfattar Bolaget och dess dotterbolag, tillsammans benämnda "Koncernen". Koncernens redovisningsvaluta är SEK. Samtliga belopp är angivna i tusen sek (TSEK) om inget annat anges.

Not 2. Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering, och bör läsas tillsammans med koncernens finansiella rapporter för åren 2018–2020. Denna delårsrapport innehåller inte all information som krävs för en heltäckande redovisning i enlighet med IFRS. Det finns emellertid förklarande noter inkluderade för att förklara händelser och transaktioner som är väsentliga för en förståelse för förändringarna i koncernens finansiella ställning och resultat. De redovisningsprinciper som har tillämpats i denna delårsrapport är samma som dem som tillämpats i koncernens finansiella rapporter för åren 2018–2020. Koncernen har inte i förtid börjat tillämpa några av de nya IFRS eller nya tolkningar som har publicerats av IFRS Interpretations Committee. Utgivna standarder och tolkningar som ännu inte har trätt i kraft förväntas inte ha någon väsentlig påverkan på koncernen.

Not 3. Viktiga uppskattningar och bedömningar

Ledningen för Kjell & Company-koncernen gör uppskattningar och antaganden om framtiden, samt bedömer vilka redovisningsprinciper som bör tillämpas vid upprättandet av de finansiella rapporterna. Uppskattningarna och bedömningarna utvärderas fortlöpande och antagandena baseras på historiska erfarenheter och övriga faktorer, inklusive förväntningar på framtida händelser som anses vara rimliga under omständigheterna. De uppskattningar för redovisningsändamål som blir följden av dessa kommer per definition sällan att motsvara det faktiska utfallet. De väsentliga uppskattningar som görs av ledningen vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper och de viktigaste källorna till osäkerhet i uppskattningarna är samma som beskrivs i koncernens finansiella rapporter för åren 2018–2020. För beskrivning av effekterna av den pågående COVID-19 pandemin på Koncernen, se not 10.

Not 4. Väsentliga händelser

Circle K

I februari slutfördes lanseringen och etableringen av separata ytor för Kjell & Companys produkter på bemanade Circle K-stationer i Sverige. Därmed finns Kjell & Company nu representerade på 292 stationer runt om i Sverige.

Expressbutik

Under senare delen av februari öppnades även en ny service point på Lidingö, en så kallad expressbutik vars koncept bygger ett anpassat sortiment för den lokala handelsplatsen med en mindre lokalyta än bolagets sedvanliga service points.

Ny koncernchef

Den 10 mars 2021 utsågs Andreas Rylander till ny VD för Kjell & Company. Andreas Rylander ersätter Eric Lundberg som varit i bolaget sedan hösten 2018. Andreas Rylander har arbetat i bolaget sedan 2002 och har under årens lopp haft flertalet ledande befattningar däribland tf VD 2017/2018. Andreas kommer senast från rollen som COO som han innehaft sedan 2016.

Förvärv av AV-Cables.dk

Per 29 april 2021 förvärvade koncernen 100% av det onoterade danska bolaget AV-Cables.dk och den totala köpeskillingen som överfördes uppgick till 383 759 TSEK. Genom förvärvet förstärker Kjell & Company sin position ytterligare som en ledande aktör inom tillbehör för hemelektronik i Norden och skapar en plattform för breddat sortiment och tillväxt i Danmark, Norge och Sverige, för mer information se not 9.

Not 5. Intäkter och rörelsesegment

Koncernens verksamhet delas upp i rörelsesegment baserat på vilka delar av verksamheten företagets högste verkställande beslutsfattare följer upp, så kallad "management approach" eller företagsledningsperspektiv. För Kjell & Company's del innebär det att koncernens verksamhet är indelad i tre segment: Sverige, Norge och Danmark, vilka motsvaras av verksamheterna i respektive land.

Segmenten omfattar försäljning via service points i Sverige och Norge och onlinegenererad försäljning i respektive land. I segment Sverige ingår även koncerngemensamma funktioner, inklusive inköpsorganisationen i Shanghai, eftersom detta speglar hur segmenten följs upp internt inom koncernen.

Information avseende varje segment för vilket redovisning lämnas anges nedan. Justerad EBITA används för att mäta resultatet eftersom ledningen anser att denna information är den mest relevanta vid utvärderingen av respektive segment. För definition av justerad EBITA, se not 6.

Verksamheten är likartad i alla segmenten och det förekommer inte någon segmentsintern försäljning. Segmentens intäkter är sålunda i sin helhet hänförlig till försäljning till externa kunder.

Samma redovisningsprinciper har tillämpats för segmenten som för koncernen.

TSEK	Sverige		Norge		Danmark		Total	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Nettoomsättning	822 777	734 662	122 757	106 238	44 665	–	990 200	840 900
Avskrivningar exkl. avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar relaterade till rörelseförvärv	–59 525	–64 817	–12 290	–3 606	–167	–	–71 982	–68 423
Justerad EBITA	40 097	34 478	2 733	–6 372	6 207	–	49 036	28 106
Avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar relaterade till rörelseförvärv							–2 793	–
Jämförelsestörande poster							–14 765	–4 641
Rörelseresultat							31 479	23 465
Finansnetto							–30 831	–32 627
Periodens resultat före skatt							647	–9 163

Not 6. Justerat resultat före skatt, ränta, avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar relaterade till rörelseförvärv och jämförelsestörande poster (justerad EBITA)

Ledningen har presenterat resultatmålet justerad EBITA för att den följer upp detta resultatmål på koncernnivå och är av uppfattningen att detta mål är relevant för en förståelse av koncernens finansiella resultat.

Justerad EBITA är inte ett resultatmål definierat enligt IFRS-standarderna. Målet är inte en ersättning för eller bättre än redovisade finansiella resultat enligt IFRS, och bör redovisas tillsammans med dessa. Justerad EBITA och jämförelsestörande poster enligt koncernens definition kan skilja sig med andra mål med likartade namn som används av andra företag. Investeringarna uppmanas att inte fästa otillbörligt stor tillit till dessa alternativa nyckeltal.

Resultatmål	Definition	Anledning till att resultatmålet används
Justerad EBITA	Rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar av immateriella tillgångar som uppkommit i samband med rörelseförvärv exklusive jämförelsestörande poster.	Ledningen har presenterat resultatmålet justerad EBITA för att de följer upp detta resultatmål och är av uppfattningen att detta mål är relevant för en förståelse av koncernens finansiella resultat. Målet visar verksamhetens finansiella resultat utan påverkan från väsentliga kostnads- eller intäktsposter som påverkar möjligheten att göra jämförelser över tid, såsom det beskrivs under ”Jämförelsestörande poster” nedan.
Jämförelsestörande poster	Intäkts- och kostnadsposter som redovisas separat till följd av sin art och sina belopp. Posterna består av kostnader för förberedelser inför en eventuell börsnotering, skadeståndersättning och ersättning för rättegångskostnader, förvärvskostnader samt avgångsvederlag. Alla poster som är inkluderade är större och väsentliga under vissa perioder och mindre eller obefintliga under andra perioder.	Jämförelsestörande poster används av ledningen för att förklara rörelser i det historiska resultatet. Separat redovisning och specifikation av jämförelsestörande poster gör det möjligt för läsarna av de finansiella rapporterna att förstå och utvärdera de justeringar som har gjorts av ledningen när justerad EBITA redovisas. Att ta hänsyn till jämförelsestörande poster ökar jämförbarheten och därmed förståelsen för koncernens finansiella utveckling.

<i>Avstämning av justerad EBITA</i>	Jan-jun	Jan-jun
TSEK	2021	2020
Periodens resultat	-5 099	-13 488
Skatt	5 747	4 326
Finansnetto	30 831	32 627
Rörelseresultat	31 479	23 465
Avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar relaterade till rörelseförvärv	2 793	-
Jämförelsestörande poster	14 765	4 641
Justerad EBITA	49 036	28 106
Specifikation av jämförelsestörande poster		
Kostnader för förberedelse för eventuell börsintroduktion	-8 330	-3 874
Avgångsvederlag	-927	-767
Förvärvskostnader	-5 508	-
	-14 765	-4 641

Not 7. Verkligt värde av finansiella instrument

Verkligt värde för skulderna i koncernens kreditfacilitet bedöms uppgå till 637 500 TSEK (663 500) vilket kan jämföras med det redovisade värdet om 635 444 TSEK (659 388). Faciliteten löper med rörlig ränta plus en marginal. Enligt företagsledningens bedömning har det inte skett någon förändring i kreditmarginaler sedan låneavtalet ingicks som skulle kunna få en väsentlig påverkan på lånens verkliga värde. Skillnaden mellan verkligt värde och redovisat värde är därför huvudsakligen hänförlig till att det redovisade värdet för lånet inkluderar transaktionsutgifter som ännu inte periodiserats ut som en del av den effektiva räntan för banklånen.

Koncernens PIK obligation löper med en fast ränta om 11% som ackumuleras genom att koncernen enligt låneavtalet ger ut nya obligationer motsvarande den ränta som ackumulerats under perioden. Givet att vissa villkor rörande skuldsättningsgrad är uppfyllda tillämpas dock istället en ränta om 9%. Företagsledningens bedömning är att räntan på en skuld med motsvarande villkor inte har förändrats sedan obligationen gavs ut som skulle få en väsentlig påverkan på PIK obligationens verkliga värde. Skillnaden mellan det verkliga värdet för PIK obligationen och det redovisade värdet är därför huvudsakligen hänförlig till förekomsten av transaktionsutgifter som ingår i obligationens redovisade värde. Verkligt värde för PIK obligationen bedöms därför uppgå till 226 670 TSEK (218 149) vilket kan jämföras med det redovisade värdet om 226 092 TSEK (216 994).

Verkligt värde tillhör nivå 2 i verkligt värdehierarkin. Redovisat värde för alla övriga finansiella skulder samt finansiella tillgångar betraktas som rimliga uppskattningar av deras respektive verkliga värde.

Koncernen har en finansiell skuld för den villkorade tilläggsköpeskillingen kopplad till förvärvet av AV-Cables. Verkligt värde för skulden för den villkorade köpeskillingen är baserat på nuvärdet av den förväntade betalningen i enlighet med aktuellt förvärvsavtal. Betalningen beror på resultatutvecklingen i den förvärvade verksam-

heten under 2021 och ett starkt resultat leder således till en ökad skuld för koncernen. Framtida kassaflöde i enlighet med förvärvsavtalet har diskonterats med en riskjusterad diskonteringsränta. Den maximala ersättningen som enligt förvärvsavtalet kan komma att betalas ut är 102,5 MSEK. Lägsta belopp som kan komma att betalas ut är 0 kr. Utfallet av den odiskonterade värdet på köpeskillingen beräknas uppgå till 73,5 MSEK. Det verkliga värdet på den villkorade köpeskillingen med en diskonteringsränta om 3,5% uppgår till 72,0 MSEK.

30 jun 2021

TSEK	Nivå 1	Nivå 2	Nivå 3	Total
Villkorad köpeskillning	-	-	71 966	71 966

30 jun 2020

TSEK	Nivå 1	Nivå 2	Nivå 3	Total
Villkorad köpeskillning	-	-	-	-

31 dec 2020

TSEK	Nivå 1	Nivå 2	Nivå 3	Total
Villkorad köpeskillning	-	-	-	-

Villkorad köpeskillning

TSEK	2021	2020
Ingående balans 1 januari	-	-
Tillkommande genom rörelseförvärv	71 929	-
Betalningar	-	-
Redovisat i resultaträkning	-	-
- Förändring i verkligt värde	-	-
- Räntekostnader	409	-
- Valutakurseffekter	-372	-
Utgående balans 30 juni	71 966	-

Not 8. Resultat per aktie

Resultat per aktie före utspädning har beräknats baserat på periodens resultat hänförligt till innehavare av stamaktier i Kjell Group AB dividerat med det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier under delårsperioden. Vid en extra bolagsstämma den 13 juli 2021 beslutades att öka antalet utestående stamaktier i Kjell Group AB från 216 972 aktier till 11 470 400 aktier genom en aktiesplit. En aktiesplit är en ökning av antalet stamaktier utan tillskjutande av nytt kapital. Vid beräkningen av resultat per aktie har därför det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier justerats retroaktivt som om aktiespliten hade ägt rum i början av den tidigaste presenterade perioden. Detta har medfört att 11 470 400 aktier har använts som det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier både under delårsperioden och under den jämförande perioden.

Det fanns inga utspädande potentiella stamaktier under delårsperioden eller under den jämförande perioden. Resultat per aktie efter utspädning är därför detsamma som resultat per aktie före utspädning för samtliga presenterade perioder.

Not 9. Förvärv

Per 29 april 2021 förvärvade koncernen 100% av det onoterade danska bolaget AV-Cables.dk och den totala köpeskillingen som överfördes uppgick till 383 759 TSEK.

Genom förvärvet förstärker Kjell & Company sin position ytterligare som en ledande aktör inom tillbehör för hemelektronik i Norden och skapar en plattform för breddat sortiment och tillväxt i Danmark, Norge och Sverige.

AV-Cables startades 2006 och har under de senaste åren vuxit kraftigt med god lönsamhet. Under räkenskapsåret 2020 uppgick nettoomsättningen till 217 MDKK och rörelseresultatet till 33 MDKK. Verksamheten erbjuder hemelektronikprodukter online till sina kunder, med leverans från sitt lager på Jylland. Produkterna kompletterar till stor del Kjell & Companys utbud av produkter. Bolagen kommer samarbeta för att ytterligare stärka sina erbjudanden på respektive onlineplattformar och i Kjell & Companys 130 "service points" i Sverige och Norge.

Köpeskillingen uppgår till 383,8 MSEK, varav 242,9 MSEK erlagts kontant i samband med förvärvet och ytterligare 1,0 MSEK kommer regleras kontant. 68,0 MSEK erläggs genom utställande av revers. Via kvittningsemission återinvesteras 22,4 MSEK i Kjell Group AB (f.d. Kjell HoldCo AB). Resterande 45,6 MSEK löses genom utställande av en Promissory Note som löper med 10 % ränta. Promissory Note ska regleras med aktier i Kjell Group AB vid en framtida notering eller försäljning av bolaget, alternativt efter den 29 december 2021 vid Kjell Group AB:s påkallande av lösen. Skulden kan enbart regleras med Kjell Group AB:s egna aktier. Säljaren har dessutom möjlighet att erhålla tilläggsköpeskillning om maximalt 102,5

MSEK under förutsättning att specificerade resultatmål uppnås. Det verkliga värdet av tilläggsköpeskillingen har per förvärvstidpunkten 29 april 2021 bedömts uppgå till 71,9 MSEK.

a) Överförd ersättning

I följande tabell sammanfattas verkligt värde för den överförda ersättningen per förvärvsdatumet.

TSEK	
Likvida medel	242 857
Nyemitterade aktier, 12 436 stamaktier A	22 404
Skuldebrev (Promissory note)	45 618
Slutförd kontantlikvid	951
Tilläggsköpeskillning	71 929
Summa överförd ersättning	383 759

Det verkliga värdet av överförda stamaktier i Kjell Group AB har uppskattats med hjälp av en multipelvärdering för att beräkna enterprise value (EV) reducerat med nettoskulden. EV-värdet har därefter minskats med värdet av preferensaktierna för att erhålla verkligt värde för stamaktierna.

b) Villkorad köpeskillning

Förvärvsavtalet anger att en villkorad tilläggsköpeskillning ska utgå till AV-Cables tidigare ägare som beror på resultatutvecklingen i AV-Cables under 2021. Den maximala ersättningen som enligt överlåtelseavtalet kan komma att betalas ut uppgår till 102,5 MSEK. Lägsta belopp som kan komma att betalas ut är 0 kr. Utfallet av den villkorade köpeskillningen beräknas odiskonterat att uppgå till 73,5 MSEK. Det verkliga värdet på den villkorade köpeskillningen med en diskonteringsränta om 3,5% uppgår till 71,9 MSEK. Den villkorade köpeskillningen redovisas som en kortfristig skuld bland "Övriga skulder" i koncernens rapport över finansiell ställning.

c) Förvärvsrelaterade utgifter

Förvärvsrelaterade utgifter uppgående till 5 508 TSEK har exkluderats från förvärvspriset och redovisats som en kostnad under innevarande år, inom raden "Övriga externa kostnader" i koncernens rapport över resultatet.

d) Identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder

Nedanstående tabell sammanfattar de redovisade beloppen för förvärvade tillgångar och övertagna skulder per förvärvsdagen.

TSEK	
Materiella anläggningstillgångar	32 540
Nyttjanderättstillgångar	358
Övriga immateriella tillgångar	122 748
Uppskjuten skattefordran	227
Omsättningstillgångar	35 492
Likvida medel	8 271
Icke räntebärande skulder	-26 284
Uppskjuten skatteskuld	-28 470
Leasingskulder	-344
Summa förvärvade identifierbara nettotillgångar	144 538
Goodwill	239 221
Summa överförd ersättning	383 759

e) Påverkan på koncernens resultat

Under 2021 har förvärvet bidragit till koncernens intäkter med 44 665 TSEK och till koncernens resultat före skatt med 2 330 TSEK för perioden. Om förvärvet hade ägt rum den 1 januari 2021 gör ledningen uppskattningen att koncernens intäkter skulle ha påverkats med 180 740 TSEK och koncernens resultat före skatt för delårsperioden med 11 968 TSEK.

f) Goodwill

Goodwill redovisas för förvärvet under 2021 eftersom erlagda köpeskillingar för rörelseförvärven inkluderade belopp avseende förväntade synergier, intäktstillväxt och framtida marknadsutveckling i det förvärvade företaget. Dessa fördelar redovisas inte separat från goodwill eftersom de inte uppfyller kriterierna för identifierbara immateriella anläggningstillgångar. Goodwill som uppkommer från förvärvet förväntas inte vara skattemässigt avdragsgill för närvarande.

TSEK	
Akkumulerade anskaffningsvärden	
Ingående balans vid periodens början	520 866
Rörelseförvärv	239 221
Valutakurseffekter	-1 260
Utgående balans vid periodens slut	758 827

Not 10. Påverkan från covid-19 pandemin

Pandemin präglade även inledningsvis verksamhetsåret 2021 och Kjell & Company har följt och följer noggrant händelseutvecklingen och agerar samt anpassar verksamheten efter behov. Hanteringen av Covid-19 pandemin har sett annorlunda ut på de marknader som Kjell

& Company är aktiv på idag till följd av respektive lands restriktioner och rekommendationer.

Under årets första och andra kvartal har service points i Sverige varit öppna om än med färre antalet kunder åt gången i butik då bolaget följer de rekommendationer som finns för svensk handel med bl.a. begränsat antal kunder beroende på storleken på butiksyta. Försäljningsutvecklingen för delårsperioden i service points har trots begränsningarna varit positiv och utvecklingen av den totala nettoomsättningen för segment Sverige avseende det första halvåret var en ökning med 12,0% jämfört med motsvarande period föregående år där andelen online försäljning stod för en stor del av den totala försäljningen.

I Norge såg man inledningsvis av året en ökad smittspridning och regeringen tilltog hårdare restriktioner vilket för Kjell & Companys del tvingade bolaget till permitteringar av ett 60 tal personer samt också stängning av 11 butiker (Oslo 9, Bodø och Haugesund) vilket även pågick under april för att under maj väsentligt minska. Detta till trots har försäljningen i service points utvecklats positivt under delårsperioden och utvecklingen av den totala nettoomsättningen för segment Norge avseende det första halvåret var 15,5% jämfört med motsvarande period föregående år med en betydande andel online försäljning.

Not 11. Väsentliga händelser efter balansdagen

Ny styrelsemedlem

Kjell & Company tillkännagav per den 13 juli utnämningen av Ola Burmark till ny styrelsemedlem. Ola tillför lång erfarenhet som CFO i börsnoterade bolag senast i Zeta-Display.

Incitamentsprogram

Vid en extra bolagsstämma den 15 september 2021 förväntas Kjell & Company införa ett långsiktigt incitamentsprogram i form av ett prestationsaktiesparprogram. Totalt förväntas högst 17 ledande befattningshavare och anställda i nyckelpositioner i Kjell & Company erbjudas delta i det långsiktiga incitamentsprogrammet. För att delta i det långsiktiga incitamentsprogrammet krävs att deltagaren förvärvar aktier i Kjell Group AB, så kallade "sparaktier". Den maximala investeringen i sparaktier varierar, från cirka 100 000 kronor till cirka 750 000 kronor och kan komma att uppgå till totalt cirka 4 125 000 kronor för alla deltagare.

CEO, CFO, CCO och CTO förväntas erhålla en bonus från Kjell & Company i samband med en notering av bolagets aktier på Nasdaq First North, varav en andel förväntas användas för att förvärva sparaktier (se avsnitt "Bonusar" nedan). Övriga deltagare i programmet förväntas erhålla en subvention från Kjell & Company motsvarande 20-50 procent av det belopp dessa måste investera i sparaktier för att delta i programmet. Deltagare som behåller sina sparaktier under intjänandeperioden om cirka tre år och förblir anställda av Kjell & Company

under hela intjänandeperioden kommer att vara berättigade att erhålla prestationsaktier utan kostnad, under förutsättning att ett prestationskriterium uppfylls. Prestationskriteriet avser den totala aktieägaravkastningen för bolagets aktie under intjäningsperioden om cirka tre år, ett så kallat "TSR-kriterium". Antalet prestationsaktier som intjänas och tilldelas beror på i vilken utsträckning prestationskriteriet uppfylls i förhållande till bestämda minimum- och maximumnivåer. CEO, CFO, COO och CTO kan för varje sparaktie tilldelas högst sju prestationsaktier, medan övriga deltagare kan tilldelas högst fem sparaktier.

Det långsiktiga incitamentsprogrammet kommer att redovisas i enlighet med IFRS 2 *Aktierelaterade ersättningar*.

Bonusar

Den 23 augusti 2021 beslutade styrelsen att bevilja bonusar till CEO, CFO, CCO och CTO som är villkorade av att bolagets aktie noteras. Bonusarna är bestämda till ett fast belopp om 3,0 miljoner kronor (plus sociala avgifter) för CEO och totalt 6,5 miljoner kronor (plus sociala avgifter) för CFO, CCO och CTO. Bonusarna kommer att betalas ut som lön från Kjell & Company och minst 50 procent av nettobeloppet efter skatt måste användas antingen till att förvärva sparaktier som krävs för deltagande i det långsiktiga incitamentsprogram (se avsnitt "*Incitamentsprogram*" ovan) eller till att förvärva andra aktier i bolaget.

Aktiesplit

Vid en extra bolagsstämma 13 juli 2021 beslutades att öka antalet utstående stamaktier i Kjell Group AB från 216 972 aktier till 11 470 400 aktier genom en aktiesplit.

Ny bankfinansiering

I samband med förestående börsintroduktion avser Kjell & Company ingå ett nytt finansieringsavtal bestående av kreditfaciliteter om sammanlagt 910 MSEK. Faciliteterna tillhandahålls av Nordea och kommer att användas för att refinansiera koncernens existerande skuldsättning.

Faciliteterna kommer att bestå av:

- a) en kreditfacilitet om 46 MSEK,
- b) en kreditfacilitet om 414 MSEK,
- c) en förvärvsfacilitet om 200 MSEK samt
- d) en revolverande kreditfacilitet om 250 MSEK som kan utbetalas i SEK, EUR, DKK, NOK eller någon annan med långivaren överenskommen valuta

Faciliteterna har en löptid på tre år från och med likviddagen för tilldelade aktier som beräknas vara den 20 september 2021. Koncernen har möjlighet att göra två förlängningar av faciliteterna med ett år vardera, dock under förutsättning att långivaren accepterar sådan förlängning. Faciliteterna löper med en räntebindning om 1, 2, 3 eller 6 månader. Kreditfaciliteterna är villkorade av att förhållandet mellan koncernens totala nettoskuld och EBITDA (beräknade enligt villkoren för kreditfaciliteterna) inte överstiger i kreditavtalet angivna nivåer.



Revisorsrapport avseende historisk finansiell delårsinformation

Oberoende revisorsrapport över översiktlig granskning av historisk finansiell delårsinformation

Till styrelsen i Kjell Group AB (publ)

Org. nr 559115-8448

Inledning

Vi har utfört en översiktlig granskning av den medföljande konsoliderade balansräkningen i sammandrag för Kjell Group AB's koncern per den 30 juni 2021, koncernens rapport över totalresultat i sammandrag, koncernens rapport över förändringar i eget kapital i sammandrag och koncernens rapport över kassaflöden i sammandrag under den sex-månadersperiod som slutade per detta datum och tilläggsupplysningar ("de konsoliderade finansiella delårsrapporterna i sammandrag"). Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och rättvisande presentera denna finansiella delårsinformation i sammandrag i enlighet med IAS 34. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna finansiella delårsinformation i sammandrag grundad på vår översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 *Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor*. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt ISA och god revisionsred i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Slutsats

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att de medföljande konsoliderade finansiella rapporterna i sammandrag per den 30 juni 2021 inte, i allt väsentligt, är upprättade i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering.

Malmö den 6 september 2021

KPMG AB

Camilla Alm Andersson

Auktoriserad revisor

Huvudansvarig revisor

Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018

Rapport över resultat för koncernen

1 januari–31 december

TSEK	Not	2020	2019	2018
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	4	1 999 000	1 870 964	1 690 884
Övriga rörelseintäkter	5	8 709	2 165	10 684
		2 007 709	1 873 129	1 701 568
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror		-1 121 524	-1 031 829	-889 494
Personalkostnader		-418 134	-416 651	-412 000
Övriga externa kostnader		-184 917	-156 458	-146 346
Övriga rörelsekostnader	6	-4 201	-29	-249
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-139 617	-129 919	-126 942
Rörelseresultat	7,8,24	139 316	138 243	126 537
Finansiella poster				
Finansiella intäkter		6	54	128
Finansiella kostnader		-61 805	-67 395	-75 888
Finansnetto	9	-61 799	-67 341	-75 760
Resultat före skatt		77 517	70 902	50 777
Skatt	10	-18 679	-18 367	-4 954
Årets resultat		58 838	52 535	45 823
Årets resultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare		58 838	52 535	45 823
Årets resultat		58 838	52 535	45 823
Resultat per aktie				
före utspädning (kr)	11	1,43	1,22	0,96
efter utspädning (kr)		1,43	1,22	0,96

Noterna på sidan F-19 till F-63 utgör en integrerad del av de finansiella rapporterna för koncernen.

Rapport över resultat och övrigt totalresultat för koncernen

1 januari–31 december

TSEK	Not	2020	2019	2018
Årets resultat		58 838	52 535	45 823
Övrigt totalresultat				
Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat				
Årets omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter		-1 160	1 008	353
Kassaflödessäkringar		296	1 569	2 205
Skatt hänförlig till poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat	10	-63	-312	-485
		-927	2 265	2 073
Poster som inte kan omföras till årets resultat		-	-	-
Årets övrigt totalresultat		-927	2 265	2 073
Årets totalresultat		57 911	54 800	47 896
Årets resultat hänförligt till:				
Moderbolagets ägare		57 911	54 800	47 896
Årets totalresultat		57 911	54 800	47 896

Noterna på sidan F-19 till F-63 utgör en integrerad del av de finansiella rapporterna för koncernen.

Rapport över finansiell ställning för koncernen

TSEK	Not	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Tillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	12	1 000 104	993 531	972 851
Materiella anläggningstillgångar	13	49 861	46 929	49 217
Nyttjanderättstillgångar	24	270 927	329 340	410 271
Uppskjutna skattefordringar	10	25	1 473	3 140
Summa anläggningstillgångar		1 320 917	1 371 273	1 435 479
Varulager	14	408 825	379 177	336 298
Skattefordringar	10	17 268	12 582	23 065
Kundfordringar	23	24 337	12 133	10 757
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	15	31 814	29 001	11 022
Övriga fordringar		1 103	225	253
Likvida medel	16	340 422	299 403	288 914
Summa omsättningstillgångar		823 769	732 521	670 309
Summa tillgångar		2 144 686	2 103 794	2 105 788
Eget kapital				
	17			
Aktiekapital		162	162	162
Övrigt tillskjutet kapital		1 999	1 999	1 999
Reserver		122	1 049	-1 216
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat		367 045	308 207	255 672
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		369 328	311 417	256 617
Summa eget kapital		369 328	311 417	256 617
Skulder				
Långfristiga räntebärande skulder	18,22	843 839	853 982	860 828
Långfristiga leasingkulder	24	156 539	214 363	301 869
Övriga långfristiga skulder	20	102	400	2 011
Uppskjutna skatteskulder	10	111 646	112 004	111 936
Summa långfristiga skulder		1 112 126	1 180 749	1 276 644
Kortfristiga räntebärande skulder	18,22	26 000	26 000	26 000
Kortfristiga leasingkulder	24	116 308	131 385	123 828
Leverantörsskulder	23	314 953	268 478	241 387
Skatteskulder	10	30 561	22 423	15 616
Övriga skulder	20	67 618	73 418	73 900
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	21	101 486	84 016	86 458
Avsättningar	19	6 306	5 908	5 338
Summa kortfristiga skulder		663 232	611 628	572 527
Summa skulder		1 775 358	1 792 377	1 849 171
Summa eget kapital och skulder		2 144 686	2 103 794	2 105 788

Noterna på sidan F-19 till F-63 utgör en integrerad del av de finansiella rapporterna för koncernen.

Rapport över förändringar i eget kapital för koncernen

TSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare					Totalt eget kapital
	Aktie-kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräk-nings-reserv	Säkrings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	
Ingående eget kapital 1 januari 2018	162	1 999	–	–3 289	209 849	208 721
Årets totalresultat						
Årets resultat	–	–	–	–	45 823	45 823
Årets övrigt totalresultat	–	–	353	1 720	–	2 073
<i>Årets totalresultat</i>	–	–	353	1 720	45 823	47 896
Utgående eget kapital 31 december 2018	162	1 999	353	–1 569	255 672	256 617

TSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare					Totalt eget kapital
	Aktie-kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräk-nings-reserv	Säkrings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	
Ingående eget kapital 1 januari 2019	162	1 999	353	–1 569	255 672	256 617
Årets totalresultat						
Årets resultat	–	–	–	–	52 535	52 535
Årets övrigt totalresultat	–	–	1 008	1 257	–	2 265
<i>Årets totalresultat</i>	–	–	1 008	1 257	52 535	54 800
Utgående eget kapital 31 december 2019	162	1 999	1 361	–312	308 207	311 417

TSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare					Totalt eget kapital
	Aktie-kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräk-nings-reserv	Säkrings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	
Ingående eget kapital 1 januari 2020	162	1 999	1 361	–312	308 207	311 417
Årets totalresultat						
Årets resultat	–	–	–	–	58 838	58 838
Årets övrigt totalresultat	–	–	–1 160	233	–	–927
<i>Årets totalresultat</i>	–	–	–1 160	233	58 838	57 911
Utgående eget kapital 31 december 2020	162	1 999	201	–79	367 045	369 328

Noterna på sidan F-19 till F-63 utgör en integrerad del av de finansiella rapporterna för koncernen.

Rapport över kassaflöden för koncernen

1 januari–31 december

TSEK	Not	2020	2019	2018
	28			
Den löpande verksamheten				
Resultat före skatt		77 517	70 902	50 777
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		161 895	146 048	155 189
Betald inkomstskatt		-14 329	193	-4 523
		225 083	217 143	201 443
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager		-32 639	-40 532	-42 837
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		-16 265	-19 490	-1 432
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder		60 800	24 230	54 392
Kassaflöde från den löpande verksamheten		236 979	181 351	211 566
Investeringsverksamheten				
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-26 220	-20 402	-13 200
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-15 031	-23 250	-3 402
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-41 251	-43 652	-16 602
Finansieringsverksamheten				
Upptagna lån		150 000	-	-
Amortering av lån		-176 000	-26 000	-12 500
Amortering av leasingskuld		-123 339	-103 599	-82 850
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-149 339	-129 599	-95 350
Årets kassaflöde		46 389	8 100	99 614
Likvida medel vid årets början		299 403	288 914	191 197
Valutakursdifferens i likvida medel		-5 370	2 389	-1 897
Likvida medel vid årets slut		340 422	299 403	288 914

Noterna på sidan F-19 till F-63 utgör en integrerad del av de finansiella rapporterna för koncernen.

Noter till de finansiella rapporterna

Not 1 Väsentliga redovisningsprinciper

(a) Överensstämmelse med normgivning och lag

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) sådana de antagits av EU. Vidare har Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats.

De konsoliderade finansiella rapporterna godkändes för publicering av bolagets styrelse den 5 september 2021.

(b) Händelser efter räkenskapsårets utgång

Händelser efter räkenskapsårets utgång är de händelser, gynnsamma eller ogynnsamma, som inträffar mellan räkenskapsårets slut och det datum då de finansiella rapporterna godkänns för publicering. För händelser som ger belägg för omständigheter som förelåg vid räkenskapsårets slut görs justeringar (händelser som ska beaktas), medan det för händelser som ger indikation på omständigheter som uppkom efter räkenskapsårets utgång inte ska göras justeringar (händelser som inte ska beaktas), men de ska redovisas (se not 29).

Vid upprättandet av de finansiella rapporterna har ledningen beaktat händelser fram till datumet för godkännandet per den 5 september 2021 för räkenskapsåren 2018, 2019 respektive 2020.

(c) Värderingsgrunder tillämpade vid upprättandet av de finansiella rapporterna

Tillgångar och skulder är redovisade till historiska anskaffningsvärden, förutom avseende finansiella instrument. Finansiella tillgångar och skulder är värderade till upplupet anskaffningsvärde med undantag för vissa derivatinstrument.

(d) Funktionell valuta och rapporteringsvaluta

Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor som även utgör rapporteringsvalutan för moderbolaget och för koncernen. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i svenska kronor. Samtliga belopp är, om inte annat anges, avrundade till närmaste tusental.

(e) Bedömningar och uppskattningar i de finansiella rapporterna

Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med IFRS kräver att företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar.

Uppskattningar och antaganden ses över regelbundet. Ändringar av uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkar denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell och framtida perioder.

(f) Väsentliga tillämpade redovisningsprinciper

(i) De nedan angivna redovisningsprinciperna har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i koncernens finansiella rapporter. Koncernens redovisningsprinciper har vidare konsekvent tillämpats av koncernens företag.

(ii) Ändring av redovisning av fraktkostnader i segment Norge

I den årsredovisning för koncernen som publicerades den 20 april 2021 redovisades kostnader för frakter till kund inom segment Norge på raden för "Handelsvaror". I denna rapport har dessa kostnader omklassificerats till raden "Övriga externa kostnader" där kostnaderna för frakt till kund i segment Sverige också redovisas. Omklassificeringen har lett till att kostnader för "Handelsvaror" samtidigt har minskat med 6 526 TSEK som "Övriga externa kostnader" ökat med samma belopp för 2020.

(g) Ändrade redovisningsprinciper

Koncernen tillämpar IFRS från och med räkenskapsåret 2020. Under tidigare år tillämpade koncernen Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). För upplysning om effekt övergången till IFRS, se not 31.

(h) Nya IFRS som ännu inte börjat tillämpas

Nya och ändrade IFRS med tillämpning från och med den 1 januari 2021 eller senare förväntas inte komma att ha någon väsentlig effekt på företagets finansiella rapporter.

(i) Klassificering m.m.

Anläggningstillgångar och långfristiga skulder förväntas i allt väsentligt återvinnas eller betalas efter tolv månader eller mer räknat från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder består i allt väsentligt av belopp som förväntas återvinnas eller betalas inom tolv månader från balansdagen.

(j) Rörelsesegmentrapportering

Ett rörelsesegment är en del av koncernen som bedriver verksamhet från vilken den kan generera intäkter och ådrar sig kostnader och för vilka det finns fristående finansiell information tillgänglig. Ett rörelsesegments resultat följs vidare upp av företagets högste verkställande beslutsfattare för att utvärdera resultatet samt för att kunna allokera resurser till rörelsesegmentet.

Kjell & Company's verksamhet är uppdelad i två geografiskt indelade rörelsesegment som speglar hur den högste verkställande beslutsfattaren följer upp verksamheten:

- "Sverige" som omfattar service points- och onlinegenererad försäljning i Sverige, samt
- "Norge" som omfattar service points- och onlinegenererad försäljning i Norge.

Koncernen förvärvade efter räkenskapsårets slut bolaget AV-Cables som bedriver onlineförsäljning i Danmark (se not 29).

Från med 2021 kommer AV-Cables att rapporteras som ett separat rörelsesegment benämnt "Danmark".

Se not 2 för ytterligare beskrivning av indelningen och presentationen av rörelsesegmenten.

(k) Konsolideringsprinciper och rörelseförvärv

(i) Dotterföretag

Dotterföretag är företag som står under ett bestämmande inflytande från Kjell Group AB. Bestämmande inflytande föreligger om Kjell Group AB har inflytande över investeringsobjektet, är exponerad för eller har rätt till rörlig avkastning från sitt engagemang samt kan använda sitt inflytande över investeringen till att påverka avkastningen. Vid bedömningen om ett bestämmande inflytande föreligger, beaktas potentiella röstberättigande aktier samt om de facto control föreligger.

Dotterföretag redovisas enligt förvärvsmetoden. Metoden innebär att förvärv av ett dotterföretag betraktas som en transaktion varigenom koncernen indirekt förvärvar dotterföretagets tillgångar och övertar dess skulder. I förvärvsanalysen fastställs det verkliga värdet på förvärvsdagen av förvärvade identifierbara tillgångar och övertagna skulder samt eventuella innehav utan bestämmande inflytande. Transaktionsutgifter, med undantag av transaktionsutgifter som är hänförliga till emission av egetkapitalinstrument eller skuldinstrument, som uppkommer redovisas direkt i årets resultat.

Vid rörelseförvärv där överförd ersättning överstiger det verkliga värdet av förvärvade tillgångar och övertagna skulder som redovisas separat, redovisas skillnaden som goodwill.

Överförd ersättning i samband med förvärvet inkluderar inte betalningar som avser reglering av tidigare affärsförbindelser. Denna typ av regleringar redovisas vanligtvis i resultatet.

Villkorade köpeskillningar redovisas till verkligt värde vid förvärvstidpunkten. I de fall den villkorade köpeskillningen är klassificerad som egetkapitalinstrument, görs ingen omvärdering och reglering görs inom eget kapital. För övriga villkorade köpeskillningar omvärderas dessa vid varje rapporttidpunkt och förändringen redovisas i årets resultat.

(v) Transaktioner som elimineras vid konsolidering

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter eller kostnader och realiserade vinster eller förluster som

uppkommer från koncerninterna transaktioner mellan koncernföretag, elimineras i sin helhet vid upprättandet av koncernredovisningen.

(l) Utländsk valuta

(i) Transaktioner i utländsk valuta

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen.

Funktionell valuta är valutan i de primära ekonomiska miljöer bolagen bedriver sin verksamhet. Monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta räknas om till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på balansdagen. Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkningarna redovisas i årets resultat.

(ii) Utländska verksamheters finansiella rapporter

Tillgångar och skulder i utlandsverksamheter, inklusive goodwill och andra koncernmässiga över- och undervärden, omräknas från utlandsverksamhetens funktionella valuta till koncernens rapporteringsvaluta, svenska kronor, till den valutakurs som råder på balansdagen. Intäkter och kostnader i en utlandsverksamhet omräknas till svenska kronor till en genomsnittskurs som utgör en approximation av de valutakurser som förelegat vid respektive transaktionstidpunkt. Omräkningsdifferenser som uppstår vid valutaomräkning av utlandsverksamheter redovisas i övrigt totalresultat och ackumuleras i en separat komponent i eget kapital, benämnd omräkningsreserv.

Akkumulerade omräkningsdifferenser hänförliga till utlandsverksamheter har angivits till noll vid tidpunkten för övergång till IFRS.

(m) Intäkter

(i) Prestationsåtaganden och intäktsredovisningsprinciper

Intäkt värderas utifrån den ersättning som specificeras i avtalet med kunden. Koncernen redovisar intäkten när kontroll över en vara eller tjänst överförs till kunden.

Information om karaktären på och tidpunkten för uppfyllande av prestationsåtaganden i avtal med kunder, inklusive väsentliga betalningsvillkor, och tillhörande intäktsredovisningsprinciper sammanfattas nedan.

Varuförsäljning

För både butiksgenererad och onlinebaserad försäljning sker intäktsredovisning vid en viss tidpunkt. Intäkter från försäljning av varor i butik redovisas vid en viss tidpunkt, vilket sker när varan levererats till kunden i butiken. Vid onlinebaserad försäljning redovisas intäkten när varan har levererats alternativt hämtats av kunden i butik (service-point).

I stort sett samtliga avtal med kunder tillåter att kunden returnerar en vara. Returvaror både byts mot nya varor och erbjudande om kontanta återbetalningar. Detta innebär att intäkter redovisas endast i sådan utsträck-

ning att det är mycket sannolikt att väsentlig återföring av ackumulerade intäkter inte uppstår. Redovisad intäkt justeras för förväntade returer, som beräknas utifrån historisk data. En återbetalningsskuld och en rätt att återfå returnerade varor redovisas. Samtidigt som det görs ett avdrag från intäkten för förväntade returer görs det även ett avdrag från kostnad för sålda varor som motsvarar kostnaden för de varor som förväntas erhållas i retur. Återbetalningsskulden ingår i posten upplupna kostnader och förutbetalda intäkter och rätten att återfå returnerade varor ingår i varulager. Kjell & Company omprövar sin uppskattning av förväntade returer vid varje balansdag och uppdaterar tillgångens och skuldens belopp därefter.

Kjell & Company har även försäljning av tjänster där intäkten redovisas när tjänsten har slutförts. Dock är tjänsternas andel av den totala omsättningen inte väsentlig.

Kundlojalitetsprogram

Kjell & Companys kunder erbjuds möjlighet att delta i ett kundlojalitetsprogram och tjäna poäng som ger upphov till bonuscheckar som kan nyttjas som betalningsmedel längre fram. Kjell & Company allokera en del av erhållen ersättning från kunder som deltar i kundlojalitetsprogrammet till lojalitetspoäng. Fördelningen baseras på relativa fristående försäljningspriser. Beloppet som fördelas till lojalitetsprogrammet redovisas som intäkt när lojalitetspoängen utnyttjas eller när sannolikheten att kunden utnyttjar poängen blir låg eller förfaller. Samtliga utställda bonuscheckar löses inte in varför hänsyn löpande tas till deltagarnas sannolika framtida inlösen.

(ii) Statliga stöd

Statliga stöd redovisas i rapport över finansiell ställning som upplupen intäkt när det föreligger rimlig säkerhet att bidraget kommer att erhållas och att Kjell & Company kommer att uppfylla de villkor som är förknippade med bidraget. Bidrag periodiseras systematiskt i årets resultat på samma sätt och över samma perioder som de kostnader bidragen är avsedda att kompensera för, såvida inte villkoren för att erhålla bidraget uppfylls efter att de relaterade kostnaderna har redovisats. I dessa fall redovisas bidraget i den period under vilken Kjell & Company erhåller en fordran på staten.

(n) Leasing

Kjell & Company agerar endast leasetagare och inte leasegivare. Därmed avser nedan principer enbart hur koncernen redovisar leasingavtal som leasetagare.

När ett avtal ingås bedömer koncernen om avtalet är, eller innehåller, ett leasingavtal. Ett avtal är, eller innehåller, ett leasingavtal om avtalet överläter rätten att under en viss period bestämma över användningen av en identifierad tillgång i utbyte mot ersättning.

Koncernen redovisar en nyttjanderättstillgång och en leasingkund vid leasingavtalets inledningsdatum.

Nyttjanderättstillgången värderas initialt till anskaffningsvärde, vilket består av leasingkuldens initiala värde med tillägg för leasingavgifter som betalats vid eller före inledningsdatumet plus eventuella initiala direkta utgifter. Nyttjanderättstillgången skrivs av linjärt från inledningsdatumet till det tidigare av slutet av tillgångens nyttjandeperiod och leasingperiodens slut, vilket i normalfallet för koncernen är leasingperiodens slut.

Leasingkulden - som delas upp i långfristig och kortfristig del - värderas initialt till nuvärdet av återstående leasingavgifter under den bedömda leasingperioden. Leasingperioden utgörs av den ej uppsägningsbara perioden med tillägg för ytterligare perioder i avtalet om det vid inledningsdatumet bedöms som rimligt säkert att dessa kommer att nyttjas. Se not 24 Leasingavtal för mer information om koncernens leasingperioder.

Leasingavgifterna diskonteras i normalfallet med koncernens marginella upplåningsränta, vilken utöver koncernens kreditrisk återspeglar respektive avtalsleasingperiod, valuta och kvalitet på underliggande tillgång som tänkt säkerhet. Leasingkulden omfattar nuvärdet av fasta (inklusive till sin substans fasta) samt variabla leasingavgifter kopplade till ett index eller en räntenivå som kommer att erläggas under bedömd leasingperiod.

Skuldens värde ökas med räntekostnaden för respektive period och reduceras med leasingbetalningarna. Räntekostnaden beräknas som skuldens värde multiplicerat med diskonteringsräntan.

Leasingkulden för koncernens lokaler med hyra som indexuppräknas beräknas på den hyra som gäller vid respektive rapportperiods slut. Vid denna tidpunkt justeras skulden med motsvarande justering av nyttjanderättstillgångens redovisade värde. På motsvarande sätt justeras skuldens och tillgångens värde i samband med att ombedömning sker av leasingperioden. Detta sker i samband med att sista uppsägningsdatumet inom tidigare bedömd leasingperiod för lokalhyresavtal har passerats alternativt betydelsefulla händelser inträffar eller omständigheterna på ett betydande sätt förändras på ett sätt som är inom koncernens kontroll och påverkar den gällande bedömningen av leasingperioden.

Koncernen presenterar nyttjanderättstillgångar och leasingkulder som egna poster i rapporten över finansiell ställning.

För leasingavtal som har en leasingperiod på 12 månader eller kortare eller med en underliggande tillgång av lågt värde, understigande 50 TSEK, redovisas inte någon nyttjanderättstillgång och leasingkund. Leasingavgifter för dessa leasingavtal redovisas som kostnad linjärt över leasingperioden.

(o) Finansiella intäkter och kostnader

Finansiella kostnader består av räntekostnader på koncernens kreditfacilitet och PIK obligation, räntekostnader på leasingkulder, räntekuponger på ränteswap samt

övriga finansiella kostnader. Koncernen har endast obetydliga finansiella intäkter.

Ränteintäkter eller räntekostnader redovisas enligt effektivräntemetoden. Effektivräntan är den ränta som exakt diskonterar de uppskattade framtida in- och utbetalningarna under den förväntade löptiden för det finansiella instrumentet till redovisat bruttovärde för den finansiella tillgången eller det upplupna anskaffningsvärdet för den finansiella skulden.

(p) Skatter

Inkomstskatter utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Inkomstskatter redovisas i årets resultat utom då underliggande transaktion redovisats i övrigt totalresultat eller i eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i övrigt totalresultat eller i eget kapital.

Aktuell skatt är skatt som ska betalas eller erhållas avseende aktuellt år, med tillämpning av de skattesatser som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen. Till aktuell skatt hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder.

Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Temporära skillnader beaktas inte i koncernmässig goodwill och inte heller för skillnad som uppkommit vid första redovisningen av tillgångar och skulder som inte är rörelseförvärv som vid tidpunkten för transaktionen inte påverkar vare sig redovisat eller skattepliktigt resultat. Vidare beaktas inte heller temporära skillnader hänförliga till andelar i dotter- och intresseföretag som inte förväntas bli återförda inom överskådlig framtid. Värderingen av uppskjuten skatt baserar sig på hur underliggande tillgångar eller skulder förväntas bli realiserade eller reglerade. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen.

Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att kunna utnyttjas. Värdet på uppskjutna skattefordringar reduceras när det inte längre bedöms sannolikt att de kan utnyttjas.

(q) Finansiella instrument

(i) Redovisning och initial värdering

Kundfordringar och utfärdade skuldinstrument redovisas när de är utgivna. Övriga finansiella tillgångar och finansiella skulder redovisas när koncernen blir part i instrumentets avtalsmässiga villkor. En finansiell tillgång eller finansiell skuld värderas vid första redovisningstillfället till verkligt värde plus, när det gäller finansiella instrument som inte värderas till verkligt värde via resultatet, transaktionskostnader som är direkt hänförliga till förvärvet eller emissionen. Kundfordringar värderas det transaktionspris som fastställs enligt IFRS 15.

(ii) Klassificering och efterföljande värdering

Finansiella tillgångar

Koncernens finansiella tillgångar består av kundfordringar, upplupna intäkter, övriga fordringar samt likvida medel. Samtliga finansiella tillgångar värderas till upplupet anskaffningsvärde eftersom de innehåses inom ramen för en affärsmodell vars mål är att erhålla de avtalsenliga kassaflödena samtidigt som tillgångarna endast ger upphov till betalningar av kapitalbelopp och ränta på det utestående kapitalbeloppet.

Finansiella skulder

Koncernens finansiella skulder består av skulder inom ramen för koncernens kreditfacilitet, utgiven PIK obligation, leverantörsskulder, upplupna kostnader samt ränteswap med negativt verkligt värde. Samtliga finansiella skulder förutom ränteswappen värderas till upplupet anskaffningsvärde. Ränteswappen värderas till verkligt värde, se vidare avsnitt om "Säkringsredovisning" nedan.

(iii) Nedskrivningar

Förlustreserven för kundfordringar värderas alltid till ett belopp motsvarande förväntade kreditförluster under fordrans återstående löptid. Koncernen använder en matris för beräkning av förlustreserven med förväntade förlustprocenter uppdelat på hur många dagar en fordran är sen och vilken kundkategori fordran härrör från. Förlustprocentsatserna baseras på historiska erfarenheter och specifika förhållanden och förväntningar per rapportperiodens slut. Förlustreserven dras av från fordringarnas bruttovärde i rapporten över finansiell ställning. Fordrans redovisade bruttovärde skrivs bort när koncernen inte har några rimliga förväntningar på att återvinna fordringsbeloppet.

(vi) Bortbokning

Finansiella tillgångar

Koncernen tar bort en finansiell tillgång från rapporten över finansiell ställning när de avtalsenliga rättigheterna till kassaflödena från den finansiella tillgången upphör eller om den överför rätten att ta emot de avtalsenliga kassaflödena genom en transaktion i vilken i väsentlighet alla risker och fördelar med ägarskapet har överförts.

Finansiella skulder

Koncernen bokar bort en finansiell skuld från rapporten över finansiell ställning när de åtaganden som anges i avtalet fullgörs, annulleras eller upphör. Koncernen bokar också bort en finansiell skuld när de avtalsenliga villkoren modifieras och kassaflödena från den modifierade skulden är väsentligt annorlunda. I det fallet redovisas en ny finansiell skuld till verkligt värde baserat på de modifierade villkoren. När en finansiell skuld bokas bort redovisas skillnaden mellan det redovisade värdet som har tagits bort och den ersättning som har betalats (inklusive

överförda icke-monetära tillgångar eller antagna skulder) i resultatet.

(vi) Säkringsredovisning

Finansiella derivatinstrument och säkringsredovisning
Koncernen innehar en ränteswap för att säkra exponering för ränterisk. Swappen förföll under 2020. Fram till förfall var swappen identifierad som en kassaflödessäkring av exponering för mycket sannolika betalningar av rörlig ränta på koncernens kreditfacilitet. Förändringar i swapens verkliga värde har redovisats i övrigt totalresultat och ackumulerats i säkringsreserven inom eget kapital. Erhållen och betald ränta på swappen har redovisats som en del av koncernens räntekostnader.

(r) Materiella anläggningstillgångar

(i) Ägda tillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas i koncernen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår inköpspriset samt utgifter direkt hänförliga till tillgången för att bringa den på plats och i skick för att utnyttjas i enlighet med syftet med anskaffningen. Låneutgifter som är direkt hänförliga till inköp, konstruktion eller produktion av tillgångar som tar en betydande tid i anspråk att färdigställa för avsedd användning eller försäljning ingår i anskaffningsvärdet. Redovisningsprinciper för nedskrivningar framgår nedan.

Det redovisade värdet för en materiell anläggnings-tillgång tas bort ur rapport över finansiell ställning vid utrangering eller avyttring eller när inga framtida ekonomiska fördelar väntas från användning eller utrangering/avyttring av tillgången. Vinst eller förlust som uppkommer vid avyttring eller utrangering av en tillgång utgörs av skillnaden mellan försäljningspriset och tillgångens redovisade värde med avdrag för direkta försäljningskostnader. Vinst och förlust redovisas som övrig rörelseintäkt/-kostnad.

(ii) Tillkommande utgifter

Tillkommande utgifter läggs till anskaffningsvärdet endast om det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelar som är förknippade med tillgången kommer att komma företaget till del och anskaffningsvärdet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Alla andra tillkommande utgifter redovisas som kostnad i den period de uppkommer.

(iii) Avskrivningsprinciper

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod, mark skrivs inte av. Leasade tillgångar skrivs även de av över beräknad nyttjandeperiod eller, om den är kortare, över den avtalade leasingtiden. Koncernen tillämpar komponentavskrivning vilket innebär

att komponenternas bedömda nyttjandeperiod ligger till grund för avskrivningen.

Beräknade nyttjandeperioder:

• Inventarier, verktyg och installationer	5 år
• Datorer	3 år
• Bilar	5 år

Använda avskrivningsmetoder, restvärden och nyttjandeperioder omprövas vid varje års slut.

(s) Immateriella tillgångar

(i) Immateriella tillgångar med obestämd nyttjandeperiod

Goodwill

Goodwill värderas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill fördelas till kassagenererande enheter och prövas minst årligen för nedskrivningsbehov.

Varumärke

Varumärket redovisas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade nedskrivningar. Varumärket fördelas till kassagenererande enheter och prövas minst årligen för nedskrivningsbehov.

(ii) Immateriella tillgångar med bestämda nyttjandeperioder

Licenser och liknande rättigheter

Licenser och liknande rättigheter utgör dataprogram och tillhörande licenser. Dessa tillgångar redovisas till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar.

Övriga immateriella tillgångar

Övriga immateriella tillgångar utgör främst hyresrätter. Dessa tillgångar redovisas till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar.

Utvecklingsutgifter

Utvecklingsutgifterna avser e-handelsplattform, business intelligence verktyg och check-in lösning till bolagets service-points. Utgifter för utveckling redovisas som en tillgång i rapporten över finansiell ställning om produkten eller processen är tekniskt och kommersiellt användbar och koncernen har tillräckliga resurser att fullfölja utvecklingen och därefter använda eller sälja den immateriella tillgången. Det redovisade värdet inkluderar samtliga direkt hänförliga utgifter; t ex för material och tjänster, ersättningar till anställda, registrering av en juridisk rättighet samt avskrivningar på patent och licenser. Tillgångarna redovisas till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar.

Nedlagda kostnader för internt genererad goodwill och internt genererade varumärken redovisas i årets resultat när kostnader uppkommer.

(iii) Tillkommande utgifter

Tillkommande utgifter för aktiverade immateriella tillgångar redovisas som en tillgång i rapport över finansiell ställning endast då de ökar de framtida ekonomiska fördelarna för den specifika tillgången till vilka de hänför sig. Alla andra utgifter kostnadsförs när de uppkommer.

(iv) Avskrivningsprinciper

Avskrivningar redovisas i årets resultat linjärt över immateriella tillgångars beräknade nyttjandeperioder, såvida inte sådana nyttjandeperioder är obestämbara. Nyttjandeperioderna omprövas minst årligen. Goodwill och andra immateriella tillgångar med en obestämbar nyttjandeperiod eller som ännu inte är färdiga att användas prövas för nedskrivningsbehov årligen och dessutom så snart indikationer uppkommer som tyder på att tillgången ifråga har minskat i värde. Immateriella tillgångar med bestämbara nyttjandeperioder skrivs av från den tidpunkt då de är tillgängliga för användning.

De beräknade nyttjandeperioderna är:

- Dataprogram 3-10 år
- Balanserade utvecklingsutgifter 5 år

(t) Nedskrivning av materiella anläggningstillgångar, immateriella tillgångar och nyttjanderättstillgångar

Om indikation på nedskrivningsbehov finns beräknas tillgångens återvinningsvärde (se nedan). För goodwill, andra immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod och immateriella tillgångar som ännu ej är färdiga för användning beräknas återvinningsvärdet dessutom årligen. Om det inte går att fastställa väsentligen oberoende kassaflöden för en enskild tillgång, och dess verkliga värde minus försäljningskostnader inte kan användas, grupperas tillgångarna vid prövning av nedskrivningsbehov till den lägsta nivå där det går att identifiera väsentligen oberoende kassaflöden – en så kallad kassagenererande enhet.

En nedskrivning redovisas när en tillgångs eller kassagenererande enhets (grupp av enheters) redovisade värde överstiger återvinningsvärdet. En nedskrivning redovisas som kostnad i årets resultat. Då nedskrivningsbehov identifierats för en kassagenererande enhet (grupp av enheter) fördelas nedskrivningsbeloppet i första hand till goodwill. Därefter görs en proportionell nedskrivning av övriga tillgångar som ingår i enheten (gruppen av enheter).

Återvinningsvärdet är det högsta av verkligt värde minus försäljningskostnader och nyttjandevärde. Vid beräkning av nyttjandevärdet diskonteras framtida kassaflöden med en diskonteringsfaktor som beaktar riskfri ränta och den risk som är förknippad med den specifika tillgången.

Vid beräkning av återvinningsvärdet för kassagenererande enheter som innehåller leasade tillgångar har valet gjorts att från de förväntade kassaflödena dra bort

framtida leasingbetalningar. Nyttjanderättstillgångarna inkluderas i enhetens redovisade värde. För att erhålla ett redovisat värde för enheten som är konsistent med det beräknade återvinningsvärdet reduceras det redovisade värdet med enhetens leasingskulld. Med denna approach hanteras leasarna som en del av rörelsen, snarare än som finansiering, med effekt att diskonteringsräntan beräknas som ett vägt genomsnitt av avkastningskravet på eget kapital och lånat kapital, där leasingskuldssättning inte inkluderas i det lånade kapitalet.

Återföring av nedskrivning

En nedskrivning reverseras om det både finns indikation på att nedskrivningsbehovet inte längre föreligger och det har skett en förändring i de antaganden som låg till grund för beräkningen av återvinningsvärdet. Nedskrivning av goodwill återförs dock aldrig. En reversering görs endast i den utsträckning som tillgångens redovisade värde efter återföring inte överstiger det redovisade värde som skulle ha redovisats, med avdrag för avskrivning där så är aktuellt, om ingen nedskrivning gjorts.

(u) Varulager

Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde med avdrag för inkuransrisk. Anskaffningsvärdet beräknas enligt vägda genomsnittspriser. I anskaffningsvärdet inkluderas utgifter som uppkommit vid förvärvet av lagertillgångarna och transport av dem till deras nuvarande plats och skick.

(v) Preferensaktier

Koncernen har emitterat preferensaktier som redovisas som eget kapital. Detta eftersom innehavarna inte har rätt att kräva inlösen av preferensaktierna samtidigt som beslutet om utdelning på preferensaktierna är underställt beslut av bolagsstämman. Lämnade utdelningar redovisas direkt i eget kapital när utdelningsbeslut fattats av bolagsstämman.

(w) Utbetalning av kapital till ägarna

Utdelningar redovisas som skuld efter det att årsstämman godkänt utdelningen.

(x) Resultat per aktie

Beräkningen av resultat per aktie före utspädning baseras på årets resultat i koncernen hänförligt till moderbolagets ägare och på det vägda genomsnittliga antalet aktier utestående under året. Resultatet reduceras med den utdelning (efter skatt) som belöper på preferensaktierna eftersom utdelningen på dessa är kumulativ. Detta görs trots att någon utdelning ej utbetalats. Vare sig under 2018, 2019 eller 2020 fanns det några potentiella stamaktier som kunde ge upphov till utspädning. Resultat per aktie före och efter utspädning är därför detsamma för samtliga perioder.

Vid en extra bolagsstämman den 13 juli 2021 beslutades att öka antalet utstående stamaktier i Kjell Group

AB från 216 972 aktier till 11 470 400 aktier genom en aktiesplit. En aktiesplit är en ökning av antalet stamaktier utan tillskjutande av nytt kapital. Vid beräkningen av resultat per aktie har därför det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier justerats som om aktiespliten hade ägt rum i början av den tidigaste presenterade perioden, dvs. per den 1 januari 2018.

Instrument som kan ge framtida utspädningseffekt

Vid en extra bolagsstämma den 15 september 2021 förväntas Kjell & Company införa ett långsiktigt incitamentsprogram i form av ett prestationsaktiesparprogram. Programmet kan medföra utspädning vid beräkning av resultat per aktie i framtida perioder. För mer information se not 29.

(y) Ersättningar till anställda

(i) Kortfristiga ersättningar

Kortfristiga ersättningar till anställda beräknas utan diskontering och redovisas som kostnad när de relaterade tjänsterna erhålls.

(ii) Pensioner

Koncernen har endast avgiftsbestämda pensionsplaner. Som avgiftsbestämda pensionsplaner klassificeras de planer där företagets förpliktelse är begränsad till de avgifter företaget åtagit sig att betala. I sådant fall beror storleken på den anställdes pension på de avgifter som företaget betalar till planen eller till ett försäkringsbolag och den kapitalavkastning som avgifterna ger. Följaktligen är det den anställda som bär den aktuariella risken (att ersättningen blir lägre än förväntat) och investeringsrisken (att de investerade tillgångarna kommer att vara otillräckliga för att ge de förväntade ersättningarna). Företagets förpliktelser avseende avgifter till avgiftsbestämda planer redovisas som en kostnad i årets resultat i den takt de intjänas genom att de anställda utfört tjänster åt företaget under en period.

(iii) Ersättningar vid uppsägning

En kostnad för ersättningar i samband med uppsägningar av personal redovisas vid den tidigaste tidpunkten av när företaget inte längre kan dra tillbaka erbjudandet till de anställda eller när företaget redovisar kostnader för omstrukturering. Ersättningarna som beräknas bli reglerade efter tolv månader redovisas till dess nuvärde. Ersättningar som inte förväntas regleras helt inom tolv månader redovisas enligt långfristiga ersättningar.

(z) Avsättningar

En avsättning skiljer sig från andra skulder genom att det råder ovisshet om betalningstidpunkt eller beloppets storlek för att reglera avsättningen. En avsättning redovisas i rapporten över finansiell ställning när det finns en befintlig legal eller informell förpliktelse som en följd av en inträffad händelse, och det är troligt att ett utflöde av

ekonomiska resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen samt en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras.

Avsättningar görs med det belopp som är den bästa uppskattningen av det som krävs för att reglera den befintliga förpliktelsen på balansdagen. Där effekten av när i tiden betalning sker är väsentlig, beräknas avsättningar genom diskontering av det förväntade framtida kassaflödet till en räntesats före skatt som återspeglar aktuella marknadsbedömningar av pengars tidsvärde och, om det är tillämpligt, de risker som är förknippade med skulden.

(i) Garantier

En avsättning för garantier redovisas när de underliggande produkterna säljs. Avsättningen baseras på historiska data om garantier och en sammanvägning av tänkbara utfall i förhållande till de sannolikheter som utfallen är förknippade med.

(aa) Eventualförpliktelser

Upplýsning om eventualförpliktelse lämnas när det finns ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst bekräftas endast av en eller flera osäkra framtida händelser utom koncernens kontroll eller när det finns ett åtagande som inte redovisas som en skuld eller avsättning på grund av det inte är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas eller inte kan beräknas med tillräcklig tillförlitlighet.

Not 2 Rörelsesegment

Koncernens verksamhet delas upp i rörelsesegment baserat på vilka delar av verksamheten företagets högste verkställande beslutsfattare följer upp, så kallad "management approach" eller företagsledningsperspektiv.

För Kjell & Company's del innebär det att koncernens verksamhet är indelad i två segment: Sverige och Norge. Segmenten omfattar försäljning via service points- och onlinegenererad försäljning i respektive land. I segment Sverige ingår även koncerngemensamma funktioner, inklusive inköpsorganisationen i Shanghai, eftersom detta speglar hur segmenten följs upp internt inom koncernen.

Information avseende varje segment för vilket redovisning lämnas anges nedan. Justerad EBITA används för att mäta resultatet eftersom ledningen anser att denna information är den mest relevanta vid utvärderingen av respektive segment. För en definition av justerad EBITA, se not 3.

Verksamheten är likartad i både segment Sverige och Norge och det förekommer inte någon segmentsintern försäljning. Segmentens intäkter är sålunda i sin helhet hänförlig till försäljning till externa kunder.

Samma redovisningsprinciper har tillämpats för segmenten som för koncernen.

Koncernens rörelsesegment

TSEK	2020		
	Sverige	Norge	Total
Nettoomsättning	1 747 236	251 764	1 999 000
Avskrivningar	114 857	24 760	139 617
Justerad EBITA	146 915	-44	146 870
Jämförelsestörande poster			-7 554
Rörelseresultat			139 316
Finansnetto			-61 799
Resultat före skatt			77 517

TSEK	2019		
	Sverige	Norge	Total
Nettoomsättning	1 672 331	198 633	1 870 964
Avskrivningar	106 961	22 958	129 919
Justerad EBITA	140 304	-1 905	138 399
Jämförelsestörande poster			-156
Rörelseresultat			138 243
Finansnetto			-67 341
Resultat före skatt			70 902

TSEK	2018		
	Sverige	Norge	Total
Nettoomsättning	1 534 426	156 458	1 690 884
Avskrivningar	105 637	21 305	126 942
Justerad EBITA	133 602	-2 700	130 902
Jämförelsestörande poster			-4 365
Rörelseresultat			126 537
Finansnetto			-75 760
Resultat före skatt			50 777

Ingen av koncernens kunder stod för mer än 10% av nettoomsättningen, vare sig under 2020, 2019 eller 2018.

Förändring av segmentsindelning efter periodens slut

I april 2021 förvärvade koncernen danska AV-Cables (se not 29). Från och med 2021 kommer AV-Cables att redovisas som ett eget segment benämnt "Danmark". Segmentsindelningen kommer i övrigt att vara oförändrad.

Anläggningstillgångar

Anläggningstillgångar exklusive finansiella instrument och uppskjutna skattefordringar.

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Sverige	1 236 580	1 283 985	1 346 779
Norge	80 895	85 189	84 447
Övriga länder	3 417	625	1 112
	1 320 892	1 369 800	1 432 339

Not 3 Justerat resultat före skatt, ränta, avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar relaterade till rörelseförvärv och jämförelsestörande poster (justerad EBITA)

Ledningen har presenterat resultatmålet justerad EBITA för att den följer upp detta resultatmål på koncernnivå och är av uppfattningen att detta mål är relevant för en förståelse av koncernens finansiella resultat.

Justerad EBITA är inte ett resultatmål definierat enligt IFRS-standarderna. Målet är inte en ersättning för eller bättre än redovisade finansiella resultat enligt IFRS, och bör redovisas tillsammans med dessa. Justerad EBITA och jämförelsestörande poster enligt koncernens definition kan skilja sig med andra mål med likartade namn som används av andra företag. Investeringarna uppmanas att inte fästa otillbörligt stor tillit till dessa alternativa nyckeltal.

Resultatmål	Definition	Anledning till att resultatmålet används
Justerad EBITA	Rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar av immateriella anläggningstillgångar som uppkommit i samband med rörelseförvärv exklusive jämförelsestörande poster.	Ledningen har presenterat resultatmålet justerad EBITA för att de följer upp detta resultatmål och är av uppfattningen att detta mål är relevant för en förståelse av koncernens finansiella resultat. Målet visar verksamhetens finansiella resultat utan påverkan från väsentliga kostnads- eller intäktsposter som påverkar möjligheten att göra jämförelser över tid, såsom det beskrivs under "Jämförelsestörande poster" nedan.
Jämförelsestörande poster	Intäkts- och kostnadsposter som redovisas separat till följd av sin art och sina belopp. Posterna består av kostnader för förberedelser inför en eventuell börsnotering, skadeståndersättning och ersättning för rättegångskostnader, förvärvskostnader samt avgångsvederlag. Alla poster som är inkluderade är större och väsentliga under vissa perioder och mindre eller obefintliga under andra perioder.	Jämförelsestörande poster används av ledningen för att förklara rörelser i det historiska resultatet. Separat redovisning och specifikation av jämförelsestörande poster gör det möjligt för läsarna av de finansiella rapporterna att förstå och utvärdera de justeringar som har gjorts av ledningen när justerad EBITA redovisas. Att ta hänsyn till jämförelsestörande poster ökar jämförbarheten och därmed förståelsen för koncernens finansiella utveckling.

Avstämning av justerad EBITA

TSEK	2020	2019	2018
Årets resultat	58 838	52 535	45 823
Skatt	18 679	18 367	4 954
Finansnetto	61 799	67 341	75 760
Rörelseresultat	139 316	138 243	126 537
Jämförelsestörande poster	7 554	156	4 365
Justerad EBITA	146 870	138 399	130 902

Specifikation av jämförelsestörande poster

TSEK	2020	2019	2018
Kostnader för förberedelse för eventuell börsintroduktion	-10 402	-	-
Skadeståndersättning och ersättning för rättegångskostnader	3 839	-	-
Avgångsvederlag	-991	-156	-4 365
	-7 554	-156	-4 365

Not 4 Intäkter**Intäktsströmmar**

Koncernen genererar främst intäkter från försäljning av teknikprodukter till konsument via butiks- och online-försäljning. Försäljningsintäkterna redovisas med avdrag för mervärdesskatt, returer och rabatter som nettoomsättning i rapporten över resultat för koncernen. Försäljning sker i Sverige och Norge.

Intäkterna redovisas i samband med försäljning och leverans till kund. Intjänade poäng i koncernens lojalitetsprogram som ännu ej utnyttjats av kund redovisas som

skuld och reducerar intäkterna för att möta framtida kostnader som uppstår för de utfärdade lojalitetspoängen.

Koncernens intäkter uppvisar säsongvariationer där det fjärde kvartalet under räkenskapsåret normalt redovisar högre försäljningssiffror jämfört med övriga kvartal.

Intäkt per geografiskt område

TSEK	2020	2019	2018
Sverige	1 747 236	1 672 331	1 534 426
Norge	251 764	198 633	156 458
	1 999 000	1 870 964	1 690 884

Avtalsbalanser

Koncernen redovisar följande tillgångar och skulder hänförliga till avtal med kunder:

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Bruttovärde för kundfordringar	24 908	12 731	10 869
Förlustreserv	-571	-598	-112
Redovisat värde kundfordringar	24 337	12 133	10 757
Kundlojalitetsprogram redovisad som övrig skuld	3 597	4 421	9 330
Presentkort och andra tillgodohavanden redovisad som övrig skuld	6 527	7 425	6 798
Summa avtalssskulder	10 124	11 846	16 128

Samtliga avtalssskulder redovisade vid ingången av åren 2020, 2019 samt 2018 har under efterföljande perioder redovisats som intäkt. Ingen information lämnas om transaktionspris allokerat till återstående prestationsåtaganden eftersom att det per den 31 december 2020 inte finns några sådana åtaganden med en ursprunglig förväntad löptid på mer än ett år. För upplysning om koncernens garantiavsättningar se not 19.

Not 5 Övriga rörelseintäkter

TSEK	2020	2019	2018
Bidrag och ersättningar	1 319	520	3 279
Kursvinster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär	919	794	5 798
Försäkringsersättning och skadestånd	5 497	-	72
Övrigt	974	851	1 535
	8 709	2 165	10 684

Not 6 Övriga rörelsekostnader

TSEK	2020	2019	2018
Kursförluster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär	-4 169	-	-
Övrigt	-32	-29	-249
	-4 201	-29	-249

Not 7 Anställda, personalkostnader och ledande befattningshavares ersättningar*Kostnader för ersättningar till anställda*

TSEK	2020	2019	2018
Koncernen			
Löner och ersättningar m.m.	315 821	307 591	302 696
Pensionskostnader, avgiftsbaserade planer	14 665	12 987	13 925
Sociala avgifter	88 949	90 749	89 644
	419 435	411 327	406 265

Medelantalet anställda

	2020	varav män	2019	varav män	2018	varav män
Moderbolaget						
Sverige	–		–		–	
<i>Totalt moderbolaget</i>	–	–	–	–	–	–
Dotterföretag						
Sverige	591	80%	615	82%	601	83%
Norge	87	82%	69	90%	64	89%
Kina, Shanghai	20	35%	17	41%	17	41%
<i>Totalt i dotterföretag</i>	698	79%	701	84%	682	84%
Koncernen totalt	698	79%	701	84%	682	84%

Könsfördelning i företagsledningen

	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
	Andel kvinnor	Andel kvinnor	Andel kvinnor
Moderbolaget			
Styrelsen	40%	50%	50%
Övriga ledande befattningshavare	–	–	–
Koncernen			
Styrelsen	15%	15%	15%
Övriga ledande befattningshavare	–	–	–
Inga anställda finns i moderbolaget	–	–	–

Löner och andra ersättningar, pensionskostnader samt pensionsförpliktelser för ledande befattningshavare i koncernen

	2020	2019	2018
	Ledande befattningshavare (11 personer)	Ledande befattningshavare (11 personer)	Ledande befattningshavare (10 personer)
TSEK			
Koncernen			
Löner och andra ersättningar (varav tantiem o.d.)	10 609	9 264	8 996
Pensionskostnader	2 536	1 405	2 090
	3 373	2 921	3 044

Löner och andra ersättningar till ledande befattningshavare, moderbolaget 2020

TSEK	Grundlön/ Styrelse- arvode	Rörlig ersättning	Pensions- kostnad	Övriga förmåner	Summa
Styrelsens ordförande					
Ingrid Johansson Blank					
Ersättning från moderbolaget	-	-	-	-	-
Ersättning från dotterbolag	300	-	-	-	300
Styrelseledamöter					
Fredrik Dahnelius	*				
Ersättning från moderbolaget	-	-	-	-	-
Ersättning från dotterbolag	-	-	-	-	-
Catrin Folkesson					
Ersättning från moderbolaget	-	-	-	-	-
Ersättning från dotterbolag	150	-	-	-	150
Thomas Broe-Andersen (30 juni-31 december)	**				
Ersättning från moderbolaget	-	-	-	-	-
Ersättning från dotterbolag	-	-	-	-	-
Kenneth Haavel (1 januari-30 juni)	**				
Ersättning från moderbolaget	-	-	-	-	-
Ersättning från dotterbolag	-	-	-	-	-
Simon Larsson (9 april-31 december)	***				
Ersättning från moderbolaget	-	-	-	-	-
Ersättning från dotterbolag	-	-	-	-	-
VD och koncernchef					
Eric Lundberg	****				
Ersättning från moderbolaget	-	-	-	-	-
Ersättning från dotterbolag	2 102	714	660	66	3 542
Övriga ledande befattningshavare					
(4 personer)					
Ersättning från moderbolaget	-	-	-	-	-
Ersättning från dotterbolag	5 190	1 821	2 713	266	9 990
Summa	7 742	2 535	3 373	332	13 982
Ersättning från moderbolaget	-	-	-	-	-
Ersättning från dotterbolag	7 742	2 535	3 373	332	13 982

*) Styrelseledamoten representerar familjen Dahnelius. Inget styrelsearvode har utbetalats från Kjell Group AB.

**) Styrelseledamoten representerar FSN Capital. Inget styrelsearvode har utbetalats från Kjell Group AB.

***) Var styrelsesuppleant innan han tillträdde som styrelseledamot. Representerar FSN Capital. Inget styrelsearvode har utbetalats från Kjell Group AB.

****) Eric Lundberg avgick som VD och koncernchef den 9 mars 2021.

Löner och andra ersättningar till ledande befattningshavare, moderbolaget 2019

TSEK	Grundlön/ Styrelse- arvode	Rörlig ersättning	Pensions- kostnad	Övriga förmåner	Summa
Styrelsens ordförande					
Ingrid Johansson Blank (26 februari–31 december)					
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	250	–	–	–	250
Peter Möller (1 januari–25 februari) **					
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	–	–	–	–	–
Styrelseledamöter					
Peter Möller (26 februari–8 november) **					
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	–	–	–	–	–
Ingrid Johansson Blank (1 januari–25 februari)					
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	25	–	–	–	25
Fredrik Dahnelius (17 maj–31 december) *					
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	–	–	–	–	–
Mikael Sundin (1 januari–16 maj) *					
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	–	–	–	–	–
Catrin Folkesson					
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	150	–	–	–	150
Kenneth Haavel (24 oktober–31 december) **					
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	–	–	–	–	–
VD och koncernchef					
Eric Lundberg					
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	1 994	435	654	66	3 149
Övriga ledande befattningshavare					
(4 personer)					
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	5 110	970	2 267	264	8 611
Summa	7 529	1 405	2 921	330	12 185
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	7 529	1 405	2 921	330	12 185

*) Styrelseledamoten representerar familjen Dahnelius. Inget styrelsearvode har utbetalats från Kjell Group AB.

**) Styrelseledamoten representerar FSN Capital. Inget styrelsearvode har utbetalats från Kjell Group AB.

Löner och andra ersättningar till ledande befattningshavare, moderbolaget 2018

TSEK	Grundlön/ Styrelse- arvode	Rörlig ersättning	Pensions- kostnad	Övriga förmåner	Summa
Styrelsens ordförande					
Peter Möller	**				
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	–	–	–	–	–
Styrelseledamöter					
Ingrid Johansson Blank					
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	150	–	–	–	150
Mikael Sundin	*				
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	–	–	–	–	–
Catrin Folkesson (19 mars–31 december)					
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	125	–	–	–	125
VD och koncernchef					
Eric Lundberg					
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	597	226	211	33	1 067
Övriga ledande befattningshavare (4 personer)					
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	5 737	1 862	2 833	266	10 698
Summa	6 609	2 088	3 044	299	12 040
Ersättning från moderbolaget	–	–	–	–	–
Ersättning från dotterbolag	6 609	2 088	3 044	299	12 040

*) Styrelseledamoten representerar familjen Dahnelius. Inget styrelsearvode har utbetalats från Kjell Group AB.

**) Styrelseledamoten representerar FSN Capital. Inget styrelsearvode har utbetalats från Kjell Group AB.

Ledande befattningshavares ersättningar**Anställningsvillkor för VD**

Koncernens tidigare verkställande direktör (VD), vilken var anställd i dotterbolaget Kjell BidCo AB, hade 6 månaders uppsägningstid från sin sida och 12 månaders från bolagets sida. Under uppsägningstiden var VD berättigad till den lön och andra anställningsförmåner som gällde dagen vid uppsägningstidpunkten. Total ersättning till tidigare VD utgjordes av fast grundlön, rörlig lön och övriga förmåner, se tabell "löner och andra ersättningar till ledande befattningshavare, moderbolaget 2020".

Eric Lundberg avgick som VD och koncernchef den 9 mars 2021 och efterträddes av Andreas Rylander den 10 mars 2021.

Koncernens nyutträdde verkställande direktör (VD) har 9 månaders uppsägningstid från sin sida och 12 månaders från bolagets sida. Under uppsägningstiden är

VD berättigad till den lön och andra anställningsförmåner som gällde dagen vid uppsägningstidpunkten.

Total ersättning till VD utgörs av fast grundlön, rörlig lön, pensioner och övriga förmåner. Den rörliga lönen har kopplats till på förhand bestämda och mätbara finansiella kriterier. Det maximala utfallet är 50 procent av den årliga grundlönen.

Pensionsförmåner för VD gäller i enlighet med det svenska ITP-avtalet. Pensionskostnader som det åligger bolaget att betala uppgår till 25 procent av grundlönen.

Övriga förmåner utgörs av tjänstebil och privat sjukförsäkring. Det totala värdet av sådana förmåner utgör en mindre del av den totala ersättningen.

Anställningsvillkor för övriga ledande befattningshavare

Total ersättning till övriga ledande befattningshavare utgörs av fast grundlön, rörlig lön, pensioner och övriga

förmåner i likhet med VD. Den rörliga lönen har kopplats till på förhand bestämda och mätbara finansiella kriterier och utgörs av ersättning upp till fyra månadslöner för respektive medlem i koncernledningen. Utfallet för 2020 målsättningar uppnåddes till 100 procent för samtliga personer i ledningsgruppen.

Den avgiftsbestämda pensionskostnaden för ledande befattningshavare baserade i Sverige är satt till högst 25 procent av den årliga grundlönen inklusive semesterlön. Övriga förmåner utgörs av tjänstebil och privat sjukförsäkring. Det totala värdet av sådana förmåner utgör en mindre del av den totala ersättningen.

I det fall anställningen avslutas av bolaget är uppsägningstiden på mellan 9 och 12 månader. I det fall anställningen avslutas av den anställda kan uppsägningstiden uppgå till en period på 6 upp till 9 månader.

Incitamentsprogram

Vid en extra bolagsstämma den 15 september 2021 förväntas Kjell & Company införa ett långsiktigt incitamentsprogram i form av ett prestationsaktiesparprogram. För mer information se not 29.

Bonus

Den 23 augusti 2021 beslutade styrelsen bevilja bonusar till CEO, CFO, CCO och CTO villkorade av att bolagets aktie noteras. För mer information se not 29.

Statliga stöd

Under 2020 har koncernen permitterat personal i Sverige och Norge. I Norge uppgick permitteringarna i antal till 34 personer under perioden mars-maj. I Sverige uppgick permitterad personal till 66 för perioden mars-juni. För verksamheten i Norge har Kjell & Company inte erhållit något stöd till följd av direktutbetalning till arbetstagare från myndigheter. I Sverige uppgick stödet från Tillväxtverket till 2 078 TSEK och har redovisats genom reducering av lönekostnaderna.

Not 8 Arvode och kostnadsersättning till revisorer

TSEK	2020	2019	2018
KPMG AB			
Revisionsuppdrag	699	532	607
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	165	31	35
Skatterådgivning	41	–	196
Andra uppdrag	4 993	142	83
	5 897	705	921

Med revisionsuppdrag avses lagstadgad revision av års- och koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning samt revision och annan granskning utförd i enlighet med överenskommelse eller avtal.

Detta inkluderar övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter.

Not 9 Finansnetto

TSEK	2020	2019	2018
Finansiella intäkter	6	54	128
Räntekostnader	–50 538	–52 586	–56 795
Räntekostnader på leasingskulder	–10 741	–14 399	–18 667
Övrigt	–526	–410	–426
Finansiella kostnader	–61 805	–67 395	–75 888
Finansnetto redovisat i resultatet	–61 799	–67 341	–75 760

Not 10 Skatter

Redovisat i rapporten över resultat och övrigt totalresultat/rapport över resultat

TSEK	2020	2019	2018
Aktuell skattekostnad (-)/ skatteintäkt (+)			
Årets skattekostnad/ skatteintäkt	-17 652	-16 534	-9 036
Justering av skatt hänförlig till tidigare år	-	-410	881
	-17 652	-16 944	-8 155
Uppskjuten skattekostnad (-)/ skatteintäkt (+)			
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	358	-122	2 953
Uppskjuten skatt till följd av förändringar av skattesatser	-	-	6 265
Skattevärde i underskottsavdrag	-1 385	-1 301	-6 017
	-1 027	-1 423	3 201
Totalt redovisad skattekostnad	-18 679	-18 367	-4 954

Avstämning av effektiv skatt

TSEK		2020		2019		2018
Resultat före skatt		77 517		70 902		50 777
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	21,4%	-16 589	21,4%	-15 173	22,0%	-11 171
Effekt av andra skattesatser för utländska dotterföretag	0,1%	-48	0,1%	-36	-	-
Ej avdragsgilla kostnader	0,5%	-379	0,8%	-580	1,3%	-661
Ej skattepliktiga intäkter	0,0%	29	-	-	-0,6%	321
Ökning av kvarstående negativt räntenetto utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	1,4%	-1 080	3,5%	-2 497	-	-
Skatt hänförlig till tidigare år	-	-	0,6%	-427	-1,7%	881
Effekt av ändrade skattesatser och skatteregler	0,2%	-163	0,2%	-141	-12,3%	6 265
Schablonränta på periodiseringsfond	0,1%	-111	0,2%	-111	0,2%	-81
Övrigt	0,4%	-338	-0,8%	598	1,0%	-508
<i>Redovisad effektiv skatt</i>	24,1%	-18 679	25,9%	-18 367	9,8%	-4 954

Skatt hänförlig till övrigt totalresultat

TSEK	Före skatt	Skatt	Efter skatt
	2020		
Årets omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	-1 160	-	-1 160
Kassaflödessäkringar	296	-63	233
<i>Övrigt totalresultat</i>	-864	-63	-927
	2019		
Årets omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	1 008	-	1 008
Kassaflödessäkringar	1 569	-312	1 257
<i>Övrigt totalresultat</i>	2 577	-312	2 265
	2018		
Årets omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	353	-	353
Kassaflödessäkringar	2 205	-485	1 720
<i>Övrigt totalresultat</i>	2 558	-485	2 073

Avdragsgilla temporära skillnader och skattemässiga underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar inte har redovisats i rapporten över finansiell ställning:

TSEK	2020	2019	2018
Skattemässiga underskott	3 037	1 997	–
	3 037	1 997	–

Av de skattemässiga underskottsavdragen består 100% av kvarstående räntenetton, dessa förfaller med start år 2026. Uppskjutna skattefordringar har inte redovisats för dessa poster, då det inte är sannolikt att koncernen kommer att utnyttja dem för avräkning vid framtida beskattning.

Förändring av uppskjuten skatt i temporära skillnader och underskottsavdrag

TSEK	Balans per 1 jan 2020	Redovisat i årets resultat	Redovisat i övrigt total- resultat	Redovisat i eget kapital	Balans per 31 dec 2020
Materiella anläggningstillgångar	4 870	422	–	–	5 292
Immateriella tillgångar	–91 518	–	–	–	–91 518
Lager	813	–9	–	–	804
Kundfordringar	93	–38	–	–	55
Periodiseringsfonder	–26 262	–17	–	–	–26 279
Övrigt	88	–	–63	–	25
Utnyttjande av underskottsavdrag	1 385	–1 385	–	–	–
	–110 531	–1 027	–63	–	–111 621

TSEK	Balans per 1 jan 2019	Redovisat i årets resultat	Redovisat i övrigt total- resultat	Redovisat i eget kapital	Balans per 31 dec 2019
Materiella anläggningstillgångar	3 113	1 757	–	–	4 870
Immateriella tillgångar	–91 518	–	–	–	–91 518
Lager	792	21	–	–	813
Kundfordringar	17	76	–	–	93
Periodiseringsfonder	–24 328	–1 934	–	–	–26 262
Övrigt	442	–42	–312	–	88
Utnyttjande av underskottsavdrag	2 686	–1 301	–	–	1 385
	–108 796	–1 423	–312	–	–110 531

TSEK	Balans per 1 jan 2018	Redovisat i årets resultat	Redovisat i övrigt total- resultat	Redovisat i eget kapital	Balans per 31 dec 2018
Materiella anläggningstillgångar	–	3 113	–	–	3 113
Immateriella tillgångar	–97 738	6 220	–	–	–91 518
Lager	810	–18	–	–	792
Kundfordringar	3	14	–	–	17
Periodiseringsfonder	–24 173	–155	–	–	–24 328
Övrigt	883	44	–485	–	442
Utnyttjande av underskottsavdrag	8 703	–6 017	–	–	2 686
	–111 512	3 201	–485	–	–108 796

Förändrad skattesats

Fr. o. m. 1 januari 2019 är skattesatsen i Sverige 21,4% för företag med räkenskapsår som började 1 januari 2019 eller senare. Skattesatsen sänks till 20,6% för räkenskapsår som börjar 1 januari 2021 eller senare.

Not 11 Resultat per aktie

Beräkningen av resultat per aktie har baserats på årets resultat hänförligt till innehavare av stamaktier i moderföretaget och det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier. Årets resultat reduceras med periodens kumulativa utdelning (efter skatt) som belöper på preferensaktier. Det fanns inga potentiella utestående stamaktier som kunde ge upphov till utspädningseffekt under 2018, 2019 eller 2020. Resultat per aktie efter utspädning är därför detsamma som resultat per aktie före utspädning för samtliga presenterade perioder.

Kr	2020	2019	2018
Resultat per aktie före och efter utspädning	1,43	1,22	0,96

Årets resultat hänförligt till moderbolagets stamaktieägare, före och efter utspädning

TSEK	2020	2019	2018
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	58 838	52 535	45 823
Kumulativ utdelning på preferensaktier hänförlig till perioden	-42 434	-38 577	-34 802
Resultat hänförligt till moderbolagets stamaktieägare	16 404	13 958	11 021

Vägt genomsnittligt antal aktier, före och efter utspädning

Antal aktier	2020	2019	2018
Vägt genomsnittligt antal aktier under året	11 470 400	11 470 400	11 470 400

Vid en extra bolagsstämma den 13 juli 2021 beslutades att öka antalet utstående stamaktier i Kjell Group AB från 216 972 aktier till 11 470 400 aktier genom en aktiesplit. En aktiesplit är en ökning av antalet stamaktier utan tillskjutande av nytt kapital. Vid beräkningen av resultat per aktie har därför det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier justerats som om aktiespliten hade ägt rum i början av den tidigaste presenterade perioden, dvs. per den 1 januari 2018.

Instrument som kan ge framtida utspädningseffekt

Vid en extra bolagsstämma den 15 september 2021 förväntas Kjell & Company införa ett långsiktigt incitamentsprogram i form av ett prestationsaktiesparprogram. Programmet kan medföra utspädning vid beräkning av resultat per aktie i framtida perioder. För mer information se not 29.

Not 12 Immateriella anläggningstillgångar

TSEK	Internt utv. immateriella tillgångar	Förvärvade immateriella tillgångar					Totalt
		Utvecklings- utgifter	Licenser och liknande rättigheter	Varumärke	Goodwill	Övrigt	
Akkumulerade anskaffningsvärden							
Ingående balans 1 januari 2018	–	32 520	444 258	520 866	4 950	1 002 594	
Övriga investeringar	–	1 386	–	–	2 011	3 397	
Övriga förändringar	–	4	–	–	–	4	
Utgående balans 31 december 2018	–	33 910	444 258	520 866	6 961	1 005 995	
Ingående balans 1 januari 2019	–	33 910	444 258	520 866	6 961	1 005 995	
Internt utvecklade tillgångar	20 711	–	–	–	–	20 711	
Övriga investeringar	–	2 382	–	–	157	2 539	
Årets valutakursdifferenser	–	–391	–	–	–	–391	
Utgående balans 31 december 2019	20 711	35 901	444 258	520 866	7 118	1 028 854	
Ingående balans 1 januari 2020	20 711	35 901	444 258	520 866	7 118	1 028 854	
Internt utvecklade tillgångar	14 719	–	–	–	–	14 719	
Övriga investeringar	–	318	–	–	–	318	
Övriga förändringar	2 169	–	–	–	–2 169	–	
Årets valutakursdifferenser	–	–228	–	–	–	–228	
Utgående balans 31 december 2020	37 599	35 991	444 258	520 866	4 949	1 043 663	
Akkumulerade av- och nedskrivningar							
Ingående balans 1 januari 2018	–	–27 183	–	–	–4 335	–31 518	
Årets avskrivningar	–	–1 396	–	–	–230	–1 626	
Utgående balans 31 december 2018	–	–28 579	–	–	–4 565	–33 144	
Ingående balans 1 januari 2019	–	–28 579	–	–	–4 565	–33 144	
Årets avskrivningar	–186	–1 788	–	–	–205	–2 179	
Utgående balans 31 december 2019	–186	–30 367	–	–	–4 770	–35 323	
Ingående balans 1 januari 2020	–186	–30 367	–	–	–4 770	–35 323	
Årets avskrivningar	–6 249	–1 808	–	–	–179	–8 236	
Utgående balans 31 december 2020	–6 435	–32 175	–	–	–4 949	–43 559	
Redovisade värden							
Per 2018-01-01	–	5 337	444 258	520 866	615	971 076	
Per 2018-12-31	–	5 331	444 258	520 866	2 396	972 851	
Per 2019-01-01	–	5 331	444 258	520 866	2 396	972 851	
Per 2019-12-31	20 525	5 534	444 258	520 866	2 348	993 531	
Per 2020-01-01	20 525	5 534	444 258	520 866	2 348	993 531	
Per 2020-12-31	31 164	3 816	444 258	520 866	–	1 000 104	

I kategorin övrigt ingår hyresrätter och förskott till leverantörer för immateriella tillgångar. Kategorin licenser och liknande rättigheter innefattar licenser för olika typer av program för verksamhetens drift. Balanserade utgifter avser e-handelsplattform, business intelligence verktyg och check-in lösning till koncernens service-points. I beloppet för internt utvecklade tillgångar ingår personal-kostnader om 3 071 TSEK (1 721).

Alla immateriella tillgångar, utom goodwill och varumärke, skrivs av. Med varumärke avses "Kjell & Company". Ledningens intuition är att behålla och vidareutveckla varumärket genom att erbjuda konkurrenskraftiga och attraktiva varor. Bedömningen är att koncernen arbetar aktivt för att underhålla varumärket på aktuella marknader, varpå varumärket bedöms ha en obestämbar nyttjandeperiod.

För information om avskrivningar, se redovisningsprinciperna i not 1.

Nedskrivningsprövningar för kassagenererande enheter innehållande goodwill och varumärke

Koncernen nedskrivningsprövar redovisat värde för goodwill och varumärke minst en gång om året. Utöver det genomförs nedskrivningsprövning vid varje givet tillfälle då indikationer på nedskrivning identifierats.

Det ackumulerade redovisade värdet för goodwill är allokerat till kassagenererande enhet enligt nedan:

TSEK	2020	2019	2018
Sverige	520 866	520 866	520 866
	520 866	520 866	520 866

Vid prövning av goodwill och varumärket jämförs återvinningsvärdet med det redovisade värdet för den kassagenererande enheten. Återvinningsvärdet för den kassagenererande enheten i koncernen beräknades som ett nyttjandevärde och fastställdes genom att diskontera de framtida kassaflöden som kan komma att genereras av den fortsatta nyttjandet av den kassagenererande enheten. Nyttjandevärdet har fastställts på ett liknande sätt för 2020, 2019 och 2018.

Återvinningsvärdet överstiger för samtliga redovisade räkenskapsår det redovisade värdet varför det inte föreligger behov av nedskrivning.

Av följande tabell framgår diskonteringsräntan före skatt tillämpad vid fastställandet av återvinningsvärdet och den slutliga tillväxtfaktorn som användes:

Procent	Diskonteringsränta			Slutlig tillväxttakt		
	2020	2019	2018	2020	2019	2018
Sverige	11,2%	10,5%	9,9%	2,0%	2,0%	2,0%

Vid ingången av år 2018 användes 9,9% som diskonteringsränta.

Känslighet för förändringar i antaganden

Koncernledningen uppskattar att inga rimliga förändringar av viktiga antaganden kommer att leda till nedskrivningar.

Antaganden tillämpade vid uppskattningar av nyttjandevärde

Viktiga antaganden vid beräkning av återvinningsvärden är drivkrafter för tillväxt (marknaden som helhet och marknadsandel), utvecklingen för inköpskostnader och andra kostnadsposter samt investeringar relevanta för varje grupp av kassagenererande enheter. De värden som tillskrivs de antaganden som tillämpas vid kassaflödesprognoser grundar sig på koncernledningens bedömning för långsiktiga affärsplaner, normalt 3-åriga. Dessa planer återspeglar tidigare erfarenheter och beaktar framtida trender som är relevanta för branschen (baserat både på externa källor och intern historisk data som följer marknadstrenden) vid framtaganden av prognoser för viktiga drivkrafter.

Viktiga variabler

Fastställande av värdena tillskrivna viktiga antaganden

Marknadsandel och -tillväxt	Förväntad marknadstillväxt, baserat på historisk tillväxt och observerade trender, kombinerat med nya marknadsandelar till följd av en stärkt marknadspostion genom vidareutveckling av kundupplevelse och sortimentserbjudande.
Inköpspris	Inflation i linje med makroekonomiska trender, kostnadsökningar drivna av vidareutveckling av kundupplevelse och sortiment, mött av kontinuerlig förhandling av bättre villkor i marknadsledande position.
Personal-kostnader	Inflation och löneökningstrender, avtal med fackföreningar, utbildningskostnader och möjliga effektivitetsförbättringar.
Investerings-behov	Investeringar i enlighet med bedömda behov.

Kassaflöden prognostiserades för en period om tre år, med antagande om en konstant årlig tillväxt därefter. Efter tre år extrapolerades kassaflödena med en konstant årlig tillväxt som bedömdes som rimlig med avseende på den långsiktiga genomsnittliga tillväxttakten för branschen. Den årliga prognostiserade tillväxten för den kassagenererande enheten för den slutliga perioden baserades på den antagna inflationstakten om 2,00 procent. Det är i linje med ledningens förväntningar på framtida marknadstillväxt.

Not 13 Materiella anläggningstillgångar

TSEK	Inventarier, verktyg och installationer	Pågående nyanläggningar	Totalt
Akkumulerat anskaffningsvärde			
Ingående balans 1 januari 2018	159 043	–	159 043
Övriga förvärv	13 044	156	13 200
Omklassificering	–2 437	–	–2 437
Avyttringar/utrangeringar	–4 771	–	–4 771
Valutakursdifferenser	954	–	954
Utgående balans 31 december 2018	165 833	156	165 989
Ingående balans 1 januari 2019	165 833	156	165 989
Övriga förvärv	20 402	–	20 402
Omklassificering	–	–76	–76
Avyttringar/utrangeringar	–13 695	–	–13 695
Valutakursdifferenser	837	–	837
Utgående balans 31 december 2019	173 377	80	173 457
Ingående balans 1 januari 2020	173 377	80	173 457
Övriga förvärv	26 220	12	26 232
Omklassificering	92	–92	–
Avyttringar	–4 796	–	–4 796
Valutakursdifferenser	–4 128	–	–4 128
Utgående balans 31 december 2020	190 765	–	190 765
Akkumulerade avskrivningar			
Ingående balans 1 januari 2018	–98 676	–	–98 676
Årets avskrivningar	–22 001	–	–22 001
Omklassificering	2 437	–	2 437
Avyttringar	1 620	–	1 620
Valutakursdifferenser	–152	–	–152
Utgående balans 31 december 2018	–116 772	–	–116 772
Ingående balans 1 januari 2019	–116 772	–	–116 772
Årets avskrivningar	–22 858	–	–22 858
Avyttringar	13 695	–	13 695
Valutakursdifferenser	–593	–	–593
Utgående balans 31 december 2019	–126 528	–	–126 528
Ingående balans 1 januari 2020	–126 528	–	–126 528
Årets avskrivningar	–20 755	–	–20 755
Avyttringar	4 533	–	4 533
Valutakursdifferenser	1 846	–	1 846
Utgående balans 31 december 2020	–140 904	–	–140 904
Redovisade värden			
Per 2018-01-01	60 367	–	60 367
Per 2018-12-31	49 061	156	49 217
Per 2019-01-01	49 061	156	49 217
Per 2019-12-31	46 849	80	46 929
Per 2020-01-01	46 849	80	46 929
Per 2020-12-31	49 861	–	49 861

Not 14 Varulager

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Färdiga varor och handelsvaror	404 175	374 029	332 333
Rätt att återfå returnerade varor	4 650	5 148	3 965
	408 825	379 177	336 298

Not 15 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Upplupna intäkter leverantörer enligt avtal	10 269	11 012	–
Förutbetalda lokalkostnader	4 787	4 747	4 041
Förutbetalda marknadsföringskostnader	4 741	3 113	–
Marknadsföringsbidrag	3 536	1 995	–
Försäkringar	1 217	957	727
Uppstartskostnader butik	986	373	206
Bankavgifter	1 137	116	107
Övrigt	5 141	6 688	5 941
	31 814	29 001	11 022

Not 16 Likvida medel

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
<i>Följande delkomponenter ingår i likvida medel:</i>			
Kassa och banktillgodohavanden	340 422	299 403	288 914
	340 422	299 403	288 914

Not 17 Eget kapital

Typen av aktier	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Antal aktier			
Stamaktier serie A			
Emitterade per 1 januari	216 972	216 972	216 972
Emitterade per 31 december – betalda	216 972	216 972	216 972
Icke inlösningsbara preferensaktier serie B			
Emitterade per 1 januari	305 875	305 875	305 875
Emitterade per 31 december – betalda	305 875	305 875	305 875
Icke inlösningsbara preferensaktier serie C			
Emitterade per 1 januari	101 955	101 955	101 955
Emitterade per 31 december – betalda	101 955	101 955	101 955
Icke inlösningsbara preferensaktier serie D			
Emitterade per 1 januari	13 843	13 843	13 843
Emitterade per 31 december – betalda	13 843	13 843	13 843
Icke inlösningsbara preferensaktier serie E			
Emitterade per 1 januari	5 218	5 218	5 218
Emitterade per 31 december – betalda	5 218	5 218	5 218
Icke inlösningsbara preferensaktier serie F			
Emitterade per 1 januari	304	304	304
Emitterade per 31 december – betalda	304	304	304
Icke inlösningsbara preferensaktier serie G			
Emitterade per 1 januari	2 709	2 709	2 709
Emitterade per 31 december – betalda	2 709	2 709	2 709

Per den 31 december 2020 omfattade det registrerade aktiekapitalet 216 972 stamaktier (216 972, 216 972) och 429 904 icke inlösningsbara preferensaktier (424 904, 424 904).

Innehavare av preferensaktier har rätt till utdelning av ett belopp per Preferensaktie upp till ett maximalt belopp ("Maxibeloppet) som ska beräknas enligt beslutad modell. Vid beräkning av Maximibeloppet beaktas eventuell tidigare utdelning på Preferensaktierna. Innehavare av stamaktier ska ha rätt till all utdelning efter att det totala Maximibeloppet har utdelats till innehavare av preferensaktier. Ackumulerad utdelning på preferensaktierna, dvs maximibeloppet uppgick per den 31 december 2020 till 276 661 (222 673, 173 593) TSEK.

Det har inte skett någon utdelning under 2020, 2019 eller 2018.

Omräkningsreserv

Omräkningsreserven innefattar alla valutakursdifferenser som uppstår vid omräkning av finansiella rapporter från utländska verksamheter som har upprättat sina finansiella rapporter i en annan valuta än den valuta som koncernens finansiella rapporter presenteras i. Vidare består omräkningsreserven av valutakursdifferenser som uppstår vid omvärdering av skulder som upptagits som säkringsinstrument av en nettoinvestering i en utländsk verksamhet.

Säkringsreserv

Säkringsreserven innefattar den effektiva andelen av den ackumulerade nettoförändringen av verkligt värde på koncernens ränteswap som är identifierad som kassaflödessäkringar av ränterisk.

Not 18 Räntebärande skulder

I det följande framgår information om företagets avtalsmässiga villkor avseende räntebärande skulder. För mer information om företagets exponering för ränterisk hänvisas till not 23.

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Långfristiga skulder			
Kreditfacilitet	621 416	645 360	669 304
PIK obligation	222 423	208 622	191 524
	843 839	853 982	860 828
Kortfristiga skulder			
Kortfristig del av kreditfacilitet	26 000	26 000	26 000
	26 000	26 000	26 000

Villkor och återbetalningstider

TSEK	Valuta	Nominell ränta	Förfall	2020	
				Nominellt värde	Redovisat värde
Kreditfacilitet	SEK	STIBOR+ marginal	2022-07-11	650 500	647 416
PIK obligation	SEK	11% / 9%	2023-01-11	223 289	222 423
Totala räntebärande skulder				873 789	869 839
TSEK	Valuta	Nominell ränta	Förfall	2019	
				Nominellt värde	Redovisat värde
Kreditfacilitet	SEK	STIBOR+ marginal	2022-07-11	676 500	671 360
PIK obligation	SEK	11% / 9%	2023-01-11	210 066	208 622
Totala räntebärande skulder				886 566	879 982
TSEK	Valuta	Nominell ränta	Förfall	2018	
				Nominellt värde	Redovisat värde
Kreditfacilitet	SEK	STIBOR+ marginal	2022-07-11	702 500	695 304
PIK obligation	SEK	11% / 9%	2023-01-11	193 545	191 524
Totala räntebärande skulder				896 045	886 828

Not 19 Avsättningar**Avsättningar som är kortfristiga skulder**

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Garantiåtaganden	6 306	5 908	5 338
Totalt	6 306	5 908	5 338

Garantier

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Redovisat värde vid periodens ingång	5 908	5 338	4 673
Avsättningar som gjorts under perioden	6 306	5 908	5 338
Belopp som tagits i anspråk under perioden	-5 908	-5 338	-4 673
Redovisat värde vid periodens utgång	6 306	5 908	5 338

Avsättningar som ska användas inom ett år klassificeras som kortfristiga skulder. Avsättning har gjorts för bedömda garantikostnader för varor som har sålts där garanti fortfarande förelåg per slutet av räkenskapsåret. Kjell & Company lämnar i normalfallet 12 månaders garanti. Ledningen bedömer avsättningen baserat på historiska utfall, likväl som på utvecklingstrender som skulle peka på att framtida utfall kommer att avvika från historiska belopp. Uppskattningarna är gjorda med samma metoder för samtliga perioder.

Not 20 Övriga skulder

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Övriga långfristiga skulder			
Ränteswappar som används för säkring	-	400	2 011
Övrigt	102	-	-
	102	400	2 011
Övriga kortfristiga skulder			
Lojalitetsbonus	3 597	4 421	9 330
Presentkort och andra tillgodohavanden	6 527	7 425	6 798
Mervärdesskatt	41 563	47 584	44 268
Personalens källskatt och sociala avgifter	15 192	13 541	13 364
Övrigt	739	447	140
	67 618	73 418	73 900

Not 21 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Upplupna personalkostnader	77 383	66 893	65 784
Återbetalningsskulder	8 248	8 844	7 562
Övrigt	15 855	8 279	13 112
	101 486	84 016	86 458

Återbetalningsskulder

När en kund har rätt att lämna tillbaka en vara inom en viss period, redovisas en återbetalningsskuld som uppgår till det ersättningsbelopp som erhållits (eller kommer att erhållas) som Kjell & Company inte förväntar sig att ha rätt till. Kjell & Company redovisar även en rättighet till de återlämnade varorna som värderas till varornas tidigare redovisade värde, se not 14. Kostnaderna för att återta varorna är inte väsentliga då kunderna normalt återlämnar varorna i säljbart skick.

Not 22 Finansiella tillgångar och finansiella skulder

Verkligt värde

Verkligt värde för skulderna i koncernens kreditfacilitet bedöms uppgå till 650 500 TSEK (676 500, 702 500) vilket kan jämföras med det redovisade värdet om 647 416 TSEK (671 360, 695 304). Faciliteten löper med rörlig ränta plus en marginal. Enligt företagsledningens bedömning har det inte skett någon förändring i kreditmarginaler sedan låneavtalet ingicks som skulle kunna få en väsentlig påverkan på lånens verkliga värde. Skillnaden mellan verkligt värde och redovisat värde är därför huvudsakligen hänförlig till att det redovisade värdet för lånet inkluderar transaktionsutgifter som ännu inte periodiserats ut som en del av den effektiva räntan för banklånen.

Koncernens PIK obligation löper med en fast ränta om 11% som ackumuleras genom att koncernen enligt låneavtalet ger ut nya obligationer motsvarande den ränta som ackumulerats under perioden. Givet att vissa villkor rörande skuldsättningsgrad är uppfyllda tillämpas dock istället en ränta om 9%. Företagsledningens bedömning är att räntan på en skuld med motsvarande villkor inte har

förändrats sedan obligationen gavs ut som skulle få en väsentlig påverkan på PIK obligationens verkliga värde. Skillnaden mellan det verkliga värdet för PIK obligationen och det redovisade värdet är därför huvudsakligen hänförlig till förekomsten av transaktionsutgifter som ingår i obligationens redovisade värde. Verkligt värde för PIK obligationen bedöms därför uppgå till 223 289 TSEK (210 066, 193 545) vilket kan jämföras med det redovisade värdet om 222 423 TSEK (208 622, 191 524). Värderingen tillhör nivå 2 i värderingshierarkin.

Redovisat värde på kundfordringar, övriga fordringar, upplupna intäkter, likvida medel, leverantörsskulder och upplupna kostnader bedöms utgöra rimliga approximationer av respektive posts verkliga värde. Ränteswapparna har värderats till nuvärdet av de framtida kassaflödena. Värderingarna tillhör nivå 2 i värderingshierarkin.

Klassificering av finansiella tillgångar och finansiella skulder

Tabellerna nedan visar de redovisade värdena för koncernens finansiella tillgångar och finansiella skulder per värderingskategori enligt IFRS 9.

2020 TSEK	Not	Säkrings- instrument	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Total
<i>Finansiella tillgångar som inte redovisas till verkligt värde</i>					
Kundfordringar		–	24 337	–	24 337
Upplupna intäkter	15	–	10 269	–	10 269
Övriga fordringar		–	1 103	–	1 103
Likvida medel	16	–	340 422	–	340 422
		–	376 131	–	376 131
Summa finansiella tillgångar		–	376 131	–	376 131
<i>Finansiella skulder som inte redovisas till verkligt värde</i>					
Kreditfacilitet	18	–	–	621 416	621 416
PIK obligation	18	–	–	222 423	222 423
Leverantörsskulder		–	–	314 953	314 953
Upplupna kostnader	21	–	–	93 238	93 238
Kortfristig del av kreditfacilitet	18	–	–	26 000	26 000
		–	–	1 278 030	1 278 030
Summa finansiella skulder		–	–	1 278 030	1 278 030

2019 TSEK	Not	Säkrings- instrument	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Total
Finansiella tillgångar som inte redovisas till verkligt värde					
Kundfordringar		–	12 133	–	12 133
Upplupna intäkter	15	–	11 002	–	11 002
Övriga fordringar		–	225	–	225
Likvida medel	16	–	299 403	–	299 403
		–	322 763	–	322 763
Summa finansiella tillgångar		–	322 763	–	322 763
Finansiella skulder värderade till verkligt värde					
Ränteswap för säkring	22	400	–	–	400
		400	–	–	400
Finansiella skulder som inte redovisas till verkligt värde					
Kreditfacilitet	18	–	–	645 360	645 360
PIK obligation	18	–	–	208 622	208 622
Leverantörsskulder		–	–	268 478	268 478
Upplupna kostnader	21	–	–	75 172	75 172
Kortfristig del av kreditfacilitet	18	–	–	26 000	26 000
		–	–	1 223 632	1 223 632
Summa finansiella skulder		400	–	1 223 632	1 224 032
2018					
TSEK	Not	Säkrings- instrument	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Total
Finansiella tillgångar som inte redovisas till verkligt värde					
Kundfordringar		–	10 757	–	10 757
Övriga fordringar		–	253	–	253
Likvida medel	16	–	288 914	–	288 914
		–	299 924	–	299 924
Summa finansiella tillgångar		–	299 924	–	299 924
Finansiella skulder värderade till verkligt värde					
Ränteswapp för säkring	22	2 011	–	–	2 011
		2 011	–	–	2 011
Finansiella skulder som inte redovisas till verkligt värde					
Kreditfacilitet	18	–	–	669 304	669 304
PIK obligation	18	–	–	191 524	191 524
Leverantörsskulder		–	–	241 387	241 387
Upplupna kostnader	21	–	–	78 986	78 986
Kortfristig del av kreditfacilitet	18	–	–	26 000	26 000
		–	–	1 207 201	1 207 201
Summa finansiella skulder		2 011	–	1 207 201	1 209 212

Not 23 Finansiella risker och riskhantering

Ramverk för finansiell riskhantering

Koncernens riktlinjer för hantering av finansiella risker har utformats av styrelsen och bildar ett ramverk av riktlinjer och regler i form av riskmandat och limiter för finansverksamheten. Ansvar för koncernens finansiella transaktioner och risker hanteras av koncernens CFO. Den övergripande målsättningen för finansfunktionen är att tillhandahålla en kostnadseffektiv finansiering samt att minimera negativa effekter på koncernens resultat som härrör från finansiella risker. Koncernens CFO rapporterar löpande till koncernens CEO och till bolagets styrelse. En finanspolicy kommer fastställas av styrelsen under 2021.

Koncernen är genom sin verksamhet framför allt exponerad för finansieringsrisk, ränterisk, valutarisk och kreditrisk.

Finansieringsrisk

Finansieringsrisk är risken för att koncernen kan komma att sakna likviditet på grund av otillräcklig tillgång till finansiering eller att koncernen skulle få svårighet att refinansiera befintliga kreditfaciliteter då de förfaller. Kjell & Co ska sträva efter att ha tillgång till både lång- och kortfristig finansiering vid varje given tidpunkt, vilket uppnås genom planering och goda relationer med banker och andra kreditgivare. Enligt koncernens riktlinjer ska den genomsnittliga återstående löptiden för långfristiga krediter alltid överstiga 12 månader. Vidare ska koncernen ha en tillgänglig likviditet i form av likvida medel, korta placeringar samt ounyttjade kreditfaciliteter i enlighet med styrelsens riktlinjer.

Per den 31 december 2020 hade koncernen en långfristig kreditfacilitet med ett sammanlagt kreditutrymme om 880,5 MSEK. Faciliteten bestod av nedan angivna delfaciliteter:

TSEK			
Delfacilitet	Nominellt	Utnyttjat	Tillgängligt
Delfacilitet A	39 000	39 000	–
Delfacilitet B	611 500	611 500	–
Delfacilitet C	30 000	–	30 000
Revolverande kreditfacilitet	200 000	8 633	191 367
Summa	880 500	659 133	221 367

Kreditfaciliteten upptogs i juli 2017. Delfacilitet A uppgick ursprungligen till 103 500 TSEK, men har sedan dessa amorterats. Koncernen amorterade 12 500 TSEK på delfacilitet A under 2018, medan under 2019 och 2020 amorterades årligen 26 000 TSEK. Delfacilitet A ska vara helt återbetald per den 30 juni 2022 då den sista delamortering görs. Övriga delfaciliteter, inklusive den revolverande kreditfaciliteten, förfaller den 11 juli 2022. Kreditfaciliteten är villkorad av att koncernen uppfyller kovenanter i form av skuldsättningsgrad samt räntetäckningsgrad. Per balansdagen uppfyllde koncernen dessa villkor.

Utöver kreditfaciliteten har koncernen även en PIK obligation. Obligationen gavs ut i juli 2017 och hade då ett ursprungligt nominellt belopp om 165 MSEK. Koncernens PIK obligation löper med en fast ränta om 11 % som kapitaliseras genom att koncernen enligt låneavtalet ger ut nya obligationer motsvarande periodens ränta. Givet att vissa villkor rörande skuldsättningsgrad är uppfyllda tillämpas dock istället en årlig ränta om 9 %, varav minst hälften ska erläggas kontant. Obligationen förfaller till betalning den 11 januari 2023 varvid koncernen ska betala såväl ursprungligt nominellt belopp som kapitaliserad ränta. Per den 31 december 2020 uppgick skulden för PIK obligationen (inklusive kapitaliserad ränta) till 222 423 TSEK (208 622, 191 524).

Under andra kvartalet 2020 tog koncernen via checkkrediten upp ett lån om 150 MSEK till följd av coronapandemin. Skulden betalades tillbaka i sin helhet under det tredje kvartalet.

Nedan anges en förfalloanalys för koncernens finansiella skulder (inklusive leasingskulder) som visar betalning av kapitalbelopp och ränta (odiskonterat). Betalning av ränta på skulder som löper med rörlig ränta har gjorts utifrån rådande ränteläge per respektive balansdag. Vid beräkning av ränta har för obligationslånet en räntesats om 11 % använts samtidigt som det gjorts ett antagande om att ingen ränta betalas kontant förrän tidpunkten då obligationen förfaller.

2020

TSEK	2021	2022	2023	2024	2025	>2025
Delfacilitet A	26 000	13 000	–	–	–	–
Delfacilitet B	–	611 500	–	–	–	–
Räntor på faciliteter	24 173	12 087	–	–	–	–
PIK obligation inklusive ränta	–	–	268 940	–	–	–
Leasingskulder	121 823	85 283	54 120	20 380	6 073	353
Leverantörsskulder	314 953	–	–	–	–	–
Upplupna kostnader	93 238	–	–	–	–	–
	580 187	721 870	323 060	20 380	6 073	353

2019

TSEK	2020	2021	2022	2023	2024	>2024
Delfacilitet A	26 000	26 000	13 000	–	–	–
Delfacilitet B	–	–	611 500	–	–	–
Räntor på faciliteter	24 173	24 173	12 087	–	–	–
PIK obligation inklusive ränta	–	–	–	288 845	–	–
Ränteswap	400	–	–	–	–	–
Leasingskulder	140 061	101 703	68 678	38 948	10 863	5 733
Leverantörsskulder	268 478	–	–	–	–	–
Upplupna kostnader	75 172	–	–	–	–	–
	534 284	151 876	705 265	327 793	10 863	5 733

2018

TSEK	2019	2020	2021	2022	2023	>2023
Delfacilitet A	26 000	26 000	26 000	13 000	–	–
Delfacilitet B	–	–	–	611 500	–	–
Räntor	25 601	24 173	24 173	12 087	–	–
PIK obligation inklusive ränta	–	–	–	–	295 344	–
Ränteswap	1 611	400	–	–	–	–
Leasingskulder	138 043	110 441	96 299	63 642	34 620	14 840
Leverantörsskulder	241 387	–	–	–	–	–
Upplupna kostnader	78 896	–	–	–	–	–
	511 538	161 014	146 472	700 229	329 964	14 840

Ränterisk i räntebärande skulder

Ränterisk definieras som risken att förändringar i marknadsräntor har en negativ påverkan på koncernens finansnetto samt risken för att fasta räntor låses in på nivåer över rådande marknadsräntor för längre tidsperioder. Enligt riktlinjerna ska koncernen som grundregel ha korta räntebindningstider (rörlig ränta) på räntebärande skulder eftersom kort räntebindning bedöms ge lägre räntekostnader över tid samtidigt som koncernen inte har långa kontrakt med fasta priser gentemot kunder.

Koncernens exponering för ränterisk uppstår i huvudsak genom att kreditfaciliteten löper med rörlig ränta (STIBOR) plus en marginal. Förändringar i STIBOR påverkar därmed koncernens räntekostnader. I kreditfaciliteten

finns dock ett golv på 0% för basräntan vilket gör att koncernens räntekostnader inte påverkas om STIBOR är negativt. I syfte att säkra koncernens exponering för ränterisk ingicks ränteswappar om nominellt belopp 465 MSEK genom vilken koncernen erhöll rörlig ränta och betalade fast ränta. Den sista ränteswappen förföll i juni 2020.

TSEK	Nominellt belopp	Tillgång	Skuld	Post i rapport över finansiell ställning som innehåller säkringsinstrumentet	Poster i resultatet som påverkas av omklassificeringen
2020 – Ränteswap	–	–	–	Övriga skulder	Räntekostnader
2019 – Ränteswap	187 500	–	400	Övriga skulder	Räntekostnader
2018 – Ränteswap	375 000	–	2 011	Övriga skulder	Räntekostnader

Då koncernens PIK obligation löper med fast ränta påverkas inte räntekostnaderna för PIK obligationen av förändringar i marknadsräntor.

Genomslaget på räntekostnader under kommande tolv månadersperiod vid en ränteuppgång på 1 procent skulle uppgå till 6 474 TSEK (4 839, 3 202) givet de räntebärande tillgångar och skulder som fanns per 31 december året innan.

Valutarisk

Valutarisk kan delas in i transaktionsexponering respektive omräkningsexponering. Med transaktionsexponering avses exponering för risk att värde av framtida transaktioner påverkas negativt på grund av förändringar i valutakurser, utan att det finns möjlighet att koncernen kan kompensera sig i form av förändrade priser. Omräkningsexponering uppkommer vid omräkning av tillgångar eller skulder i utländsk valuta samt vid omräkning av utländska dotterbolag till SEK vid konsolidering.

Transaktionsexponering

Koncernens direkta transaktionsexponering uppstår huvudsakligen vid inköp som betalas i EUR, USD och CNY. Under 2020 gjorde koncernen inköp i EUR uppgående till 31 157 (24 223, 23 465) TEUR, inköp i USD uppgående till 23 175 (25 437, 24 703) TUSD samt inköp i CNY uppgående till 14 166 (21 996, 15 733) TCNY.

Exponeringen kan enligt riktlinjer säkras med hjälp av valutaderivat. Per den 31 december 2020 fanns dock inga valutaderivat utestående. I tabellen nedan illustreras vad effekterna av en försvagning/förstärkning av EUR

och USD mot SEK med 10% skulle ha för koncernens utgifter för varuinköp och därmed även kostnaden för handelsvaror när dessa varor säljs till kund. Beräkningen är gjord utifrån antagandet om att alla andra variabler skulle vara oförändrade och baseras på volymen av inköp i de olika valutorna som gjordes respektive år.

Transaktionsexponering – känslighetsanalys effekt av 10% försvagning/förstärkning mot SEK

Valuta	Påverkan på utgift för varuinköp (TSEK)		
	2020	2019	2018
EUR	+/- 32 673	+/- 25 650	+/- 24 067
USD	+/- 21 330	+/- 24 064	+/- 21 472
CNY	+/- 1 888	+/- 3 011	+/- 2 067
Summa	+/- 55 891	+/- 52 726	+/- 47 606

Omräkningsexponering

Koncernen har omräkningsexponering främst avseende dotterföretag i Norge och Kina vilka ger upphov till omräkningsexponering i NOK samt CNY då dotterföretagets finansiella rapporter räknas om till SEK som är koncernens presentationsvaluta och moderbolagets funktionella valuta. I tabellen nedan anges koncernens nettoinvesteringar i dessa valutor per balansdagen.

Omräkningsexponering – nettoinvesteringar i utländsk valuta

Valuta	2020	2019	2018
NOK	25 389	19 352	15 195
CNY	3 671	3 418	3 025

Omräkningsexponering – känslighetsanalys effekt av 10% förstärkning/försvagning mot SEK

Valuta	Påverkan på eget kapital (TSEK)			Påverkan på rörelseresultat (TSEK)		
	2020	2019	2018	2020	2019	2018
NOK	+/- 2 332	+/- 2 171	+/- 1 625	+/- 870	+/- 770	+/- 603
CNY	+/- 574	+/- 610	+/- 513	+/- 46	+/- 82	+/- 66

Känslighetsanalysen är gjord utifrån antagandet att alla andra variabler skulle vara oförändrade.

Kreditrisk

Kreditrisken är risken för att en kund eller motpart inte kan fullgöra sitt åtagande och därigenom förorsakar koncernen en förlust. Kreditrisken kan delas in i kommersiell exponering i form av exponeringen för kreditrisk i kundfordringar samt i finansiell kreditrisk som för Kjell & Co framför allt är relaterad till likvida medel. Det redovisade värdet av finansiella tillgångar utgör den maximala kreditexponeringen. Försäljning mot faktura sker endast i begränsad omfattning.

Kommersiell exponering för kreditrisk

Koncernens försäljning sker främst till privatpersoner, i service points eller online. Vid försäljning i service points sker betalning normalt via kort eller kontant. Vid kortförsäljning mot kredit är det kortutställaren som bär kreditrisken. Vid försäljning online har koncernen ett avtal med en samarbetspartner som tillhandahåller en betalningslösning. Vid onlineköp förvärvar samarbetspartnern fordran på kund och bär också kreditrisken i denna. Koncernen har en fordran på samarbetspartnern för genomförda köp. Sådana fordringar regleras dock kort efter det att köpen genomförts, vilket innebär att löptiden är mycket kort och kreditrisken därför begränsad. Koncernens exponering för kommersiell kreditrisk bedöms därför som låg.

Förändring i förlustreserv för kundfordringar

Rörelsen i reserveren för nedskrivning av kundfordringar under året uppgick till följande:

TSEK	2020	2019	2018
Ingående balans per 1 januari	598	112	148
Avskrivna belopp	-165	131	-102
Omvärdering av förlustreserv, netto	138	355	66
Utgående balans per 31 december	571	598	112

Finansiell exponering för kreditrisk

Koncernens exponering för finansiell kreditrisk är i huvudsak hänförlig till likvida medel. Per den 31 december 2020 uppgick likvida medel till 340 422 TSEK (299 403, 288 914). Likvida medel utgörs i sin helhet av kassa och banktillgodohavanden. Banktillgodohavanden finns i banker med en kortsiktig kreditrating om A-1 från Standard & Poors, och kan betalas ut till koncernen vid anmodan. Kreditrisken i likvida medel bedöms därför som mycket låg.

Kapitalhantering

Koncernens finansiella målsättning är att ha en god finansiell ställning, som bidrar till att bibehålla investerarens, kreditgivares och marknadens förtroende samt utgöra en grund för fortsatt utveckling av affärsverksamheten; samtidigt som den långsiktiga avkastning som genereras till aktieägarna är tillfredsställande.

Under 2021 har styrelsen antagit nedan angivet mål för kapitalstrukturen i koncernen samt policy för utdelning till aktieägarna:

- Den finansiella nettoskulden (nettoskuld exklusive IFRS 16 leasingkulder) ska vara mindre än 2,5 gånger justerad EBITDAaL. Per den 31 december var den finansiella nettoskulden 3,2 (3,9, 4,3) gånger större än justerad EBITDAaL.
- Åtminstone 60% av årets resultat ska delas ut till aktieägarna med beaktande av företagets finansiella ställning, förvärvsmöjligheter samt utsikterna för framtida tillväxt. Under 2020, 2019 och 2018 har ingen utdelning lämnats.

Kapital definieras som totalt eget kapital, omfattande stam- och preferensaktier.

Kapital

TSEK	2020	2019	2018
Totalt eget kapital	369 328	311 417	256 617

Not 24 Leasingavtal

Koncernen leasar flera typer av tillgångar, framför allt avseende lokaler (butiker och kontorslokaler) men också i viss mån andra tillgångstyper såsom fordon, truckar och kontorsutrustning. Inga leasingavtal innehåller kovenanter eller andra begränsningar utöver säkerheten i den leasade tillgången.

Nyttjanderättstillgång

TSEK	Fastigheter	Fordon	Maskiner	Totalt
Avskrivningar under året	97 423	1 039	1 969	100 430
Utgående balans 31 december 2018	403 329	2 226	4 716	410 271
Avskrivningar under året	101 754	1 200	1 843	104 797
Utgående balans 31 december 2019	324 133	2 222	2 985	329 340
Avskrivningar under året	105 911	1 493	1 752	109 157
Utgående balans 31 december 2020	264 741	3 094	3 093	270 927

Tillkommande nyttjanderättstillgångar under 2020 uppgick till 57 454 TSEK (22 007, 23 466). I detta belopp ingår anskaffningsvärdet för under året nyanskaffade nyttjanderätter samt tillkommande belopp vid omvärdering av leasing-skulder.

Leasingskulder

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Kortfristiga leasingskulder	116 308	131 385	123 828
Långfristiga leasingskulder	156 539	214 363	301 869
Leasingskulder som ingår i rapporten över finansiell ställning	272 847	345 748	425 697

För löptidsanalys av leasingskulderna, se not 23 Finansiella risker och riskhantering i avsnittet om likviditetsrisk.

Belopp redovisade i resultatet

TSEK	2020	2019	2018
Avskrivningar på nyttjanderättstillgångar	109 157	104 797	100 430
Ränta på leasingskulder	10 687	14 291	18 531
Variabla leasingavgifter som inte ingår i värderingen av leasingskulden*)	414	429	462
Kostnader för leasar av lågt värde	1 601	1 941	2 043

Belopp redovisade i rapporten över kassaflöden

TSEK	2020	2019	2018
Summa kassautflöden hänförliga till leasingavtal	134 712	117 972	103 140

*) Beloppet innehåller inte fastighetsskatt.

Ovanstående kassautflöde inkluderar såväl belopp för leasingavtal som redovisas som leasingskuld, som belopp som betalas för variabla leasingavgifter och leasar av lågt värde.

Fastighetsleasing

Koncernen leasar fastigheter, framför allt butikslokaler men också kontorslokaler. Dessa leasingavtal har normalt en löptid på 3-5 år. I de flesta fall finns vid slutet av den innevarande avtalsperioden möjlighet att förlänga avtalet med ytterligare 1-3 år. Förlängningsperioder inkluderas i leasingperioden om koncernen vid avtalsstart (alternativt vid övergången till IFRS) bedömer det som rimligt säkert att dessa kommer att utnyttjas. Vid övergången till IFRS den 1 januari 2018 sattes gränsen för rimlig säkerhet vid 36 månader. I praktiken innebär detta att för avtal vars innevarande avtalsperiod löpte ut under tidsperioden 2018-2020 har i normalfallet en eller flera förlängningsperioder inkluderats i leasingperioden så att slutet på leasingperioden infaller under 2021 eller senare. Per balansdagen den 31 december 2020 har koncernen gjort bedömningen att gränsen för rimlig säkerhet går vid 12 månader. Detta innebär att när nya avtal ingås eller då leasingperioden förändras för existerande avtal så sätts i normalfallet leasingperiodens slut så att den hamnar bortom 12 månader. Då gränsen för rimlig säkerhet var längre vid början av 2018 än i slutet av 2020 i kombination med att fastställande av leasingperioden för en majoritet av avtalen gjordes vid en och samma tidpunkt, dvs. vid övergången den 1 januari 2018, var återstående leasingperiod för koncernens fastighetsavtal längre den 1 januari 2018 än den 31 december 2020. Vid övergången till IFRS var återstående genomsnittlig leasingperiod för koncernens fastighetsavtal för vilka leasingkulda och nyttjanderättstillgång beräknas 4,9 år. Denna siffra har den 31 december 2020 minskat till 2,3 år (3,9, 3,0). Denna minskning förklarar den negativa utvecklingen av leasingkulden från tidpunkten för övergången till IFRS till balansdagen den 31 december 2020. Koncernen förväntar sig att leasingkulden kommer att vara mer stabil framöver då nuvarande leasingperioder i jämn takt kommer att löpa ut och i normalfallet förlängas med maximalt 36 månader samtidigt som nya avtal i normalfallet också kommer ha en leasingperiod

på 36 månader eller kortare. Leasingavtalen innehåller normalt leasingavgifter som baseras på förändringar i lokala prisindex samtidigt som vissa avtal också innehåller rörliga hyror som baserar sig på koncernens försäljning i de leasade butikerna under året. Därutöver betalar koncernen avgifter som hänför sig till fastighetskatter som läggs på hyresvärden.

Övriga leasingavtal

Koncernen leasar fordon och utrustning (truckar, maskiner m.m.) med leasingperioder på 1 till 4 år, inklusive förlängningsperioder som koncernen är rimligt säker på att utnyttja. I vissa fall har koncernen en möjlighet att köpa tillgången vid leasingperiodens slut. I andra fall garanterar koncernen den leasade tillgångens restvärde vid leasingperiodens slut. I normalfallet är koncernen vid avtalsstart inte rimligt säker på att köpa loss tillgången. Koncernen leasar även kontorsutrustning och IT-utrustning med leasingperioder på maximalt 3 år. Dessa leasingavtal är leasar av lågt värde. Koncernen har valt att inte redovisa nyttjanderättstillgångar och leasingkulder för dessa leasingavtal.

Covid-19 relaterade hyreslättnader

I samband med coronapandemin så har den svenska verksamheten tagit del av stöd i form utav tillfällig hyresnedsättning i utsatta brancher. Kjell & Company har kvalificerat sig för stöd med hänsyn till bedrivna verksamhet. Erhållna hyreslättnader uppfyller kriterierna för att applicera förenklingsregeln i IFRS 16 avseende Covid-19-relaterade hyreslättnader. Storleken på stöd för specifika service points har varierat beroende på separata överenskommelser med fastighetsägare. Det statliga stödet kunde maximalt uppgå till 50% av den fasta hyran där fastighetsägare själva fick stå för halva hyresnedsättningen, resterande del erhöles från staten. Kjell & Company har erhållit stöd under perioden 1 april - 30 juni 2020. Totalt belopp för hyresnedsättning uppgår till 4 400 TSEK och har redovisats i resultatet.

Not 25 Ställda säkerheter, eventalförpliktelser och eventaltillgångar

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Ställda säkerheter			
<i>I form av ställda säkerheter för egna skulder och avsättningar</i>			
Företagsinteckningar	65 000	65 000	65 000
Aktier	914 005	989 856	1 045 101
	979 005	1 054 856	1 110 101
Eventalförpliktelser/Ansvarsförbindelser			
Hyresgarantier	8 633	8 057	7 094
	8 633	8 057	7 094

Not 26 Närstående**Transaktioner med nyckelpersoner i ledande ställning**

Inga transaktioner har gjorts under de tre presenterade åren mellan nyckelpersoner i ledningen inklusive styrelseledamöter i koncernen, förutom den ersättning till personal som beskrivs i not 7.

Not 27 Koncernföretag**Specifikation av samtliga innehav av andelar i koncernföretag**

	Dotterföretagets säte, land	Ägarandel i %		
		2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Kjell MidCo AB, 559117-3934	Malmö, Sverige	100%	100%	100%
Kjell BidCo AB, 559113-2583	Malmö, Sverige	100%	100%	100%
Kjell Koncern AB, 556965-5136	Malmö, Sverige	100%	100%	100%
Kjell Elektronik AB, 556400-5378	Malmö, Sverige	100%	100%	100%
Kjell & Co Norway, 815420292	Sandvika, Norge	100%	100%	100%
Scandinavia Sourcing Team Ltd, 61949671	Hong Kong	100%	100%	100%
Scandsource Co Ltd, 310000400726926	Shanghai, Kina	100%	100%	100%

Not 28 Specifikationer till rapport över kassaflöden**Likvida medel**

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Följande delkomponenter ingår i likvida medel:			
Kassa och banktillgodohavanden	340 422	299 403	288 914
<i>Summa enligt balansräkningen</i>	340 422	299 403	288 914

Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet

TSEK	2020	2019	2018
Avskrivningar	139 617	129 919	126 942
Ej kassaflödespåverkande räntor	15 856	19 403	22 108
Realisationsresultat vid försäljning av materiella anläggnings- tillgångar	263	–	3 151
Orealiserade kursdifferenser	5 626	–2 230	2 257
Avsättning garantier	398	570	665
Övrigt	135	–1 614	66
	161 895	146 048	155 189

Förändring av skulder inom finansieringsverksamhetern

TSEK	Kreditfacilitet	PIK Obligation	Leasingskulder
Ingående balans 2018	715 000	173 714	486 268
Kassaflöden inom finansieringsverksamheten			
<i>Amortering</i>	-12 500	-	-
<i>Amortering av leasingskuld</i>	-	-	-82 850
Summa kassaflöden inom finansieringsverksamheten	-12 500	-	-82 850
Valutakursdifferenser	-	-	-2 281
Andra förändringar			
<i>Tillkommande leasingskulder</i>	-	-	24 560
<i>Aktiverade låneutgifter</i>	-7 196	-2 021	-
<i>Räntekostnader</i>	-	19 831	-
<i>Betald ränta</i>	-	-	-
Utgående balans 2018	695 304	191 524	425 697
Ingående balans 2019	695 304	191 524	425 697
Kassaflöden inom finansieringsverksamheten			
<i>Amortering</i>	-26 000	-	-
<i>Amortering av leasingskuld</i>	-	-	-103 599
Summa kassaflöden inom finansieringsverksamheten	-26 000	-	-103 599
Valutakursdifferenser	-	-	1 783
Andra förändringar			
<i>Tillkommande leasingskulder</i>	-	-	21 867
<i>Aktiverade låneutgifter</i>	2 056	577	-
<i>Räntekostnader</i>	-	20 890	-
<i>Betald ränta</i>	-	-4 369	-
Utgående balans 2019	671 360	208 622	345 748
Ingående balans 2020	671 360	208 622	345 748
Kassaflöden inom finansieringsverksamheten			
<i>Upptagna lån</i>	150 000	-	-
<i>Amortering</i>	-176 000	-	-
<i>Amortering av leasingskuld</i>	-	-	-123 339
Summa kassaflöden inom finansieringsverksamheten	-26 000	-	-123 339
Valutakursdifferenser	-	-	-6 601
Andra förändringar			
<i>Tillkommande leasingskulder</i>	-	-	57 039
<i>Aktiverade låneutgifter</i>	2 056	578	-
<i>Räntekostnader</i>	-	20 516	-
<i>Betald ränta</i>	-	-7 293	-
Utgående balans 2020	647 416	222 423	272 847

Not 29 Händelser efter balansdagen

Covid-19

Pandemin präglade även inledningsvis verksamhetsåret 2021 och Kjell & Company har följt och följer noggrant händelseutvecklingen och agerar samt anpassar verksamheten efter behov. Hanteringen av Covid-19 pandemin har sett annorlunda ut på de marknader som Kjell & Company är aktiv på idag till följd av respektive lands restriktioner och rekommendationer.

Under årets första och andra kvartal har service points i Sverige varit öppna om än med färre antalet kunder åt gången i butik då bolaget följer de rekommendationer som finns för svensk handel med bl.a. begränsat antal kunder beroende på storleken på butiksytan. Försäljningsutvecklingen för delårsperioden i service points har trots begränsningarna varit positiv och utvecklingen av den totala nettoomsättningen för segment Sverige avseende det första halvåret var en ökning med 12,0% jämfört med motsvarande period föregående år där andelen online försäljning stod för en stor del av den totala försäljningen.

I Norge såg man inledningsvis av året en ökad smittspridning och regeringen tilltog hårdare restriktioner vilket för Kjell & Companys del tvingade bolaget till permitteringar av ett 60 tal personer samt också stängning av 11 butiker (Oslo 9, Bodø och Haugesund) vilket även pågick under april för att under maj väsentligt minska. Detta till trots har försäljningen i service points utvecklats positivt under delårsperioden och utvecklingen av den totala nettoomsättningen för segment Norge avseende det första halvåret var 15,5% jämfört med motsvarande period föregående år med en betydande andel online försäljning.

Circle K och Expressbutiker

I februari 2021 slutfördes lanseringen och etableringen av separata ytor för Kjell & Companys produkter på bemanade Circle K-stationer i Sverige. Därmed så finns Kjell & Company nu representerade på 292 stationer runt om i Sverige.

Under senare delen av februari öppnades även en ny service point på Lidingö, en så kallad expressbutik vars koncept bygger ett anpassat sortiment för den lokala handelsplatsen med en mindre lokalytan än bolagets sedvanliga service points.

Ny CEO utsedd

Den 10 mars 2021 utsågs Andreas Rylander till ny VD för Kjell & Company. Andreas Rylander ersätter Eric Lundberg som varit i bolaget sedan hösten 2018. Andreas Rylander har arbetat i bolaget sedan 2002 och har under årens lopp haft flertalet ledande befattningar däribland VD 2017/2018. Andreas kommer senast från rollen som COO som han innehaft sedan 2016.

Förvärv av AV-Cables.dk

Per 29 april 2021 förvärvade koncernen 100% av det onoterade danska bolaget AV-Cables.dk och den totala köpeskillingen som överfördes uppgick till 383 759 TSEK.

Genom förvärvet förstärker Kjell & Company sin position ytterligare som en ledande aktör inom tillbehör för hemelektronik i Norden och skapar en plattform för breddat sortiment och tillväxt i Danmark, Norge och Sverige.

AV-Cables startades 2006 och har under de senaste åren vuxit kraftigt med god lönsamhet. Under räkenskapsåret 2020 uppgick nettoomsättningen till 217 MDKK och rörelseresultatet till 33 MDKK. Verksamheten erbjuder hemelektronikprodukter online till sina kunder, med leverans från sitt lager på Jylland. Produkterna kompletterar till stor del Kjell & Companys utbud av produkter. Bolagen kommer samarbeta för att ytterligare stärka sina erbjudanden på respektive onlineplattformar och i Kjell & Companys 130 "service points" i Sverige och Norge.

Köpeskillingen uppgår till 383,8 MSEK, varav 242,9 MSEK erlagts kontant i samband med förvärvet och ytterligare 1,0 MSEK kommer regleras kontant. 68,0 MSEK erläggs genom utställande av revers. Via kvittningsemission återinvesteras 22,4 MSEK i Kjell Group AB (f.d. Kjell HoldCo AB). Resterande 45,6 MSEK löses genom utställande av en Promissory Note som löper med 10 % ränta. Promissory Note ska regleras med aktier i Kjell Group AB vid en framtida notering eller försäljning av bolaget, alternativt efter den 29 december 2021 vid Kjell Group AB:s påkallande av lösen. Skulden kan enbart regleras med Kjell Group AB:s egna aktier. Säljaren har dessutom möjlighet att erhålla tilläggsköpeskillning om maximalt 102,5 MSEK under förutsättning att specificerade resultatmål uppnås. Det verkliga värdet av tilläggsköpeskillingen har per förvärvstidpunkten 29 april 2021 bedömts uppgå till 71,9 MSEK.

a) Överförd ersättning

I följande tabell sammanfattas verkligt värde för den överförda ersättningen per förvärvsdatumet.

TSEK	
Likvida medel	242 857
Nyemitterade aktier, 12 436 stamaktier A	22 404
Skuldebrev (Promissory note)	45 618
Slutförd kontantlikvid	951
Tilläggsköpeskillning	71 929
Summa överförd ersättning	383 759

Det verkliga värdet av överförda stamaktier i Kjell Group AB har uppskattats med hjälp av en multipelvärdering för att beräkna enterprise value (EV) reducerat med nettoskulden. EV-värdet har därefter minskats med värdet av preferensaktierna för att erhålla verkligt värde för stamaktierna.

b) Villkorad köpeskillning

Förvärvsavtalet anger att en villkorad tilläggsköpeskillning ska utgå till AV-Cables tidigare ägare som beror på resultatutvecklingen i AV-Cables under 2021. Den maximala ersättningen som enligt överlåtelseavtalet kan komma att betalas ut uppgår till 102,5 MSEK. Lägsta belopp som kan komma att betalas ut är 0 kr. Utfallet av den villkorade köpeskillningen beräknas odiskonterat att uppgå till 73,5 MSEK. Det verkliga värdet på den villkorade köpeskillningen med en diskonteringsränta om 3,5% uppgår till 71,9 MSEK. Den villkorade köpeskillningen redovisas som en kortfristig skuld bland "Övriga skulder" i koncernens rapport över finansiell ställning.

c) Förvärvsrelaterade utgifter

Förvärvsrelaterade utgifter uppgående till 5 508 TSEK har exkluderats från förvärvspriset och redovisats som en kostnad under innevarande år, inom raden "Övriga externa kostnader" i koncernens rapport över resultatet.

d) Identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder

Nedanstående tabell sammanfattar de redovisade beloppen för förvärvade tillgångar och övertagna skulder per förvärvsdagen.

TSEK	
Materiella anläggningstillgångar	32 540
Nyttjanderättstillgångar	358
Övriga immateriella tillgångar	122 748
Uppskjuten skattefordran	227
Omsättningstillgångar	35 492
Likvida medel	8 271
Icke räntebärande skulder	-26 284
Uppskjuten skatteskuld	-28 470
Leasingskulder	-344
Summa förvärvade identifierbara nettotillgångar	144 538
Goodwill	239 221
Summa överförd ersättning	383 759

e) Påverkan på koncernens resultat

Under 2021 har förvärvet bidragit till koncernens intäkter med 44 665 TSEK och till koncernens resultat före skatt med 2 330 TSEK för perioden. Om förvärvet hade ägt rum den 1 januari 2021 gör ledningen uppskattningen att koncernens intäkter skulle ha påverkats med 180 740 TSEK och koncernens resultat före skatt för delårsperioden med 11 968 TSEK.

f) Goodwill

Goodwill redovisas för förvärvet under 2021 eftersom erlagda köpeskillningar för rörelseförvärven inkluderade belopp avseende förväntade synergier, intäktstillväxt och framtida marknadsutveckling i det förvärvade företaget. Dessa fördelar redovisas inte separat från goodwill efter-

som de inte uppfyller kriterierna för identifierbara immateriella anläggningstillgångar. Goodwill som uppkommer från förvärvet förväntas inte vara skattemässigt avdragsgill för närvarande.

TSEK**Akkumulerade anskaffningsvärden**

Ingående balans vid periodens början	520 866
Rörelseförvärv	239 221
Valutakurseffekter	-1 260
Utgående balans vid periodens slut	758 827

Ny styrelsemedlem

Kjell & Company tillkännagav per den 13 juli utnämningen av Ola Burmark till ny styrelsemedlem. Ola tillför lång erfarenhet som CFO i börsnoterade bolag senast i Zeta-Display.

Incitamentsprogram

Vid en extra bolagsstämma den 15 september 2021 förväntas Kjell & Company införa ett långsiktigt incitamentsprogram i form av ett prestationsaktiesparprogram. Totalt förväntas högst 17 ledande befattningshavare och anställda i nyckelpositioner i Kjell & Company erbjudas delta i det långsiktiga incitamentsprogrammet. För att delta i det långsiktiga incitamentsprogrammet krävs att deltagaren förvärvar aktier i Kjell Group AB, så kallade "sparaktier". Den maximala investeringen i sparaktier varierar, från cirka 100 000 kronor till cirka 750 000 kronor och kan komma att uppgå till totalt cirka 4 125 000 kronor för alla deltagare.

CEO, CFO, CCO och CTO förväntas erhålla en bonus från Kjell & Company i samband med en notering av bolagets aktier på Nasdaq First North, varav en andel förväntas användas för att förvärva sparaktier (se avsnitt "Bonusar" nedan). Övriga deltagare i programmet förväntas erhålla en subvention från Kjell & Company motsvarande 20-50 procent av det belopp dessa måste investera i sparaktier för att delta i programmet. Deltagare som behåller sina sparaktier under intjänandeperioden om cirka tre år och förblir anställda av Kjell & Company under hela intjänandeperioden kommer att vara berättigade att erhålla prestationsaktier utan kostnad, under förutsättning att ett prestationskriterium uppfylls. Prestationskriteriet avser den totala aktieägaravkastningen för bolagets aktie under intjäningsperioden om cirka tre år, ett så kallat "TSR-kriterium". Antalet prestationsaktier som intjänas och tilldelas beror på vilken utsträckning prestationskriteriet uppfylls i förhållande till bestämda minimum- och maximumnivåer. CEO, CFO, COO och CTO kan för varje sparaktie tilldelas högst sju prestationsaktier, medan övriga deltagare kan tilldelas högst fem sparaktier.

Det långsiktiga incitamentsprogrammet kommer att redovisas i enlighet med IFRS 2 *Aktierelaterade ersättningar*.

Bonusar

Den 23 augusti 2021 beslutade styrelsen att bevilja bonusar till CEO, CFO, CCO och CTO som är villkorade av att bolagets aktie noteras. Bonusarna är bestämda till ett fast belopp om 3,0 miljoner kronor (plus sociala avgifter) för CEO och totalt 6,5 miljoner kronor (plus sociala avgifter) för CFO, CCO och CTO. Bonusarna kommer att betalas ut som lön från Kjell & Company och minst 50 procent av nettobeloppet efter skatt måste användas antingen till att förvärva sparaktier som krävs för deltagande i det långsiktiga incitamentsprogram (se avsnitt "Incitamentsprogram" ovan) eller till att förvärva andra aktier i bolaget.

Aktiesplit

Vid en extra bolagsstämma 13 juli 2021 beslutades att öka antalet utstående stamaktier i Kjell Group AB från 216 972 aktier till 11 470 400 aktier genom en aktiesplit.

Ny bankfinansiering

I samband med förestående börsintroduktion avser Kjell & Company ingå ett nytt finansieringsavtal bestående av kreditfaciliteter om sammanlagt 910 MSEK. Faciliteterna tillhandahålls av Nordea och kommer att användas för att refinansiera koncernens existerande skuldsättning.

Faciliteterna kommer att bestå av:

- a) en kreditfacilitet om 46 MSEK,
- b) en kreditfacilitet om 414 MSEK,
- c) en förvärfacilitet om 200 MSEK samt
- d) en revolverande kreditfacilitet om 250 MSEK som kan utbetalas i SEK, EUR, DKK, NOK eller någon annan med långivaren överenskommen valuta

Faciliteterna har en löptid på tre år från och med likviddagen för tilldelade aktier som beräknas vara den 20 september 2021. Koncernen har möjlighet att göra två förlängningar av faciliteterna med ett år vardera, dock under förutsättning att långivaren accepterar sådan förlängning. Faciliteterna löper med en räntebindning om 1, 2, 3 eller 6 månader. Kreditfaciliteterna är villkorade av att förhållandet mellan koncernens totala nettoskuld och EBITDA (beräknade enligt villkoren för kreditfaciliteterna) inte överstiger i kreditavtalet angivna nivåer.

Not 30 Viktiga uppskattningar och bedömningar

Företagsledningen har med styrelsen diskuterat utvecklingen, valet och upplysningarna avseende koncernens viktiga redovisningsprinciper och uppskattningar, samt tillämpningen av dessa principer och uppskattningar.

Viktiga bedömningar vid tillämpning av koncernens redovisningsprinciper

Vissa viktiga redovisningsmässiga bedömningar som gjorts vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper beskrivs nedan.

Immateriella anläggningstillgångar

Antaganden som koncernen gör i samband med nedskrivningsprövning av immateriella anläggningstillgångar såsom goodwill och varumärke bedöms vara av väsentlig betydelse. Detta då gjorda bedömningar och antaganden som innefattar ett antal områden vilka nämns vidare i not 12 bygger på stor insikt om verksamheten samt också om bransch och andra makroekonomiska aspekter.

I samband med nedskrivningsprövning av immateriella tillgångar ska det redovisade värdet jämföras med återvinningsvärdet, vilket utgörs av det högsta av en tillgångs nettoförsäljningsvärde och nyttjandevärdet. Efter prövning och bedömning av nyttjandevärdet bedöms inget nedskrivningsbehov föreligga avseende immateriella tillgångar däribland goodwill och varumärke.

Leasing

Koncernens leasingavtal består i all väsentlighet av butikskontrakt för de servicepoints som koncernen nyttjar i verksamheten. I koncernens leasingavtal finns en möjlighet att förlänga avtalet eller avsluta leasingavtalet när detta förfaller alternativt avsluta dessa i förtid om möjlighet till detta finns. Förlängningsoptioner som ger leasetagaren rätt att förlänga ett leasingavtal eller avsluta i förtid skall enligt IFRS 16 räknas med i leasingperioden om det bedöms rimligt säkert att denna möjlighet kommer att nyttjas. Bedömningen får således en påverkan på storleken av leasingskuld och nyttjanderättstillgång. För hantering vid övergång till IFRS 16 se not 24. Löpande bedöms koncernen utnyttja en förlängningsoption när detta är rimligt säkert baserat på strategiska beslut om lokal närvaro på handelsplatser.

Not 31 Förklaringar avseende övergång till IFRS

Koncernen tillämpar IFRS från och med räkenskapsåret 2020. Under tidigare år tillämpade koncernen Bokföringsnämndens allmänna råd BFNR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). För upplysning om effekt övergången till IFRS, se not 1.

De redovisningsprinciper som anges i not 1 har tillämpats vid upprättandet av koncernens finansiella rapporter för räkenskapsåret 2020 och för jämförelseåren 2019 och 2018 samt för koncernens öppningsbalans den 1 januari 2018. Vid upprättandet av koncernens öppningsbalansräkning har belopp som redovisats enligt tidigare tillämpade redovisningsprinciper justerats enligt IFRS. Förklaringar till hur övergången från tidigare redovisningsprinciper till IFRS har påverkat koncernens finansiella ställning, finansiella resultat och kassaflöden framgår av följande tabeller och förklaringar till dessa.

IFRS 16

Enligt tidigare tillämpade redovisningsprinciper klassificerades leasingavtal som operationella eller finansiella. Operationella leasingavtal redovisades med en

leasingkostnad linjärt över leasingperioden utan någon tillhörande nyttjanderättstillgång och leasingskuld. Övergången till IFRS har medfört att nyttjanderättstillgång som representerar en rätt att använda den underliggande tillgången och en leasingskuld som representerar en skyldighet att betala leasingavgifter redovisas för de flesta leasingavtal. I resultaträkningen ersätts leasingkostnaden av avskrivningar och räntekostnader. För Kjell & Company består de underliggande tillgångarna kopplade till redovisade nyttjanderättstillgångar och leasingskulder till majoriteten av lokaler, framför allt för användning som butiker men också för kontor. Koncernen leasar i viss mån också andra tillgångstyper såsom fordon och truckar. Därutöver förekommer leasingavtal av lågt värde (t.ex. för enklare kontorsutrustning) vilka har uteslutits från beräkningarna av nyttjanderättstillgång och leasingskuld, se nedan. Leasingskulden har per övergångsdatumet till IFRS värderats till nuvärdet av de leasingavgifter som återstår att betala över den bedömda leasingperioden diskonterade med koncernens marginella låneränta. Nyttjanderättstillgångens värde har satts lika med leasingskulden justerat för förutbetalda leasingavgifter som existerade i balansräkningen omedelbart före övergången till IFRS.

Vid övergången till IFRS 16 har koncernen använt följande praktiska lösningar från IFRS 1:

- Tillämpat en enda diskonterings-sats på en portfölj av leasingavtal med någorlunda liknande egenskaper.
- Nyttjanderättstillgångar och leasingskulder har inte redovisats för leasingavtal där den underliggande tillgången är av lågt värde (under ca 50 tkr).
- Gjort bedömningar i efterhand vid fastställandet av leasingperioden om avtalet innehåller möjligheter att förlänga eller säga upp leasingavtalet.

IFRS 3

I koncernredovisningen har IFRS 3 tillämpats på alla rörelseförvärv som gjorts från och med den 1 januari 2018, datum för övergång till IFRS. Från och med den 1 januari 2018 görs inga avskrivningar på immateriella tillgångar med obestämbar livslängd. Dessa testas i stället årligen, eller vid indikation på värdenedgång, för eventuellt nedskrivningsbehov.

Rörelseförvärv före 2018-01-01 har inte omräknats.

IFRS 15

Enligt tidigare redovisningsprinciper gjordes ingen justering för förväntade retur i enlighet med gällande retrurrätt som koncernen erbjuder sina kunder. Detta har lett till att koncernen vid övergången till IFRS redovisar en retur tillgång respektive en returskuld med motsvarande justering av intäkterna samt kostnad för handelsvaror.

IAS 36

Översyn av de bokförda värdena på tillgångar har skett per tidpunkten vid övergång till IFRS i enlighet med

reglerna i IFRS. Vid denna översyn har immateriella tillgångar för vilka användning påbörjats granskats om det föreligger indikation på nedskrivning, om ja har nedskrivningsprövning genomförts. För immateriella tillgångar vilka ännu inte färdigställts för användning föreligger ett krav på obligatorisk nedskrivningsprövning. Nedskrivningsprövningar som genomförts per 1 januari 2018 samt också för efterföljande perioder har inte indikerat något nedskrivningsbehov.

IFRS 9

I samband med övergången till IFRS har koncernen börjat redovisa en reserv för förväntade kreditförluster i enlighet med IFRS 9. För kundfordringar tillämpas en förenklad modell baserad på en matris baserad på tidigare händelser, nuvarande förhållanden samt förväntningar om framtiden. Koncernen definierar fallissemang som att det bedöms osannolikt att motparten kommer att möta sina åtaganden.

I samband med övergången till IFRS gjordes bedömningen att den refinansiering som gjordes av koncernens skulder under 2017 ska redovisas som en utsläckning av de tidigare skulderna och redovisning av nya skulder. Detta har medfört att transaktionsutgifter som var hänförliga till de skulder som omförhandlades har kostnadsförts i öppningsbalansen per den 1 januari 2018, medan de under tidigare redovisningsprinciper har periodiserats ut över de omförhandlade skuldernas löptid.

IAS 37

Enligt tidigare redovisningsprinciper gjordes ingen avsättning för framtida garantiåtaganden. Vid övergång till IFRS så har koncernen sett över framtida garantiåtaganden och därmed justerat detta i enlighet med IFRS. Aktuellt belopp för respektive år framgår av not 19.

Effekter på rapport över resultat för koncernen, rapport över resultat och övrigt total resultat och rapport över finansiell ställning för koncernen

I nedanstående sammanställningar visas ovanstående effekter på resultat för koncernen, rapport över resultat och övrigt total resultat och rapport över finansiell ställning som om IFRS hade tillämpats under 2018 och 2019.

Rapport över finansiell ställning för koncernen, 1 januari 2018

TSEK	Enligt tidigare principer	Effekt av IFRS 16	Effekt av IFRS 3	Effekt av IFRS 15	Effekt av IFRS 9	Effekt av IAS 37	Effekt av IAS 12	Enligt IFRS
Tillgångar								
Immateriella anläggningstillgångar	840 947	-	130 129	-	-	-	-	971 076
Materiella anläggningstillgångar	60 367	-	-	-	-	-	-	60 367
Nyttjanderättstillgång	-	489 589	-	-	-	-	-	489 589
Uppskjutna skattefordringar	9 586	-	-	-	-	-	-	9 586
Summa anläggningstillgångar	910 900	489 589	130 129	-	-	-	-	1 530 618
Varulager	290 661	-	-	3 106	-	-	-	293 767
Skattefordringar	12 363	-	-	-	-	-	-	12 363
Kundfordringar	7 419	-	-	-	-12	-	-	7 407
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	56 795	-22 504	-	-	-21 178	-	-	13 113
Övriga fordringar	331	-	-	-	-	-	-	331
Likvida medel	191 197	-	-	-	-	-	-	191 197
Summa omsättningstillgångar	558 766	-22 504	-	3 106	-21 190	-	-	518 178
Summa tillgångar	1 469 666	467 085	130 129	3 106	-21 190	-	-	2 048 796
Eget kapital								
Aktiekapital	162	-	-	-	-	-	-	162
Övrigt tillskjutet kapital	1 999	-	-	-	-	-	-	1 999
Reserver	-3 289	-	-	-	-	-	-	-3 289
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	108 004	-	116 951	-2 870	-7 563	-4 673	-	209 849
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	106 876	-	116 951	-2 870	-7 563	-4 673	-	208 721
Summa eget kapital	106 876	-	116 951	-2 870	-7 563	-4 673	-	208 721
Skulder								
Långfristiga räntebärande skulder	891 404	-2 690	-	-	-11 494	-	-	877 220
Långfristiga leasingskulder	-	376 590	-	-	-	-	-	376 590
Övriga långfristiga skulder	4 215	-	-	-	-	-	-	4 215
Uppskjutna skatteskulder	110 862	-	13 178	-810	-2 133	-	-	121 097
Summa långfristiga skulder	1 006 481	373 900	13 178	-810	-13 627	-	-	1 379 122
Kortfristiga räntebärande skulder	2 709	-2 709	-	-	-	-	-	-
Kortfristiga leasingskulder	-	109 679	-	-	-	-	-	109 679
Leverantörsskulder	209 271	-13 785	-	-	-	-	-	195 486
Skatteskulder	1 353	-	-	-	-	-	-	1 353
Övriga skulder	61 917	-	-	-	-	-	-	61 917
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	81 059	-	-	6 786	-	-	-	87 845
Avsättningar	-	-	-	-	-	4 673	-	4 673
Summa kortfristiga skulder	356 309	93 185	-	6 786	-	4 673	-	460 953
Summa skulder	1 362 790	467 085	13 178	5 976	-13 627	4 673	-	1 840 075
Summa eget kapital och skulder	1 469 666	467 085	130 129	3 106	-21 190	-	-	2 048 796

Rapport över resultat för koncernen, 1 januari–31 december 2018

TSEK	Enligt tidigare principer	Effekt av IFRS 16	Effekt av IFRS 3	Effekt av IFRS 15	Effekt av IFRS 9	Effekt av IAS 37	Effekt av IAS 12	Enligt IFRS
Kvarvarande verksamheter								
Nettoomsättning	1 691 659	–	–	–775	–	–	–	1 690 884
Övriga rörelseintäkter	10 684	–	–	–	–	–	–	10 684
	1 702 343	–	–	–775	–	–	–	1 701 568
Rörelsens kostnader								
Handelsvaror	–890 352	–	–	858	–	–	–	–889 494
Personalkostnader	–412 000	–	–	–	–	–	–	–412 000
Övriga externa kostnader	–254 856	104 812	–	–	4 363	–665	–	–146 346
Övriga rörelsekostnader	–249	–	–	–	–	–	–	–249
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	–156 641	–100 430	130 129	–	–	–	–	–126 942
Rörelseresultat	–11 755	4 382	130 129	83	4 363	–665	–	126 537
Finansiella poster								
Finansiella intäkter	128	–	–	–	–	–	–	128
Finansiella kostnader	–55 080	–18 531	–	–	–2 277	–	–	–75 888
	–54 952	–18 531	–	–	–2 277	–	–	–75 760
Resultat före skatt	–66 707	–14 149	130 129	83	2 086	–665	–	50 777
Skatter								
Skatt	–677	3 113	–6 958	–18	–459	–	45	–4 954
Årets resultat	–67 384	–11 036	123 171	65	1 627	–665	45	45 823
Hänförligt till:								
Moderbolagets aktieägare	–67 384	–11 036	123 171	65	1 627	–665	45	45 823
	–67 384	–11 036	123 171	65	1 627	–665	45	45 823

Rapport över resultat och övrigt totalresultat för koncernen, 1 januari–31 december 2018

TSEK	Enligt tidigare principer	Effekt av IFRS 16	Effekt av IFRS 3	Effekt av IFRS 15	Effekt av IFRS 9	Effekt av IAS 37	Effekt av IAS 12	Enligt IFRS
Årets resultat	–67 384	–11 036	123 171	65	1 627	–665	45	45 823
Övrigt totalresultat								
Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat								
Årets omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	–	–	353	–	–	–	–	353
Årets förändringar i verkligt värde på kassaflödessäkringar	–	–	–	–	2 205	–	–	2 205
Skatt hänförlig till poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat	–	–	–	–	–485	–	–	–485
	–	–	353	–	1 720	–	–	2 073
Poster som inte kan omföras till årets resultat	–	–	–	–	–	–	–	–
Årets övrigt totalresultat	–	–	353	–	1 720	–	–	2 073
Årets totalresultat	–67 384	–11 036	123 524	65	3 347	–665	45	47 896
Hänförligt till:								
Moderbolagets ägare	–67 384	–11 036	123 524	65	3 347	–665	45	47 896
	–67 384	–11 036	123 524	65	3 347	–665	45	47 896

Rapport över finansiell ställning för koncernen, 31 december 2018

TSEK	Enligt tidigare principer	Effekt av IFRS 16	Effekt av IFRS 3	Effekt av IFRS 15	Effekt av IFRS 9	Effekt av IAS 37	Effekt av IAS 12	Enligt IFRS
Tillgångar								
Immateriella anläggningstillgångar	712 593	–	260 258	–	–	–	–	972 851
Materiella anläggningstillgångar	49 217	–	–	–	–	–	–	49 217
Nyttjanderättstillgång	–	410 271	–	–	–	–	–	410 271
Uppskjutna skattefordringar	3 140	–	–	–	–	–	–	3 140
Summa anläggningstillgångar	764 950	410 271	260 258	–	–	–	–	1 435 479
Varulager	332 334	–	–	3 964	–	–	–	336 298
Skattefordringar	23 065	–	–	–	–	–	–	23 065
Kundfordringar	10 835	–	–	–	–78	–	–	10 757
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	50 983	–23 213	–	–	–16 748	–	–	11 022
Övriga fordringar	253	–	–	–	–	–	–	253
Likvida medel	288 914	–	–	–	–	–	–	288 914
Summa omsättningstillgångar	706 384	–23 213	–	3 964	–16 826	–	–	670 309
Summa tillgångar	1 471 334	387 058	260 258	3 964	–16 826	–	–	2 105 788
Eget kapital								
Aktiekapital	162	–	–	–	–	–	–	162
Övrigt tillskjutet kapital	1 999	–	–	–	–	–	–	1 999
Reserver	–1 569	127	226	–	–	–	–	–1 216
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	40 891	–11 036	239 896	–2 806	–5 935	–5 338	–	255 672
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	41 483	–10 909	240 122	–2 806	–5 935	–5 338	–	256 617
Summa eget kapital	41 483	–10 909	240 122	–2 806	–5 935	–5 338	–	256 617
Skulder								
Långfristiga räntebärande skulder	870 045	–	–	–	–9 217	–	–	860 828
Långfristiga leasingskulder	–	301 869	–	–	–	–	–	301 869
Övriga långfristiga skulder	3 753	–1 742	–	–	–	–	–	2 011
Uppskjutna skatteskulder	97 343	–3 077	20 136	–792	–1 674	–	–	111 936
Summa långfristiga skulder	971 141	297 050	20 136	–792	–10 891	–	–	1 276 644
Kortfristiga räntebärande skulder	26 000	–	–	–	–	–	–	26 000
Kortfristiga leasingskulder	–	123 828	–	–	–	–	–	123 828
Leverantörsskulder	261 388	–20 000	–	–	–	–	–	241 387
Skatteskulder	15 616	–	–	–	–	–	–	15 616
Övriga skulder	76 811	–2 911	–	–	–	–	–	73 900
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	78 895	–	–	7 562	–	–	–	86 458
Avsättningar	–	–	–	–	–	5 338	–	5 338
Summa kortfristiga skulder	458 710	100 917	–	7 562	–	5 338	–	572 527
Summa skulder	1 429 851	397 967	20 136	6 770	–10 891	5 338	–	1 849 171
Summa eget kapital och skulder	1 471 334	387 058	260 258	3 964	–16 826	–	–	2 105 788

Rapport över resultat för koncernen, 1 januari–31 december 2019

TSEK	Enligt tidigare principer	Effekt av IFRS 16	Effekt av IFRS 3	Effekt av IFRS 15	Effekt av IFRS 9	Effekt av IAS 37	Effekt av IAS 12	Enligt IFRS
Kvarvarande verksamheter								
Nettoomsättning	1 872 246	–	–	–1 282	–	–	–	1 870 964
Övriga rörelsekostnader	2 165	–	–	–	–	–	–	2 165
	1 874 411	–	–	–1 282	–	–	–	1 873 129
Rörelsens kostnader								
Handelsvaror	–1 033 011	–	–	1 182	–	–	–	–1 031 829
Personalkostnader	–416 651	–	–	–	–	–	–	–416 651
Övriga externa kostnader	–271 574	111 008	–	–	4 678	–570	–	–156 458
Övriga rörelsekostnader	–29	–	–	–	–	–	–	–29
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	–155 251	–104 797	130 129	–	–	–	–	–129 919
Rörelseresultat	–2 105	6 211	130 129	–100	4 678	–570	–	138 243
Finansiella poster								
Finansiella intäkter	54	–	–	–	–	–	–	54
Finansiella kostnader	–50 222	–14 291	–	–	–2 882	–	–	–67 395
	–50 168	–14 291	–	–	–2 882	–	–	–67 341
Resultat före skatt	–52 273	–8 080	130 129	–100	1 796	–570	–	70 902
Skatter								
Skatt	–3 484	1 776	–16 282	21	–397	–	–	–18 367
Årets resultat	–55 757	–6 304	113 847	–79	1 399	–570	–	52 535
Hänförligt till:								
Moderbolagets aktieägare	–55 757	–6 304	113 847	–79	1 399	–570	–	52 535
	–55 757	–6 304	113 847	–79	1 399	–570	–	52 535

Rapport över resultat och övrigt totalresultat för koncernen, 1 januari–31 december 2019

TSEK	Enligt tidigare principer	Effekt av IFRS 16	Effekt av IFRS 3	Effekt av IFRS 15	Effekt av IFRS 9	Effekt av IAS 37	Effekt av IAS 12	Enligt IFRS
Årets resultat	-55 757	-6 304	113 847	-79	1 399	-570	-	52 535
Övrigt totalresultat								
Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat								
Årets omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	-	-	1 008	-	-	-	-	1 008
Årets förändringar i verkligt värde på kassaflödessakringar	-	-	-	-	1 569	-	-	1 569
Skatt hänförlig till poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat	-	-	-	-	-312	-	-	-312
	-	-	1 008	-	1 257	-	-	2 265
Poster som inte kan omföras till årets resultat								
	-	-	-	-	-	-	-	-
Årets övrigt totalresultat	-	-	1 008	-	1 257	-	-	2 265
Årets totalresultat	-55 757	-6 304	114 855	-79	2 656	-570	-	54 800
Hänförligt till:								
Moderbolagets ägare	-55 757	-6 304	114 855	-79	2 656	-570	-	54 800
	-55 757	-6 304	114 855	-79	2 656	-570	-	54 800

Rapport över finansiell ställning för koncernen, 31 december 2019

TSEK	Enligt tidigare principer	Effekt av IFRS 16	Effekt av IFRS 3	Effekt av IFRS 15	Effekt av IFRS 9	Effekt av IAS 37	Effekt av IAS 12	Enligt IFRS
Tillgångar								
Immateriella anläggningstillgångar	603 144	–	390 387	–	–	–	–	993 531
Materiella anläggningstillgångar	46 929	–	–	–	–	–	–	46 929
Nyttjanderättstillgång	–	329 340	–	–	–	–	–	329 340
Uppskjutna skattefordringar	1 473	–	–	–	–	–	–	1 473
Summa anläggningstillgångar	651 546	329 340	390 387	–	–	–	–	1 371 273
Varulager	374 031	–	–	5 146	–	–	–	379 177
Skattefordringar	12 582	–	–	–	–	–	–	12 582
Kundfordringar	12 566	–	–	–	–433	–	–	12 133
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	66 857	–25 419	–	–	–12 437	–	–	29 001
Övriga fordringar	225	–	–	–	–	–	–	225
Likvida medel	299 403	–	–	–	–	–	–	299 403
Summa omsättningstillgångar	765 664	–25 419	–	5 146	–12 870	–	–	732 521
Summa tillgångar	1 417 210	303 921	390 387	5 146	–12 870	–	–	2 103 794
Eget kapital								
Aktiekapital	162	–	–	–	–	–	–	162
Övrigt tillskjutet kapital	1 999	–	–	–	–	–	–	1 999
Reserver	–312	76	1 285	–	–	–	–	1 049
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	–13 808	–17 340	352 683	–2 885	–4 535	–5 908	–	308 207
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	–11 959	–17 264	353 968	–2 885	–4 535	–5 908	–	311 417
Summa eget kapital	–11 959	–17 264	353 968	–2 885	–4 535	–5 908	–	311 417
Skulder								
Långfristiga räntebärande skulder	860 566	–	–	–	–6 584	–	–	853 982
Långfristiga leasingkulder	–	214 363	–	–	–	–	–	214 363
Övriga långfristiga skulder	1 183	–783	–	–	–	–	–	400
Uppskjutna skatteskulder	83 017	–4 868	36 419	–813	–1 751	–	–	112 004
Summa långfristiga skulder	944 766	208 712	36 419	–813	–8 335	–	–	1 180 749
Kortfristiga räntebärande skulder	26 000	–	–	–	–	–	–	26 000
Kortfristiga leasingkulder	–	131 385	–	–	–	–	–	131 385
Leverantörsskulder	285 809	–17 331	–	–	–	–	–	268 478
Skatteskulder	22 423	–	–	–	–	–	–	22 423
Övriga skulder	74 999	–1 581	–	–	–	–	–	73 418
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	75 172	–	–	8 844	–	–	–	84 016
Avsättningar	–	–	–	–	–	5 908	–	5 908
Summa kortfristiga skulder	484 403	112 473	–	8 844	–	5 908	–	611 628
Summa skulder	1 429 169	321 185	36 419	8 031	–8 335	5 908	–	1 792 377
Summa eget kapital och skulder	1 417 210	303 921	390 387	5 146	–12 870	–	–	2 103 794

Med tidigare principer presenterades betalda leasingavgifter i kassaflödet från den löpande verksamheten. Med IFRS 16 delas leasingavgifterna istället upp i en räntekostnad som presenteras i den löpande verksamheten och en amortering som presenteras i finansieringsverksamheten. Därmed har kassaflödet från den löpande verksamheten ökat med ett belopp motsvarande amorteringsdelen av betalda leasingavgifter, samtidigt som finansieringsverksamheten minskat med motsvarande belopp. Under 2020 var detta belopp 122 010 TSEK (101 312, 82 114).



Revisorsrapport avseende historisk finansiell information

Rapport från oberoende revisor

Till styrelsen i Kjell Group AB (publ), org.nr 559115-8448

Rapport om koncernens finansiella rapporter

Uttalanden

Vi har utfört en revision av koncernredovisningen för Kjell Group AB (publ) för den period om tre räkenskapsår som slutar den 31 december 2020. Bolagets koncernredovisning ingår på sidorna F-14–F-63 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har koncernens finansiella rapporter upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS), så som de antagits av EU, och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 31 december 2018, 31 december 2019 samt 31 december 2020 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för vart och ett av de tre räkenskapsår som slutar den 31 december 2020.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisions sed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till koncernen enligt god revisors sed 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 IFRS så som de antagits av EU. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, 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 revisions sed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i koncernredovisningen.

Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar vi oss en förståelse av den del av koncernens interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkstäl-

lande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.

- drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av koncernredovisningen. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i koncernredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om koncernredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att en koncern inte längre kan fortsätta verksamheten.

- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i koncernredovisningen, däribland upplysningarna, och om koncernredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.
- inhämtar vi tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen för enheterna eller affärsaktiviteterna inom koncernen för att göra ett uttalande avseende koncernredovisningen. Vi ansvarar för styrning, övervakning och utförande av koncernrevisionen. Vi är ensamt ansvariga för våra uttalanden.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

Malmö den 6 september 2021

KPMG AB

Camilla Alm Andersson

Auktoriserad revisor

Huvudansvarig revisor

22. Adresser

BOLAGET

Kjell Group AB (publ)

Organisationsnummer: 559115-8448

Tärnögatan 6

211 24 Malmö

Sverige

JOINT GLOBAL COORDINATORS

Nordea Bank Abp, filial i Sverige

Smålandsgatan 17

105 71 Stockholm

Sverige

Carnegie Investment Bank AB

Regeringsgatan 56

103 38 Stockholm

Sverige

LEGALA RÅDGIVARE TILL BOLAGET OCH HUVUDÄGAREN

White & Case Advokataktiebolag

Biblioteksgatan 12

114 85 Stockholm

Sverige

LEGALA RÅDGIVARE TILL JOINT GLOBAL COORDINATORS

Baker & McKenzie Advokatbyrå KB

Vasagatan 7

101 23 Stockholm

Sverige

OBEROENDE REVISOR

KPMG AB

Vasagatan 16

101 27 Stockholm

Sverige

CERTIFIED ADVISER

FNCA Sweden AB

Nybrogatan 34

102 45 Stockholm

Sverige

Kjell & Company

Tärnögatan 6
211 24 Malmö