



INBJUDAN TILL FÖRVARV AV AKTIER I LMK Group AB (publ)

Joint Global Coordinators och Joint Bookrunners



Exklusiv retaildistributör



Nasdaq First North Premier Growth Market är en registrerad tillväxtmarknad för små och medelstora företag (Eng. small and medium-sized enterprises, SME) i enlighet med Europaparlamentets och Rådets direktiv 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument såsom det implementerats i nationell lagstiftning i Danmark, Finland och Sverige, och drivs av en börs inom Nasdaq-koncernen. Bolag på Nasdaq First North Premier Growth Market är inte underställda samma regler som bolag på den reglerade huvudmarknaden. I stället är de underställda ett mindre långtgående regelverk anpassat för små tillväxtbolag. Risken vid en investering i ett bolag på Nasdaq First North Premier Growth Market kan därför vara högre än vid en investering i ett bolag vars aktier är upptagna till handel på en reglerad marknad. Alla bolag med aktier som handlas på Nasdaq First North Premier Growth Market har en certifierad adviser som övervakar att reglerna följs. FNCA Sweden AB är Bolagets certified adviser. Det är Nasdaq Stockholm AB som godkänner ansökan om upptagande till handel på Nasdaq First North Premier Growth Market.

VIKTIG INFORMATION

Information till investerare

Detta prospekt ("Prospektet") har upprättats med anledning av erbjudandet till allmänheten i Sverige av aktierna i LMK Group AB (publ) (ett svenskt publikt aktiebolag) ("Erbjudandet") och ansökan om notering av aktierna på Nasdaq First North Premier Growth Market. Med "LMK Group", "Bolaget" eller "Koncernen" avses i detta Prospekt, beroende på sammanhanget, LMK Group AB (publ), koncernen i vilken LMK Group AB (publ) är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen. Begreppet "Huvudaktieägaren" avser Herkules Capital genom Herkules Private Equity IV (Jersey-I) LP och Herkules Private Equity IV (Jersey-II) LP. "Säljande aktieägare" avser Huvudaktieägaren, Creandum II L.P. och Creandum II Kommanditbolag (tillsammans "Creandum") och Acton GmbH & Co. Heureka KG ("Acton Capital"). "Joint Global Coordinators" eller "Joint Bookrunners" avser Bryan, Garnier & Co ("Bryan Garnier"), och Pareto Securities ("Pareto"), "Certified Adviser" avser FNCA Sweden AB. För fler definierade termer, se avsnittet "Definitioner".

Erbjudandet riktar sig inte till allmänheten i något annat land än Sverige och de jurisdiktioner inom Europeiska ekonomiska samarbetsområdet i vilka Bolaget, efter eget gottfinnande, kan komma att besluta att vidta nödvändiga åtgärder för att göra ett erbjudande till allmänheten tillåtet. Erbjudandet riktar sig heller inte till personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder, annat än de som följer av svensk rätt. Prospektet, anmälningssedeln och/eller andra dokument hänförliga till Erbjudandet får inte spridas i något land där Erbjudandet förutsätter åtgärder som beskrivits ovan eller strider mot reglerna i dessa länder. Ingen åtgärd har vidtagits eller kommer att vidtas i någon annan jurisdiktion än Sverige som skulle tillåta ett erbjudande av aktierna till allmänheten, innehav av aktier, spridning av Prospektet eller annan information hänförlig till Erbjudandet. Bolaget eller aktierna i någon sådan jurisdiktion. Anmälan att förvärva aktier i strid mot det ovanstående kan komma att anses ogiltig. Personer som mottår exemplar av Prospektet är av Bolaget och Joint Global Coordinators ålagda att informera sig om, och följa, sådana restriktioner. Vare sig Bolaget, Huvudaktieägaren eller någon av Joint Global Coordinators tar något juridiskt ansvar för överträdelser av sådana restriktioner, oavsett om sådana överträdelser begås av en potentiell investerare eller någon annan.

Detta Prospekt utgör inte eller utgör inte del av något erbjudande att utfärda eller sälja, eller uppmaning till ett erbjudande att förvärva, köpa eller teckna, några värdepapper i USA eller någon annan jurisdiktion där detta inte skulle vara tillåtet. Aktierna i Erbjudandet har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt den vid var tid gällande U.S. Securities Act från 1933 ("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 i enlighet med ett tillämpligt undantag från, eller genom en transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i Securities Act och i enlighet med värdepapperslagstiftningen i relevant delstat eller annan jurisdiktion i USA. Aktierna i Bolaget har varken godkänts eller underkänts av amerikanska Securities and Exchange Commission, någon delstatlig värdepappersmyndighet eller annan myndighet i USA, och ingen av nämnda myndigheter har heller godkänt transaktionens fördelar eller riktigheten eller tillräckligheten av informationen i detta Prospekt. Spridning av Prospektet till andra personer än sådana som angivits av Joint Global Coordinators eller representanter för dessa, och personer som har anlits för att ge råd till sådan mottagare rörande Prospektet, är förbjudet, och röjande av innehållet i Prospektet utan föregående skriftligt medgivande från Bolaget är förbjudet. Prospektet är personligt för varje mottagare och utgör inte ett erbjudande till någon annan person eller till allmänheten i USA att förvärva aktier i Erbjudandet.

Erbjudandet och Prospektet regleras av svensk rätt. Tvister i anledning av Erbjudandet eller Prospektet ska avgöras av svensk domstol exklusivt.

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

Prospektet har upprättats i en svensk och en engelsk version. I händelse av att versionerna inte överensstämmer ska den svenska versionen äga företräde.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan Pareto såsom stabiliseringsagent ("Stabiliseringsagenten"), i den utsträckning det är tillåtet enligt svensk rätt, komma att genomföra transaktioner för att stabilisera, upprätthålla eller i övrigt påverka kursen för Bolagets aktier i upp till 30 dagar efter första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market. Stabiliseringsagenten kan komma att övertilldelade aktier eller genomföra transaktioner i syfte att upprätthålla marknadspriset på aktierna på en högre nivå än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Stabiliseringsagenten är inte skyldig att genomföra sådana transaktioner och det finns inte någon garanti för att sådana aktiviteter kommer att genomföras. Sådana stabiliseringstransaktioner kan genomföras på alla typer av aktiemarknader, OTC-marknaden eller på andra sätt. Om transaktionerna ändå genomförs kan de avslutas när som helst utan förvarning därom men måste avslutas vid utgången av den ovan nämnda 30-dagarsperioden. Senast vid slutet av den sjunde handelsdagen efter att stabiliseringstransaktioner utförs ska Stabiliseringsagenten offentliggöra att stabiliseringsåtgärder har utförts, i enlighet med artikel 5(4) i EU:s marknadsmissbruksförordning 596/2014 ("MAR") och Kommissionens delegerade förordning (EU) 2016/1052. Inom en vecka efter stabiliseringsperiodens utgång kommer Stabiliseringsagenten offentliggöra huruvida stabilisering utfördes, det datum då stabilisering inleddes, det datum då stabilisering senast genomfördes, det prisintervall inom vilket stabiliseringen genomfördes för vart och ett av de datum då stabiliseringsåtgärder genomfördes samt, i tillämpliga fall, den handelsplats eller de handelsplatser där stabiliseringstransaktionerna genomfördes. Förutom vad som anges i lagar eller regler kommer inte Joint Global Coordinators eller Stabiliseringsagenten offentliggöra omfattningen av stabiliseringen och/eller övertilldelningstransaktioner i samband med Erbjudandet.

Presentation av finansiell information

Om inget annat anges har ingen finansiell information i Prospektet reviderats eller granskats av Bolagets revisor. Finansiell information som rör Bolaget i Prospektet och som

inte är en del av den information som har reviderats eller granskats av Bolagets revisor i enlighet med vad som anges här, har inhämtats från Bolagets interna bokförings- eller rapporteringssystem. Belopp som redovisas i Prospektet har i vissa fall avrundats varför summan som anges i tabellerna inte nödvändigtvis alltid exakt överensstämmer.

Framåtriktade uttalanden

Prospektet innehåller framåtriktade uttalanden. Framåtriktad information är alla uttalanden i Prospektet som inte hänför sig till historiska fakta och händelser samt sådana uttalanden som är hänförliga till framtiden och som exempelvis innehåller uttryck som "anser", "uppskattar", "förväntar", "väntar", "bedömer", "antar", "förutser", "kan", "vill", "ska", "bör eller borde", "enligt uppskattning", "anser", "får", "planerar", "potentiell", "beräknar", "såvitt är känt" eller liknande uttryck som identifierar information som är framåtriktad. Detta gäller särskilt uttalanden i Prospektet som avser framtida resultat, finansiell ställning, kassaflöde, planer och förväntningar på LMK Groups verksamhet och ledning, framtida tillväxt och lönsamhet och allmän ekonomisk och regulatorisk omgivning samt andra omständigheter som påverkar Bolaget.

Framåtriktade uttalanden är baserade på nuvarande uppskattningar och antaganden, vilka har gjorts i enlighet med vad Bolaget för närvarande känner till. Sådana framåtriktade uttalanden är föremål för risker, osäkerheter och andra faktorer som kan medföra att de faktiska resultaten, inklusive Bolagets finansiella ställning, kassaflöde och lönsamhet, kan komma att avvika väsentligt från de resultat som uttryckligen eller indirekt ligger till grund för, eller beskrivs i, uttalandena, eller medföra att de förväntningar som uttryckligen eller indirekt ligger till grund för, eller beskrivs i, uttalandena inte infrias eller visar sig vara mindre fördelaktiga jämfört med de resultat som uttryckligen eller indirekt ligger till grund för, eller beskrivs i, uttalandena. LMK Groups verksamhet är exponerad för ett antal risker och osäkerheter som kan medföra att framåtriktade uttalanden blir felaktiga eller att en uppskattning eller beräkning blir inkorrekt. Potentiella investerare bör därför inte fästa oömlig tilltro vid den framåtriktade informationen här, och potentiella investerare uppmanas starkt att läsa följande avsnitt i Prospektet: "Sammanfattning", "Riskfaktorer", "Marknadsöversikt", "Verksamhetsbeskrivning", "Utvald finansiell information" och "Operationell och finansiell översikt", vilka inkluderar en mer detaljerad beskrivning av faktorer som kan ha en inverkan på Bolagets verksamhet och den marknad varpå Bolaget bedriver sin verksamhet. Vare sig Bolaget, Huvudaktieägaren eller Joint Global Coordinators kan lämna några garantier såvitt avser riktigheten i de framåtriktade uttalanden som görs här eller såvitt avser den faktiska utgången av förutsedd utveckling.

Bolaget fransäger sig uttryckligen alla skyldigheter att uppdatera dessa framåtriktade uttalanden för att spegla eventuella ändringar i dess förväntningar eller någon förändring av händelser, villkor eller omständigheter på vilka sådana uttalanden är baserade, om inte sådan skyldighet följer av lag eller Nasdaq First North Growth Market Rulebook. Alla efterföljande skriftliga och muntliga uttalanden om framtiden hänförliga till Bolaget eller till personer som agerar för dess räkning görs helt med förbehåll för de osäkerhetsfaktorer som omnämns ovan och som återfinns på andra ställen i Prospektet.

Bransch- och marknadsinformation

Prospektet innehåller information från tredje part i form av bransch- och marknadsinformation, samt statistik och beräkningar hämtade från branschrapporter och studier, marknadsundersökningar, offentligt tillgänglig information samt kommersiella publikationer. Sådana uttalanden identifieras genom hänvisning till deras respektive källa.

Viss information om marknadsandelar och andra uttalanden i Prospektet, bland annat avseende den bransch inom vilken Bolagets verksamhet bedrivs samt Bolagets ställning i förhållande till sina konkurrenter, är inte baserad på publicerad statistik eller information från oberoende tredje part och saknar därför källhänvisning. Sådan information och sådana uttalanden återspeglar snarare Bolagets bästa uppskattningar med utgångspunkt i information som erhållits från kunder, myndigheter, bransch- och affärsorganisationer och andra kontakter inom den bransch där Bolaget konkurrerar samt information som har publicerats av Bolagets konkurrenter. Bolaget anser att sådan information och sådana uttalanden är användbara för investerarens förståelse för den bransch i vilken Bolaget är verksam och Bolagets ställning inom branschen. Bolaget har emellertid inte tillgång till de fakta och antaganden som ligger bakom siffrorna, marknadsinformationen och annan information som hämtats från offentligt tillgängliga källor. Bolaget har inte heller gjort några oberoende verifieringar av den information om marknaden som har tillhandahållits genom tredje part, branschen eller allmänna publikationer. Även om Bolaget är av uppfattningen att dessa interna analyser är tillförlitliga, har dessa inte verifierats av någon oberoende källa och Bolaget kan inte garantera dess riktighet.

Varken Bolaget, Huvudaktieägaren eller Joint Global Coordinators har på egen hand verifierat, och kan därför inte garantera korrektheten i, den bransch- och marknadsinformation som finns i Prospektet. Bolaget bekräftar att den information som anskaffats från en tredje part har återgetts korrekt och såvitt Bolaget känner till och kan utöna av informationen som offentliggjorts av denna tredje part, har inga sakförhållanden utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande.

Viktig information om försäljning av aktier

Tilldelning förväntas ske omkring den 29 mars 2021. Snarast därefter kommer en avräkningsnota att skickas ut till dem som erhållit tilldelning i Erbjudandet. Efter det att betalning för tilldelade aktier hanterats av Pareto, Aktieinvest och Avanza kommer vederbörligen betalda aktier att överföras till, av respektive förvärvare anvisat, VP-konto, servicekonto, värdepappersdepå eller investeringssparkonto. Med anledning av den tid som erfordras för utskick av avräkningsnotor, överföring av betalning samt överföring av förvärvade aktier till investerare, kommer förvärvade aktier inte att finnas tillgängliga för förvärvarna på anvisat VP-konto, servicekonto, värdepappersdepå eller investeringssparkonto förrän omkring 31 mars 2021 eller några dagar därefter.

Handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market beräknas inledas omkring den 29 mars 2021. Det förhållande att aktierna i vissa fall inte kommer att finnas tillgängliga på förvärvarens VP-konto, servicekonto, värdepappersdepå eller investeringssparkonto förrän, tidigast, 31 mars 2021, kan innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja aktierna över marknadsplatsen från och med den dag då handeln i aktien inleds, utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot, servicekontot, värdepappersdepå eller investeringssparkontot. Förvärvare kan från och med den 29 mars 2021 erhålla besked om tilldelning från Pareto, Aktieinvest och Avanza. Se även avsnittet "Villkor och anvisningar".

Innehåll

Sammanfattning	2
Risikfaktorer	9
Inbjudan till förvärv av aktier i LMK Group	20
Bakgrund och motiv	21
Villkor och anvisningar	23
Marknadsöversikt	31
Verksamhetsbeskrivning	51
Utvald finansiell information	77
Operationell och finansiell översikt	95
Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information	110
Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer	114
Bolagsstyrning	119
Aktiekapital och ägarförhållanden	124
Bolagsordning	128
Legala frågor och kompletterande information	129
Beskattning av investerare	135
Historisk finansiell information	F-1
Definitioner	A-1
Adresser	A-2

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Erbjudandet i sammandrag

Priset i Erbjudandet: 79,50 SEK per aktie.

Anmälningstid för allmänheten i Sverige:
17 mars – 25 mars 2021

Anmälningstid för institutionella investerare:
17 mars – 26 mars 2021

Första dag för handel på Nasdaq First North Premier
Growth Market: 29 mars 2021

Likviddag: 31 mars 2021

Annan information

Kortnamn på Nasdaq First North Growth Market:
LMKG

ISIN: SE0015556873

LEI kod: 529900HKIZBVX08VLG76

Antal aktier som erbjuds

Erbjudandet omfattar högst 3 144 654 nyemitterade aktier och högst 3 144 654 aktier i Bolaget erbjudna av Huvudaktieägaren samt övriga Säljande Aktieägare. Huvudaktieägaren och övriga Säljande Aktieägare har därutöver utfärdat en option till Joint Global Coordinators att förvärva ytterligare högst 943 396 aktier av Huvudaktieägaren för att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet ("Övertilldelningsoptionen"). Under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas fullt ut, kommer Erbjudandet att omfatta högst 7 232 704 aktier, vilket motsvarar cirka 57,05 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandet.

Finansiell kalender

Delårsrapport för perioden 1 januari – 31 mars 2021 18 maj 2021

Delårsrapport för perioden 1 april – 30 juni 2021 23 augusti 2021

Årsstämma 2022 27 april 2022

Sammanfattning

Inledning innehållande varningar

Inledning	Prospektet avser inbjudan till förvärv av aktier i LMK Group AB (publ) (" Bolaget "), med ISIN-kod: SE0015556873. Bolagets adress är: Stormbyvägen 2, 163 55 Spånga. Bolagets LEI-kod är: 529900HKIZBVX08VLG76.
Behörig myndighet	Finansinspektionen (besöksadress: Brunnsgratan 3, Stockholm; postadress: Box 7821, 103 97 Stockholm; e-post: finansinspektionen@fi.se; telefon: 08-408 980 00) har godkänt detta Prospekt i egenskap av behörig myndighet enligt förordning (EU) 2017/1129. Detta Prospekt godkändes den 16 mars 2021.
Varningar	<p>Denna sammanfattning ska läsas som en introduktion till prospektet ("Prospektet"). Varje beslut om att investera i värdepapperen bör baseras på en bedömning av hela Prospektet från investerarens sida. Investeraren kan förlora hela eller delar av det investerade kapitalet.</p> <p>Om talan väcks i domstol angående informationen i ett Prospekt kan den investerare som är kärande enligt nationell rätt bli tvungen att stå för kostnaderna för översättning av Prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds.</p> <p>Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som lagt fram sammanfattningen, inklusive översättningar därav, men endast om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller oförenlig med de andra delarna av Prospektet eller om den inte, tillsammans med de andra delarna av Prospektet, ger nyckelinformation för att hjälpa investerare när de överväger att investera i sådana värdepapper.</p>

Nyckelinformation om emittenten

Vem är emittent av värdepapperen?

Information om emittenten	Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag med LEI-kod: 529900HKIZBVX08VLG76. Bolaget stiftades i Sverige och är föremål för svensk bolagsrätt.
Emittentens huvudverksamhet	<p>LMK Group grundades, genom bildandet av nuvarande dotterbolaget Carolinas Matkasse AB, 2008 med visionen att förenkla vardagen genom att erbjuda en stor variation av inspirerande måltider levererade direkt till kundens ytterdörr. Idag är Koncernen den största leverantören av mealkits i Norden och anser sig vara en ledare inom skandinavisk "food-tech". Koncernen har verksamhet i Sverige, Norge och Danmark och verkar under varumärkena Linas Matkasse, Godtlevant, Adams Matkasse och RetNemt.</p> <p>LMK Group tillhandahåller färska, hälsosamma, flexibla och anpassningsbara mealkit-lösningar till omkring 115 000 aktiva kunder och 405 000 registrerade kunder i Sverige, Norge och Danmark per december 2020. Koncernen bedriver verksamheten under de fyra (4) varumärkena Linas Matkasse (Sverige), Godtlevant och Adams Matkasse (Norge), och RetNemt Måltidskasser (Danmark). Koncernens vision är att de skandinaviska hushållen ska kunna ta sig tid att laga och äta god mat tillsammans med sina nära och kära utan att behöva stressa, planera, handla eller släpa hem matkassarna. LMK Groups främsta produkt erbjudande, mealkits, levereras direkt hem till kundernas ytterdörr vid bekväma tidpunkter och innehåller nästan allt som krävs för att laga inspirerande måltider med hjälp av lokalt utvalda och hållbara ingredienser.</p>

Vem är emittent av värdepapperen?, forts.**Emitentens större aktieägare**

Tabellen nedan anger de aktieägare som innehar minst 5% av aktierna och rösterna i LMK omedelbart före Erbjudandet.

Aktieägare	Aktieägande före Erbjudandet ¹⁾		Aktieägande efter Erbjudandet (om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas)		Aktieägande efter Erbjudandet (om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo)	
	Antal	%	Antal	%	Antal	%
Herkules Capital ²⁾	2 687 377	28,19%	1 767 677	13,94%	1 469 348	11,59%
PopSpinach AB ³⁾	1 842 766	19,33%	1 212 118	9,56%	922 316	7,27%
Rocky Beans AB ⁴⁾	1 228 515	12,89%	808 081	6,37%	671 703	5,30%
Acton Capital	767 820	8,05%	505 050	3,98%	505 050	3,98%
Creandum ⁵⁾	767 820	8,05%	505 051	3,98%	419 815	3,31%
Övriga aktieägare	2 239 640	23,49%	1 591 307	12,55%	1 457 656	11,50%
Nya aktieägare	0	0%	6 289 308	49,61%	7 232 704	57,05%
Total	9 533 938	100%	12 678 592	100%	12 678 592	100%

1) Förutsatt att nedmonteringen sker i enlighet med vad som beskrivs i Prospektet.

2) Genom Herkules Private Equity IV (Jersey-I) L.P. och Herkules Private Equity IV (Jersey-II) L.P. Herkules äger aktier i Bolaget indirekt genom Linas Matkasse Holding II AS.

3) PopSpinach AB äger aktier dels direkt i Bolaget, dels indirekt genom Linas Matkasse Holding II AS.

4) Rocky Beans AB äger aktier dels direkt i Bolaget, dels indirekt genom Linas Matkasse Holding II AS.

5) Genom Creandum II L.P. och Creandum II Kommanditbolag.

Viktigaste administrerande direktörer

Bolagets styrelse består av Mathias Hedlund (ordförande), Charlotte Gogstad, Fredrik Kongsli, Gert W. Munthe och Therese Reuterswård.

Bolagets ledningsgrupp består av: Walker Kinman (VD), Erik Bergman (Chief Financial Officer), Alexander Aagreen (Chief Technology Officer), Claes Stenfeldt (Chief Supply Chain Management Officer), Ulrika Wallin (Chief Marketing Officer), Klaus Toft Nørgaard (Managing director Retnemt), och Vibeke Amundsen (Chief Operating Officer).

Revisor

LMK Groups revisor är det registrerade revisionsbolaget KPMG AB (adress Box 382, 101 27 Stockholm). Ingrid Hornberg Román, auktoriserad revisor och medlem i FAR (yrkesinstitut för auktoriserade revisorer) är huvudansvarig revisor. KPMG AB har varit Bolagets oberoende revisor under hela den period som refereras till i den historiska finansiella informationen i Prospektet.

Finansiell nyckelinformation för emittenten**Finansiell nyckelinformation i sammandrag****UTVALDA POSTER FRÅN RAPPORT ÖVER RESULTAT FÖR KONCERNEN**

TSEK, om inget annat anges	1 januari – 31 december ¹⁾		
	2020	2019	2018
Nettoomsättning	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Rörelseresultat (EBIT)	91 508	-145 240	-360 491
Årets resultat	67 269	-177 039	-367 171
Resultat per aktie kr, före och efter utspädning ²⁾	-11,71	-59,75	-97,04

1) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

2) Beräkningen av Resultat per aktie (före och efter utspädning) har inte beaktat indragning av stamaktier, omstämpling av befintliga preferensaktier samt nyemissioner vilka utgör planerade händelser i enlighet med vad som beskrivs i Prospektet.

UTVALDA POSTER FRÅN RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

TSEK, om inget annat anges	1 januari – 31 december ¹⁾		
	2020	2019	2018
Summa tillgångar	838 596	804 147	1 015 072
Summa eget kapital	280 229	265 879	442 033
Likvida medel	80 416	9 829	10 495

1) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

Finansiell nyckelinformation för emittenten, forts.

Finansiell nyckelinformation i sammandrag, forts.

UTVALDA POSTER FRÅN RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

TSEK, om inget annat anges	1 januari – 31 december ¹⁾		
	2020	2019	2018
Kassaflöde från den löpande verksamheten	122 231	29 426	-21 284
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-9 935	-11 626	-16 010
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-35 522	-19 118	-89
Årets kassaflöde	76 774	-1 318	-37 383

1) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

UTVALDA NYCKELTAL

TSEK, om inget annat anges	1 januari – 31 december		
	2020	2019	2018
Nettoomsättningstillväxt, %	12,1	-18,1	-
Nettoomsättningstillväxt (justerat för valutakursdifferenser), %	17,4	-18,7	-
Resultat efter hanteringskostnader	359 192	268 677	257 661
Resultat efter hanteringskostnader, %	29,5	24,7	19,4
Justerad EBITDA	145 325	87 402	-21 645
EBIT-marginal, %	7,5	-13,4	-27,2
Justerad EBITDA-marginal, %	11,9	8,1	-1,6
Rörelsekapital	-68 216	-65 348	-94 736

Specifika nyckelrisker för emittenten

Väsentliga riskfaktorer specifika för emittenten

Huvudsakliga risker relaterade till Bolagets bransch och verksamhet inkluderar bland annat följande:

- ◆ Koncernen verkar inom en mycket konkurrensutsatt bransch som inkluderar en rad andra mat- och måltidsleverantörer. På norska marknaden för hemleverans av mealkits har Koncernen i dagsläget en mycket begränsad konkurrens där konkurrenter främst består av mindre, lokala aktörer, medan det i Sverige och i Danmark finns en stor konkurrens. Konkurrenterna har också ökat avsevärt under senare år. Det finns en risk att dagens omfattade konkurrens, liksom en framtida ökning av konkurrenterna, kommer att leda till ökade försäljningskostnader, dels för att kunna attrahera nya kunder, dels för att kunna behålla befintliga kunder. Det finns vidare en risk att Koncernens konkurrenter tar nya marknadsandelar i snabbare takt än vad marknaden växer, vilket kan innebära förlorade marknadsandelar för Koncernen och en minskad försäljning av Koncernens produkter.
- ◆ Eftersom Koncernen är verksam inom en bransch med omfattande konkurrens är Koncernens anseende och igenkännandet av Koncernens varumärken, samt att kunderna associerar varumärkena med positiva värden, av central betydelse för dess tillväxt och framgång. Skada på Koncernens varumärken eller Koncernens anseende kan påverka Koncernens resultat negativt och det finns en risk att negativ publicitet eller negativa tillkännagivanden om Koncernen, till exempel avseende ingrediensernas färskhet och matkassans kvalitet, kontaminering av livsmedel, kan påverka varumärkenas värde negativt. Två av Koncernens varumärken är i dagsläget starkt förknippade med två individer, Carolina "Lina" Gebäck och Adam Bjerck. Om nämnda individer, under tiden de fortfarande är ansiktet utåt för Koncernens produkter eller till och med efteråt, agerar på ett sätt som allmänheten anser vara klandervärdt eller på ett sätt som står i konflikt med de värden som Koncernen representerar riskerar Koncernens anseende och varumärken att skadas.

Specifika nyckelrisker för emittenten, forts.

Väsentliga riskfaktorer specifika för emittenten, forts.

- ◆ Hantering av livsmedel ställer höga krav på spårbarhet, hygien och hantering. Bristfällig kontroll i någon del av hanterings- eller leveranskedjan kan leda till kontaminering, allergiska reaktioner eller andra typer av skador. Ett fungerande och effektivt larmsystem för hantering av brister som kan innebära risker i förhållande till livsmedelssäkerheten är grundläggande för att kunna bedriva verksamheten på ett ansvarsfullt och säkert sätt. Eftersom matkassarna innehåller färska produkter, däribland kött, fisk och mejeriprodukter, är verksamheten särskilt känslig för att produkter kan bli förstörda eller att kunder inte förvarar eller tillagar levererade produkter ordentligt innan de konsumeras, samt även att utomstående leverantörer misslyckas med att upprätthålla livsmedels-säkerhet, rätt temperatur och andra krav relaterade till hantering eller transport av Koncernens varor. I händelse av kontaminering eller misstänkt kontaminering av en ingrediens kan koncernen behöva återkalla vissa produkter eller matkassar, vilket kan vara kostsamt och negativt påverka koncernens anseende och därmed leda till minskad omsättning. Felpackade produkter eller felmärkta ingredienser kan resultera i att kunder drabbas av allergiska reaktioner och andra hälsoproblem vilket kan leda till att krav riktas mot Koncernen.
- ◆ Koncernens huvudsakliga kostnader är hänförliga till livsmedel och Koncernens resultat är direkt beroende av priserna på dagligvaror, frukt och grönsaker. En väsentlig del av, och nyckelprocess i, Koncernens affärsmodell är en effektiv prognostisering och matplanering. För att säkerställa tillgång till tillräcklig mängd av till exempel visst protein, behöver prognoser över inköp färdigställas med lång framförhållning, ofta flera månader i förväg. Om prognosen avviker från faktiskt behov kan detta leda till ökade kostnader och varubrist, samt skyldighet att kompensera leverantörer för bokade varor som Bolaget sedan inte förvärvar, vilket direkt påverkar kostnader för handelsvaror. Vidare finns en risk att vissa produkter av olika anledningar kan bli bristvaror samt att Koncernen inte kan anpassa sig efter prisfluktuationer med kort varsel och att en ökning av Koncernens kostnader inte kan överföras till kunderna.
- ◆ Koncernens produktionsverksamhet är förlagd till ett begränsat antal produktionsenheter i Sverige, Norge och Danmark. Verksamheten är beroende av tillförlitligheten i produktionsenheterna och leveranssäkerhet utgör en viktig faktor i Koncernens tjänsteleverans och för att bibehålla goda kundrelationer. Avbrott eller störningar i produktionen kan göra det svårt, eller omöjligt, för Koncernen att fullgöra sina skyldigheter eller leva upp till förväntningar från kunder och att leverera i enlighet med beställningar i tid eller alls, dels i mindre utsträckning vid störningar med kort varsel, men framförallt vid större totala produktionsavbrott som pågår under längre tid. Bolaget har begränsade möjligheter att allokeras om produktion från en produktionsenhet till en annan och potentiell överkapacitet på viss anläggning kan inte utnyttjas för överföring av produktion vid händelse av produktionsstörning med anledning av fel eller otillgänglighet på någon annan av Koncernens anläggningar.
- ◆ Försäljningen av Koncernens produkter är beroende av slutkonsumenternas köpkraft, köpmönster och krav. Konsumenter tenderar att ändra sitt köpmönster i enlighet med nya konsumtionstrender som kommer och går. Koncernens möjligheter att konkurrera beror på dess förmåga att förutse framtida marknadsförändringar och trender samt att snabbt reagera på befintliga och framtida marknadsbehov. Det finns alltid en risk att Koncernen inte lyckas identifiera förändrade konsumtionsbeteenden i tid eller när nya trender uppstår, vilket kan leda till minskade marknadsandelar gentemot Koncernens konkurrenter, mindre efterfrågan på Koncernens produkter, en ökad prispress och därmed lägre marginaler.
- ◆ Tillgång till effektiv distribution av varor är avgörande för att Koncernen ska kunna uppnå sina mål. Koncernen förlitar sig på tredje man för leverans av matkassar, och är beroende av distributörers tillgänglighet, samt att distributörer levererar matkassarna på ett korrekt sätt och inom rätt tid. Det är också viktigt att livsmedelssäkerheten bibehålls under hela leveranskedjan. Leveranser till kund görs i huvudsak med vägbunden trafik, varför utmanande väderförhållanden, framförallt stora snömängder, vägarbeten eller trafikstockningar kan innebära att leveranser blir försenade eller inte kan genomföras. Logistiken är beroende av ett stort antal processer, system och externa leverantörer som alla måste samspela. Om utomstående leverantörer inte levererar matkassar i tid, eller på korrekt sätt, kan detta få negativa konsekvenser på Koncernens kundrelationer och upprätthålls inte adekvata temperaturnivåer under leveransen ökar sannolikheten för kontaminering innan dess att matkassarna har levererats till kunderna.
- ◆ Koncernens balansräkning innehåller väsentliga poster avseende goodwill och andra immateriella tillgångar. Den 31 december 2020 hade Koncernen 222,9 MSEK i goodwill och 347,5 MSEK i andra immateriella tillgångar i sin balansräkning. Koncernen har under räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2019 och 2018 gjort större nedskrivningar av goodwill. Om nedskrivning av goodwill och andra immateriella tillgångar sker även framöver, kommer det att ha negativ påverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Nyckelinformation om värdepapperen

Värdepapperens viktigaste egenskaper

Erbjudna värdepapper	Erbjudandet omfattar befintliga och nya aktier i LMK Group AB (publ) (ISIN SE0015556873). Aktierna är denominerade i svenska kronor (SEK). Aktierna är fritt överlåtbara.
Totalt antal aktier i Bolaget	Bolagets aktiekapital uppgår per dagen för Prospektet till 928 628 kronor fördelat på 13 929 420 stamaktier och preferensaktier av klass B, C, D, E och F. Varje aktie medför en (1) röst på bolagsstämma och samtliga aktier har lika rätt till Bolagets tillgångar vid likvidation och vinstutdelning. Samtliga utgivna aktier är fullt betalda. Varje aktie har ett kvotvärde om 0,066667 kronor.
Rättigheter som sammanhänger med värdepapperen	Den befintliga preferensaktiestrukturen kommer att avvecklas i samband med upptagande av Bolagets aktier till handel på Nasdaq First North Premier Growth Market. Efter Erbjudandets genomförande kommer Bolagets aktiekapital uppgå till 1 170 127 kronor fördelat på totalt 12 678 592 aktier, samtliga med ett kvotvärde på 0,092292 kronor. Det kommer endast att finnas ett aktieslag i Bolaget och varje aktie kommer att bära en (1) röst på bolagsstämma och alla aktier kommer att ha lika rätt till Bolagets tillgångar vid likvidation och vinstutdelning. Aktierna medför rätt till utdelning för första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter noteringen. Rätt till utdelning tillfaller personer registrerade som ägare i den av Euroclear Sweden AB ("Euroclear") förda aktieboken på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen.
Utdelningspolicy	Mot bakgrund av potentiell expansion, breddning av produkt- och tjänsteerbjudandet samt potentiella M&A-aktiviteter avser Bolagets styrelse inte att föreslå någon utdelning på kort till medellång sikt, utan avser använda genererade kassaflöden för att återinvestera i tillväxt.

Var kommer värdepapperen att handlas?

Upptagande till handel	LMK Group avser notera Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market, vilket är en alternativ marknadsplats, klassificerad som tillväxtmarknad för små och medelstora företag samt multilateral handelsplattform, vilken regleras av ett särskilt regelverk och som inte har samma juridiska status som en reglerad marknad. Bolagets aktier kommer att tas upp till handel på Nasdaq First North Premier Growth Market, givet att ansökan godkänns. Första handelsdag är beräknad till den 29 mars 2021.
-------------------------------	--

Vilka nyckelrisker är specifika för värdepapperen?

Väsentliga riskfaktorer specifika för värdepapperen	Huvudsakliga risker relaterade till Bolagets aktier omfattar: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Marknadspriset på Bolagets aktier kan sjunka om det sker en betydande försäljning av aktier i Bolaget eller om ett större antal aktier säljs på annat sätt. Efter Erbjudandets genomförande kommer Huvudaktieägaren äga sammanlagt cirka 13,94 procent av aktierna i Bolaget, under förutsättning att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas. Varje avyttring av en betydande mängd aktier i Bolaget av Säljande Aktieägare eller Bolagets övriga nuvarande aktieägare, eller intrycket av att en sådan försäljning kan komma att ske, kan orsaka att marknadspriset på aktier i Bolaget sjunker. ◆ Eventuella framtida vinstutdelningar kommer att betalas i SEK med anledning av att Bolagets aktier är, och efter Erbjudandet fortsatt kommer vara, denominerade i SEK. Till följd av detta kan värdet av aktieinnehav och vinstutdelning för aktieägare utanför Sverige komma att påverkas negativt av en minskning av värdet på den svenska kronan i förhållande till relevant valuta. ◆ Bolaget är ett holdingbolag och innehar inga betydande tillgångar utöver investeringar i dess dotterbolag. Bolagets förmåga att göra nödvändiga betalningar av ränta och återbetala dess skulder samt finansiera sitt rörelsekapital, såväl som att lämna utdelning, är således beroende av mottagandet av tillräckliga intäkter och kassaflöden relaterade till verksamheten i dotterbolagen och påverkas också av dotterbolagens förmåga att överföra tillgängliga likvida medel till moderbolaget. Begränsningar eller restriktioner beträffande överföring av medel mellan bolag inom Koncernen kan i synnerhet vara striktare i förhållande till vissa koncernbolags jurisdiktioner och kan komma att öka i händelse av att Bolaget hamnar i svårigheter avseende likviditet och finansiell ställning.
--	--

Nyckelinformation om erbjudandet av värdepapper till allmänheten

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

Allmänt	Erbjudandet omfattar högst 6 289 308 aktier, varav högst 3 144 654 är nyemitterade aktier samt högst 3 144 654 är befintliga aktier som säljs av Huvudaktieägaren och övriga Säljande aktieägare och är uppdelat i två delar: ett erbjudande till allmänheten i Sverige och ett erbjudande till institutionella investerare i Sverige och internationellt. Erbjudandet kan, om Joint Global Coordinators så önskar, komma att omfatta ytterligare högst 943 396 aktier för att täcka eventuell övertilldelning, motsvarande 15 procent av det totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet.
Priset i Erbjudandet	Priset på aktierna i Erbjudandet är 79,50 kronor per aktie.
Anmälningstid	Anmälan från allmänheten om förvärv av aktier ska ske under perioden 17 mars 2021 till 25 mars 2021. Institutionella investerare i Sverige och internationellt erbjuds att delta i en form av anbuds-förförande som äger rum under perioden 17 mars 2021 till 26 mars 2021.
Tilldelning	Beslut om tilldelning av aktier fattas av Huvudaktieägarna i samråd med Bolagets styrelse och Joint Global Coordinators, varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten i Sverige för att möjliggöra regelbunden och likvid handel med Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market. Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningstiden anmälan lämnas in. Endast en anmälan per person kommer att beaktas. Tilldelning beräknas ske omkring den 29 mars 2021 varefter avräkningsnota utsänds.
Betalning	Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant mot leverans av aktier senast den 31 mars 2021, enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota. I förekommande fall beräknas likvid dras från på anmälningssedelns angivet bankkonto eller värdepappersdepå/investeringssparkonto omkring den 29 mars 2021.
Registrering	Registrering hos Euroclear Sweden AB av tilldelade och betalda aktier beräknas, för såväl institutionella investerare som för allmänheten i Sverige, ske med början omkring den 31 mars 2021, varefter Euroclear sänder ut en VP-avi som utvisar det antal aktier i LMK Group som har registrerats på mottagarens VP-konto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.
Villkor för Erbjudandets fullföljande	Skandia Fonder AB på vägnar av investeringsfonder, och Skandia Mutual Life Insurance Company (tillsammans "Skandia"), Invus Public Equities, L.P. ("Invus"), Nordea Investment Management AB på vägnar av Nordeafonder ("Nordea"), Handelsbanken Fonder AB på uppdrag av flera fonder ("Handelsbanken Fonder") och Argenta-Fund ("Cornerstone Investors") har åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet för en teckningslikvid om totalt 259 MSEK. Aktieförvärsåtaganden är förenade med vissa villkor. För det fall att Emissionslikviden inte uppgår till minst 250 MSEK kommer Erbjudandet att dras tillbaka och den efterföljande noteringen på Nasdaq First North Premier Growth Market kommer inte att äga rum.
Utspädning	Emissionen av nya aktier i samband med Erbjudandet kan medföra att antalet aktier i Bolaget uppgår till högst 12 678 592, vilket motsvarar en utspädning i termer av aktieäggande om 24,8 procent baserat på antalet utestående aktier i Bolaget efter genomförandet av Erbjudandet.
Kostnader för Erbjudandet	Bolaget kommer erhålla cirka 225,9 MSEK efter avdrag för transaktionskostnader från den nyemission som görs inom ramen för Erbjudandet, under antagande att Erbjudandet fulltecknas. De totala kostnaderna hänförliga till Erbjudandet, inklusive betalning till emissionsinstitut och andra rådgivare, samt övriga uppskattade transaktionskostnader, beräknas uppgå till cirka 24,1 MSEK.

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

Erbjudaren av värdepapperen	Utöver de aktier som erbjuds av LMK Group, erbjuder Säljande Aktieägare högst 4 088 050 befintliga aktier i Erbjudandet, under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet. Information om Säljande Aktieägare framgår av tabellen nedan:
------------------------------------	---

Namn	Adress	LEI-kod	Legal form	Bildandeland och jurisdiktion
Linas Matkasse Holding II AS ¹⁾	Klingenberggata 5, 0161 Oslo, Norge	98450084B91FA670CE36	Aksjeselskap	Norge
Acton GmbH & Co. Heureka KG	Widenmayerstrasse 29, 80538 Munchen, Tyskland	391200ADOPA0A93OQI22	Kommanditgesellschaft	Tyskland
Creandum II L.P.	PO Box 669 Elm House St Julian's Avenue St Peter Port Guernsey, GY1 3SR	254900WKOATGFSY8878	Limited Partnership	Guernsey
Creandum II Kommanditbolag	Box 7068, 103 86 Stockholm, Sverige	549300WZKPX5HIARLU24	Kommanditbolag	Sverige

1) Vid tidpunkten för försäljning i Erbjudandet ultimata helägt av Herkules Private Equity IV (Jersey-I) L.P. och Herkules Private Equity IV (Jersey-II) L.P., adress 11-15 Seaton Place, St Helier, Jersey, JE4 0QH, legal form Limited Partnerships, Jersey.

Varför upprättas detta prospekt?

Motiven till erbjudandet	<p>LMK Group och Huvudaktieägaren har beslutat att genomföra en ägarspridning av aktierna i Bolaget genom en nyemission och försäljning av befintliga aktier av Huvudaktieägaren och övriga Säljande aktieägare. Styrelsen för Bolaget har följaktligen beslutat om att ansöka om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market. Handeln beräknas påbörjas 29 mars 2021. Nyemissionen, försäljningen av befintliga aktier och noteringen förväntas medföra ökad uppmärksamhet och medvetenhet om varumärket hos nuvarande och potentiella kunder samt hos andra parter. En ägarspridning avser också att främja Koncernens lönsamma tillväxt och fortsatta utveckling. LMK Groups styrelse och ledning är vidare av uppfattningen att en notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market är till Koncernens fördel eftersom det ger Bolaget tillgång till svenska och internationella kapitalmarknader för eventuella framtida kapitalbehov.</p>
Användning av likvid	<p>Bolaget kommer i samband med Erbjudandet att göra en nyemission av aktier. Nyemissionen i Erbjudandet förväntas inbringa en bruttolikvid om cirka 250 MSEK, och en nettolikvid om cirka 225,9 MSEK. Koncernen kommer inte erhålla likvid från de Säljande aktieägarnas försäljning av befintliga aktier. Koncernen avser att allokera den förväntade emissionslikviden från Erbjudandet enligt nedan prioriteringsordning:</p> <ul style="list-style-type: none"> (i) Förvärva resterande del av RetNemt.dk ApS ("RetNemt") i Danmark (del av emissionslikvid cirka 18 procent); (ii) Inlösen av en utestående företagsobligation (del av emissionslikvid cirka 68 procent); och (iii) Transaktionsrelaterade kostnader och allmänna verksamhetsändamål (del av emissionslikvid cirka 15 procent). <p>Emissionslikviden från Erbjudandet väntas uppgå till minst 250 MSEK. För det fall att Emissionslikviden inte uppgår till minst 250 MSEK kommer Erbjudandet att dras tillbaka och den efterföljande noteringen på Nasdaq First North Premier Growth Market kommer inte att äga rum.</p> <p>Vid genomförande av Erbjudandet och ägarspridningen som sker därmed, innebär obligationsvillkoren för Koncernens utestående obligationsfinansiering en rätt för obligationsinnehavare att bli inlösta (change of control), vilket om så skulle påkallas av samtliga obligationsinnehavare, skulle innebära återbetalningsskyldighet av ett belopp uppgående till totalt 164 MSEK. I enlighet med vad som beskrivs ovan avses utestående obligationsfinansiering lösas in med del av emissionslikviden. Om Erbjudandet dras tillbaka uppstår inte någon potentiell återbetalningsskyldighet för Koncernens utestående företagsobligationsfinansiering och någon förtida inlösen kommer inte heller att genomföras.</p>
Intressen och intressekonflikter	<p>Joint Global Coordinators tillhandahåller finansiell rådgivning och andra tjänster till LMK Group och Huvudaktieägaren i samband med Erbjudandet, för vilket de kommer att erhålla sedvanlig ersättning. Den sammanlagda ersättningen kommer att vara beroende av Erbjudandets framgång. Joint Global Coordinators har även, från tid till annan, tillhandahållit, och kan i framtiden komma att tillhandahålla, Bolaget, Huvudaktieägaren och närstående till Huvudaktieägaren tjänster inom ramen för den dagliga verksamheten i samband med andra transaktioner.</p> <p>Bolagets och Huvudaktieägarens legala rådgivare i samband med Erbjudandet kommer för denna rådgivning att erhålla sedvanlig ersättning. De legala rådgivarna har även, från tid till annan, tillhandahållit, och kan i framtiden komma att tillhandahålla, Huvudaktieägaren och närstående till Huvudaktieägaren legal rådgivning inom ramen för den dagliga verksamheten i samband med andra transaktioner.</p> <p>Det finns inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan de skyldigheter som styrelseledamöterna och de ledande befattningshavarna har gentemot Bolaget och deras privata intressen och/eller andra åtaganden.</p>

Riskfaktorer

I detta avsnitt beskrivs de riskfaktorer och viktiga omständigheter som anses väsentliga för Koncernens verksamhet och framtida utveckling. Riskfaktorerna hänför sig till Koncernens bransch, marknad och verksamhet, och omfattar vidare risker relaterade till legala och regulatoriska frågor, finansiella risker, samt riskfaktorer relaterade till Bolagets aktier. Bedömningen av väsentligheten av varje riskfaktor är baserad på sannolikheten för dess förekomst och den förväntade omfattningen av deras negativa effekter. I enlighet med Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 ("**Prospektförordningen**") är de riskfaktorer som anges nedan bland annat begränsade till sådana risker som är specifika för Bolaget och/eller aktierna och som är väsentliga för att kunna fatta ett välgrundat investeringsbeslut.

Beskrivningen nedan är baserad på information som finns tillgänglig per dagen för detta Prospekt. Om någon oförutsedd händelse skulle inträffa kan det inte uteslutas att Bolagets bedömning av riskernas väsentlighet blir inaktuell. Riskfaktorerna som Bolaget för närvarande bedömer är de mest väsentliga presenteras först i varje kategori, medan riskfaktorerna därefter presenteras utan särskild rangordning.

Var och en av riskerna och osäkerheterna som beskrivs nedan kan, om de inträffar, ha en väsentlig negativ effekt på Koncernens verksamhet, resultat, finansiella ställning och framtidsutsikter. De skulle även kunna leda till att värdet på Bolagets aktier sjunker, vilket skulle kunna medföra att Bolagets aktieägare förlorar hela eller delar av sin investering.

Risker relaterade till Koncernens bransch och marknad

Koncernen verkar i en mycket konkurrensutsatt bransch

Koncernen verkar inom en mycket konkurrensutsatt bransch. Kunderna har många valmöjligheter när det gäller vad och var de vill äta. Den konkurrensutsatta miljö som Koncernen verkar inom inkluderar en rad andra mat- och måltidsleverantörer, dels direkt genom aktörer som också erbjuder hemlevererade måltidslösningar som huvudsaklig tjänst, dels indirekt genom matbutiker på nätet liksom fysiska matbutiker, specialiserade matleverantörer och återförsäljare på nätet som också erbjuder hemleverans av mat, dagligvaror och färdiga rätter i någon form, samt i viss utsträckning lokala restauranger som erbjuder kunder möjlighet att hämta färdiglagade måltider. På norska marknaden för hemleverans av mealkits har Koncernen i dagsläget en mycket begränsad konkurrens där konkurrenter främst består av mindre, lokala aktörer, medan det i Sverige och i Danmark finns en stor konkurrens. Konkurrenten

har där också ökat avsevärt under senare år, både från befintliga aktörer men också nya mat- och måltidsleverantörer på nätet. Exempelvis har det tyska bolaget HelloFresh SE nyligen etablerat sig på den svenska och danska online-marknaden för färdigmåltider. Vidare kan nya och ännu okända konkurrenter i framtiden komma att etablera sig på de marknader där Koncernen bedriver verksamhet, vilket kan leda till ytterligare ökad konkurrens.

Några av Koncernens befintliga konkurrenter och några av de nya aktörer som kan komma att etablera sig på samma marknad som Koncernen kan inneha varumärken som är eller blir mer igenkända av kunder än Koncernens egna varumärken, vilket kan underlätta för konkurrenter att attrahera nya kunder, och även leda till att Koncernens befintliga kunder går över till en konkurrerande aktör. Vidare kan vissa av dessa konkurrenter och nya aktörer på marknaden inneha betydligt större finansiella, marknadsföringsmässiga och tekniska resurser, eller andra resurser än Koncernen, och använda sig av en aggressiv marknadsföringsteknik, vilket i sig kan leda till att

Koncernen måste öka sina försäljningskostnader samt sänka sina priser för att förbli konkurrenskraftiga. Koncernens marknadsposition är således beroende av såväl Koncernens egna resurser liksom de resurser konkurrenter har tillgång till.

Det finns en risk att dagens omfattande konkurrens, liksom en framtida ökning av konkurrensen, kommer att leda till ökade försäljningskostnader, dels för att kunna attrahera nya kunder, dels för att kunna behålla befintliga kunder. Det finns vidare en risk att Koncernens konkurrenter tar nya marknadsandelar i snabbare takt än vad marknaden växer, vilket kan innebära förlorade marknadsandelar för Koncernen och en minskad försäljning av Koncernens produkter. Koncernens framgång är också beroende av Koncernens förmåga att förutse framtida förändringar och trender på marknaden, samt att snabbt kunna reagera på nuvarande och framtida marknadsbehov. Om Koncernen inte lyckas konkurrera med nya och befintliga konkurrenter eller inte agerar på förändringar eller trender på marknaden, kan Koncernens nettoomsättning, lönsamhet och marknadsandelar minska, vilket kan ha en väsentligt negativ påverkan på koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är medel. Om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är medel.

Koncernen är beroende av sina varumärken och sitt anseende

Eftersom Koncernen är verksam inom en bransch med omfattande konkurrens är Koncernens anseende och igenkännandet av Koncernens varumärken, samt att kunderna associerar varumärkena med positiva värden, av central betydelse för dess tillväxt och framgång, samt för Koncernens möjligheter att bibehålla befintliga och attrahera nya kunder. Skada på Koncernens varumärken eller Koncernens anseende kan påverka Koncernens resultat negativt och det finns en risk att negativ publicitet eller negativa tillkännagivanden om Koncernen kan påverka varumärkenas värde negativt, till exempel genom negativ publicitet avseende ingrediensernas färskhet och matkassans kvalitet, omständigheterna hänförliga till produktionen av levererade produkter och djurhållning, kontaminering av livsmedel, bristande kundservice eller försenade leveranser, detta oavsett om det kan anses vara motiverat eller ej. Vidare kan risken för att Koncernens anseende skadas, till följd av mänskliga misstag eller försummelser, öka om Koncernen växer och expanderar sin verksamhet.

Koncernen är välkänd i de länder där Koncernen verkar och två av dess varumärken är i dagsläget starkt förknippade med två individer, Carolina "Lina" Gebäck och Adam Bjerck. Koncernens långsiktiga lönsamhet bygger på att dess kunder förknippar Koncernens varumärken med positiva värden. Om nämnda individer, under tiden de fortfarande är ansiktet utåt för Koncernens produkter eller till och med efteråt, agerar på ett sätt som allmänheten anser vara klandervärdt eller på ett sätt som står i konflikt med de värden som Koncernen representerar riskerar Koncernens anseende och varumärken att skadas.

Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är låg. Om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är hög.

Risker relaterade till Covid-19-pandemin

Covid-19-pandemins omfattning och de ekonomiska effekter som kan följa på grund av pandemin är per dagens datum fortfarande okänt och Covid-19-pandemin har inneburit en störning av marknadsförhållandena globalt.

Under 2020 har antalet nya kunder liksom inköpsfrekvensen hos Koncernens befintliga kunder ökat. En förklaring till ökningen kan vara en ökad preferens hos konsumenter att i samband med utbrottet av Covid-19-pandemin köpa mat och livsmedel som inkluderar hemleverans online. Konsumenters vilja att köpa Koncernens produkter kan emellertid komma att förändras till följd av yttre faktorer som inte härrör till Koncernen. Långvariga negativa makroekonomiska effekter till följd av utbrottet av Covid-19 och dylika pandemier, liksom ett upphörande av pandemin, kan innebära förändrade kundbeteenden även hos den kapitalstarka kundkrets som utgör Koncernens huvudsakliga konsumenter. Om slutkonsumenters vilja att köpa Koncernens produkter minskar finns det en risk att detta kan få en negativ inverkan på Koncernens försäljning och därigenom resultat och finansiella ställning.

Efterfrågan på speditörer och leverantörer som kan tillhandahålla transporter för leverans av varor har ökat till följd av smittspridningen av Covid-19. Om smittspridningen består under en längre tidsperiod finns det en risk att efterfrågan på speditörer och leverantörer fortsätter att öka och att nämnda aktörer inte har kapacitet att åta sig ytterligare leveransuppdrag eller inte har kapital att expandera sin verksamhet med fordon och chaufförer i samma takt som efterfrågan ökar. Detta kan påverka leveransen av vissa livsmedel som vanligtvis är inkluderade i Koncernens matkassar.

Om Koncernen inte kan lokalisera alternativa speditörer och leverantörer som kan leverera Koncernens produkter till dess produktionsanläggningar, med kort varsel eller över huvudtaget, kan Koncernen tvingas att ändra eller dra tillbaka vissa produkter från sitt affärserbjudande, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning. Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är låg. Om risken förverkligas bedömer Bolaget den negativa inverkan som medel.

Koncernen har vidtagit ett antal förebyggande skyddsåtgärder på och kring sina produktionsanläggningar med anledning av Covid-19-pandemin, till exempel tillhandahållande av munskydd och annan skyddsutrustning till alla anställda i produktionskedjan, förnyade rutiner avseende städning och rengöring i Koncernens lokaler, scheman för närvaro i matsal för att möjliggöra upprätthållande av viss distans medarbetare emellan, etc. Det finns dock en risk att ett större utbrott av Covid-19 skulle drabba en eller flera av Koncernens produktionsanläggningar med följd att en stor andel av personalen insjuknar, att Koncernen drabbas av produktionsstörningar eller att myndigheter fattar beslut om att tillfälligt stänga en eller flera av Koncernens produktionsanläggningar. Om Koncernen drabbas av ett omfattande Covid-19-utbrott eller om myndigheter fattar beslut om att temporärt stänga en eller flera av Koncernens produktionsanläggningar finns det risk för att Koncernen inte kan upprätthålla produktion och leverans av matkassar till Koncernens kunder, vilket får en negativ inverkan på Koncernens försäljning och intäkter. Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är låg. Om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är medel.

Risker relaterade till Koncernens verksamhet

Risker relaterade till livsmedelssäkerhet

Koncernen verkar på online-marknaden för matkassar, vilket innebär att de bland annat pake- terar och lagrar matvaror och dagligvaror. I Sverige och Norge hanteras obruten och förpackad frukt och grönsaker, medan in-house produktionen i Danmark innefattar viss omförpackning av varor som genomförs för att kunna leverera rätt mängd livsmedel i matkassarna.

Hantering av livsmedel ställer höga krav på spår- barhet, hygien och hantering. Bristfällig kontroll i någon del av hanterings- eller leveranskedjan kan leda till kontaminering, allergiska reaktioner eller andra typer av skador. Koncernen genomför ankomstkontroller på alla livsmedel som levereras till dess respektive produktionsenheter, innefat- tande visuell kontroll, temperaturkontroll m.m. Ett fungerande och effektivt larmsystem för hantering av brister som kan innebära risker i förhållande till livsmedelssäkerheten är grundläggande för att kunna bedriva verksamheten på ett ansvarsfullt och säkert sätt. Koncernen följer upp alla rappor- terade fall av kontaminering eller misstänkt konta- minering för att säkerställa att de produkter som Koncernen tillhandahåller sina kunder uppnår högsta kvalitet och säkerhet. Koncernen kan emellertid inte garantera att utbildning i livsmed- elssäkerhet och kontroller längs produktionsked- jan till fullo är effektiva för att förhindra alla poten- tiella svårigheter relaterade till livsmedelssäkerhet som är förknippade med Koncernens produkter. Eftersom matkassarna innehåller färska produkter, däribland kött, fisk och mejeriprodukter, är verk- samheten särskilt känslig för att produkter kan bli förstörda eller att kunder inte förvarar eller tillagar levererade produkter ordentligt innan de konsu- meras, vilket kan resultera i livsmedelsrelaterade sjukdomar, detta trots att ingredienserna varit i gott skick vid tidpunkten för leverans till kund. Koncernen står också risken att leverantörer leve- rerar varor som kontaminerats vid hantering i tidi- gare led eller till och med vid odlingen. Vidare kan utomstående leverantörer även misslyckas med att upprätthålla livsmedelssäkerhet, rätt tempera- tur och andra krav relaterade till hantering eller transport av Koncernens varor, och varje sådant misslyckade ökar sannolikheten för kontamine- ring. I händelse av kontaminering eller misstänkt kontaminering av en ingrediens kan koncernen behöva återkalla vissa produkter eller matkassar, vilket kan vara kostsamt och negativt påverka koncernens anseende och därmed leda till mins- kad omsättning. Koncernens anseende kan även påverkas negativt i de fall då misstänkt kontami- nering har inträffat utanför Koncernens produk- tionskedja och kan härledas till en extern leveran- tör av livsmedel.

Felpackade produkter eller felmärkta ingredienser kan resultera i att kunder drabbas av allergiska reaktioner och andra hälsoproblem vilket kan leda till att krav riktas mot Koncernen. Misstag eller fel begångna av leverantörer relaterade till arten eller kvaliteten på de produkter som levereras av Koncernen till dess kunder kan också exponera

Koncernen för rättstvister eller andra rättsprocesser. Vidare kan produktansvar göras gällande om en produkt anses ha orsakat en personskada.

Förstörda och kontaminerade produkter, återkallade produkter, felmärkningar eller andra hälso-relaterade problem som Koncernen kan komma att förknippas med, inklusive fall där endast påståenden görs gällande, kan resultera i stora skador på Koncernens anseende, minskad efterfrågan på Koncernens produkter, driftstörningar och omfattande kostnader, vilken kan innebära en negativ påverkan på företagets drift, finansiella resultat och verksamhet. Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är låg. Om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är hög.

Risker relaterade till prognostisering och kostnader för livsmedel m.m.

Koncernens huvudsakliga kostnader är hänförliga till livsmedel och Koncernens resultat är direkt beroende av priserna på dagligvaror, frukt och grönsaker. En väsentlig del av, och nyckelprocess i, Koncernens affärsmodell är en effektiv prognostisering och matplanering. För att säkerställa tillgång till tillräcklig mängd av till exempel visst protein, behöver prognoser över inköp färdigställas med lång framförhållning, ofta flera månader i förväg. Om prognosen avviker från faktiskt behov kan detta leda till ökade kostnader och varubrist, samt skyldighet att kompensera leverantörer för bokade varor som Bolaget sedan inte förvärvar, vilket direkt påverkar kostnaden för handelsvaror.

Produkternas priser varierar vidare med hänsyn till allmänna förhållanden, säsong och efterfrågan, och det finns en risk att vissa produkter av olika anledningar kan bli bristvaror. Även om Koncernen har möjlighet att byta ut en vara i en matkasse mot en substituerande vara, finns en risk att Koncernen inte kan anpassa sig efter prisfluktuationer med kort varsel och att en ökning av Koncernens kostnader inte kan överföras till kunderna. Det finns dessutom ingen garanti för att Koncernen kommer att kunna bibehålla sin lönsamhet. Bristande prognostisering, samt oförmåga att på ett effektivt sätt hantera prisfluktuationer för inköpta varor, skulle leda till ökade kostnader och därmed påverka Koncernens bruttoresultat och finansiella ställning negativt. Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är låg. Om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är medel.

Koncernen är beroende av matvaruleverantörer

Koncernens kapacitet att tillhandahålla tjänster till sina kunder är i viss utsträckning beroende av leverantörers tillgänglighet och att de levererar varor i rätt tid. Koncernen förlitar sig på några få huvudleverantörer av livsmedel, särskilt i Norge och Sverige. Koncernens norska verksamhet har kontrakterat fem huvudleverantörer av livsmedel vilka tillsammans står för cirka 50 procent av Koncernens totala inköpskostnader för livsmedel i Norge. Koncernens största leverantörsavtal för livsmedel i Norge innehåller åtaganden som innebär att Koncernen måste köpa in en viss mängd av utvalda produktkategorier från vissa livsmedelsleverantörer. I Sverige står den största leverantören för cirka 52 procent av Koncernens totala inköpskostnader för livsmedel i Sverige och är dessutom den enda leverantören vars livsmedelsförsörjning till Koncernen står för mer än tio procent av Koncernens totala inköpskostnader för livsmedel.

Koncernen är exponerad för koncentrationsrisk vad gäller dess leverantörer. Om förhållandet med en större leverantör försämras, om Koncernen skulle förlora en betydelsefull leverantör eller om leverantörerna drabbas av svårigheter eller störningar i sin verksamhet, är det möjligt att Koncernen inte i tid hittar ersättningskällor för sådana leverantörers produkter som också når upp till Koncernens kvalitetskrav på kommersiellt godtagbara villkor. Vidare finns en risk att Koncernens försäljningskapacitet kan komma att påverkas negativt under en viss tidsperiod, särskilt i de fall det rör sig om större leverantörer av betydelse för vissa varor eller produkter i Koncernens verksamhet. Att tvingas byta ut eller inleda ett nytt samarbete med en leverantör kan medföra betydande kostnader för Koncernen, och det finns en risk att störningar i leverantörernas verksamhet får en negativ påverkan på Koncernens försäljning och resultat.

För att Koncernen ska kunna leverera sina produkter är den beroende av att leverantörer uppfyller överenskomna åtaganden avseende kvantitet, kvalitet och leveranstidpunkter. Inköpsåtaganden som innebär att Koncernen är låst till en leverantör kan förhindra Koncernens möjligheter att förhandla och erhålla de för Koncernen mest gynnsamma villkoren. Om någon av Koncernens större leverantörer skulle säga upp sitt avtal eller väsentligen förändra sina nyckelvillkor finns det en risk att Koncernen inte kan ersätta en sådan leverantör på ett effektivt sätt och utan dröjsmål, vilket kan ha en negativ inverkan på Koncernens verk-

samhet, resultat och/eller finansiella ställning. Vidare finns det alltid en risk att en kontrakterad leverantör inte kan leverera beställda kvantiteter i tid till följd av produktionsstörningar eller kapacitetsbrist, vilket i sin tur kan få en negativ påverkan på engagemanget i relationen till Koncernens kunder. Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är låg. Om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är medel.

Produktionsstörningar och oplanerade driftstopp kan ha en negativ påverkan på Koncernens verksamhet

Koncernens produktionsverksamhet är förlagd till ett begränsat antal produktionsenheter i Sverige, Norge och Danmark. Verksamheten är beroende av tillförlitligheten i produktionsenheterna och leveranssäkerhet utgör en viktig faktor i Koncernens tjänsteleverans och för att bibehålla goda kundrelationer. Störningar i produktionen och driftstopp kan orsakas till följd av till exempel brand, strömavbrott, maskinstopp eller -haveri, vattenläckage, störningar i Koncernens IT-system eller interna processer och system, stöld av maskiner och hårdvara, sabotage, konflikt med arbetstagarorganisationer och strejker. Vidare kan produkter i produktionslokalen komma att förstöras av vatten som sprids av sprinklersystem om dessa utlöses under produktionstid som en följd av brand. Eftersom Koncernen hanterar livsmedel finns det även en särskild risk för skadedjursangrepp och -intrång, vilket skulle kunna innebära att en anläggning behöver stängas ned under viss tid.

Avbrott eller störningar i produktionen kan göra det svårt, eller omöjligt, för Koncernen att fullgöra sina skyldigheter eller leva upp till förväntningar från kunder och att leverera i enlighet med beställningar, i tid eller alls. Detta gäller dels i mindre utsträckning vid störningar med kort varsel, men framförallt vid större totala produktionsavbrott som pågår under längre tid. Givet att produktionsenheterna är belägna i olika länder har Bolaget begränsade möjligheter att allokera om produktion från en produktionsenhet till en annan och potentiell överkapacitet på viss anläggning kan inte utnyttjas för överföring av produktion vid händelse av produktionsstörning med anledning av fel eller otillgänglighet på någon annan av Koncernens anläggningar. En händelse av denna art, liksom den förväntade risken för inträffandet av en sådan händelse, kan i sin tur resultera i minskad försäljning, påföljder, skada på Koncernens rykte och förlust av kunder. Bolaget bedömer att sannolikheten för att totalt produktionsavbrott

under längre tid inträffar enligt ovan är låg. Om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är hög.

Koncernens varumärkesstrategi nära sammankopplad med två individer

Koncernens varumärkesstrategi och marknadsföring är nära sammankopplad med två individer, Carolina "Lina" Gebäck i Sverige och Adam Bjerck i Norge, och Koncernen använder i dag nämnda individer i reklam och marknadsföring, men inte i alla sammanhang. Koncernen har ingått reklamavtal med Carolina Gebäck och Adam Bjerck som har gett sitt samtycke till att Koncernen använder deras namn och bilder i sin marknadsföring och kommunikation. Dessa individer kan emellertid efter eget gottfinnande och med kort varsel dra tillbaka sitt samtycke och därigenom förbjuda Koncernen att använda deras namn, bilder eller annan information som har samband med dem som individer i Koncernens marknadsföring och kommunikation. Ett förbud för Koncernen att använda namn och bilder på Carolina Gebäck och Adam Bjerck kan komma att påverka Koncernens varumärke och profil. Om någon av nämnda individer skulle återkalla överenskomna rättigheter, behöver Koncernen justera sin strategi för reklam, försäljning och marknadsföring avseende användningen av personliga bilder utefter nyss sagda. Den tid, kostnad och verksamhetsstörning som kan uppstå i samband därmed och med kort varsel kan påverka verksamheten negativt. Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är låg. Om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är medel.

Koncernens användning av vissa viktiga varumärken, såsom LINAS MATKASSE och ADAMS MATKASSE är inte föremål för samtycke från Carolina Gebäck och/eller Adam Bjerck. Koncernen är dock förhindrad att etablera varumärket "Linas" på andra marknader än i Sverige och USA i enlighet med ett förlikningsavtal som ingåtts med en utomstående innehavare av rättigheter kopplade till varumärket LINA i EU, men också på flera marknader utanför EU och Koncernen kan således inte dra nytta av finansiella investeringar, anseende och goodwill förknippade med varumärket "Linas" vid ytterligare etableringar utomlands.

Koncernen behöver attrahera nya abonnenter och behålla befintliga abonnenter

Koncernen erbjuder matkassar där prenumeranter får planerade måltider i form av recept tillsammans med ingredienser i rätt mängd levererade hem till dörren. Prenumeranter betalar vid varje

lagd beställning, i samband med leverans eller i efterhand via faktura, och prenumerationen kan pausas eller annulleras med kort varsel. Koncernens intäkter under en viss period är följaktligen ett resultat av dess förmåga att attrahera och bibehålla kunder, detta gäller såväl frekvensen som storleken på de beställningar som görs av kunder. Koncernen hade per 31 december 2020 cirka 115 000 aktiva kunder¹⁾, och antalet aktiva kunder i genomsnitt under 2020 var cirka 106 000. Det finns en risk att Koncernen inte effektivt kan anpassa sina tjänster efter förändrade kundbeteenden eller kundpreferenser genom att utveckla koncept, recept m.m., och således inte upprätthålla eller öka efterfrågan på sina matkassar. Om bibehållandet av antalet kunder är lägre än förväntat kan Koncernens intäkter komma att minska. Vidare går det inte att lämna någon försäkran om att marknadsföringskostnader som uppstått för att locka nya kunder och prenumeranter inte överstiger intäkterna från kunder och prenumeranter.

Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är låg. Om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är medel.

Konsumentbeteenden och trender

Försäljningen av Koncernens produkter är beroende av slutkonsumenternas köpkraft, köpmönster och krav. Konsumenter tenderar att ändra sitt köpmönster i enlighet med nya konsumtionstrender som kommer och går. Det finns alltid en risk att Koncernen inte lyckas identifiera förändrade konsumtionsbeteenden i tid eller när nya trender uppstår, vilket kan leda till minskade marknadsandelar gentemot Koncernens konkurrenter, mindre efterfrågan på Koncernens produkter, en ökad prispress och därmed lägre marginaler, vilket kan leda till en negativ inverkan på Koncernen.

Vidare kan utvecklingen på marknaden för hemleverans av online-matkassar eller erbjudande av så kallade pick-up-points eller order-to-collect av livsmedel påverka efterfrågan på Koncernens produkter. Koncernens möjligheter att konkurrera beror på dess förmåga att förutse framtida marknadsförändringar och trender samt att snabbt reagera på befintliga och framtida marknadsbehov. Att till exempel kunna erbjuda kortare tid mellan order och leverans samt flera leveransalternativ vad avser vilka dagar och tider som leverans sker, ökar sannolikt konkurrenskraften samtidigt som det kan innebära högre kostnader. Om nya och befintliga konkurrenter på marknaden

lyckas i detta avseende eller om Koncernen inte lyckas möta konkurrensen från dessa konkurrenter, eller inte reagerar på marknadsförändringar och trender, finns det en risk att detta kan få en negativ påverkan koncernens verksamhet, affärer, resultat och/eller finansiella ställning. Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är låg. Om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är hög.

Koncernen är föremål för risker i förhållande till dess e-handelsverksamhet

Koncernen bedriver e-handel vilket medför exponering för risker förknippade med internetbaserad verksamhet. Framgången av e-handelsverksamheten och förmågan att förse kunden med en positiv upplevelse som kommer att generera återkommande besök och beställningar är beroende av en effektiv och oavbruten orderhantering och distribution.

Risker förknippade med e-handelsverksamhet innefattar:

- ◆ osäkerhet relaterad till Koncernens hemsida, inklusive förändringar i nödvändiga tekniska gränssnitt, driftstopp och andra tekniska fel, kostnader och tekniska problem i förhållande till uppgradering av hemsidans mjukvara, otillräcklig systemkapacitet, datavirus och mänskliga misstag;
- ◆ beroende av utomstående för datorhårdvara och datormjukvara;
- ◆ snabba teknikförändringar;
- ◆ förändringar i tillämplig lagstiftning;
- ◆ ansvar för online-innehåll; och
- ◆ cybersäkerhet och konsumentdataskydd.

Sannolikheten för att individuella tekniska utmaningar förknippade med e-handelsverksamhet inträffar bedöms som medel, men eftersom Koncernen erbjuder en prenumerationstjänst bedöms den negativa inverkan vid ett sådant inträffande som låg. Om Koncernen däremot inte kontinuerligt kan möta de utmaningar som är förknippade med e-handel kan detta få en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet och resultat. Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är låg, men om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är hög.

1) Definieras som en kund som beställt åtminstone en leverans under de senaste tre månaderna.

Koncernen är beroende av tillförlitlig infrastruktur för informationsteknik och är föremål för risker relaterade till fel, brister, avbrott eller intrång i Koncernens informationstekniska system

Koncernen förlitar sig på IT-system för flertalet funktioner i sin verksamhet, till exempel, administration av kunders prenumerationer och ordrar, marknadsföring och försäljning, hantering av leveranser, finansiell redovisning och rapportering, lagring av kunddata samt drift av Koncernens webbplats och e-handelsplattform. Koncernens möjligheter att effektivt administrera sin verksamhet beror i stor utsträckning på tillförlitligheten hos nämnda system.

Koncernens IT-system kan störas av bland annat hårdvaru- och programfel, datavirus, säkerhetsöverträdelser eller cyberattacker samt strömavbrott och fysiska skador. Ett systemavbrott leder inte till en direkt förlust i försäljning eftersom kunder i första hand använder Koncernens webbplatser för att se över och hantera prenumerationen som sådan samt kommande leveranser av matkassar. Ett systemavbrott kan dock leda till förlust av viktig data och förlust av kunder, samt därigenom minskad försäljning. Bolaget bedömer sannolikheten för att liknande händelser inträffar igen som låg, men att den negativa inverkan vid riskens materialiserande skulle vara hög.

Cyberattacker kan äventyra konfidentialiteten och integriteten i informationssystem samt data om Koncernen eller dess kunder. IT-system kan till exempel användas för utpressning eller hackas för att uppnå monetära fördelar med hot om att sälja eller missbruka konfidentiell information eller kunddata. Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken inträffar är låg och Bolaget bedömer den negativa inverkan som medel om risken förverkligas. Vidare kan brist på tillräckliga begränsningar för dataåtkomst eller missbruk av känslig eller konfidentiell information av koncernens anställda, innebära att Koncernen blir föremål för lagstadgade sanktioner och orsaka skador på dess anseende. För ytterligare information om uppgiftsskydd se avsnittet "*Riskfaktorer – Misslyckas Koncernen med att leva upp till kraven i GDPR och liknande lagstiftning skulle det kunna ha en väsentlig negativ påverkan på Koncernens anseende, verksamhet, finansiella ställning och resultat*".

Logistik och distribution

Tillgång till effektiv distribution av varor är avgörande för att Koncernen ska kunna uppnå sina mål. Koncernen förlitar sig på tredje man för leverans av matkassar, och är beroende av distributö-

rens tillgänglighet, samt att distributörer levererar matkassarna på ett korrekt sätt och inom rätt tid. Det är särskilt viktigt att livsmedelssäkerheten bibehålls under hela leveranskedjan. Leveranser till kund görs i huvudsak med väg bunden trafik, varför utmanande väderförhållanden, framförallt stora snömängder, vägarbeten eller trafikstockningar kan innebära att leveranser blir försenade eller inte kan genomföras. Om utomstående leverantörer inte levererar matkassar i tid, eller på korrekt sätt, kan detta få negativa konsekvenser på Koncernens kundrelationer och upprätthålls inte adekvata temperaturnivåer under leveransen ökar sannolikheten för kontaminering innan dess att matkassarna har levererats till kunderna. Logistiken är beroende av ett stort antal processer, system och externa leverantörer som alla måste samspela. Om Koncernen inte kan upprätthålla ett fungerande och pålitligt logistiskt system för dess leveranser eller om det uppstår andra leveransproblem kan detta få en negativ inverkan på koncernens nettoomsättning, resultat och/eller finansiella ställning.

De huvudsakliga svenska distributionsavtalen innehåller en force majeure-bestämmelse som anger epidemier som en potentiell force majeure-händelse. Enligt de svenska distributionsavtalen befrias distributörer från ansvar om distributören underlåter att fullgöra sina skyldigheter enligt distributionsavtalet i den utsträckning den uteblivna prestationen är ett resultat av oförutsedda omständigheter utanför distributörens kontroll eller blir orimligt betungande för distributören. Epidemier anges särskilt som en händelse som kan befria distributören från att fullgöra sina skyldigheter enligt avtalet. Det finns en risk att en plötslig ökning av antalet Covid-19-fall nationellt, regionalt eller lokalt kan utgöra en force majeure-händelse som kan befria distributörer från sina skyldigheter enligt aktuella avtal, vilket kan vara kostsamt och kan få en negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och verksamhet.

Bolaget bedömer att sannolikheten för att någon av riskerna enligt ovan inträffar är låg. Om riskerna förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är medel.

Koncernen är föremål för risker i samband med behandling, auktorisering och fakturering av betalningar

Kunder som beställer matkassar via Koncernens webbsida tecknar sig för en prenumerationstjänst. Kunder kan välja mellan olika betalningsmetoder, däribland faktura och betalkort, och betalning sker efter leverans. Koncernen är därmed utsatt för

risken att kunderna inte uppfyller sina betalningsförpliktelser eller har otillräckliga medel för att kunna betala.

Effektiv insamling av betalningar förutsätter dels att betalkort valideras i samband med registrering och att kundens betalkort kan debiteras efter att matkassen levereras till kund, dels ett välfungerande IT system för kortdebitering och fakturahantering för att således kunna säkerställa att korrekt betalningsinformation upprättas, undvika registrering av dubbla beställningar samt tillse att insamling av betalningar sker i tid. Systemfel och uteblivna betalningsåtaganden påverkar Koncernens kassaflöde negativt och kan öka Koncernens kostnader, vilket kan få en negativ effekt på koncernens verksamhet och resultat.

För att underlätta hanteringen av Koncernens kassaflöden och kreditrisk har Koncernen ingått ett avtal om försäljning av fodringar till en kreditgivare som fakturerar Koncernens kunder direkt. Om Koncernen inte kan upprätthålla avtalet med kreditgivaren på kommersiellt godtagbara villkor, eller om Koncernen inte hittar andra lämpliga finansieringslösningar, kan detta få en väsentligt negativ inverkan på Koncernens kassaflöden, särskilt på kort och medellång sikt.

Bolaget bedömer att sannolikheten för att någon av riskerna enligt ovan inträffar är låg. Om riskerna förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är medel.

Risker relaterade till kostnader för livsmedel m.m.

Koncernens huvudsakliga kostnader är hänförliga till livsmedel och Koncernens resultat är beroende av priserna på dagligvaror, frukt och grönsaker. Produkternas priser varierar med hänsyn till allmänna förhållanden, säsong och efterfrågan, och det finns en risk att vissa produkter kan bli bristvaror. Det finns en risk att Koncernen inte kommer att kunna anpassa sig efter prisfluktuationer i tid och att en ökning av Koncernens kostnader inte kan överföras till kunderna. Det finns dessutom ingen garanti för att Koncernen kommer att kunna bibehålla sin lönsamhet. Det finns en risk att felaktig prissättning och stigande kostnader påverkar Koncernens nettoomsättning, verksamhet, affärer, resultat och/eller finansiella ställning negativt. Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är låg. Om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är medel.

Finansiella risker

Bolaget är föremål för finansieringsrisk

Koncernens huvudsakliga lånefinansiering innan noteringen utgörs av obligationer utgivna av Bolagets dotterbolag Linas Matkasse NewCo AB uppgående till ett utestående nominellt belopp per dagen för prospektet om 139 MSEK, med förfalldatum 9 oktober 2022. Ägarförändringen med anledning av Erbjudandet utgör en change of control enligt obligationsvillkoren, vilket ger varje obligationsinnehavare rätt att begära att obligationen återbetalas inom 60 arbetsdagar med ett belopp uppgående till 101 procent av nominellt belopp, inklusive upplupen ränta. I anslutning till noteringen avser Koncernen att återbetala hela den utestående obligationsskulden, inklusive upplupen ränta, garantiavgift och waiver fee totalt uppgående till ett belopp om cirka 169 MSEK (inkluderar även ett belopp om 5 procent av nominellt belopp som betalas med anledning av förtidslösen av obligationerna), med medel som inkommer från Erbjudandet.

Det finns en risk att Koncernen i framtiden kan stöta på svårigheter att erhålla ny eller ytterligare finansiering. Faktorer som marknadsförhållanden, den allmänna tillgängligheten till krediter och Koncernens kreditbetyg kan påverka tillgången till ytterligare kapital. Det finns en risk att Koncernen i framtiden inte kan erhålla finansiering till rimlig kostnad eller på godtagbara villkor, vilket skulle kunna få en väsentlig negativ påverkan på Koncernens kassaflöde, resultat och finansiella ställning. Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är medel. Om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är låg.

Koncernens balansräkning innehåller väsentliga poster goodwill och andra väsentliga immateriella tillgångar och en nedskrivning skulle påverka Koncernens resultat och finansiella ställning negativt

Den 31 december 2020 hade Koncernen 222,9 MSEK i goodwill och 347,5 MSEK i andra immateriella tillgångar i sin balansräkning. Goodwill och andra immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod skrivs inte av löpande i enlighet med någon fastställd plan, utan nedskrivningsbehov prövas i stället årligen. Koncernen har under räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2019 och 2018 gjort större nedskrivningar av goodwill, och övervakar löpande relevanta omständigheter som påverkar dess verksamhet och finansiella ställning, och

eventuella effekter sådana omständigheter kan ha på värderingen av Koncernens goodwill och andra immateriella tillgångar även framöver. Det är möjligt att förändringar av sådana omständigheter, eller av de andra faktorer som Koncernen tar hänsyn till vid sina bedömningar, antaganden och estimat i samband med värderingen av goodwill och andra immateriella tillgångar, i framtiden kan komma att kräva att Koncernen omvärderar goodwill eller andra immateriella tillgångar. Om nedskrivning av goodwill eller andra immateriella tillgångar sker, kommer det att ha negativ påverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat. Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är låg. Om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är hög.

Skillnader i valutakurser kan ha väsentlig negativ påverkan på Koncernens resultat och finansiella ställning

Koncernen upprättar sina finansiella rapporter i svenska kronor (SEK). De enskilda bolagen i Koncernen redovisar sitt verksamhetsresultat och sin finansiella ställning i sin lokala valuta. 47% av Koncernens nettoomsättning under 2020 avser nettoomsättning i SEK omräknat från NOK. Omräkningsexponeringen innebär att förändringar i valutakurserna, särskilt mellan NOK och SEK, kan påverka Koncernens verksamhetsresultat och finansiella ställning negativt. Vidare finns en begränsad valutarisk i form av transaktions-exponering i den utsträckning Koncernen inte kan matcha intäkter i utländsk valuta med kostnader denominerade i samma valuta, till exempel vad avser betalning av utvecklingskostnader denominerade i EUR.

Koncernen är även exponerad för en indirekt valutaexponering då en stor andel frukt och grönsaker köps in från leverantörer som är denominerade i euro, och det finns en risk att sådana leverantörer överför ökade kostnader till följd av valutafluktuationer till Koncernen. Under de senaste åren har valutakurser utsatts för kraftiga fluktuationer och en signifikant minskning av svenska kronans värde i förhållande till framförallt EUR kan få en negativ påverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning, kassaflöde och resultat.

Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är medel och om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är medel.

Legala och regulatoriska risker

Misslyckas Koncernen med att leva upp till kraven i GDPR och liknande lagstiftning skulle det kunna ha en väsentlig negativ påverkan på Koncernens anseende, verksamhet, finansiella ställning och resultat

Säkerhet för personuppgifter och information är kraftigt reglerad i alla de jurisdiktioner där Koncernen är aktiv. Som ett led i sin verksamhet samlar Koncernen in personuppgifter från kunder. Koncernen är därför föremål för bland annat dataskyddsförordningen (förordning (EU) 2016/679) ("GDPR").

År 2017 utsattes Koncernen för ett dataintrång som resulterade i att personuppgifter från en av Koncernens kunddatabaser i Norge läckte ut. Såvitt Koncernens utredning visade hade dataintrånget orsakats av en anställd hos en av Koncernens före detta marknadsföringspartners som i samband därmed potentiellt begick ett brott. Affärsrelationen med den aktuella marknadsföringspartnern avslutades i Norge samt i Sverige och överträdelsen rapporterades till den norska datainspektionen och en polisanmälan upprättades hos den svenska polismyndigheten. Koncernen har även sedan incidenten inträffade bytt ut det aktuella IT-systemet. Det är omöjligt för Koncernen att förebygga alla fall av personuppgiftsöverträdelser i form av dataläckage eller felanvändning av personuppgifter till följd av mänskliga misstag, tekniska fel, cyberattacker, kriminella gärningar eller andra faktorer, och att inkräktare eller utomstående därigenom kan få tillgång till kunders personuppgifter. Bolaget bedömer sannolikheten för att en dylik händelse inträffar igen som låg, men om risken förverkligas så bedöms den negativa inverkan i individuella fall som hög. Säkerhetsöverträdelser kan orsaka Koncernen omfattande ekonomiska skador samt skador på Koncernens anseende. Överträdelser av GDPR kan leda till bland annat sanktioner och kundbortfall och kan skada Koncernens anseende och verksamhet samt ha en väsentlig negativ påverkan på Koncernens finansiella ställning och resultat där sanktioner kan uppgå till 4 procent av årsomsättningen. Personuppgiftsincidenter såsom dataläckage kan dessutom innebära en skyldighet att informera ansvarig tillsynsmyndighet och, i vissa fall, de berörda individerna.

Koncernen har vidtagit olika åtgärder för att säkerställa efterlevnad av GDPR och detta är alltjämt ett pågående arbete som bedrivs aktivt inom Koncernen. Det kan inte uteslutas att behöriga tillsynsmyndigheter vid en tillsyn kan komma att besluta att Koncernen inte uppfyller kraven i GDPR,

särskilt i ljuset av bristen på erfarenhet av praktisk tillämpning och efterlevnad av GDPR i kombination med att domstolspraxis inom vissa områden (som tredjelandsöverföringar) har utvecklats snabbt och ställer höga krav på Bolaget. Dessutom kan de strängare reglerna i GDPR och samtliga begränsningar med anledning av en strängare tolkning av befintliga krav, eller framtida modifieringar av integritetsskyddslagar, ha en märkbar påverkan på Koncernens verksamhet och dess möjlighet att erbjuda och marknadsföra dess tjänster till nuvarande pris eller överhuvudtaget samt dessutom märkbart påverka Koncernens kostnader för regelefterlevnad. Bolaget bedömer att sannolikheten för att detta inträffar är låg men om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är medel.

Risker relaterade till att erhålla och bibehålla tillstånd som krävs för att bedriva Koncernens verksamhet

Koncernen bedriver sin verksamhet i en tillsyns- och anmälningsreglerad bransch och Koncernen är skyldig att efterleva flertalet hälso- och livsmedelslagar. Att sälja mat till slutkonsumenter innefattar vissa risker och det är av stor vikt att Koncernen bibehåller alla tillämpliga och nödvändiga tillstånd som krävs för att bedriva Koncernens verksamhet, samt säkerställa att Koncernen uppfyller gällande lagar och tillstånd. Koncernen står även under tillsyn av lokala hälso- och miljöskyddsmyndigheter som utför årliga inspektioner. Om Koncernen inte följer tillämpliga regler och villkor i enlighet med Koncernens tillstånd och intyg, eller om en inspektion visar på brister, kan detta leda till förelägganden och böter från tillsynsmyndigheter.

Ny lagstiftning, föreskrifter eller ändringar av befintliga lagar och regler, kan leda till oförutsedda kostnader för Koncernen och dess verksamhet för att kunna säkerställa regelefterlevnad, eller medföra begränsningar för den fortsatta utvecklingen av affärsverksamheten. Vidare kan frekventa eller oväntade ändringar i lagstiftning leda till att Koncernen inte följer gällande lag vilket kan resultera i lagstadgade böter samt negativ publicitet, vilket kan ha en negativ påverkan på koncernens resultat, finansiella ställning och verksamhet. Dessutom kan förändringar i Koncernens bolagsstruktur eller affärserbjudande, avsiktligt eller oavsiktligt, kräva att ytterligare lagstiftning eller reglering måste beaktas eller att viss lagstiftning eller reglering blir tillämplig på fler delar av Koncernens verksamhet, till exempel konsumentkrediter. Detta kan medföra övergångskostnader för Koncernen, vilket kan påverka Koncernens verksamhet på kort sikt.

Bristande efterlevnad av tillämplig lagstiftning, tillstånd och intyg kan medföra allvarliga skador på Koncernens anseende. Om någon av ovan nämnda omständigheter skulle inträffa finns det en risk att detta kan påverka Koncernens nettoomsättning, verksamhet, resultat och/eller finansiella ställning negativt.

Bolaget bedömer att sannolikheten för att risken enligt ovan inträffar är låg. Om risken förverkligas bedömer Bolaget att den negativa inverkan är medel.

Risker relaterade till Bolagets aktier

Skilnader i valutakurser kan ha väsentlig negativ påverkan på värdet av aktieinnehav eller lämnad utdelning

Mot bakgrund av potentiell expansion, breddning av produkt- och tjänsteerbjudandet samt potentiella M&A-aktiviteter avser Bolagets styrelse inte att föreslå någon utdelning på kort till medellång sikt, utan avser använda genererade kassaflöden för att återinvestera i tillväxt. Eventuella framtida vinstutdelningar kommer dock att betalas i SEK med anledning av att Bolagets aktier är, och efter Erbjudandet fortsatt kommer vara, denominerade i SEK. Till följd av detta kan värdet av aktieinnehav och vinstutdelning för aktieägare utanför Sverige komma att påverkas negativt av en minskning av värdet på den svenska kronan i förhållande till relevant valuta. Bolaget har per dagen för Prospektet aktieägare i andra jurisdiktioner än Sverige, bland annat Norge och Tyskland.

Försäljningar av aktier av befintliga aktieägare kan få aktiepriset att sjunka

Marknadspriset på Bolagets aktier kan sjunka om det sker en betydande försäljning av aktier i Bolaget eller om ett större antal aktier säljs på annat sätt. Efter Erbjudandets genomförande kommer Huvudaktieägaren äga sammanlagt cirka 13,94 procent av aktierna i Bolaget, under förutsättning att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas.

Huvudaktieägaren, Säljande Aktieägare samt andra befintliga aktieägare, inklusive ledande befattningshavare och andra anställda som för närvarande innehar aktier i Bolaget har alla accepterat, med vissa undantag, att under en viss tidsperiod inte sälja sina aktier eller ingå transaktioner med liknande effekt utan att i förväg erhållit skriftligt medgivande av Joint Global Coordinators. Efter den aktuella lock-up-periodens utgång, liksom under lock-up-perioden med skriftligt medgivande enligt föregående mening, kommer

de aktieägare som varit föremål för lock-up vara fria att sälja sina aktier i Bolaget. Varje avyttring av en betydande mängd aktier i Bolaget av Säljande Aktieägare eller Bolagets övriga nuvarande aktieägare, eller intrycket av att en sådan försäljning kan komma att ske, kan orsaka att marknadspriset på aktier i Bolaget sjunker.

Bolaget är beroende av kassaflöden från dess dotterbolag

Bolaget är ett holdingbolag och innehar inga betydande tillgångar utöver investeringar i dess dotterbolag. Bolagets förmåga att göra nödvändiga betalningar av ränta och återbetala dess skulder samt finansiera sitt rörelsekapital, såväl som att lämna utdelning, är således beroende av mottagandet av tillräckliga intäkter och kassaflöden relaterade till verksamheten i dotterbolagen och påverkas också av dotterbolagens förmåga att överföra tillgängliga likvida medel till moderbolaget. Överföring av medel till moderbolag från dess dotterbolag (i form av utdelningar, koncerninterna lån eller på annat sätt) kan begränsas eller förbjudas genom legala och kontraktuella krav tillämpliga på respektive dotterbolag och dess styrelseledamöter. Begränsningar eller restriktioner beträffande överföring av medel mellan bolag inom Koncernen kan i synnerhet vara striktare i förhållande till vissa koncernbolags jurisdiktioner och kan komma att öka i händelse av att Bolaget hamnar i svårigheter avseende likviditet och finansiell ställning. Bolaget har dotterbolag i Sverige, Norge och Danmark.

Lämnade aktieförvärsåtaganden är inte säkerställda

Skandia Fonder AB på vägnar av investeringsfonder, och Skandia Mutual Life Insurance Company (tillsammans "Skandia"), Invus Public Equities, L.P. ("Invus"), Nordea Investment Management AB på vägnar av Nordeafonder ("Nordea"), Handelsbanken Fonder AB på uppdrag av flera fonder ("Handelsbanken Fonder") och Argenta-Fund ("**Cornerstone Investors**") har åtagit sig att i Erbjudandet förvärva aktier till ett belopp motsvarande en teckningslikvid om totalt 259 MSEK. Aktieförvärsåtagandena är emellertid inte säkerställda genom bankgaranti eller andra liknande arrangemang. Aktieförvärsåtagandena är vidare förenade med vissa villkor. För det fall något av dessa villkor inte uppfylls finns det en risk att aktieförvärsåtagandena inte uppfylls, vilket skulle kunna få en negativ effekt på Erbjudandets genomförande.

Inbjudan till förvärv av aktier i LMK Group

LMK Group, som verkar i Sverige, Norge och Danmark under varumärkena Linas Matkasse, Godtlever, Adams Matkasse och RetNemt, och Huvudaktieägaren har beslutat att genomföra en ägarspridning av aktierna i Bolaget genom en nyemission och försäljning av befintliga aktier av Huvudaktieägaren och övriga Säljande Aktieägare. Styrelsen för Bolaget har följaktligen beslutat om att ansöka om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market. Handeln beräknas påbörjas 29 mars 2021. Nyemissionen, försäljningen av befintliga aktier och noteringen förväntas medföra ökad uppmärksamhet och medvetenhet om varumärket hos nuvarande och potentiella kunder samt hos andra parter. En ägarspridning avser också att främja Koncernens lönsamma tillväxt och fortsatta utveckling. LMK Groups styrelse och ledning är vidare av uppfattningen att en notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market är till Koncernens fördel eftersom det ger Bolaget tillgång till svenska och internationella kapitalmarknader för eventuella framtida kapitalbehov.

Priset i Erbjudandet är 79,50 kronor per aktie.

På extra bolagsstämma den 15 mars 2021, fattade LMK Group beslut om en nyemission av aktier till allmänheten i Sverige och institutionella investerare i Sverige och i utlandet. Nyemissionen förväntas tillföra Koncernen cirka 250 MSEK, före emissionskostnader, genom emission av högst 3 144 654 nya aktier. Bolagets aktiekapital kommer efter Erbjudandet att uppgå till 1 170 127 kronor fördelat på 12 678 592 aktier, av vilka de nyemitterade aktierna i Erbjudandet kommer att motsvara totalt cirka 24,80 procent av det totala antalet aktier i Bolaget.

Vidare har Huvudaktieägaren och övriga Säljande Aktieägare beslutat att erbjuda allmänheten i Sverige samt institutionella investerare i Sverige och internationellt att förvärva upp till 3 144 654 befintliga aktier som omfattas av Erbjudandet. För att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet har Huvudaktieägaren och övriga Säljande Aktieägare utfärdat en option ("**Övertilldelningsoptionen**") till Joint Global Coordinators, vilken kan utnyttjas till fullo eller delvis under den 30-dagarsperiod som följer från den första handelsdagen av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market, att förvärva upp till 943 396 ytterligare befintliga aktier från Huvudaktieägaren och övriga Säljande Aktieägare motsvarande högst 15,0 procent av det totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet, till ett pris motsvarande priset i Erbjudandet.

Skandia Fonder AB på vägnar av investeringsfonder, och Skandia Mutual Life Insurance Company (tillsammans "Skandia"), Invus Public Equities, L.P. ("Invus"), Nordea Investment Management AB på vägnar av Nordeafonder ("Nordea"), Handelsbanken Fonder AB på uppdrag av flera fonder ("Handelsbanken Fonder") och Argenta-Fund ("**Cornerstone Investors**") har åtagit sig att, i Erbjudandet, på samma villkor som övriga investerare, förvärva aktier motsvarande totalt cirka 25,7 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandets genomförande. Aktieförvärvsåtagandena är förenade med vissa villkor.

Härmed inbjuds investerare att, i enlighet med villkoren i Prospektet, förvärva upp till 6 289 308 aktier i Bolaget, motsvarande 49,6 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandet. Om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo kommer Erbjudandet omfatta högst 7 232 704 aktier, motsvarande 57,05 procent av det totala antalet utestående aktier i Bolaget efter Erbjudandets fullföljande. Förutsatt att Övertilldelningsoptionen utnyttjats till fullo, uppgår värdet av Erbjudandet till cirka 575 MSEK före emissionskostnader.

Stockholm, 16 mars 2021

LMK Group AB (publ)
Styrelsen

Styrelsen för LMK Group AB (publ) är ansvarig för innehållet i Prospektet. Enligt styrelsens kännedom överensstämmer den information som ges i registreringsdokumentet och värdepappersnoten med sakförhållandena och ingen uppgift som sannolikt skulle kunna påverka dess innebörd har utelämnats.

Styrelsen för LMK Group AB (publ) är ensamt ansvarig för innehållet i Prospektet i enlighet med vad som framgår här. Huvudaktieägaren och övriga Säljande Aktieägare bekräftar dock sin bundenhet av villkoren för Erbjudandet.

Bakgrund och motiv

LMK Group grundades 2008 med visionen att förenkla vardagen genom att erbjuda en stor variation av inspirerande måltider levererade direkt till kundens ytterdörr. Idag är Koncernen den största leverantören av mealkits i Norden och anser sig vara en ledare inom skandinavisk "food-tech". Koncernen har verksamhet i Sverige, Norge och Danmark och verkar under varumärkena Linas Matkasse, Godtlever, Adams Matkasse och RetNemt. År 2020 omsatte Koncernen 1 217 MSEK och levererade cirka 1,74 miljoner leveranser med måltider till hushållen på de marknader där Koncernen verkar. LMK Group har 282 heltidsanställda¹⁾ och ägs av en grupp investerare som leds av Herkules Capital, Creandum, Acton Capital och Koncernens grundare.

LMK Groups styrelse och ledning är av uppfattningen att Erbjudandet tillsammans med en ägarspridning av Koncernens aktier kommer att främja Koncernens fortsatta tillväxt och utveckling, bland annat genom att bredda Koncernens finansieringsalternativ och ge tillgång till svenska och internationella kapitalmarknader. Därigenom kommer fler finansieringskällor att tillgängliggöras för att kunna stödja Koncernens fortsatta expansion. En ägarspridning av Koncernens aktier innebär en ökad kredibilitet och kännedom samt en kvalitetsstämpel som Koncernen anser kan komma att vara till fördel i kundrelationer, för att attrahera och bibehålla personal samt förstärka relationen med leverantörer.

Nyemissionen i Erbjudandet förväntas inbringa en bruttolikvid om cirka 250 MSEK, och en nettolikvid om cirka 225,9 MSEK. Koncernen kommer inte erhålla likvid från de Säljande aktieägarnas försäljning av befintliga aktier. Givet den rådande affärsplanen avser Koncernen allokera den förväntade emissionslikviden från Erbjudandet enligt nedan prioriteringsordning:

(i) Förvärva resterande del av RetNemt.dk Aps ("RetNemt") i Danmark

Koncernen avser förvärva de resterande 41,52 procent av aktierna från grundaren och vd:n i RetNemt och amortera den tillhörande förvärvsskuld till de tidigare aktieägarna Marell Holding Aps och LGMD Holding AG ("Förvärvsskulden"), vilken uppgår till cirka 15,6 MSEK. Köpeskillingen för RetNemt uppgår till cirka 54,9 MSEK varav cirka 27,4 MSEK ska betalas genom kontantbetalning till grundaren och cirka 27,4 MSEK ska betalas genom nyemitterade aktier i LMK Group till grundaren. Förvärvsskulden tillsammans med den kontanta delen av köpeskillingen innebär att det omkring 43 MSEK av emissionslikviden kommer att användas för förvärvet (del av emissionslikvid cirka 17 procent);

(ii) Inlösen av en utestående företagsobligation

Koncernen avser lösa in en utestående företagsobligation (ISIN SE0010414318) ("Företagsobligationen") med ett utestående nominellt belopp per dagen för Prospektet om cirka 139 MSEK (exklusive upplupen ränta), motsvarande ett totalt belopp om cirka 169 MSEK (inklusive upplupen ränta, samt inklusive ytterligare 5 procent av nominellt belopp som behöver betalas vid förtidslösen av Företagsobligationen från bolagets sida). Företagsobligationen löper med en total ränta om cirka 10 procent, som utgörs av en cash-ränta om 2 procentenheter plus tre månaders STIBOR samt en PIK-ränta om 8 procentenheter. Räntan är, enligt Koncernen, inte skattemässigt avdragsgill på grund av LMK Groups bolagsstruktur. Koncernen anser att kapitalstrukturen och kapitalkostnaden skulle gynnas av lösa in Företagsobligationen vilket ger Koncernen en ökad finansiell flexibilitet (del av emissionslikvid cirka 68 procent); samt

(iii) Transaktionsrelaterade kostnader och allmänna verksamhetsändamål

Koncernen avser att använda cirka 38 MSEK för att finansiera transaktionsrelaterade kostnader och allmänna verksamhetsändamål (del av emissionslikvid cirka 15 procent).

Emissionslikviden från Erbjudandet väntas uppgå till minst 250 MSEK. För det fall att Emissionslikviden inte uppgår till minst 250 MSEK kommer Erbjudandet att dras tillbaka och den efterföljande noteringen på Nasdaq First North Premier Growth Market kommer inte att äga rum. Om Erbjudandet dras tillbaka uppstår inte någon potentiell återbetalningsskyldighet för Koncernens utestående företagsobligationsfinansiering i enlighet med vad som beskrivs i avsnitt "*Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information – Finansieringsarrangemang*".

1) Per december 2020.

Prospektet har godkänts av Finansinspektionen, som behörig myndighet enligt Prospektförordningen¹⁾. Finansinspektionen godkänner detta Prospekt enbart i så måtto att det uppfyller de krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i Prospektförordningen och godkännandet bör inte betraktas som något slags stöd för den emittent som avses i detta Prospekt eller som något slags stöd för kvaliteten på de värdepapper som avses i Prospektet. Investerares bör göra sin egen bedömning av huruvida det är lämpligt att investera i dessa värdepapper.

Styrelsen för LMK Group AB (publ) är ansvarig för innehållet i Prospektet.²⁾ Härmed försäkras att enligt styrelsens kännedom överensstämmer den information som ges i Prospektet med sakförhållandena och att ingen uppgift som sannolikt skulle kunna påverka dess innebörd har utelämnats.

Stockholm den 16 mars 2021

LMK Group AB (publ)

Styrelsen

1) Förordning (EU) 2017/1129.

2) Styrelsen består per dagen för Prospektet av Mathias Hedlund, Charlotte Gogstad, Fredrik Kongsli, Gert W. Munthe och Therese Reuterswärd.

Villkor och anvisningar

Erbjudandet

Erbjudandet riktas till allmänheten i Sverige samt till institutionella investerare i Sverige och internationellt. Erbjudandet omfattar högst 6 289 308 aktier, varav högst 3 144 654 är nyemitterade aktier och högst 3 144 654 är befintliga aktier i Bolaget (exklusive den övertilldelningsoption som beskrivs nedan). Samtliga aktier i Erbjudandet har ISIN-kod SE0015556873 och kommer ha kortnamnet LMKG på Nasdaq First North Premier Growth Market. Förutsatt att Erbjudandet fulltecknas kommer Koncernen att tillföras en emissionslikvid om cirka 250 MSEK före avdrag för transaktionskostnader.

Erbjudandet är uppdelat i två delar:

- (1) Erbjudandet till allmänheten i Sverige;¹⁾ och
- (2) Erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och internationellt²⁾.

Utfallet av Erbjudandet förväntas offentliggöras av Bolaget genom pressmeddelande omkring den 29 mars 2021.

Övertilldelningsoption

För att täcka möjlig övertilldelning i samband med Erbjudandet kan Erbjudandet komma att omfatta upp till ytterligare högst 943 396 befintliga aktier, motsvarande högst 15 procent av det totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet ("**Övertilldelningsoptionen**"). Övertilldelningsoptionen avser befintliga aktier som erbjuds av Huvudägarna och kan utnyttjas av Pareto Securities, på uppdrag av Joint Global Coordinators, helt eller delvis under 30 kalenderdagar från den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market. Priset för aktier i Övertilldelningsoptionen kommer att vara detsamma som Erbjudandepriiset. Under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo omfattar Erbjudandet maximalt 7 232 704 aktier i Koncernen.

Erbjudandepriiset

Erbjudandepriiset är fastställt till 79,50 SEK per aktie. Erbjudandepriiset är detsamma för såväl institutionella investerare som för allmänheten i Sverige. Courtage utgår ej.

Erbjudandepriiset har i huvudsak fastställts baserat på ett sedvanligt anbudsförfarande som ägde rum under februari och mars 2021. Under detta anbudsförfarande erbjöds vissa institutionella investerare att indikera intresse och lämna anbud för den prisnivå på vilken de var intresserade att förvärva aktier i Bolaget. Resultatet av detta anbudsförfarande var att ett antal svenska och internationella institutionella investerare ("**Cornerstone Investors**"), genom avtal med Bolaget och Joint Global Coordinators ingångna i mars 2021, åtog sig att, under vissa villkor och till samma pris som övriga investerare, förvärva aktier i Erbjudandet motsvarande totalt 259 MSEK. Mot bakgrund av detta bedöms Erbjudandepriiset vara marknadsmässigt. Aktieförvärsåtagandena är inte säkerställda genom bankgaranti, spärmedel, pantsättning eller liknande arrangemang, varför det finns en risk för att Cornerstone Investors inte kommer att kunna infria sina åtaganden. Se avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information – Aktieförvärsåtaganden*" för mer information om de parter som har lämnat aktieförvärsåtaganden och villkor förenade med dessa. I tillägg till detta anbudsförfarande är Erbjudandepriiset i viss mån baserat på diskussioner mellan Huvudaktieägaren, Bolagets styrelse och Joint Global Coordinators kring rådande marknadsläge, verksamhetens historiska utveckling och bedömning av Bolagets affärs-mässiga potential och framtidsutsikter där en viss jämförelse med marknadspriset för jämförbara bolag noterade på reglerade marknader och alternativa handelsplatser även gjorts.

Erbjudande till allmänheten i Sverige

Anmälan om förvärv av aktier kan ske under perioden 17 mars 2021 – 25 mars 2021. Anmälan om förvärv av aktier ska avse lägst 100 aktier och upp till högst 13 499 aktier, i jämna poster om 10 aktier. Anmälan ska göras på särskild anmälningssedel som kan erhållas från Bolaget eller Aktieinvest FK AB. Anmälningssedeln finns även tillgänglig på Bolagets hemsida: www.lmkgroup.se samt på Aktieinvest FK:s hemsida: www.aktieinvest.se. Anmälan kan också göras elektroniskt via Mobilt BankID på www.aktieinvest.se/lmkgroup2021.

1) Till allmänheten räknas privatpersoner och juridiska personer i Sverige som anmäler sig för förvärv av upp till 13 499 aktier.

2) Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av 13 500 aktier eller fler.

Anmälan ska vara Aktieinvest FK tillhanda senast kl. 17:00 den 25 mars 2021. Inga ändringar eller tillägg får göras i förtryckt text. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Endast en anmälan per person får göras. Om flera anmälningssedlar skickas in kommer endast den senast mottagna att beaktas. Observera att anmälan är bindande. Ifylld och undertecknad anmälningssedel ska skickas eller lämnas till:

Aktieinvest FK
Emittentservice
Box 7415
103 91 Stockholm
Telefon: 08-5065 1795
E-post: emittentservice@aktieinvest.se

För personer som saknar VP-konto eller värdepappersdepå måste VP-konto eller värdepappersdepå öppnas innan anmälningssedeln inlämnas. Observera att öppnandet av VP-konto eller värdepappersdepå kan ta viss tid hos vissa förvaltare.

Om teckning avser ett belopp som överstiger 15 000 EUR, om du är en PEP eller närstående till en PEP, eller om du är bosatt utanför EU/EES ska en kundkännedomblankett och vidimerad kopia på giltig legitimationshandling medfölja för att anmälningssedeln ska vara giltig. För juridisk person ska en kundkännedomblankett, vidimerad kopia på giltig legitimationshandling för behörig firmatecknare samt ett aktuellt registreringsbevis som styrker firmateckning bifogas anmälningssedeln för att den ska vara giltig. Juridisk person ska även fylla i information under avsnitten "Företrädare för företaget – firmatecknare" och "Verklig huvudman" på anmälningssedeln för att den ska vara giltig.

Investerare som har en depå med specifika regler för värdepapperstransaktioner, exempelvis IPS-depå, ISK-depå, eller depå i kapitalförsäkring, måste kontrollera med sin depåbank eller förvaltare om och hur de kan förvärva aktier i Erbjudandet. Bolaget, i samråd med Joint Global Coordinators, förbehåller sig rätten att förlänga anmälningssperioden. Sådan förlängning kommer att offentliggöras genom pressmeddelande före utgången av anmälningssperioden.

Anmälan via Pareto Securities

Depåkunder hos Pareto Securities kan anmäla sig för förvärv av aktier via Pareto Securities internet-tjänst från och med den 17 mars 2021 till och med den 25 mars 2021 klockan 17:00. För att inte riskera att förlora rätten till eventuell tilldelning ska depåkunder hos Pareto Securities ha tillräckliga likvida medel tillgängliga på depån senast på likviddagen som beräknas vara den 31 mars 2021. Mer information om anmälningsförfarande via Pareto Securities finns tillgänglig på www.paretosec.se/aktuellt/lmkgroup.

Anmälan via Aktieinvest

Depåkunder hos Aktieinvest kan anmäla sig för förvärv av aktier via Aktieinvests internet-tjänst från och med den 17 mars 2021 till och med den 25 mars 2021 klockan 23:59. För att inte riskera att förlora rätten till eventuell tilldelning ska depåkunder hos Aktieinvest ha tillräckliga likvida medel tillgängliga på depån från och med den 25 mars 2021 klockan 23:59 till likviddagen som beräknas vara den 31 mars 2021. Mer information om anmälningsförfarande via Aktieinvest finns tillgänglig på www.aktieinvest.se/lmkgroup.

Anmälan via Avanza

Depåkunder hos Avanza kan anmäla sig för förvärv av aktier via Avanzas internet-tjänst från och med den 17 mars 2021 till och med den 25 mars 2021 klockan 23:59. För att inte riskera att förlora rätten till eventuell tilldelning ska depåkunder hos Avanza ha tillräckliga likvida medel tillgängliga på depån från och med den 25 mars 2021 klockan 23:59 till likviddagen som beräknas vara den 31 mars 2021. Mer information om anmälningsförfarande via Avanza finns tillgänglig på www.avanza.se.

Tilldelning

Snarast efter det att beslut om tilldelning har fattats kommer avräkningsnota att sändas ut till de som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som ej får tilldelning erhåller inget utskick.

Beslut om tilldelning av aktier kommer fattas av Huvudaktieägaren i samråd med Bolagets styrelse och Joint Global Coordinators, varvid

målet är att uppnå en god institutionell ägarbas och bred spridning av aktierna bland allmänheten för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Bolagets aktie på Nasdaq First North Premier Growth Market. Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningensperioden anmälan inges. I händelse av överteckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än vad anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. Anmälningar från anställda, affärspartners, befintliga ägare och andra närstående till LMK Group samt vissa kunder till Joint Global Coordinators kan komma att särskilt beaktas vid tilldelning. Tilldelning kan även ske till anställda hos Joint Global Coordinators, Aktieinvest, eller Avanza, dock utan att dessa prioriteras. Tilldelningen sker i sådant fall i enlighet med Svenska Fondhandlareföreningens regler och Finansinspektionens föreskrifter.

Inom ramen för Erbjudandet och i enlighet med det beslut om tilldelning som avses fattas omkring den 28 mars 2021, kommer vid tilldelning vissa ledande befattningshavare prioriteras, för tilldelning upp till ett sammanlagt belopp om cirka 500 000 SEK.

Vidare, inom ramen för Erbjudandet, kommer anställda inom Koncernen erbjudas att teckna aktier i Erbjudandet för upp till totalt cirka 15 miljoner SEK. Anställda inom LMK Group kan därför få garanterad tilldelning för upp till ett värde om högst 30 000 SEK per anställd.

Via Pareto Securities

De som anmält sig via Pareto Securities internet-tjänst erhåller besked om tilldelning genom en anmälan om förvärv av aktier mot samtidig debitering av likvid på angiven depå, vilket beräknas ske omkring den 29 mars 2021.

Via Aktieinvest

De som anmält sig via Aktieinvests internet-tjänst erhåller besked om tilldelning genom en anmälan om förvärv av aktier mot samtidig debitering av likvid på angiven depå, vilket beräknas ske omkring den 29 mars 2021.

Via Avanza

De som anmält sig via Avanzas internet-tjänst erhåller besked om tilldelning genom en anmälan om förvärv av aktier mot samtidig debitering av likvid på angiven depå, vilket beräknas ske omkring den 29 mars 2021.

Betalning

Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant senast den dag som anges på avräkningsnotan. Observera att om full betalning inte erläggs i tid, kan tilldelade aktier komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt Erbjudandet, kan den som erhöll tilldelning av dessa aktier i Erbjudandet komma att få svara för mellanskillnaden. Observera att de som anmält sig i Erbjudandet ("Förvärvare") tillhörande allmänheten som betalar tilldelade aktier i enlighet med instruktioner på avräkningsnota till angivet bankkonto, kommer att få förvärvade aktier till anvisat VP-konto eller värdepappersdepå först när full betalning har mottagits. Detta kan beroende på var, hur, och vid vilken tidpunkt på dagen betalning görs, komma att ta två till tre bankdagar från inbetalningstidpunkten, vilket kan påverka möjlighet till handel.

Via Pareto Securities

För den som är depåkund hos Pareto Securities kommer tilldelade aktier bokas mot debitering av likvid på angiven depå omkring den 29 mars 2021 då besked om tilldelning lämnas, dock senast på likviddagen den 31 mars 2021. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas på depån senast på likviddagen den 31 mars 2021.

Via Aktieinvest

För den som är depåkund hos Aktieinvest kommer tilldelade aktier bokas mot debitering av likvid på angiven depå omkring den 29 mars 2021 då besked om tilldelning lämnas, dock senast på likviddagen den 31 mars 2021. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas på depån från sista anmälningssdag den 25 mars 2021 till och med likviddagen den 31 mars 2021.

Via Avanza

För den som är depåkund hos Avanza kommer tilldelade aktier bokas mot debitering av likvid på angiven depå omkring den 29 mars 2021 då besked om tilldelning lämnas, dock senast på likviddagen den 31 mars 2021. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas på depån från sista anmälningssdag den 25 mars 2021 till och med likviddagen den 31 mars 2021.

Bristande eller felaktig betalning

Om tillräckliga medel inte finns tillgängliga på bankkonto, värdepappersdepå eller Investerings-sparkonto på likviddagen, eller om full betalning inte sker i rätt tid, kan tilldelade aktier komma att överlåtas eller säljas till annan part. Skulle försäljningspriset vid en sådan överlåtelse komma att understiga erbjudandepriiset enligt Erbjudandet kan den som ursprungligen erhöll tilldelning av dessa aktier komma att få svara för mellanskillnaden.

Erbjudande till institutionella investerare

ANMÄLAN

Anmälningsperioden för institutionella investerare i Sverige och internationellt äger rum under perioden 17 mars 2021 – 26 mars 2021. Anmälan ska ske till Joint Global Coordinators i enlighet med särskilda instruktioner. LMK Group förbehåller sig rätten att förkorta och förlänga anmälnings-tiden i det institutionella erbjudandet. Sådan förkortning eller förlängning av anmälnings-tiden kommer att offentliggöras av Bolaget genom pressmeddelande före anmälningsperiodens utgång.

TILLDELNING

Beslut om tilldelning av aktier kommer fattas av Huvudaktieägaren i samråd med Bolagets styrelse och Joint Global Coordinators, varvid målet är att uppnå en god institutionell ägarbas och bred spridning av aktierna bland allmänheten för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Bolagets aktie på Nasdaq First North Premier Growth Market. Tilldelningen kommer att beslutas helt diskretionärt och någon garanti för tilldelning lämnas inte. De institutionella investerare som lämnat aktieförvärsåtaganden kan komma att prioriteras vid tilldelning. Se avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information – Aktieförvärsåtaganden*" för mer information om de parter som har lämnat aktieförvärsåtaganden och villkor förenade med dessa.

BESKED OM TILLDELNING

Institutionella investerare beräknas i särskild ordning erhålla besked om tilldelning omkring den 29 mars 2021 varefter avräkningsnota utsänds.

BETALNING

Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant mot leverans av aktier senast den 31 mars 2021, enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota.

BRISTANDE ELLER FELAKTIG BETALNING

Observera att om full betalning inte erläggs inom föreskriven tid kan tilldelade aktier komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid en sådan överlåtelse komma att understiga erbjudandepriiset enligt Erbjudandet, kan den som ursprungligen erhöll tilldelning av dessa aktier komma att få svara för mellanskillnaden.

REGISTRERING OCH REDOVISNING AV TILLDELADE BETALDA AKTIER

Registrering hos Euroclear Sweden AB av tilldelade och betalda aktier beräknas, för såväl institutionella investerare som för allmänheten i Sverige, ske med början omkring den 31 mars 2021, varefter Euroclear sänder ut en VP-avi som utvisar det antal aktier i LMK Group som har registrerats på mottagarens VP-konto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

OFFENTLIGGÖRANDE AV UTFALLET I ERBJUDANDET

Det slutliga utfallet av Erbjudandet kommer att offentliggöras av Bolaget genom ett pressmeddelande som även kommer att vara tillgängligt på Bolagets webbplats www.lmkgroup.se, omkring den 29 mars 2021.

NOTERING AV AKTIERNA PÅ NASDAQ FIRST NORTH PREMIER GROWTH MARKET

Bolagets styrelse har ansökt om att aktierna ska upptas till handel på Nasdaq First North Premier Growth Market. Nasdaq First North Premier Growth Market är en alternativ marknadsplats som drivs av de olika börserna inom Nasdaq-koncernen. Bolag på Nasdaq First North Premier Growth Market är inte föremål för samma regler som ställs på bolag som är noterade på den reglerade huvudmarknaden. De är istället föremål för en mindre omfattande uppsättning regler och regleringar som är anpassade för mindre tillväxtbolag. Det är Nasdaq Stockholm AB ("Börsen") som godkänner ansökan om upptagande till handel. Börsen meddelade den 2 mars 2021 att de gjort bedömningen att Bolaget uppfyller gällande noteringskrav på Nasdaq First North Premier Growth Market och att Börsen kommer att godkänna en ansökan från Bolaget om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market under vissa sedvanliga villkor. Under förutsättning att ansökan beviljas beräknas aktierna börja handlas den 29 mars 2021. Ett villkor för godkännande är att spridningskravet för Bolagets aktier är uppfyllt senast den dag då handeln inleds.

Aktien kommer handlas under kortnamnet LMKG och med ISIN-kod SE0015556873.

HANDEL I AKTIEN

Handel i aktien kommer att påbörjas innan villkoren för fullföljande av Erbjudandet är uppfyllda, för ytterligare information hänvisas till avsnittet "Villkor för Erbjudandets fullföljande". Handel kommer att vara villkorad av uppfyllandet av villkoren, och Erbjudandet kan således inte fullföljas förrän dessa har uppfyllts. Om Erbjudandet inte fullföljs ska levererade aktier returneras och betalning återgå.

STABILISERING

I samband med Erbjudandet kan Pareto Securities komma att genomföra transaktioner för att stödja aktiekursen eller marknadspriset på aktierna eller på annat sätt påverka priset på aktierna upp till 30 kalenderdagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market. Pareto Securities är inte skyldigt att vidta sådana stabiliseringsåtgärder och sådana stabiliseringsåtgärder kan, om de vidtas, när som helst upphöra utan föregående meddelande. Se avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information – Stabilisering*" för mer information.

RÄTT TILL UTDELNING

De aktier som omfattas av Erbjudandet medför rätt till vinstutdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter Erbjudandets genomförande. Eventuella utdelningar beslutas av bolagsstämman. Betalning kommer att administreras av Euroclear Sweden AB, eller, för förvaltarregistrerade innehav, i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

VIKTIG INFORMATION RÖRANDE MÖJLIGHET ATT SÄLJA TILLDELADE AKTIER

Besked om tilldelning till allmänheten i Sverige sker genom utskick av avräkningsnota, vilket beräknas ske omkring den 29 mars 2021. Efter det att betalning för tilldelade aktier hanterats av Aktieinvest kommer betalda aktier att överföras till av förvärvaren anvisad värdepappersdepå eller VP-konto. Den tid som erfordras för överföring och registrering av betalning samt överföring av betalda aktier till förvärvarna av aktier i LMK Group kan medföra att dessa förvärvare inte kommer att ha förvärvade aktier tillgängliga på anvisad värdepappersdepå eller VP-konto förrän tidigast omkring den 31 mars 2021. Handel i LMK Groups aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market beräknas komma att påbörjas omkring

den 29 mars 2021. Investerares uppmärksammas på att det kan hända att aktier inte finns tillgängliga på förvärvarens VP-konto eller värdepappersdepå förrän tidigast omkring den 31 mars 2021, vilket kan innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier över handelsplatsen från och med den dag då handeln i aktien påbörjats utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot eller värdepappersdepån.

VIKTIG INFORMATION OM LEI OCH NID VID FÖRVÄRV AV AKTIER

Enligt Europaparlamentets och rådets direktiv 2011/61/EU (MiFID II) behöver alla investerare från och med den 3 januari 2018 ha en global identifieringskod för att kunna genomföra värdepapperstransaktioner.

Dessa krav medför att juridiska personer behöver ansöka om registrering av en LEI-kod (Legal Entity Identifier) och fysiska personer ta reda på sitt NID (National Client Identifier) för att kunna förvärva aktier i LMK Group. Observera att det är förvärvarens juridiska status som avgör om en LEI-kod eller NID-nummer behövs, samt att Aktieinvest kan vara förhindrad att utföra transaktionen åt personen i fråga om LEI-kod eller NID-nummer (såsom tillämpligt) inte tillhandahålls. Juridiska personer som behöver skaffa en LEI-kod kan vända sig till någon av de leverantörer som finns på marknaden. Instruktioner för det globala LEI-systemet finns på www.gleif.org. För fysiska personer som har enbart svenskt medborgarskap består NID-numret av beteckningen "SE" följt av personens personnummer. Om personen i fråga har flera medborgarskap eller något annat än svenskt medborgarskap kan NID-numret vara någon annan typ av nummer.

SKILLNADER I SKATTELAGSTIFTNING KAN INVERKA PÅ INKOMSTERNÄ FRÅN VÄRDEPAPPEREN

Skattelagstiftningen i investerarens land och Bolagets registreringsland kan inverka på inkomsterna från värdepapperen. Beskattningen av varje enskild investerare beror på dennes speciella situation. Varje investerare bör därför rådfråga en skatterådgivare för att få information om de särskilda konsekvenser som kan uppstå i det enskilda fallet, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler och skatteavtal. För information om skatt på utdelning, se avsnittet "*Beskattning av investerare*".

VILLKOR FÖR ERBJUDANDETS FULLFÖLJANDE

Bolaget, Säljande Aktieägare och Joint Global Coordinators avser att ingå ett avtal om placering av aktier i Bolaget omkring den 28 mars 2021 (se närmare information angående nämnda avtal under avsnitt "*Legala frågor och kompletterande information – Placeringsavtal*").

Erbjudandet är villkorat av (i) att placeringsavtalet ingås, (ii) att vissa villkor i placeringsavtalet uppfylls, (iii) att placeringsavtalet inte sägs upp, (iv) att intresset för Erbjudandet enligt Joint Global Coordinators bedöms vara tillräckligt stort för tillfredställande handel i aktien; samt (v) att inga händelser inträffar som har så väsentligt negativ inverkan på Bolaget att det är olämpligt att genomföra Erbjudandet ("Väsentliga negativa händelser"). Sådana Väsentliga negativa händelser kan exempelvis vara av ekonomisk, finansiell eller politisk karaktär och kan avse såväl Väsentliga negativa händelser i Sverige som utomlands. Vid bedömning om intresset är tillräckligt stort för tillfredställande handel i aktien tas till exempel antalet inkomna anmälningar och det aggregerade beloppet avseende sådana anmälningar i beaktande. Denna bedömning görs av Joint Global Coordinators. För det fall att Emissionslikviden inte uppgår till minst 250 MSEK kommer Erbjudandet att dras tillbaka och den efterföljande noteringen på Nasdaq First North Premier Growth Market kommer inte att äga rum. Om ovan angivna villkor ej uppfylls kan Erbjudandet avbrytas, vilket kan ske fram till likviddagen den 31 mars 2021. I sådant fall kommer varken leverans av eller betalning för aktier genomföras under Erbjudandet. Eventuell inbetald likvid kommer att återgå i det fall att Erbjudandet inte fullföljs. Om Erbjudandet avbryts kommer detta att offentliggöras av Bolaget via pressmeddelande senast den 31 mars 2021 och inkomna anmälningar kommer att bortses från.

INFORMATION OM BEHANDLING AV PERSONUPPGIFTER

Den som anmäler intresse om förvärv av aktier i Erbjudandet kommer att lämna in personuppgifter till Aktieinvest FK AB. Personuppgifter som lämnas

till Aktieinvest 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 Aktieinvest samarbetar. Informationen om behandling av personuppgifter lämnas av Aktieinvest, som är personuppgiftsansvarig för behandlingen av personuppgifter. Aktieinvest tar emot begäran om rättelse eller radering av personuppgifter på den adress som anges i avsnittet "*Adresser*".

ÖVRIG INFORMATION

I det fall ett för stort belopp betalats in av en som anmäler sig för förvärv av aktier kommer Aktieinvest FK AB ombesörja att överskjutande belopp återbetalas. Belopp understigande 100 SEK kommer dock inte att utbetalas. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Om förvärvslikviden inbetalats för sent eller är otillräcklig kan anmälan om förvärv också komma att lämnas utan avseende. Erlagd förvärvslikvid kommer då återbetalas.

Aktieinvest agerar emissionsinstitut åt Bolaget. Innan Erbjudandet innehar Aktieinvest inga aktier i LMK Group. Att Aktieinvest är emissionsinstitut innebär inte i sig att Aktieinvest betraktar den som anmält sig för förvärv i Erbjudandet ("förvärvaren av aktier") som kund hos Aktieinvest för placeringen. Följden av att Aktieinvest inte betraktar förvärvaren av aktier 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 av aktier ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga erfarenheter och kunskaper för att förstå de risker som är förenade med placeringen.





Marknadsöversikt

Detta avsnitt innehåller viss marknads- och branschinformation som kommer från tredje part, bland annat statistik och information från branschpublikationer och annan offentlig tillgänglig information. Även om information har återgivits korrekt och Koncernen anser att källorna är tillförlitliga har Koncernen inte självständigt verifierat informationen, varför dess riktighet och fullständighet inte kan garanteras. Bolaget bekräftar att den information som anskaffats från en tredje part har återgetts korrekt och såvitt Bolaget känner till och kan utröna av informationen som offentliggjorts av tredje part, har inga sakförhållanden utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande. Beräkningarna och framåtriktade information i detta avsnitt utgör inga garantier för framtida resultat, och faktiska händelser och omständigheter kan skilja sig avsevärt från nuvarande förväntningar. Om inget annat anges baserar sig information på Koncernens egna analyser och bedömningar.

Introduktion

LMK Group tillhandahåller måltidslösningar till kunder i Skandinavien genom fyra varumärken i tre dotterbolag. Koncernen erbjuder sina kunder en prenumerationstjänst med ett stort urval av recept varje vecka (40–50 recept i Sverige respektive Norge och 14 i Danmark, varav minst 50 procent nya recept jämfört med föregående vecka) vilket möjliggör för kunden att skraddarsy sin meny. Tjänsten förser kunden med de väsentliga ingredienserna som behövs för att tillaga måltiderna från grunden genom en paketerad hemleverans innehållande recept och ingredienser ("mealkit").

LMK Group är verksam på den skandinaviska marknaden som bedrivs genom dotterbolag i Sverige (Carolinas Matkasse AB), Norge (Godtlevortgruppen AS) och Danmark (Retnemt.DK ApS).

Kunden aktiverar och administrerar prenumerationstjänsten online eller i mobilapplikationen och anger ett förval baserat på egna preferenser där kunden väljer antal personer maten ska lagas till, antal middagar per vecka samt vilken typ av mat kunden föredrar om man inte vill skraddarsy sin egen meny varje vecka. Det finns även möjlighet att enkelt pausa en leveransvecka eller köpa till ett begränsat antal dagligvaror.

Matmarknaden är mångfacetterad och kan segmenteras längs olika dimensioner. Marknaden för hemleverans av restaurangmat, livsmedelsmarknaden i stort och trender i e-handelsmarknaden bedömer Koncernen alla är relevanta att ta upp i denna marknadsöversikt. Koncernens erbjudande ligger dock närmast den globala marknaden för mealkits. Konkurrenterna inom marknaden för mealkits kan enligt LMK Groups bedömning kategoriseras utefter om aktören 1) erbjuder free-pick (beställning av separata livsmedel online), 2) fasta mealkits, eller 3) flexibla mealkits. En tydlig trend inom mealkit marknaden är, enligt Koncernen, ökade krav på flexibilitet vilket satt press på fasta mealkit-aktörer. Fasta mealkits avser aktörer som erbjuder en eller flera veckomenyer där kunden saknar möjlighet att byta ut recept eller rätter inom en vald meny. Vid flexibla mealkits kan kunden skraddarsy sin egen matkasse från ett urval av recept, där antalet recept att välja bland varierar hos de olika aktörerna. Även renodlade free-pick aktörer som sekundärt erbjuder mealkits blir påverkade, då dessa ställs inför ökade logistiska utmaningar vid distribution av flexibla måltider.

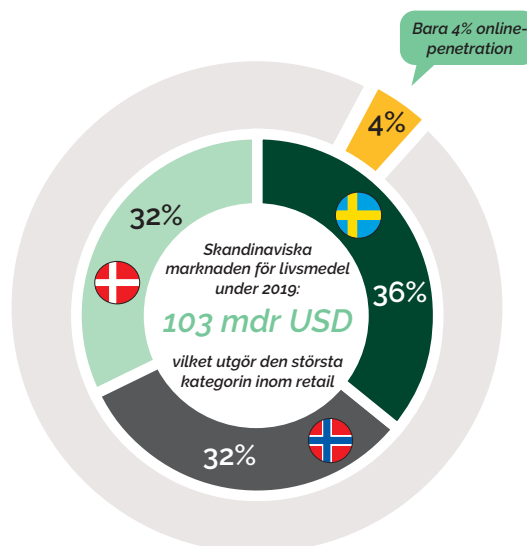
Marknadsöversikt

Livsmedel representerar en stor andel av konsumenternas totala utgifter. Enligt Grand View Research spenderade konsumenter totalt ungefär 11 700 miljarder USD på livsmedel globalt under 2019.¹⁾ De konsumenter som finns på marknaderna där Koncernen är verksam sprider oftast ut sin matkonsumtion över ungefär 90 måltider per månad. Koncernen når dessa hushåll genom sin kundbas som per utgången av december 2020 uppgick till cirka 115 000 aktiva kunder. Genom sin starka varumärkeskännetid och kvantitativa tillvägagångssätt för marknadsföring tror sig Koncernen över tid kunna växa sin bas av aktiva kunder betydligt. Det är Koncernen bedömning att tillväxten på sina marknader drivs av ett flertal underliggande trender som ändrar kundbeteenden mot en mer medveten livsstil med fokus på bekvämlighet, livsmedelskvalitet, hållbarhet och transparens. Det finns även en stark global trend mot ökad e-handel som påskyndats av den pågående pandemin.

Den skandinaviska marknaden för livsmedel uppgick under 2019 till totalt cirka 103 miljarder USD.²⁾ Sverige stod för den största andelen om cirka 36 procent eller omkring 36 miljarder USD, följt av Norge och Danmark med cirka 32 procent,

motsvarande cirka 33 miljarder USD. Den största delen av marknaden utgörs fortfarande av fysisk handel och online-penetrationen i Skandinavien var endast 4 procent 2019.³⁾ Grafen nedan visar hur fördelningen ser ut per land:

SKANDINAVISKA MARKNADEN FÖR LIVSMEDEL OCH MARKNADSPENETRATION (MDR USD, 2019)¹⁾



1) Deloitte, "Nordic Retail Industry 2020" (2020).



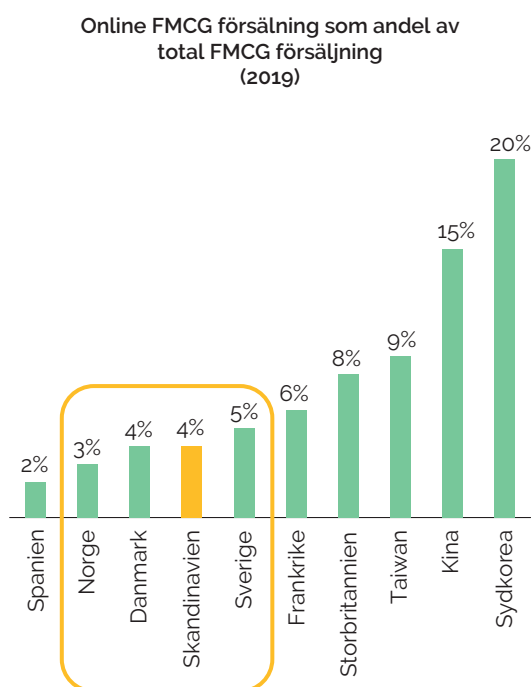
1) Deloitte, "Nordic Retail Industry 2020" (2020).

2) Deloitte, "Nordic Retail Industry 2020" (2020).

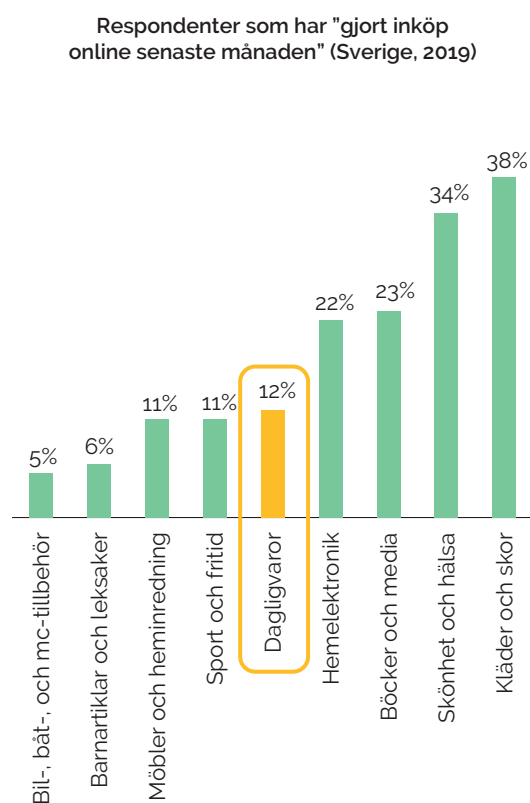
3) Statista (2020), samt Nets, "Nordic e-commerce 2019" (2019).

Marknaden för onlineförsäljningen av snabbbrörliga konsumentvaror (FMCG)¹⁾ som andel av den totala försäljningen av FMCG i Skandinavien låg mellan 3 och 5 procent under 2019. Online-penetrationen i segmentet uppgick till 5 procent i Sverige, 4 procent i Danmark och 3 procent i Norge. Geografier som Sydkorea och Kina har en betydligt högre online-penetration om 20 respektive 15 procent. Motsvarande siffra i Sverige var under 12 procent. Graferna nedan visar hur fördelningen ser ut inom utvalda geografier och produktkategorier:^{2), 3), 4)}

ONLINE-PENETRATION INOM UTVALDA GEOGRAFIER^{1), 2)}



ONLINE-PENETRATION INOM UTVALDA PRODUKTKATEGORIER³⁾



1) Statista (2020).

2) Nets, "Nordic e-commerce 2019" (2019).

3) PostNord, "E-barometern Årsrapport 2019" (2019).

1) Fast-Moving Consumer Goods (FMCG) är produkter som säljs snabbt och till en relativt låg kostnad, t.ex. hushållsartiklar som är förbrukningsvaror såsom paketerad mat, drycker, toalettartiklar, godis, smink etc.

2) Statista (2020).

3) Nets, "Nordic e-commerce 2019" (2019).

4) PostNord, "E-barometern Årsrapport 2019" (2019).

E-handelsmarknaden

Koncernens försäljningsmodell är beroende av att kunden besöker någon av Koncernens varumärkens hemsidor, blir kontaktad eller tar kontakt med Koncernen per telefon för att gå vidare med beställning och köp av mealkits. Utifrån Koncernens perspektiv bedöms därför trender i e-handelsmarknaden vara en viktig drivkraft.

Den globala e-handelsmarknaden växte med en genomsnittlig årlig tillväxttakt ("CAGR") om cirka 23 procent från 2015 till 2019.¹⁾ För perioden 2019–2024 beräknas CAGR uppgå till omkring 32 procent.²⁾ E-handeln i de skandinaviska länderna växte med en CAGR om 13,2 procent i Danmark, 11,2 procent i Norge och 15,4 procent i Sverige för perioden 2015–2019. Motsvarande siffror för perioden 2019–2024 beräknas vara 9,2 procent i Danmark, 9,8 procent i Norge och 14,5 procent i Sverige, vilket presenteras i tabellen nedan.³⁾

E-HANDELSMARKNADEN (PROCENT)¹⁾

Land	2015–2019 CAGR	2019–2024E CAGR
Danmark	13,2%	9,2%
Norge	11,2%	9,8%
Sverige	15,4%	14,5%

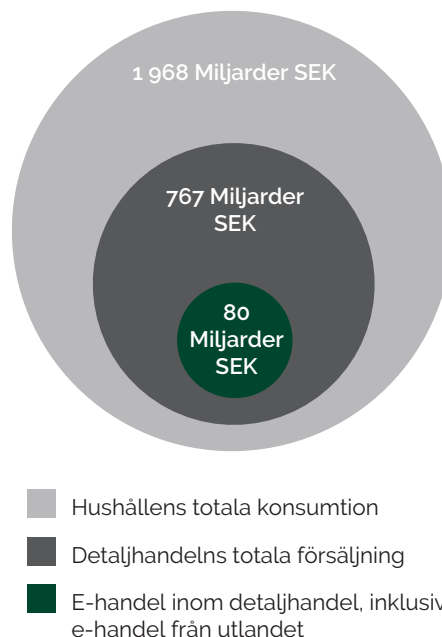
1) Euromonitor International, "E-commerce in Western Europe" (2018).

SVERIGE

Online-handeln kan även sättas i relation till hur mycket hushållen konsumerar totalt. Svenskar handlar årligen för cirka 80 miljarder SEK online inom detaljhandeln, vilket motsvarar cirka 10,4 procent av detaljhandelns totala försäljning i Sverige eller cirka 4,1 procent av hushållens totala konsumtion. Den totala e-handeln i Sverige uppgick 2019 till totalt 310 miljarder SEK.⁴⁾ Cirka 94 procent av all tillväxt i svensk sällanköpshandel bedöms vara hänförlig till e-handel och endast 6 procent av tillväxten är hänförlig till fysiska butiker. Fördelningen mellan hushållens totala konsumtion, detaljhandelns totala försäljning och e-handeln i Sverige visas i grafen nedan.⁵⁾

1) Statista, "Retail e-commerce sales worldwide from 2014–2023" (2020).
 2) Business Wire, "Global E-commerce Market (2019–2024)" (2019).
 3) Euromonitor International, "E-commerce in Western Europe" (2018).
 4) Nets, "Svensk E-handel 2019" (2019).
 5) Svensk Handel, "Det stora detaljhandelsskiftet" (2018).
 6) Statista (2020).
 7) Nets, "Nordic e-commerce 2019" (2019).
 8) Svensk Digital Mathandel, "Digital Mathandel 2018" (2018).
 9) Svensk Handel, "Det stora detaljhandelsskiftet" (2018).
 10) Svensk Handel, "Den fysiska handelsplatsen i en digital värld" (2019).

NEDBRYTNING AV HUSHÅLLENS TOTALA KONSUMTION¹⁾



1) Svensk Handel, "Det stora detaljhandelsskiftet" (2018).

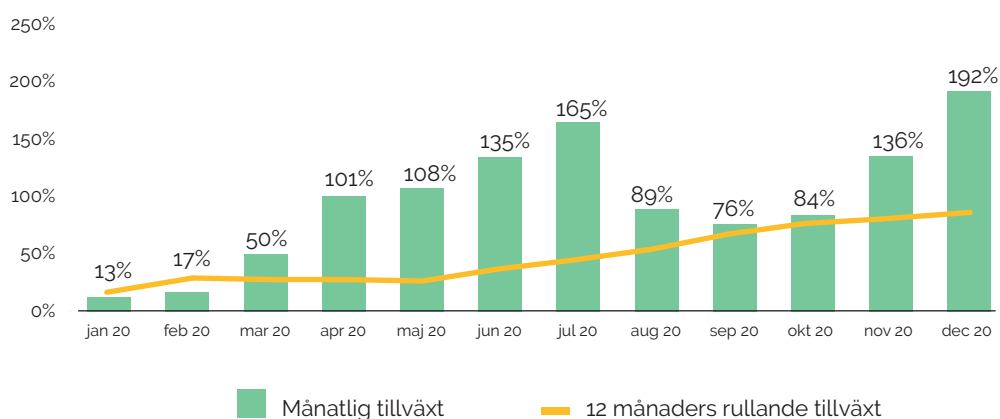
Fysiska butiker har haft en lägre tillväxttakt än e-handeln. E-handeln ses därför ofta som en motpol till handeln i fysiska butiker och ökar i snabb takt allt eftersom digitaliseringen ökar och konsumenternas beteenden skiftar. E-handeln för matinköp inom retail är under stark tillväxt men har fortsatt en låg marknadspenetrering och utgör endast cirka 5 procent av den totala livsmedelsmarknaden.⁶⁾⁷⁾ Tillväxten av konsumenter som handlar mat på nätet beror vidare på geografisk marknad. Handeln av livsmedel på internet i Sverige, vilket inkluderar färdiglagad mat och separata ingredienser, har ökat från storstad till landsbygd. Det är dock de större städerna som driver på tillväxten. En möjlig förklaring till detta är att den höga befolkningstätheten reducerar kostnaderna för transporter och möjliggör ett större utbud av e-handelsaktörer.⁸⁾

Historiskt sett har större förändringar av detaljhandeln inneburit att matinköp varit en central och drivande kraft till förändring. Svensk Handel⁹⁾ bedömer att en större andel av livsmedel online kommer generera färre besök till de fysiska handelsplatserna överlag, där matbutikerna ofta är ankar. Matinköpen online kommer därför på sikt driva en allt större andel av e-handelsköp för samtliga inköp av detaljhandelsvaror.¹⁰⁾

Marknadstillväxt inom den svenska online-dagligvaruhandeln

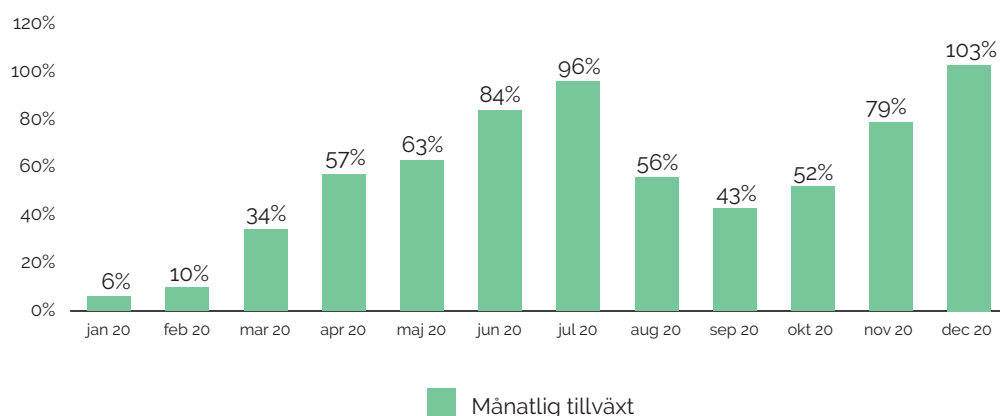
Marknadstillväxten inom den svenska dagligvaruhandeln har uppvisat stark tillväxt efter pandemins utbrott. Graferna nedan visar dagligvaruhandelns tillväxt jämfört med motsvarande månad föregående år. Den månatliga tillväxten inom dagligvaruhandeln online ökade med 95 procent i december 2020 (rullande 12 månader). Tillväxten för e-handeln inom dagligvaruhandeln med hemleverans har ökat med mellan 30–103 procent i månatlig tillväxt sedan pandemins utbrott i mars 2020.¹⁾

TOTAL MARKNADSTILLVÄXT INOM SVENSK DAGLIGVARUHANDEL PER MÅNAD (E-HANDEL)¹⁾



1) Svensk Dagligvaruhandel och HUI Research, "Dagligvaruindex december 2020" (2020).

TOTAL MARKNADSTILLVÄXT INOM SVENSK DAGLIGVARUHANDEL PER MÅNAD (E-HANDEL MED HEMLEVERANS)¹⁾



1) Svensk Dagligvaruhandel och HUI Research, "Dagligvaruindex december 2020" (2020).

1) Svensk Dagligvaruhandel och HUI Research, "Dagligvaruindex december 2020" (2020).



NORGE

Totalt handlade norrmän för drygt 163 miljarder NOK online under 2019, vilket är den högsta uppmätta siffran någonsin. En ökning med cirka 13 procent jämfört med 2018, då marknaden bedömdes uppgå till knappt 145 miljarder NOK. Fysiska varor utgjorde cirka 29 procent av den totala marknaden, motsvarande cirka 47 miljarder NOK.¹⁾

En trend mot en ökad konsumtion online kan urskiljas inom alla åldersgrupper i Norge. 74 procent av konsumenter i åldern 66–74 år har köpt varor online under 2019. Åldersgruppen 25–44 år är mest benägna att handla online, där den procentuella andelen uppskattas till cirka 91 procent. Vidare är den vanligaste anledningen till att norrmän handlar online, enligt en rapport från Nettpilot, praktiska och tidsbesparande skäl, vilket 24 procent av de tillfrågade i undersök-

ningen uppgav som anledning. Hos familjer var en av de främsta anledningarna att inte behöva använda tid och ansträngning för att bära, transportera barn och varor runt en stormarknad. Denna kundgrupp beställer därför gärna av den anledningen varor online.²⁾

DANMARK

Danskar handlade för drygt 140 miljarder DKK online under 2019, vilket motsvarade en ökning med cirka 5,4 procent jämfört med 2018. Fysiska varor utgjorde cirka 34 procent av den totala online-marknaden, motsvarande cirka 49 miljarder DKK där resterande 66 procent utgjordes av resor och service.⁴⁾ Cirka 23 procent av de tillfrågade, i en rapport framtagen av Nettpilot, hade under 2019 handlat mat online under 2020, vilket motsvarade en ökning om cirka 11 procent jämfört med 2018.³⁾

1) Nettpilot, "Norsk e-handel 2019" (2020).

2) Nettpilot, "Norsk e-handel 2019" (2020).

3) Nettpilot, "Dansk e-handel 2019" (2020).

4) Nettpilot, "Dansk e-handel 2019" (2020).

Marknadssegment (i) livsmedelsbutiker och (ii) restauranger och hemleveranser

Utöver marknaden för hemleverans av mealkits, som är Koncernens huvudmarknad, bedömer Koncernen att det finnas två andra relevanta subsegment av den globala matmarknaden; (i) *marknaden för livsmedelsbutiker* och (ii) *marknaden för restauranger och hemleveranser*. Den globala marknaden för livsmedelsbutiker beräknas uppgå till cirka 6 100 miljarder USD¹⁾ och restaurangmarknaden och hemleveranser till cirka 1 400 miljarder USD.²⁾

Marknad	Estimerad global storlek (miljarder USD)	Kommentar
(i) Livsmedelsbutiker	6 100	Koncernen bedömer att hemkörda mealkits är ett substitut till att separat inhandla råvaror
(ii) Restauranger och hemleveranser	1 400	Koncernen bedömer att hemkörda mealkits är ett substitut till att besöka en restaurang, alternativt beställa hem färdig restaurangmat

MARKNADSSEGMENT (I) LIVSMEDELSBUTIKER Total marknad

På en global nivå har marknaden för livsmedelsbutiker en förväntad genomsnittlig årlig tillväxt på 5,0 procent mellan 2020 till 2027.³⁾ Den globala tillväxten bedöms bero på flertalet orsaker, däribland en växande befolkning, ökad disponibel inkomst och växande medelklass, inte minst i utvecklingsländer.⁴⁾

Den skandinaviska marknaden för livsmedel estimeras uppgå till cirka 102,5 miljarder USD 2019.⁷⁾ Marknaden i respektive land har viss korrelation med mängden invånare och Sverige utgör den enskilt största marknaden med cirka 36 procent av livsmedelsförsäljningen i Skandinavien. Den estimerade livsmedelsförsäljningen och fördelningen per land redovisas i figurerna nedan.

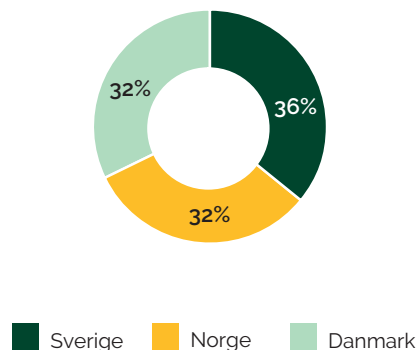
SKANDINAVISK LIVSMEDELSFÖRSÄLJNING 2019¹⁾

Land	Invånarantal (Miljoner individer)	Skandinavisk livsmedelsförsäljning 2019 (Miljarder USD)
Danmark	5,8	32,9
Norge	5,3	33,2
Sverige	10,2	36,4
Totalt	21,3	102,5

1) Deloitte, "Nordic Retail Industry 2020" (2020).

SKANDINAVISK LIVSMEDELSFÖRSÄLJNING 2019 (PROCENT)¹⁾

Skandinavisk livsmedelsförsäljning 2019
(totalt 103 miljarder USD)



1) Deloitte, "Nordic Retail Industry 2020" (2020).

1) Euromonitor International, "World Grocery Retail Market" (2018).

2) Euromonitor International, "Consumer Foodservice Global Industry Overview" (2017).

3) Grand View Research, "Food & Grocery Retail Market Size, Share & Trends Analysis Report by Product (Packaged Food, Unpackaged Food), By Distribution Channel, By Region, And Segment Forecasts, 2020-2027" (2020).

4) Grand View Research, "Food & Grocery Retail Market Size, Share & Trends Analysis Report by Product (Packaged Food, Unpackaged Food), By Distribution Channel, By Region, And Segment Forecasts, 2020-2027" (2020).

Den skandinaviska marknaden för livsmedelsbutiker är konsoliderad i jämförelse med många andra europeiska länder även om vissa nischade e-handelsplattformar inom sektorn uppvisat en stark tillväxt på senare tid. Den största aktören i Sverige är ICA med en marknadsandel på cirka 51,5 procent följt av Axfood på omkring 17,8 procent och Coop på omkring 16,9 procent.¹⁾ I Norge är NorgesGruppen största aktör med cirka 43,2 procent av total marknad, följt av Coop på cirka 29,3 procent och Rema 1000 på omkring 23,7 procent.²⁾ Danmarks ledande aktör är Netto på cirka 35,2 procent, följt av Coop och Rema 1000 på cirka 34,5 respektive cirka 11,9 procent.³⁾

Beställning av livsmedel online (free-pick)

Livsmedelshandel online är ett segment av marknaden som ökar starkt, men som fortfarande står för en relativt liten andel av total försäljningsvolym. Omsättningen för den digitala mathandeln i Sverige uppgick till cirka 1,8 miljarder USD under 2019.⁴⁾ Den digitala mathandeln stod därmed för cirka 5 procent av den totala livsmedelsförsäljningen i Sverige, där MatHem är ett exempel på en aktör.^{5), 6)} Samtidigt som renodlade nätaktörer uppvisar en kraftig tillväxt har även de stora kedjorna, däribland ICA, Coop, Axfood, Rema 1000, NorgesGruppen och Netto, implementerat en fungerande e-handel. Dessa aktörer tenderar att dra fördel av sin starka position på marknaden genom en hög kundkännedom, etablerade varumärken och befintliga logistiknätverk.⁷⁾ Vissa av dessa har därtill börjat erbjuda färdiga mealkits, vilket därför gör att produkten hamnar närmare Koncernens erbjudande. De mealkit som dessa aktörer tillhandahåller är dock inte av flexibel karaktär och kunden saknar valbarhet och möjlighet att anpassa sitt mealkit. Produkterbjudandet innehåller istället ett mealkit med en förutbestämd meny. LMK Group differentierar sig gentemot livsmedelsbutiker genom att erbjuda en helhetslösning. Koncernen bedömer att många

potentiella kunder varierar sin vardagskost väldigt lite och inspiration för en varierad kost saknas. Med mealkits kan kunden välja bland ett stort urval av måltider varje vecka och alla ingredienser levereras hem tillsammans med recepten i noga anpassad mängd för antalet måltider. Inköp av livsmedel kräver normalt sett fysiska besök, och såväl fysisk- och online-handel förutsätter planering av maträtter och beställning av ingredienser vilket kräver mer tid och planering.

MARKNADSSEGMENT (II) RESTAURANGER OCH HEMLEVERANSER

Total marknad

Den globala marknaden för restauranger och hemleveranser bedöms uppgå till cirka 1 400 miljarder USD.⁸⁾ Denna breda definition inkluderar restauranger, snabbmatskedjor, kaféer och pubar.

Beställning av restaurangmat online

I takt med en framväxande digitalisering har allt fler av dessa aktörer börjat erbjuda leveransalternativ direkt hem till kunderna. Marknaden för hemleverans av mat bedömer Koncernen vara relevant utifrån ett konkurrensperspektiv där exempel på etablerade aktörer i Skandinavien är UberEats, Foodora och Wolt. Den globala marknaden är idag värderad till cirka 111 miljarder USD, och förväntas växa med en CAGR på cirka 11,5 procent vilket ger en marknad om drygt 154 miljarder USD 2023.⁹⁾ LMK Group bedömer att restauranger tilltalar kunder som önskar att äta utanför hemmet samt är villiga att betala en prispremie för service. Vidare tilltalar hemleverans av restaurangmat kunder som av tids- eller inspirationsbrist inte vill laga mat. Koncernen gör bedömningen att LMK Group differentieras gentemot hemleverans av restaurangmat eftersom ett lägre pris per måltid uppnås samtidigt som det är ett mer hälsosamt alternativ som lämpar sig väl att äta flera dagar i veckan.

1) Deloitte, "Nordic Retail Industry 2020" (2020).

2) Deloitte, "Nordic Retail Industry 2020" (2020).

3) Deloitte, "Nordic Retail Industry 2020" (2020).

4) Deloitte, "Nordic Retail Industry 2020" (2020).

5) Svensk Digital Mathandel, "Digital Mathandel 2018" (2018).

6) Deloitte, "Nordic Retail Industry 2020" (2020).

7) Svensk Digital Mathandel, "Digital Mathandel 2018" (2018).

8) Euromonitor International, "Consumer Foodservice Global Industry Overview" (2017).

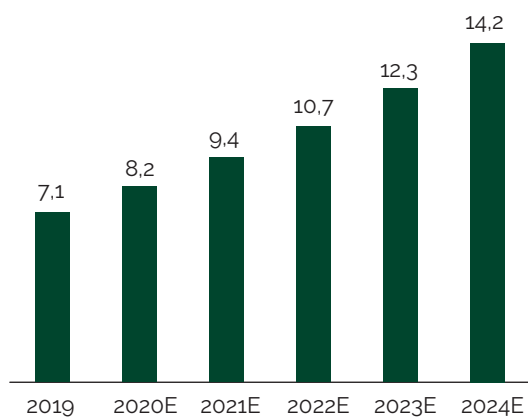
9) Grand View Research, "Meal Kit Delivery Services Market Size, Share & Trends Analysis Report By Offering (Heat & Eat, Cook & Eat), By Service (Single, Multiple), By Platform (Online, Offline), By Region, And Segment Forecasts, 2020-2027" (2020).

Marknadssegment (iii) hemleverans av mealkits

Marknaden för hemleverans av mealkits skiljer sig åt från ovan berörda marknader. Hemleverans av mealkits är en prenumerationstjänst som skickar noga uppmätta livsmedelsingredienser och recept med syftet att kunden ska laga hemlagad mat – inte färdiglagade rätter eller separata ingredienser utan recept. Således ligger denna marknad närmast LMK Group. Den totala marknaden uppgick globalt till cirka 7 miljarder USD 2019. Marknaden förväntas växa med en CAGR om cirka 14,8 procent vilket leder till att marknaden inom denna definition förväntas uppgå till omkring 14,2 miljarder USD 2024.¹⁾ Det ska dock tilläggas att sub-segmenten för hemleverans av mealkits och livsmedelshandel online överlappar i viss mån, där vissa livsmedelsbutiker online även erbjuder hemleverans av mealkits.

Den globala marknadens totala försäljningsvolym för 2019 samt prognostiserade försäljningsvolym för åren 2020 till 2024 för hemleverans av mealkits redovisas i grafen nedan.

GLOBALA MARKNADEN FÖR HEMLEVERANS AV MEALKITS (MILJARDER USD)¹⁾



1) MarketWatch, "Global Meal Kit Delivery Services Market Growth (Status and Outlook) 2019–2024" (2020).

Marknaden för hemleverans av mealkits kan enligt Koncernen delas in i två tydliga segment; *fasta mealkits* och *flexibla mealkits*. Därtill finns ett sub-segment inom mealkit-marknaden – "ready-to-heat"-produkter.

Fasta mealkits

Kunden beställer ett mealkit med fast måltidsuppsättning. För kunden finns då varken behov eller anledning att själv planera måltiderna, leverantören fattar istället beslutet och kunden får anpassa sig efter den givna menyn. Utöver en mycket begränsad valbarhet vad gäller recept, erbjuder dessa leverantörer ofta en begränsad leveransservice. Kunderna har vanligen endast en leveransdag att välja på och måste besluta sig i god tid för att hinna få matkassen levererad på denna dag. Enligt Koncernen är kärnkunden upptagna vuxna i hushåll med barn hemma där båda föräldrarna arbetar och har bra inkomster.

Flexibla mealkits

Flexibla mealkits är en utveckling och förfining av det enklare originalkonceptet med fasta mealkits. Flexibla mealkits innebär att kunderna själva kan lägga till eller ta bort vissa recept efter sina egna preferenser. Valmöjligheten är betydligt större både vad gäller antal recept och möjlighet att anpassa dessa genom att exempelvis byta ut protein i receptet, men också kring flexibilitet i leveransen. Enligt Koncernen är kärnkunden upptagna vuxna i hushåll med barn hemma där båda föräldrarna arbetar och har bra inkomster. Dessutom är kärnkunden för flexibla mealkits, enligt Koncernen, anpassningsbar och följer sitt köpmönster efter den generella e-handelstrenden.

Genom introduktionen av mealkits med flexibla recept i kombination med ett ökat antal livsmedelsbutiker online, har stor press satts på aktörer som enbart erbjöd fasta mealkits. Koncernen är av uppfattningen att aktörer med fasta mealkits, förutom de som är mycket små och nischade, över tid kommer att ha svårt att konkurrera med de aktörer som erbjuder flexibla mealkits.

1) MarketWatch, "Global Meal Kit Delivery Services Market Growth (Status and Outlook) 2019–2024" (2020).

Marknaden för "ready-to-heat" produkter

Ett sub-segment inom mealkit-marknaden är färdiga måltider eller ("ready-to-heat produkter"). Ready-to-heat produkter kräver mycket lite ansträngning för konsumenten att förbereda och behöver endast värmas upp. Klassiska djupfrysta produkter, exempelvis baserade på kött, fisk eller grönsaker, frysta pizzor och liknande produkter faller inom detta segment. Marknadsstorleken beräknas uppgå till drygt 500 miljarder USD under 2020, där omsättningen förväntas växa med en CAGR om cirka 0,5 procent under perioden 2020–2025.¹⁾

Koncernen har sett en växande trend där ledande globala aktörer inom segmentet flexibla mealkits (se avsnitt "Konkurrenssituation" för mer information) på senare tid har diversifierat sitt erbjudande genom att även bli mer aktiva inom ready-to-heat. Nedan följer tre exempel på förvärv i sektorn:

- ◆ HelloFreshs uppköp av Factor75 Inc, en ledande aktör inom ready-to-heat. Syftet med transaktionen uppgavs var att öka bolagets adresserbara marknad genom att diversifiera erbjudandet genom ready-to-heat alternativ, men genom att utnyttja befintliga skal fördelar.²⁾
- ◆ Nestlés förvärv av Freshly och Mindful Chef. Freshly grundades 2015 och levererar en ready-to-heat-meny med koklagade måltider till kunder främst i USA. Syftet med transaktionen uppgavs vara att sammanföra Nestlés forsknings- och utvecklingsmöjligheter med Freshlys konsumentanalysplattform och distributionsnätverk för att främja tillväxtpotentialer.³⁾ Mindful Chef är ett brittiskt mealkit- och ready-to-heat-bolag som förvärvades i november 2020.⁴⁾

HISTORISK UTVECKLING AV MEALKIT-MARKNADEN

Marknaden för hemleverans av mealkits i framförallt Danmark och Sverige kan övergripande delas in i tre faser, (I) fasta mealkits, (II) free-pick och (III) flexibla och kundanpassade mealkits. De olika lösningarna har skapats och växt fram efter att kundernas preferenser och handelsmönster ändrats under de senaste åren.

Marknaden för hemleverans av mealkits i Sverige och Danmark introducerades, enligt Koncernens uppfattning, runt 2006–2007 som en följd av ökad digitalisering och ökad efterfrågan på att köpa mat online (fas I). Den ursprungliga affärsmodell-

len skapades i Sverige och LMK Group tillsammans med Middagsfrid anses vara pionjärerna som låg till grund för uppkomsten av mealkit-marknaden. Produkten som då erbjöds var fasta mealkits utan någon möjlighet till individuell anpassning. Vid denna tidpunkt var mealkits den enda möjligheten för konsumenter att köpa mat online. De första kunderna använde främst tjänsten för att inhandla mat online och såg ett stort värde i att slippa åka till butiken snarare än att specifikt köpa tjänsten av hemleverade flexibla mealkits. Kunden beställde hem mealkits online eller via telefon som därefter levererades till kundens ytterdörr. Kunden behövde inte själv tänka igenom 'vad blir det för middag ikväll?' eftersom mealkit-aktören tog det beslutet åt kunden. På senare tid har efterfrågan hos konsumenter skiftat mot en ökad flexibilitet gällande valbarhet av recept och leveranstid, vilket har satt stor press på affärsmodellen i form av minskande marknadsandelar för aktörer som erbjuder fasta mealkits.

I takt med online-handelns framväxt har även livsmedelsmarknaden utvecklats mot att bli mer online-fokuserad. Flertalet nya aktörer som erbjuder hemleverans av livsmedel har försökt etablera sig på marknaden som ett svar på marknadsutvecklingen. Även de större livsmedelsbutikerna svarade genom att erbjuda deras sortiment via en onlinehandel. Kunderna gavs flexibilitet och valbarhet att köpa exakt vad de ville från livsmedelsbutiken direkt via deras hemsida, s.k. "free-pick" (fas II). En del av de konsumenter som tidigare köpt mat online via förutbestämda och fasta mealkits skiftade sitt köpbeteende mot free-pick. Konsumenternas starka preferenser för flexibilitet tillsammans med tillgängligheten av matvaror online skapade grunden för en stark tillväxt av free-pick segmentet samt livsmedelsbutiker online. Kunden beställer hem mat online via livsmedelsbutikkens webbsida och beställningen levereras därefter till dörren alternativt hämtas upp färdigpackad i butiken. Kunden behöver själv tänka igenom och planera för att förbereda inför måltiden där kunden även behöver vara kreativ för att laga måltiden med de levererade ingredienserna. Enligt Koncernens uppfattning, designar inte de flesta free-pick aktörerna mealkits för kunderna, och om de gör det så behöver kunden sannolikt köpa in mer ingredienser, exempelvis kryddor. Därutöver behöver kunderna söka upp och addera recept för att planera och optimera beställningen.

1) Statista, "Ready-to-heat Meals" (2020).

2) Businesswire, "HelloFresh Acquires Ready-to-Eat Meal Company Factor75, Inc." (2020).

3) Nestlé, "Nestlé USA acquires Freshly, a pioneer in healthy prepared meals" (2020).

4) New Food Magazine, "Nestlé buys majority stake in recipe box company Mindful Chef" (2020).

Till sist har de nya aktörerna eller aktörer som tidigare endast erbjudit fasta mealkits försökt anpassa sig efter kundernas efterfrågan och börjat erbjuda mer flexibla och anpassningsbara lösningar (fas III). Dessa aktörer har introducerat fler recept, möjliggjort för kunden att anpassa sitt mealkit efter egna preferenser samt använt sig av lokala råvaror och ingredienser i samråd med professionella dietister. Dessutom riktar de in sig på att minska matsvinnet genom att optimera inköpen av ingredienser och därmed minska mängden mat som köps in och går till spillo. Genom den ökade flexibiliteten kan ett större mervärde erbjudas konsumenterna.

Enligt Koncernen förväntas flexibla mealkits rikta sig mot en större kundgrupp jämfört med fasta mealkits då den bristande flexibiliteten varit en delförklaring till att kunder lämnat mealkit-aktörers serviceerbjudande under de senaste åren. Det finns ett antal större internationella aktörer som har rönt stora framgångar inom detta segment, däribland HelloFresh och Marley Spoon, vilket stärker tesen att kunderna efterfrågar flexibilitet. Genom att addera eller ta bort särskilda recept varje vecka kan kunden anpassa sitt mealkit efter tycke och smak. Affärsmodellen för flexibla mealkits kräver en mer komplex värde- och logistikkedja med upparbetade relationer till underleverantörer, vilket gör att det är svårare för nya aktörer att replikera. Kärnkunden är densamma som för fasta mealkits, dvs upptagna vuxna i hushåll med barn hemma där båda föräldrarna har bra inkomster. Koncernen anser att den adresserbara marknaden ökar med en ökad flexibilitet, främst genom att tilltala en större andel av både familj- och parhushåll.

Konkurrenssituation

LMK Group bedriver idag verksamhet i tre (3) länder: Sverige, Norge och Danmark. Det finns flertalet direkta och indirekta konkurrenter för mealkit-lösningar i varje individuell marknad som Koncernen är verksam i. Enligt Koncernens bedömning, är LMK Group, med sina lokala varumärken, en av de ledande aktörerna inom mealkit-lösningar i Norge med uppemot 95 procent marknadsandel.¹⁾ I Sverige är LMK Group en av de ledande aktörerna inom mealkit-lösningar där marknadsandelen uppskattas till cirka 30 procent.²⁾ Slutligen, i Danmark anser sig Koncernen vara en av de ledande aktörerna inom mealkit-lösningar där marknadsandelen uppskattas till upp emot 20 procent.³⁾ De höga marknadsandelarna grundar sig i att marknaden främst består av fasta mealkits, där LMK Group varit en av de främst drivande krafterna i marknaden. För den ännu outvecklade och betydligt större marknaden för flexibla mealkits anser sig Koncernen nu ha ett starkt erbjudande med goda möjligheter att nå en stark position även där.

KATEGORISERING AV KONKURRENTER

Konkurrenterna kan kategoriseras efter om aktören 1) erbjuder free-pick 2) fasta mealkits, eller 3) flexibla mealkits (se även avsnitt "*Marknaden för hemleverans av livsmedel och mealkits*" för mer information):

1. Free-pick – MatHem, Kolonial, nemlig.com (endast online-försäljning) samt Willys, Coop och ICA (även försäljning i fysiska butiker);
2. Fasta mealkits – MatKomfort, Årstiderna och Middagsfrid; samt
3. Flexibla mealkits – LMK Group, HelloFresh och Marley Spoon.

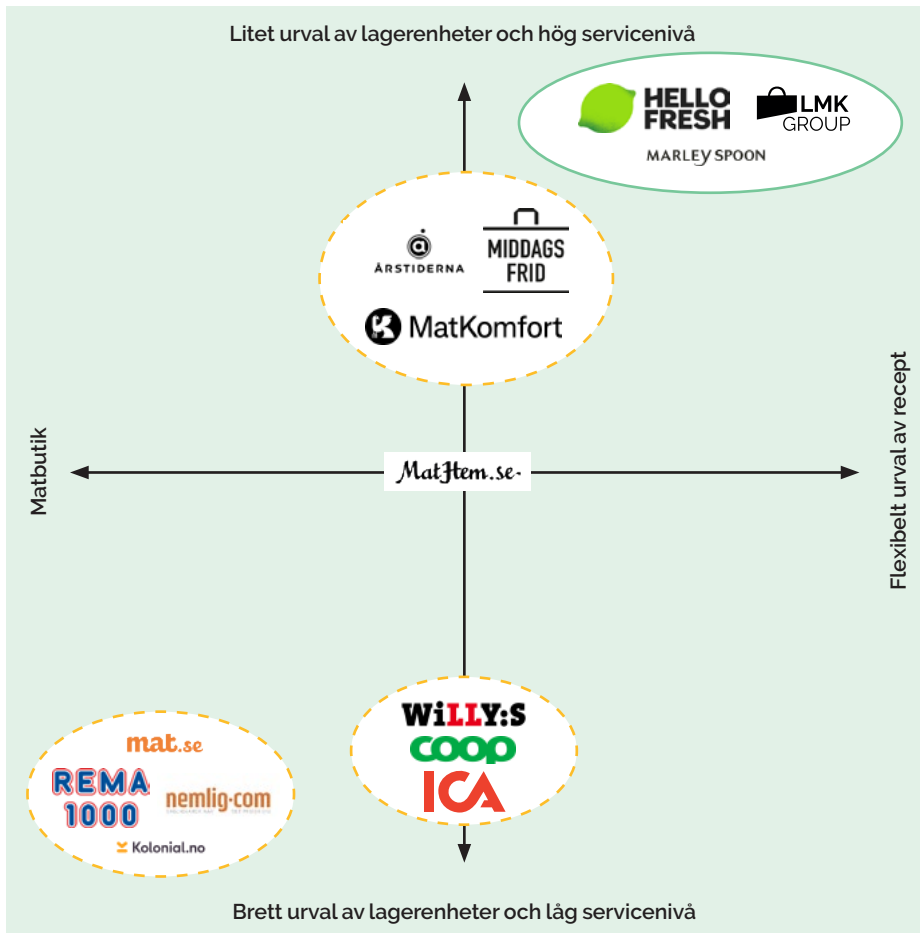
Dessa aktörer kan därefter positioneras utifrån nivå av flexibilitet vid val av recept, samt antalet erbjudna varor och servicenivå enligt grafen nedan. Koncernens bedömning är att LMK Group kan kategoriseras i samma grupp som HelloFresh och Marley Spoon baserat på den höga flexibilitet och servicenivå som LMK Group tillhandahåller.

1) Enligt Koncernens bedömning som baseras på att det inte finns så många andra aktörer som är aktiva inom mealkit-lösningar.

2) Enligt Koncernens bedömning som baseras på att marknaden är betydligt större än i Norge och att LMK Group är en av de största aktörerna.

3) Enligt Koncernens bedömning som baseras på att marknaden har betydligt fler aktörer än i Norge och att LMK Group är den näst största aktören.

POSITIONERING OCH KONKURRENSLANDSKAP¹⁾

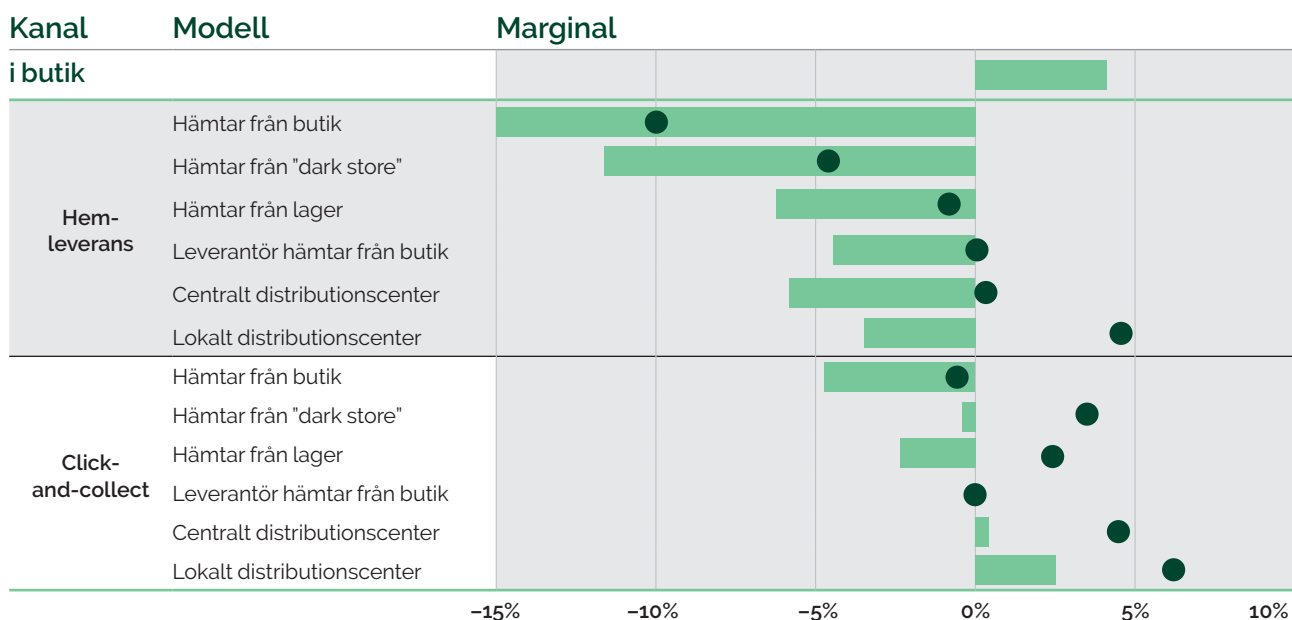


1) Koncernens estimat över positionering och konkurrenslandskap i Skandinavien.

SKIFTET TILL ONLINE SÄTTER PRESS PÅ LIVSMEDELSBUTIKERNAS MARGINALER¹⁾

■ Ungefärlig marginal utan avgifter

■ Ungefärlig marginal med 7 \$ leverans- eller 4 \$ "click-and-collect"-avgift



1) Bain & Company "How to Ramp Up Online Grocery—without Breaking the Bank" (2020).

Free-pick

Free-pick aktörer har generellt låga marginaler. När dessa butiker även erbjuder e-handel genom free-pick sjunker marginalerna ytterligare eftersom rörelsekostnaderna stiger när butiken måste plocka och transportera produkter – ofta utan att ta mer betalt. Exempelvis tenderar försäljningen av livsmedel i butik ha en EBIT-marginal mellan cirka 2–4 procent.¹⁾ EBIT-marginalen sjunker till cirka -5 procent när butiken plockar ihop varorna och låter kunden hämta den färdiga matkassen genom "click-and-collect" och sjunker till cirka -15 procent om livsmedelsbutiken väljer att leverera matkassen från butik och ändå hem till kund genom "home delivery" (se grafen ovan). För att free-pick aktörerna ska uppnå positiva marginaler krävs stora investeringar i bland annat automati-

serade logistikcenter samt tillägg av service -och fraktagifter. Över tid kommer dessa kostnader sannolikt behöva läggas över på slutkunden och relativkostnaden mellan mealkit och free-pick bör därmed minska. De strukturella lönsamhetsproblemen hos free-pick aktörerna gör att fokus sannolikt kommer behöva läggas på kärnverksamheten. Att free-pick aktörer kommer lägga resurser på utveckling av nya mealkit-erbjudanden bedöms, enligt Koncernen, därför som mycket låg. Givet de problem som free-pick aktörerna kämpar med anser Koncernen att free-pick aktörer inte utgör ett långsiktigt och konkurrensmässigt hot, i synnerhet inte inom mealkits. Ovan graf illustrerar hur livsmedelsbutikernas marginal påverkas av de olika initiativen.

1) Bain & Company "How to Ramp Up Online Grocery—without Breaking the Bank" (2020).

Även om free-pick leverantörer är relevanta för Koncernen ur ett konkurrensperspektiv, skiljer sig deras erbjudanden avsevärt. Där free-pick leverantörer säljer separata produkter, levererar mealkit-leverantörer istället värde genom att exempelvis erbjuda en prenumerationservice av skraddarsydda mealkits som erbjuder balanse-erade och hälsosamma måltider, variation, mini-merat matsvinn och recept skapade av professionella matkreatörer.

Komplexiteten i att tillhandahålla flexibla måltids-uppsättningar kräver stora investeringar i såväl logistik som tekniska system. Enligt Koncernen skapar detta naturliga barriärer som förhindrar free-pick leverantörer från att erbjuda något annat än enklare fasta mealkits, som är en alltmer utdat-erad produkt. När kundernas preferenser fortsät-ter att skifta till flexibla mealkits, anser Koncernen därför att allt fler kunder kommer att lämna free-pick aktörer med fasta mealkits och övergå till renodlade mealkit-leverantörer med flexibla lösningar. Free-pick aktörernas kärnverksamhet, dvs försäljning av separata produkter online, anser Koncernen kommer att ha en fortsatt stark efter-fråga hos konsumenterna och free-pick aktörerna förväntas därför verka parallellt med flexibla mealkit-aktörer genom att bemöta efterfrågan i deras respektive kundgrupper.

Nedan beskrivs några exempel som, enligt Koncernen, talar för att trenden med lönsamhets-problem som uppvisas hos free-pick leverantörer innebär att de väljer att inte investera i, den för dem perifera, mealkit-marknaden:

- 1) Kolonial – ansträngde sig för att komma in i mealkit-marknaden i mars 2020. Stängde dock verksamheten bara en månad efter lanse-ringen för att fokusera på dess kärnverksam-het, free-pick. Kolonial går med en tydlig förlust på sin free-pick verksamhet ^{1), 2)};
- 2) City Gross – gick in på marknaden för free-pick på grund av en kraftigt ökad efterfrågan. Efter-som företaget inte uppnådde lönsamhet, drog City Gross dock tillbaka möjligheten för hemleverans av mat i oktober 2019 och erbu-der idag endast free-pick genom "click-and-collect"³⁾;
- 3) Mat.se (Axfood) – stängde ett lager för e-handelsprodukter i Skåne under februari 2020 på grund av bristande lönsamhet⁴⁾;
- 4) MatHem – går med tydlig förlust på sin free-pick verksamhet⁵⁾;
- 5) Albertsons – förvärvade mealkit-aktören Plated för 200 miljoner USD i september 2017. I april 2018 började Albertsons sälja Plated mealkits, men i november 2019 offentlig-gjordes att Plateds abonnemangstjänst avslutades⁶⁾;
- 6) Coop – öppnade sin free-pick verksamhet under 2017 i Danmark, men efter en avmattning i efterfrågan under andra halvan av 2019 valde bolaget att lägga ned verksamheten i januari 2020.⁷⁾

1) Kolonial.no, "Ferdigpakket er lagt ned" (2020).

2) E24.no, "Kolonial.no tapte 138 millioner" (2020).

3) Fri Köpenskap, "City Gross fimpår hemkörning av lösplock" (2019).

4) Di Digital, "Axfood-ägda mat-tjänsten lägger ned e-handelslager" (2020).

5) Di Digital, "Mathems saftiga nota: Gör 341 miljoner kronor i förlust" (2020).

6) Idaho Statesman, "Plated mealkits fanss i Alertsons butiker, innan de försvann" (2019).

7) Detail Folk, "Coop har stoppet salget af måltidskasser" (2020).

Fasta mealkits

Även om vissa av dessa aktörer har introducerat fler recept och olika produktlinjer av mealkits är en tydlig differentiering gentemot flexibla mealkits att kunden inte kan välja meny. Koncernen ser en tydlig trend gentemot att kundernas preferenser skiftar till flexibla mealkits, även om det fortfarande finns flera aktörer med betydande marknadsandelar. Nedan listas några av de aktörer inom fasta mealkits som LMK Group bedömer vara mest relevanta ur ett konkurrensperspektiv.

- ◆ **Middagsfrid (Axfood):** erbjuder ett stort utbud av valbara mealkits för två eller fyra personer, med upp till tre till fem måltider per vecka och valbarheten att skräddarsy vilka veckor kunden vill få mealkits levererade. Dock erbjuder Middagsfrid fasta menyer, då måltiderna är planerade och förutbestämda inför varje vecka. Middagsfrid var först i världen med att erbjuda fasta mealkits med tillhörande meny redan 2007 och förvärvades av Axfood under 2017. Idag är Middagsfrid en relativt liten spelare i branschen och har likvärdiga attribut som de övriga fasta mealkits-leverantörerna, dvs saknar möjligheten för kunden att själv välja meny.
- ◆ **Årstiderna:** grundades i Danmark redan 1999 när bonden Thomas Harttung började leverera ekologiska grönsakslådor. Årstiderna är idag en av få aktörer som enbart levererar mealkits med ekologiska ingredienser. I och med detta bedömer LMK Group att Årstiderna har en möjlighet att positionera sig starkt vad gäller miljö, klimat och hälsa (även om majoriteten av konkurrenterna också har ekologiska alternativ i sina erbjudanden). Recepten som är begränsade till 3–5 måltider per vecka är bestämda på förhand – kunden kan alltså inte välja bland olika alternativ.
- ◆ **Matkomfort:** grundades i Stockholm 2008 av kocken Henrik Isaksson och är en regional aktör med en stark position i Stockholmsregionen, enligt Koncernen, men levererar även till stora delar av Mälardalen. LMK Group anser att Matkomfort positionerar sig i premiumsegmentet, med generellt sett dyrare ingredienser än LMK Group använder till sina mealkits. Priset för deras mealkits är högre än många av konkurrenternas.

Flexibla mealkits

Koncernen anser att den största konkurrenten inom flexibla mealkits är HelloFresh. HelloFresh bedriver verksamhet i fler än tio länder och är betydligt större än LMK Group globalt (HelloFreshs nettoomsättning rullande 12 månader per 30 september 2020 uppgick till cirka 33,1 miljarder SEK¹⁾ jämfört med LMK Groups nettoomsättning 2020 om 1 217 MSEK²⁾. dock är HelloFreshs nettoomsättning i Skandinavien lägre än LMK Groups. Därtill finns en annan internationell spelare som är aktiv på den skandinaviska marknaden, Marley Spoon (Marley Spoons nettoomsättning 2020 uppgick till cirka 2,6 miljarder SEK³⁾).

HelloFresh har idag 15 tillgängliga recept i Sverige och Marley Spoon har 30 medan LMK Group erbjuder 40–50 stycken. Jämfört med HelloFresh har LMK Group en utmärkande position i varumärkeserinran. Koncernen har en spontan varumärkeserinran om cirka 74 procent och en assisterad varumärkeserinran om cirka 92 procent.^{3), 4)} Motsvarande siffror för HelloFresh är 30 respektive 8 procent.^{5), 6)} Vad gäller leveranstider erbjuder HelloFresh och Marley Spoon idag ett betydligt mer flexibelt leveranserbjudande jämfört med LMK Group. Kunderna har möjlighet att välja leveransdag och leveranstid beroende på vart de bor. HelloFresh och Marley Spoon erbjuder idag också kortare ledtider med 3–7 dagar jämfört med LMK Group som har 7–15 dagar. HelloFresh och Marley Spoon har, med sin betydande storlek och globala närvaro, möjlighet att spendera stora summor på marknadsföring vilket kan bidra till snabbt ökande marknadsandelar. Vidare finns det även skillnader i ingredienserna som används i mealkits. LMK Group använder sig av A- och B-varumärken samt vissa leverantörers egna märkesvaror (såsom Garant, Axfoods eget varumärke) medan HelloFresh till mer än 90 procent använder sig av sitt eget varumärke. Enligt Koncernen är detta något som hjälper HelloFresh att nå lönsamhet, men kan ge en negativ uppfattning om kvalitet och hållbarhet då många ingredienser tillverkas eller paketeras i andra länder. Det finns även skillnader i hur komplett ett mealkit är, där LMK Group ibland förutsätter att kunden har vissa ingredienser hemma (exempelvis socker, olja och mjöl), vilket inte är fallet hos HelloFresh. Däremot har HelloFresh färre ingredienser i sitt mealkit, vilket å ena sidan gör att alla ingredienser får plats i en påse, men kan å andra sidan begränsa variation och smakupplevelse.

1) Hämtat från HelloFreshs delårsrapport Q3 2020.

2) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

3) Hämtat från Marley Spoons årsredovisning 2020.

4) Mediacom (2020).

5) Baserat på en målgrupp som består av kvinnor i åldern 25–55 år.

6) Mediacom (2020).



Marknadstrender

Utöver efterfrågan på ökad flexibilitet anser Koncernen att det finns flera fundamentala trender som driver marknaden som Koncernen verkar inom. Nedan sammanfattas de trender som anses vara vägvisande och till viss del driva tillväxten och hur marknaden för mealkits kommer att se ut:

- ◆ En tydlig trend från offline- till online-handel. I takt med att allt fler konsumenter upptäckt fördelarna med att handla produkter online sker nu ett stort skifte från offline till online. Fler och fler butiker erbjuder e-handel och en allt större andel av handeln som sker görs över internet;
- ◆ Ett ökat online- och mobilanvändande i samhället innebär att potentiella kunder ökar användandet av online-plattformar såsom Koncernens hemsida och mobilapplikation med syftet att inhandla matvaror och mealkits. Detta kan även styrkas genom att inhandling av matvaror på traditionella fysiska livsmedelsbutiker är tidskrävande samt medför mindre bekvämlighet och typiskt sett karaktäriseras av ineffektiva logistikkedjor som leder till mindre färska produkter, ökat matsvinn och högre kostnader;
- ◆ En ökad medvetenhet kring näringsrik, hälsosam och hållbar mat har ändrat konsumenters beteendemönster bort från ohälsosam snabbmat mot mer hälsosamma och balanserade måltider, gärna hemlagad mat som adderar mervärde till kvaliteten och ursprunget av ingredienserna som köps in;
- ◆ En ökad kännedom och uppskattning av de fördelar som mealkits erbjuder jämfört med för traditionell middagsplanering. Koncernen skonar kunderna från att behöva genomföra alla långa och mödosamma inhandlingsprocesser av de ingredienser som behövs till en måltid. Genom mealkits ges kunden möjlighet att experimentera med olika smaker och kryddor samt förädlar sina kokkunskaper. Många kunder är beredda att betala en premie för mealkits som erbjuder en ökad bekvämlighet och flexibilitet;
- ◆ Ett ökat fokus på att undvika matsvinn. När ingredienserna som behövs till ett specifikt recept inhandlas behöver kunderna oftast köpa större kvantiteter än vad som verkligen behövs för att förbereda en måltid, vilket både kan vara oekonomiskt och leda till matsvinn, något som de flesta konsumenter vill undvika. Enligt Koncernen, kan livsmedelsbutiker även orsaka matsvinn baserat på hur varorna behandlas i butik (kunderna kan förstöra produkterna genom att exempelvis tappa dem) genom felaktig prognostisering (för mycket inköp eller överproduktion kan leda till matsvinn). Enligt Koncernen kan även överkonsumtion leda till att varor med kort hållbarhetstid blir billigare, vilket leder till en form av matsvinn genom att det äts mer vilket varken är bra för människor eller miljön.

1) Kantar Millward Brown (från presentationen per november 2018) (2018).

2) Intern kundstudie som innehöll 687 respondenter som hade köpt ett mealkit inom det gångna året (2017).

3) Intern kundstudie som innehöll 687 respondenter som hade köpt ett mealkit inom det gångna året (2017).

Marknadspotential

LMK Group anser att total adresserbar marknad för deras aktiva marknader i Sverige och Norge uppgår till cirka 3,4 miljoner hushåll. Av dessa har cirka 533 000 hushåll testat Linas Matkasse, Adams Matkasse eller GodtLevert (sedan 2017) vilket motsvarar en marknadspenetration om cirka 15,5 procent. Givet att antal aktiva kunder uppgick till cirka 103 000 kunder (i Sverige och Norge) i december 2020, hade Koncernen en marknadspenetration av aktiva kunder om cirka 3,0 procent. Mot bakgrund av den låga andelen hushåll som idag nyttjar LMK Groups tjänster anser Koncernen att det finns en stor utforskad marknadspotential. En viss andel av de kunder som lämnat LMK Group sedan starten har gjort

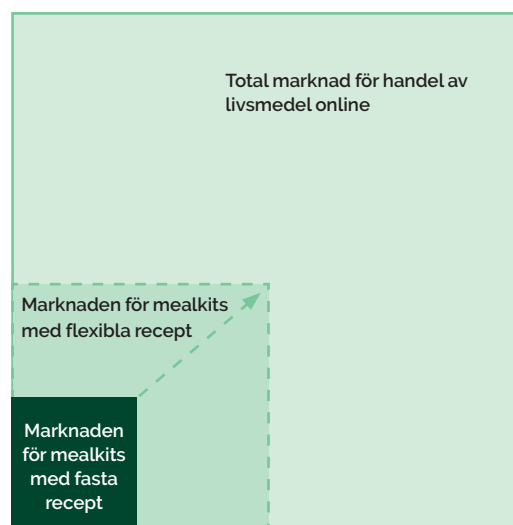
det mot bakgrund av bristande flexibilitet i erbjudandet.^{1) 2)} Kunder har önskat större möjlighet att byta ut maträtter, fler recept att välja bland och ökad flexibilitet kring leveranstid. Koncernens tidigare erbjudande av fasta mealkits uppfyllde inte kundernas önskemål om flexibilitet vilket gjorde att faktisk adresserbar marknad blev liten. Andelen familjer som på ett bra sätt lyckades få in konceptet med helt förutbestämt schema och matrecept i vardagen var få, vilket den låga marknadspenetrationen vittnar om. Koncernens bedömning är dock att adresserbar marknad för den nya, flexibla mealkit-lösningen är betydligt större. Koncernens tes stärks också av den interna studie som genomfördes 2017, vilken tydligt illustrerar vikten av flexibilitet.³⁾

ANDEL RESPONDENTER SOM SKULLE ÖKA DERAS INKÖP AV MEALKITS OM KRITERIET VAR UPPFYLLT^{1), 2)}



- 1) Kantar Millward Brown (från presentationen per november 2018) (2018)
 2) Intern kundstudie som innehöll 687 respondenter som hade köpt ett mealkit inom det gångna året (2017)

MARKNADSPOTENTIAL FÖR FLEXIBLA MEALKITS (ILLUSTRATIVT)



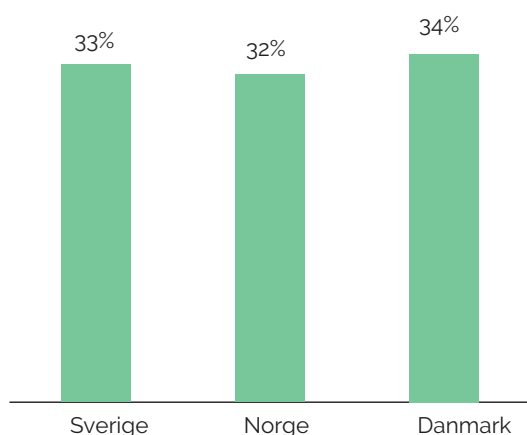
- 1) Kantar Millward Brown (från presentationen per november 2018) (2018).
 2) Intern kundstudie som innehöll 687 respondenter som hade köpt ett mealkit inom det gångna året (2017).
 3) Intern kundstudie som innehöll 687 respondenter som hade köpt ett mealkit inom det gångna året (2017).

Covid-19

Covid-19 har accelererat skiftet till online-handel i de skandinaviska länderna. Pandemin har inte bara kortsiktigt förändrat konsumenternas köp beteende, utan verkar även ha en långsiktig effekt på konsumenternas köpbeteende där en allt större andel av försäljningen förväntas ske online.

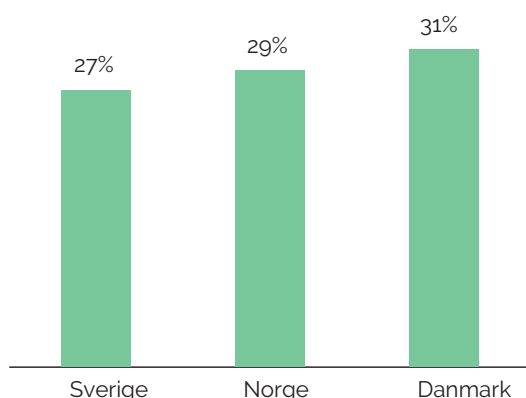
Mellan 32–34 procent av konsumenterna i Skandinavien har ökat sin online-shopping under pandemin och mellan 27–31 procent av konsumenterna beräknas fortsätta handla mer online efter pandemin, vilket presenteras i graferna nedan:¹⁾

KONSUMENTER SOM HAR SKIFTAT TILL EN HÖGRE ANDEL ONLINE-SHOPPING UNDER PANDEMIN¹⁾ (PROCENT KONSUMENTER)



1) PwC, "Nordic consumer trends – COVID-19, where next?" (2020).

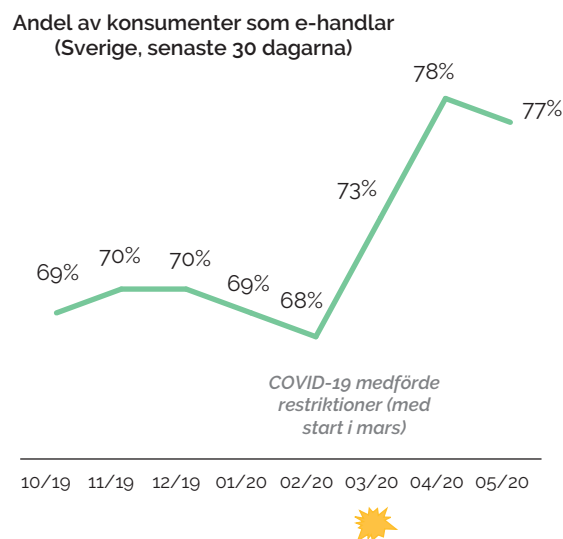
KONSUMENTER SOM KOMMER ATT FORTSÄTTA HANDLA MER ONLINE EFTER PANDEMIN¹⁾ (PROCENT KONSUMENTER)



1) PwC, "Nordic consumer trends – COVID-19, where next?" (2020).

Därtill har andelen av konsumenter som handlar online i Sverige ökat kraftigt efter pandemins utbrott i mars 2020. I april och maj 2020 uppgick andelen till 73–78 procent vilket kan jämföras med omkring 68–70 procent innan utbrottet.²⁾

ANDEL AV KONSUMENTER SOM E-HANDLAR I SVERIGE (PROCENT KONSUMENTER)¹⁾



1) PostNord, Svensk Digital Handel & HUI Research, "e-barometern maj 2020" (2020).

Den globala pandemin som präglats av stora nedstängningar har lett till att fler människor både arbetar och äter hemma, vilket i sin tur har haft en positiv påverkan på livsmedels- och mealkit-marknaden. Nettoomsättningen har ökat markant i flertalet bolag som är verksamma i sektorn, vilket har väckt diskussioner kring huruvida det är ett långsiktigt skifte i efterfrågan eller endast tillfälliga engångseffekter till följd av pandemin. Koncernen är dock av uppfattningen att den pågående pandemin snarare påskyndat en stark underliggande trend, dels mot ökad andel handel online, men också det generella intresset och efterfrågan av mealkits.

LMK Groups konkurrenter HelloFresh och Marley Spoon har vuxit mycket kraftigt under pandemin, vilket enligt Koncernen kan bero på att de är verksamma i geografiska marknader där nedstängningarna har varit än mer påtagliga än i Skandinavien. Trots att nedstängningarna i Sverige, Norge och Danmark har varit förhållandevis begränsade jämfört med många andra länder har LMK Group utvecklats mycket väl under pandemin med en nettoomsättningstillväxt om 12,1 procent (17,4 procent justerat för valutakursdifferenser) under 2020.

1) PwC, "Nordic consumer trends – COVID-19, where next?" (2020).

2) PostNord, Svensk Digital Handel & HUI Research, "e-barometern maj 2020" (2020).



Verksamhetsbeskrivning

Inledning

LMK Group tillhandahåller färska, hälsosamma, flexibla och anpassningsbara mealkit-lösningar till omkring 115 000 aktiva och 405 000 registrerade kunder i Sverige, Norge och Danmark per december 2020. Koncernen bedriver verksamheten under de fyra (4) varumärkena Linas Matkasse (Sverige), Godtlevert och Adams Matkasse (Norge), och RetNemt Måltidskasser (Danmark). Koncernens vision är att de skandinaviska hushållen ska kunna ta sig tid att laga och äta god mat tillsammans med sina nära och kära utan att behöva stressa, planera, handla eller släpa hem matkassarna (se även avsnitt "*Affärsidé, vision, mission och värderingar*" för mer information). LMK Groups främsta produkterbjudande, mealkits, levereras direkt hem till kundernas ytterdörr vid bekväma tidpunkter och innehåller nästan allt som krävs för att laga inspirerande måltider med hjälp av lokalt utvalda och hållbara ingredienser. Stärkta av sin komplexa och starka logistikkedja med effektiva processer som stöds av Koncernens innovativa teknologi, användarvänliga hemsida och mobilapplikation, har den underliggande verksamheten haft en stark tillväxt. Under 2020 gjordes 1,74 miljoner leveranser och Koncernens nettoomsättning uppgick till 1 217 MSEK¹⁾, vilket motsvarar en nettoomsätt-

ningstillväxt om 12,1 procent (17,4 procent justerat för valutakursdifferenser).

LMK Group grundades, genom bildandet av nuvarande dotterbolaget Carolinas Matkasse AB, år 2008 och har sedan dess etablerat sig i Skandinavien där de sysselsätter totalt 282 heltidsanställda²⁾ och är aktiva i tre länder; Sverige med 117 heltidsanställda, Norge med 112 heltidsanställda och Danmark med 53 heltidsanställda. LMK Group har bidragit till utvecklingen av en ny affärsmodell inom matindustrin och har uppnått en stark marknadsposition i flera av Koncernens marknader. LMK Group anser sig själva först och främst vara ett tjänsteföretag inom matsektorn som riktar sig direkt till konsument och kontrollerar därmed hela kundrelationen till slutkonsumenten. Koncernens verksamhet består av allt från användarupplevelse online till receptskapande, inköp, produktion och logistik kring de behov och preferenser som de aktiva kunderna har. Stora delar av Koncernens lösningar är drivna av deras detaljerade förståelse av kundbeteenden och behov som är baserade på insikter från konsumentpaneler och miljontals datapunkter. Detta kundfokus har möjliggjort att LMK Group har skaffat sig en av de ledande marknadspositionerna i både Sverige, Norge och Danmark.³⁾

GEOGRAFISK ÖVERBLICK AV LMK GROUPS AKTIVA MARKNADER



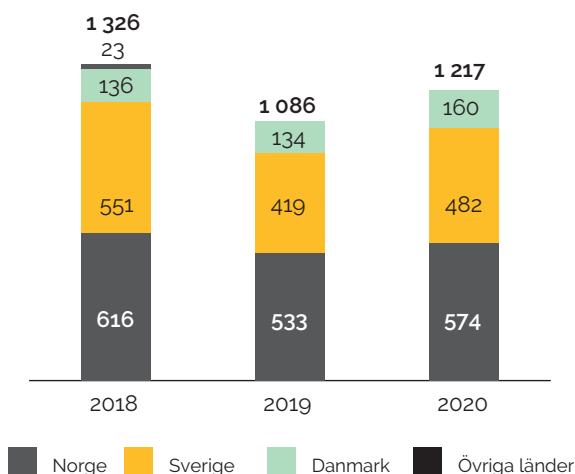
1) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

2) Per december 2020.

3) Estimat från ledningsgruppen.

NETTOOMSÄTTNING LMK GROUP¹⁾

Miljoner SEK



1) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

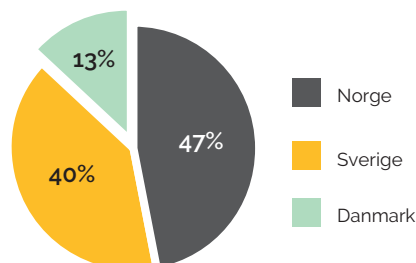
Bolagsöversikt

Koncernens affärsmodell skiljer sig från en matbutiks eller matgrossists logistikkedja, eftersom den omprövar delar av modellen för den traditionella logistikkedjan inom matvaruhandeln. Genom att börja med slutkonsumenten och jobba sig uppströms med en "pull model" elimineras behovet av intermediärer såsom distributörer eller återförsäljare och nästan allt svinn från Koncernens logistikkedja kan elimineras, vilket annars tenderar att vara en stor kostnadspost i logistikkedjor för de traditionella aktörerna som tillhandahåller livsmedel. Koncernen arbetar tätt ihop med sitt nätverk av över 140 leverantörer (cirka 55 i Norge, cirka 50 i Sverige och cirka 35 i Danmark). Många av dessa leverantörer är lokala, vilket försäkrar att Koncernen kan köpa in ingredienserna för måltidslösningarna på en "just-in-time"-basis och tillhandahålla nödvändig kvantitet och därmed undviker matsvinn. LMK Group driver sin verksamhet med mycket låg eller helt utan lagerhållning för alla färskvaror, eftersom de enbart beställer varor från sina leverantörer som de fått bekräftelse att sälja till sina kunder. Ingredienserna till de mealkits som levereras är paketerade i boxar med kylelement som säkrar att matvarorna håller sin temperatur. Aktiv kyla tillförs under packning, dvs allt packas i kylida utrymmen, vilket möjliggör leverans av fräscha mealkits. Nästan alla av Koncernens leveranser görs med fri frakt till kunderna, även om vissa mindre ordrar i Danmark utförs med betald frakt.

Koncernens kärnprocesser är data- och teknologidrivna. Den anpassningsbara mjukvarulösningen tillåter Koncernen att optimera inköpsbeslut av

NETTOOMSÄTTNINGSFÖRDELNING MELLAN LMK GROUPS GEOGRAFISKA MARKNADER

Nettoomsättningsfördelning 2020



ingredienser, pris och tillgänglighet i menyplaneringen. Vidare säkerställer avancerad prognostisering med hjälp av maskininlärning och nära samarbete med företagets leverantörer en optimerad leverans av varor.

Teknologin sätter även automatiskt upp veckovis planering av produktion och leverans till kunder inom ett leveransintervall, vilket förser Koncernen med data för att fortsatt utveckla samt förbättra produkten och processerna. Således finns en hög grad av digitalisering i de olika aspekterna av produktionen, med fokus på ökad kvalitet och precision. Det ger även stöd för kundunik produktion genom pick-to-light-teknik.¹⁾

LMK Groups teknologiplattform används även som beslutsunderlag för marknadsföringsteamet, detta för att förstå kundernas beröringspunkter samt hitta och behålla lojala kunder (exempelvis bidrag till marginalförbättring genererat under hela den kommersiella relationen med den relevanta kunden), vilket sätts i relation till kostnaden som uppstår i samband med att förvärva en ny kund.

Koncernens resultat och finansiella indikatorer under 2020 reflekterar den starka operationella tillväxten i Koncernen. Accelererat av marknadsföringsåtgärder, ett nytt flexibelt erbjudande och Covid-19 nådde Koncernen en nettoomsättnings-tillväxt om 12,1 procent, (17,4 procent justerat för valutakursdifferenser) under 2020. Under året stärktes också Koncernens lönsamhet från en EBIT-marginal om -13,4 procent 2019 till 7,5 procent 2020, samt från justerad EBITDA-marginal om 8,1 procent 2019 till 11,9 procent 2020.

1) Notera: Pick-to-light-teknik (ENG: light-directed picking technology) är en teknologi som tillhandahåller en noggrann och effektiv metod av papperslös plockning, packning, sortering och sammanställning av produkter.

Historik

LMK Groups resa inleddes under 2008 då syskonen Carolina Gebäck och Niklas Aronsson grundade Carolinas Matkasse AB som då var en global pionjär och en av de marknadsledande aktörerna inom den svenska mealkit-branschen, men redan under 2006 grundades RetNemt i Danmark i vilket LMK Group, genom Carolinas Matkasse AB, senare förvärvade en majoritetspost om 58,48 procent. Carolina och Niklas hade en vision om att underlätta vardagen och livet i allmänhet samt att bidra till en mer hälsosam kost för familjer i Stockholm. LMK Group fokuserade till en början på att endast tillhandahålla fasta menyer med liten eller ingen flexibilitet för kunderna att göra egna val. Under år 2009 expanderade LMK Group sin verksamhet till Göteborg och Malmö för att tillmötesgå en större efterfrågan på mealkits. Under 2010 ökade LMK Group nettoomsättningen med mer än fem gånger genom "word of mouth"-marknadsföring och en väldigt effektiv sälj- och marknadsföringskampanj.¹⁾ I samband med att en finansieringsrunda som genomfördes 2011 blev VC-fonderna Acton Capital (Tyskland) och Creandum (Sverige) storägare i LMK Group. År 2014 expanderade LMK Group den geografiska exponeringen till Norge genom förvärvet av en majoritetspost i Adams Matkasse AS. Satsningen ledde även till att man lanserade ett nytt mealkit-erbjudande för att adressera en bredare kundbas i och med expanderingen till Norge. Under perioden 2010–2014 ökade LMK Group sin nettoomsättning med en CAGR om 32,9 procent.²⁾

Under 2015 blev Herkules Capital (Norge) ny storägare i Koncernen. Under 2015 ökade både Koncernens volymer och EBIT-marginal.³⁾ Kort därefter, under 2016, expanderade Koncernen ytterligare internationellt genom förvärvet av en majoritetspost i RetNemt i Danmark (grundades 2006) och förvärvet av Sannan Ruokakassi i Finland och därmed täckte Koncernen större delen av den nordiska marknaden för mealkits. Vidare genomförde Koncernen ännu ett förvärv under 2017 i Norge där Godtlevant.no AS förvärvades och slogs ihop med Adams Matkasse AS under det gemensamma namnet Godtlevant-gruppen AS. Kort därpå lanserades fler recept av mealkits varje vecka för att kapitalisera på den ökade efterfrågan på ökad flexibilitet och valbarhet för kunderna.

Under perioden 2016–2018 investerade LMK Group i utveckling av en ny IT-plattform för Koncernen, där en stor andel av kostnaden relaterat till projektet kapitaliserades. År 2018 övergavs utvecklingen och ersattes med plattformen som förvärvades i samband med förvärvet av Godtlevant.no. Detta resulterade i att den svenska IT-verksamheten omstrukturerades och överfördes till Norge, vilket i sin tur ledde till betydande nedskrivningar av tidigare kapitaliserade kostnader relaterade till den övergivna IT-plattformen.

Överföringen av produktionen i Sverige innebar konsolidering av två tidigare produktionsanläggningar till en ny gemensam byggnad. Förseningar med att färdigställa denna nya anläggning ledde till ökade kostnader, vilket gjorde att konsolideringen av produktionsanläggningarna och omstruktureringen av produktionen i Sverige blev dyrare än förväntat.

I Norge lanserades två nya varumärken och koncept 2018 som medförde betydande kostnader. Båda övergavs i slutet av 2018.

Första halvan av 2018 kännetecknades vidare av en betydande ökning av sälj- och marknadsföringskostnader, vilket visade sig bli ett misslyckat försök till att behålla kunderna, eftersom produkt- och tjänsteerbjudandet inte hade anpassats tillräckligt till marknadens krav på flexibilitet. Efter en misslyckad lansering i Finland avyttrade Koncernen den finska verksamheten under 2018 för att istället fokusera på sina huvudmarknader i Sverige, Norge och Danmark.

Under 2017 lämnade stora delar av ledningen Koncernen och har under perioden 2017–2020 ersatts av den nuvarande ledningsgruppen. Detta har varit en viktig del i processen för Koncernens omvandling.

Under perioden 2019–2020 genomgick Koncernen en transformation från en situation där de tidigare primärt erbjudit fasta mealkits med förutbestämda recept och gjort detta med en låg eller negativ lönsamhet, till att bli ett mer innovativt food-techbolag med fokus på flexibla lösningar och ökad valbarhet för kunden i sitt erbjudande, samt med ett ökat lönsamhetsfokus. Bland annat har LMK Group lanserat ett nytt mealkit-erbjudande med 40–50 recept att välja mellan varje vecka i Sverige respektive Norge. Under 2021 planerar LMK Group att noteras på Nasdaq First North Premier Growth Market.

1) Baserat på oreviderad information hämtad från interna redovisnings- och rapporteringssystem för den koncern där Carolinas Matkasse AB då var moderbolag.

2) Baserat på information hämtad från allabolag.se för den koncern där Carolinas Matkasse AB då var moderbolag.

3) Vad avser 2015 är uppgifterna baserade på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem. För tiden innan 2015, då Koncernen i dess nuvarande form bildades, är uppgifterna baserade på oreviderad information hämtad från interna redovisnings- och rapporteringssystem för den koncern där Carolinas Matkasse AB då var moderbolag.

År	Händelse
2006	RetNemt grundades i Danmark (som LMK Group senare, genom Carolinas Matkasse AB, förvärvade en majoritetspost i).
2008	LMK Group grundas, genom bildandet av nuvarande dotterbolaget Carolinas Matkasse AB, med vision om att underlätta vardagen och livet i allmänhet samt att bidra till en mer hälsosam kost för familjer i Stockholm. Var en tydlig pionjär på marknaden, där fasta menyer med liten eller ingen flexibilitet för kunderna till en början erbjöds.
2009	LMK Group expanderar sin verksamhet till Göteborg och Malmö.
2010	LMK Group ökade nettoomsättningen med mer än fem gånger genom "word of mouth"-marknadsföring och en väldigt effektiv sälj- och marknadsföringskampanj. ¹⁾
2011	LMK Group genomför en kapitalanskaffningsrunda där VC-fonderna Acton Capital och Creandum blir majoritetsägare.
2014	LMK Group expanderar genom förvärvet av en majoritetspost i det norska bolaget Adams Matkasse AS. Expansionen leder även till att man lanserar ett nytt mealkit-erbjudande för att adressera en bredare kundbas i och med närvaron på den norska marknaden. Under perioden 2010–2014 ökade LMK Group sin nettoomsättning med en CAGR om 32,9 procent. ²⁾
2015	Koncernen genomför en kapitalanskaffningsrunda där VC-fonden Herkules Capital blir majoritetsägare. Under 2015 ökade både Koncernens volymer och EBIT-marginal. ³⁾
2016	Koncernen expanderar ytterligare internationellt genom förvärvet av en majoritetspost i danska RetNemt och förvärvet av finska Sannan Ruokakassi.
2017–2018	<p>Koncernen förvärvar det norska bolaget Godtlevvert.no AS som slås ihop med Adams Matkasse AS och byter namn till Godtlevvertgruppen AS. Under perioden investerar Koncernen i en ny IT-plattform och flyttar/konsoliderar två produktionsenheter i Sverige till en vilket har en negativ påverkan på lönsamheten. Efter en misslyckad lansering i Finland avyttrar Koncernen den finska verksamheten för att istället fokusera på sina huvudmarknader i Sverige, Norge och Danmark. Koncernen har under denna period en negativ tillväxt och en EBIT-marginal om -27,2 procent för 2018, vilket delvis berodde på att Koncernens produkt- och tjänsteerbjudande inte hade anpassats tillräckligt till marknadens krav på flexibilitet.</p> <p>Under perioden 2016–2018 investerade Koncernen i att utveckla en ny IT-plattform för gruppen. År 2018 övergavs utvecklingen och ersattes med plattformen som förvärvades i samband med förvärvet av Godtlevvert.no AS.</p> <p>Under 2017 lämnade stora delar av ledningen Koncernen och har under perioden 2017–2020 ersatts av den nuvarande ledningsgruppen. Detta har varit en viktig del i processen för bolagets omvandling.</p>
2019–2020	Under perioden 2019–2020 genomgick Koncernen en transformation från en situation där de tidigare primärt erbjudit fasta mealkits med förutbestämda recept och gjort detta med en EBIT-marginal om -27,2 procent respektive -13,4 procent för 2018 och 2019, till att bli ett mer innovativt food-techbolag som fokuserar mer på flexibla lösningar och ökad valbarhet för kunden i sitt erbjudande, med en EBIT-marginal om 7,5 procent för 2020. Bland annat lanserar LMK Group ett nytt mealkits-erbjudande med 40–50 recept att välja mellan varje vecka i Sverige och Norge.
2021	Planerad notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market.

1) Baserat på oredigerad information hämtad från interna redovisnings- och rapporteringssystem för den koncern där Carolinas Matkasse AB då var moderbolag.

2) Baserat på information hämtad från allabolag.se för den koncern där Carolinas Matkasse AB då var moderbolag.

3) Vad avser 2015 är uppgifterna baserade på oredigerad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem. För tiden innan 2015, då Koncernen i dess nuvarande form bildades, är uppgifterna baserade på oredigerad information hämtad från interna redovisnings- och rapporteringssystem för den koncern där Carolinas Matkasse AB då var moderbolag.



Styrkor och konkurrensfördelar

LMK Group bedömer att Koncernen har följande styrkor och konkurrensfördelar, vilka har bidragit och förväntas fortsatt bidra till att Koncernen ska kunna realisera sina framtida strategiska och finansiella mål:

1. Nordisk pionjär inom mealkit marknaden och ett varumärke som kunderna tycker om och litar på. Koncernen bedömer exempelvis att varumärket Linas Matkasse i Sverige har en spontan varumärkeserinran om cirka 74 procent, vilket är högst bland konkurrenterna i Sverige.^{1), 2)} Motsvarande siffra i Norge bedöms vara cirka 48 procent för Adams Matkasse och cirka 28 procent för Godtlevant, vilket är högst och näst högst bland konkurrenterna i Norge.^{3), 4)} Varumärkeserinran avser här den procentuella andelen tillfrågade som spontant nämner Koncernens varumärken när de ombeds lista varumärken som säljer mat eller matkassar online.
2. Bevisad och datadrivna produktinnovationsmöjligheter där den största effekten från data idag är operativ excellens eftersom Koncernen kan förbättra kvaliteten i produkten och tjänsten avsevärt med hjälp av mätningar och data. Dessutom finns det flertalet möjligheter kring receptskapande och justering av menyer där Koncernen tror att de kommer använda sig utav artificiell intelligens och maskininlärning för att presentera recept till kunderna.
3. Effektiv värdekedja och logistiklösning från det att kunden beställer ett mealkit, till orderprocess, inköp av ingredienser, paketering och leverans samt recept- och ingrediensplanering. Värdekedjan är effektiv eftersom LMK Group bland annat använder sig av en teknisk plattform som Koncernen anser vara typisk för mealkit-aktörer vilken inkluderar skapandet av rätter och menyer, inköp av ingredienser och planering av produktion. Koncernen arbetar även med prognostisering där det skapas en grundläggande planering av volymer som kommer att krävas för att producera matkassarna, vilket gör processen mer kostnadseffektiv. Modellen skapar också goda förutsättningar för att hålla nere lager och minska matsvinn.
4. Attraktiv enhetsekonomi genom:
 - I. **Insatsvaror:** Koncernen får attraktiva leverantörsvillkor eftersom stora kvantiteter utnyttjas. Majoriteten av leverantörerna är dessutom mindre lokala leverantörer som levererar på LMK Groups villkor.
 - II. **Planering och inköp:** varje måltid (LMK Group har +11 000 egna recept) består av strikta kriterier – LMK Group erbjuder inte måltider som inte uppfyller dessa. Vidare har Koncernen en effektiv samordning av veckovisa måltidsmenyer för att minimera inventering och tillgodose säsongsmässiga variationer.
 - III. **Produktion:** centraliserad egenproduktion säkerställer en enhetlig och hög kvalitet. Vidare möjliggör en semi-automatiserad förpackningsprocess en effektiv leverans, och en egen produktionsteknik ger full kontroll och flexibilitet. Då Koncernen har tillräckligt hög kapacitet i nuvarande faciliteter möjliggörs tillväxt till låga marginalkostnader.
 - IV. **Logistik:** LMK Group har väletablerade logistikpartners (både för långa och korta transporter) som möjliggör de mest kostnadseffektiva leveranserna.

LMK Group anser sig ha mycket attraktiv enhetsekonomi där målet är att ha en marginal för resultat efter hanteringskostnader per leverans enhet om cirka 30–35 procent. Implementeringen av ett fullt flexibelt mealkit-erbjudande förväntas endast ha mindre kortsiktigt negativ påverkan på Koncernens enhetsekonomi.
5. LMK Groups affärsmodell ger en betydande del återkommande intäkter som andel av totala nettoomsättningen och är, enligt Koncernen, betydligt högre än för en vanlig e-handelsmodell. Detta leder till en kortare återbetalningstid av kundanskaffningskostnaden som beräknas vara cirka 6 månader (se även avsnitt "Sälj- och marknadsföringskostnader och kostnader för att värva kunder" för mer information) baserat på Q4'19 – Q1'20 månadsvisa gruppdata och mätningar av enhetsekonomi⁵⁾. En annan bidragande orsak till den minskade återbetalningstid av kundanskaffningskostnaden är en ökad andel av bibehållande av kunder och ökade enhetsekonomi per leverans. Enligt Koncernen, kan även återbetalningstiden av kundanskaffningskostnaden kortas ned ytterligare vid fullskaliga marginaler för LMK Group.

1) Baserat på en målgrupp som består av kvinnor i åldern 25–55 år.

2) Mediacom (2020).

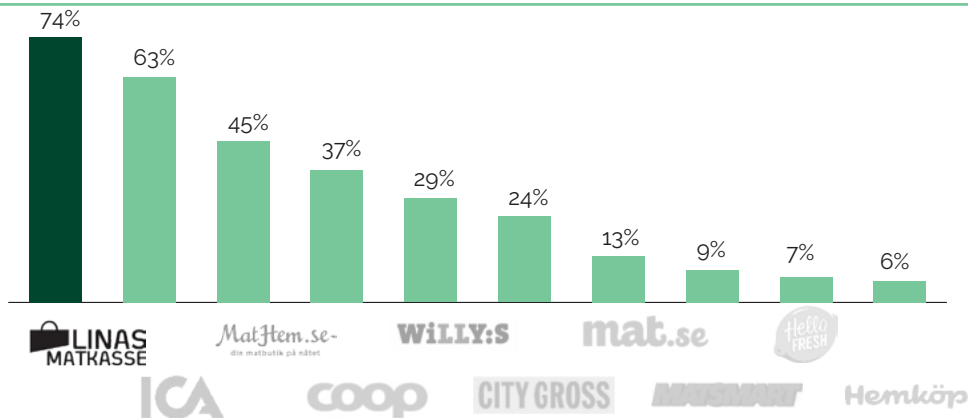
3) Baserat på en målgrupp som består av kvinnor och män i åldern +18 år.

4) Mood Communication (2020).

5) Perioden är vald för att visa siffrorna exklusive eventuell påverkan av pandemin.

STYRKOR & KONKURRENSFÖRDEL 1: VARUMÄRKESERINRAN I SVERIGE Q3 2020^{1), 2)}

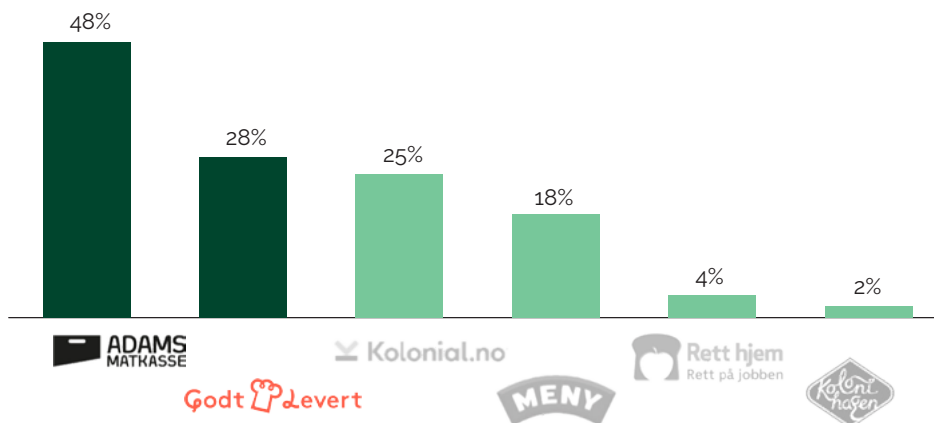
Sverige



- 1) Baserat på en målgrupp som består av kvinnor i åldern 25–55 år.
2) Mediacom (2020).

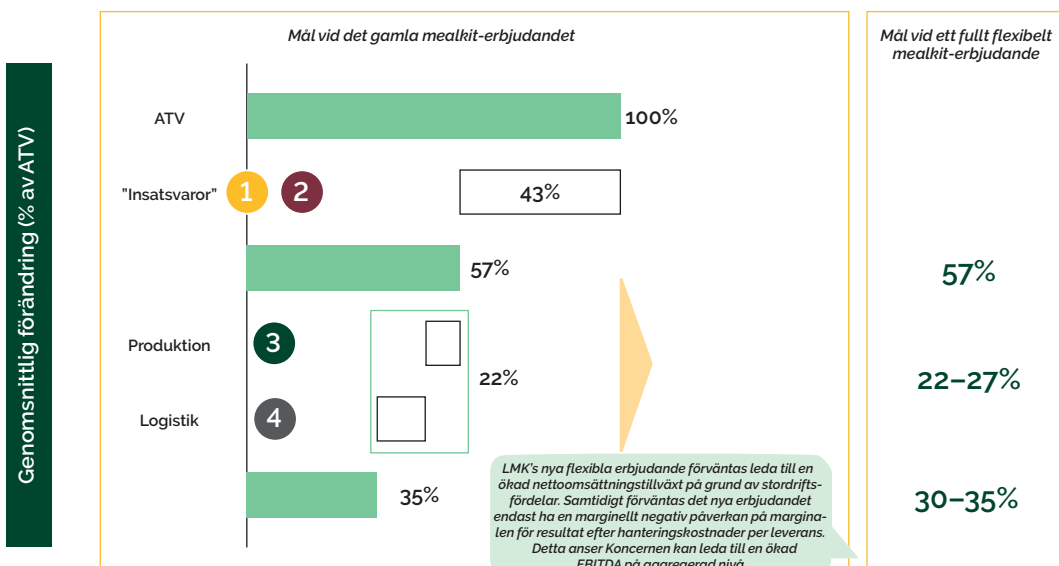
STYRKOR & KONKURRENSFÖRDEL 1: VARUMÄRKESERINRAN I NORGE Q3 2020^{1), 2)}

Norge



- 1) Baserat på en målgrupp som består av kvinnor och män i åldern +18 år.
2) Mood Communication (2020).

STYRKOR & KONKURRENSFÖRDEL 5: ATTRAKTIV ENHETSEKONOMI



Affärsidé, vision, mission och värderingar

AFFÄRSIDÉ

Hemleverans av skräddarsydda måltidslösningar med allt som behövs för att laga god, inspirerande och varierad mat av högkvalitativa och närodlade råvaror. Prenumerationstjänst med stor flexibilitet och utan bindningstid eller uppsägningstid.

VISION

Vi vill att folk ska kunna ta sig tid att laga och äta god mat tillsammans med sina nära och kära utan att behöva stressa, planera, handla eller släpa hem matkassar.

MISSION

Leverera innovativa måltidslösningar som gör det enkelt att äta god och varierad mat av högkvalitativa och närproducerade råvaror med minimalt matsvinn.

VÄRDERINGAR

Utmanande – Vi är pionjärer och modiga i utmaningen för vad som är idag, till vad det kan bli.

Passionerade – Vi är ambitiösa i det vi gör och vi är stolta över att hjälpa till att förändra världen.

Ansvarstagande – Vi accepterar förtroendet som våra kunder ger oss och är engagerade i att göra världen till en bättre plats för framtida generationer.

Finansiella mål och utdelningspolicy

LMK Groups styrelse har antagit följande finansiella mål på kort till medellång sikt.¹⁾

TILLVÄXT

Koncernens målsättning är att uppnå en genomsnittlig årlig nettoomsättningstillväxt om cirka 10 till 12 procent på kort till medellång sikt.

LÖNSAMHET

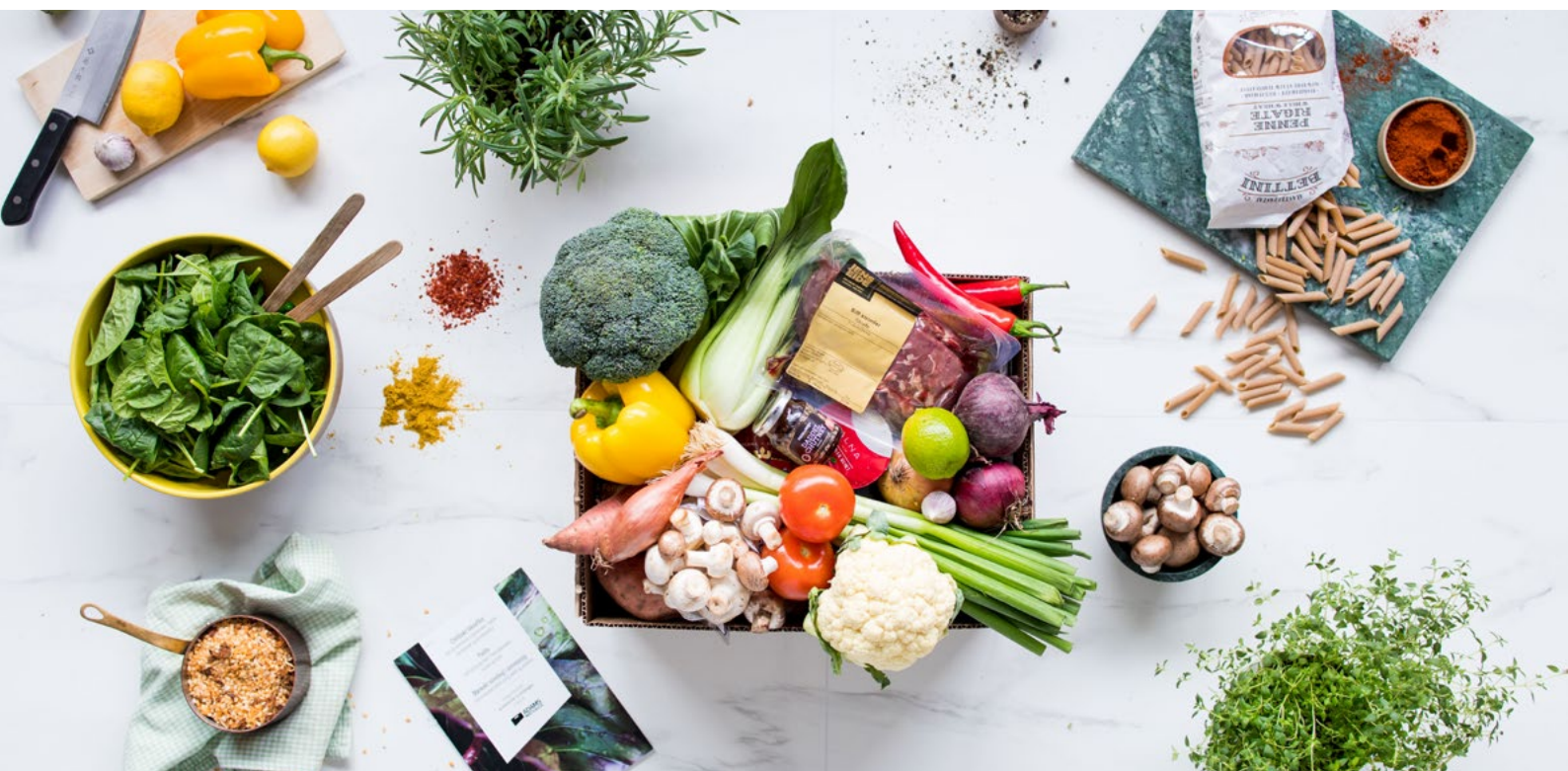
Koncernens målsättning är att uppnå en EBIT-marginal om cirka 6 till 8 procent på kort till medellång sikt.

UTDELNINGSPOLICY

Mot bakgrund av potentiell expansion, breddning av produkt- och tjänsteerbjudandet samt potentiella M&A-aktiviteter avser Bolagets styrelse inte att föreslå någon utdelning på kort till medellång sikt, utan avser använda genererade kassaflöden att återinvestera i tillväxt.

Koncernens starka kassaflöde ger potential för en hög utdelningsgrad om företaget inte kan hitta lämpliga tillväxtmöjligheter.

1) Termen "kort till medellång sikt" som används av Bolaget syftar till en period om 3–5 år.



Affärsmodell

LMK Groups affärsmodell bygger på en prenumerationstjänst av hemlevererade flexibla mealkits som inkluderar alla, eller nästan alla ingredienser som behövs för att förbereda måltiden samt recept, instruktioner och tips för att tillaga måltiden. Kunderna har möjligheten att välja bland cirka 40–50 olika recept för att anpassa efter sina preferenser eller låta LMK Group välja veckomyn. Kunderna kan välja mellan antal portioner (1–6 stycken) och antal recept (1–5 stycken) som levereras hem till dem varje vecka. Detta, tillsammans med det totala antalet erbjudna recept, varierar dock mellan Koncernens olika marknader – i Norge erbjuds exempelvis alla recept, medan Danmark har ett mer begränsat utbud där kunden ibland även kan få betala relaterad fraktkostnad. Det finns även möjlighet för kunden att välja premiumrecept genom att betala en extra avgift samt produkttillbehör som är av standardkaraktär (till exempel pizza- eller tacotillbehör) eller genom säsongsmässiga tillbehör (till exempel vid påsk eller jul) mot en extra avgift. Vidare erbjuder Koncernen kunden möjligheten att köpa vanliga dagligvaror med ett begränsat urval som fokuserar på frukosttillbehör och mellanmål. Det går bara att köpa LMK Groups produkter och tjänster via Koncernens online-plattform på hemsidan eller i mobilapplikationen.

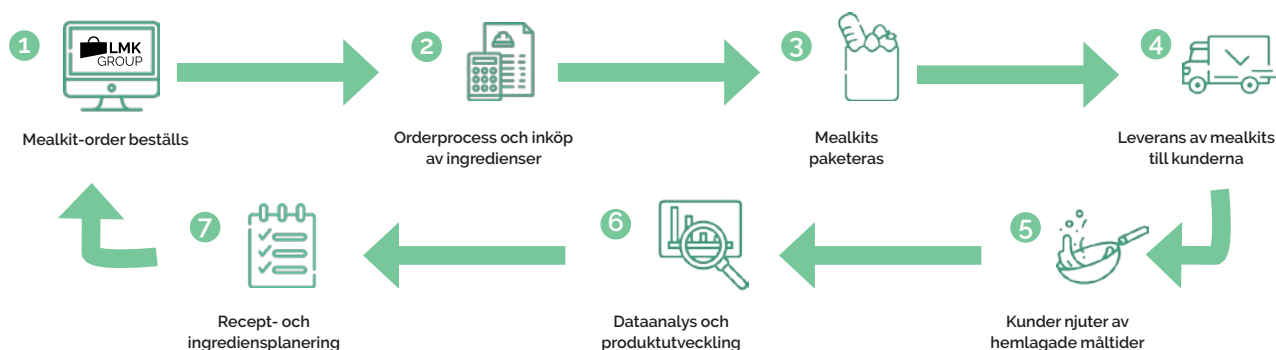
Koncernen använder sig av marknadsföringsåtgärder per telefon för särskilda kundförvärv, men efter den initiala försäljningen behöver kunden interagera på Koncernens hemsida eller mobilapplikation för att tillhandahålla erbjudandet. För att kunna köpa Koncernens tjänster och produkter erbjuds kunden en prenumerationstjänst, utan

bindningstid. Koncernens förinställda erbjudande innehåller veckovisa leveranser av mealkits, men kunden har även möjlighet att få hemleveranser varannan vecka och om de önskar kan de även snabbt och enkelt välja att avstå från leverans under en specifik vecka. Koncernen använder en kombination av partivis paketering och kundspecifik paketering i Norge och Sverige. I Danmark är alla beställningar kundspecifika, men recepten är paketerade och levererade som individuella paket. Koncernen accepterar inte returer dels på grund av frågor kring livsmedelssäkerhet, och dels eftersom varorna är ömtåliga, men LMK Group gör alltid ett uppriktigt försök att kompensera och kreditera rimliga klagomål. Koncernen tillhandahåller även en kundtjänst via ett chattsystem, telefon och e-post.

LMK Group förvärvar kunder genom olika försäljningskanaler både online och offline. Ungefär hälften av de köpta sälj- och marknadsföringskampanjerna riktas mot direkta kundförvärv och har en jämn fördelning mellan online och offline. Dessa marknadsföringsaktiviteter kompletteras med traditionell media vid säsongsmässiga kampanjer för att öka varumärkeserinran och uppgår till ungefär 33 procent av de totala sälj- och marknadsföringskostnaderna. En annan viktig del i Koncernens kundengagemang är att återaktivera kunder som har sagt upp eller pausat prenumerationen. Koncernen använder automatiska marknadsföringsverktyg för att assistera förvaltningen av kundens livscykel tillsammans med ett dedikerat marknadsföringsteam för att behålla och vinna tillbaka kunder. Koncernen har en flervarumärkesstrategi med fyra varumärken på tre marknader.

Värdekedja och teknisk plattform

ÖVERSIKT AV LMK GROUPS VÄRDEKEDJA



Hur det fungerar

STEG 1: RECEPT- OCH INGREDIENSPLANERING

- ◆ Varje vecka väljer LMK Groups professionella matkreatörer ut cirka 50–60 recept för Linas Matkasses varumärke, cirka 14 för Retnemt, cirka 50–60 för Adams Matkasse och cirka 70–80 för Godtlevant, samt planerar ingredienser som ska köpas in.¹⁾ Dessa recept kan både vara existerande recept eller nya recept som har tagits fram och utvecklats internt. Vidare görs recept- och ingrediensplaneringen av professionella matkreatörer med hjälp av tekniska digitala lösningar som har en central roll i Koncernens lönsamhet, både i termer av operationell effektivitet och kundupplevelse.

STEG 2: MEALKIT-ORDER BESTÄLLS

- ◆ Mellan en (1) till fjorton (14) dagar före leveransdagen (cut-off för beställning), väljer kunderna:
 - o antalet portioner de vill inkludera i sitt mealkit där kunden har möjlighet att välja mellan 1–6 portioner i Norge, 2–6 portioner i Sverige och 2–6 portioner i Danmark;
 - o vilka recept som kunden vill inkludera i sitt mealkit för att sedan tillaga;
 - o antal recept som kunden kan få hemlevererade per vecka där kunden kan välja mellan 1–5 recept per vecka i Danmark samt 3–5 recept per vecka i Norge och Sverige;
 - o om man vill addera premiumrecept eller dagligvaror i beställningen samt om man vill anpassa sitt mealkit (till exempel glutenfritt), vilket de kan välja i Sverige, Norge och Danmark, och;
 - o en leveransdag i Norge och Danmark, (men inte i Sverige).
- ◆ Beställningen ovan görs antingen via ett av LMK Groups varumärkens hemsidor eller direkt i mobilapplikationen.

1) Baserat på siffror som även inkluderar fasta mealkits.

STEG 3: ORDERPROCESS OCH INKÖP AV PRODUKTER

- ◆ LMK Group använder en teknisk plattform som bland annat inkluderar skapandet av rätter och menyer, inköp av ingredienser och planering av produktion.
- ◆ Genom att arbeta med prognostisering skapas en grundläggande planering av volymer som kommer att krävas för att producera matkassarna. Den slutgiltiga beställningen skickas först efter sista datumet då en kund kan ändra sin beställning, vilket gör den efterfrågebaserad, och resulterar i att LMK Group kan köpa in exakta kvantiteter av ingredienser som behövs för produktionen av matkassarna. Modellen skapar goda förutsättningar för att hålla nere lager och minska matsvinn.
- ◆ Prognoser som löpande uppdateras inför varje veckas beställningar och en tät dialog med leverantörerna är en viktig del av affärsmodellen.
- ◆ Koncernen använder sig av maskininlärning i deras modeller för efterfrågeprognoser för att förbättra pricksäkerheten i planering- och beslutstagande.

STEG 4: MEALKITS PAKETERAS

- ◆ Koncernen använder en kombination av partivis paketering och kundspecifik paketering i Norge och Sverige. I Danmark är alla beställningar kundspecifika, men recepten är paketerade och levererade som individuella paket.
- ◆ Genom Koncernens fullt integrerade skanningsteknologi paketeras inkommande ingredienser i mealkits i LMK Groups produktionsanläggningar för distribution till hela Sverige och Norge. För att optimera plock- och packningsteknologin har Koncernen infört en "pick-to-light"-teknologi och upphovsrättsskyddade algoritmer.

- ◆ LMK Group skalar upp paketeringen till 100 procent kundspecifik paketering och förväntas kunna expandera leveransflexibiliteten markant på en kommersiell nivå under senare halvan av 2021.

STEG 5: LEVERANS AV MEALKITS TILL KUNDERNA

- ◆ LMK Groups distributionsnätverk utgörs av över 40 leveranshubbar för "sista kilometern"-leveranser som når ungefär 80 procent av de skandinaviska hushållen med en hög kvalitet. Koncernen har helt outsourcat transporten och leveransen till tredje parts-leverantörer. Ruttplaneringen optimeras och leveranserna är övervakade i realtid från centrala logistikfunktioner. Detta tillåter full kontroll av leveransflöde och möjliggör att Koncernen kan kommunicera både med förarna och kunderna.

STEG 6: KUNDEN NJUTER AV HEMLAGADE MÅLTIDER

- ◆ Mealkits levereras till slutkonsumenten som kan tillreda och avnjuta hemlagade måltider under nästkommande vecka.

STEG 7: DATAANALYS OCH PRODUKTUTVECKLING

- ◆ Fortsatta förbättringar i kundupplevelse och planering möjliggörs genom Koncernens data-drivna produktutvecklingsapproach, där fokus ligger på informationsteknologi relaterad till kundens köpbeteenden.
- ◆ Analys och implementation av olika typer av data är centralt för många delar av Koncernens verksamhet. Data ska alltid vara lättillgängligt på ett meningsfullt sätt för alla affärsintressenter. Detta möjliggörs genom en effektiv och väletablerad datastrategi när Koncernen utvecklar nya och befintliga affärsprocesser, med de bästa digitala verktygen som hjälp.
- ◆ I takt med att LMK Group växer, ökar även användningen av den digitala plattformen som Koncernen byggt upp. Detta leder till att mer data kan extraheras och analyseras utifrån aktiviteten på plattformen, som i nästa steg kan användas för att automatisera flera olika processer genom maskininlärning – exempelvis genom avancerade produktionsprognoser och produktionsoptimeringsalgoritmer. LMK Groups pågående digitala transformation är uppbyggd kring att använda en avancerad databehandling i Koncernens kärnprocesser för att öka effektivitet, värdeskapande och konkurrenskraft.
- ◆ Organisation för dataanalys. Koncernen har en tydlig rekryteringsstrategi för att anställa personer med spetskompetens inom dataanalys, så att det datadrivna beslutsfattandet inom

verksamheten fortsätter att utvecklas. Detta, tillsammans med en ökad volym av användbara data, har lett till att LMK Group sett ökade möjligheter för avancerat utnyttjande av data genom maskininlärning och andra datavetenskapliga metoder. Under 2020 har Koncernen investerat betydande belopp för att utöka interna kompetenser och bandbredd till en Data Science & Analytics-avdelning med sex interna resurser, där exempelvis en anställd har en doktorsexamen, och en annan tidigare var ingenjör på Apple.

Teknisk plattform

Som ett food-tech bolag har Koncernen utvecklat en teknisk plattform som använder sig av avancerad teknik för att stötta de operationella processerna, vilket ger ett resultat av strukturerad och gedigna data för kontinuerliga förbättringar genom dataanalys. Den tekniska plattformen genomsyrar hela verksamheten och dess avancerade algoritmer används för såväl ingrediens- och receptplanering som för att minimera kostnaderna per recept. Koncernens skalbara tekniska plattform fungerar för flertalet varumärken i flera länder och med olika språk samt har kapacitet för olika typer av produktionsanläggningar.

Under 2020 satte kunderna över 200 tusen betyg på Koncernens recept, vilket utgör ett bra underlag och ger en tydlig förståelse över vad kunderna efterfrågar. Genom den tekniska plattformen kan recepturvalet förfinas ned på ingrediens-/artikel-nivå och justeras efter kundernas preferenser där även de föreslagna recepten för varje kund justeras vilket resulterar i en bättre kundupplevelse.

Vidare har Koncernen digitaliserat större delen av verksamheten med input och verifikation via handscanners och mobila appar över hela värdekedjan – från inkommande råvaror till slutgiltig leverans hem till kundens ytterdörr. Koncernen har även integrerat modeller för maskininlärning i sina prognoser till leverantörer som även används operationellt där nya data kontinuerligt förfinar prognosmodellen. Koncernen testar även maskininlärning för att rekommendera recept till kunderna baserat på deras preferenser, vilket Koncernen inom en snar framtid förväntar sig kunna integreras i dess kommersiella modell. Därtill använder Koncernen även maskininlärning för att optimera sina algoritmer som används inom produktionsplaneringen för att effektivisera packningsstationerna. Koncernen har även en tät dialog med sina samarbetspartners gällande distributionsmjukvara som aktivt jobbar med att korta ned den estimerade leveranstiden med hjälp av algoritmer baserade på maskininlärning.

Geografisk uppdelning

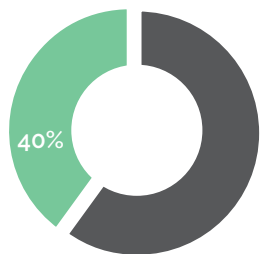
LMK Group är aktiv på de skandinaviska marknaderna. De svenska, norska och danska marknaderna är generellt relativt homogena, det som skiljer erbjudandet i de olika marknaderna är flexibiliteten i form av antal portioner samt antal recept varje enskild konsument kan beställa i respektive land. Följande sektioner ger en mer utförlig beskrivning av LMK Groups position på respektive marknad.

SVERIGE

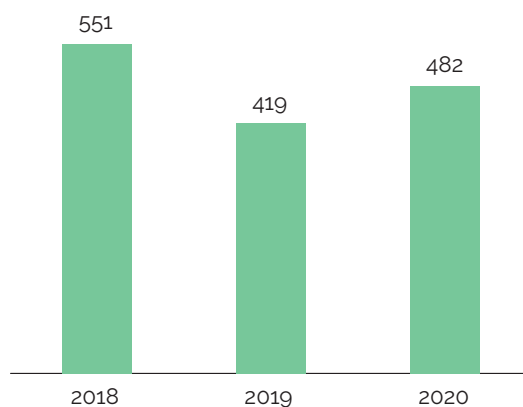
LMK Group grundades 2008 i Sverige genom bildandet av nuvarande dotterbolaget Carolinas Matkasse AB, och har därefter expanderat sin verksamhet genom förvärv till resterande länder i Skandinavien. Koncernen har sitt huvudsäte i Stockholm och ett produktionscenter i Göteborg som tillsammans sysselsätter totalt 117 heltidsanställda.¹⁾ I Sverige är LMK Group en av de ledande aktörerna inom mealkit-lösningar där marknadsandelen uppskattas till cirka 30 procent²⁾ och där Koncernens produkter är tillgängliga för ungefär 80 procent av Sveriges befolkning.³⁾ Den svenska verksamheten har ett större fokus på hälsosam kost och den generella hälsotrenden med matkassar inom tre koncept/förval, "Vegetariskt", "Klassiskt & inspirerande", samt "Enkelt och lättlagat". Vidare kan matkassarna anpassas efter hur många personer som finns i hushållet (två, fyra eller sex), samt hur många måltider som önskas (tre, fyra, eller fem). Under 2020 stod Sverige för 40 procent av Koncernens nettoomsättning.



NETTOOMSÄTTNINGSFÖRDELNING PER LAND, SVERIGE 2020 (PROCENT)



NETTOOMSÄTTNINGSENTVECKLING, SVERIGE 2018–2020 (MILJONER SEK)¹⁾



¹⁾ Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

¹⁾ Per december 2020.

²⁾ Enligt Koncernens bedömning som baseras på att marknaden är betydligt större än i Norge och att LMK Group är en av de största aktörerna.

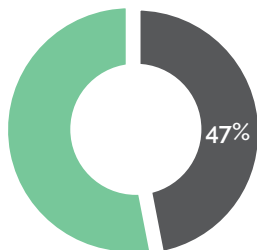
³⁾ Enligt Koncernens bedömning baserat på befolkningens mängden som bor på de postkoder som LMK Group levererar till.

NORGE

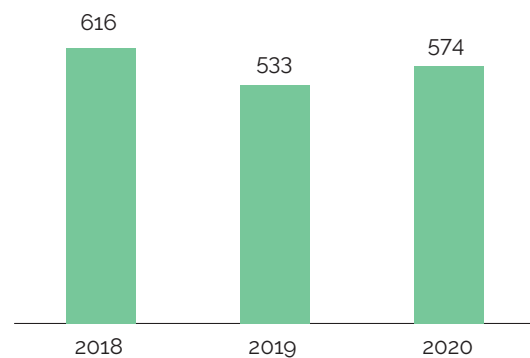
LMK Group etablerade sig på den norska marknaden under 2014 genom en investering i Toppmat AS, som senare bytte namn till Adams Matkasse AS, och stärkte därefter sin position på den norska marknaden genom en sammanslagning med norska Godtlevant.no under 2017. Enligt Koncernens bedömning, är LMK Group, med sina lokala varumärken, en av de marknadsledande aktörerna inom mealkit-lösningar i Norge med uppemot 95 procent marknadsandel.¹⁾ Koncernens produkter är tillgängliga för ungefär 85 procent av Norges befolkning.²⁾ Verksamheten i Norge har en förpackningsanläggning och totalt 112 heltidsanställda i Oslo.³⁾ Den norska verksamheten har ett mer lokalt fokus till skillnad från den svenska verksamhetens nationella, mer övergripande inriktning. Den lokala närvaron, där samarbeten med lokala bönder och gårdar sker, bidrar till ett mer varierande och hållbart erbjudande. Mealkits erbjuds idag genom två varumärken: Adams Matkasse och Godtlevant, där Godtlevant är det varumärke med högst försäljningsvolym på marknaden. Adams Matkasse erbjuder flexibla mealkits inom tre koncept/förval "Ekspress", "Vegetar" och "Inspirasjon". Godtlevant har tre koncept/förval av mealkits, "Vegetar", "Favorit", samt "Roede" (Roede är ett välkänt begrepp för hälsosam mat i Norge). Båda dessa varumärken erbjuder mealkits som kan anpassas för upp till sex personer och för tre till fem måltider i veckan. Under 2020 stod Norge för 47 procent av Koncernens nettoomsättning.



NETTOOMSÄTTNINGSFÖRDELNING PER LAND, NORGE 2020 (PROCENT)



NETTOOMSÄTTNINGSENTVECKLING, NORGE 2018–2020 (MILJONER SEK)¹⁾



1) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

- 1) Enligt Koncernens bedömning som baseras på att det inte finns så många andra aktörer som är aktiva inom mealkit-lösningar.
- 2) Enligt Koncernens bedömning baserat på befolkningsmängden som bor på de postkoder som LMK Group levererar till.
- 3) Per december 2020.

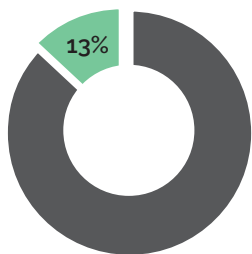
DANMARK

LMK Group expanderade sin geografiska position under 2016 via förvärvet av 53,5 procent av danska RetNemt, där ägarandelen senare har ökat till nuvarande 58,48 procent efter två riktade nyemissioner i Koncernen. Förvärvet har bidragit till Koncernens tillväxt och ambition om att vara den främsta leverantören av mealkits på den danska marknaden. I Danmark anser sig Koncernen vara den näst största aktören inom mealkit-lösningar där marknadsandelen uppskattas till upp emot 20 procent.¹⁾ Tillverkningen sker i Helsingör med och totalt antal heltidsanställda i den danska verksamheten uppgår till 53.²⁾ Koncernens distribution är tillgänglig för 99 procent av Danmarks befolkning.³⁾ Den danska verksamheten är i ett pågående integrationsprojekt där Koncernen avser att köpa ut resterande 41,52 procent av RetNemt i samband med noteringen på Nasdaq First North Premier Growth Market. Med anledning av att RetNemt inte tidigare varit ett helägt dotterbolag, har RetNemt inte blivit fullt integrerat med den resterande delen av Koncernen. Enligt Koncernen kan signifikanta synergieffekter uppnås när RetNemt fullt ut integreras i Koncernen. Synergieffekterna gäller framför allt den tekniska plattformen, produktionseffektivitet samt kunskap från Sverige och Norge gällande lansering av 40–50 recept per vecka och därmed ett mer flexibelt och attraktivt erbjudande. Den danska verksamheten har ett flexibelt erbjudande där matkassar kan utformas efter kundens egna preferenser och kan välja bort det som inte önskas. Matkassarna utgår

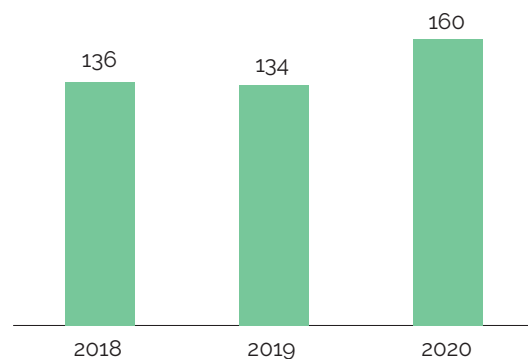
från fyra kategorier, Familievenlige, Hurtige retter, Økologiske retter, och Sunde retter, som vidare kan anpassas för antal personer (två till sex) samt för hur många dagar i veckan man vill få hem sina matkassar. Matkassarna utformas efter konsumentens preferenser och baseras på något av Koncernens olika recept. Under 2020 stod Danmark för 13 procent av Koncernens nettoomsättning.



NETTOOMSÄTTNINGSFÖRDELNING PER LAND, DANMARK 2020 (PROCENT)



NETTOOMSÄTTNINGSENTVECKLING, DANMARK 2018–2020 (MILJONER SEK)¹⁾



1) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

- 1) Enligt Koncernens bedömning som baseras på att marknaden har betydligt fler aktörer än i Norge och att LMK Group är den näst största aktören.
- 2) Per december 2020.
- 3) Enligt Koncernens bedömning baserat på befolkningens mängden som bor på de postkoder som LMK Group levererar till.

Sälj och marknadsföring

Syftet med LMK Groups sälj och marknadsföring är att möjliggöra Koncernens tillväxtmål. Som kategoriledare i Sverige och Norge arbetar Koncernen med tillväxt genom att bli valbara för fler konsumenter genom produkt- och tjänsteutveckling samt berätta om detta genom effektiv sälj och marknadsföring, så kallad "growth marketing". Under 2021 förväntas cirka två tredjedelar av tillväxten komma genom growth marketing, och en tredjedel genom utveckling av produkt, tjänst och bättre distribution.

POSITIONERING

En omfattande varumärkespositionering lägger grunden för ett effektivt marknadsarbete. Koncernen fokuserar sin marknadsföring och produktutveckling på några utvalda marknadsområden för att bättre förstå och tillfredsställa dessa kunders drivkrafter kring vardagsmat, och eventuella trösklar för att skaffa mealkits. I Norge delar Koncernen upp marknadsområdena mellan de två varumärkena för maximal täckning.

VARUMÄRKESERINRAN

Koncernens varumärken har hög kännedom. Trots hög kännedom behövs en kontinuerlig närvaro i media för att framhålla kategorin för mealkits som en naturlig lösning till vardagsmiddagen. Koncernen eftersträvar därför en hög närvaro i räckviddsmedier under flera kampanjperioder under året samt en ständig närvaro i digitala kanaler. Tack vare en hög varumärkeserinran får Koncernen snabb utväxling på sina mediesatsningar.

GROWTH MARKETING

Growth marketing handlar om att arbeta med att optimera varje del av kundresan för att skapa långsiktig försäljningstillväxt. Koncernens kundresa består av följande steg:

1. Medvetenhet – kunden blir medveten om LMK Groups erbjudande;
2. Övervägande – kunden överväger att köpa;
3. Handling – kunden går från tanke till handling och köper Koncernens mealkits;
4. Lojalitet – kunden är tillfredsställd och handlar återkommande Koncernens mealkits.

Koncernen arbetar strukturerat med att optimera varje fas i kundresan och med tydliga KPI:er för att mäta framgång. För att optimera investeringar i sälj och marknadsföring har Koncernen formulerat en strategi att investera cirka 60 procent av mediebudgeten på varumärkes-delen tidigt i

kundresan (medvetenhet och övervägande) och cirka 40 procent närmare köptillfället (aktiv handling).

Exempelvis arbetar LMK Group med att förbättra kunders medvetenhet genom att öka "share of voice" i media. Detta uppnås dels genom marknadsföring på flera kompletterande medieslag och genom en hög räckvidd. Koncernen besitter vidare stor kompetens inom e-handel, digitala abonnemang och digital marknadsföring.

Stor tillväxtpotential anser Koncernen finnas i lojalitets-fasen i kundresan, där fokus istället för att endast rekrytera nya kunder ligger på att öka antalet mealkits genomsnittskunden inhandlar under sin livstid. Med hög kompetens inom CRM ("customer relationship management") och tydliga mål lägger LMK Group grunden för stor framgång i denna fas.

LMK Group som marknadsplats

Som en del i att utöka erbjudandet har Koncernen introducerat ett nytt koncept – Marknadsplatsen LMK Group. I kort innebär konceptet att matvaruleverantörer erbjuds en plats i Koncernens matkassar och får därmed exponering till över 35 000 hem varje vecka, utan att behöva gå via en livsmedelsbutik. Matvaruleverantörens produkt kommer istället direkt in på konsumentens matbord och bidrar till att skapa en positiv middagsupplevelse samtidigt som Koncernen utbildar konsumenten i hur produkten ska tillagas. Matvaruleverantörerna slipper returer, svinn och kostnad för hyllplats i butiken vilket sammantaget skapar en mycket effektiv marknadsföringskanal för dem. I utbytet för denna marknadsföringskanal står matvaruleverantören för merparten av varukostnaden och Koncernen kan därigenom sänka kostnaden per levererad matkasse.

Under 2019 påbörjades ett antal konkreta projekt i att driva förändringen i hur valet av leverantörer gjordes. Genom att erbjuda marknadsplatsen till flera olika aktörer inom ett antal kategorier i konkurrens med varandra har Koncernen sänkt inköpskostnaden kraftigt. Den största sänkningen av inköpskostnaden uppnåddes genom att övergå från A till B -och C leverantörer. En viktig förklaring bakom detta är att flera B/C leverantörer blir "utkonkurrerade" från butikshyllorna av kedjornas egna varumärken och LMK Group blir en lukrativ möjlighet för dem att få sitt varumärke och produkt direkt hem till kunden.



Inom kategorierna pasta och ris, konserverade tomater, feta- och halloumiost samt mejeriprodukter möjliggjorde detta samarbete med leverantörerna att Koncernen kunde sänka inköpskostnaden med mellan 15–40 procent. För att säkerställa att slutprodukten håller den höga standard som Koncernens kunder förväntar sig läggs stor vikt vid att säkerställa att samtliga nya leverantörer uppfyller de högt ställda krav som finns på kvalitet och leveranstid.

LMK Groups mobilapplikationer

Koncernens mobilapplikationer (iOS eller Android) och digitala kanaler har flera olika syften. Det mest grundläggande syftet är att kunder ska kunna interagera med varumärket samt kunna se, koordinera och inhandla mealkits. LMK Group anstränger sig därför för att ge den bästa möjliga digitala kundupplevelsen. Koncernen ser en ökad trafik till LMK Groups digitala kanaler genom webbläsare i mobiltelefoner (till exempel Safari eller Chrome), där cirka 75 procent av all trafik idag sker. Även ett ökat användande av mobilapplikationerna för iOS och Android kan urskiljas, där 25 procent av aktiva kunder har appen installerad. LMK Group ser det därför som en självklarhet att alla kundinteraktioner av tjänsten kan ske direkt från mobiltelefonen, där kunden genom sitt unika kundkonto kan enkelt välja bland rätter, få allergeninformation, recept och ingrediensfoton.

Koncernens teknologiverktyg (react.js samt React Native) ger ett enkelt och översiktligt applikationslandskap som gör att LMK Group enkelt kan hålla mobilapplikationer och webbsidor uppdaterade. Applikationen är tätt kopplad till CRM-funktionali-

tet för att personifiera innehåll, middagsrekommendationer för varje kund och kampanjerbjudanden för att på så sätt skapa lojala och återkommande kunder (se även avsnittet "Sälj och marknadsföring" för mer information).

Kunder

LMK Group har en väletablerad och lojal kundbas där de äldsta kunderna varit kunder sedan 2008. Koncernens kundbas utgörs i huvudsak av upptagna vuxna i hushåll med dubbla inkomster samt hemmavarande barn. Vid utgången av 2020 hade Koncernen över 405 000 registrerade kunder och över 115 000 aktiva kunder i december. Koncernen gjorde cirka 1,74 miljoner leveranser av mealkits som nådde strax över 80 procent av de skandinaviska hushållen med en hög grad av återkommande intäkter.

REGISTRERADE OCH AKTIVA KUNDER, 2020¹⁾

~405,000 ~ 115,000

Registrerade kunder

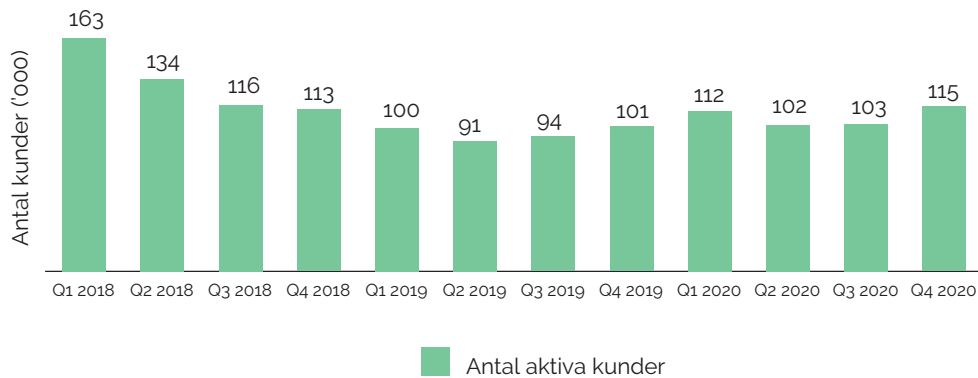
Aktiva kunder

1) Per december 2020.

UTVECKLING AKTIVA KUNDER

LMK Group har haft ett sjunkande antal aktiva kunder under Koncernens omvandlingsperiod från Q1 2018 till Q2 2019. Därefter har utvecklingen av antalet aktiva kunder varit växande och ökat till cirka 115 000 i december 2020. Ökningen beror, enligt Koncernen, framför allt på att erbjudandet har blivit mer flexibelt samt att Koncernen har ökat sina sälj- och marknadsföringskostnader.

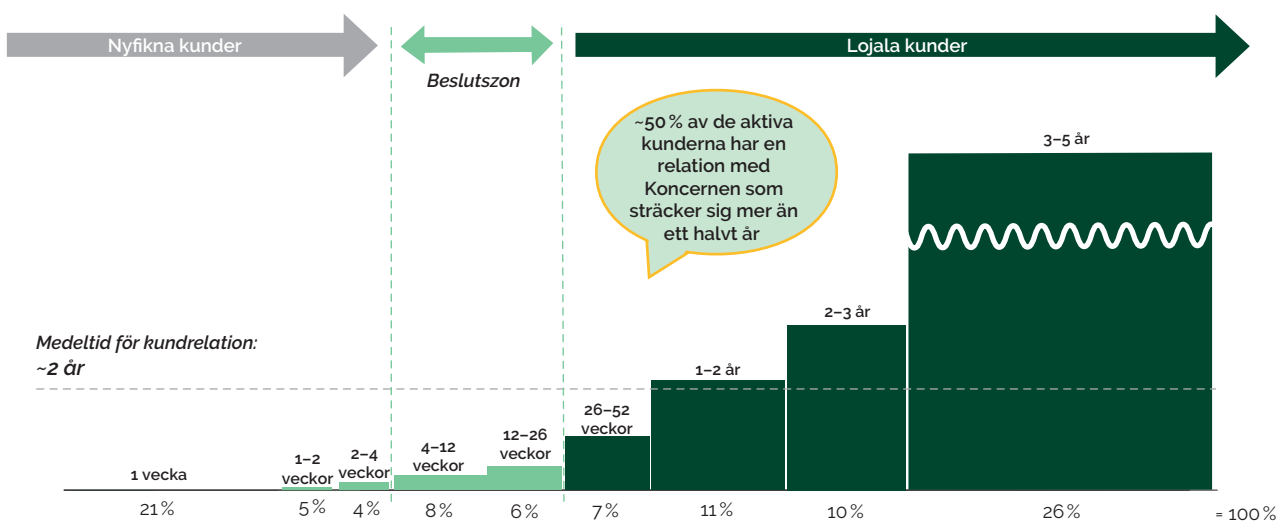
UTVECKLING AV AKTIVA KUNDER



KUNDÖVERSIKT

LMK Groups kundbas kan brytas ned i de olika kundgrupperna *nyfikna kunder*, *kunder i beslutszon* och *lojala kunder*. Nyfikna kunder har en kundrelation mellan 1–4 veckor, kunder i beslutszon har en kundrelation mellan 4–26 veckor och lojala kunder har haft en kundrelation längre än 26 veckor. Medeltiden för LMK Groups kundrelationer är cirka 2 år, där cirka 50 procent av kundbasen är lojala kunder. Se mer detaljerad information kring nedbrytningen av kundbasen i grafen nedan:

NEDBRYTNING AV KUNDBASEN

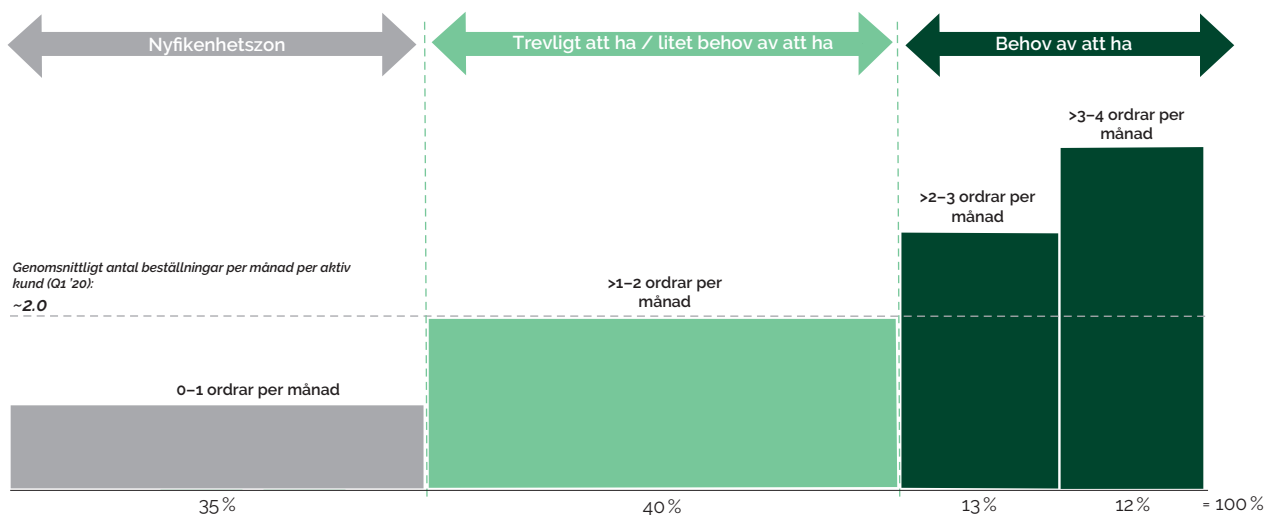




LMK Groups kunder har olika beteenden vad gäller deras beställningsmönster av mealkits. Kundernas beställningsmönster kan brytas ned i tre olika segment (i) "Nyfikenhetszon", (ii) "Trevligt att ha / litet behov av att ha" samt (iii) "Behov av att ha". Kunder i segmentet "Nyfikenhetszon" gör mellan 0–1 beställningar per månad och står för cirka 35 procent av kundbasen, kunder i segmen-

tet "Trevligt att ha / litet behov av att ha" gör mellan 1–2 beställningar per månad och står för cirka 40 procent av kundbasen, och segmentet "Behov av att ha" gör cirka 2–4 beställningar per månad och står för cirka 25 procent av kundbasen. Se mer detaljerad information kring de olika segmenten kring beställningsmönster av mealkits i grafen nedan.

NEDBRYTNING AV BESTÄLLNINGAR



Tillväxtstrategi

Koncernens har identifierat tre tydliga tillväxt drivare som tillsammans utgör grundpelarna i Koncernens tillväxtstrategi:

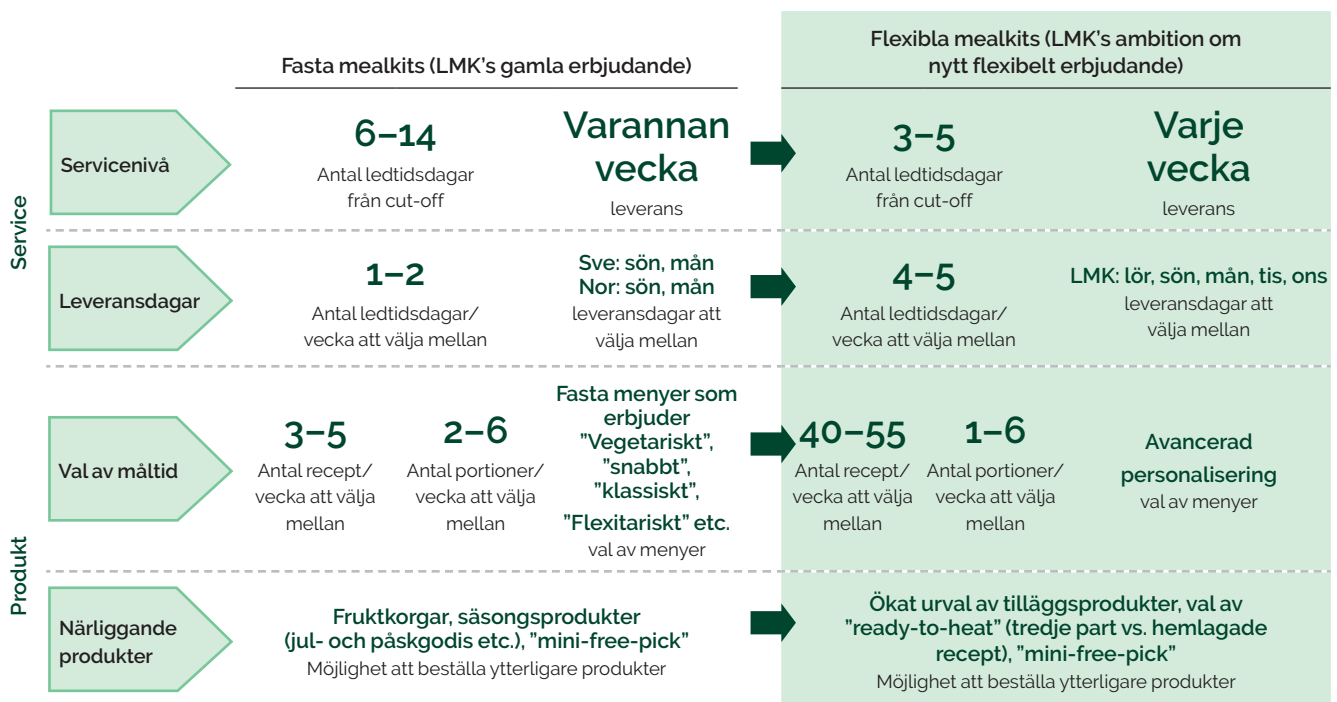
- ◆ Öka antalet aktiva kunder;
- ◆ öka orderfrekvensen, och;
- ◆ öka det genomsnittliga ordervärdet.

Genom att arbeta parallellt med dessa tre tillväxt drivare anser Koncernen att betydande tillväxt kan uppnås. Stor vikt har därför lagts på att utarbeta en strategi för tillväxt i respektive drivare. Grunden i tillväxtstrategin bygger på att förbättra Koncernens tjänst genom en ökad flexibilitet.

KONCERNENS NYA FLEXIBLA PRODUKT- OCH TJÄNSTEERBJUDANDE

LMK Group har påbörjat en resa där Koncernen lämnar det gamla erbjudandet med fasta mealkits till en ambition om ett nytt erbjudande med fullt flexibla mealkits. I Sverige innebär det exempelvis att, Koncernen går från leverans varannan vecka med 6–14 dagars ledtid från cut-off till leverans varje vecka med 3–5 dagars cut-off och leveranser onsdag till söndag. Motsvarande förbättring gäller även för antalet recept/vecka där ambitionen är 40–55 recept/vecka, vilket nästan uppnåtts och kan jämföras med tidigare 3–5 recept/vecka. Med ett större urval av recept och förbättrad möjlighet till individuell anpassning – både vad gäller produkt- och leveransflexibilitet – kan fler kundsegment adresseras och på så sätt skapas en större adresserbar marknad.

ÖVERSIKT AV KONCERNENS GAMLA OCH NYA ERBJUDANDE



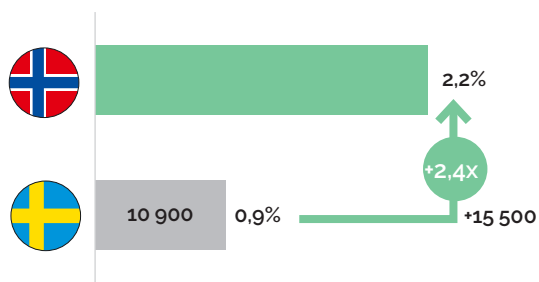
Nedan följer en beskrivning av de åtgärderna Koncernen avser vidta för att fullfölja sin tillväxtstrategi inom de tre respektive områdena.

ÖKA ANTALET KUNDER

Genom det nya flexibla erbjudandet ökar adresserbar marknad markant. Stora kundgrupper som tidigare avstått eller lämnat tjänsten har nu möjlighet att hitta en lösning som passar just dem. Genom att aktivt arbeta på att återaktivera dessa kunder och få dem att pröva det nya flexibla erbjudandet finns potential att återaktivera de omkring 290 000 kunder som idag är passiva.¹⁾ Som en del i detta initiativ gjordes i mars 2020 en omorganisering av Koncernens sälj- och marknadsföringsfunktion som idag utgörs av sju heltidsanställda med fokus på kundbearbetning. Koncernens CRM-team fokuserar på tre huvudområden; 1) arbeta med befintliga kunder för att de ska stanna och beställa matkassar så ofta som möjligt, 2) aktivera pausade/inaktiva/churnade kunder, och 3) arbeta med ny-kundsresan, med fokus på de 12 första veckorna i kundens livscykel för att få kunden att komma igång bra. Investeringar görs löpande i automatiserade sälj- och marknadsföringsverktyg för att förbättra kundhanteringen. Baserat på en kundundersökning som Koncernen låtit göra, tror Koncernen att en stor del av de cirka 290 000²⁾ kunder som idag är passiva går att återaktivera genom att utbilda dem om det förbättrade erbjudandet.

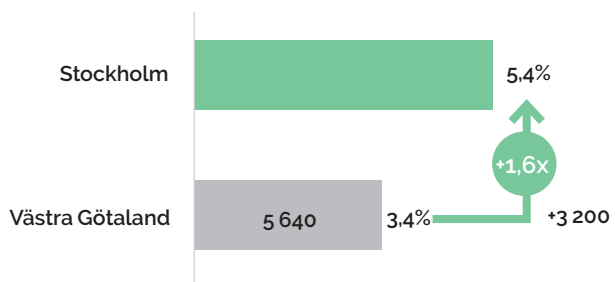
I en närmare analys av den geografiska penetrationen har Koncernen konstaterat att flera av de större regionerna har en mycket låg penetration. Skulle exempelvis Västra Götaland i Sverige ha samma penetrationsgrad av aktiva kunder (bland familjer) som Stockholm skulle det öka antalet årliga kunder med omkring 3 200.³⁾ Förklaringen till de stora geografiska skillnaderna beror enligt Koncernen i första hand på att de tidigare valt att rikta sälj- och marknadsföringen mot huvudstadsregionerna. En förbättrad sälj- och marknadsföring i dessa regioner skulle kunna öka antalet kunder påtagligt. Liknande under-penetration återfinns även i vissa kundsegment. Exempelvis ligger den genomsnittliga penetrationen hos par i Norge på omkring 2,2 procent medan motsvarande siffra i Sverige är cirka 0,9 procent.⁴⁾ Förklaringen till detta grundar sig sannolikt i att Koncernen under många år inte erbjudit mealkits för par i Sverige. Genom att addera mealkits för par även i Sverige öppnar sig ett stort marknadssegment och med ett antagande om Norges marknadspenetration för par i Sverige skulle det innebära omkring 15 500 nya kunder.⁵⁾ Se mer information kring de marknadspenetrationen i graferna nedan.

ANDEL AKTIVA KUNDER BLAND PAR I NORGE OCH SVERIGE¹⁾



1) Enligt Koncernens bedömning som baseras på Koncernens aktiva kunder i relation till totalt antal hushåll utifrån statistik från SCB och SSB.

ANDEL AKTIVA KUNDER BLAND FAMILJER I STOCKHOLM OCH VÄSTRA GÖTALAND¹⁾



1) Enligt Koncernens bedömning som baseras på Koncernens aktiva kunder i relation till totalt antal hushåll utifrån statistik från SCB och SSB.

- 1) Antal registrerade kunder om cirka 405 000 minus antal aktiva kunder om cirka 115 000 vilket motsvarar cirka 290 000 passiva kunder per december 2020.
- 2) Antal registrerade kunder om cirka 405 000 minus antal aktiva kunder om cirka 115 000 vilket motsvarar cirka 290 000 passiva kunder per december 2020.
- 3) Enligt Koncernens bedömning som baseras på Koncernens aktiva kunder i relation till totalt antal hushåll utifrån statistik från SCB och SSB.
- 4) Enligt Koncernens bedömning som baseras på Koncernens aktiva kunder i relation till totalt antal hushåll utifrån statistik från SCB och SSB.
- 5) Enligt Koncernens bedömning som baseras på Koncernens aktiva kunder i relation till totalt antal hushåll utifrån statistik från SCB och SSB.

En viktig del i tillväxtstrategin och lanseringen av det nya flexibla erbjudandet är en ökad satsning på sälj- och marknadsföring. Enligt Koncernen, är ambitionen att öka sälj- och marknadsföringskostnaderna från cirka 9 procent av nettoomsättningen 2020 till omkring 12–13 procent. Detta skapar goda förutsättningar för att öka antalet nya kunder, men skapar också möjlighet att återaktivera tidigare kunder som lämnat plattformen. Sammantaget är det Koncernens bedömning att det finns en mycket stor och outnyttjad potential för att öka sin marknadspenetration i de tre marknaderna man verkar inom.

ÖKA INKÖPSFREKVENSEN

En del av Koncernens tillväxtstrategi är att öka inköpsfrekvensen från kunderna. Detta anser Koncernen vara möjligt genom att erbjuda samtliga leveransområden i Sverige tillgång till veckovisa leveranser och skifta fler kunder till varje-vecka-prenumeration. Fram till början av 2020, erbjöds nästan alla Koncernens kunder i Sverige endast leverans på varannan-vecka-basis. Många av Koncernens lojala kunder fortsätter detta köpmönster medan nya kunder ofta väljer att prenumerera varje vecka. Koncernen ser stor potential i ett erbjuda kunden en mer personifierad produkt, dels genom att tillhandahålla en automatiserad process, genom artificiell intelligens vid val av rätter, dels genom att kunna erbjuda kunden en möjlighet att ställa in sina personliga preferenser. Detta är en viktig fördel som konkurrenterna idag inte erbjuder. Genom att Koncernen erbjuder en prenumerationstjänst som levererar middagar till kunder varje vecka blir det en stor fördel om Koncernen möjliggör för kunden att påverka maten ännu mer.

ÖKA DET GENOMSNITTLIGA ORDERVÄRDET

Det finns en tydlig strategi för att öka det genomsnittliga ordervärdet. Koncernen genomförde under hösten 2020 en omfattande studie inom segmentering och varumärkespositionering och har därigenom tillskansat sig omfattande information om hur produktutveckling bör ske. Koncernen erbjuder från och med januari 2021 ett kompletterande

sortiment av utvalda dagligvaror med fokus på frukost och mellanmål för alla varumärken. Detta sedan Koncernen erbjudit det för kunder hos Godtlever sedan maj 2018 och sett positiva effekter på kundlojalitet. Koncernen har idag teknisk kapacitet att hantera upp till 100 olika lagerenheter inom detta kompletterande erbjudande. Initiativet återlanserades i oktober 2020 för Adams Matkasse och bara fem veckor efter lanseringen hade cirka 4,6 procent av samtliga leveranserna nyttjat tilläggserbjudandet. Motsvarande koncept rullades ut i Sverige i januari 2021. Koncernens långsiktiga bedömning är omkring 10 procent av leveranserna som görs kommer nyttja tillägget på veckobasis.

I strategin för att öka det genomsnittliga ordervärdet ingår ett antal andra åtgärder som breddar det existerande erbjudandet. Skiftet till det flexibla erbjudandet gör det exempelvis möjligt att erbjuda försäljning av premiumrecept- och produkter samt möjlighet att addera protein av högre kvalitet eller större mängd.

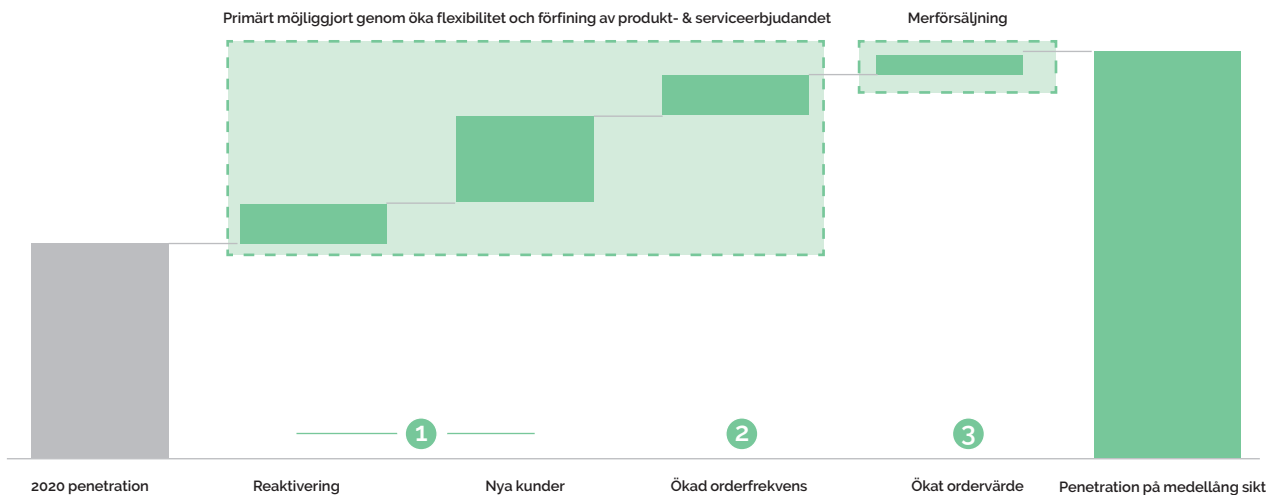
Andra åtgärder inkluderar en förbättrad digital och fysisk användarupplevelse. Genom djupare personifiering och ökad valbarhet ser Koncernen stor potential i ett erbjuda kunden en mer personifierad produkt där recepten handplockas för varje kund. Koncernen har under 2020 arbetat med att bygga ett dedikerat team inom dataanalys som fokuserar på att utveckla smarta algoritmer som genererar automatiserade menyförslag och rekommendationer som uppfyller kundens krav på variationer, ingredienser, pris och näringsvärde. Detta är en viktig fördel för att kunna öka skalbarheten för erbjudandet till ännu fler kunder eftersom varje familj och deras vardag är unik.

Slutligen undersöks även möjlighet att nyttja Koncernens plattform och logistiknätverk för att sälja kompletterande produkter från andra leverantörer. Vissa free-pick aktörer, däribland MatHem och Kolonial, samarbetar exempelvis med Clas Ohlson och Mat.se samarbetar med Apohem för att erbjuda kompletterande produkter.

SAMMANFATTNING AV DE PRIMÄRA TILLVÄXTDRIVARNA PÅ MEDELLÅNG SIKT

I tabellen nedan presenteras en översikt över de, enligt Koncernen, primära tillväxtdrivarna för LMK Group på medellång sikt. Grafen är en uppskattning som Koncernen har gjort för att illustrera hur stor del av tillväxten varje enskild tillväxtdrivare förväntas utgöra.

ILLUSTRATIV BILD AV KONCERNENS PRIMÄRA TILLVÄXTDRIVARE PÅ MEDELLÅNG SIKT



DE TRE TILLVÄXTDRIVARNAS PÅVERKAN PÅ NETTOOMSÄTTNINGEN

I de tre sensitivitetstabellerna som presenteras nedan ges en översikt av hur Koncernens nettoomsättning skulle kunna se ut om någon eller några av tillväxtdrivarna justeras.

SENSITIVITETSTABELLER

Nuvarande data	
Tillväxtdrivare	Helår 2020
1 Aktiva kunder	115 000
2 Order per aktiv kund	15,1/år
3 Genomsnittligt ordervärde	701 SEK

ÅRLIG FÖRSÄLJNING I MILJONER SEK (GENOMSNISSLIGT ORDERVÄRDE 750 SEK)

	Antal ordrar per aktiv kund / år					
	14	16	18	20	22	24
135 000	1 418	1 620	1 823	2 025	2 228	2 430
130 000	1 365	1 560	1 755	1 950	2 145	2 340
125 000	1 313	1 500	1 688	1 875	2 063	2 250
120 000	1 260	1 440	1 620	1 800	1 980	2 160
115 000	1 208	1 380	1 553	1 725	1 898	2 070
110 000	1 155	1 320	1 485	1 650	1 815	1 980
105 000	1 103	1 260	1 418	1 575	1 733	1 890
100 000	1 050	1 200	1 350	1 500	1 650	1 800

ÅRLIG FÖRSÄLJNING I MILJONER SEK (GENOMSNISSLIGT ORDERVÄRDE 700 SEK)

	Antal ordrar per aktiv kund / år					
	14	16	18	20	22	24
135 000	1 323	1 512	1 701	1 890	2 079	2 268
130 000	1 274	1 456	1 638	1 820	2 002	2 184
125 000	1 225	1 400	1 575	1 750	1 925	2 100
120 000	1 176	1 344	1 512	1 680	1 848	2 016
115 000	1 127	1 288	1 449	1 610	1 771	1 932
110 000	1 078	1 232	1 386	1 540	1 694	1 848
105 000	1 029	1 176	1 323	1 470	1 617	1 764
100 000	980	1 120	1 260	1 400	1 540	1 680

ÅRLIG FÖRSÄLJNING I MILJONER SEK (GENOMSNISSLIGT ORDERVÄRDE 800 SEK)

	Antal ordrar per aktiv kund / år					
	14	16	18	20	22	24
135 000	1 512	1 728	1 944	2 160	2 376	2 592
130 000	1 456	1 664	1 872	2 080	2 288	2 496
125 000	1 400	1 600	1 800	2 000	2 200	2 400
120 000	1 344	1 536	1 728	1 920	2 112	2 304
115 000	1 288	1 472	1 656	1 840	2 024	2 208
110 000	1 232	1 408	1 584	1 760	1 936	2 112
105 000	1 176	1 344	1 512	1 680	1 848	2 016
100 000	1 120	1 280	1 440	1 600	1 760	1 920

Lönsamhetsstrategi

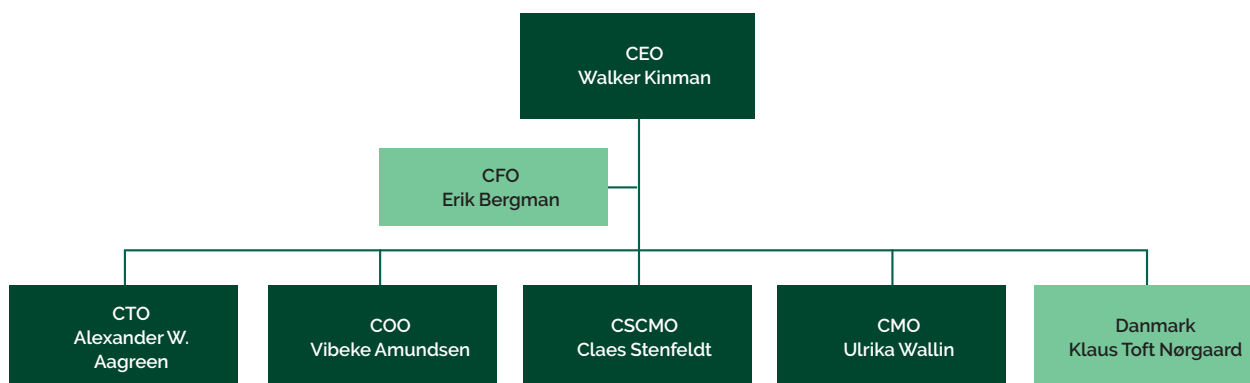
Över tid förväntas Koncernen bibehålla och öka den långsiktiga lönsamheten genom en kombination av tillväxtstrategier och kostnadskontroll. Kortsiktigt kan lönsamheten dock komma att sjunka något, till följd av ökat fokus på tillväxt och kostnader kopplade till det nya flexibla erbjudandet. Enligt Koncernen kommer LMK Group öka sina sälj- och marknadsföringsaktiviteter för att attrahera nya kunder. Målet är att en ny kund ska vara lönsam efter sex månader, vilket baseras på den ekonomiska kalkylen för kostnaden för en nyförvärvad kund. Dessutom anser Koncernen att det finns fortsatta förbättringsmöjligheter i tillverkningsprocessen och operationella rutiner som förväntas addera ytterligare besparingar, samt att stordriftsfördelar relaterade till särskilda fasta kostnader också finns.

Organisation och medarbetare

ORGANISATION

Koncernen leds av Walker Kinman som i september 2019 befordrades till VD från rollen som CFO där han varit sedan januari 2018. Walker Kinman har omfattande erfarenhet som ledande befattningshavare och har spenderat de senaste 17 åren som CFO inom flertalet internationella företag inom olika branscher. Utöver den ledande befattningshavaren Walker Kinman (VD) styrs LMK Group av sex (6) andra nyckelpersoner med erfarenhet inom mealkits, retail, e-handel och produktion, vilket medför god industriexpertis och ett brett kontaktnät. Dessa personer är Erik Bergman (Group Controller sedan 2019 och CFO sedan 2021), Alexander W. Aagreen (CTO sedan 2016), Claes Stenfeldt (Inköpschef Sverige sedan 2018 och CSCMO sedan 2020), Ulrika Wallin (CMO sedan 2020), Vibeke Admundsen (COO sedan 2021) och Klaus Toft Nørgaard (MD Retnemt sedan 2006). Den 31 december 2020 hade LMK Group 282 heltidsanställda. De ledande befattningshavarna och nyckelpersonerna inom LMK Group som redovisas nedan har i genomsnitt över 2–3 års erfarenhet inom Koncernen.

ORGANISATIONSÖVERSIKT ÖVER LEDNINGSGRUPPEN



MEDARBETARE

Av Koncernens ledande befattningshavare och nyckelpersoner har 4 av 7 personer sin hemvist i Sverige. Koncernen har historiskt sett haft en god förmåga att behålla sin personal vilket indikerar att LMK Group anses vara en uppskattad arbetsgivare av många. Koncernen arbetar fortlöpande med att erbjuda utbildning och träning av personal för att öka produktkunskap, försäljningsförmåga och personlig utveckling. Utbildning är en central del av Koncernens verksamhet då det inom LMK Group anses vara kritiskt för att förbättra kundbemötande och Koncernens konkurrenskraftiga position på marknaden. Nedan summeras LMK Groups fördelning över heltidsanställda per region och avdelning.

Företagsfunktion	Sverige	Norge	Danmark
Ledande befattningshavare	4	2	1
Inköp och meny	18	22	3
Produktion och logistik	52	30	42
Kundtjänst	13	15	4
IT	4	16	0
Sälj och marknadsföring	21	20	2
Bokföring och administration	5	7	1
Totalt	117	112	53

Hållbarhet

Hållbarhet, sociala och miljörelaterade frågor är en central del av LMK Groups uppförandekod och verksamhet. LMK Group bedriver därmed sitt arbete på ett socialt ansvarstagande sätt. LMK Group upprättar en hållbarhetsrapport som bygger på att Koncernen ska ha hela samhällets utveckling i åtanke och ta hänsyn till vilka effekter verksamheten har på kunder, leverantörer, anställda och aktieägare samt samhället och miljön i stort.

HÄLSA

Att inspirera till variationsrika matvanor har alltid varit en av hörnstenarna i Koncernens verksamhet och kommer så att förbli. Genom att bidra till hälsosamma matvanor vill LMK Group i ett första steg såväl möjliggöra samt skapa förutsättningar för en hälsosam livsstil och i ett längre perspektiv bidra till en förbättrad folkhälsa. Koncernen har en vision om att folk inte bara ska äta godare, utan även bättre och därför görs planering och näringsberäkning för majoriteten av recepten utifrån de nordiska näringsrekommendationerna.

- ◆ Genom att nästan samtliga måltider näringsberäknas kan kunden känna sig trygg med att få varierad och hälsosam mat. Näringsberäkningen lutar sig mot de nordiska näringsrekommendationerna (NNR 2012) och innebär i praktiken att recepten inte bara näringsberäknas utan även justeras för att falla inom ramen för rekommendationerna.
- ◆ Koncernen arbetar kontinuerligt för att säkerställa hälsosamma produkter. Bland annat har det upprättats en produktpolicy som presenteras för leverantörer där Koncernen ställer krav på produkter för att exempelvis minimera tillsatser och bekämpningsmedel i de varor som skickas till kund.

MATSVINN

Att minimera uppkomsten av matsvinn i hela flödet av livsmedelsproduktion är en viktig del av hållbarhetsarbetet för Koncernen, både utifrån ett värdegrundsperspektiv samt ett ekonomiskt perspektiv. Recepten optimeras för att alla ingredienser ska gå åt. LMK Group köper således in endast det kunden faktiskt beställer. På så sätt bedrivs en verksamhet som från grunden skapar förutsättningar för att minimera matsvinnet.

- ◆ Genom optimerade menyer skapas förutsättningar för att planera kundens inköp på ett sätt som minimerar matsvinn – målet är att allt i matkassen ska gå åt.
- ◆ Koncernen ställer krav på leverantörer att utveckla produkter som minimerar uppkomst av matsvinn, både i varuflödet och hemma hos kunderna.
- ◆ De livsmedel som av någon anledning inte går att leverera i kundernas matkassar, säljas eller returneras till leverantör, skickas vidare till välgörenhet (se avsnitt "Socialt ansvar" för mer information).

MATVAROR

För Koncernen är det viktigt att erbjuda kunderna mat som är hållbart producerad för att avge ett så litet klimatavtryck och så liten miljöpåverkan som möjligt. För att kunna erbjuda detta gör LMK Group ställningstaganden inför hur såväl veckomenyerna komponeras samt vilka livsmedel som beställs och levereras till kund.

- ◆ Koncernens funktion för menyplanering och inköp ställer krav på hur varorna som skickas ut i kassarna produceras, det vill säga hur de odlas, skördas, förädlas eller hanteras på andra vis.
- ◆ Menyteamet arbetar aktivt med att välja grönsaker efter säsong samt ekologiska produkter.

RESURSFÖRBRUKNING

För att bidra till FN:s globala mål om att minska klimatförändringarna arbetar Koncernen kontinuerligt för att hitta möjligheter att minska resursförbrukning genom smarta val och effektiv användning av resurserna.

- ◆ I och med hemleverans till dörren kan Koncernen bidra till minskat transportbehov för de kunder som prenumererar på tjänsten.
- ◆ Matvarorna till kundens middag levereras ofta utan så kallade "butiksförpackningar", vilket innebär att mängden förpackningar kan minskas i relation till om kunden handlar maten från butikshyllor.
- ◆ Koncernen strävar efter att reducera koldioxidutsläpp och en stor del av varorna levereras i en samordnad transport till produktionsanläggning och slutkonsument. Genom att under 2019 övergå till enkolli-leveranser i Sverige (samma produktionsteknik som har använts sedan tidigare i Norge), det vill säga att samtliga matvaror levereras i en gemensam pall-anpassad låda, har verksamheten optimerat leveranserna på så sätt att fler matkassar får plats i en och samma transport. I denna förändring har även behovet av separata kyllådor försvunnit, vilket resulterat i att returtransporter tagits bort.

- ◆ Under 2019 har ett nytt system för bättre prognos och bättre beställningsrutiner gentemot leverantörer implementerats. Det bidrar till bättre prognoser till matleverantörer och bättre möjligheter att optimera produktion av matvaror, transporter och egen verksamhet.

SOCIALT ANSVAR

Frågan om socialt ansvar är central för LMK Group och genomsyrar den dagliga verksamheten. Koncernen bygger på, och har nått framgång, genom ett värdedrivet entreprenörskap där hållbarhet inom flera områden, inte minst det sociala ansvaret, varit styrande. Koncernen ser det som av yttersta vikt att vara en aktiv pusselbit i det gemensamma arbetet mot de globala målen.

Sedan 2010 har Koncernen bedrivit ett CSR-projekt i Kenya och år 2014 sjösattes skollunchprojektet Plate for Plate där Koncernen tillsammans med kunder bidrar till att servera skollunch till över 10 000 barn per dag.





Utvald finansiell information

Följande information bör läsas tillsammans med avsnitten "*Operationell och finansiell översikt*", "*Kapitalisering, skuldsättning och övrig finansiell information*" och Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018 i avsnittet "*Historisk finansiell information*".

Detta avsnitt innehåller utvald historisk finansiell information som hämtas från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018, vilka har upprättats i enlighet med IFRS, såsom de antagits av EU, och har reviderats av Koncernens oberoende revisorer, KPMG AB, enligt vad som anges i deras revisionsrapport som återfinns därtill.

Prospektet presenterar viss finansiell information som inte är IFRS-mått (se avsnittet "*Definitioner av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*" för definitioner av dessa).

De alternativa nyckeltalen används av ledningen för att följa upp verksamheten, och är hämtat från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem som är föremål för intern kontroll över den finansiella rapporteringen. Bolaget anser att dessa mått, som inte definierats enligt IFRS, ger värdefull kompletterande information till Koncernens ledning, investerare och andra intressenter för att värdera Koncernens prestation.

Med ett alternativt nyckeltal avses enligt dessa riktlinjer finansiellt mått över historisk eller framtida resultatutveckling, finansiell ställning, finansiellt resultat eller kassaflöden som inte definieras eller anges i tillämpliga regler för finansiell rapportering; vilket för Koncernen är IFRS.

Dessa finansiella mått ska inte betraktas isolerat ifrån eller som ett substitut till de resultatmått som tas fram i enlighet med IFRS. Sådana mått, som definierats av Koncernen, är dessutom kanske inte jämförbara med andra mått med liknande namn som används av andra företag. För en beskrivning av beräkningen av icke IFRS-mått samt anledning för användning, se avsnittet "*Avstämningstabell för alternativa nyckeltal*" och "*Definitioner av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*".

Utöver vad som uttryckligen anges har ingen information i Prospektet granskats eller reviderats av Koncernens revisor. I vissa fall har belopp i detta avsnitt avrundats och summerar därmed inte alltid korrekt.

Rapport över resultat och övrigt totalresultat för koncernen

TSEK	1 januari – 31 december ¹⁾		
	2020	2019	2018
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Övriga rörelseintäkter	7 861	8 343	7 877
	1 224 838	1 093 964	1 334 159
Rörelsens kostnader			
Handelsvaror	-746 951	-705 641	-920 488
Övriga externa kostnader	-162 178	-129 452	-228 297
Personalkostnader	-180 400	-175 978	-217 291
Avskrivningar	-43 582	-45 736	-50 071
Nedskrivningar av goodwill och immateriella anläggningstillgångar	-	-182 000	-266 947
Realisationsresultat vid avyttring av dotterbolag	-	-	-11 231
Övriga rörelsekostnader	-219	-397	-325
Rörelseresultat	91 508	-145 240	-360 491
Ränteintäkter	172	424	163
Räntekostnader	-27 532	-24 090	-20 274
Övriga finansiella intäkter	1 640	905	353
Övriga finansiella kostnader	-2 254	-2 768	-574
Finansnetto	-27 974	-25 529	-20 332
Resultat före skatt	63 534	-170 769	-380 823
Skatt	3 735	-6 270	13 652
Årets resultat	67 269	-177 039	-367 171
Årets resultat hänförligt till:			
Moderbolagets aktieägare	65 034	-177 367	-366 872
Innehav utan bestämmande inflytande	2 235	328	-299
Årets resultat	67 269	-177 039	-367 171
Resultat per aktie kr, före och efter utspädning	-11,71	-59,75	-97,04
Övrigt totalresultat			
<i>Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat</i>			
Årets omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	-40 819	7 513	11 275
Skatt hänförlig till poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat	-	-	-
	-40 819	7 513	11 275
Poster som inte kan omföras till årets resultat	-	-	-
Årets övrigt totalresultat	-40 819	7 513	11 275
Årets totalresultat	26 450	-169 527	-355 896
Årets totalresultat hänförligt till:			
Moderbolagets aktieägare	24 645	-169 805	-355 955
Innehav utan bestämmande inflytande	1 805	278	60
Årets totalresultat	26 450	-169 527	-355 896

1) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

Rapport över finansiell ställning för koncernen

TSEK	Per 31 december ¹⁾		
	2020	2019	2018
Tillgångar			
Goodwill	222 907	248 979	427 311
Varumärken	306 265	320 735	316 824
Kundkontrakt och -relationer	24 607	39 174	52 161
Övriga immateriella tillgångar	16 662	18 350	15 762
Summa immateriella anläggningstillgångar	570 442	627 238	812 058
Förbättringsutgifter på annans fastighet	3 044	4 335	5 691
Maskiner och andra tekniska anläggningar	4 792	5 023	5 541
Inventarier	6 130	6 188	7 920
Nyttjanderättstillgångar	105 997	105 400	117 089
Summa materiella anläggningstillgångar	119 963	120 947	136 242
Investeringar i andelar	-	-	-
Uppskjutna skattefordringar	24 302	8 580	9 651
Övriga långfristiga fordringar	3 077	3 362	2 429
Summa övriga anläggningstillgångar	27 109	11 942	12 080
Summa anläggningstillgångar	717 514	760 127	960 380
Varulager	5 444	6 723	10 068
Kundfordringar	9 138	9 541	8 627
Skattefordringar	1 360	2 131	3 359
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	20 995	12 267	15 755
Fordringar hos koncernföretag	705	545	321
Övriga fordringar	3 024	2 985	6 067
Likvida medel	80 416	9 829	10 495
Summa omsättningstillgångar	121 082	44 020	54 692
SUMMA TILLGÅNGAR	838 596	804 147	1 015 072

1) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

Rapport över finansiell ställning för koncernen, *forts.*

TSEK	Per 31 december ¹⁾		
	2020	2019	2018
Eget kapital			
Aktiekapital	929	929	903
Övrigt tillskjutet kapital	912 569	912 569	910 823
Omräkningsreserv	-15 025	25 362	17 800
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	-623 545	-676 477	-490 710
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	274 928	262 383	438 815
Innehav utan bestämmande inflytande	5 301	3 496	3 218
Summa eget kapital	280 229	265 879	442 033
Skulder			
Obligationslån	136 128	143 611	146 877
Skulder till kreditinstitut	-	-	-
Långfristiga leasingskulder	94 071	91 501	101 474
Avtalsskulder	6 002	10 359	12 905
Övriga långfristiga skulder	22 958	71 771	54 731
Uppskjutna skatteskulder	69 601	76 024	77 859
Summa långfristiga skulder	328 759	393 266	393 845
Skulder till kreditinstitut	3 076	11 472	13 688
Kortfristiga leasingskulder	21 749	21 588	21 442
Leverantörsskulder	69 384	67 597	94 904
Skatteskulder	10 638	7 065	-
Övriga skulder	87 329	8 013	8 811
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	37 432	29 267	40 350
Summa kortfristiga skulder	229 608	145 002	179 194
Summa skulder	558 367	538 268	573 040
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	838 596	804 147	1 015 073

1) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

Rapport över kassaflöden för koncernen (Indirekt metod)

TSEK	1 januari – 31 december ¹⁾		
	2020	2019	2018
<i>Den löpande verksamheten</i>			
Resultat före skatt	63 534	-170 769	-380 823
Betald inkomstskatt	-7 629	333	4 072
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	60 203	234 696	330 979
	116 108	64 260	-45 772
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	988	3 606	8 827
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-8 359	3 089	17 324
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	13 494	-41 529	-1 663
Kassaflöde från den löpande verksamheten	122 231	29 426	-21 284
<i>Investeringsverksamheten</i>			
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-4 540	-3 198	-9 167
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 395	-7 642	-9 148
Avyttring av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-	-	1 653
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	-	-	2 624
Reversfordran	-	-	-1 937
Betalning deposition	-	-786	-35
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-9 935	-11 626	-16 010
<i>Finansieringsverksamheten</i>			
Nyemission	-	1 772	-
Förändring på checkräkningskredit	-9 703	-3 678	13 381
Återköp obligationsandel	-9 360	-	-
Amortering av lån	-	-	-748
Amortering av leasingskuld	-16 459	-17 212	-12 722
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-35 522	-19 118	-89
Årets kassaflöde	76 774	-1 318	-37 383
Likvida medel vid årets början	9 829	10 495	47 231
Valutadifferenser i likvida medel	-6 187	652	647
LIKVIDA MEDEL VID ÅRETS SLUT	80 416	9 829	10 495

1) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

Koncernens nyckeltal

Nedan presenteras utvalda nyckeltal som är definierade enligt IFRS och alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS samt operativa nyckeltal.

Riktlinjer avseende alternativa nyckeltal för bolag med värdepapper upptagna till handel på en reglerad marknadsplats inom EU har givits ut av European Securities and Markets Authority (ESMA). Riktlinjerna syftar till att göra alternativa nyckeltal i finansiella rapporter mer begripliga, tillförlitliga och jämförbara och därmed främja deras användbarhet. Med ett alternativt nyckeltal avses enligt dessa riktlinjer finansiellt mått över historisk eller framtida resultatutveckling, finansiell ställning, finansiellt resultat eller kassaflöden som inte definieras eller anges i tillämpliga regler för finansiell rapportering; vilket för Koncernen är IFRS.

Följande tabeller inkluderar utvalda alternativa nyckeltal, vilka inte har definierats eller specificerats i enlighet med IFRS om inte annat anges. Vissa beskrivningar av nyckeltalen presenterar utveckling av finansiella nyckeltal som inte definieras enligt IFRS. De operationella nyckeltalen mäter icke-finansiella parametrar som är viktiga i förståelsen av Koncernens utveckling.

Koncernen bedömer att de alternativa nyckeltalen ger värdefull kompletterande information till Koncernens ledning, investerare och andra intressenter för att värdera Koncernens prestation.

Eftersom alla företag inte beräknar finansiella mått på samma sätt, är dessa inte alltid jämförbara med mått som används av andra företag. Dessa mått ska därför inte ses som en ersättning för mått som definieras enligt IFRS.

Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och anges i avsnittet "*Utvalda nyckeltal – Finansiella nyckeltal*" baseras på information som hämtats från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018 och/eller Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem som är föremål intern kontroll över den finansiella rapporteringen.

Se avsnittet "*Definitioner av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*" för definitioner och syfte till användande av nyckeltal som inte definierats enligt IFRS avsnittet och "*Avstämnings-tabeller avseende alternativa nyckeltal*" för avstämning av dessa alternativa nyckeltal.

UTVALDA NYCKELTAL

Finansiella nyckeltal

TSEK, om inget annat anges	1 januari – 31 december ¹⁾		
	2020	2019	2018
FÖRSÄLJNINGSMÅTT²⁾			
Nettoomsättning ³⁾	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Nettoomsättningstillväxt, %	12,1	-18,1	-
Nettoomsättningstillväxt (justerat för valutakursdifferenser), %	17,4	-18,7	-
MARKNADSFÖRINGSMÅTT²⁾			
Sälj- och marknadsföringskostnader	-129 886	-98 399	-167 130
Sälj- och marknadsföringskostnader i förhållande till nettoomsättning, %	-10,7	-9,1	-12,6
Förändring i sälj- och marknadsföringskostnader, %	32,0	-41,1	-
LÖNSAMHETSMÅTT²⁾			
Resultat efter hanteringskostnader	359 192	268 677	257 661
Rörelseresultat (EBIT) ³⁾	91 508	-145 240	-360 491
Justerad EBIT	101 743	41 666	-71 716
EBITDA	135 090	-99 504	-310 420
Justerad EBITDA	145 325	87 402	-21 645
MARGINALMÅTT²⁾			
Resultat efter hanteringskostnader, %	29,5	24,7	19,4
EBIT-marginal, %	7,5	-13,4	-27,2
Justerad EBIT-marginal, %	8,4	3,8	-5,4
EBITDA-marginal, %	11,1	-9,2	-23,4
Justerad EBITDA-marginal, %	11,9	8,1	-1,6
KASSAFLÖDESMÅTT²⁾			
Capex-ratio, %	0,8	1,0	1,4
Kassaflöde från den löpande verksamheten ³⁾	122 231	29 426	-21 284
KAPITALSTRUKTUR²⁾			
Räntebärande nettoskuld (exklusive leasingskulder)	88 907	164 114	165 194
Rörelsekapital	-68 216	-65 348	-94 736
Rörelsekapital i förhållande till nettoomsättning, %	-5,6	-6,0	-7,1
Soliditet, %	33,4	33,1	43,5

1) Alla nyckeltal nedan, med undantag för Nettoomsättning, utgör alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte ersätter något mått inom IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och syfte, se avsnittet "Definitioner av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS".

2) För en avstämning av alternativa nyckeltal, se avsnittet "Avstämningstabeller avseende alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS".

3) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

Operativa nyckeltal

TSEK, om inget annat anges	1 januari – 31 december ¹⁾		
	2020	2019	2018
KUNDER OCH BESTÄLLNINGAR			
Antal aktiva kunder per bokslutsdatum	114 717	100 714	113 410
Antal leveranser	1 736 638	1 531 968	2 024 133
ENHETSEKONOMI			
Genomsnittligt ordervärde, kronor	701	709	655
Tillväxt i genomsnittligt ordervärde (justerat för valutakursdifferenser), %	3,6	7,5	-
Resultat efter hanteringskostnader per leverans, kronor	207	175	127
Justerad EBITDA per leverans, kronor	84	57	-11
ORGANISATIONEN			
Anställda vid periodens slut	282	258	306

1) Baserat på oreviderad information hämtad från Koncernens ledningsstödsystem samt interna redovisnings- och rapporteringssystem.

AVSTÄMNINGSTABELLER AVSEENDE ALTERNATIVA NYCKELTAL SOM INTE ÄR DEFINIERADE ENLIGT IFRS

TSEK, om inget annat anges	1 januari – 31 december ¹⁾		
	2020	2019	2018
FÖRSÄLJNINGSMÅTT			
Nettoomsättning ²⁾	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Nettoomsättningstillväxt, %	12,1	-18,1	-
Beräkning av nettoomsättning (justerat för föregående års valutakurs)			
Nettoomsättning ²⁾	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Valutaförändring (positiv valutaförändring presenteras med negativt tecken och negativ valutaförändring presenteras med positivt tecken)	57 731	-6 939	-
Nettoomsättning (justerat för föregående års valutakurs)	1 274 708	1 078 682	-
Beräkning av nettoomsättningstillväxt (justerat för valutakursdifferenser)			
Nettoomsättning (justerat för föregående års valutakurs)	1 274 708	1 078 682	-
Föregående periods nettoomsättning	-1 085 621	-1 326 282	-
Nettoomsättningstillväxt (justerat för valutakursdifferenser)	189 087	-247 601	-
Beräkning av nettoomsättningstillväxt (justerat för valutakursdifferenser), %			
Nettoomsättningstillväxt (justerat för valutakursdifferenser)	189 087	-247 601	-
Föregående periods nettoomsättning	1 085 621	1 326 282	-
Nettoomsättningstillväxt (justerat för valutakursdifferenser), %	17,4	-18,7	-
Kostnader Handelsvaror, Övriga externa kostnader och Personalkostnader			
Handelsvaror ²⁾	-746 951	-705 641	-920 488
Övriga externa kostnader ²⁾	-162 178	-129 452	-228 297
Personalkostnader ²⁾	-180 400	-175 978	-217 291
Totalt Kostnader Handelsvaror, Övriga externa kostnader och Personalkostnader	-1 089 529	-1 011 071	-1 366 076
varav:			
Insatsvaror	-574 575	-541 481	-719 999
Hanteringskostnader	-283 210	-275 463	-348 622
Sälj- och marknadsföringskostnader	-129 886	-98 399	-167 130
Centrala funktioner Administration, HR, Kundtjänst och IT	-101 857	-95 729	-130 325
Totalt	-1 089 529	-1 011 071	-1 366 076
MARKNADSFÖRINGSMÅTT			
Sälj- och marknadsföringskostnader	-129 886	-98 399	-167 130
Nettoomsättning ²⁾	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Sälj- och marknadsföringskostnader i förhållande till nettoomsättning, %	-10,7	-9,1	-12,6
LÖNSAMHETSMÅTT			
Nettoomsättning ²⁾	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Insatsvaror	-574 575	-541 481	-719 999
Hanteringskostnader	-283 210	-275 463	-348 622
Resultat efter hanteringskostnader	359 192	268 677	257 661
Resultat före skatt²⁾	63 534	-170 769	-380 823
Finansnetto ²⁾	-27 974	-25 529	-20 332
Rörelseresultat (EBIT)²⁾	91 508	-145 240	-360 491
Avskrivningar ²⁾	43 582	45 736	50 071
EBITDA	135 090	-99 504	-310 420

1) Alla nyckeltal nedan, med undantag för Nettoomsättning, utgör alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte ersätter något mått inom IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och syfte, se avsnitt "Definitioner av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS". Den information nedan som inte hämtats från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018 har baserats på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem.

2) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

**AVSTÄMNINGSTABELLER AVSEENDE ALTERNATIVA NYCKELTAL
SOM INTE ÄR DEFINIERADE ENLIGT IFRS, FORTS.**

TSEK, om inget annat anges	1 januari – 31 december ¹⁾		
	2020	2019	2018
EBITDA	135 090	-99 504	-310 420
Jämförelsestörande poster			
Nedskrivningar av goodwill och immateriella anläggningstillgångar ²⁾	-	182 000	266 947
Realisationsresultat vid avyttring av dotterbolag	-	-	11 231
Konsolidering produktionsanläggningar ³⁾	-	821	5 803
Omstrukturering personal ⁴⁾	2 773	-	4 268
Strategisk översyn ⁵⁾	7 309	-	-
Kostnader avseende ej genomförd försäljning aktier i dotterbolag ⁶⁾	153	2 701	-
Legal rådgivning gällande organisation ⁷⁾	-	1 021	-
Rekryteringskostnad ⁸⁾	-	-	526
Legal rådgivning avseende finansiering ⁹⁾	-	363	-
Totala jämförelsestörande poster	10 235	186 906	288 775
Justerad EBITDA	145 325	87 402	-21 645
Rörelseresultat (EBIT)²⁾	91 508	-145 240	-360 491
Totala jämförelsestörande poster	10 235	186 906	288 775
Justerad EBIT	101 743	41 666	-71 716
Marginalmått			
Resultat efter hanteringskostnader	359 192	268 677	257 661
Nettoomsättning ²⁾	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Resultat efter hanteringskostnader, %	29,5	24,7	19,4
Rörelseresultat (EBIT) ²⁾	91 508	-145 240	-360 491
Nettoomsättning ²⁾	1 216 977	1 085 621	1 326 282
EBIT-marginal, %	7,5	-13,4	-27,2
Justerad EBIT	101 743	41 666	-71 716
Nettoomsättning ²⁾	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Justerad EBIT-marginal, %	8,4	3,8	-5,4
EBITDA	135 090	-99 504	-310 420
Nettoomsättning ²⁾	1 216 977	1 085 621	1 326 282
EBITDA-marginal, %	11,1	-9,2	-23,4
Justerad EBITDA	145 325	87 402	-21 645
Nettoomsättning ²⁾	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Justerad EBITDA-marginal, %	11,9	8,1	-1,6

1) Alla nyckeltal nedan, med undantag för Nettoomsättning, utgör alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte ersätter något mått inom IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och syfte, se avsnitt "Definitioner av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS". Den information nedan som inte hämtats från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018 har baserats på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem.

2) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

3) Nedläggning av produktionsanläggning i Stockholm och Mölndal, vilken ersattes med en ny i Mölnlycke. Kostnad består bland annat av kostnad för arbetsbefriad personal, avskrivning av emballage och lager som ej gått att flytta samt hyra för uppsägningstid på tidigare lokal.

4) 2018 kostnadsbesparingsprogram som spänner över flera funktionella områden i Sverige samt nedläggning av delar av kundtjänst i Norge. 2020 Sammanslagning av norska och svenska funktioner vilket innebar dubbla positioner.

5) Externa konsultkostnader i samband med strategisk översyn inklusive IPO-förberedelser.

6) Kostnader i samband med planerad försäljning av aktier i RetNemt.dk ApS.

7) Kostnader för legal rådgivning och utredning relaterat till organisatorisk översyn.

8) Sign on bonus för ledande befattningshavare.

9) Kostnader för legal rådgivning gällande likviditet inkluderat aktieägaravtal och tillägg till garanti.

**AVSTÄMNINGSTABELLER AVSEENDE ALTERNATIVA NYCKELTAL
SOM INTE ÄR DEFINIERADE ENLIGT IFRS, FORTS.**

TSEK, om inget annat anges	1 januari – 31 december ¹⁾		
	2020	2019	2018
KASSAFLÖDESMÅTT			
Beräkning av capex-ratio			
Förvärv av materiella anläggningstillgångar ²⁾	4 540	3 198	9 167
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar ²⁾	5 395	7 642	9 148
Capex	9 935	10 840	18 315
Nettoomsättning ²⁾	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Capex-ratio, %	0,8	1,0	1,4
KAPITALSTRUKTUR			
Beräkning av Rörelsekapital			
Varulager ²⁾	5 444	6 723	10 068
Kundfordringar ²⁾	9 138	9 541	8 627
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter ²⁾	20 995	12 267	15 755
Övriga fordringar ²⁾	3 024	2 985	6 067
Leverantörsskulder ²⁾	-69 384	-67 597	-94 904
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter ²⁾	-37 432	-29 267	-40 350
Rörelsekapital	-68 216	-65 348	-94 736
Nettoomsättning ²⁾	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Rörelsekapital i förhållande till nettoomsättning, %	-5,6	-6,0	-7,1
Beräkning av soliditet			
Eget kapital ²⁾	280 229	265 879	442 033
Totala tillgångar ²⁾	838 596	804 147	1 015 072
Soliditet, %	33,4	33,1	43,5
Beräkning av räntebärande nettoskulder (exkl. leasingkulder)			
Obligationslån ²⁾	136 128	143 611	146 877
PIK ränta ²⁾	17 626	4 738	-
Förvärvsskulder ²⁾	15 569	15 891	15 431
Checkräkningskredit ²⁾	-	9 703	13 381
Räntebärande skulder (exkl. leasingkulder)	169 323	173 943	175 689
Likvida medel ²⁾	-80 416	-9 829	-10 495
Räntebärande nettoskulder (exkl. leasingkulder)	88 907	164 114	165 194

1) Alla nyckeltal nedan, med undantag för Nettoomsättning, utgör alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS och som inte ersätter något mått inom IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och syfte, se avsnitt "Definitioner av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS". Den information nedan som inte hämtats från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018 har baserats på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem.

2) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

Delårsinformation

LMK Groups styrelse och ledande befattningshavare anser att nedanstående uppgifter är av väsentlig betydelse för investerare. Observera dock att uppgifterna i tabellen *Finansiella nyckeltal* samt tabellen *Kvartalsvisa avstämningstabeller avseende alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS* baseras på information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och

rapporteringsystem och att uppgifterna i tabellen *Operativa nyckeltal* baseras på information hämtad från ledningsstödsystem och Koncernens interna redovisnings- och rapporteringsystem och således är samtliga uppgifter oreviderade. För definitioner av de poster som anges nedan, se avsnittet *Definitioner av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*.

Finansiella nyckeltal

MSEK, om inget annat anges	2020 Q4	2020 Q3	2020 Q2	2020 Q1	2019 Q4	2019 Q3	2019 Q2	2019 Q1	2018 Q4	2018 Q3	2018 Q2	2018 Q1
Nettoomsättning	331	241	324	321	255	225	277	328	322	245	354	404
Nettoomsättning (rullande 12 månader)	1 217	1 142	1 125	1 078	1 086	1 153	1 173	1 250	1 326	-	-	-
Rörelseresultat (EBIT)	31	-4	46	18	-172	-17	23	20	-282	-51	-15	-13
EBIT-marginal	9%	-2%	14%	6%	-67%	-7%	8%	6%	-88%	-21%	-4%	-3%
EBIT (rullande 12 månader)	92	-111	-124	-147	-145	-256	-290	-328	-360	-	-	-
EBIT-marginal (rullande 12 månader)	8%	-10%	-11%	-14%	-13%	-22%	-25%	-26%	-27%	-	-	-
Justerad EBITDA	47	7	59	32	26	-4	34	31	10	-33	1	0
Justerad EBITDA-marginal	14%	3%	18%	10%	10%	-2%	12%	10%	3%	-13%	0%	0%
Justerad EBITDA (rullande 12 månader)	145	124	113	88	87	72	43	9	-22	-	-	-
Justerad EBITDA margin (rullande 12 månader)	12%	11%	10%	8%	8%	6%	4%	1%	-2%	-	-	-
% Förändring i sälj- och marknadsföringskostnader	43%	23%	22%	38%	-1%	-18%	-64%	-55%	-38%	3%	95%	54%
Resultat efter hanteringskostnader	105	67	96	92	71	50	69	79	68	30	67	92
Resultat efter hanteringskostnader (rullande 12 månader)	359	325	308	282	269	266	247	244	258	-	-	-
Resultat efter hanteringskostnader, % (rullande 12 månader)	29,5%	28,5%	27,4%	26,1%	24,7%	23,1%	21,0%	19,5%	19,4%	-	-	-

Operativa nyckeltal

MSEK, om inget annat anges	2020 Q4	2020 Q3	2020 Q2	2020 Q1	2019 Q4	2019 Q3	2019 Q2	2019 Q1	2018 Q4	2018 Q3	2018 Q2	2018 Q1
Antal leveranser (tusen)	464	350	463	459	362	321	384	466	469	377	538	640
Antal leveranser (tusen) (rullande 12 månader)	1 737	1 634	1 605	1 526	1 532	1 639	1 696	1 850	2 024	-	-	-
Antal aktiva kunder per bokslutsdatum (tusen)	115	103	102	112	101	94	91	100	113	116	134	163
Resultat efter hanteringskostnader per leverans, kronor (rullande 12 månader)	207	199	192	185	175	162	146	132	127	-	-	-
Genomsnittligt ordervärde, kronor	712	690	700	699	706	701	722	705	687	650	659	632
Resultat efter hanteringskostnader per leverans, kronor	225	191	207	201	196	155	180	170	145	81	124	144
Justerad EBITDA per leverans, kronor	101	21	127	69	72	-12	89	67	22	-87	1	1

Kvartalsvisa avstämningstabeller avseende alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS

MSEK, om inget annat anges	2020 Q4	2020 Q3	2020 Q2	2020 Q1	2019 Q4	2019 Q3	2019 Q2	2019 Q1	2018 Q4	2018 Q3	2018 Q2	2018 Q1
Rörelseresultat (EBIT)	31,3	-3,8	46,0	18,0	-171,7	-16,5	23,2	19,7	-282,1	-51,3	-14,5	-12,6
Avskrivningar	11,8	10,6	10,5	10,8	13,8	11,4	10,4	10,1	13,3	11,6	12,8	12,4
EBITDA	43,1	6,8	56,5	28,7	-157,9	-5,1	33,7	29,8	-268,8	-39,7	-1,7	-0,2
Jämförelsestörande poster												
Nedskrivningar av goodwill och immateriella anläggningstillgångar ¹⁾					182,0				266,9			
Realisationsresultat vid avyttring av dotterbolag									11,2			
Konsolidering produktionsanläggningar ²⁾							0,3	0,5	0,8	5,0		
Omstrukturering personal ³⁾				2,8						1,9	2,3	
Strategisk översyn ⁴⁾	3,9	0,7	2,5	0,1								
Kostnader avseende ej genomförd försäljning aktier i dotterbolag ⁵⁾				0,2	1,0	0,7		0,9				
Legal rådgivning gällande organisation ⁶⁾					0,9	0,2						
Rekryteringskostnad ⁷⁾												0,5
Legal rådgivning avseende finansiering ⁸⁾						0,4						
Totala jämförelsestörande poster	3,9	0,7	2,5	3,0	183,9	1,2	0,3	1,4	279,0	6,9	2,3	0,5
Justerad EBITDA	47,0	7,5	59,0	31,8	26,0	-3,9	34,0	31,2	10,3	-32,8	0,5	0,3
Justerad EBITDA	47	7	59	32	26	-4	34	31	10	-33	1	0
Nettoomsättning	331	241	324	321	255	225	277	328	322	245	354	404
Justerad EBITDA-marginal, %	14%	3%	18%	10%	10%	-2%	12%	10%	3%	-13%	0%	0%
Rörelseresultat (EBIT)	31	-4	46	18	-172	-17	23	20	-282	-51	-15	-13
Nettoomsättning	331	241	324	321	255	225	277	328	322	245	354	404
EBIT-marginal, %	9%	-2%	14%	6%	-67%	-7%	8%	6%	-88%	-21%	-4%	-3%
Justerad EBITDA	47	7	59	32	26	-4	34	31	10	-33	1	0
Justerad EBITDA (rullande 12 månader)	145	124	113	88	87	72	43	9	-22	-	-	-
Justerad EBITDA (rullande 12 månader)	145	124	113	88	87	72	43	9	-22	-	-	-
Nettoomsättning (rullande 12 månader)	1 217	1 142	1 125	1 078	1 086	1 153	1 173	1 250	1 326	-	-	-
Justerad EBITDA-marginal, % (rullande 12 månader)	12%	11%	10%	8%	8%	6%	4%	1%	-2%	-	-	-
Rörelseresultat (EBIT)	31	-4	46	18	-172	-17	23	20	-282	-51	-15	-13
Rörelseresultat (EBIT) (rullande 12 månader)	92	-111	-124	-147	-145	-256	-290	-328	-360	-	-	-

1) Hämtat från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.

2) Nedläggning av produktionsanläggning i Stockholm och Mölndal, vilken ersattes med en ny i Mölnlycke. Kostnad består bland annat av kostnad för arbetsbefriad personal, avskrivning av emballage och lager som ej gått att flytta samt hyra för uppsägningstid på tidigare lokal.

3) 2018 kostnadsbesparingsprogram som spänner över flera funktionella områden i Sverige samt nedläggning av delar av kundtjänst i Norge. 2020 Sammanslagning av norska och svenska funktioner vilket innebar dubbla positioner.

4) Externa konsultkostnader i samband med strategisk översyn inklusive IPO förberedelser.

5) Kostnader i samband med planerad försäljning av aktier i RetNemt.dk ApS.

6) Kostnader för legal rådgivning och utredning relaterat till organisatorisk översyn.

7) Sign on bonus för ledande befattningshavare.

8) Kostnader för legal rådgivning gällande likviditet inkluderat aktieägaravtal och tillägg till garanti.

Kvartalsvisa avstämningstabeller avseende alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS, forts.

MSEK, om inget annat anges	2020 Q4	2020 Q3	2020 Q2	2020 Q1	2019 Q4	2019 Q3	2019 Q2	2019 Q1	2018 Q4	2018 Q3	2018 Q2	2018 Q1
Rörelseresultat (EBIT) (rullande 12 månader)	92	-111	-124	-147	-145	-256	-290	-328	-360	-	-	-
Nettoomsättning (rullande 12 månader)	1 217	1 142	1 125	1 078	1 086	1 153	1 173	1 250	1 326	-	-	-
EBIT marginal, % (rullande 12 månader)	8%	-10%	-11%	-14%	-13%	-22%	-25%	-26%	-27%	-	-	-
Nettoomsättning	331	241	324	321	255	225	277	328	322	245	354	404
Insatsvaror	-151	-114	-154	-155	-122	-114	-138	-168	-166	-140	-195	-219
Hanteringskostnader	-75	-61	-74	-73	-62	-61	-70	-82	-88	-75	-92	-93
Resultat efter hanteringskostnader	105	67	96	92	71	50	69	79	68	30	67	92
Resultat efter hanteringskostnader	105	67	96	92	71	50	69	79	68	30	67	92
Resultat efter hanteringskostnader (rullande 12 månader)	359	325	308	282	269	266	247	244	258	189	159	92
Resultat efter hanteringskostnader (rullande 12 månader)	359	325	308	282	269	266	247	244	258	189	159	92
Nettoomsättning (rullande 12 månader)	1 217	1 142	1 125	1 078	1 086	1 153	1 173	1 250	1 326	-	-	-
Resultat efter hanteringskostnader, % (rullande 12 månader)	30%	29%	27%	26%	25%	23%	21%	20%	19%	-	-	-
Sälj- och marknadsföringskostnader	-34	-39	-18	-39	-24	-32	-15	-28	-24	-38	-42	-63
Sälj- och marknadsföringskostnader, föregående år	-24	-32	-15	-28	-24	-38	-42	-63	-38	-37	-22	-41
% Förändring i sälj- och marknadsföringskostnader	43%	23%	22%	38%	-1%	-18%	-64%	-55%	-38%	3%	95%	54%
Kostnader Handelsvaror, Övriga externa kostnader och Personalkostnader												
Handelsvaror	-198	-167	-181	-201	-158	-148	-180	-219	-218	-181	-247	-275
Övriga externa kostnader	-44	-29	-44	-45	-31	-41	-22	-36	-43	-52	-56	-77
Personalkostnader	-48	-40	-44	-49	-44	-43	-43	-46	-53	-54	-55	-55
Totalt Kostnader Handelsvaror, Övriga externa kostnader och Personalkostnader	-289	-236	-270	-294	-233	-232	-245	-301	-315	-287	-359	-406
varav:												
Insatsvaror	-151	-114	-154	-155	-122	-114	-138	-168	-166	-140	-195	-219
Hanteringskostnader	-75	-61	-74	-73	-62	-61	-70	-82	-88	-75	-92	-93
Sälj- och marknadsföringskostnader	-34	-39	-18	-39	-24	-32	-15	-28	-24	-38	-42	-63
Centrala funktioner Administration, HR, Kundtjänst och IT	-29	-23	-23	-27	-25	-25	-22	-24	-37	-33	-29	-32
Totalt Kostnader Handelsvaror, Övriga externa kostnader och Personalkostnader	-289	-236	-270	-294	-233	-232	-245	-301	-315	-287	-359	-406

Definitioner av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS

Nyckeltal	Definition/beräkning	Syfte
Capex	Förvärv av materiella anläggningstillgångar och förvärv av immateriella anläggningstillgångar.	Syftar till att visa på hur mycket som investerats under året.
Capex-ratio, %	Capex i relation till Nettoomsättning	Visar på hur stor andel av nettoomsättningen som utgörs av Capex.
EBITDA	Rörelseresultat (EBIT) före avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	Visar intjänandeförmågan från den operativa verksamheten, exklusive avskrivningar, samt finansiering- och skattesituation.
EBITDA-marginal, %	EBITDA i relation till Nettoomsättning	Visar intjänandeförmågan från den operativa verksamheten, exklusive avskrivningar, samt finansiering- och skattesituation i relation till nettoomsättningen.
Hanteringskostnader	Hanteringskostnader består dels av packningskostnader inklusive kostnader för anläggningshantering, direkt personalkostnad, förbrukningsmaterial och annan direkt produktionskostnad, samt dels av kostnader att få produkten till kund, vilket inkluderar logistikostnader, direkt personalkostnad för att administrera logistik, ruttplanering etc.	Syftar till att ge en djupare förståelse för företagets kostnader att tillhandahålla tjänsten och används i beräkningen av Resultat efter hanteringskostnader.
Jämförelsestörande poster	Intäkt- och kostnadsposter som specificeras separat till följd av dess art och belopp. Alla poster som är inkluderade är större och väsentliga under vissa perioder och mindre eller obefintliga under andra perioder.	Jämförelsestörande poster används av Koncernledningen för att förklara skillnader i det historiska resultatet. Separat specifikation av Jämförelsestörande poster gör det möjligt för läsarna av de finansiella rapporterna att förstå och utvärdera de justeringar som har gjorts av Koncernledningen när Justerad EBITDA presenteras.
Justerad EBITDA	EBITDA justerat för Jämförelsestörande poster	Måttet visar intjänandeförmågan från den operativa verksamheten exklusive avskrivningar utan påverkan från väsentliga kostnads- eller intäktsposter som påverkar möjligheten att göra jämförelser över tid, som det beskrivs under "Jämförelsestörande Poster" ovan.
Justerad EBITDA-marginal, %	Justerad EBITDA i relation till Nettoomsättning	Måttet visar intjänandeförmågan från den operativa verksamheten exklusive avskrivningar utan påverkan från väsentliga kostnads- eller intäktsposter som påverkar möjligheten att göra jämförelser över tid, som det beskrivs under "Jämförelsestörande Poster" ovan, i relation till Nettoomsättningen.

Justerad EBIT	EBIT justerat för "Jämförelsestörande poster".	Måttet visar intjänandeförmågan från den operativa verksamheten (rörelsen) utan påverkan från väsentliga kostnads- eller intäktsposter som påverkar möjligheten att göra jämförelser över tid, som det beskrivs under "Jämförelsestörande Poster" ovan.
Justerad EBIT-marginal, %	Justerad EBIT i relation till Nettoomsättning.	Måttet visar intjänandeförmågan från den operativa verksamheten (rörelsen) utan påverkan från väsentliga kostnads- eller intäktsposter som påverkar möjligheten att göra jämförelser över tid, som det beskrivs under "Jämförelsestörande Poster" ovan, i relation till Nettoomsättningen.
EBIT-marginal, %	EBIT i relation till Nettoomsättning.	Måttet visar lönsamheten oberoende av kapitalstruktur och skattesituation.
Rörelseresultat (EBIT)	Resultat före skatt och finansnetto	Syftar till att visa intjänandeförmågan från verksamheten oberoende av kapitalstruktur och skattesituation.
Insatsvaror	Kostnad för insatsvaror inkluderar mat, emballage, menyhäften och andra varor som Koncernen säljer.	Syftar till att ge en djupare förståelse för företagets kostnadskomponenter och används i beräkningen av Resultat efter hanteringskostnader.
Resultat efter hanteringskostnader	Nettoomsättning med avdrag för Insatsvaror och Hanteringskostnader.	Visar på den lönsamheten efter insatsvaror och hanteringskostnader.
Resultat efter hanteringskostnader, %	Resultat efter hanteringskostnader i relation till Nettoomsättning.	Syftar till att ge en bild av Resultat efter hanteringskostnader över tid.
Räntebärande skuld (exkl. leasingkulder)	Består av summan av Obligationslån, PIK ränta, Förvärvsskulder och Checkräkningskredit	Visar Koncernens totala räntebärande skuldsättning (exkl. leasingkulder).
Räntebärande nettoskuld (exkl. leasingkulder)	Räntebärande skuld (exkl. leasingkulder) med avdrag för Likvida medel	Visar Koncernens totala räntebärande skuldsättning (exkl. leasingkulder) justerat för Likvida medel
Rörelsekapital	Summa av Varulager, Kundfordringar, Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter och övriga fordringar reducerat med leverantörsskulder och upplupna kostnader och förutbetalda intäkter.	Detta mått visar hur mycket rörelsekapital som är bundet i Koncernens verksamhet och kan sättas i relation till nettoomsättning för att förstå hur effektivt det bundna rörelsekapitalet används.
Rörelsekapital i förhållande till nettoomsättning, %	Rörelsekapital i förhållande till Nettoomsättning.	Nyckeltalet visar hur mycket rörelsekapital som används i förhållande till nettoomsättning för att ge förståelse för hur effektivt det bundna rörelsekapitalet används.

Sälj- och marknadsföringskostnader	Kostnad för sälj- och marknadsaktiviteter, inklusive personalkostnader, kostnader för bred media (t.ex. TV och radio), online marknadsföring och direkta säljkostnader.	Syftar till att ge en förståelse för kostnaden att behålla befintliga kunder och attrahera nya kunder.
Sälj- och marknadsföringskostnader i förhållande till nettoomsättning, %	Sälj- och marknadsföringskostnader i relation till Nettoomsättning.	Syftar till att ge jämförbarhet mellan perioder för kostnaden att behålla befintliga kunder och attrahera nya kunder.
Förändring i sälj- och marknadsföringskostnader, %	Sälj- och marknadsföringskostnader i aktuell period reducerat med sälj- och marknadsföringskostnader föregående period i relation till Sälj- och marknadsföringskostnader i föregående period. För kvartalsvisa förändringar: Sälj- och marknadsföringskostnader i aktuellt kvartal reducerat med sälj- och marknadsföringskostnader i motsvarande kvartal i föregående period i relation till Sälj- och marknadsföringskostnader i motsvarande kvartal i föregående period.	Syftar till att ge en förståelse för hur Sälj- och marknadsföringskostnaderna förändrats över tid.
Soliditet, %	Summa eget kapital (inklusive innehav utan bestämmande inflytande) i förhållande till Summa tillgångar.	Soliditet används ofta i bedömning av ett bolags finansiella stabilitet och långsiktiga betalningsförmåga.
Nettoomsättnings-tillväxt, %	Nettoomsättning i aktuell period reducerat med nettoomsättning föregående period i relation till nettoomsättning i aktuell period.	Visar på hur Nettoomsättningen förändrats jämfört med föregående period.
Nettoomsättning (justerat för föregående års valutakurs)	Nettoomsättning för Koncernen där dotterbolag med en annan funktionell valuta än moderföretagets rapporteringsvaluta SEK omräknas. Denna omräkning utförs genom att dotterbolagens nettoomsättning i funktionell valuta för aktuellt år omräknas till moderföretagets rapporteringsvaluta SEK med föregående års valutakurs. De bolag i Koncernen som har SEK som funktionell valuta omräknas inte.	Används i beräkningen av "Nettoomsättningstillväxt (justerat för valutakursdifferenser)". Syftar till att ge ett jämförbart tal med samma valutapåverkan som jämförelseperioden.
Valutaförändring	Valutaförändring beräknas som Nettoomsättning för aktuellt år reducerat med Nettoomsättning (justerat för föregående års valutakurs)"	Visar på effekten av valutaförändring.
Nettoomsättnings-tillväxt (justerat för valutakursdifferenser)	Nettoomsättning (justerat för föregående års valutakurs) för aktuellt år reducerat med föregående års nettoomsättning	Visar på företagets tillväxt exklusive påverkan av valutakursförändringar.
Nettoomsättningstillväxt (justerat för valutakursdifferenser), %	Nettoomsättningstillväxt (justerat för valutakursdifferenser) dividerat med föregående års nettoomsättning.	Visar på företagets tillväxt exklusive påverkan av valutakursförändringar i procent.

Definitioner av operativa nyckeltal

Nyckeltal	Definition/beräkning	Syfte
Antal aktiva kunder per bokslutsdatum	Antal kunder som mottagit minst en leverans under de senaste 3 månaderna.	Syftar till att ge en bättre förståelse för intäktsgenereringen.
Antal leveranser	Antal genomförda leveranser under perioden.	Syftar till att ge en bättre förståelse för intäkt- och kostnadsgenereringen.
Engångskunder	Antal kunder som endast tagit en leverans under perioden.	Syftar till att ge en bättre förståelse för intäktsgenereringen.
Andel upprepande leveranser	Antal leveranser, minskat med leveranser ifrån engångskunder (dvs de som tagit endast en leverans) i förhållande till Antal leveranser.	Syftar till att ge en bättre förståelse för intäktsgenereringen.
Genomsnittligt ordervärde, kronor	Genomsnittlig nettoomsättning per leverans.	Visar hur mycket varje leverans, i genomsnitt, bidrar med till nettoomsättningen.
Tillväxt i genomsnittligt ordervärde (justerat för valutakursdifferenser), %	'Genomsnittligt ordervärde (justerat för valutakursdifferenser), kronor' i förhållande till föregående periods 'Genomsnittligt ordervärde (justerat för valutakursdifferenser), kronor'	Visar tillväxt i genomsnittliga ordervärdet justerat för valutakurseffekter.
Genomsnittligt resultat efter hanteringskostnader per leverans, kronor	Genomsnittligt resultat efter hanteringskostnader per leverans.	Visar hur mycket varje leverans, i genomsnitt, bidrar med till resultat efter hanteringskostnader.
Genomsnittligt justerad EBITDA per leverans, kronor	Genomsnittligt justerat EBITDA per leverans.	Visar hur mycket varje leverans, i genomsnitt, bidrar med till EBITDA.
Medelantal anställda	Medelantalet anställda under räkenskapsåret, räknat i antalet heltidstjänster.	Visar antal heltidsanställda som är engagerade i bolaget.
Genomsnittligt ordervärde (justerat för valutakursdifferenser), kronor	Periodens Nettoomsättning per leverans med omvärderad valutakurs för dotterbolag i annan valuta till föregående års valutakurs.	Ingår i beräkningen för att visa på företagets tillväxt per leverans exklusive valutakursförändringar.

Operationell och finansiell översikt

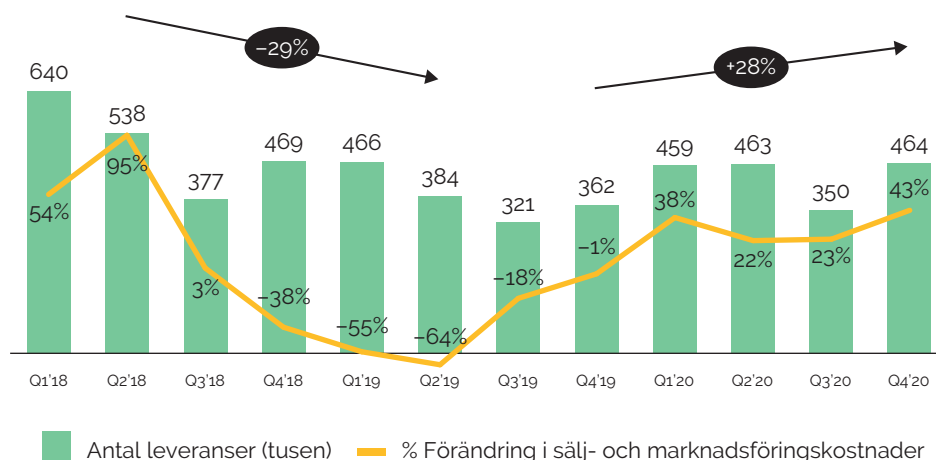
Detta avsnitt bör läsas tillsammans med informationen i avsnitten "Utvald finansiell information", "Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information" samt Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018, vilka har upprättats i enlighet med IFRS, såsom de antagits av EU, och har reviderats av Koncernens oberoende revisorer enligt vad som anges i deras revisionsrapport som återfinns därtill.

Såvida inget annat anges har den konsoliderade finansiella informationen gällande Bolaget i Prospektet inte reviderats eller granskats av Koncernens revisor. All sådan oreviderad information eller information som inte har granskats har hämtats från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem.

Denna operationella och finansiella översikt är avsedd att underlätta förståelsen för och utvärderingen av trender och fluktuationer i Koncernens finansiella resultat. Det historiska resultatet som inkluderats i denna operationella och finansiella översikt utgör ingen indikation på Koncernens framtida finansiella resultat.

Detta avsnitt innehåller framåtriktad information. Sådan framåtriktad information baseras på antaganden och är föremål för risker, osäkerhetsfaktorer och andra faktorer, däribland de som anges i avsnittet "Riskfaktorer". Dessa faktorer kan få till följd att Koncernens finansiella resultat väsentligen avviker från det finansiella resultat som anges, både uttryckligt och underförstått, i sådan framåtriktad information. Se avsnittet "Viktig information – Framåtriktade uttalanden" för ytterligare information om framåtriktad information.

PROCENTUELL FÖRÄNDRING I SÄLJ- OCH MARKNADSFÖRINGSKOSTNADER SAMT UTVECKLING AV ANTAL LEVERANSER PER KVARTAL¹⁾



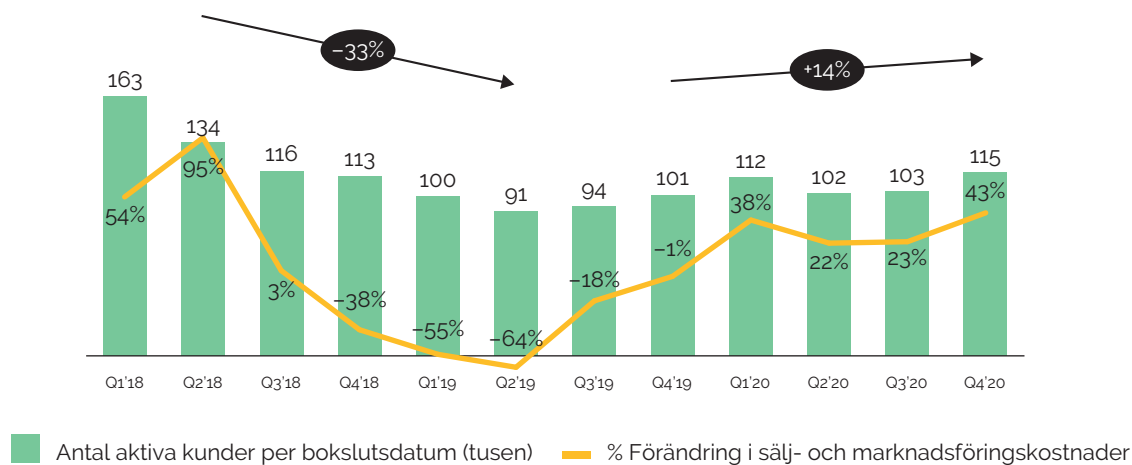
1) Förändring i sälj- och marknadsföringskostnader baseras på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem och antal leveranser (tusen) baseras på information från Koncernens ledningsstödsystem.

Antal leveranser minskade med 29 procent under andra kvartalet 2019 jämfört med andra kvartalet 2018. Detta bör sättas i relation till att sälj- och marknadsföringskostnaderna minskade med 64 procent under samma period. Sedan Koncernen genomgått och tagit sig igenom en omfattande omvandlingsperiod har tillväxten i Koncernen åter tagit fart. Den negativa trenden av antal leveranser vände under fjärde kvartalet 2019 och per utgången av fjärde kvartalet 2020 hade antalet leveranser ökat med 28 procent.

Under perioden tredje kvartalet 2018 till tredje kvartalet 2019 undergick Koncernen en operationell omvandlingsperiod under vilken sälj- och marknadsföringskostnaderna minskade, med ett färre antal mealkit-leveranser som följd. Otillräckliga resultat från sälj- och marknadsföringsaktiviteterna, kombinerat med en försvagad utveckling av de operativa nyckeltalen, tvingade Koncernen

att konsolidera sina aktiviteter i syfte att förbättra den underliggande verksamheten och därigenom driva tillväxt och god lönsamhet. Omvandlingsperioden avslutades under tredje kvartalet 2019, och lämnade Koncernen med en ökad lönsamhet drivet av den operationella konsolideringen, men också med en lägre försäljning då mindre resurser allokerats till sälj- och marknadsföringsaktiviteter. Sedan tredje kvartalet 2019 har Koncernens sälj- och marknadsföringskostnader normaliserats, vilket tillsammans med Koncernens förbättrade erbjudande bidragit till att Koncernen återigen visar tillväxt. Utbrottet av Covid-19 och tillhörande restriktioner slog med full kraft till under den senare delen av första kvartalet 2020. Koncernen har sedan dess upplevt en stark tillväxt där en förklaring skulle kunna vara att fler konsumenter stannat hemma och därför är mer benägna att använda Koncernens tjänster.

PROCENTUELL FÖRÄNDRING I SÄLJ- OCH MARKNADSFÖRINGSKOSTNADER OCH UTVECKLING AV ANTALET AKTIVA KUNDER PER KVARTAL¹⁾

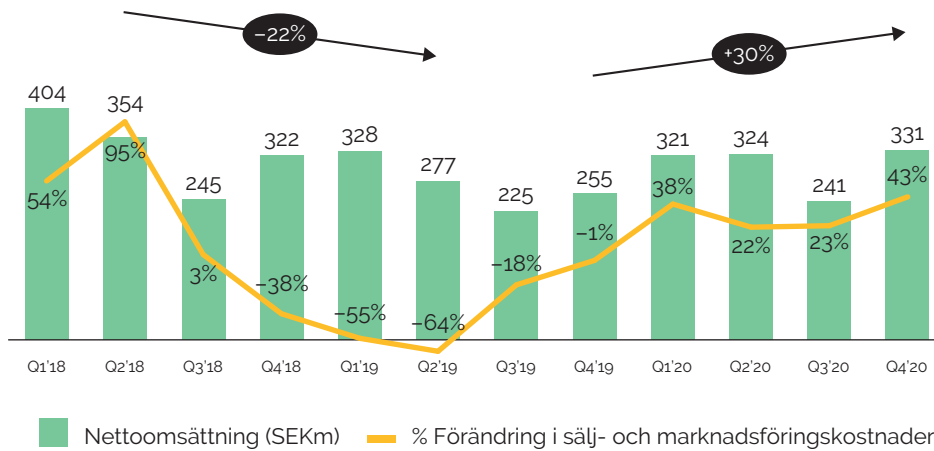


¹⁾ % Förändring i sälj- och marknadsföringskostnader baseras på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem och antal aktiva kunder per bokslutsdatum (tusen) baseras på information från Koncernens ledningsstödsystem.

Antalet aktiva kunder minskade med 33 procent under andra kvartalet 2019 jämfört med andra kvartalet 2018. Detta bör sättas i relation till att sälj- och marknadsföringskostnaderna minskade med 64 procent under samma period (som tidigare nämnts). Sedan Koncernen genomgått och tagit sig igenom en omvandlingsperiod har tillväxten och lönsamheten tagit fart sedan andra kvartalet 2019. Även om det är svårt att urskilja hur

mycket av tillväxten som är hänförligt till omvandlingen respektive den pågående pandemin har Koncernens tillväxt varit stark under 2020. Antal aktiva kunder ökade med 14 procent under fjärde kvartalet 2020 jämfört med samma period föregående år.

PROCENTUELL FÖRÄNDRING I SÄLJ- OCH MARKNADSFÖRINGSKOSTNADER SAMT UTVECKLING AV NETTOOMSÄTTNING PER KVARTAL¹⁾

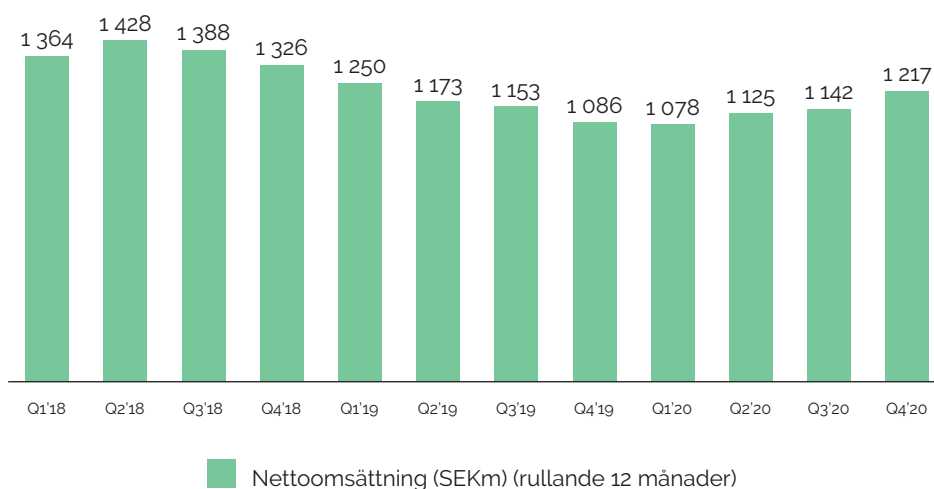


1) Baserad på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem.

Koncernens nettoomsättning minskade med 22 procent under andra kvartalet 2019 jämfört med andra kvartalet 2018, vilket också måste sättas i relation till förändringen i sälj- och marknadsföringskostnaderna under samma period. Koncernens nettoomsättning ökade med 30 procent under fjärde kvartalet 2020 jämfört med samma period föregående år.

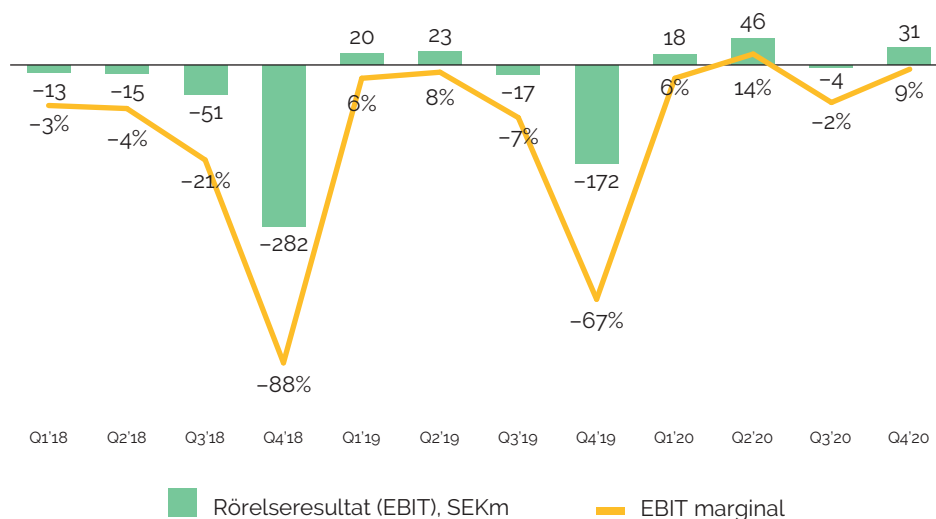
Koncernens verksamhet påverkas av säsongvariationer, till exempel semester, då kunderna efterfrågar ett lägre antal leveranser. Figuren nedan visar utvecklingen i nettoomsättning på rullande, tolv månadersbasis vilket ger en bättre bild av hur Koncernen utvecklats, oberoende av säsongvariationer.

NETTOOMSÄTTNING PER KVARTAL, RULLANDE 12 MÅNADER¹⁾



1) Baserad på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem.

UTVECKLING I RÖRELSERESULTAT (EBIT) OCH EBIT-MARGINAL PER KVARTAL¹⁾



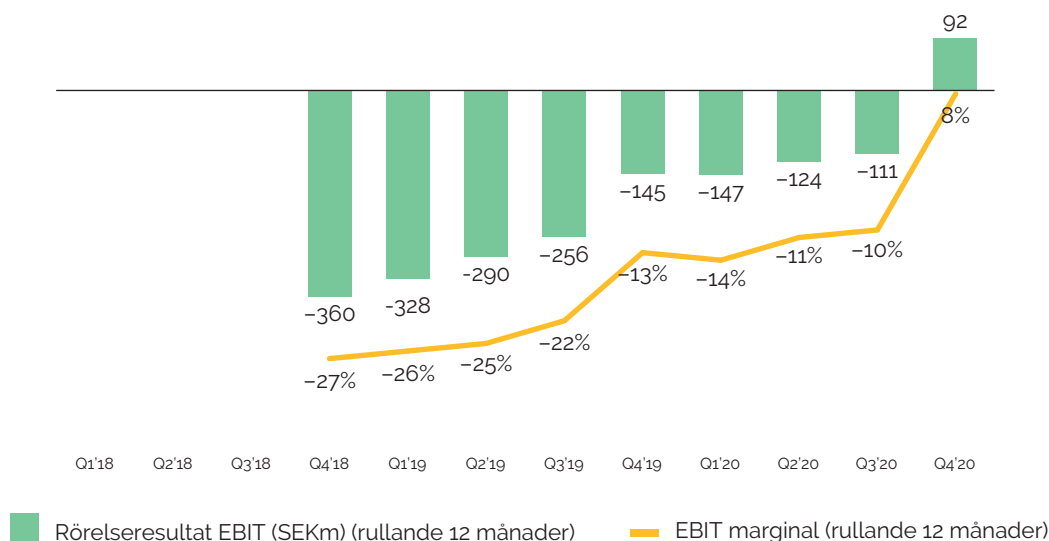
1) Baserad på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem.

Rörelseresultatet (EBIT) ökade med 203 MSEK under fjärde kvartalet 2020 jämfört med fjärde kvartalet 2019. EBIT-marginalen ökade med 77 procentenheter från -67 procent till 9 procent under samma period. Utvecklingen av Rörelseresultatet (EBIT) påverkades negativt på grund av nedskrivningar av goodwill och immateriella

anläggningstillgångar, som under 2018 och 2019 varit 266,9 MSEK respektive 182,0 MSEK.

Figuren under visar utvecklingen på rullande tolv-månadersbasis och illustrerar hur Bolaget utvecklats, justerat för säsongvariationer.

UTVECKLING I RÖRELSERESULTAT (EBIT) OCH EBIT-MARGINAL PER KVARTAL, RULLANDE TOLV MÅNADER¹⁾

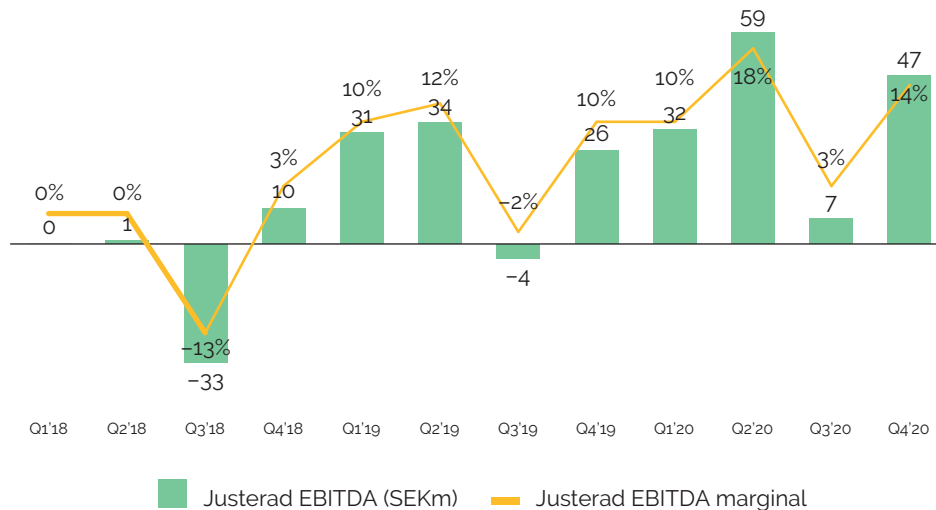


1) Baserad på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem.

En förbättring av Koncernens lönsamhet har pågått i över 2 år vilket följer av den konsolidering av aktiviteter som Koncernen gjort under den operationella omvandlingsperioden mellan tredje kvartalet 2018 och tredje kvartalet 2019. Utvecklingen av Rörelseresultat (EBIT) har påverkats negativt av nedskrivningar av goodwill och immateriella anläggningstillgångar. Under 2020 redovisade Koncernen inga nedskrivningar och vilket har lett till att EBIT förbättrats väsentligt på rullande tolv månader.

Rörelseresultat (EBIT) rullande tolv månader och EBIT-marginal rullande tolv månader presenteras inte för de tre första kvartalen under 2018 mot bakgrund av att det saknas jämförbar finansiell information för 2017 för att kunna beräkna nyckeltalen.

UTVECKLING I JUSTERAD EBITDA OCH JUSTERAD EBITDA-MARGINAL PER KVARTAL¹⁾

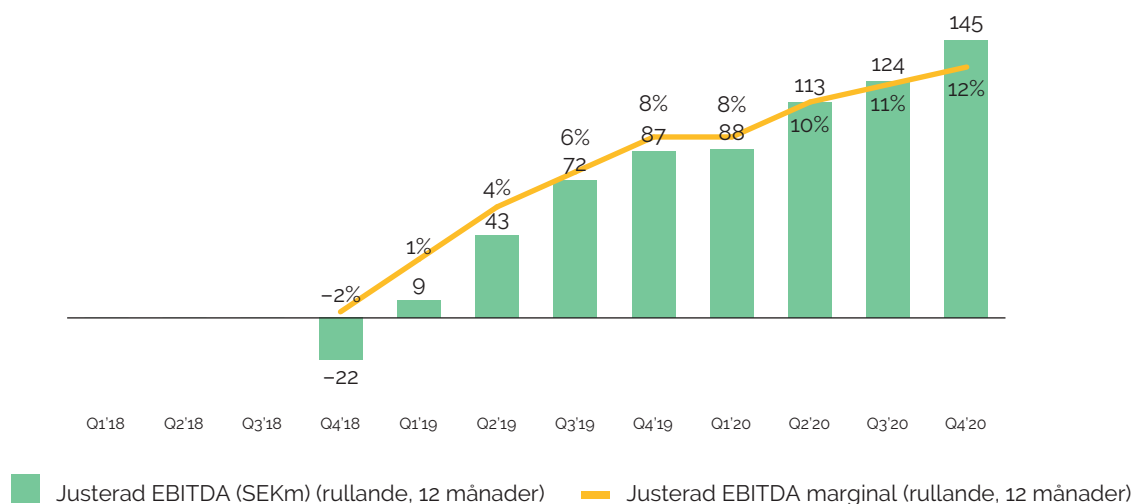


1) Baserad på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem.

Justerad EBITDA ökade med 21 MSEK under fjärde kvartalet 2020 jämfört med fjärde kvartalet 2019, och den justerade EBITDA-marginalen ökade med 4 procentenheter från 10 procent till 14 procent under samma period.

Grafen nedan visar utvecklingen av Koncernens justerade EBITDA och justerade EBITDA-marginal, på rullande tolv månader, och illustrerar hur Koncernen utvecklats över tid. Justerad EBITDA ökade med 58 MSEK vilket motsvarar en ökning med 66 procent under helåret 2020, jämfört med helåret 2019.

UTVECKLING I JUSTERAD EBITDA OCH JUSTERAD EBITDA-MARGINAL PER KVARTAL, RULLANDE TOLV MÅNADER¹⁾

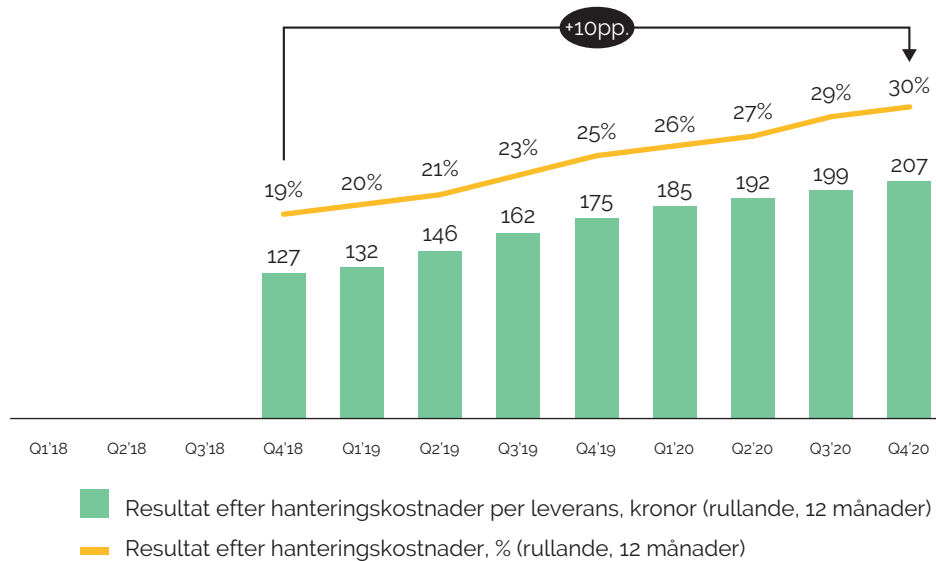


1) Baserad på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem.

Justerad EBITDA rullande tolv månader och justerad EBITDA-marginal rullande tolv månader presenteras inte för de tre första kvartalen under 2018 mot bakgrund av att det saknas jämförbar finansiell information för 2017 för att kunna beräkna nyckeltalen.



RESULTAT EFTER HANTERINGSKOSTNADER PER KVARTAL, RULLANDE TOLV MÅNADER, % SAMT PER LEVERANS¹⁾

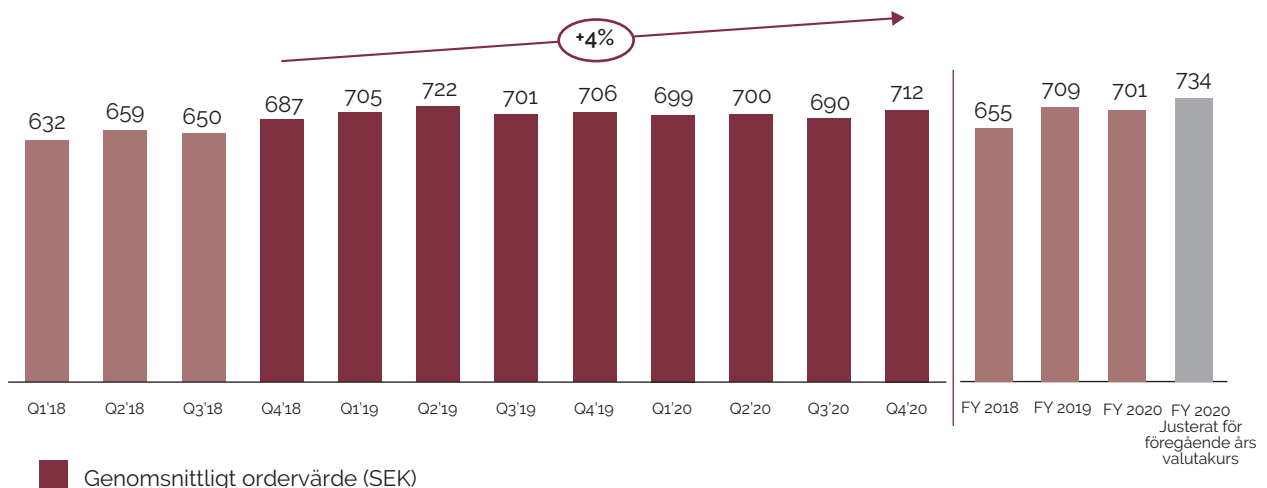


1) Resultat efter hanteringskostnader per leverans baseras på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem och från Koncernens ledningsstödsystem. Resultat efter hanteringskostnader, % baseras på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem.

Resultat efter hanteringskostnader per leverans (rullande tolv månader) ökade med 31 SEK under fjärde kvartalet 2020 jämfört med fjärde kvartalet 2019, till följd av en ökning med 5 procentenheter av marginalen för Resultat efter hanteringskostnader, (rullande tolv månader), %.

Resultat efter hanteringskostnader rullande tolv månader och marginalen för Resultat efter hanteringskostnader, %, rullande tolv månader, presenteras inte för de tre första kvartalen under 2018 mot bakgrund av att det saknas jämförbar finansiell information för 2017 för att kunna beräkna nyckeltalen.

GENOMSnittligt ORDERVÄRDE PER KVARTAL¹⁾



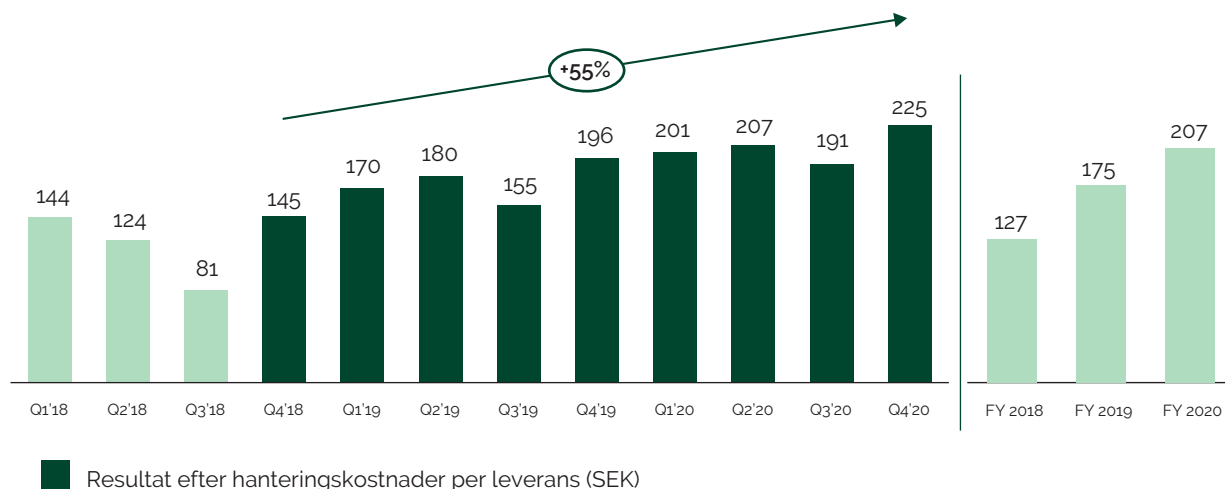
1) Baserat på oreviderad information hämtad från Koncernens ledningsstödsystem.

Koncernens underliggande enhetsekonomi har förbättrats väsentligt under omvandlingsperioden.

Genomsnittligt ordervärde i SEK ökade med 4 procent under fjärde kvartalet 2020 jämfört med fjärde kvartalet 2018. Genomsnittligt ordervärde

har reducerats till följd av en försvagning av den norska kronan jämfört med den svenska kronan under 2020. Justerat för valutakursdifferenser har genomsnittligt ordervärde även ökat under 2020.

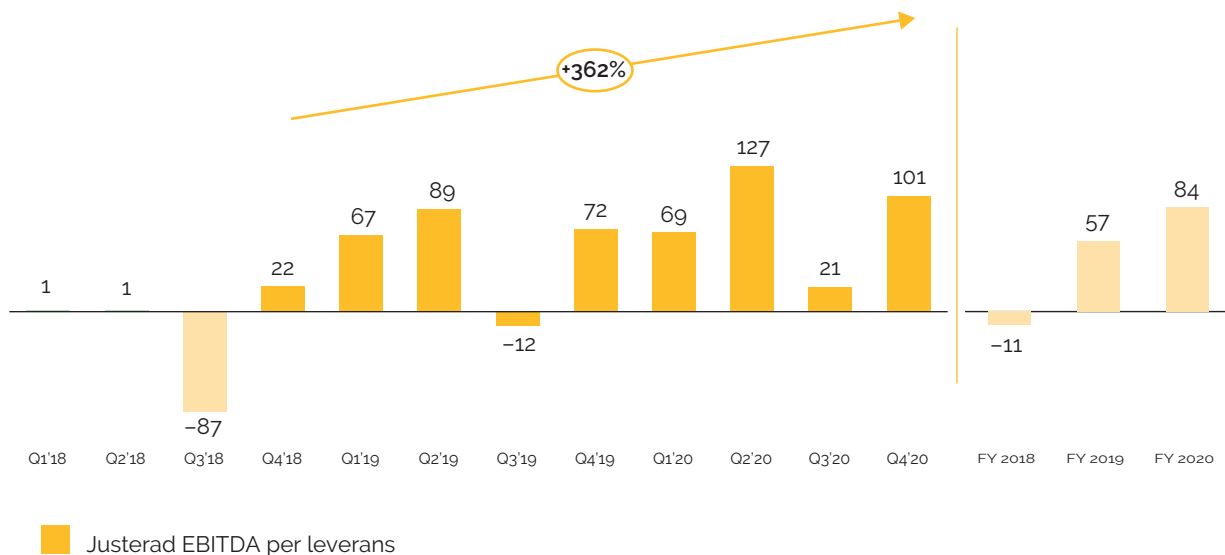
RESULTAT EFTER HANTERINGSKOSTNADER PER LEVERANS PER KVARTAL¹⁾



1) Baserat på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem och från Koncernens ledningsstödsystem.

Genomsnittligt resultat efter hanteringskostnader, som visas i SEK per leverans, ökade med 55 procent under fjärde kvartalet 2020 jämfört med fjärde kvartalet 2018.

JUSTERAD EBITDA PER LEVERANS PER KVARTAL¹⁾



1) Baserat på oreviderad information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem och från Koncernens ledningsstödsystem.

Genomsnittlig justerad EBITDA, som visas i kronor per leverans, ökade med 362,0 procent under fjärde kvartalet 2020 jämfört med fjärde kvartalet 2018.

FAKTORER SOM PÅVERKAR RÖRELSE-RESULTATET (EBIT)

Det finansiella resultatet för LMK Group har påverkats historiskt, och kommer sannolikt även påverkas i framtiden, av ett flertal faktorer, varav vissa ligger utanför Koncernens kontroll. I detta avsnitt inkluderas några av de nyckelfaktorer som LMK Group bedömer ha påverkat Koncernens Rörelseresultat (EBIT) och finansiella resultat under perioden som omfattas av den historiska finansiella informationen i Prospektet samt faktorer som kan fortsätta göra det i framtiden. Nedan listas de faktorer som LMK Group anser har störst påverkan på Koncernens Rörelseresultat (EBIT).

- ◆ Matkostnader
- ◆ Bibehålla kunder
- ◆ Att kunder utnyttjar tjänsten
- ◆ Kostnader för att värva kunder och marknadsföringskostnader
- ◆ Verksamhetens effektivitet och den tekniska plattformen
- ◆ Valutakursfluktuationer
- ◆ Nedskrivningar av goodwill och immateriella anläggningstillgångar

Matkostnader

En stor del av Koncernens kostnader är hänförliga till matkostnaden för innehållet i matkassarna. Matkostnaden påverkas av en rad olika faktorer, däribland menysammansättning, inköpskostnad av ingredienser och prognostisering av matinköp. Koncernen har ett stort fokus på att minska matsvinnet genom att optimera inköpen av ingredienser och därmed minska mängden mat som köps in och går till spillo.

Bibehålla kunder

Då Koncernen tillhandahåller en flexibel prenumerationstjänst utan bindningstid är det en nyckelfaktor för Koncernen att bibehålla sina kunder. Om kundens vilja att köpa Koncernens produkter minskar finns det en risk att detta kan få en negativ inverkan på Koncernens försäljning och därigenom resultat och finansiella ställning.

Kundbasen består idag av en mix av kunder som dels följt med Koncernen under flera år och dels av kunder som kommit in mer nyligen. Det finns en rad olika faktorer som påverkar en kund till att stanna kvar som kund, bland annat kundnöjdhet vad det gäller menysammansättningen, kvalitén på råvaror, kvalité på frakten och andra saker som påverkar hur kunden upplever produkten. Koncernen arbetar med meny-rating för att fånga upp hur kunden upplevde tjänsten. Även Koncernens tillgänglighet att svara på frågor och kundens

upplevelse på hemsidan har en stor inverkan. Koncernen lägger stort värde i att möta eventuella klagomål för att kunden ska känna sig nöjd och fortsätta med tjänsten samt för att motverka att samma problem dyker upp igen. Det är också viktigt att Koncernens varumärken är starka och att kunden känner förtroende och lojalitet gentemot dessa varumärken.

Att kunder utnyttjar tjänsten

Att kunderna har en prenumerationstjänst där det står fritt för kunden att pausa eller hoppa över en leverans bidrar till hur många leveranser som Koncernens kunder bidrar med. Kundens val av produkt när det gäller antal dagar eller antal personer som menyn riktar sig till, har stor påverkan på ordervärde som leveransen bidrar med. Även olika kringtjänster i form av tilläggstjänster eller produkter som kunden kan välja att lägga till sin tjänst bidrar till ett högre ordervärde. Koncernens intäkter under en viss period är följaktligen ett resultat av kundens köpfrekvens och val av produkt med tillägg.

Kostnader för att värva kunder och marknadsföringskostnader

Sälj och marknadsföring är avgörande för LMK Groups förmåga att attrahera nya kunder och för att öka kännedomen om LMK Groups varumärken. LMK Group har historiskt investerat betydande belopp i sälj- och marknadsföringsaktiviteter för att möjliggöra och stödja tillväxt. Som andel av nettoomsättning har sälj- och marknadsföringskostnaderna uppgått till 12,6 procent under 2018, 9,1 procent under 2019 och 10,7 under 2020. LMK Group har haft, och kommer fortsatt ha, betydande kostnader förknippat med sälj- och marknadsföringsaktiviteter i en rad olika kanaler. Detta för att konvertera nya kunder, öka omsättningen och upprätthålla och förbättra varumärkeserinnan.

LMK Group investerar även i digitala konverteringskampanjer i olika kanaler. Syftet med dessa kampanjer är att öka kännedomen om LMK Groups varumärken, erbjuda målgruppen möjligheten att testa tjänsten med ett rabatterat pris under ett begränsat antal leveranser och därigenom öka sannolikheten för att kunden gör återkommande beställningar och förblir en aktiv kund. Den digitala sälj- och marknadsföringen som ska locka nya kunder är datadriven och baseras bland annat på lönsamhetsanalyser för att hitta de mest effektiva kanalerna.

LMK Groups kundanskaffningskostnad varierar över tid och mellan varumärken. En negativ utveckling av kundanskaffningskostnaden kan påverka Koncernens förmåga att utöka sin aktiva

kundbas och omsättning i enlighet med Koncernens finansiella mål samt försäkra lönsamhetsmåten. Det förväntade ackumulerade resultatet beror bland annat på Koncernens enhetsökonomi, som i de senaste tre räkenskapsåren har varit under förbättring, och kundretentionen.

Återhämtning av kundanskaffningskostnad

Koncernen fattar strategiska beslut om hur sälj- och marknadsföringsbudgeten ska allokeras, och väljer de mest effektiva sälj- och marknadsföringskanalerna för att öka antal aktiva kunder och intäkterna med hjälp av en lönsamhetsanalys där kostnaden för att värva en grupp av kunder (kundanskaffningskostnad) och den ackumulerade marginalen är¹⁾ viktiga parametrar. Den förväntade tiden det tar för den ackumulerade marginalen²⁾ att gå jämnt upp med kundanskaffningskostnaden, den så kallade kostnadsintjäningsperioden (CAC payback), är ett strategiskt viktigt beslutsunderlag för hur sälj- och marknadsföringsaktiviteterna ska prioriteras.

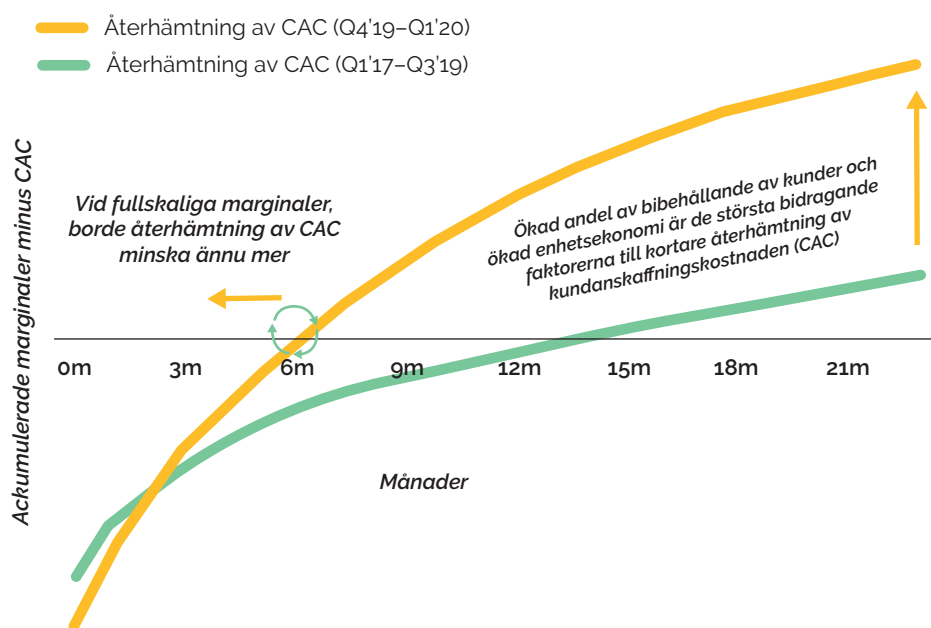
Koncernen beräknar CAC payback med oregelbundna intervaller för att mäta lönsamheten för nya kunder under en viss period (kohort). CAC payback illustrerar uppskattat antal månader som krävs för en given kohort att ge Koncernen en uppskattad ackumulerad marginal²⁾ som motsvarar de uppskattade sälj- och marknadsföringskostnaderna för att förvärva den specifika kohorten vid vilken tidpunkt kundförvärvet blir en ekonomisk nettovinst för Koncernen. Beräkningen

baseras på antaganden om bland annat kundretention, ordervärde och orderfrekvens.

CAC payback beräknar uppskattad ackumulerad marginal över tid per kund för en kundkohort med avdrag för kundanskaffningskostnaden (CAC) för kohorten. När detta illustreras i grafen nedan visas CAC payback där den ackumulerade marginalen skär x-axeln.

De senaste beräkningarna visas i graferna nedan och avser nya kunder under perioden Q1'17–Q3'19 respektive Q4'19–Q1'20. Perioden är vald för att visa hur dessa siffror såg ut innan pandemin slog till. Beräkningarna inkluderar endast varumärkena Linas Matkasse, Adams Matkasse och Godtlevant. Även om den finansiella informationen i beräkningen av det operativa nyckeltalet CAC payback inte baseras på information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem och inte omfattar information för Koncernens alla varumärken anser Koncernen att nyckeltalet ger en bra illustration av en underliggande trend i verksamheten.

Nya kunder uppvisar en genomsnittlig förväntad kostnadsintjäningsperiod för Koncernen på cirka 6 månader under perioden fjärde kvartalet 2019 och första kvartalet 2020. Detta är cirka en halvering från den grupp kunder som var nya under perioden från och med första kvartalet 2017 till och med tredje kvartalet 2019.



1) Marginalen i fråga är relaterad till "Genomsnittligt resultat efter hanteringskostnader per leverans, kronor", men det bör noteras att den inte baseras på information hämtad från Koncernens interna redovisnings- och rapporteringssystem och inte omfattar information för Koncernens alla varumärken. Bolaget anser dock att marginalen ger en bra illustration av en underliggande trend i verksamheten.

Valutakursfluktuationer

LMK Groups koncernredovisning upprättas i SEK, men Koncernen bedriver verksamhet i Norge och Danmark där Koncernen normalt erhåller intäkter och kostnader i respektive länders lokala valutor. Detta exponerar LMK Groups resultat och finansiella ställning för växelkursrisker. Valutaexponeringen omfattar främst omräkningsexponering. Beroende på hur NOK och DKK utvecklas i förhållande till SEK kan det ha en positiv eller negativ inverkan på Koncernens resultat. Tabellen nedan visar omräkningseffekterna för räkenskapsåret 2020 vid en försvagning med 10 procent av NOK eller DKK gentemot SEK, förutsatt att övriga parametrar hålls konstanta.

Effekt (TSEK) av en försvagning av valutor, allt annat konstant	DKK (-10%)	NOK (-10%)
Nettoomsättning	-16 048	-57 433
Summa tillgångar	-2 407	-20 932
Summa skulder	-860	-6 548

Verksamhetens effektivitet och den tekniska plattformen

En stor del av Koncernens kostnader avser kostnader för att ta fram matkassen och att leverera till kunden. Produktionen sker i egna produktionslokaler av både inhyrd och egen personal i en semi-automatiserad förpackningsprocess, där effektiviteten är en viktig faktor för kostnaden att tillhandahålla produkten. Tillgång till en effektiv distribution av varor är en viktig kostnadspost för Koncernen. Koncernen förlitar sig på tredje part för leverans av matkassar, och är beroende av distributörers tillgänglighet, samt att distributörer levererar matkassarna på ett korrekt sätt och inom rätt tid.

I takt med att LMK Group växer, ökar även användningen av den digitala plattformen som Koncernen byggt upp. Detta leder till att mer data kan extraheras och analyseras utifrån aktiviteten på plattformen, som i nästa steg kan användas för att automatisera flera olika processer genom maskininlärning – exempelvis genom avancerade produktionsprognoser och produktions-optimeringsalgoritmer.

Nedskrivningar av goodwill och immateriella anläggningstillgångar

Koncernens rörelseresultat (EBIT) har under 2018 och 2019 påverkats väsentligt av nedskrivningar av goodwill avseende den norska och den svenska verksamheten. Nedskrivningarna var 266,9 MSEK under 2018 och 182,0 MSEK under 2019. Värdet på redovisad goodwill prövas minst

en gång per år avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Koncernen redovisar inga nedskrivningar av goodwill och immateriella anläggningstillgångar under 2020.

BESKRIVNING AV VÄSENTLIGA NYCKELPOSTER I RESULTATRÄKNINGEN

Nettoomsättning

Nettoomsättningen utgörs av intäkter från avtal med kunder och diverse tilläggs- och livsmedelsprodukter med hänsyn tagen till rabatter och krediter som Koncernen gett till kunder i samband med kundklagomål.

Övriga rörelseintäkter

Övriga rörelseintäkter utgörs av diverse avgifter.

Handelsvaror

Kostnader förknippade med handelsvaror uppkommer främst till följd av inköp av livsmedelsprodukter som ingår i matkassarna, men även förpackningsmaterial och andra insatsvaror.

Övriga externa kostnader

Övriga externa kostnader utgörs av andra rörelsekostnader än personalkostnader, exempelvis för sälj- och marknadsföringskostnader och kostnader för konsulter.

Personalkostnader

I personalkostnader ingår löner, pensionskostnader och sociala avgifter för LMK Groups anställda samt övriga ersättningar.

Avskrivningar

Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar avser främst kontorsinredning och nyttjanderätts-tillgångar (IFRS 16). Avskrivningar av immateriella anläggningstillgångar avser främst kapitaliserade utvecklingskostnader samt kundkontrakt och -relationer i samband med historiska förvärv.

Nedskrivningar av goodwill och immateriella anläggningstillgångar

Koncernens redovisade tillgångar bedöms vid varje balansdag för att avgöra om det finns indikation på nedskrivningsbehov. För goodwill och andra immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod och immateriella tillgångar som ännu ej är färdiga för användning beräknas återvinningsvärdet dessutom årligen.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader avser kursförluster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultat (EBIT) är Koncernens nettoomsättning och övriga rörelseintäkter med avdrag för handelsvaror, övriga externa kostnader, personalkostnader, avskrivningar, nedskrivningar av goodwill och immateriella anläggningstillgångar, realisationsresultat vid avyttring av dotterbolag och övriga rörelsekostnader.

Finansnetto

Finansnettot utgörs främst av räntekostnader som avser företagsobligationen och leasingskulder, samt övriga finansiella kostnader

Resultat före skatt

Resultat före skatt är Koncernens rörelseresultat minus finansnettot.

Skatt

Skatt utgörs av periodens aktuella skattekostnad och uppskjuten skattekostnad. Aktuell skatt är inkomstskatt som ska betalas eller erhållas för innevarande år, med tillämpning av skattesatser som har beslutats eller förväntas ha beslutats per balansdagen. Aktuell skatt inkluderar även skattemässiga justeringar hänförliga till tidigare perioder. Uppskjuten skatt redovisas genom tillämpning av balansräkningsmetoden och beräknas på temporära skillnader mellan redovisade värden och skattemässiga värden för tillgångar och skulder. Värderingen av den uppskjutna skatten baseras på hur underliggande tillgångar och skulder förväntas bli realiserade eller reglerade.

Periodens resultat

Periodens resultat är Koncernens resultat netto efter avdragen skatt.

Kommentarer till den finansiella utvecklingen

JÄMFÖRELSE MELLAN PERIODEN JANUARI – DECEMBER 2020 OCH JANUARI – DECEMBER 2019

Nettoomsättning

Koncernens nettoomsättning ökade med 131,4 MSEK, eller 12,1 procent, från 1 085,6 MSEK under januari – december 2019 till 1 217,0 MSEK under januari – december 2020. Nettoomsättningen bestod av intäkter från försäljning av produkter. Ökningen är främst hänförlig till ett högre inflöde av nya kunder samtidigt som kunderna succesivt börjat ta fler leveranser under året. Covid-19 har varit en bidragande faktor som skapat en högre efterfrågan av produkterna, i kombination med en accelererad marknadsföring. Även ett förbättrat produktutbud med mer flexibi-

litet, olika initiativ för att öka antal leveranser per kund samt en tillväxt i genomsnittligt ordervärde (justerat för valutakursdifferenser) med 3,6 procent har också bidragit till den ökade nettoomsättningen. Valutaförändringen var negativ med 57,7 MSEK.

Rörelseresultat (EBIT)

Koncernens rörelseresultat (EBIT) uppgick till -145,2 MSEK under januari – december 2019 och till 91,5 MSEK under januari – december 2020. Förändringen motsvarar en förbättring av rörelseresultatet (EBIT) med 236,7 MSEK. Det förbättrade rörelseresultatet är hänförlig till förbättrad effektivitet, men också att Rörelseresultatet (EBIT) under 2019 belastats med nedskrivningar av goodwill om 182,0 MSEK.

Ränteintäkter

Koncernens ränteintäkter minskade med 0,3 MSEK, från 0,4 MSEK under januari – december 2019 till 0,2 MSEK under januari – december 2020.

Räntekostnader

Koncernens räntekostnader ökade med 3,4 MSEK, eller 14,3 procent, från 24,1 MSEK under januari – december 2019 till 27,5 MSEK under januari – december 2020. Ökningen är främst hänförlig till den ackumulerade PIK-räntekostnaden på Företagsobligationen.

Övriga finansiella intäkter och kostnader

Koncernens övriga finansiella intäkter uppgick till 0,9 MSEK under januari – december 2019 och till 1,6 MSEK under januari – december 2020. Förändringen motsvarar en ökning med 0,7 MSEK.

Koncernens övriga finansiella kostnader uppgick till 2,8 MSEK under januari – december 2019 och till 2,3 MSEK under januari – december 2020. Förändringen motsvarar en minskning med 0,5 MSEK.

Resultat före skatt och årets resultat

Koncernens resultat före skatt uppgick till -170,8 MSEK under januari – december 2019 och till 63,5 MSEK under januari – december 2020. Förändringen motsvarar en förbättring av resultat före skatt med 234,3 MSEK.

Årets resultat uppgick till -177,0 MSEK under januari – december 2019 och till 67,3 MSEK under januari – december 2020. Förändringen motsvarar en förbättring av årets resultat med 244,3 MSEK.

Skatt

Koncernens redovisade skattekostnad minskade med 10,0 MSEK under 2020, från en skattekostnad om 6,3 MSEK under januari – december 2019 till en skatteintäkt om 3,7 MSEK under januari – december 2020. Förändringen är hänförlig till en ökad aktuell skattekostnad om 6,2 MSEK vilken motverkats av en ökning av uppskjuten skatteintäkt om 16,2 MSEK vilken främst är hänförlig till aktivering av underskottsavdrag.

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Koncernens kassaflöde från den löpande verksamheten ökade med 92,8 MSEK, eller 315,4 procent, från 29,4 MSEK under januari – december 2019 till 122,2 MSEK under januari – december 2020. Ökningen är främst hänförlig till ett förbättrat justerat EBITDA och ökning av rörelseskulder.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Kassaflödet som användes i investeringsverksamheten minskade med 1,7 MSEK, eller 14,5 procent, från ett kassaflöde från investeringsverksamheten om -11,6 MSEK under januari – december 2019 till -9,9 MSEK under januari – december 2020. Förändringen är främst hänförlig till mindre förvärv av immateriella anläggningstillgångar.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Koncernens kassaflöde från finansieringsverksamheten uppgick till -19,1 MSEK under januari – december 2019 och till -35,5 MSEK under januari – december 2020. Förändringen om -16,4 MSEK, eller -85,8 procent, är främst hänförlig till att Koncernen under året återköpte företagsobligationer för 9,4 MSEK samt lägre utnyttjande av Koncernens checkräkningskredit.

Likviditet och finansiell ställning

Koncernens eget kapital ökade med 14,3 MSEK, eller 5,4 procent, från 265,9 MSEK den 31 december 2019 till 280,2 MSEK den 31 december 2020.

Koncernens summa skulder ökade med 20,1 MSEK, eller 3,7 procent, från 538,3 MSEK den 31 december 2019 till 558,4 MSEK den 31 december 2020.

Koncernens likvida medel ökade med 70,6 MSEK, eller 718,2 procent, från 9,8 MSEK den 31 december 2019 till 80,4 MSEK den 31 december 2020.

**JÄMFÖRELSE MELLAN PERIODEN
JANUARI – DECEMBER 2019 OCH
JANUARI – DECEMBER 2018****Nettoomsättning**

Koncernens nettoomsättning minskade med 240,7 MSEK, eller 18,1 procent, från 1 326,3 MSEK under januari – december 2018 till 1 085,6 MSEK under januari – december 2019.

Nettoomsättningen bestod av intäkter från försäljning av produkter. LMK Group tog ett aktivt beslut redan 2018 att prioritera lönsamhet och operationell excellens före omsättningstillväxt. Det har gjort att marknadsföringen varit lägre och Koncernen har dragits med ett minskat antal aktiva kunder, som i sin tur påverkat nettoomsättningen. Minskningen i nettoomsättning var främst hänförlig till minskad försäljning i Sverige. Valutförändringen var positiv med 6,9 MSEK.

Rörelseresultat (EBIT)

Koncernens rörelseresultat (EBIT) uppgick till -360,5 MSEK under januari – december 2018 och till -145,2 MSEK under januari – december 2019. Förändringen motsvarar en förbättring av rörelseresultat (EBIT) med 215,3 MSEK. Det förbättrade rörelseresultatet (EBIT) är hänförlig till förbättrad enhetsekonomi och reducerade sälj- och marknadsföringskostnader, men också att nedskrivningar av goodwill och immateriella anläggningstillgångar har reducerats från 266,9 MSEK i 2018 till 182,0 MSEK under 2019.

Ränteintäkter

Koncernens ränteintäkter ökade med 0,3 MSEK, eller 160,1 procent, från 0,2 MSEK under januari – december 2018 till 0,4 MSEK under januari – december 2019.

Räntekostnader

Koncernens räntekostnader ökade med 3,8 MSEK, eller 18,8 procent, från 20,3 MSEK under januari – december 2018 till 24,1 MSEK under januari – december 2019. Ökningen är främst hänförlig till förhöjda räntor och avgifter på Företagsobligationen och ökad användning av kreditfacilitet.

Övriga finansiella intäkter och kostnader

Koncernens övriga finansiella intäkter uppgick till 0,4 MSEK under januari – december 2018 och till 0,9 MSEK under januari – december 2019. Förändringen motsvarar en ökning med 0,6 MSEK.

Koncernens övriga finansiella kostnader uppgick till 0,6 MSEK under januari – december 2018 och till 2,8 MSEK under januari – december 2019. Förändringen motsvarar en ökning med 2,2 MSEK.

Resultat före skatt och årets resultat

Koncernens resultat före skatt uppgick till –380,8 MSEK under januari – december 2018 och till –170,8 MSEK under januari – december 2019. Förändringen motsvarar en förbättring av resultat före skatt med 210,1 MSEK, eller 55,2 procent.

Årets resultat uppgick till –367,2 MSEK under januari – december 2018 och till –177,0 MSEK under januari – december 2019. Förändringen motsvarar en förbättring av årets resultat med 190,1 MSEK, eller 51,8 procent.

Skatt

Koncernens redovisade skatteskostnad ökade med 19,9 MSEK under 2019, från en skatteintäkt om 13,7 MSEK under januari – december 2018 till en skatteskostnad om 6,3 MSEK under januari – december 2019. En väsentlig orsak till ökningen är förändringar i svensk skattelagstiftning under 2019, som inte tillåter avdragsgilla räntekostnader som överstiger en viss nivå av skattemässig EBITDA. Företagsobligationen löper med en ränta på cirka 10 procent, vilken inte är skattemässigt avdragsgill på grund av Koncernens bolagsstruktur.

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Koncernens kassaflöde från den löpande verksamheten ökade med 50,7 MSEK, från –21,3 MSEK under januari – december 2018 till 29,4 MSEK under januari – december 2019. Ökningen av kassaflöde från den löpande verksamheten är främst hänförlig till en förbättrad justerad EBITDA vilket motverkats av en ökad kapitalbindning i varulager, rörelsefordringar och rörelseskulder.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Kassaflödet som användes i investeringsverksamheten reducerades med 4,4 MSEK, från ett kassaflöde från investeringsverksamheten om –16,0 MSEK under januari – december 2018 till –11,6 MSEK under januari – december 2019. Förändringen är främst hänförlig till reducerade förvärv av materiella anläggningstillgångar, då Koncernen under 2018 konsoliderade två befintliga produktionsanläggningar till en ny.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Koncernens kassaflöde från finansieringsverksamheten uppgick till –0,1 MSEK under januari – december 2018 och till –19,1 MSEK under januari – december 2019. Förändringen om –19,0 MSEK är främst hänförlig till förändring av checkräkningskredit och amortering av leasingkulld.

Likviditet och finansiell ställning

Koncernens eget kapital minskade med 176,2 MSEK, eller 39,9 procent, från 442,0 MSEK den 31 december 2018 till 265,9 MSEK den 31 december 2019.

Koncernens summa skulder minskade med 34,8 MSEK, eller 6,1 procent, från 573,0 MSEK den 31 december 2018 till 538,3 MSEK den 31 december 2019.

Koncernens likvida medel minskade med 0,7 MSEK, eller 6,3 procent, från 10,5 MSEK den 31 december 2018 till 9,8 MSEK den 31 december 2019.

Kapitalresurser

IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Den 31 december 2020 uppgick Koncernens immateriella anläggningstillgångar till 570,4 MSEK. Den största andelen av Koncernens immateriella anläggningstillgångar består av goodwill och varumärken som är hänförliga till Herkules förvärv av verksamheten i LMK Group koncernen. Koncernen genomför prövning av nedskrivningsbehovet för goodwill varje år i enlighet med Koncernens redovisningsprincip. Koncernens goodwill och varumärken fördelas mellan olika segment.

2020 (TSEK)	Goodwill	Varumärken
Sverige	111 308	176 654
Norge	89 692	129 611
Danmark	21 907	–
Redovisat värde	222 907	306 265

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Den 31 december 2020 uppgick Koncernens materiella anläggningstillgångar till 120,0 MSEK och bestod huvudsakligen av nyttjanderättstillgångar, dvs. hyresavtal, för produktionsanläggningar.

IFRS 16

IFRS 16 diskonterar värdet av rätten till framtida användning av leasingtillgångar och värdet redovisas som en tillgång i balansräkningen med motsvarande leasingåtagande som skuld. De redovisade leasingtillgångarna skrivs av i enlighet med avtalets löptid och skulden minskar genom löpande betalning för åtagandet. För de leasingavtal som Koncernen har ingått uppgick nyttjanderätterna, dvs. hyresavtal, till 106,0 MSEK per den 31 december 2020 och leasingskulderna uppgick till 115,8 MSEK.

Investeringar

GENOMFÖRDA INVESTERINGAR

I tabellen nedan sammanfattas LMK Groups sammanlagda investeringar för perioderna som omfattas av den historiska finansiella informationen.

TSEK	1 januari – 31 december ¹⁾		
	2020	2019	2018
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	4 540	3 198	9 167
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	5 395	7 642	9 148
Summa	9 935	10 840	18 315

Förvärv av immateriella anläggningstillgångar avser investeringar dels i den för Sverige och Norge gemensamma teknologiplattformen, dels i den danska teknologiplattformen.

Förvärv av materiella anläggningstillgångar avser till större delen investeringar i produktionen. Det högre beloppet i 2018 är hänförligt till konsolidering av två befintliga produktionsanläggningar till en ny gemensam produktionsanläggning.

PÅGÅENDE OCH BESLUTADE INVESTERINGAR

Koncernen avser förvärva de resterande 41,52 procent av aktierna från grundaren och verkställande direktör i RetNemt. Köpeskillingen för RetNemt är cirka 54,9 MSEK varav cirka 27,4 MSEK ska betalas genom kontantbetalning till grundaren och cirka 27,4 MSEK ska betalas genom nyemitterade aktier i LMK Group till grundaren. Utöver detta har Koncernen inga väsentliga pågående investeringar vid tidpunkten för Prospektet. Det har vid tidpunkten för Prospektet inte heller gjorts klara åtaganden om övriga enskilda, väsentliga investeringar för den närmaste framtiden.

Väsentliga händelser efter den 31 december 2020

Efter den 31 december 2020, offentliggjorde Koncernen information om den operationella utvecklingen där följande information framgick:

- ◆ Antal aktiva kunder ökade med 26,9 procent per 28 februari 2021 jämfört med samma period föregående år.
- ◆ Antal aktiva kunder ökade med 13,1 procent per 28 februari 2021 jämfört 31 december 2020.
- ◆ Antal leveranser ökade med 40,9 procent i februari 2021 jämfört med samma period föregående år.
- ◆ Antal leveranser ökade med 35,2 procent under januari och februari 2021 jämfört med samma period föregående år.

Utöver ovan är Koncernens bedömning att det inte har skett några betydande förändringar i Koncernens finansiella ställning efter den 31 december 2020 fram till dagen för Prospektet.

Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information

Informationen i detta avsnitt bör läsas tillsammans med avsnittet "Operationell och finansiell översikt" och Koncernens konsoliderade finansiella rapporter med tillhörande noter. Se avsnittet "Aktiekapital och ägarstruktur" för mer information om Koncernens aktiekapital och aktier.

Kapitalisering och skuldsättning

Tabellerna i detta avsnitt presenterar LMK Groups kapitalisering och skuldsättning på koncernnivå. LMK Group presenterar redogörelsen för kapitalstruktur och skuldsättning dels på faktisk basis per den 31 december 2020 i kolumnen "Redovisat" nedan (det vill säga baserat på belopp från Koncernens finansiella rapporter för räkenskapsåren som avslutades 31 december 2020, 2019 och 2018, hämtade från avsnittet "Historisk finansiell information", eller hämtade från LMK Groups interna redovisningssystem) och dels på justerad basis för att illustrera effekterna av vissa planerade men ännu ej inträffade händelser med anledning av Erbjudandet och den planerade noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market som kan komma att bidra till att LMK Groups kapitalisering och skuldsättning ändras väsentligt.

Informationen om LMK Groups kapitalisering och skuldsättning på justerad basis utgör framåtblickande uttalanden. Även om LMK Group bedömer att förväntningarna som framgår av dessa framåtblickande uttalanden är rimliga kan LMK Group inte lämna några garantier för att de kommer att förverkligas eller visa sig vara korrekta. Eftersom dessa uttalanden grundar sig på antaganden eller uppskattningar och är föremål för risker och osäkerheter, kan de faktiska resultaten eller utfallen skilja sig väsentligt från dem som anges i de framåtblickande uttalandena till följd av flera faktorer bortom LMK Groups kontroll (för en beskrivning av flera dylika faktorer, se avsnittet "Riskfaktorer"). De framåtblickande uttalandena i detta avsnitt gäller endast per dagen för Prospektet. LMK Group åtar sig ingen skyldighet att offentligt uppdatera eller revidera några framåtblickande uttalanden, oavsett om det beror

på ny information, framtida händelser eller andra omständigheter, utöver vad som krävs enligt lag eller andra regler. Investerares uppmanas därför att inte fästa otillbörlig vikt vid något av de framåtblickande uttalandena i detta avsnitt.

Justeringarna i tabellerna nedan hänför sig till följande planerade framtida transaktioner som avses genomföras i samband med Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market:

- ◆ Nyemission i Erbjudandet av totalt 3 144 654 aktier, det vill säga med antagande om att emissionen fulltecknas. Nyemissionen förväntas inbringa en bruttolikvid om 250 MSEK, före avdrag för uppskattade transaktionskostnader om cirka 24,1 MSEK.
- ◆ Förvärv av utestående minoritetsandel i dotterbolaget RetNemt.dk ApS, inklusive amortering av utestående förvärvsskuld till tidigare överlåtare. Köpeskillingen för RetNemt uppgår till cirka 54,9 MSEK varav cirka 27,4 MSEK ska betalas genom kontantbetalning till grundaren och cirka 27,4 MSEK ska betalas genom nyemitterade aktier i LMK Group till grundaren. Förvärvsskulden utgör cirka 16 MSEK.
- ◆ Förtida inlösen av utestående företagsobligationer efter genomförande av emissionen i Erbjudandet. Belopp att betala uppgår till totalt cirka 169 MSEK, inklusive upplupen ej betald konantränta, upplupen ej kapitaliserad PIK-ränta, upplupen och kapitaliserad PIK-ränta, garantiavgift, waiver fee samt ytterligare 5 procentenheter av nominellt belopp som betalas med anledning av förtidslösen.

Skulderna i tabellerna nedan avser enbart räntebärande skulder samt skulder för utställd säljoption till Toft Nørgaard Holding ApS, garantiavgift och waiver fee.

KAPITALSTRUKTUR

TSEK	31 dec 2020 Redovisat	Justeringar (ej reviderat)	Summering efter justeringar (ej reviderat)
Kortfristiga skulder			
Mot garanti eller borgen	-	-	-
Mot säkerhet	-	-	-
Utan garanti/borgen eller annan säkerhet	97 118 ¹⁾	-75 369 ²⁾	21 749
Summa kortfristiga skulder	97 118	-75 369	21 749
Långfristiga räntebärande skulder			
Mot garanti eller borgen	-	-	-
Mot säkerhet	153 754 ³⁾	-153 754 ⁴⁾	-
Utan garanti/borgen eller annan säkerhet	99 402 ⁵⁾	-5 331 ⁶⁾	94 071
Summa långfristiga skulder	253 156	-159 085	94 071
Summa kortfristiga och långfristiga skulder	350 274	-234 454	115 820
Eget kapital			
Aktiekapital	929	242 ⁷⁾	1 171
Övrigt tillskjutet kapital	912 569	270 565 ⁸⁾	1 183 134
Reserver m.m. (exklusive årets resultat)	-659 718 ⁹⁾	4 919 ¹⁰⁾	-654 799
Summa kapitalisering (exklusive årets resultat)	604 054	41 272	645 326

- 1) Avser skuld för utställd säljoption om 59 800 TSEK och förvärvsskuld om 15 569 TSEK, vilka båda ingår som delposter i Övriga skulder, samt Kortfristiga leasingkulder om 21 749 TSEK, vilka hämtas från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018. Koncernen leasar flera typer av tillgångar. Inga leasingavtal innehåller kovenanter eller andra begränsningar. Se vidare not 29 i Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.
- 2) Amortering av utestående förvärvsskuld till tidigare överlåtare uppgående till 15 569 TSEK samt utnyttjad säljoption avseende utestående minoritetsandel i dotterbolaget RetNemt.dk ApS vilken 31 december 2020 redovisats till 59 800 TSEK.
- 3) Avser Obligationslån om 136 128 TSEK som består av totalt nominellt värde om 139 000 TSEK reducerat med periodiserade länekostnader, som hämtas ifrån posten Obligationslån samt PIK ränta om 17 626 TSEK, vilken ingår som delpost i Övriga långfristiga skulder, vilka hämtas från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018. Säkerhet avser pantsättning av aktier i dotterbolaget Carolinas Matkasse AB. Se vidare not 30 i avsnitt "Historisk finansiell information – Koncernens finansiella rapporter för räkenskapsåren som avslutades 31 december 2020, 2019 respektive 2018 – Noter till de finansiella rapporterna".
- 4) Förtida inlösen av obligationslån med totalt nominellt värde om 139 000 TSEK samt PIK-ränta om 17 626 TSEK. Periodiserade länekostnader vilka reducerat redovisat värde avseende obligationslånet kostnadsförs i samband med förtida inlösen.
- 5) Avser Garantiavgift om 3 081 TSEK, vilken ingår som delpost i Övriga långfristiga skulder, Waiver fee om 2 250 TSEK, som är en del av delposten Övrigt i Övriga långfristiga skulder, samt Långfristiga leasingkulder om 94 071 TSEK, vilka, förutom Waiver fee, hämtas från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018. Koncernen leasar flera typer av tillgångar. Inga leasingavtal innehåller kovenanter eller andra begränsningar. Se vidare not 29 i Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.
- 6) Avser betalning av Garantiavgift om 3 081 TSEK och Waiver fee om 2 250 TSEK vilka regleras i samband med förtida lösen av Obligationslån.
- 7) Avser 3 144 654 nyemitterade aktier i Erbjudandet (beräknat under antagandet om full anslutningsgrad) multiplicerat med ett kvotvärde om 0,066667 SEK och 345 163 nyemitterade aktier till grundaren av RetNemt.dk ApS multiplicerat med ett kvotvärde om 0,092292 SEK, vilket tillsammans ökar aktiekapitalet med 242 TSEK.
- 8) Avser antal nyemitterade aktier om 3 489 817 multiplicerat med ett belopp motsvarande priset i Erbjudandet om 79,5 SEK reducerat med aktiekapitalökningen ovan om 242 TSEK och reducerat med 6 634 TSEK avseende den uppskattade fördelningen av transaktionskostnaderna om 24 100 TSEK som bedöms redovisas direkt mot eget kapital.
- 9) Redovisat består av omräkningsreserver uppgående till 25 364 TSEK, balanserade vinstmedel (exklusive årets totalresultat) uppgående till -688 578 TSEK och innehav utan bestämmande inflytande (exklusive årets totalresultat) uppgående till 3 496 TSEK, vilken hämtats från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.
- 10) Reglerad optionsskuld om 59 800 TSEK avseende utnyttjad option om förvärv av aktier i RetNemt reducerad med kontant betalning om 27 441 TSEK och nyemission av aktier i LMK Group AB om 27 441 TSEK till grundare av RetNemt.

NETTOSKULDSÄTTNING

TSEK	31 dec 2020 Redovisat	Justeringar (ej reviderat)	Summering efter justeringar (ej reviderat)
(A) Kassa	80 416 ¹⁾	13 984 ²⁾	94 400
(B) Andra likvida medel	-	-	-
(C) Lätt realiserbara värdepapper	-	-	-
(D) Likviditet (A) + (B) + (C)	80 416	13 984	94 400
(E) Kortfristiga finansiella fordringar	-	-	-
(F) Kortfristiga banklån	-	-	-
(G) Kortfristiga del av långfristiga skulder	-	-	-
(H) Andra kortfristiga finansiella skulder	97 118 ³⁾	-75 369 ⁴⁾	21 749
(I) Kortfristiga finansiella skulder (F) + (G) + (H)	97 118	-75 369	21 749
(J) Kortfristig finansiell nettoskuldsättning (I) – (E) – (D)	16 702	-89 353	-72 651
(K) Långfristiga banklån	-	-	-
(L) Emitterade obligationer	153 754 ⁵⁾	-153 754 ⁶⁾	-
(M) Andra långfristiga skulder	99 402 ⁷⁾	-5 331 ⁸⁾	94 071
(N) Långfristiga finansiella skulder (K) + (L) + (M)	253 156	-159 085	94 071
(O) Finansiell nettoskuldsättning⁹⁾ (J) + (N)	269 858	-248 437	21 421

- 1) Avser kassamedel samt disponibla tillgodohavanden hos banker och motsvarande institut, vilka ingår som en delpost i "Likvida medel" som hämtats från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.
- 2) Den uppskattade förändringen i kassan efter de planerade framtida transaktionerna som avses genomföras i samband med Erbjudandet, vilket avser förväntad nettolikvid om 225 900 TSEK (bruttolikvid, baserat på full teckning i Erbjudandet till priset i Erbjudandet om 79,50 SEK, förväntas uppgå till 250 000 TSEK, reducerat med uppskattade transaktionskostnader om 24 100 TSEK) och efter avdrag för beloppet som regleras vid den förtida inlösen av obligationslånet om 168 907 TSEK (vilket består av obligationslånets nominella värde om 139 000 TSEK, PIK-ränta om 17 626 TSEK, köptionspremien om 6 950 TSEK, Garantiavgift om 3 081 TSEK samt Waiver fee om 2 250 TSEK), kontantbetalningen till grundaren av Retnemt om 27 441 TSEK samt amortering av utestående förvärvsskuld till tidigare överlåtare av Retnemt om 15 569 TSEK.
- 3) Avser skuld för utställd säljoption om 59 800 TSEK och förvärvsskuld om 15 569 TSEK, vilka båda ingår som delposter i *Övriga skulder*, samt *Kortfristiga leasingsskulder* om 21 749 TSEK, vilka hämtas från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.
- 4) Amortering av utestående förvärvsskuld till tidigare överlåtare uppgående till 15 569 TSEK samt utnyttjad säljoption avseende utestående minoritetsandel i dotterbolaget RetNemt.dk ApS vilken 31 december 2020 redovisats till 59 800 TSEK.
- 5) Avser *Obligationslån* om 136 128 TSEK som består av totalt nominellt värde om 139 000 TSEK reducerat med periodiserade lånekostnader, som hämtas ifrån posten *Obligationslån* samt PIK ränta om 17 626 TSEK, vilken ingår som delpost i *Övriga långfristiga skulder*, vilka hämtas från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018.
- 6) Förtida inlösen av obligationslån med totalt nominellt värde om 139 000 TSEK samt PIK-ränta om 17 626 TSEK. Periodiserade lånekostnader vilka reducerat redovisat värde avseende obligationslånet kostnadsförs i samband med förtida inlösen.
- 7) Avser *Garantiavgift* om 3 081 TSEK, vilken ingår som delpost i *Övriga långfristiga skulder*, *Waiver fee* om 2 250 TSEK, som är en del av delposten *Övrigt i Övriga långfristiga skulder*, samt *Långfristiga leasingsskulder* om 94 071 TSEK, vilka, förutom *Waiver fee*, hämtas från Koncernens reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018. Koncernen leasar flera typer av tillgångar. Inga leasingavtal innehåller kovenanter eller andra begränsningar. Se vidare not 29 i avsnitt "Historisk finansiell information – Koncernens finansiella rapporter för räkenskapsåren som avslutades 31 december 2020, 2019 respektive 2018 – Noter till de finansiella rapporterna".
- 8) Avser betalning av *Garantiavgift* om 3 081 TSEK och *Waiver fee* om 2 250 TSEK vilka regleras i samband med förtida lösen av *Obligationslån*.
- 9) Definitionen av finansiell nettoskuldsättning i tabellen ovan avviker från Bolagets alternativa nyckeltal *Räntebärande nettoskulder (exklusive leasingsskulder)*.

INDIREKTA SKULDER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSE

Per den 31 december 2020 förelåg ingen indirekt skuldsättning eller några eventalförpliktelser.

FINANSIERINGSARRANGEMANG

Koncernens huvudsakliga finansieringsarrangemang utgörs för närvarande av företagsobligationsfinansiering (ISIN SE0010414318) om totalt cirka 139,0 MSEK (nominellt belopp), exklusive upplupen ränta, vilken per dagen för Prospektet uppgår till cirka 19,7 MSEK, inklusive upplupen ränta. Företagsobligationen löper med en del kontant betald ränta uppgående till 2 procent plus tre månaders STIBOR, samt en del PIK-ränta uppgående till 8 procent (med PIK avses "payment-in-kind", det vill säga upplupen ränta kapitaliseras och läggs till huvudstolen för obligationen) vilket sammantaget ger en ränta uppgående till cirka 10 procent. Enligt obligationsvillkoren görs inga löpande amorteringar på obligationen, utan det totala nominella beloppet ska enligt villkoren betalas tillbaka senast på förfallodagen, 9 oktober 2022. LMK Group har en rätt att påkalla förtida inlösen av hela obligationen (s.k. *Call option*) till ett belopp som per dagen för Prospektet uppgår till 105 procent av nominellt belopp, plus upplupen obetald ränta. Obligationsinnehavarna i sin tur har vid större ägarförändringar (s.k. *Change of control*) som exempelvis en ägarspridning med anledning av notering av emittentens aktier eller aktierna i något ovanliggande bolag, rätt att sälja tillbaka obligationen till Koncernen (s.k. *put option*) till ett belopp uppgående till 101 procent av nominellt belopp, plus upplupen obetald ränta. I samband med Erbjudandets fullföljande avser LMK Group påkalla förtida inlösen av hela företagsobligationen.

Annan finansiell information

RÖRELSEKAPITALUTTALANDE

Koncernen anser att det befintliga rörelsekapitalet inte är tillräckligt för att tillgodose Koncernens behov under den kommande tolv månadersperioden, räknat från dagen för detta Prospekt. Med rörelsekapitalet avses här LMK Groups möjlighet att få tillgång till likvida medel i syfte att fullgöra sina betalningsplikter varefter de förfaller till betalning. Anledningen till detta är följande.

Koncernen har per dagen för Prospektet utestående företagsobligationer med ett nominellt belopp om 139 MSEK (exklusive upplupen ränta) som enligt obligationsvillkoren förfaller till betalning i oktober 2022. I samband med Erbjudandet innebär obligationsvillkoren en rätt för obligationsinnehavare att bli inlösta (*change of control*), vilket

om så skulle påkallas av samtliga obligationsinnehavare, skulle innebära återbetalning av ett belopp uppgående till totalt cirka 169 MSEK. Om emissionen i Erbjudandet inte genomförs i enlighet med vad som beskrivs i Prospektet, och Erbjudandet likväl genomförs med avseende på försäljning av befintliga aktier, uppstår med anledning av dylik återbetalning av utestående företagsobligationsfinansiering ett underskott av likvid i juni månad 2021 med ett belopp uppgående till -37 MSEK, om alternativ finansiering eller kapitalanskaffning inte arrangeras omedelbart. I det fall samtliga alternativa finansieringsmöjligheter misslyckas och i det fall ytterligare rörelsekapital inte går att uppbära skulle det kunna leda till att Koncernen tvingas avveckla delar av sin verksamhet eller ytterst tvingas till rekonstruktion alternativt till att ansöka om konkurs.

Koncernen hade per 31 december 2020 likvida medel uppgående till 80,4 MSEK. Om Företagsobligationen inte skulle förfalla till betalning under den kommande 12-månadersperioden, räknat från dagen för detta Prospekt, bedömer Bolaget att Koncernens kassaflöde skulle vara positivt och att det befintliga rörelsekapitalet skulle vara tillräckligt för att tillgodose Koncernens behov under den kommande 12-månadersperioden, räknat från dagen för detta Prospekt.

Emissionslikviden från Erbjudandet väntas uppgå till minst 250 MSEK. För det fall att Emissionslikviden inte uppgår till minst 250 MSEK kommer Erbjudandet att dras tillbaka och den efterföljande noteringen på Nasdaq First North Premier Growth Market kommer inte att äga rum. Om emissionen i Erbjudandet genomförs i enlighet med vad som beskrivs i Prospektet kommer den bedömda kapitalbristen enligt vad som beskrivs ovan att vara täckt.

TRENDER

Per dagen för Prospektet finns det, såvitt styrelsen känner till, inga trender, utöver vad som anges i avsnittet "*Marknadsöversikt*" under "*Drivkrafter*", osäkerhetsfaktorer, potentiella fordringar eller andra krav, åtaganden eller händelser, utöver vad som anges i avsnittet "*Risikfaktorer*", som kan förväntas ha en väsentlig inverkan på Koncernens framtidsutsikter. Utöver vad som anges ovan och i avsnittet "*Risikfaktorer*" känner Koncernen inte heller till några offentliga, ekonomiska, skattepolitiska, penningpolitiska eller andra politiska åtgärder som, direkt eller indirekt, väsentligt påverkat eller väsentligt skulle kunna påverka Koncernens verksamhet.

Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer

Styrelsen

Enligt LMK Groups bolagsordning ska styrelsen bestå av mellan 3 och 9 bolagsstämmovalda ledamöter, utan suppleanter. För närvarande består Bolagets styrelse av 5 ordinarie styrelseledamöter utsedda av bolagsstämman. Den nuvarande styrelsen har utsetts för tiden intill slutet av årsstämman som ska hållas under 2022.

Tabellen nedan visar ledamöterna i styrelsen, när de först valdes in i styrelsen och huruvida de är oberoende i förhållande till Bolaget och/eller större aktieägare. Med större aktieägare avses i detta sammanhang ägare som direkt eller indirekt kontrollerar tio procent eller mer av aktierna eller rösterna i Bolaget.

STYRELSEN I LMK GROUP

Namn	Position	Födelseår	Vald	Oberoende av	
				Bolaget	Större aktieägare
Mathias Hedlund	Ordförande, ledamot	1970	2021	Ja	Ja
Charlotte Gogstad	Ledamot	1977	2021	Ja	Ja
Fredrik Kongsli	Ledamot	1985	2018	Ja	Nej
Gert W. Munthe	Ledamot	1957	2018	Ja	Nej
Therese Reuterswärd	Ledamot	1981	2021	Ja	Ja



MATHIAS HEDLUND

Född 1970. Styrelseordförande sedan 2021.

Utbildning: Bachelor's Degree in Business Administration vid Stockholms universitet, Executive Education Program vid Handelshögskolan i Stockholm, och Executive Education Program vid Harvard Business School.

Övriga nuvarande befattningar: Chief Executive Officer för Etraveli Group AB med dotterbolag, och ägare av och styrelseledamot i Micchezza AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseordförande i NetEnt AB (publ) och EuroFlorist Intressenter AB, styrelseledamot i Betsson AB (publ) och Semantix International Group AB.

Aktieäggande i LMK Group: Mathias Hedlund innehar inga aktier i Bolaget. Mathias Hedlund avser att förvärva 28 800 teckningsoptioner i Bolaget.¹⁾



CHARLOTTE GOGSTAD

Född 1977. Styrelseledamot sedan 2021.

Utbildning: Bachelor of Arts – International Relations och Bachelor of Business Administration vid Pacific Lutheran University, Master of Business Administration vid London Business School, och Executive Leadership Programme vid Harvard Business School.

Övriga nuvarande befattningar: Vice President Product & Tech Enablement för Expedia.com Ltd.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Senior Director Global Search Marketing och Senior Director Strategy & Business Development för Expedia.com Ltd.

Aktieäggande i LMK Group: Charlotte Gogstad innehar inga aktier i Bolaget. Charlotte Gogstad avser att förvärva 9 600 teckningsoptioner i Bolaget.¹⁾



FREDRIK KONGSLI

Född 1985. Styrelseledamot sedan 2018.

Utbildning: Bachelor of Arts – Economics vid Columbia University och Master of Business Administration vid INSEAD.

Övriga nuvarande befattningar: Partner i Herkules Capital AS, styrelseordförande i Back To School AS, Beckmann AS, Olivia Holding AS med dotterbolag, Sibus AS, Kongsli Ventures AS och Kookooli AS, och styrelseledamot i Eterni Holding AS med dotterbolag, Oppkuven Investco AS och Mgmtco AS.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot i Puzzel AS, Puzzel Holding AS och Odlo Sport Holding AG.

Aktieäggande i LMK Group: Fredrik Kongsli innehar inga aktier i Bolaget.

1) Teckningsoptionerna förvärvas inom ramen för det långsiktiga incitamentsprogram som inrättades enligt beslut på årsstämma 14 mars 2021, i enlighet med vad som beskrivs under avsnitt "Bolagsstyrning – Ersättning till styrelseledamöter och ledande befattningshavare – Långsiktigt incitamentsprogram – teckningsoptioner – Teckningsoptioner för styrelseledamöter".



GERT W. MUNTHE

Född 1957. Styrelseordförande sedan 2018 och styrelseledamot sedan 2021.

Utbildning: Master of Business Administration och Master of International Affairs vid Columbia University, samt Exam Oecon vid Oslo universitet.

Övriga nuvarande befattningar:

Styrelseordförande i Herkules Capital AS, Herkules Private Equity Fund 1, Herkules Private Equity Fund 4, Lytix Biopharma AS, Amicoat AS och Adnuntius Services AS.

Tidigare befattningar (senaste fem åren):

Styrelseordförande och styrelseledamot i Nevion AS och styrelseledamot i Intelcom CC/IA AS (numera PuzzeL AS).

Aktieägande i LMK Group: Gert W. Munthe innehar inga aktier i Bolaget.



THERESE REUTERSWÄRD

Född 1981. Styrelseledamot sedan 2021.

Utbildning: Civilingenjör i Medieteknik vid Kungliga Tekniska högskolan.

Övriga nuvarande befattningar:

Chief Marketing Officer för Office Depot AB, styrelseledamot i Thule Group AB, styrelsesuppleant i Robam AB och ledamot av Advisory Board i Beyond Retail AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren):

Interim Director of Product för MatHem AB, Head of Digital för Arla Foods AB, Nordic Head of E-Business för Nestlé Nespresso S.A och styrelseledamot i Svensk Digital Handel.

Aktieägande i LMK Group: Therese Reuterswärd innehar inga aktier i Bolaget. Therese Reuterswärd avser att förvärva 9 600 teckningsoptioner i Bolaget.¹⁾

1) Teckningsoptionerna förvärvas inom ramen för det långsiktiga incitamentsprogram som inrättades enligt beslut på årsstämma 14 mars 2021, i enlighet med vad som beskrivs under avsnitt "Bolagsstyrning - Ersättning till styrelseledamöter och ledande befattningshavare - Långsiktigt incitamentsprogram - teckningsoptioner - Teckningsoptioner för styrelseledamöter".

Ledande befattningshavare

Nedanstående tabell visar namn, position, födelseår och år för nuvarande position i Bolaget för LMK Groups ledande befattningshavare.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE I LMK GROUP

Namn	Position	Födelseår	Innehaft position sedan
Walker Kinman	Chief Executive Officer / Verkställande direktör	1975	2019 ¹⁾
Erik Bergman	Chief Financial Officer / Ekonomi- och finansdirektör	1982	2021
Alexander Aagreen	Chief Technology Officer	1989	2019
Claes Stenfeldt	Chief Supply Chain Management Officer	1968	2018
Ulrika Wallin	Chief Marketing Officer	1977	2020
Klaus Toft Nørgaard	Managing Director, RetNemt	1964	2004
Vibeke Amundsen	Chief Operating Officer	1968	2021

1) Walker Kinman var tidigare CFO i Koncernen, en roll han innehaft sedan 2018.



WALKER KINMAN

Född 1975. Verkställande direktör sedan 2019.

Utbildning: Bachelor of Science, Business Administration & Finance Concentration vid Boston University.

Övriga nuvarande befattningar:

Styrelseordförande och verkställande direktör i Carolinas Matkasse AB, Linas Matkasse Newco AB, Godtlevtgruppen AS och WJK Strategic Consulting AB samt styrelseordförande i RetNemt.dk ApS.

Tidigare befattningar (senaste fem åren):

CFO och styrelseledamot i Emric AB, styrelseledamot i Emric Finance Process Outsourcing AB, Emric Operations AB, Emric d.o.o. Beograd, PT Emric Asia och Head of Finance Partner för Tieto Sweden AB.

Aktieäggande i LMK Group: Walker Kinman innehar, per dagen för Prospektet, 15 000 stamaktier och 2 745 preferens B-aktier, 300 preferens C-aktier, 4 455 preferens D-aktier och 175 965 preferens E-aktier i Bolaget. Walker Kinman kommer på första dag för handel inneha 183 465 aktier i Bolaget.¹⁾ Walker Kinman avser att förvärva 57 600 teckningsoptioner i Bolaget.²⁾



ERIK BERGMAN

Född 1982. Chief Financial Officer sedan 2021, tidigare Head of Business Control sedan 2019.

Utbildning: Master of Science in Business Administration and Economics vid Stockholms universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Inga.

Tidigare befattningar (senaste fem åren):

Finance Partner för Tieto Sweden AB och Business Controller för Emric AB.

Aktieäggande i LMK Group: Erik Bergman innehar inga aktier i Bolaget. Erik Bergman avser förvärva 19 200 teckningsoptioner i Bolaget.²⁾



ALEXANDER AAGREEN

Född 1989. Chief Technology Officer sedan 2019.

Utbildning: Bachelor Degree, Marketing & Communication, Norwegian Business School.

Övriga nuvarande befattningar:

Styrelseledamot i Godtlevtgruppen AS, RetNemt ApS, Skarpekniver AS, Six Bond Street AS, MissingX AS samt GorillaTech AS.

Aktieäggande i LMK Group: Alexander Aagreen innehar, per dagen för Prospektet, 22 500 preferens E-aktier i Bolaget. Alexander Aagreen kommer på första dag för handel inneha 22 500 aktier i Bolaget.¹⁾ Alexander Aagreen avser förvärva 52 800 teckningsoptioner i Bolaget.²⁾

1) Under förutsättning av genomförande av konvertering av tidigare ägarstruktur i enlighet med vad som beskrivs i avsnitt "Aktiekapital och ägarförhållanden - Konvertering av tidigare ägarstruktur".

2) Teckningsoptionerna förvärvas inom ramen för det långsiktiga incitamentsprogram som inrättades enligt beslut på årsstämma 14 mars 2021, i enlighet med vad som beskrivs under avsnitt "Bolagsstyrning - Ersättning till styrelseledamöter och ledande befattningshavare - Långsiktigt incitamentsprogram - teckningsoptioner - Teckningsoptioner för ledande befattningshavare och andra anställda".



CLAES STENFELDT

Född 1968. Group Chief Supply Chain Manager sedan 2018.

Utbildning: Bachelor, Business Administration & Marketing.

Övriga nuvarande befattningar: Inga.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Merchandising, Purchasing och Inventory Manager i Office Depot Svenska AB.

Aktieägande i LMK Group: Claes Stenfeldt innehar, per dagen för Prospektet, 15 000 preferens E-aktier i Bolaget. Claes Stenfeldt kommer på första dag för handel inneha 15 000 aktier i Bolaget.¹⁾ Claes Stenfeldt avser förvärva 19 200 teckningsoptioner i Bolaget.²⁾



KLAUS TOFT NØRGAARD

Född 1964. Chief Executive Officer RetNemt sedan 2004.

Utbildning: Executive MBA, Copenhagen Business School och Diploma in Marketing, Southern Denmark University.

Övriga nuvarande befattningar: CEO och styrelseordförande för RetNemt.dk ApS samt CEO och styrelseordförande för Toft Nørgaard Holding ApS.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Inga.

Aktieägande i LMK Group: Klaus Toft Nørgaard kommer på första dag för handel, genom sitt helägda bolag Toft Nørgaard Holding ApS, inneha 345 163 aktier i Bolaget. Klaus Toft Nørgaard avser förvärva 19 200 teckningsoptioner i Bolaget.³⁾



VIBEKE AMUNDSEN

Född 1968. Chief Operating Officer sedan 2021.

Utbildning: Master of Science, Norges tekniske høgskole och Master of Management, Norwegian Business Institute.

Övriga nuvarande befattningar: Vibeke Amundsen innehar inga andra befattningar.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Director Warehouse Management på TINE BA och Senior Project Manager på Vinmonopolet.

Aktieägande i LMK Group: Vibeke Amundsen innehar inga aktier i Bolaget. Vibeke Amundsen avser förvärva 19 200 teckningsoptioner i Bolaget.²⁾



ULRIKA WALLIN

Född 1977. Chief marketing Officer sedan 2020.

Utbildning: Bachelor, Business Administration, Stockholms universitet och internationell marknadsföring, Pace University, New York.

Övriga nuvarande befattningar: Inga.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Chief Marketing Officer för CMore Entertainment, Paf Multibrand Limited, Mandalorian Technologies Limited samt Head of Marketing för Bonnier Broadcasting.

Aktieägande i LMK Group: Ulrika Wallin innehar inga aktier i Bolaget. Ulrika Wallin avser förvärva 19 200 teckningsoptioner i Bolaget.²⁾

- 1) Under förutsättning av genomförande av konvertering av tidigare ägarstruktur i enlighet med vad som beskrivs i avsnitt "Aktiekapital och ägarförhållanden - Konvertering av tidigare ägarstruktur".
- 2) Teckningsoptionerna förvärvas inom ramen för det långsiktiga incitamentsprogram som inrättades enligt beslut på årsstämma 14 mars 2021, i enlighet med vad som beskrivs under avsnitt "Bolagsstyrning - Ersättning till styrelseledamöter och ledande befattningshavare - Långsiktigt incitamentsprogram - teckningsoptioner - Teckningsoptioner för ledande befattningshavare och andra anställda".
- 3) Klaus Toft Nørgaard innehar i dag, genom sitt helägda bolag Toft Nørgaard Holding ApS, 651 000 aktier i dotterbolaget RetNemt.dk ApS. Med anledning av konverteringen av befintlig aktieägarstruktur som kommer att genomföras i samband med Erbjudandet, kommer Klaus Toft Nørgaards aktieägande i RetNemt.dk ApS delvisatt konverteras till aktier i LMK Group AB (publ) i enlighet med vad som beskrivs i avsnitt "Aktiekapital och ägarförhållanden - Konvertering av tidigare aktiestruktur".

Revisorer

KPMG AB, med adress Box 382, 101 27 Stockholm, är Bolagets oberoende revisor. Ingrid Hornberg Román, auktoriserad revisor och medlem i FAR (yrkesinstitut för auktoriserade revisorer) är huvudansvarig revisor. KPMG AB har varit Bolagets oberoende revisor under hela den period som refereras till i den historiska finansiella informationen i Prospektet.

Ytterligare information om styrelsens ledamöter och ledande befattningshavare

Det förekommer inga familjeband mellan några styrelseledamöter eller ledande befattningshavare.

Det finns inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan de skyldigheter som styrelseledamöterna och de ledande befattningshavarna har gentemot Bolaget och deras privata intressen och/eller andra åtaganden.

Styrelseledamöterna och medlemmar av koncernledningen som äger aktier har åtagit sig, med vissa undantag, att inte sälja sina respektive innehav under en viss tid efter att handeln på Nasdaq First North Growth Market har påbörjats, se vidare avsnitt "*Aktiekapital och ägarförhållanden – Åtagande att avstå från att sälja aktier*".

Under de senaste fem åren har ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna som beskrivs ovan (i) dömts i bedrägerirelaterade mål, (ii) representerat ett företag som försatts i konkurs eller tvångslikvidation, eller varit föremål för konkursförvaltning, (iii) av reglerings- eller tillsynsmyndigheter (inbegripet erkända yrkessammanslutningar) officiellt bundits vid och/eller ålagts påföljder för ett brott, eller (iv) förbjudits av domstol att vara medlem i en emittents förvaltnings-, lednings- eller tillsynsorgan eller utöva ledande eller övergripande funktioner hos en emittent.

Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare är tillgängliga på Bolagets adress på Stormbyvägen 2, 163 55 Spånga.

Bolagsstyrning

LMK Group AB (publ) är ett svenskt publikt aktiebolag. Före noteringen på Nasdaq First North Premier Growth Market baserades Bolagets bolagsstyrning huvudsakligen på svensk lag, Bolagets bolagsordning samt interna regler och instruktioner. Som ett bolag noterat på Nasdaq First North Premier Growth Market kommer bolagsstyrningen i Bolaget grundas på svensk lag, Bolagets bolagsordning, interna regler och föreskrifter, Nasdaq First North Growth Market Rulebook, samt god sed på aktiemarknaden. Vidare är Bolaget från och med ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market föremål för krav att tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden"). Koden anger en norm för god bolagsstyrning som överstiger aktiebolagslagens minimikrav. Koden bygger på principen följ eller förklara. Det innebär att Bolaget inte vid varje tillfälle måste följa varje regel i Koden utan kan välja andra lösningar som bedöms bättre svara mot omständigheterna i det enskilda fallet, förutsatt att Bolaget öppet redovisar varje sådan avvikelse, beskriver den lösning som valts i stället samt anger skälen för detta.

LMK Group kommer att tillämpa Koden från datumet då Bolagets aktier noteras på Nasdaq First North Premier Growth Market. LMK Group förväntar sig inte avvika från någon av reglerna i Koden. Alla eventuella avvikelser från Koden kommer att redovisas i Bolagets bolagsstyrningsrapport som kommer upprättas första gången för räkenskapsåret 2022.

Bolagsstämman

Enligt aktiebolagslagen är bolagsstämman bolagets högsta beslutande organ. Bolagsstämman kan avgöra varje fråga i bolaget som inte uttryckligen faller under ett annat bolagsorgans exklusiva kompetens. På årsstämman, som ska hållas inom sex månader från varje räkenskapsårs utgång, utövar aktieägarna sin rösträtt i frågor såsom fastställande av resultat- och balansräkning, disposition av bolagets resultat, beslut om ansvarsfrihet för styrelsens ledamöter och den verkställande direktören för räkenskapsåret, val av styrelseledamöter och revisor samt ersättning till styrelsen och revisorn.

Utöver årsstämman kan extra bolagsstämma sammankallas. I enlighet med Bolagets bolagsordning ska kallelse till bolagsstämma ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på Bolagets

hemsida. Att kallelse har skett ska samtidigt publiceras i Dagens Nyheter.

Rätt att delta vid bolagsstämman

Alla aktieägare som är införda i den av Euroclear förda aktieboken sex bankdagar före bolagsstämma och som har meddelat Bolaget sin avsikt att delta vid bolagsstämman senast det datum som anges i kallelsen, har rätt att delta vid bolagsstämman och rösta för det antal aktier de innehar. Aktieägare kan delta vid bolagsstämman personligen eller genom ombud och kan även åtföljas av högst två biträden.

Initiativ från aktieägare

Aktieägare som önskar få ett ärende behandlat på bolagsstämman måste skicka in en skriftlig begäran avseende detta till styrelsen. Begäran ska normalt ha tagits emot av styrelsen senast sju veckor före bolagsstämman.

Valberedning

Bolag som följer Koden ska ha en valberedning. Enligt Koden ska bolagsstämman utse valberedningens ledamöter eller ange hur ledamöterna ska utses. Valberedningen ska enligt Koden bestå av minst tre ledamöter och en majoritet av dessa ska vara oberoende i förhållande till Bolaget och koncernledningen. Minst en ledamot i valberedningen ska därutöver vara oberoende i förhållande till den röstmässigt största aktieägaren eller grupp av aktieägare som samverkar om bolagets förvaltning.

På årsstämma som hölls den 14 mars 2021 beslutade bolaget att inrätta en valberedning samt att anta en valberedningsinstruktion. Enligt instruktionen för valberedningen ska valberedningen bestå av tre ledamöter vilka utses av envar av de till röstetalet största aktieägarna eller aktieägargrupperna per sista bankdagen i augusti året före årsstämman som önskar utse en representant. Utöver dessa tre ledamöter ska styrelseordföranden vara ledamot i valberedningen. Valberedningen ska inom sig utse valberedningens ordförande.

Instruktionen för valberedningen följer Koden vad gäller utnämningen av valberedningens ledamöter. Ledamöterna i valberedningen ska offentliggöras senast sex månader före nästkommande årsstämma. Valberedningen ska sammanträda så

ofta som krävs för att kunna fullgöra dess uppgifter och ansvar. Planeringen av sammanträden ska ske med hänsyn till tidpunkten för årsstämman. Ledamöterna i valberedningen ska, inom ramen för sina uppdrag, utföra sina uppgifter i enlighet med Koden. Valberedningens huvudsakliga uppgifter är att nominera kandidater till posterna som styrelseordförande och övriga ledamöter i styrelsen samt lämna förslag på arvode och annan ersättning till var och en av styrelseledamöterna. Valberedningen ska också nominera kandidater till posten som revisor samt lämna förslag på arvode till denna.

Styrelsen

Styrelsen är bolagets högsta beslutande organ efter bolagsstämman och det högsta verkställande organet. Styrelsens ansvar regleras på ett flertal nivåer. Styrelsens ansvar regleras huvudsakligen i aktiebolagslagen. Enligt aktiebolagslagen är styrelsen ansvarig för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Styrelsen ska vidare fortlöpande bedöma bolagets ekonomiska situation liksom se till att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska förhållanden i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt.

I styrelsens uppgifter ingår bland annat att fastställa mål och strategier, se till att det finns effektiva system för uppföljning och kontroll av Bolagets verksamhet och se till att det finns en tillfredsställande kontroll av att Bolaget efterlever lagar och andra regler som är tillämpliga på Bolagets verksamhet. Styrelsen beslutar i frågor som rör Bolagets verksamhetsinriktning, strategi, affärsplan, resurser och kapitalstruktur, organisation, förvärv, större investeringar, avyttringar och hel- och delårsrapporter, samt andra allmänna frågor av strategisk karaktär. Utöver detta behandlar och beslutar styrelsen i andra ärenden som bedöms falla utanför ramen för den verkställande direktörens befogenheter.

Styrelsen ska också se till att erforderliga riktlinjer för Bolagets uppträdande i samhället, i syfte att säkerställa dess långsiktigt värdeskapande förmåga, fastställs och säkerställa att Bolagets informationsgivning präglas av öppenhet samt är korrekt, tillförlitlig, relevant och inte vilseledande. Därtill ingår i styrelsens uppgifter att tillsätta, utvärdera och vid behov entlediga den verkställande direktören.

Styrelseledamöter väljs normalt årligen av årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av minst 3 och högst 9 bolags-

stämmovalda ledamöter. Enligt Koden ska styrelsens ordförande väljas av bolagsstämman och ha ett särskilt ansvar för ledningen av styrelsens arbete och för att styrelsens arbete är välorganiserat och genomförs på ett effektivt sätt.

Per dagen för Prospektet består Bolagets styrelse av fem bolagsstämmovalda ledamöter. Styrelseledamöterna presenteras i närmare detalj i avsnittet "*Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer*". LMK Groups styrelse följer en skriftlig arbetsordning, som har antagits av styrelsen och som omprövas årligen. Arbetsordningen reglerar bland annat styrelsens roll och ansvar, styrelsens arbetssätt samt arbetsfördelning inom styrelsen. Styrelsen antar även instruktioner för den verkställande direktören för LMK Group inklusive instruktion för ekonomisk rapportering.

Verkställande direktör och ledande befattningshavare

Den verkställande direktörens ansvar regleras på ett flertal nivåer. Den verkställande direktörens ansvar regleras huvudsakligen i aktiebolagslagen, enligt vilken den verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens anvisningar och riktlinjer. Den verkställande direktören ska därutöver vidta de åtgärder som är nödvändiga för att Bolagets bokföring ska kunna fullgöras i överensstämmelse med tillämpliga lagar och regler och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

Fördelningen av arbete mellan styrelsen och den verkställande direktören beskrivs i instruktionen för den verkställande direktören, inklusive instruktionen för finansiell rapportering. Den verkställande direktören har också att följa Bolagets bolagsordning, riktlinjer lämnade av bolagsstämman, samt andra interna anvisningar och riktlinjer som fastställts av styrelsen.

Den verkställande direktören rapporterar till styrelsen och är ansvarig för att administrera Bolagets ledning samt verkställa de beslut som fattas av styrelsen. Den verkställande direktören ska kontrollera och övervaka att de ärenden som ska behandlas av styrelsen enligt tillämplig lag, bolagsordning eller interna instruktioner presenteras för styrelsen, och ska fortlöpande hålla styrelsens ordförande informerad om Bolagets verksamhet, dess resultat och finansiella ställning, liksom andra viktiga händelser, omständigheter och förhållanden som inte kan antas vara irrelevanta för styrelsen eller aktieägarna.

Den verkställande direktören presenteras närmare i avsnittet "*Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer*".

Ersättning till styrelseledamöter och ledande befattningshavare

ERSÄTTNING TILL STYRELSELEDAMÖTER

Arvoden och andra ersättningar till styrelseledamöterna, inklusive styrelseordföranden, beslutas av bolagsstämman. Årsstämman som hölls den 14 mars 2021 beslutade att det totala arvudet för styrelseledamöterna, för tiden intill nästa årsstämma, ska uppgå till 1 300 000 kronor. 500 000 kronor ska utgå till styrelseordföranden och 200 000 kronor vardera till Charlotte Gogstad, Fredrik Kongsli, Gert Wilhelm Munthe och Therese Reuterswärd (varvid beloppet ska reduceras så att det proportionellt motsvarar den del av ett år som förlöpt innan årsstämman 2022). Vidare omfattas de tre från större aktieägare oberoende styrelseledamöterna av teckningsoptionsprogram, vilket beskrivs närmre under "*Bolagsstyrning – Ersättning till styrelseledamöter och ledande befattningshavare – Långsiktigt incitamentsprogram, teckningsoptioner*". Bolagets styrelseledamöter har inte rätt till några förmåner när de avgår som styrelseledamöter.

ERSÄTTNING TILL DEN VERKSTÄLLANDE DIREKTÖREN OCH ANDRA LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Ersättning till ledande befattningshavare ska vara marknadsmässig för att säkerställa Bolagets möjlighet att rekrytera och behålla kompetenta befattningshavare. Ersättningen ska baseras på den enskildes kompetens, ansvarsområden och prestation och ska betalas ut i enlighet med riktlinjerna för ersättning till VD och ledande befattningshavare antagna av årsstämman den 14 mars 2021 för tiden fram till årsstämman 2022.

Från och med första dag för handel erhåller VD en fast månadslön om 190 000 SEK. Vidare är VD:n under de sex första månaderna efter noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market föremål för tolv månaders uppsägningstid, varefter uppsägningstiden ska vara sex månader.

LÅNGSIKTIGT INCITAMENTSPROGRAM – TECKNINGSOPTIONER

Vid årsstämman i Bolaget som hölls 14 mars 2021 beslutade aktieägarna i LMK Group att införa långsiktiga incitamentsprogram baserade på teckningsoptioner riktade till Bolagets ledande befattningshavare och vissa ytterligare nyckelmedarbetare samt till externa styrelseledamöter.

Syftet med incitamentsprogrammen är att uppmuntra till ett brett aktieäggande bland Bolagets nyckelanställda, rekrytera och bibehålla

kompetenta och talangfulla medarbetare, öka intressegemenskapen mellan nyckelmedarbetarnas och Bolagets målsättning samt höja motivationen.

Fullt deltagande i incitamentsprogrammen förutsätter att nyckelmedarbetare investerar totalt cirka 3 570 TSEK (högsta enskilda investering som erbjuds uppgår till cirka 669 TSEK) samt att externa styrelseledamöter investerar totalt cirka 906 TSEK. Om maximalt antal teckningsoptioner i de båda incitamentsprogrammen utnyttjas för att teckna aktier kommer detta innebära en utspädning motsvarande totalt 2,8 procent av totalt antal aktier i Bolaget efter Erbjudandets genomförande¹⁾.

Incitamentsprogrammen kommer att föranleda kostnader för Bolaget huvudsakligen relaterade till utbetalning av bonusbelopp till deltagare i incitamentsprogrammet för ledande befattningshavare och andra anställda samt vissa mycket begränsade administrativa kostnader. De totala kostnaderna för samtliga bonusutbetalningar uppgår till maximalt 2,6 MSEK, varav 1 MSEK avser kontantbonus motsvarande den totala kostnaden för varje deltagares teckning av 2 400 teckningsoptioner, och resterande del avser kompensation för kostnad hänförlig till deltagarnas inkomstskatt samt sociala avgifter.

Teckningsoptionsprogram för ledande befattningshavare och andra anställda

Årsstämman beslutade om emission av teckningsoptioner till omkring 36 nyckelmedarbetare, däribland medlemmar i Bolagets koncernledning. Sammanlagt omfattar emissionen totalt högst 307 200 teckningsoptioner, som högst berättigar till nyteckning av motsvarande antal aktier i Bolaget. Deltagarna erbjuds teckna teckningsoptioner till marknadsvärde. Om maximalt antal teckningsoptioner utnyttjas för att teckna aktier kommer detta innebära en utspädning motsvarande totalt 2,4 procent av totalt antal aktier i Bolaget efter Erbjudandets genomförande.

Det pris som ska betalas för teckning av en aktie genom att utnyttja en teckningsoption motsvarar 130 procent av priset för aktierna i Erbjudandet och deltagarna kan utnyttja teckningsoptionerna under perioden 1 april 2024 – 30 juni 2024.

Teckningsoptionerna ska regleras i separata avtal mellan varje deltagare och Bolaget. I avtalet förbehåller sig Bolaget, eller den Bolaget anvisar, rätten att, under vissa förutsättningar, förvärva teckningsoptionerna från deltagaren om dennes anställning i Bolaget upphör av vissa anledningar eller om deltagaren önskar överlåta teckningsoptionerna.

1) Det vill säga efter konverteringen av aktiestrukturen som beskrivs i avsnittet "*Aktiekapital och ägarförhållanden – Konvertering av tidigare ägarstruktur*" samt efter nyemissionen i Erbjudandet.

I samband med teckning av teckningsoptionerna kommer en engångsbonus, motsvarande teckningskursen för 2 400 teckningsoptioner, d.v.s. 27 888 kronor, att utbetalas kontant till varje deltagare i incitamentsprogrammet för ledande befattningshavare och andra anställda. Bonusbeloppet ska enligt avtalet som reglerar teckningsoptionerna återbetalas om deltagarens anställning hos Bolaget upphör i vissa fall. Avtalen kommer i övrigt att innehålla sedvanliga villkor varvid vissa mindre skillnader kan förekomma med anledning av nationella lagkrav.

Teckningsoptionsprogram för styrelseledamöter

Årsstämman beslutade även om emission av teckningsoptioner till de tre externa, det vill säga från större aktieägare oberoende, styrelseledamöterna i

Bolaget. Sammanlagt omfattar emissionen totalt högst 48 000 teckningsoptioner, som högst berättigar till nyteckning av motsvarande antal aktier i Bolaget. Deltagarna erbjuds teckna teckningsoptioner till marknadsvärde. Om maximalt antal teckningsoptioner utnyttjas för att teckna aktier kommer detta innebära en utspädning motsvarande totalt 0,4 procent av totalt antal aktier i Bolaget efter Erbjudandets genomförande.

Det pris som ska betalas för teckning av en aktie genom att utnyttja en teckningsoption motsvarar 110 procent av priset för aktierna i Erbjudandet och deltagarna kan utnyttja teckningsoptionerna under perioden 1 april 2025 – 30 juni 2025.

ERSÄTTNINGAR UNDER RÄKENSKAPSÅRET 2020

Tabellen nedan visar samtliga ersättningar som utbetalats till styrelseledamöter valda av bolagsstämman samt till ledande befattningshavare för räkenskapsåret 2020.

(TSEK)	Styrelse- arvode	Fast lön	Rörlig ersättning	Pensions- kostnader	Övriga förmåner	Summa
<i>Styrelseledamöter</i>						
Gert Wilhelm Munthe	-	-	-	-	-	-
Niklas Aronsson	-	-	-	-	-	-
Carolina Gebäck	-	-	-	-	-	-
Hans Petter Hauge	200	-	-	-	-	200
Amoldeep Judge	-	-	-	-	-	-
Fredrik Kongslid	-	-	-	-	-	-
Geir Moe	-	-	-	-	-	-
Sebastian Wossagk	-	-	-	-	-	-
<i>Ledande befattningshavare</i>						
Walker Kinman, CEO		2 087	453	518		3 057
Övriga ledande befattningshavare		6 209	322	753		7 284

Intern kontroll

Styrelsens och den verkställande direktörens ansvar för intern kontroll regleras i aktiebolagslagen och i Koden.

Styrelsen i ett bolag är enligt aktiebolagslagen ansvarig för bolagets organisation och förvaltning av bolagets angelägenheter och ska se till att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska förhållanden kontrolleras på ett betryggande sätt.

Den verkställande direktören i ett bolag ska enligt aktiebolagslagen sköta den löpande förvaltningen

enligt styrelsens anvisningar och riktlinjer. Den verkställande direktören ska vidare vidta de åtgärder som är nödvändiga för att Bolagets bokföring fullgörs i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen sköts på ett betryggande sätt.

Enligt Koden ingår det i styrelsens uppgifter att se till att det finns effektiva system för uppföljning och kontroll av bolagets verksamhet. Styrelsen ska vidare, utan att det påverkar styrelsens ansvar och uppgifter i övrigt, övervaka bolagets finansiella rapportering och med avseende på den finansiella rapporteringen, övervaka effektiviteten i bolagets riskhantering och interna kontroll.

Intern kontroll definieras enligt praxis som en process som påverkas av styrelsen, eventuellt revisionsutskott, verkställande direktören, andra ledande befattningshavare och övriga medarbetare och som syftar till att ge en rimlig försäkran om att ett bolags mål uppnås vad gäller: ändamålsenlig och effektiv verksamhet, tillförlitlig rapportering och efterlevnad av tillämpliga lagar och förordningar. LMK Groups internkontrollprocess baseras på kontrollmiljön som skapar disciplin och ger en struktur för de övriga fyra komponenterna i processen: riskbedömning, kontrollstrukturer, information och kommunikation, samt uppföljning.

Intern kontroll över finansiell rapportering syftar till att skapa en rimlig säkerhet avseende tillförlitligheten i den finansiella externa rapporteringen i form av kvartals- och årsrapporter och bokslut samt att den finansiella externa rapporteringen är upprättad i enlighet med tillämpliga lagar och redovisningsnormer och andra krav på noterade bolag. Ytterst vilar ansvaret för den interna kontrollen på styrelsen som kontinuerligt utvärderar LMK Groups riskhantering och interna kontroll.

Revision

Revisorn ska granska Bolagets årsredovisning och räkenskaper samt styrelsens och den verkställande direktörens förvaltning. Revisorn ska efter varje räkenskapsår lämna en revisionsberättelse och en koncernrevisionsberättelse till årsstämman.

Enligt Bolagets bolagsordning ska Bolaget ha minst en och högst två revisorer med eller utan revisorssuppleant. Till revisor får utses registrerat revisionsbolag. Bolagets lagstadgade revisor utses av årsstämman. Bolagets oberoende revisor är KPMG AB, med Ingrid Hornberg Román som huvudansvarig revisor. Bolagets revisor presenteras närmare i avsnittet "*Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer – Revisorer*".

Den totala ersättningen till Bolagets oberoende revisor uppgick under 2020 till 1,60 MSEK, varav 1,39 MSEK utgick för revisionsuppdrag, 0,06 MSEK för skatterådgivning samt 0,15 MSEK för övriga tjänster. Därutöver utgick 0,2 MSEK till Beierholm för revisionsuppdrag i Danmark.

Insiderpolicy

Bolaget har upprättat en insiderpolicy i syfte att informera anställda och andra berörda inom Koncernen om de lagar och regler som är tillämpliga avseende Bolagets informationsspridning och de särskilda krav som ställs på personer som är aktiva i ett bolag noterat på Nasdaq First North Premier Growth Market rörande exempelvis kurspåverkande information. I samband med detta har Bolaget etablerat rutiner för ändamålsenlig hantering och begränsning av spridning av information som ej har offentliggjorts. Bolagets CFO har det övergripande ansvaret för att hantera frågor om insiderinformation och förandet av insiderlogg.

Aktiekapital och ägarförhållanden

Per balansdagen 31 december 2020 uppgick Bolagets aktiekapital till 928 628 kronor, fördelat på 928 628 stamaktier och preferensaktier av klass B, C, D och E, (316 043 stamaktier, 474 102 preferens B-aktier, 112 198 preferens C-aktier, 297 preferens D-aktier och 25 988 preferens E-aktier) samtliga med ett kvotvärde på 1 krona. Bolagets aktiekapital uppgår per dagen för Prospektet till 928 628 kronor fördelat på 13 929 420 stamaktier och preferensaktier av klass B, C, D och E. (4 470 645 stamaktier, 7 111 530 preferens B-aktier, 1 682 970 preferens C-aktier, 4 455 preferens D-aktier och 389 820 preferens E-aktier), samtliga med ett kvotvärde på 0,066667 kronor. Varje aktie medför en (1) röst på bolagsstämma. Preferensaktierna av samtliga serier medför företrädesrätt framför stamaktierna till årlig utdelning motsvarande 12 procent av teckningskursen för den aktuella preferensaktieserien. Till den grad utdelning inte lämnas, ska preferensaktierna medföra rätt att erhålla inestående belopp innan utdelning på stamaktierna sker. Om bolaget likvideras ska preferensaktie av samtliga klasser medföra rätt att ur bolagets tillgångar erhålla ett belopp motsvarande (i) teckningskursen för den aktuella preferensaktieserien, samt (ii) inestående utdelningsbelopp (inklusive upparbetad utdelningspreferens) för sådan preferensaktieserie, innan utskiftning sker till ägarna av stamaktierna.

Samtliga utgivna aktier är fullt betalda. Den befintliga preferensaktiestrukturen avvecklas i samband med Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market. Efter Erbjudandets genomförande (det vill säga efter att konverteringen av ägarförhållandet som beskrivs i avsnittet "*Aktiekapital och ägarförhållanden – Konvertering av tidigare ägarstruktur*" samt efter nyemissionen i Erbjudandet), kommer det endast att finnas ett aktieslag i Bolaget och varje aktie kommer att bära en (1) röst på bolagsstämma och samtliga aktier kommer att ha lika rätt till Bolagets tillgångar vid likvidation

och vinstutdelning. Bolagets aktiekapital kommer uppgå till 1 170 127 kronor fördelat på totalt 12 678 592 aktier, samtliga med ett kvotvärde på 0,092292 kronor.

ISIN-koden för Bolagets aktier är SE0015556873. Bolagets aktiekapital är uttryckt i SEK och är fördelat på de av Bolaget utgivna aktierna, med ett kvotvärde uttryckt i SEK. Bolagets aktier har utgivits i enlighet med svensk lag och aktieägarnas rättigheter kan endast ändras i enlighet med aktiebolagslagen.

Bolagets aktier är registrerade hos Euroclear, som är den centrala värdepappersförvararen och clearingorganisationen för aktierna i enlighet med lag (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument.

Vissa rättigheter förenade med aktierna

Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma. Efter Erbjudandets genomförande kommer samtliga aktier att ha lika rätt till Bolagets tillgångar vid likvidation och vinstutdelning. Beslut om vinstutdelning i aktiebolag fattas av bolagsstämman. Rätt till utdelning tillfaller den som på av bolagsstämman avslutad avstämningsdag är registrerad som innehavare av aktier i den av Euroclear förda aktieboken. Utbetalningen utbetalas normalt till aktieägarna som ett kontaktbelopp per aktie genom euroclear. Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och begränsas i tiden genom regler om tioårig preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

Det finns inga restriktioner avseende rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Med förbehåll för begränsningar ålagda av banker och clearingsystem i berörd jurisdiktion görs utbetalningar till sådana aktieägare på samma sätt som till aktieägare i Sverige.

Aktiekapitalets utveckling

Tabellen nedan visar förändringar i Koncernens aktiekapital under den period som omfattas av den historiska finansiella informationen i Prospektet inklusive därefter kända förändringar.

Datum för beslut	Datum för registrering hos Bolagsverket	Transaktion	Förändring i antalet aktier	Totalt antal aktier	Förändring i aktiekapital (SEK)	Totalt aktiekapital (SEK)	Kvotvärde (SEK)	Teckningskurs (SEK)
10 oktober 2019	15 januari 2020	Kontantemission ¹⁾	25 988	928 628	25 988	928 628	1	68,19
24 januari 2021	1 mars 2021	Uppdelning av aktier 15:1	13 000 792	13 929 420	-	928 628	0,066667	-
15 mars 2021	31 mars 2021 ²⁾	Nyemission ³⁾	3 144 654	17 074 074	209 644	1 138 272	0,066667	0,066667
28 mars 2021	31 mars 2021 ²⁾	Inlösen av stamaktier ⁴⁾	-4 740 645	12 333 429	-316 043	822 229	0,066667	-
28 mars 2021	31 mars 2021 ²⁾	Fondemission	-	12 333 429	316 043	1 138 272	0,092292	-
28 mars 2021	31 mars 2021 ²⁾	Omstämpling ⁵⁾	-	12 333 429	-	1 138 272	0,092292	-
28 mars 2021	31 mars 2021 ²⁾	Nyemission ⁶⁾	345 163	12 678 592	31 856	1 170 127	0,092292	79,50

1) Nyemission av 25 988 preferens E-aktier.

2) Avser förväntad dag för registrering.

3) Avser emissionen i Erbjudandet av det aktieslag som kommer att vara det enda aktieslaget vid första dag för handel. Emissionen genomförs av emissionstekniska skäl som en kvotvärdesemission till Pareto Securities AB.

4) Inlösen av stamaktierna sker som ett led i den konvertering av befintlig aktieägarstruktur som planeras för att erhålla en aktiestruktur med enbart ett aktieslag inför noteringen.

5) Preferensaktier av samtliga preferensaktieserier stämplas om till den nya stamaktieklassen 1:1.

6) Avser den riktade nyemissionen till Toft Nørgaard Holding ApS av det då enda aktieslaget i Bolaget.

Utspädning

Vid årsstämman i Bolaget som hölls 14 mars 2021 beslutade Bolaget om inrättande av två teckningsoptionsprogram i enlighet med vad som beskrivs närmre under avsnitt "Bolagsstyrning – Ersättning till styrelseledamöter och ledande befattningshavare – Långsiktigt incitamentsprogram, teckningsoptioner". Beslutet innebär utgivande av högst totalt 355 200 teckningsoptioner. Om samtliga dessa teckningsoptioner hade utnyttjats för att teckna aktier på första dag för handel hade det medfört en utspädningseffekt för Bolagets aktieägare om 2,8 procent,

beräknat på totalt antal utestående aktier i Bolaget, efter Erbjudandets genomförande (det vill säga efter konverteringen av ägarförhållandet som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden – Konvertering av tidigare ägarstruktur"), efter nyemissionen i Erbjudandet samt efter den riktade nyemissionen till Toft Nørgaard Holding ApS.

Utöver vad som beskrivs ovan, finns inga utestående konvertibla skuldebrev, teckningsoptioner eller andra finansiella instrument, som om de utnyttjats skulle medföra en utspädningseffekt för Bolagets aktieägare.

Ägarstruktur före och efter Erbjudandet

Tabellen nedan visar Bolagets aktieägarstruktur omedelbart före och efter Erbjudandet under antagandet att konverteringen av den tidigare ägarstrukturen genomförts i enlighet med vad som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden – Konvertering av tidigare ägarstruktur" nedan. Utöver Huvudaktieägaren kommer övriga Säljande aktieägare att sälja aktier i Erbjudandet i enlighet med vad som framgår av tabellen nedan. Samtliga Säljande aktieägare är tillgängliga på Bolagets adress på Stormbyvägen 2, 163 55 Spånga.

Aktieägare	Aktieägarstruktur före Erbjudandet ¹⁾		Aktieägarstruktur efter Erbjudandet (om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas) ⁶⁾		Aktieägarstruktur efter Erbjudandet (om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo)	
	Antal	%	Antal	%	Antal	%
Herkules Capital ²⁾	2 687 377	28,19%	1 767 677	13,94%	1 469 351	11,59%
PopSpinach AB ³⁾	1 842 766	19,33%	1 212 118	9,56%	956 412	7,54%
Rocky Beans AB ⁴⁾	1 228 515	12,89%	808 081	6,37%	637 610	5,03%
Acton Capital	767 820	8,05%	505 050	3,98%	505 050	3,98%
Creandum ⁵⁾	767 820	8,05%	505 051	3,98%	419 814	3,31%
Övriga aktieägare	2 239 640	23,49%	1 591 307	12,55%	1 457 651	11,50%
Nya aktieägare	0	0%	6 289 308	49,61%	7 232 704	57,05%
Totalt	9 533 938	100%	12 678 592	100%	12 678 592	100%

1) Förutsatt att nedmonteringen sker i enlighet med avsnitt "Aktiekapital och ägarförhållanden – Konvertering av tidigare ägarstruktur." För att visa på effekten av Erbjudandet, har den beslutade men ännu ej registrerade nyemissionen om 3 144 654 aktier i Erbjudandet ej räknats in.

2) Genom Herkules Private Equity IV (Jersey-I) L.P. och Herkules Private Equity IV (Jersey-II) L.P. Herkules äger aktier i Bolaget indirekt genom Linas Matkasse Holding II AS.

3) PopSpinach AB äger aktier dels direkt i Bolaget, dels indirekt genom Linas Matkasse Holding II AS. PopSpinach AB ägs av Niklas Aronsson, en av grundarna till LMK Group genom bildandet av dotterbolaget Carolinas Matkasse AB 2008.

4) Rocky Beans AB äger aktier dels direkt i Bolaget, dels indirekt genom Linas Matkasse Holding II AS. Rocky Beans AB ägs av Carolina Gebäck, en av grundarna till LMK Group genom bildandet av dotterbolaget Carolinas Matkasse AB 2008.

5) Genom Creandum II L.P. och Creandum II Kommanditbolag.

6) Samtliga befintliga aktieägare erbjuds att sälja aktier pro rata i Erbjudandet och antal aktier som anges nedan förutsätter att försäljning sker i enlighet därmed.

Information om Säljande Aktieägare

Namn	Adress	LEI-kod	Legal form	Bildandeland och jurisdiktion	Antal aktier som erbjuds av respektive Säljande Aktieägare
Linås Matkasse Holding II AS ¹⁾	Klingenberggata 5, 0161 Oslo, Norge	98450084B91FA670CE36	Aksjeselskap	Norge	3 477 274 ²⁾
Acton GmbH & Co. Heureka KG ³⁾	Widenmayerstrasse 29, 80538 Munchen, Tyskland	391200ADOPAOAg3OQI22	Kommanditgesellschaft	Tyskland	262 770
Creandum II L.P. ⁴⁾	PO Box 669 Elm House St Julian's Avenue St Peter Port Guernsey, GY1 3SR	254900WK0LATGFSY8878	Limited Partnership	Guernsey	204 855
Creandum II Kommanditbolag ⁴⁾	Box 7068, 103 86 Stockholm, Sverige	549300WZKPX5HIARLU24	Kommanditbolag	Sverige	143 151

1) Vid tidpunkten för försäljning i Erbjudandet ultimata helägt av Herkules Private Equity IV (Jersey-I) L.P. och Herkules Private Equity IV (Jersey-II) L.P., adress 11-15 Seaton Place, St Helier, Jersey, JE4 0QH, legal form Limited Partnerships, Jersey. Gert W. Munthe och Fredrik Kongsli, båda partners på Herkules Capital, är styrelseledamöter i Bolaget sedan 25 juni 2018.

2) Inkluderar 2 259 248 aktier i Bolaget som säljs för andra aktieägares räkning som ett led i konverteringen av tidigare aktieägarstruktur.

3) Sebastian Wossagk, Managing Partner på Acton Capital, var styrelseledamot i Bolaget under perioden 17 februari 2020 till 24 januari 2021.

4) Johan Brenner, General Partner på Creandum, var styrelseledamot i Bolaget under perioden 22 augusti 2016 till 17 februari 2020.

Konvertering av tidigare ägarstruktur

I syfte att underlätta och möjliggöra Erbjudandet kommer den befintliga preferensaktiestrukturen i Bolaget att, i anslutning till Erbjudandet, konverteras så att det på första dag för handel i Bolagets aktier enbart finns ett aktieslag i Bolaget. Aktierna av det nya slaget kommer att allokeras mellan befintliga aktieägare baserat på värdet av tidigare aktieinnehav och priset i Erbjudandet.

Konverteringen kommer att genomföras i flera steg. I syfte att skapa ett ändamålsenligt antal aktier har en uppdelning av befintliga aktier 15:1 genomförts. Konverteringen inkluderar inlösen av befintliga stamaktier samt omstämpling av samtliga utestående preferensaktier av alla olika serier (preferensaktieserier B, C, D och E) till det enda nya aktieslaget. Vidare kommer ett antal aktieägare som per dagen för Prospektet utgör minoritetsaktieägare i Linås Matkasse Holding II AS (som i sin tur äger aktier direkt i Bolaget) att konvertera sitt ägande till att äga aktier direkt i Bolaget. Antalet aktier i Bolaget som dessa aktieägare erhåller baseras på av tidigare aktieinnehav och priset i Erbjudandet.

Per dagen för Prospektet ägs 41,52 procent av aktierna i dotterbolaget RetNemnt.dk ApS ("RetNemt") av grundaren och vd:n i RetNemt, genom bolaget Toft Nørsgaard Holding ApS. I samband med Erbjudandet avser Carolinas Matkasse AB förvärva hälften av Toft Nørsgaard Holding ApS aktier i RetNemt mot revers om 27,4 MSEK som kommer att lösas med likvid som inflyter i Erbjudandet. Resterande hälften av aktierna kommer att utbytas mot aktier i Bolaget genom en riktad nyemission om 27,4 MSEK. Köpeskillingen för aktierna i RetNemt baseras på en i aktieägaravtalet avtalad prisformel baserat på en multipel utifrån omsättning i RetNemt respektive omsättning för Carolinas Matkasse AB. Antalet aktier som erhålls i Bolaget genom nyemissionen

baseras på nämnda prisformel samt priset i Erbjudandet. Efter konverteringen av ägarstrukturen enligt vad som beskrivs ovan, inklusive den riktade nyemissionen till Toft Nørsgaard Holding ApS, kommer antalet utestående aktier i Bolaget av det enda slaget vara 9 533 938 aktier (ej inkluderat den beslutade men ännu ej registrerade nyemissionen om 3 144 654 aktier i Erbjudandet).

Åtagande att avstå från att sälja aktier

Enligt det avtal om placering av aktier som förväntas ingås omkring den 28 mars 2021 ("Placeringsavtalet") har de Säljande Aktieägarna, åtagit sig, med förbehåll för vissa undantag, att inte sälja sina respektive innehav under viss tid efter att handeln på Nasdaq First North Premier Growth Market har inletts ("Lock-up-perioden"). Åtagandena omfattar inte aktier som säljs i Erbjudandet. Lock-up-perioden för de Säljande Aktieägarna kommer att vara 180 dagar, med förbehåll för undantag som kan medges av Joint Global Coordinators. Lock-up-perioden för Rocky Beans AB, PopSpinach AB, aktieägande styrelseledamöter och aktieägande anställda, inklusive ledande befattningshavare, ska vara 360 dagar, med förbehåll för undantaganden från Joint Global Coordinators. Sådana undantag avser överlåtelse av aktier till ett av aktieägaren helägt bolag, accept av ett uppköpserbjudande som riktas till samtliga aktieägare i Bolaget, överlåtelse med anledning av Bolagets återköp av egna aktier där ett sådant erbjudande riktas till samtliga aktieägare, avvyringar som följer av lag, eller annars efter godkännande av Joint Global Coordinators. För det fall Huvudaktieägaren genomför en försäljning av aktier i Bolaget, vid ett eller flera tillfällen, under perioden 181-360 dagar efter att handeln på Nasdaq First North Premier Growth Market har inletts, har dock Rocky Beans AB samt PopSpinach AB rätt att delta i sådan försäljning pro rata, det vill säga, sälja lika stor andel

av sitt innehav som Huvudaktieägaren säljer vid en sådan försäljning, utan hinder av sina respektive lock-up-åtaganden. Efter utgången av Lock-up-perioden, eller dessförinnan efter samtycke från Joint Global Coordinators, får aktierna erbjudas till försäljning, vilket kan påverka marknadspriset på aktierna.

Nettotillgångsvärde per aktie jämfört med priset per aktie i Erbjudandet

Av tabellen nedan framgår nettotillgångsvärdet per aktie före respektive efter Erbjudandet (det vill säga

efter nedmontering av aktiestrukturen i enlighet med vad som beskrivs i avsnitt "Aktiekapital och ägarförhållanden – Konvertering av tidigare ägarstruktur", samt efter emissionen i Erbjudandet samt efter den riktade nyemissionen till Toft Nørgaard Holding ApS). Nettotillgångsvärdet före Erbjudandet baseras på Koncernens eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare per den 31 december 2020. Priset i Erbjudandet uppgår till 79,50 SEK per aktie.

SEK	Före Erbjudandet (per 31 december 2020)	Efter Erbjudandet och den riktade nyemissionen till Toft Nørgaard Holding ApS
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare/Summa eget kapital	274 928 000 ¹⁾	533 168 000 ²⁾
Antal stamaktier	316 043 ³⁾	12 678 592 ⁴⁾
Antal preferensaktier	612 585 ⁵⁾	0
Nettotillgångsvärde stamaktier	0⁷⁾	42,05
Nettotillgångsvärde preferensaktier	448,80	–⁶⁾

1) Avser eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare.

2) Avser LMK Groups eget kapital per 31 december 2020 ökat med emissionslikviden från Erbjudandet (250 MSEK), den riktade emissionen till Toft Nørgaard Holding ApS (27,4 MSEK) och den koncernmässiga redovisningseffekten av reglerad optionsskuld kopplat till detta (4,9 MSEK). Vidare har beloppet reducerats med transaktionskostnader (24,1 MSEK).

3) Avser antalet stamaktier per 31 december 2020, det vill säga före den uppdelning av aktier 15:1 som beslutades av extra bolagsstämma 24 januari 2021.

4) Stamaktien som finns i Bolaget efter notering utgör en annan stamaktieserie än den stamaktie som fanns utgiven i Bolaget innan nedmonteringen av aktiestrukturen.

5) Avser antalet preferensaktier per 31 december 2020, det vill säga före den uppdelning av aktier 15:1 som beslutades av extra bolagsstämma 24 januari 2021.

6) Efter Erbjudandet kommer det inte att finnas några preferensaktier utställda i Bolaget.

7) Preferensaktierna i nuvarande aktiestruktur har företrädesrätt till utdelning och bolagets tillgångar vid likvidation framför befintliga stamaktier. Eftersom eget kapital inte överstiger upplupet preferensaktievärde enligt bolagsordningen blir nettotillgångsvärdet per stamaktie = 0.

Utdelningspolicy

Mot bakgrund av potentiell expansion, breddning av produkt- och tjänsteerbjudandet samt potentiella M&A-aktiviteter avser Bolagets styrelse inte att föreslå någon utdelning på kort till medellång sikt, utan avser använda genererade kassaflöden för att återinvestera i tillväxt. Koncernens starka kassaflöde ger potential för en hög utdelningsgrad om företaget inte kan hitta lämpliga tillväxtmöjligheter.

Bolaget har inte genomfört några utdelningar under den period som omfattas av den historiska finansiella informationen i Prospektet.

Aktieägaravtal m.m.

Vid tidpunkten för Erbjudandets genomförande kommer det inte att finnas något aktieägaravtal mellan aktieägare som syftar till att skapa ett gemensamt inflytande över Bolaget, eller som kan resultera i en förändring av kontrollen över Bolaget.

Restriktioner avseende avyttring av aktier i Bolaget, offentliga uppköpserbjudanden

Vid tiden för noteringen kommer aktierna i LMK Group AB (publ) att vara fritt överlåtbara.

Aktierna är inte föremål för några överlåtelsebegränsningar i Sverige. Vidare är aktierna inte föremål för offentliga uppköpserbjudanden till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösnings skyldighet. Inget offentligt uppköpserbjudande beträffande Bolagets aktier har lämnats sedan Bolagets bildades.

Takeover-regler för vissa handelsplattformar, utgivna av Kollegiet för svensk bolagsstyrning, kommer att gälla för framtida offentliga uppköpserbjudanden för aktier i Bolaget. I ett offentligt uppköpserbjudande har aktieägare rätt, men inte skyldighet, att sälja sina aktier till budgivaren på de villkor som anges i erbjudandehandlingen. Accepter kan återkallas till dess att erbjudandet är ovillkorligt (det vill säga när det inte finns några utestående villkor för det offentliga uppköpserbjudandet). Obligatoriska uppköpserbjudanden (budpliktsbud) får inte vara föremål för villkor. En aktieägare som uppnår 30 procent eller mer av rösterna i Bolaget ska enligt dessa regler antingen lämna ett uppköpserbjudande avseende alla aktier i Bolaget eller att sälja aktier för att minska aktieinnehavet till under 30 procent. Tvångsinlösen av minoritetsaktier kan initieras av en aktieägare som innehar mer än 90 procent av aktierna i Bolaget.

Bolagsordning

Kommer att antas på extra bolagsstämma 28 mars 2021.

§ 1

Bolagets firma är LMK Group AB (publ). Bolaget är publikt.

§ 2

Styrelsen har sitt säte i Stockholms kommun.

§ 3

Bolaget ska, direkt eller indirekt, bedriva vidareförsäljning av mat med tillhörande tjänster såsom packning, hemleverans, planering och produktion av menyer och recept, samt äga och förvalta fast och lös egendom, samt idka därmed förenlig verksamhet.

§ 4

Aktiekapitalet utgör lägst 600 000 kronor och högst 2 400 000 kronor. Antalet aktier ska vara lägst 6 000 000 stycken och högst 24 000 000 stycken.

§ 5

Bolagets räkenskapsår ska vara 1 januari – 31 december.

§ 6

Styrelsen skall bestå av minst tre och högst nio ledamöter utan suppleanter.

§ 7

Bolaget ska ha minst en och högst två revisorer med eller utan revisorssuppleanter. Till revisor, samt i förekommande fall, revisorssuppleant, ska utses auktoriserad revisor eller ett registrerat revisionsbolag.

§ 8

Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar samt på bolagets webbplats, tidigast sex och senast fyra veckor före stämman. Vid tidpunkten för kallelse ska information om att kallelse har skett annonseras i Dagens Nyheter.

§ 9

Aktieägare som vill delta i bolagsstämman ska dels vara upptagen i utskrift eller annan framställning av aktieboken på avstämningsdagen för bolagsstämman, som bestäms i enlighet med aktiebolagslagen, dels anmäla sitt deltagande 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 ha med sig ett eller två biträden vid bolagsstämma om aktieägaren anmäler antalet biträden till bolaget på det sätt som anges i det föregående.

§ 10

Årsstämma hålls årligen inom sex månader efter räkenskapsårets utgång.

På årsstämma ska följande ärenden förekomma:

1. Val av ordförande vid stämman.
2. Upprättande och godkännande av röstlängd.
3. Godkännande av dagordning.
4. Val av en eller två justeringspersoner.
5. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad.
6. Föredragning av framlagd årsredovisning och revisionsberättelse samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse.
7. Beslut om:
 - a. fastställande av resultaträkning och balansräkning, samt, i förekommande fall, koncernresultaträkning och koncernbalansräkning;
 - b. dispositioner beträffande vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen; och
 - c. ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör.
8. Fastställande av styrelse- och revisorsarvoden.
9. Val av styrelse och revisionsbolag eller revisorer.
10. Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

§ 11

Den aktieägare eller förvaltare som på avstämningsdagen är införd i aktieboken och antecknad i ett avstämningsregister, enligt 4 kap. lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument eller den som är antecknad på avstämningskonto enligt 4 kap. 18 § första stycket 6–8 nämnda lag, ska antas vara behörig att utöva de rättigheter som framgår av 4 kap. 39 § aktiebolagslagen (2005:551).

Legala frågor och kompletterande information

Godkännande från Finansinspektionen

Detta Prospekt har godkänts av Finansinspektionen, som behörig myndighet enligt förordning (EU) 2017/1129. Finansinspektionen har godkänt detta Prospekt endast i så motto att det uppfyller de krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i förordning (EU) 2017/1129. Detta godkännande bör inte betraktas som någon slags stöd för emittenten eller för kvaliteten på de värdepapper som avses i Prospektet. Investerares bör göra sin egen bedömning av huruvida det är lämpligt att investera i dessa värdepapper.

Prospektet godkändes av Finansinspektionen 16 mars 2021. Prospektet är giltigt i högst tolv månader från detta datum under förutsättning att Bolaget fullgör skyldigheten att enligt Prospektförordningen, om tillämpligt, tillhandahålla tillägg till Prospektet i fall av nya omständigheter av betydelse, sakfel eller väsentliga felaktigheter som kan påverka bedömningen av värdepappren i Bolaget. Skyldigheten att upprätta tillägg till Prospektet gäller från tidpunkten för godkännande till utgången av teckningsperioden. Bolaget har ingen skyldighet att efter teckningsperiodens utgång upprätta tillägg till Prospektet.

Bolagsinformation och legal koncernstruktur

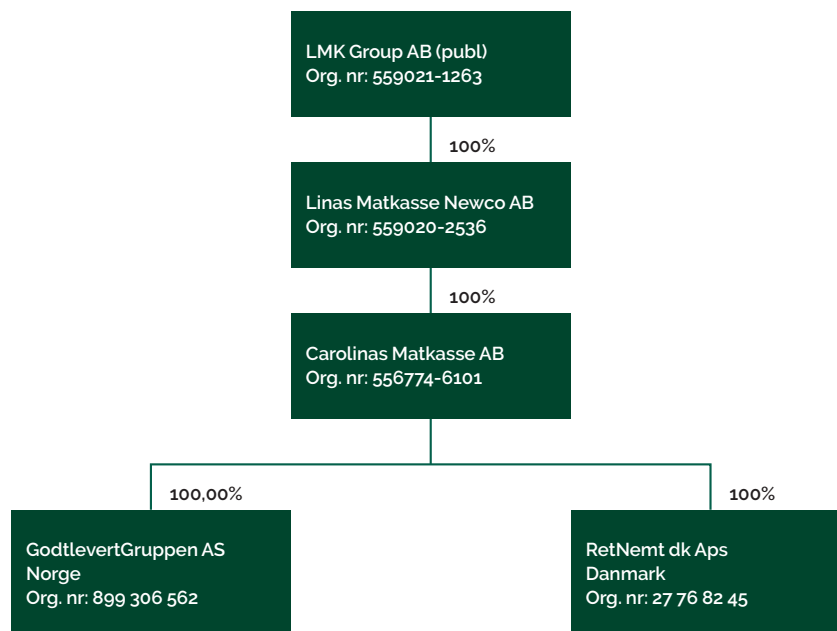
ALLMÄN BOLAGSSTRUKTUR

Bolaget bedriver sin verksamhet i enlighet med aktiebolagslagen (2005:551). LMK Group AB (publ) (organisationsnummer 559021-1263) är ett svenskt publikt aktiebolag som bildades den 26 maj 2015 och registrerades hos Bolagsverket den 17 juli 2015. Bolaget har sitt säte i Stockholm. Bolagets identifieringskod för juridiska personer (LEI) är 529900HKIZBVX08VLG76.

Bolagets nuvarande namn registrerades den 3 mars 2021. Enligt § 3 i Bolagets bolagsordning är Bolagets verksamhetsföremål att direkt eller indirekt bedriva vidareförsäljning av mat med tillhörande tjänster såsom packning, hemleverans, planering och produktion av menyer och recept, samt äga och förvalta fast och lös egendom, samt idka därmed förenlig verksamhet.

KONCERNSTRUKTUR

LMK Group AB (publ) är ett holdingbolag och bedriver huvudsakligen verksamheten indirekt genom sina dotterbolag. Bolaget har dotterbolag i Sverige, Norge och Danmark. Nedan återfinns en översikt av den legala strukturen i Koncernen som visar Bolagets alla dotterbolag. Samtliga bolag som illustreras nedan är helägda om inte annat anges.¹⁾



Avtal inom den löpande verksamheten

KUNDAVTAL

Koncernens kunder består uteslutande av privatpersoner som beställer löpande prenumerationer av måltider via Koncernens hemsida. Koncernen hade per 31 december 2020 cirka 115 000 aktiva kunder²⁾, och en kunds genomsnittsköp uppgår till omkring 700 kronor. En prenumeration har ingen bindningstid och kan sägas upp med cirka sju till åtta dagars varsel. Kundens prenumerationssköp regleras av Koncernens allmänna villkor, som reglerar exempelvis betalnings- och leveransvillkor. Debitering för produkterna sker efter leverans.

LEVERANTÖRSAVTAL

Koncernen har en diversifierad bas av leverantörer av olika produkter nödvändiga för leverans av Koncernens erbjudande till slutkund. De viktigaste leverantörsavtalen kan sägas vara avtalet med DAGAB Inköp och Logistik AB, som levererar

ungefär 52 procent av alla livsmedel till Koncernen i Sverige, samt avtalen med T L Måkestad AS, First Seafood AS och Ytterøykylling AS, som levererar ungefär 47 procent av alla livsmedel till Koncernen i Norge. Även om Koncernen i dagsläget har vissa leverantörer som står för en förhållandevis stor del av samtliga leveranserna anser inte Bolaget att det på längre sikt är beroende av någon enskild leverantör för att tillfredsställa sitt behov av leveranser. De flesta leverantörsavtalen innehåller förhållandevis korta uppsägningstider om tre till sex månader. Vissa leverantörsavtal innehåller även åtaganden från Koncernen att viss andel av alla inköp inom en viss produktkategori ska ske från en specifik leverantör.

LOGISTIK- OCH TRANSPORTAVTAL

Koncernen använder sig av ett flertal externa logistikleverantörer för transport av matkassar till slutkunder. Överlag anser inte Koncernen sig beroende av någon enskild logistikleverantör för att tillfredsställa sitt behov av transporter, men i

1) Den legala strukturen visar Koncernens dotterbolag efter konverteringen av tidigare ägarstruktur, inklusive förvärv av minoritetsandel i RetNemt.dk ApS, i enlighet med vad som beskrivs i avsnitt "Aktiekapital och ägarförhållanden - Konvertering av tidigare ägarstruktur". Per dagen för Prospektet innehas 58,48% av aktierna i RetNemt.dk ApS.

2) En aktiv kund definieras som en kund som beställt åtminstone en leverans under de senaste tre månaderna.

vissa delar av länderna, framför allt norra delarna av Sverige och Norge, är antalet tillgängliga distributörer få varför beroendet av enskilda distributörer i dessa delar ökar. Majoriteten av avtalsrelationerna baseras på Koncernens standardvillkor. Dessa standardvillkor innehåller klausuler om bland annat leveranstider samt ansvar för leverantören vid skada på varorna eller om leverantören ej följer Koncernens transportinstruktioner.

Väsentliga avtal

Nedan följer en sammanfattning av de väsentliga avtal som har ingåtts av Koncernen under de senaste två åren, samt andra avtal ingångna av Koncernen, som innehåller rättigheter eller skyldigheter av väsentlig betydelse för Koncernen (exklusive avtal som ingåtts inom ramen för den löpande verksamheten). Koncernen anser inte att det finns något enskilt avtal som är av väsentlig betydelse för Koncernens verksamhet som helhet, utöver de avtal som beskrivs nedan.

AKTIEÄGARAVTAL AVSEENDE AKTIERNA I RETNEMT.DK APS

I samband med Koncernens förvärv av en majoritetspost i det danska dotterbolaget RetNemt.dk ApS ("RetNemt") 2016, ingick Carolinas Matkasse AB ett aktieägaravtal med RetNemts grundare tillika kvarvarande minoritetsägare i bolaget, Klaus Toft Nørgaard (genom bolaget Toft Nørgaard Holding ApS), avseende det gemensamma aktieägandet i RetNemt. I enlighet med aktieägaravtalet har Nørgaard rätt att avyttra viss del av sitt innehav samt konvertera resterande till aktier i LMK Group AB (publ). I samband med Erbjudandet avser Koncernen förvärva de resterande 41,52 procent av aktierna från Nørgaard, dels genom kontant betalning, dels genom betalning med nyemitterade aktier i Bolaget, i enlighet med vad som beskrivs i avsnitt "*Aktiekapital och ägarförhållanden – Konvertering av tidigare ägarstruktur*". Den skuld om 59,8 MSEK som bokats upp i Carolinas Matkasse AB med anledning av avtalsförhållandet med Toft Nørgaard Holding ApS kommer efter genomförande av ovanstående transaktioner inte längre att kvarstå. För ytterligare information, se avsnitt "*Historisk finansiell information – Koncernens finansiella rapporter för räkenskapsåren som avslutades 31 december 2020, 2019 respektive 2018 – Noter till de finansiella rapporterna – Not 26*".

FÖRETAGSOBLIGATIONSFINANSIERING

Bolagets helägda dotterbolag Linas Matkasse NewCo AB har givit ut seniort säkerställda

obligationer till ett totalt utestående nominellt belopp per dagen för Prospektet om 139 MSEK. Obligationerna förfaller enligt obligationsvillkoren till betalning den 9 oktober 2022. För ytterligare beskrivning av utgivna företagsobligationer, se avsnitt "*Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information – Finansieringsarrangemang*".

Obligationstvillkoren innehåller en så kallad *change of control*-klausul som ger samtliga obligationsinnehavare en rätt att vid dylika kontrollägarförändring begära att obligationerna återbetalas ett belopp uppgående till 101% av nominellt belopp, jämte upplupen obetald ränta, inom 60 dagar. Vidare har Linas Matkasse NewCo AB en rätt att återlösa samtliga utestående obligationer (partiell återlösen på initiativ från utgivaren av obligationerna är ej möjlig) i förtid till ett belopp som under 2021 uppgår till 105% av nominellt belopp, jämte upplupen obetald ränta.

I samband med Erbjudandets fullföljande avser LMK Group påkalla förtida inlösen av hela företagsobligationen vilken per dagen för Prospektet uppgår till cirka 169 MSEK inklusive upplupen ränta, garantiavgift och waiver fee, samt inklusive de ytterligare 5 procent av nominellt belopp som behöver betalas vid förtidslösen av företagsobligationen från bolagets sida.

PLACERINGSAVTAL

Enligt villkoren i Placeringsavtalet avseende aktier i Bolaget, som avses ingås omkring den 28 mars 2021 mellan Bolaget, Huvudaktieägaren¹⁾, Creandum och Acton Capital²⁾ och Joint Global Coordinators åtar sig Huvudaktieägaren och Bolaget enskilt att sälja de aktier som omfattas av Erbjudandet, till de köpare som anvisas av Joint Global Coordinators.

Huvudaktieägaren (för egen räkning samt för PopSpinach AB, Rocky Beans AB och några mindre aktieägares räkning) och Creandum avser att bevilja Joint Global Coordinators en Övertilldelningsoption att förvärva upp till 943 396 ytterligare aktier från Huvudaktieägaren och Creandum, vilket kan utnyttjas helt eller delvis av Stabiliseringsagenten, senast 30 dagar från första dagen för handel av Bolagets aktier. Övertilldelningsoptionen motsvarar högst 15 procent av det totala antalet aktier i Erbjudandet (exklusive utnyttjande av Övertilldelningsoptionen) och kan utnyttjas för att täcka eventuell övertilldelning i anslutning till Erbjudandet.

Enligt Placeringsavtalet lämnar Bolaget sedvanliga utfästelser och garantier till Joint Global

1) Genom Linas Matkasse Holding II AS.

2) Övriga befintliga aktieägare som säljer aktier i samband med noteringen kommer att ingå så kallade back-to-back-avtal med Huvudaktieägaren avseende deras försäljning av aktier i Erbjudandet.

Coordinators, främst avseende riktigheten av informationen i Prospektet, efterlevnaden av Prospektet och Erbjudandet med relevanta legala och regulatoriska krav, samt avsaknaden av legala och/eller andra, restriktioner som förhindrar Bolaget från att ingå Placeringsavtalet eller genomföra Erbjudandet. Joint Global Coordinators placeringsåtaganden är villkorade av marknadsmässiga fullföljandevillkor vilka kan komma att medges av Joint Global Coordinators enligt deras eget gottfinnande. Om villkoren i Placeringsavtalet inte är uppfyllda kommer aktierna inte att levereras eller betalas i enlighet med Erbjudandet.

Enligt Placeringsavtalet, villkorat av sedvanliga kvalifikationer, kommer Bolaget att åta sig att under vissa omständigheter hålla Joint Global Coordinators skadeslösa mot vissa anspråk. Enligt Placeringsavtalet åtar sig Huvudaktieägaren, Acton Capital, Creandum, Rocky Beans AB och PopSpinach AB, inklusive Bolagets ledande befattningshavare, att inte sälja sina aktier under en lock-up-period. Lock-up-perioden för Huvudaktieägaren och övriga Säljande Aktieägare som inte är aktiva i Bolaget kommer att vara 180 dagar, med förbehåll för vissa undantag som kan medges av Joint Global Coordinators. Lock-up-perioden för PopSpinach AB, Rocky Beans AB samt anställda aktieägare, inklusive Bolagets ledande befattningshavare, kommer att vara 360 dagar, med förbehåll för vissa undantag som kan medges av Joint Global Coordinators. Dessutom kommer Bolaget med förbehåll för vissa undantag, under en period om 360 dagar från första handelsdag för Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market, åta sig att inte (i) emittera, tilldela, erbjuda, pantsätta, sälja, ingå avtal om att sälja, sälja någon option eller avtal om att förvärva, förvärva någon option eller avtal om att sälja, ställa ut option, rättighet eller teckningsoption att förvärva, låna, eller på annat sätt överföra eller avyttra (eller offentligt tillkännage sådan åtgärd), direkt eller indirekt, några aktier eller värdepapper som kan konverteras till eller är utbytbara mot aktier i Bolaget (ii) ingå swap eller annat arrangemang som, helt eller delvis, överför någon av de ekonomiska konsekvenserna av ägandet av aktier i Bolaget, oavsett om någon sådan transaktion som beskrivs i (i) eller (ii) ovan ska regleras genom leverans av aktier som säljs i Erbjudandet eller andra sådana värdepapper, kontant eller annars, eller (iii) underkasta sina aktieägare ett förslag för att åstadkomma något av ovanstående, i varje fall, utan skriftligt medgivande av Joint Global Coordinators (se vidare avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden – Åtagande att avstå från att sälja aktier").

STABILISERING

I samband med Erbjudandet kan Pareto såsom stabiliseringsagent för Joint Global Coordinators ("Stabiliseringsagenten"), i den utsträckning det är tillåtet enligt svensk rätt, komma att genomföra transaktioner för att stabilisera, upprätthålla eller i övrigt påverka kursen för Bolagets aktier i upp till 30 dagar efter första dagen för handel i Bolagets aktier ("Stabiliseringsperioden") på Nasdaq First North Premier Growth Market. Stabiliseringstransaktioner syftar till att stödja värdepapperens marknadspris under Stabiliseringsperioden. Stabiliseringsagenten kan komma att övertilldela aktier eller genomföra transaktioner i syfte att upprätthålla marknadspriset på aktierna på en högre nivå än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Stabiliseringsagenten är dock inte skyldig att genomföra sådana transaktioner och det finns inte någon garanti för att sådana aktiviteter kommer att genomföras. Sådana transaktioner kan genomföras på alla typer av aktiemarknader, OTC-marknaden eller på andra sätt. Om transaktionerna ändå genomförs kan de avslutas när som helst utan förvarning därom men måste avslutas vid utgången av den ovan nämnda 30-dagarsperioden. Senast vid slutet av den sjunde handelsdagen efter att stabiliseringstransaktioner utförts ska Stabiliseringsagenten offentliggöra att stabiliseringsåtgärder har utförts, i enlighet med artikel 5 (4) i EU:s marknadsmissbruksförordning 596/2014. Inom en vecka efter Stabiliseringsperiodens utgång kommer Stabiliseringsagenten offentliggöra huruvida stabilisering genomfördes, det datum då stabilisering inleddes, det sista datum då åtgärder vidtogs samt prisintervall inom vilket stabiliseringstransaktionerna genomfördes, för vart och ett av de datum då stabiliseringsåtgärder genomfördes. Förutom vad som anges i lagar eller regler kommer inte Joint Global Coordinators eller Stabiliseringsagenten offentliggöra omfattningen av stabiliseringen och/eller övertilldelningstransaktioner i samband med Erbjudandet.

LICENSAVTAL MED ADAM BJERCK OCH CAROLINA GEBÄCK

Koncernen har ingått licensavtal med Adam Bjerck och Carolina Gebäck avseende användningen av Adam och Carolinas fulla namn samt bilder i Koncernens marknadsföring och kommunikation. Dessa licenser är kostnadsfria för Koncernen och villkorade av Adam och Carolinas godkännande av respektive marknadsförings- och kommunikationsmaterial. De aktuella licenserna av Adam och Carolina kan sägas upp med 60 dagars uppsägningstid vad avser Carolina samt 12 månader vad avser Adam. Adam och Carolinas namn och bilder används frekvent i

Koncernens kommunikation och är en viktig del i Koncernens nuvarande marknadsföringsstrategi. Licenserna gäller inte för något annat än Adam och Carolinas fulla namn och bilder, till exempel varumärken.

AKTIEFÖRVÄRVSÅTAGANDEN

Skandia Fonder AB på vägnar av investeringsfonder, och Skandia Mutual Life Insurance Company (tillsammans "Skandia"), Invus Public Equities, L.P. ("Invus"), Nordea Investment Management AB på vägnar av Nordeafonder ("Nordea"), Handelsbanken Fonder AB på uppdrag av flera fonder ("Handelsbanken Fonder") och Argenta-Fund. ("Cornerstone Investors") har gentemot Joint Global Coordinators och Bolaget åtagit sig att i Erbjudandet, på samma villkor som övriga investerare, förvärva aktier motsvarande 7,94 procent, 4,96 procent, 4,86 procent, 3,97 procent, respektive 3,97 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandets genomförande. Åtaganden från Cornerstone Investors uppgår till totalt 3 257 859 aktier, motsvarande cirka 51,80 procent av antalet aktier i Erbjudandet (cirka 45,04 procent av antalet aktier i Erbjudandet förutsatt att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo).

Cornerstone Investors erhåller ingen ersättning för aktieförvävsåtagandena och investeringarna görs på samma villkor som övriga investerare i Erbjudandet. Joint Global Coordinators och Bolaget bedömer att Cornerstone Investors har god kreditvärdighet och således kommer kunna infria sina åtaganden. Aktieförvävsåtagandena är emellertid inte säkerställda genom bankgaranti eller andra liknande arrangemang. Aktieförvävsåtagandena är vidare förenade med vissa villkor. För det fall något av dessa villkor inte uppfylls finns det en risk att aktieförvävsåtagandena inte uppfylls, vilket skulle kunna få en negativ effekt på Erbjudandets genomförande.

Aktieförvävsåtaganden	Aktieförvävsåtaganden (% av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandets genomförande)	Antal aktier
Skandia	7,94%	1 006 289
Invus	4,96%	628 930
Nordea	4,86%	616 352
Handelsbanken Fonder	3,97%	503 144
Argenta - Fund	3,97%	503 144

Anspråk, tvister och utredningar

Koncernen är inte föremål för några tvister som kan antas ha väsentlig påverkan på Koncernen. En klar majoritet av Koncernens alla tvister är kundklagomål som har liten påverkan på Koncernen.

Tillstånd och regulatoriska frågor

Koncernens verksamhet, innefattande livsmedels- hantering, är föremål för omfattande reglering. Verksamheten omfattas bland annat av svensk livsmedelslagstiftning och gemensam EU-lagstiftning om livsmedel som exempelvis *Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 1924/2006 av den 20 december 2006 om näringspåståenden och hälsopåståenden om livsmedel*. Verksamheten kräver inte särskilt tillstånd, men är anmälningspliktig till lokala miljömyndigheter och står under tillsyn av såväl miljö- som livsmedelsmyndigheter.

Koncernen behandlar personuppgifter som ett led i sin verksamhet. Detta innebär att Koncernen behöver leva upp till kraven i GDPR (*Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2016/679 av den 27 april 2016 om skydd för fysiska personer med avseende på behandling av personuppgifter och om det fria flödet av sådana uppgifter och om upphävande av direktiv 95/46/EG (allmän dataskyddsförordning)*), vilket är något som Koncernen arbetar aktivt med.

Immateriella rättigheter

Koncernens registrerade immateriella rättigheter är begränsade till varumärken och domännamn. Utöver vad som nämns under avsnittet "*Licensavtal med Adam Bjerck och Carolina Gebäck*" är varumärken såsom LINAS MATKASSE, ADAMS MATKASSE, RETNEMT MÅLTIDSKASSER och GODTLEVERT av vikt för Koncernen. Dessa varumärken är registrerade i Sverige (LINAS MATKASSE), i Danmark (RETNEMT MÅLTIDSKASSER) och i Norge (ADAMS MATKASSE). För ADAMS MATKASSE finns dessutom en registrering som EU-varumärke. Registreringarna omfattar varor och tjänster som är relevanta för verksamheten. Koncernen är genom avtal förhindrad att expandera varumärket "Linax" utanför Sverige och USA. Externa tjänsteleverantörer i Sverige, Norge, och Danmark har bistått med att hantera och upprätthålla Koncernens varumärken.

Försäkring

Koncernen innehar försäkringar som täcker samtliga bolag i Koncernen avseende, bland annat, egendoms- och avbrottskydd, skadeståndsansvar, produktansvar, kostnader för juridisk rådgivning, ansvar för styrelse och ledande befattningshavare samt transport. Koncernen

anser att dess försäkringar är i nivå med andra företag inom branschen och att de är tillräckliga med hänsyn till de risker som normalt är förenade med Koncernens verksamhet.

Fastigheter

Koncernen äger inga fastigheter. För närvarande hyr Koncernen 6 lokaler för produktionsfaciliteter, lagerhållning och kontor, två i Sverige, tre i Norge och en i Danmark. Sa mtliga hyresavtal är ingångna med lokala hyresvärdar på för branschens sedvanliga avtalsvillkor med varierande uppsägningstid. Hyresavtalet för Koncernens huvudproduktionsanläggning i Sverige har en uppsägningstid om 18 månader, och hyresavtalet för den norska huvudproduktionsanläggningen löper utan möjlighet till uppsägning fram till och med 31 december 2029. Enligt de flesta ingångna hyresavtal har Koncernen dels ett sedvanligt underhållsansvar för lokalerna invändigt och dels en återställandeskyldighet vid avflyttning.

Miljö

Koncernen bedriver ingen tillverkning och risken för förorening av mark, vatten, luft etc. är därför låg. Koncernens miljöpåverkan härrör från produkter som hanteras och distribueras av Koncernen (exempelvis transporter, energi och avfall).

Närståendetransaktioner

Koncernen gör bedömningen att den interna pris-sättningen mellan olika bolag inom Koncernen baseras på principen om "armlängds avstånd", det vill säga att prissättningen motsvarar priser applicerbara mellan parter som är oberoende, informerade och med ett intresse i transaktionerna. Förutom det som återges i not 31 i avsnittet "*Historisk finansiell information – Koncernens finansiella rapporter för räkenskapsåren som avslutades 31 december 2020, 2019 respektive 2018 – Noter till de finansiella rapporterna*" har varken Bolaget, eller någon medlem i Koncernen, utfört några närståendetransaktioner under de räkenskapsår som avslutades 31 december 2020, 2019 och 2018 fram till datumet för detta Prospekt.

För information om ersättning till ledamöter och koncernledning, se avsnittet "*Bolagsstyrning – Ersättning till styrelseledamöter och ledande befattningshavare*" samt not 6 i avsnittet "*Historisk finansiell information – Koncernens finansiella rapporter för räkenskapsåren som avslutades 31 december 2020, 2019 respektive 2018 – Noter till de finansiella rapporterna*".

Rådgivare

Joint Global Coordinators tillhandahåller finansiell rådgivning och andra tjänster till LMK Group och Huvudaktieägaren i samband med Erbjudandet,

för vilket de kommer att erhålla sedvanlig ersättning. Den sammanlagda ersättningen kommer att vara beroende av Erbjudandets framgång. Joint Global Coordinators har även, från tid till annan, tillhandahållit, och kan i framtiden komma att tillhandahålla, Bolaget, Huvudaktieägaren och närstående till Huvudaktieägaren tjänster inom ramen för den dagliga verksamheten i samband med andra transaktioner.

Bolagets och Huvudaktieägarens legala rådgivare i samband med Erbjudandet (se avsnittet "*Adresser*") kommer för denna rådgivning att erhålla sedvanlig ersättning. De legala rådgivarna har även, från tid till annan, tillhandahållit, och kan i framtiden komma att tillhandahålla, Huvudaktieägaren och närstående till Huvudaktieägaren legal rådgivning inom ramen för den dagliga verksamheten i samband med andra transaktioner.

Certified Adviser

FNCA Sweden AB är utsedd till Bolagets Certified Adviser och övervakar att Nasdaq First North Growth Markets regler efterlevs. FNCA Sweden AB äger inga aktier i Bolaget.

Transaktionskostnader

LMK Groups kostnader hänförliga till Erbjudandet samt upptagande till handel av dess aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market, inklusive betalning till emissionsinstitut och andra rådgivare, samt övriga uppskattade transaktionskostnader, beräknas uppgå till cirka 24,1 MSEK.

Hemsida

Bolagets hemsida är www.lmkgroup.se. Informationen på hemsidan utgör inte en del av Prospektet såvida inte denna information införlivas genom hänvisning i Prospektet.

Handlingar som hålls tillgängliga för inspektion

Kopior av (i) Bolagets bolagsordning och registreringsbevis, (ii) Koncernens finansiella rapporter för räkenskapsåren som avslutades 31 december 2020, 2019 respektive 2018 och (iii) detta Prospekt hålls tillgängliga för inspektion under kontorstider på Bolagets huvudkontor, adress Stormbyvägen 2, 163 55 Spånga, samt finns under hela Prospektets giltighetstid att tillgå i elektronisk form på bolagets webbplats, www.lmkgroup.se.

Beskattning av investerare

Skattelagstiftningen i den stat där en investerare är skattskyldig och i den stat där emittenten är registrerad kan inverka på investerarens inkomst från värdepappren.

Följande är en sammanfattning av vissa svenska skattefrågor som aktualiseras med anledning av Erbjudandet, särskilt för fysiska personer eller aktiebolag som är obegränsat skattskyldiga i Sverige. Allmän information för aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige ges också. Sammanfattningen är baserad på gällande lagstiftning och är endast avsedd som allmän information, eventuella förändringar som inträffar efter detta datum kan ha retroaktiv verkan.

Denna beskrivning är inte avsedd att uttömmande behandla alla skattefrågor som kan uppkomma i detta sammanhang. Sammanfattningen omfattar exempelvis inte aktier som innehas på ett så kallat investeringssparkonto som omfattas av särskilda regler om schablonbeskattning eller aktier som innehas av handelsbolag eller aktier som utgör lagertillgångar i näringsverksamhet. Vidare omfattar sammanfattningen inte de specifika reglerna om skattefri kapitalvinst och utdelning (inklusive avdragsförbud vid kapitalförlust) i bolagssektorn som kan bli tillämpliga då aktieägare innehar aktier som anses näringsbetingade. Inte heller behandlas 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. Särskilda skatteregler gäller för vissa typer av företag, exempelvis invest- mentföretag, aktiefonder och försäkringsbolag. Beskattningen av varje enskild aktieägare beror på aktieägarens särskilda situation. Varje aktieägare bör därför rådfråga en skatterådgivare för att få information om de särskilda konsekvenser som kan uppträda i det enskilda fallet, inklusive tillämp- ligheten och effekten av utländska regler och skatteavtal. Eventuell beskattning av utdelning och/eller kapitalvinst i andra jurisdiktioner kommenteras inte i denna sammanfattning utan bör analyseras i det enskilda fallet.

En kommitté tillsatt av Finansdepartementet har haft i uppdrag att utarbeta förslag på ny kupong- skattelag ("Uppdrag att göra en översyn av den kupongskatterättsliga regleringen (Fi2017:C)). Vid tidpunkten för Prospektet är innehållet i förslaget inte känt men förslaget kan, beroende på innehåll

och om det resulterar i lagstiftning, påverka skatt- skyldigheten för aktieägarna.

Obegränsat skattskyldiga i Sverige

FYSISKA PERSONER

Skatt på utdelning

För fysiska personer beskattas utdelning på mark- nadsnoterade aktier i inkomstslaget kapital till en skattesats om 30 procent. För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige inne- hålls normalt preliminär skatt på utdelning med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls av Euroclear Sweden AB eller, när det gäller förval- tarregistrerade aktier, av den svenska förvaltaren.

En svensk obegränsat skattskyldig fysisk person som är bosatt utomlands kan enligt tillämpligt skatteavtal bedömas ha hemvist i det andra avtalslandet. Enligt bestämmelserna i skatteavta- let kan Sveriges beskattningsrätt avseende utdel- ning komma att begränsas.

Kapitalvinstbeskattning

När marknadsnoterade aktier säljs eller på annat sätt avyttras kan en skattepliktig kapitalvinst eller en avdragsgill kapitalförlust uppträda. Kapitalvinst beskattas i inkomstslaget kapital till en skattesats om 30 procent. Kapitalvinsten eller kapitalförlus- ten beräknas normalt som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för försälj- ningsutgifter, och omkostnadsbeloppet. Omkost- nadsbeloppet för alla aktier av samma slag och sort beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden, alternativt kan aktieägare välja att använda 20 procent av försäljningsersät- ningen efter avdrag för försäljningsutgifter för att bestämma omkostnadsbeloppet för de mark- nadsnoterade aktierna.

Kapitalförluster på marknadsnoterade aktier är fullt ut kvittningsbara mot skattepliktiga kapital- vinster på noterade och onoterade aktier i svenska aktiebolag och utländska juridiska perso- ner samt andra delägarätter som har realiserats under samma räkenskapsår. Detta gäller inte för andelar i investeringsfonder eller specialfonder som endast består av svenska fordringar ("ränte- fonder"). Kapitalförluster på marknadsnoterade aktier som inte kan kvittas på detta sätt får dras av med upp till 70 procent mot övriga inkomster i inkomstslaget kapital. Kapitalförluster på andelar i

investeringsfonder eller specialfonder som endast innehåller svenska fordringsrätter, så kallade räntefonder, är däremot avdragsgilla till 100 procent mot övriga inkomster i inkomstslaget kapital. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges skattereduktion mot kommunal och statlig inkomstskatt samt fastighetskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktion medges med 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 kronor och 21 procent av resterande del. Ett sådant underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

En svensk obegränsat skattskyldig fysisk person som är bosatt utomlands kan enligt tillämpligt skatteavtal bedömas ha hemvist i det andra avtalslandet. Enligt bestämmelserna i skatteavtalet, kan Sveriges beskattningsrätt avseende kapitalvinst komma att begränsas.

AKTIEBOLAG

Skatt på utdelning och kapitalvinstbeskattning

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

Begränsat skattskyldiga aktieägare

SKATT PÅ UTDELNING

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. I Sverige verkställs avdraget för kupongskatt normalt av Euroclear Sweden AB eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

Skattesatsen är 30 procent. Skattesatsen är dock i allmänhet reducerad för aktieägare bosatta i andra jurisdiktioner genom skatteavtal som Sverige ingått med vissa andra länder för undvikande av dubbelbeskattning. Flertalet av Sveriges skatteavtal möjliggör nedsättning av den svenska skatten till avtalets skattesats direkt vid utdelningstillfället om erforderliga uppgifter om den utdelningsberättigade görs tillgängliga för Euroclear.

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

KAPITALVINSTBESKATTNING

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som inte bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av aktier. Aktieägare kan dock bli skattskyldiga i deras hemvistland. Enligt en särskild skatteregel kan emellertid fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige bli föremål för svensk beskattning vid försäljning av aktier om de vid något tillfälle under avyttringsåret eller de tio föregående kalenderåren har varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av denna regel är dock i flera fall begränsad av skatteavtal mellan Sverige och andra länder.





Smaklig måltid!



Historisk finansiell information

Koncernens finansiella rapporter för räkenskapsåren som avslutades 31 december 2020, 2019 respektive 2018

Rapport över resultat för koncernen	F-2
Rapport över resultat och övrigt totalresultat för koncernen	F-3
Rapport över finansiell ställning för koncernen	F-4
Rapport över förändringar i eget kapital för koncernen	F-6
Rapport över kassaflöden för koncernen (indirekt metod)	F-8
Noter till de finansiella rapporterna	F-9
Revisorsrapport	F-33

Rapport över resultat för koncernen

1 januari –31 december

TSEK	Not	2020	2019	2018
Nettoomsättning	3	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Övriga rörelseintäkter		7 861	8 343	7 877
		1 224 838	1 093 964	1 334 159
Handelsvaror		-746 951	-705 641	-920 488
Övriga externa kostnader		-162 178	-129 452	-228 297
Personalkostnader	6	-180 400	-175 978	-217 291
Avskrivningar		-43 582	-45 736	-50 071
Nedskrivningar av goodwill och immateriella anläggningstillgångar	11	-	-182 000	-266 947
Realisationsresultat vid avyttring av dotterbolag		-	-	-11 231
Övriga rörelsekostnader	5	-219	-397	-325
Rörelseresultat		91 508	-145 240	-360 491
Ränteintäkter		172	424	163
Räntekostnader		-27 532	-24 090	-20 274
Övriga finansiella intäkter		1 640	905	353
Övriga finansiella kostnader	8	-2 254	-2 768	-574
Finansnetto	8	-27 974	-25 529	-20 332
Resultat före skatt		63 534	-170 769	-380 823
Skatt	9	3 735	-6 270	13 652
Årets resultat		67 269	-177 039	-367 171
Årets resultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare		65 034	-177 367	-366 872
Innehav utan bestämmande inflytande		2 235	328	-299
Årets resultat		67 269	-177 039	-367 171
Resultat per aktie kr, före och efter utspädning	10	-11,71	-59,75	-97,04

Rapport över resultat och övrigt totalresultat för koncernen

1 januari –31 december

TSEK	Not	2020	2019	2018
Årets resultat		67 269	-177 039	-367 171
Övrigt totalresultat				
Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat				
Årets omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter		-40 819	7 513	11 275
Skatt hänförlig till poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat				
		-40 819	7 513	11 275
Poster som inte kan omföras till årets resultat		-	-	-
Årets övrigt totalresultat		-40 819	7 513	11 275
Årets totalresultat		26 450	-169 527	-355 896
Årets totalresultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare		24 645	-169 805	-355 955
Innehav utan bestämmande inflytande		1 805	278	60
Årets totalresultat		26 450	-169 527	-355 896

Rapport över finansiell ställning för koncernen

TSEK	Not	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
TILLGÅNGAR	28				
Goodwill	11	222 907	248 979	427 311	700 726
Varumärken	12	306 265	320 735	316 824	314 269
Kundkontrakt och -relationer	13	24 607	39 174	52 161	66 017
Övriga immateriella tillgångar	14	16 662	18 350	15 762	41 656
Summa immateriella anläggningstillgångar		570 442	627 238	812 058	1 122 668
Förbättringsutgifter på annans fastighet	15	3 044	4 335	5 691	1 699
Maskiner och andra tekniska anläggningar	16	4 792	5 023	5 541	5 491
Inventarier	17	6 130	6 188	7 920	9 677
Nyttjanderättstillgångar	29	105 997	105 400	117 089	85 518
Summa materiella anläggningstillgångar		119 963	120 947	136 242	102 384
Investeringar i andelar		-	-	-	2 874
Uppskjutna skattefordringar	9	24 302	8 580	9 651	9 972
Övriga långfristiga fordringar		3 077	3 362	2 429	3 105
Summa övriga anläggningstillgångar		27 109	11 942	12 080	15 951
Summa anläggningstillgångar		717 514	760 127	960 380	1 241 003
Varulager	18	5 444	6 723	10 068	18 256
Kundfordringar	19	9 138	9 541	8 627	14 547
Skattefordringar	9	1 360	2 131	3 359	6 296
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	20	20 995	12 267	15 755	29 015
Fordringar hos koncernföretag		705	545	321	239
Övriga fordringar		3 024	2 985	6 067	3 568
Likvida medel	21	80 416	9 829	10 495	47 231
Summa omsättningstillgångar		121 082	44 020	54 692	119 152
Summa tillgångar		838 596	804 147	1 015 072	1 360 156

Rapport över finansiell ställning för koncernen, *forts.*

TSEK	Not	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
EGET KAPITAL	22				
Aktiekapital		929	929	903	903
Övrigt tillskjutet kapital		912 569	912 569	910 823	910 823
Omräkningsreserv		-15 025	25 362	17 800	6 883
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat		-623 545	-676 477	-490 710	-125 739
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		274 928	262 383	438 815	792 870
Innehav utan bestämmande inflytande		5 301	3 496	3 218	3 159
Summa eget kapital		280 229	265 879	442 033	796 028
Skulder	28				
Obligationslån	23; 28	136 128	143 611	146 877	145 855
Skulder till kreditinstitut	24	-	-	-	463
Långfristiga leasingkulder	28; 29	94 071	91 501	101 474	74 412
Avtalsskulder	1	6 002	10 359	12 905	16 435
Övriga långfristiga skulder	26	22 958	71 771	54 731	89 276
Uppskjutna skatteskulder	9	69 601	76 024	77 859	91 269
Summa långfristiga skulder		328 759	393 266	393 845	417 710
Skulder till kreditinstitut	23; 24	3 076	11 472	13 688	1
Kortfristiga leasingkulder	28; 29	21 749	21 588	21 442	14 901
Leverantörsskulder	28	69 384	67 597	94 904	82 386
Skatteskulder	9	10 638	7 065	-	-
Övriga skulder	26	87 329	8 013	8 811	16 800
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27	37 432	29 267	40 350	32 330
Summa kortfristiga skulder		229 608	145 002	179 194	146 417
Summa skulder		558 367	538 268	573 040	564 128
Summa eget kapital och skulder		838 596	804 147	1 015 073	1 360 156

Rapport över förändringar i eget kapital för koncernen

TSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare					Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräkningsreserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa		
Ingående eget kapital 2018-01-01	903	910 823	6 883	-125 739	792 870	3 159	796 028
Årets totalresultat							
Årets resultat				-366 872	-366 872	-299	-367 171
Årets övrigt totalresultat			10 917		10 917	358	11 275
Årets totalresultat	-	-	10 917	-366 872	-355 955	59	-355 896
Transaktioner med koncernens ägare							
Transaktioner hänförliga till dotterbolag							
Förändring av skuld avseende utställd säljoption till innehav utan bestämmande inflytande				1 900	1 900		1 900
Summa transaktioner hänförliga till dotterföretag	-	-	-	1 900	1 900	-	1 900
Summa transaktioner med koncernens ägare	-	-	-	1 900	1 900	-	1 900
Utgående eget kapital 2018-12-31	903	910 823	17 800	-490 711	438 815	3 218	442 033

TSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare					Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräkningsreserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa		
Ingående eget kapital 2019-01-01	903	910 823	17 800	-490 711	438 815	3 218	442 033
Årets totalresultat							
Årets resultat				-177 367	-177 367	328	-177 039
Årets övrigt totalresultat			7 564		7 564	-50	7 514
Årets totalresultat	-	-	7 564	-177 367	-169 804	278	-169 526
Transaktioner med koncernens ägare							
Tillskott från och värdeöverföringar till ägare							
Nyemission	26	1 746			1 772		1 772
Summa tillskott från och värdeöverföringar till ägare	26	1 746	-	-	1 772	-	1 772
Transaktioner hänförliga till dotterbolag							
Förändring av skuld avseende utställd säljoption till innehav utan bestämmande inflytande				-8 400	-8 400		-8 400
Summa transaktioner hänförliga till dotterföretag	-	-	-	-8 400	-8 400	-	-8 400
Summa transaktioner med koncernens ägare	26	1 746	-	-8 400	-6 628	-	-6 628
Utgående eget kapital 2019-12-31	929	912 569	25 364	-676 478	262 384	3 496	265 879

Rapport över förändringar i eget kapital för koncernen, *forts.*

TSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare					Summa	Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräkningsreserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat				
Ingående eget kapital 2020-01-01	929	912 569	25 363	-676 478	262 384	3 496	265 879	
Årets totalresultat								
Årets resultat				65 034	65 034	2 235	67 269	
Årets övrigt totalresultat			-40 388		-40 389	-431	-40 819	
Årets totalresultat	-	-	-40 388	65 034	24 645	1 805	26 450	
Transaktioner med koncernens ägare								
Transaktioner hänförliga till dotterbolag								
Förändring av skuld avseende utställd säljoption till innehav utan bestämmande inflytande				-12 100	-12 100		-12 100	
Summa transaktioner hänförliga till dotterföretag	-	-	-	-12 100	-12 100	-	-12 100	
Summa transaktioner med koncernens ägare	-	-	-	-12 100	-12 100	-	-12 100	
Utgående eget kapital 2020-12-31	929	912 569	-15 025	-623 545	274 929	5 301	280 229	

Rapport över kassaflöden för koncernen (indirekt metod)

1 januari –31 december

TSEK	Not	2020	2019	2018
	32			
Den löpande verksamheten				
Resultat före skatt		63 534	-170 769	-380 823
Betald inkomstskatt		-7 629	333	4 072
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		60 203	234 696	330 979
		116 108	64 260	-45 772
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager		988	3 606	8 827
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		-8 359	3 089	17 324
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder		13 494	-41 529	-1 663
Kassaflöde från den löpande verksamheten		122 231	29 426	-21 284
Investeringsverksamheten				
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-4 540	-3 198	-9 167
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-5 395	-7 642	-9 148
Avyttring av dotterföretag/rörelse, netto likviditets- påverkan		-	-	1 653
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar		-	-	2 624
Reversfordran		-	-	-1 937
Betalning deposition		-	-786	-35
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-9 935	-11 626	-16 010
Finansieringsverksamheten				
Nyemission		-	1 772	-
Förändring på checkräkningskredit		-9 703	-3 678	13 381
Återköp obligationsandel		-9 360	-	-
Amortering av lån		-	-	-748
Amortering av leasingskuld		-16 459	-17 212	-12 722
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-35 522	-19 118	-89
Årets kassaflöde		76 774	-1 318	-37 383
Likvida medel vid årets början		9 829	10 495	47 231
Valutakursdifferens i likvida medel		-6 187	652	647
Likvida medel vid årets slut		80 416	9 829	10 495

Noter till de finansiella rapporterna

Not 1 Väsentliga redovisningsprinciper

(a) Överensstämmelse med normgivning och lag

Koncernens finansiella rapporter 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 rapporteringsrekommendation RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats. Det är första gången IFRS tillämpas för koncernen, för ytterligare information hänvisas till not 2.

De finansiella rapporterna har godkänts för utfärdande av styrelsen och verkställande direktören den 16 mars 2021.

(b) Värderingsgrunder tillämpade vid upprättandet av de finansiella rapporterna

Tillgångar och skulder är redovisade till historiska anskaffningsvärden.

(c) Funktionell valuta och rapporteringsvaluta

Moderbolagets funktionella valuta är SEK som även utgör rapporteringsvalutan för moderbolaget och för koncernen. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i SEK. Samtliga belopp är, om inte annat anges, avrundade till närmaste tusental.

(d) 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.

Uppskattningarna och antagandena ses över regelbundet. Ändringar av uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkat denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder.

Bedömningar gjorda av företagsledningen vid tillämpningen av IFRS som har en betydande inverkan på de finansiella rapporterna och gjorda uppskattningar som kan medföra väsentliga justeringar i det påföljande årets finansiella rapporter beskrivs närmare i not 34.

(e) Väsentliga tillämpade redovisningsprinciper

De nedan angivna redovisningsprinciperna har, med de undantag som närmare beskrivs, tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i koncernens finansiella rapporter. Koncernens redovisningsprinciper har vidare konsekvent tillämpats av koncernens företag.

(f) Nya IFRS som ännu inte börjat tillämpas

Nya och ändrade IFRS med framtida tillämpning förväntas inte komma att ha någon väsentlig effekt på företagets finansiella rapporter.

(g) Klassificering m.m.

Anläggningstillgångar består i allt väsentligt av belopp som förväntas återvinnas eller betalas efter mer än tolv månader räknat från balansdagen medan omsättningstillgångar i allt väsentligt består av belopp som förväntas återvinnas eller betalas inom tolv månader räknat från balansdagen. Långfristiga skulder utgörs i allt väsentligt av belopp som bolaget per rapportperiodens slut har en ovillkorad rätt att välja att betala

längre bort i tiden än tolv månader efter rapportperiodens slut. Har bolaget inte en sådan rätt per rapportperiodens slut – eller förväntas skuld regleras inom den normala verksamhetscykeln – redovisas skuldbeloppet som kortfristig skuld.

(h) Konsolideringsprinciper och rörelseförvärv

(I) DOTTERFÖRETAG

Dotterföretag är företag som står under ett bestämmande inflytande från LMK Group AB (publ). Bestämmande inflytande föreligger om LMK Group AB (publ) 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 kontroll föreligger. Dotterföretag redovisas enligt förvärvsmetoden och konsolideras från det att kontrollen överförs till koncernen (förvärvstidpunkten).

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, med undantag för uppskjuten skatt. Transaktionsutgifter, med undantag av transaktionsutgifter som är hänförliga till emission av eget kapitalinstrument eller skuldinstrument, som uppkommer redovisas direkt i årets resultat.

Vid rörelseförvärv där överförd ersättning, eventuellt innehav utan bestämmande inflytande och verkligt värde på tidigare ägd andel överstiger det verkliga värdet av förvärvade tillgångar och övertagna skulder som redovisas separat, redovisas skillnaden som goodwill. När skillnaden är negativ, s k förvärv till lågt pris redovisas denna post direkt i årets resultat.

Goodwill och varumärken skrivs inte av utan testas för nedskrivning minst en gång per år. Övriga immateriella tillgångar i koncernredovisningen skrivs av under tillgångens förväntade ekonomiska livslängd. För de förvärv som genomfördes 2015 redovisas innehav utan bestämmande inflytande i proportion till de identifierbara nettotillgångarna för det förvärvade dotterföretaget.

(II) TRANSAKTIONER SOM ELIMINERAS VID KONSOLIDERING

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter eller kostnader och orealiserade vinster eller förluster som uppkommer från koncerninterna transaktioner mellan koncernföretag, elimineras i sin helhet vid upprättandet av Koncernens finansiella rapporter. Orealiserade förluster elimineras på samma sätt som orealiserade vinster, men endast i den utsträckning det inte finns något nedskrivningsbehov.

(III) UTSTÄLLD SÄLJOPTION TILL INNEHAV UTAN BESTÄMMANDE INFLYTANDE

Utställd säljoption till ägare utan bestämmande inflytande avser avtal som ger denne rätt att sälja andelar i dotterföretag till ett pris som bestäms av en i aktieägaravtalet fastställd prisformel vid en framtida tidpunkt. Det belopp som kan komma att betalas om optionen utnyttjas redovisas initialt till nuvärdet av inlösenpriset, som gäller vid den tidpunkt då optionen först kan utnyttjas, som finansiell skuld med ett motsvarande belopp direkt i eget kapital i balanserade vinstmedel. Förändringar av skulden vid efterföljande värdering redovisas även direkt mot eget kapital i balanserade vinstmedel. I det fall säljoptionen löper ut utan att utnyttjas, bokas skulden bort och motsvarande justering görs av eget kapital i balanserade vinstmedel.

(i) 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. Icke-monetära tillgångar och skulder som redovisas till historiska anskaffningsvärden omräknas till valutakurs vid transaktionstillfället. Icke-monetära tillgångar och skulder som redovisas till verkliga värden omräknas till den funktionella valutan till den kurs som råder vid tidpunkten för värdering till verkligt värde.

(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, SEK, till den valutakurs som råder på balansdagen. Intäkter och kostnader i en utlandsverksamhet omräknas till SEK till en genomsnittskurs som utgör en approximation av de valutakurser som föreligger vid respektive transaktionstillfälle. Omräkningsdifferenser som uppstår vid valutaomräkning av utlandsverksamheter redovisas i övrigt totalresultat och ackumuleras i en separat komponent i eget kapital, benämnd omräkningsreserv. I det fall den utländska verksamheten inte är helägd fördelas omräkningsdifferensen till innehav utan bestämmande inflytande utifrån dess proportionella ägarandel.

(j) 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.

Koncernens intäkter består främst av intäkter från försäljning av varor (matkassar). Intäkterna redovisas när Koncernen har levererat varorna till kunden. Eftersom flera typer av varor levereras samtidigt har Koncernen valt att inte fördela ersättningen för de olika varorna i en matkasse på olika prestationsåtaganden. Kundlojalitetsprogram som gör det möjligt för kunder att förvärva ytterligare varor med rabatt anses ge kunden en väsentlig rätt och utgör därmed ett separat leveransåtagande, se nedan.

Betalning sker via kortbetalning eller faktura. Vid kortbetalning debiteras kunden några dagar efter leveransen. Fakturor förfaller vanligtvis inom 14 dagar men i stor utsträckning inom koncernen säljs de vidare till factoring med omedelbar betalning utan regress. Den mindre andel fakturor som har regress har överförts till en bank och likvida medel erhållits. Dessa kundfordringar har inte bokats bort från rapport över finansiell ställning eftersom bolaget behåller de huvudsakliga riskerna och fördelarna, vilket utgörs av kreditrisken. Beloppet som erhållits från banken redovisas som banklån.

(II) KUNDLOJALITETSPROGRAM

Koncernen har ett kundlojalitetsprogram där kunden får poäng för genomförda köp, vilket ger kunden rabatt på framtida köp.

Lojalitetspoäng redovisas som ett separat leveransåtagande. Detta görs genom att allokera en del av erhållen ersättning till lojalitetspoäng, baserat på fristående försäljningspriser och med hänsyn till antalet poäng som förväntas lösas in.

Beloppet som fördelas till lojalitetsprogrammet redovisas initialt som förutbetalad intäkt (avtalssskuld) i rapporten över finansiell ställning och redovisas som intäkt när lojalitetspoängen utnyttjas eller förfaller. Lojalitetspoäng måste utnyttjas inom 36 månader, varefter outnyttjade poäng förfaller.

(k) Leasing

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.

Vid leasingavtalets början eller vid omprövning av ett leasingavtal som innehåller flera komponenter- leasing- och icke-leasingkomponenter- fördelar Koncernen ersättningen enligt avtalet till varje komponent baserat på det fristående priset. För leasing av byggnader och mark där koncernen är leasetagare har Koncernen emellertid valt att inte skilja på icke-leasingkomponenter och redovisar leasing- och icke-leasingkomponenter som erlaggs med fast belopp som en enda leasingkomponent.

(I) LEASINGAVTAL DÄR KONCERNEN ÄR LEASETAGARE

Koncernen redovisar en nyttjanderättstillgång och en leasingsskuld vid leasingavtalets inledningsdatum. Nyttjanderättstillgången värderas initialt till anskaffningsvärde, vilket består av leasingsskuldens initiala värde med tillägg för leasingavgifter som betalas 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. I de mer sällsynta fall då anskaffningsvärdet för nyttjanderätten återspeglar att Koncernen kommer att utnyttja en option att köpa den underliggande tillgången skrivs tillgången av till nyttjandeperiodens slut.

Leasingsskulden- som delas upp i långfristig och kortfristig del- värderas initialt till nuvärdet av återstående leasingavgifter under den bedömda leasingperioden. Leasingperioden utgörs av den ej uppsägbara perioden med tillägg för ytterligare perioder i avtalet om det vid inledningsdatumet bedöms som rimligt säkert att dessa kommer att nyttjas.

Leasingavgifterna diskonteras i normalfallet med Koncernens marginella upplåningsränta, vilket utöver Koncernens/ företagets kreditrisk återspeglar respektive avtals leasingperiod, valuta och kvalitet på underliggande tillgång som tänkt säkerhet. I de fall leasingavtalets implicita ränta lätt kan fastställas används dock den räntan, vilket är fallet för delar av Koncernens leasar av produktionsutrustning.

Leasingsskulden omfattar nuvärdet av följande avgifter under bedömd leasingperiod:

- fasta avgifter, inklusive till sin substans fasta avgifter,
- variabla leasingavgifter kopplade till index eller pris ("rate"), initialt värderade med hjälp av det index eller pris ("rate") som gällde vid inledningsdatumet,
- eventuella restvärdesgarantier som förväntas betalas,
- lösenpriset för en köpoption som Koncernen är rimligt säkert på att utnyttja och
- straffavgifter som utgår vid uppsägning av leasingavtalet om bedömd leasingperiod återspeglar att sådan uppsägning kommer att ske.

Skuldens värde ökas med räntekostnaden för respektive period och reduceras med leasingbetalningarna. Räntekostnaden beräknas som skuldens värde gånger diskonteringsräntan.

Leasingsskulden 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 redo-

visade värde. På motsvarande sätt justeras skuldens och tillgångens värde i samband med att ombedömning sker utav leasingperioden. Detta sker i samband med att sista uppsägningdatumet 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 mindre eller med en underliggande tillgång av lågt värde, understigande 50 TSEK, redovisas inte någon nyttjanderättstillgång och leasingkulda. Leasingavgifter för dessa leasingavtal redovisas som kostnad linjärt över leasingperioden.

(l) Finansiella intäkter och kostnader

Koncernens finansiella intäkter och kostnader inkluderar:

- ränteintäkter,
- räntekostnader,
- utdelningar.

Ränteintäkter eller räntekostnader redovisas enligt effektivräntemetoden. Utdelningar redovisas i resultatet per det datum då koncernens rätt till betalning fastställs.

Ränteintäkter och räntekostnader beräknas genom tillämpning av effektivräntemetoden på det redovisade bruttovärdet för tillgången (när tillgången inte är kreditförsämrad) eller till det upplupna anskaffningsvärdet för den finansiella skulden. För finansiella tillgångar som har blivit kreditförsämrade efter det första redovisningstillfället beräknas ränteintäkter genom att tillämpa effektivräntan på den finansiella tillgångens upplupna anskaffningsvärde. Om tillgången inte längre är kreditförsämrad beräknas ränteintäkter åter genom tillämpning av effektivräntan på det redovisade bruttovärdet.

(m) 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 redovisas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Uppskjuten skatt redovisas inte om den temporära skillnaden här för sig till goodwill som uppkommit vid det första redovisningstillfället. Vidare beaktas inte heller temporära skillnader hänförliga till andelar i dotterbolag där tidpunkten för återföring av den temporära skillnaden kan kontrolleras och den inte förväntas bli återförda inom överskådlig framtid. Därav redovisas uppskjuten skatt för dessa endast i den mån det är sannolikt att den temporära skillnaden kommer återföras inom en överskådlig framtid och det finns tillgängligt skattepliktiga inkomster mot vilka den temporära skillnaden kan utnyttjas. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen.

(i) UPPSKJUTEN SKATT

Uppskjutna skattefordringar redovisas i rapporten över finansiell ställning i den mån det är sannolikt att skatteförmånen kommer att kunna utnyttjas. Uppskjuten skatt beräknas med

tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen. Uppskjutna skattefordringar och -skulder redovisas netto när det finns en laglig rätt att kvitta skattepliktiga tillgångar och skulder och Koncernen kan och avser att reglera nettoskatten som ska betalas.

Koncernen behandlar utgifter som avdragsgilla och intäkter som skattefria baserat på tolkning av relevanta lagar och förordningar och när det anses sannolikt att sådan behandling kommer att godkännas av skatteverket. Koncernen redovisar osäkra och omvistade skattepositioner med det förväntade beloppet som ska betalas.

Vid förlust under de senaste perioderna redovisas en uppskjuten skattefordran till följd av underskottsavdrag endast i den mån det finns övertygande bevis för att tillräcklig framtida skattepliktig inkomst kommer att genereras. Beräknad framtida beskattningsbar inkomst anses inte som sådant bevis om inte företaget har visat förmågan att generera betydande beskattningsbar inkomst för innevarande år eller det finns andra specifika händelser som ger tillräckliga bevis för att man kan förvänta sig framtida skattepliktiga vinster. Osäkerhet om nya transaktioner och händelser och tolkningen av nya skatteregler kan också påverka bedömningen.

(n) Finansiella instrument

Kundfordringar redovisas när de är utgivna. Koncernen använder sig av factoring. För huvuddelen av kundfordringarna som överförs till factoringbolaget upphör kreditrisken varför kundfordran bokas bort vid denna tidpunkt. För en mindre del av överförda kundfordringar har factoringbolaget en regresrätt. Dessa kundfordringar respektive skuld till factoringbolaget bokas bort först när betalning erhållits från kund. Övriga finansiella tillgångar och finansiella skulder redovisas när koncernen blir part i instrumentets avtalsmässiga villkor.

(I) FINANSIELLA TILLGÅNGAR

Koncernens finansiella tillgångar, främst kundfordringar och övriga fordringar, klassificeras som värderade till upplupet anskaffningsvärde. Dessa finansiella tillgångar värderas vid första redovisningstillfället till verkligt värde plus transaktionskostnader med efterföljande värdering till upplupet anskaffningsvärde i enlighet med effektivräntemetoden justerat för reserver för förväntade kreditförluster. En kundfordran utan en betydande finansieringskomponent värderas till transaktionspriset.

En finansiell tillgång ska värderas till upplupet anskaffningsvärde om den uppfyller båda följande villkor och inte identifierats som värderad till verkligt värde via resultatet

- den innehas inom ramen för en affärsmodell vars mål är att inneha finansiella tillgångar i syfte att erhålla avtalsenliga kassaflöden, och
- de avtalade villkoren för den finansiella tillgången ger vid bestämda tidpunkter upphov till kassaflöden som endast är betalningar av kapitalbelopp och ränta på det utestående kapitalbeloppet.

(II) FINANSIELLA SKULDER

Koncernens finansiella skulder klassificeras som värderade till upplupet anskaffningsvärde. Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde avser främst leverantörsskulder, övriga kortfristiga skulder och räntebärande skulder. Dessa skulder värderas vid första redovisningstillfället till verkligt värde plus transaktionskostnader med efterföljande värdering till upplupet anskaffningsvärde i enlighet med effektivräntemetoden. Redovisning av skuld utställd säljoption till innehav utan bestämmande inflytande se avsnitt h konsolideringsprinciper och rörelseförvärv (iii) utställd säljoption till innehav utan bestämmande inflytande.

(III) BORTTAGANDE FRÅN RAPPORTEN ÖVER FINANSIELL STÄLLNING (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 eller i vilken koncernen inte överför eller behåller i väsentlighet alla de risker och fördelar med ägarskap och den inte behåller kontrollen över den finansiella tillgången.

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.

(IV) NEDSKRIVNING AV FINANSIELLA TILLGÅNGAR

Finansiella instrument

Förlustreserven för kundfordringar värderas alltid till ett belopp motsvarande förväntade kreditförluster under fordrans återstående löptid.

När det bestäms om en finansiell tillgångs kreditrisk har ökat väsentligt sedan första redovisningstillfället och vid beräkning av förväntade kreditförluster, utgår koncernen från rimlig och verifierbar information som är relevant och tillgänglig utan onödiga kostnader eller insatser. Detta inkluderar både kvantitativ och kvalitativ information och analys baserad på koncernens historiska erfarenheter och kreditbedömning och inklusive framåtblickande information. Koncernen tillämpar den förenklade metoden för beräkning av förväntade kreditförluster.

Koncernen bedömer att kreditrisken på en finansiell tillgång har ökat väsentligt om den är förfallen med mer än 30 dagar.

Koncernen bedömer att en finansiell tillgång är i fallissemang när:

- det är osannolikt att låntagaren kommer betala hela sina kreditåtaganden till koncernen, utan att koncernen har regressrätt som att realisera en säkerhet (om någon sådan hålls); eller
- den finansiella tillgången är förfallen med mer än 90 dagar.

Presentation av reserver för förväntade kreditförluster i rapporten över finansiell ställning

Förlustreserver för finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde har dragits av från tillgångarnas bruttovärde.

Bortskrivning

En finansiell tillgångs redovisade bruttovärde skrivs bort när koncernen inte har några rimliga förväntningar på att återvinna en finansiell tillgång i sin helhet eller en del av den. För enskilda kunder har koncernen en policy att skriva bort det redovisade bruttovärdet när den finansiella tillgången har förfallit med 90 dagar baserat på historisk erfarenhet av återvinning av liknande tillgångar. För företagskunder gör koncernen individuella bedömningar avseende tidpunkt och belopp för bortskrivning baserat på huruvida det finns rimliga förväntningar på återvinning. Factoring förekommer inte för företagskunder. Koncernen har inte några förväntningar på betydande återvinning av de bortskrivna beloppen. Finansiella

tillgångar som skrivits bort kan emellertid fortfarande vara föremål för verkställighetsåtgärder för att uppfylla koncernens förfaranden för återvinning av förfallna belopp.

(o) Materiella anläggningstillgångar

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.

Det redovisade värdet för en materiell anläggningstillgång tas bort ur rapport över finansiell ställning vid utrangering eller avyttring. Vinst eller förlust som uppkommer vid avyttring eller utrangering av en tillgång utgörs av skillnaden mellan försäljningspriset och tillgångens redovisade värde. Vinst och förlust redovisas som övrig rörelseintäkt/-kostnad.

(I) 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. En tillkommande utgift läggs till anskaffningsvärdet om utgiften avser utbyten av identifierade komponenter eller delar därav. Övriga utgifter för reparation och underhåll redovisas som kostnad i den period de uppkommer.

(II) AVSKRIVNINGSPRINCIPER

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod. Avskrivning sker till det uppskattade restvärdet, vilket normalt uppskattas till noll. Leasade tillgångar skrivs även de av över beräknad nyttjandeperiod eller, om den är kortare, över den avtalade leasingtiden. Använda avskrivningsmetoder, restvärden och nyttjandeperioder omprövas vid varje års slut.

Beräknade nyttjandeperioder:

- | | |
|---|-------------|
| - förbättringsutgifter på annans fastighet | Avtalslängd |
| - maskiner och tekniska anläggningstillgångar | 3 - 5 år |
| - inventarier | 5 år |

(p) Immateriella tillgångar

(I) GOODWILL

Goodwill värderas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill som härrör från rörelseförvärv skrivs inte av. Goodwill fördelas till kassagenererande enheter som förväntas dra nytta av synergier från den goodwill-genererande enheten och provas minst årligen för nedskrivningsbehov.

En kassagenererande enhet är den minsta identifierbara grupp av tillgångar som ger upphov till inbetalning som i allt väsentligt är oberoende av andra tillgångar eller grupper av tillgångar. För att identifiera om kassaflöden från en tillgång (eller grupp av enheter) är oberoende av kassaflöden från andra tillgångar (eller grupp av enheter) överväger ledningen olika faktorer, inklusive hur verksamheten följs upp t.ex. baserat på service- eller produktområden, verksamhetsområden eller geografi. Varje kassagenererande enhet eller grupp av kassagenererande enheter där goodwill har fördelats representerar den lägsta nivån i företaget där goodwill följs upp internt.

(II) ÖVRIGA IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Immateriella anläggningstillgångar består huvudsakligen av varumärken och kundrelationer som redovisas till följd av rörelseförvärv. Utgifter för utveckling aktiveras i den mån de framtida ekonomiska fördelar som är förknippade med utvecklingen av en immateriella anläggningstillgång kan identifieras och beräknas på ett tillförlitligt sätt. Immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar.

Utgifter för utveckling, där forskningsresultat eller annan kunskap tillämpas för att åstadkomma nya eller förbättrade produkter eller processer, redovisas som en tillgång i rapporten över finansiell ställning, om produkten eller processen är tekniskt och kommersiellt användbar och företaget 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, avskrivningar på patent och licenser, låneutgifter i enlighet med IAS 23. Övriga utgifter för utveckling redovisas i året resultat som kostnad när de uppkommer.

(III) AVSKRIVNINGSPRINCIPER

Avskrivningar redovisas i årets resultat linjärt över immateriella tillgångars beräknade nyttjandeperioder till det beräknade restvärdet om noll.

De beräknade nyttjandeperioderna är:

- kundkontrakt och relationer 7 år
- övriga immateriella anläggningstillgångar 5 år

(q) Varulager

Varulager värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Anskaffningsvärdet för varulager beräknas genom tillämpning av först in, först ut-metoden (FIFU) och inkluderar utgifter som uppkommit vid förvärvet av lagertillgångarna och transport av dem till deras nuvarande plats och skick.

(r) Likvida medel

Likvida medel inkluderar kassa och banktillgodohavanden med en löptid på mindre än tre månader från förvärvet.

(s) Nedskrivningar

Koncernens redovisade tillgångar bedöms vid varje balansdag för att avgöra om det finns indikation på nedskrivningsbehov. IAS 36 tillämpas avseende nedskrivningar av andra tillgångar än finansiella tillgångar vilka redovisas enligt IFRS 9, varulager och uppskjutna skattefordringar. För undantagna tillgångar enligt ovan bedöms det redovisade värdet enligt respektive standard.

(I) NEDSKRIVNING AV MATERIELLA OCH IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

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 till 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). Det redovisade värdet för en enskild tillgång reduceras inte under återvinningsvärdet eller noll. En nedskrivning redovisas som kostnad i årets resultat.

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.

(II) ÅTERFÖRING AV NEDSKRIVNING

En nedskrivning av tillgångar som ingår i IAS 36 tillämpningsområde 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.

(t) Utdelning

Utdelning till företagets aktieägare redovisas under det aktuella räkenskapsåret när den godkänts, senast vid offentliggörandet av årsredovisningen. Utdelningar redovisas som skuld efter det att årsstämman godkänt utdelningen.

(u) Ersättningar till anställda

(I) KORTFRISTIGA ERSÄTTNINGAR

Kortfristiga ersättningar till anställda beräknas utan diskontering och redovisas som kostnad när de relaterade tjänsterna erhålls.

En avsättning redovisas för den förväntade kostnaden för vinstandels- och bonusbetalningar när koncernen har en gällande rättslig eller informell förpliktelse att göra sådana betalningar till följd av att tjänster erhållits från anställda och förpliktelsen kan beräknas tillförlitligt.

(II) 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.

(v) Eventualförpliktelser

Upplysning 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 ge de förväntade av resurser kommer att krävas eller inte kan beräknas med tillräcklig tillförlitlighet.

(w) Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen har upprättats enligt den indirekta metoden. I likvida medel ingår kassa och banktillgodohavanden. In- och utbetalningar redovisas separat för investerings- och finansieringsverksamheten, medan den operativa verksamheten inkluderar både kontanta och icke-kontanta flöden. Erhållen och erlagd ränta samt erhållen utdelning redovisas som en del av den operativa verksamheten. Erlagd utdelning ingår som en del av finansieringsverksamheten.

Not 2 Förklaringar avseende övergång till IFRS

Denna finansiella rapport för koncernen är den första som upprättats med tillämpning av IFRS, vilket framgår av 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. Bolaget har inte tidigare upprättat någon koncernredovisning varför det inte finns några skillnader att upplysa om.

IFRS 3 Rörelseförvärv

I koncernens finansiella rapporter har vid övergång till IFRS, IFRS 3 tillämpats på alla rörelseförvärv som gjorts från och med den 9 september 2015.

IFRS 16 Leasingavtal

Vid övergången till IFRS har koncernen valt att bedöma om ett avtal är ett leasingavtal enligt IFRS 16 utifrån de fakta och omständigheter som rådde per 1 januari 2018. Undantag har gjorts för avtal med återstående leasingperiod om maximalt 12 månader från 1 januari 2018 och för leasingavtal av lågt värde (underliggande tillgångs värde <45 TSEK). Eventuella direkta utgifter har exkluderats i nyttjanderätten per 1 januari 2018. Vid bedömning av leasingperioden om avtalet innehåller möjligheter att förlänga eller säga upp per 1 januari 2018 har uppskattningar gjorda i efterhand tillämpats.

I öppningsbalansen per 1 januari 2018 har leasingkulder värderats till nuvärdet av de återstående leasingavgifterna, diskonterade med Koncernens marginella upplåningsränta på den första tillämpningsdagen (1 januari 2018). Nyttjanderättstillgången har värderats till det redovisade värdet som om IFRS 16 hade tillämpats från leasingavtalets inledningsdatum baserat på den marginella upplåningsränta som gällde vid första redovisningstillfället. Koncernen tillämpar denna metod på dess största fastighetsleasingavtal, och för övriga avtal till ett belopp som motsvarar leasingkulden, justerat för eventuella förutbetalda eller upplupna leasingavgifter. I öppningsbalansen per 1 januari 2018 har Koncernen redovisat nyttjanderättstillgångar på 85 518 TSEK och leasingkulder på 89 313 TSEK, varav 14 901 TSEK var kortfristiga leasingkulder.

Not 3 Intäkter, forts.

Avtalsbalanser

Information om fordringar och avtalskulder från avtal med kunder sammanfattas nedan.

TSEK	Not	31 december 2020	31 december 2019	31 december 2018
Kundfordringar		9 138	9 541	8 627
Avtalskulder		6 002	10 359	12 905

Avtalskulder utgörs av kundlojalitetspoäng som ej utnyttjats. Koncernen har kundlojalitetsprogram som löper på 36 månader, vilket innebär att intäkterna hänförliga till dessa program kommer att redovisas under de kommande tre åren. I det fall kunden inte har genomfört några köp de senaste tre månaderna förfaller intjänade poäng.

Av den ingående avtalskulden per 2018-01-01 respektive 2019-01-01 och 2020-01-01 har ca en tredjedel intäktsförts under 2018 respektive 2019 och 2020.

Not 3 Intäkter

Intäktsströmmar

TSEK	2020	2019	2018
Intäkter från avtal med kunder	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Övriga rörelseintäkter	7 861	8 343	7 877
	1 224 838	1 093 964	1 334 159

Nettoomsättning avser försäljning av matkassar med välplanerade och hälsosamma recept samt livsmedel.

Fördelning av intäkter från avtal med kunder

Fördelningen av intäkter från avtal med kunder på huvudsakliga geografiska marknader, större produkt- och tjänsteområden och tidpunkt för intäktsredovisning sammanfattas nedan.

TSEK	2020	2019	2018
Geografisk marknad			
Norge	577 368	536 394	621 594
Sverige	487 322	423 720	553 145
Danmark	160 149	133 850	136 021
Övriga länder	-	-	23 399
Tidpunkt för intäktsredovisning			
Varor som redovisas vid en given tidpunkt	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Summa Intäkter från avtal med kunder	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Övriga intäkter	7 861	8 343	7 877
Summa Externa intäkter	1 224 838	1 093 964	1 334 159

Not 4 Rörelsesegment

Koncernens verksamhet delas upp i rörelsesegment baserat på vilka delar av verksamheten företaget högste verkställande beslutsfattare följer upp, så kallad "management approach" eller företagsledningsperspektiv.

Koncernens verksamhet är organiserad på det sätt att koncernledningen gör prognoser samt följer upp det resultat som koncernens olika geografiska marknader genererar. Varje rörelsesegment har en egen operationell verksamhet och rapporterar regelbundet utfallet av rörelsesegmentets prestationer samt behov av resurser till koncernledningen. Då koncernledningen följer upp verksamhetens resultat och beslut om resursfördelning utifrån de geografiska marknaderna utgör dessa koncernens rörelsesegment.

Koncernens interna rapportering är därför uppbyggd så att koncernledningen kan följa upp samtliga geografiska marknaders prestationer och resultat. Det är utifrån denna interna rapportering som koncernens segment har identifierats, genom att de olika delarna har genomgått en process som syftar till att slå ihop segment som är likartade. Det innebär att segment har slagits ihop när de har likartade ekonomiska egenskaper, såsom likartade bruttomarginaler och att produkterna, produktionsprocesserna, kunderna och distributionssättet samt att de verkar i en omgivning med likartade regelverk.

Indelningen i rörelsesegment grundar sig på olika geografiska marknader.

Följande rörelsesegment har identifierats:

- Norge
- Sverige
- Danmark
- Övriga länder

I rörelsesegmentens resultat har inkluderats direkt hänförliga poster samt poster som kan fördelas på segmenten på ett rimligt och tillförlitligt sätt. De redovisade posterna i rörelsesegmentens resultat är värderade i enlighet med det resultat som företaget högste verkställande beslutsfattare följer upp på.

Internpris mellan koncernens olika rörelsesegment är satta utifrån principen om "armslängds avstånd" dvs. mellan parter som är oberoende av varandra, välinformerade och med ett intresse av att transaktionerna genomförs.

Rörelsesegment

TSEK	Norge			Sverige			Danmark			Övriga länder			Koncerngemensamt och elimineringsar			Summa konsoliderat		
	2020	2019	2018	2020	2019	2018	2020	2019	2018	2020	2019	2018	2020	2019	2018	2020	2019	2018
Nettoomsättning från externa kunder	574 326	532 695	615 629	482 168	419 080	551 455	160 483	133 846	135 973	-	-	23 225	-	-	-	1 216 977	1 085 621	1 326 282
Nettoomsättning från andra segment	113	367	53	679	170	1 139	-	-	-	-	-	-	-792	-537	-1 192	-	-	-
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	69 157	53 494	11 631	46 074	15 646	-52 164	9 693	3 530	2 132	-	-	-3 449	10 385	10 223	9 932	135 309	82 893	-31 917
Avskrivningar																-43 582	-45 736	-50 071
Nedskrivningar av goodwill och immateriella anläggningstillgångar																-	-182 000	-266 947
Realisationsresultat vid avyttring av dotterbolag																-	-	-11 231
Övriga rörelsekostnader																-219	-397	-325
Finansiella poster, netto																-27 975	-25 529	-20 332
Koncernens resultat före skatt																63 533	-170 769	-380 823

Kolumnen "koncerngemensamt och elimineringsar" avseende "Rörelseresultat", avser kostnader för koncerngemensamma funktioner om -12,7 (2019: -13,4) (2018: -8,0) MSEK samt skillnader i redovisningsprinciper om 23,1 (2019: 23,6) (2018: 17,9) MSEK. Skillnaderna i redovisningsprinciper mellan informationen avseende rörelsesegmenten och de principer som tillämpats vid upprättandet av de finansiella rapporterna består av tillämpning av IFRS 16 Leasing.

Geografiska områden

TSEK	2020	2019	2018
Anläggningstillgångar			
Norge	304 552	351 401	422 719
Sverige	352 235	368 070	496 103
Danmark	33 618	28 713	29 478
Övriga länder	-	-	-
	690 405	748 185	948 300

Information om större kunder

Koncernen innehar inga större kunder.

Not 5 Övriga rörelsekostnader

TSEK	2020	2019	2018
Kursförluster på fordringar/ skulder av rörelsekaraktär	-219	-397	-325
Övrigt	-	-	-
	-219	-397	-325

Not 6 Anställda, personal- kostnader och ledande befattningshavares ersättningar

Kostnader för ersättningar till anställda

TSEK	2020	2019	2018
Löner och ersättningar m.m.	137 886	132 408	163 061
Pensionskostnader, avgifts- bestämda planer (se vidare not 25)	6 559	8 000	8 513
Sociala avgifter	26 149	26 433	35 127
Övriga ersättningar	9 806	9 137	10 590
	180 400	175 978	217 291

Medelantalet anställda

	2020	varav män	2019	varav män	2018	varav män
Sverige	104	53%	118	46%	171	47%
Danmark	55	42%	51	35%	57	28%
Norge	99	52%	101	60%	118	40%
Finland	-	-	-	-	5	0%
Koncernen totalt	258	50%	270	49%	346	42%

Könsfördelning i företagsledningen

	2020-12-31 Andel kvinnor	2019-12-31 Andel kvinnor	2018-12-31 Andel kvinnor
Styrelser	5%	20%	18%
Övriga ledande befattningshavare	33%	20%	14%

Löner och andra ersättningar och pensionskostnader för ledande befattningshavare i koncernen

	2020 Ledande befattnings- havare (6 personer)	2019 Ledande befattnings- havare (6 personer)	2018 Ledande befattnings- havare (5 personer)
Löner och andra ersättningar	9 471	11 103	9 072
(varav tantiem o.d.)			
Pensions- kostnader	1 271	1 384	1 429

Not 7 Arvode och kostnads- ersättning till revisorer

TSEK	2020	2019	2018
<i>KPMG</i>			
Revisionsuppdrag	1 390	999	930
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	154	77	221
Skatterådgivning	60	72	7
<i>Beierholm</i>			
Revisionsuppdrag	197	128	103

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 förordas av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter.

Not 8 Finansnetto

TSEK	2020	2019	2018
Ränteintäkter	172	424	163
Övriga finansiella intäkter	1 640	905	353
Summa ränteintäkter som härör från finansiella tillgångar som värderas till upplupet anskaffningsvärde	1 812	1 329	516
Finansiella skulder som värderas till upplupet anskaffningsvärde – räntekostnader			
Företagsobligation	-19 849	-15 867	-13 940
Räntekostnader till kreditinstitut	-	-	-17
Räntekostnader avseende leasing	-6 635	-6 404	-5 211
Övriga räntekostnader	-1 048	-1 818	-1 107
Valutakursförluster	-93	-1 307	-557
Garantiavgift	-2 140	-1 444	-
Övriga finansiella kostnader	-21	-17	-18
Finansiella kostnader	-29 786	-26 858	-20 848
Finansnetto redovisat i resultatet	-27 974	-25 529	-20 332

Not 9 Skatter

Redovisat i rapporten över resultat

TSEK	2020	2019	2018
Aktuell skattekostnad			
Årets skattekostnad	-14 472	-8 313	-334
Justering av skatt hänförlig till tidigare år	-	-	6
	-14 472	-8 313	-327
Uppskjuten skattekostnad			
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	18 207	2 043	9 515
Uppskjuten skatt till följd av förändringar av skattesatser	-	-	4 464
	18 207	2 043	13 979
<i>Totalt redovisad skattekostnad i koncernen</i>	3 735	-6 270	13 652

Avstämning av effektiv skatt

TSEK	2020	2019	2018
Resultat före skatt	63 534	-170 769	-380 823
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	21.4% -13 596	21.4% 36 545	22.0% 83 781
Effekt av andra skattesatser för utländska dotterföretag	0.9% 563	0.2% 309	2.5% 9 649
Ej avdragsgilla eller ej skattepliktiga poster	-7.5% -4 753	-23.7% -40 451	-14.5% -55 101
Effekt av övriga permanenta skillnader	-0.5% -292	-0.2% -266	-2.1% -8 157
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	0.0% -	-1.4% -2 406	-5.5% -20 986
Utnyttjande av tidigare ej aktiverade underskottsavdrag	9.9% 6 319	0.0% -	0.0% -
Aktivering av tidigare ej aktiverade underskottsavdrag	24.4% 15 495	0.0% -	0.0% -
Effekt av ändrade skattesatser/och skatteregler	0.0% -	0.0% -	1.2% 4 464
<i>Redovisad effektiv skatt</i>	5.9% 3 735	-3.7% -6 270	3.6% 13 652

Ej avdragsgilla eller ej skattepliktiga poster för år 2019 och 2018 är främst hänförliga till nedskrivning av immateriella tillgångar.

För åren 2020 och 2019 ingår också återläggning av räntekostnader då ränteavdragsbegränsningar finns för dessa år.

Effekt av övriga permanenta skillnader för 2018 är främst hänförlig till skatteeffekt för bortbokad earn-out.

Redovisat i rapporten över finansiell ställning

Uppskjutna skattefordringar och skulder

Uppskjutna skatteskulder uppgår till 69 601 TSEK (2019: 76 024 TSEK) (2018: 77 859 TSEK). Dessa är främst hänförliga till varumärken 64 938 TSEK (2019: 68 028 TSEK), (2018: 66 993 TSEK) och kundavtal 4 647 TSEK (2019: 7 758 TSEK), (2018: 10 479 TSEK). Övriga skatteeffekter 16 TSEK (2019: 238 TSEK), (2018: 386 TSEK) är främst hänförliga till ett utvecklat IT-system.

Uppskjutna skattefordringar uppgår till 24 032 TSEK (2019: 8 580 TSEK), (2018: 9 651 TSEK) och är främst relaterad till skattemässiga underskott i Norge och Sverige. Uppskjutna skattefordringar redovisas baserat på förväntade vinster under de kommande åren.

Ej redovisade uppskjutna skattefordringar

Avdragsgilla temporära skillnader och skattemässiga underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar inte har redovisats i rapporten över finansiell ställning:

TSEK	2020	2019	2018
Skattemässiga underskott	-	129 114	126 601
	-	129 114	126 601

Utöver ovanstående underskott finns ej utnyttjade underskott hänförliga till ränteavdragsbegränsningar som är tidsbegränsade.

Förändrad skattesats

Fr o m 1 januari 2019 är skattesatsen i Sverige 21,4% för företag med räkenskapsår som börjar 1 januari 2019 eller senare. Skattesatsen sänks till 20,6 % för räkenskapsår som börjar 1 januari 2021 eller senare.

Not 10 Resultat per aktie

Resultat per aktie för total verksamhet

SEK	2020
Resultat per aktie	-11.71

SEK	2019
Resultat per aktie	-59.75

SEK	2018
Resultat per aktie	-97.04

De belopp som använts i täljare och nämnare redovisas nedan.

Resultat per aktie före och efter utspädning

Årets resultat hänförligt till moderbolagets stamaktieägare

TSEK	2020
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	67 269
Innehållen utdelning på preferensaktier	-122 782
Resultat hänförligt till moderbolagets stamaktieägare	-55 513

TSEK	2019
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	-177 367
Innehållen utdelning på preferensaktier	-105 882
Resultat hänförligt till moderbolagets stamaktieägare	-283 249

TSEK	2018
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	-366 872
Innehållen utdelning på preferensaktier	-93 164
Resultat hänförligt till moderbolagets stamaktieägare	-460 036

Vägt genomsnittligt antal stamaktier, före och efter utspädning

I tusental aktier	2020	2019	2018
Vägt genomsnittligt antal stamaktier	4 741	4 741	4 741
Vägt genomsnittligt antal stamaktier, före och efter utspädning	4 741	4 741	4 741

Vägt genomsnittligt antal stamaktier har justerats för en aktiesplit 1:15 som beslutades efter 31 december 2020. Vid ordinarie bolagsstämma den 14 mars 2021 beslutades om ett långsiktigt incitamentsprogram som kan få utspädningseffekter vid beräkning av resultat per aktie för kommande perioder.

Not 11 Goodwill

TSEK	Goodwill
Ackumulerade anskaffningsvärden	
Ingående balans 2018-01-01	700 726
Avyttringar och utrangeringar	-41 204
Årets valutakursdifferenser	6 788
Utgående balans 2018-12-31	666 311
Ingående balans 2019-01-01	666 311
Årets valutakursdifferenser	3 668
Utgående balans 2019-12-31	669 979
Ingående balans 2020-01-01	669 979
Årets valutakursdifferenser	-26 072
Utgående balans 2020-12-31	643 907
Ackumulerade nedskrivningar	
Ingående balans 2018-01-01	
Årets nedskrivning	-239 000
Utgående balans 2018-12-31	-239 000
Ingående balans 2019-01-01	-239 000
Årets nedskrivning	-182 000
Årets valutakursdifferenser	-
Utgående balans 2019-12-31	-421 000
Ingående balans 2020-01-01	-421 000
Årets nedskrivning	-
Årets valutakursdifferenser	-
Utgående balans 2020-12-31	-421 000
Redovisade värden	
Per 2018-01-01	700 726
Per 2018-12-31	427 311
Per 2019-01-01	427 311
Per 2019-12-31	248 979
Per 2020-01-01	248 979
Per 2020-12-31	222 907

Nedskrivningsprövning av goodwill och varumärken

Goodwill och varumärken fördelas på Koncernens kassagenererande enheter enligt följande:

TSEK	Goodwill	Varumärken
Sverige	111 308	176 654
Norge	89 692	129 611
Danmark	21 907	-
Redovisat värde 2020-12-31	222 907	306 265

TSEK	Goodwill	Varumärken
Sverige	111 308	177 096
Norge	115 764	143 639
Danmark	21 907	-
Redovisat värde 2019-12-31	248 979	320 735

TSEK	Goodwill	Varumärken
Sverige	223 308	177 721
Norge	182 526	139 103
Danmark	21 477	-
Redovisat värde 2018-12-31	427 311	316 824

TSEK	Goodwill	Varumärken
Sverige	423 307	178 346
Norge	243 076	135 923
Danmark	27 377	-
Finland	6 966	-
Redovisat värde 2018-01-01	700 726	314 269

Om indikation på nedskrivningsbehov finns beräknas tillgångens återvinningsvärde. För goodwill och andra immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod beräknas återvinningsvärdet årligen oavsett förekomst av indikatorer på nedskrivningsbehov eller ej. En nedskrivning redovisas när en tillgångs redovisade värde överstiger återvinningsvärdet.

Återvinningsvärdet baseras på nyttjandevärdet vilket beräknas utifrån diskonterade framtida kassaflöden. Dessa uppskattade framtida kassaflöden är baserade på budget för kommande år och ett antagande om den finansiella utvecklingen för en fyraårsperiod. Prognoserna baseras på antaganden om omsättning och EBIT-marginaler, baserade på historiska erfarenheter, beaktande av positiva effekter på efterfrågan till följd av pandemin och bolagets kommande planerade lanseringar. De kassaflöden som beräknats efter de första fem åren har baserats på en konstant årlig tillväxttakt om 2 % (2 % (2019) 2% (2018)) för samtliga länder, vilket motsvarar den av företagsledningens förväntade långsiktiga tillväxttakten på enhetens marknader.

Den diskonteringsränta som tillämpas för nuvärdesberäkning av förväntade framtida kassaflöden utgörs av en viktad genomsnittlig kapitalkostnad (WACC) efter skatt. Följande diskonteringsräntor har använts:

	2020	2019	2018
Diskonteringsränta efter skatt (WACC), %			
- Sverige	12,8	12,4	10,3
- Norge	13,9	13,4	11,9
- Danmark	12,5	12,2	12,2

Rimligt möjliga förändringar i de viktigaste antagandena bedöms inte kunna få sådan effekt att de individuellt skulle reducera återvinningsvärdet till ett värde som understiger det bokförda värdet.

Nedskrivningar

Under 2018 och 2019 genomfördes stora förändringar inom koncernen som initialt påverkade koncernens resultat och kassaflöde negativt. Under 2019 och 2018 gjordes nedskrivningar av goodwill för Sverige med 112 MSEK (2019) respektive 200 MSEK (2018), för Norge med 70 MSEK (2019) respektive 32 MSEK (2018), samt för Danmark med 7 MSEK (2018).

Under 2020 konstaterades att transformeringen har lyckats och även överträffat förväntningarna, både utifrån en väl fungerande enhetsekonomi med bättre effektivitet samt en betydande volymtillväxt.

Återvinningsvärdet beräknas för Sverige till 232,2 MSEK 2019 och 380,6 MSEK 2018, för Norge till 226,2 MSEK 2019 och 306,0 MSEK 2018 och för Danmark till 29,6 MSEK 2019 och 27,7 MSEK 2018.

Not 12 Varumärken

TSEK	Varumärken
Ackumulerade anskaffningsvärden	
Ingående balans 2018-01-01	315 898
Årets valutakursdifferenser	3 181
Utgående balans 2018-12-31	319 079
Ingående balans 2019-01-01	319 079
Avyttringar och utrangeringar	-316
Årets valutakursdifferenser	4 537
Utgående balans 2019-12-31	323 300
Ingående balans 2020-01-01	323 300
Avyttringar och utrangeringar	-
Årets valutakursdifferenser	-14 029
Utgående balans 2020-12-31	309 271
Ackumulerade av- och nedskrivningar	
Ingående balans 2018-01-01	-1 629
Årets avskrivningar	-625
Årets valutakursdifferenser	0
Utgående balans 2018-12-31	-2 254
Ingående balans 2019-01-01	-2 254
Avyttringar och utrangeringar	296
Årets avskrivningar	-606
Årets valutakursdifferenser	-
Utgående balans 2019-12-31	-2 564
Ingående balans 2020-01-01	-2 564
Avyttringar och utrangeringar	-
Årets avskrivningar	-441
Årets valutakursdifferenser	-
Utgående balans 2020-12-31	-3 005
Redovisade värden	
Per 2018-01-01	314 269
Per 2018-12-31	316 824
Per 2019-01-01	316 824
Per 2019-12-31	320 735
Per 2020-01-01	320 735
Per 2020-12-31	306 265

Med tanke på de starka varumärken som bolaget innehar anser man att det inte finns någon bestämd nyttjandeperiod och därmed ingen avskrivning enligt plan. Varumärken nedskrivningsprövas i enlighet med samma principer som för Goodwill, se not 11.

Not 13 Kundkontrakt och -relationer

TSEK	Kundkontrakt och relationer
Ackumulerade anskaffningsvärden	
Ingående balans 2018-01-01	96 615
Årets valutakursdifferenser	614
Utgående balans 2018-12-31	97 229
Ingående balans 2019-01-01	97 229
Rörelseförvärv	-
Årets valutakursdifferenser	638
Utgående balans 2019-12-31	97 867
Ingående balans 2020-01-01	97 867
Rörelseförvärv	-
Årets valutakursdifferenser	-2 399
Utgående balans 2020-12-31	95 468
Ackumulerade av- och nedskrivningar	
Ingående balans 2018-01-01	-30 598
Årets avskrivningar	-14 427
Årets valutakursdifferenser	-43
Utgående balans 2018-12-31	-45 068
Ingående balans 2019-01-01	-45 068
Årets avskrivningar	-13 612
Årets valutakursdifferenser	-13
Utgående balans 2019-12-31	-58 693
Ingående balans 2020-01-01	-58 693
Årets avskrivningar	-13 393
Årets valutakursdifferenser	1 225
Utgående balans 2020-12-31	-70 861
Redovisade värden	
Per 2018-01-01	66 017
Per 2018-12-31	52 161
Per 2019-01-01	52 161
Per 2019-12-31	39 174
Per 2020-01-01	39 174
Per 2020-12-31	24 607

Not 14 Övriga immateriella tillgångar

TSEK	Övriga immateriella tillgångar
Ackumulerade anskaffningsvärden	
Ingående balans 2018-01-01	57 563
Övriga investeringar	9 148
Avyttringar och utrangeringar	-32 370
Årets valutakursdifferenser	29
Utgående balans 2018-12-31	34 370
Ingående balans 2019-01-01	34 370
Övriga investeringar	7 642
Avyttringar och utrangeringar	-2 791
Årets valutakursdifferenser	627
Utgående balans 2019-12-31	39 848
Ingående balans 2020-01-01	39 848
Övriga investeringar	5 393
Avyttringar och utrangeringar	-838
Årets valutakursdifferenser	-2 574
Utgående balans 2020-12-31	41 829
Ackumulerade avskrivningar	
Ingående balans 2018-01-01	-15 907
Årets avskrivningar	-2 773
Årets valutakursdifferenser	71
Utgående balans 2018-12-31	-18 608
Ingående balans 2019-01-01	-18 608
Avyttringar och utrangeringar	2 620
Årets avskrivningar	-5 422
Årets valutakursdifferenser	-88
Utgående balans 2019-12-31	-21 498
Ingående balans 2020-01-01	-21 498
Avyttringar och utrangeringar	-
Årets avskrivningar	-5 405
Årets valutakursdifferenser	1 736
Utgående balans 2020-12-31	-25 167
Redovisade värden	
Per 2018-01-01	41 656
Per 2018-12-31	15 762
Per 2019-01-01	15 762
Per 2019-12-31	18 350
Per 2020-01-01	18 350
Per 2020-12-31	16 662

Övriga immateriella tillgångar består huvudsakligen av koncernens egenutvecklade tekniska och digitala plattform som stödjer koncernens affärsprocesser.

Not 15 Förbättringsutgifter på annans fastighet

TSEK	Förbättringsutgifter på annans fastighet
Anskaffningsvärde	
Ingående balans 1 januari 2018	2 600
Förvärv	5 651
Avyttringar	-1 359
Utgående balans 31 december 2018	6 892
Ingående balans 1 januari 2019	6 892
Förvärv	-
Avyttringar	-128
Utgående balans 31 december 2019	6 764
Ingående balans 1 januari 2020	6 764
Förvärv	-
Avyttringar	-
Utgående balans 31 december 2020	6 764
Avskrivningar	
Ingående balans 1 januari 2018	-901
Årets avskrivningar	-1 003
Avyttringar	704
Utgående balans 31 december 2018	-1 201
Ingående balans 1 januari 2019	-1 201
Förvärv	-
Årets avskrivningar	-1 305
Avyttringar	77
Utgående balans 31 december 2019	-2 429
Ingående balans 1 januari 2020	-2 429
Förvärv	-
Årets avskrivningar	-1 291
Avyttringar	-
Utgående balans 31 december 2020	-3 720
Redovisade värden	
Per 2018-01-01	1 699
Per 2018-12-31	5 691
Per 2019-01-01	5 691
Per 2019-12-31	4 335
Per 2020-01-01	4 335
Per 2020-12-31	3 044

Not 16 Maskiner och andra tekniska anläggningstillgångar

TSEK	Maskiner och andra tekniska anläggningstillgångar
Anskaffningsvärde	
Ingående balans 1 januari 2018	7 909
Förvärv	1 462
Avyttringar	-1 270
Valutakursdifferenser	276
Utgående balans 31 december 2018	8 377
Ingående balans 1 januari 2019	8 377
Förvärv	1 039
Avyttringar	-
Valutakursdifferenser	189
Utgående balans 31 december 2019	9 605
Ingående balans 1 januari 2020	9 605
Förvärv	2 202
Avyttringar	-
Valutakursdifferenser	-575
Utgående balans 31 december 2020	11 232
Avskrivningar	
Ingående balans 1 januari 2018	-2 418
Årets avskrivningar	-1 598
Avyttringar	1 270
Valutakursdifferenser	-90
Utgående balans 31 december 2018	-2 836
Ingående balans 1 januari 2019	-2 836
Årets avskrivningar	-1 684
Avyttringar	-
Valutakursdifferenser	-62
Utgående balans 31 december 2019	-4 582
Ingående balans 1 januari 2020	-4 582
Årets avskrivningar	-2 126
Avyttringar	-
Valutakursdifferenser	268
Utgående balans 31 december 2020	-6 440
Redovisade värden	
Per 2018-01-01	5 491
Per 2018-12-31	5 541
Per 2019-01-01	5 541
Per 2019-12-31	5 023
Per 2020-01-01	5 023
Per 2020-12-31	4 792

Not 17 Inventarier

TSEK	Inventarier
Anskaffningsvärde	
Ingående balans 1 januari 2018	18 883
Förvärv	2 053
Avyttringar	-1 617
Valutakursdifferenser	237
Utgående balans 31 december 2018	19 556
Ingående balans 1 januari 2019	19 556
Förvärv	2 159
Avyttringar	-8 422
Valutakursdifferenser	309
Utgående balans 31 december 2019	13 602
Ingående balans 1 januari 2020	13 602
Förvärv	1 534
Pågående nyanläggningar	719
Avyttringar	-
Valutakursdifferenser	-911
Utgående balans 31 december 2020	14 944
Avskrivningar	
Ingående balans 1 januari 2018	-9 206
Årets avskrivningar	-3 198
Avyttringar	900
Valutakursdifferenser	-132
Utgående balans 31 december 2018	-11 636
Ingående balans 1 januari 2019	-11 636
Årets avskrivningar	-2 677
Avyttringar	6 307
Valutakursdifferenser	592
Utgående balans 31 december 2019	-7 414
Ingående balans 1 januari 2020	-7 414
Årets avskrivningar	-1 997
Avyttringar	-
Valutakursdifferenser	597
Utgående balans 31 december 2020	-8 814
Redovisade värden	
Per 2018-01-01	9 677
Per 2018-12-31	7 920
Per 2019-01-01	7 920
Per 2019-12-31	6 188
Per 2020-01-01	6 188
Per 2020-12-31	6 130

Not 18 Varulager

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Handelsvaror	5 444	6 723	10 068
	5 444	6 723	10 068

Not 19 Kundfordringar

Kundfordringar redovisas efter hänsyn tagen till förlustreserv. Årets kundförluster uppgick till 2 307 (2 148; 2019) (8 145; 2018) TSEK i koncernen. I moderbolaget uppgick kundförlusterna till 0 (0; 2019) (0; 2018) TSEK.

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Kundfordringar till nominellt värde	12 514	11 361	27 140
Avsättningar för förluster på kundfordringar	-3 376	-1 821	-18 513
	9 138	9 541	8 627

Företaget har överfört kundfordringar till en bank i form av ett factoringupplägg och erhållit likvida medel. Kundfordringarna har inte bokats bort från rapport över finansiell ställning eftersom företaget behåller de huvudsakliga riskerna och fördelarna, vilket utgörs av kreditrisken, se not 28. Beloppet redovisas som Kortfristig skuld, se not 24.

Beloppet som företaget har erhållit från banken:

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Redovisat värde på kundfordringar som har överförts till bank	3 076	1 769	307
Redovisat värde på relaterade skulder	3 076	1 769	307

Not 20 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Upplupna intäkter från leverantörer	2 330	1 554	2 460
Förutbetalda leasingavgifter	2 786	2 714	2 495
Förutbetalda varukostnader	7 625	2 154	2 909
Övriga poster	8 254	5 845	7 891
	20 995	12 267	15 755

Not 21 Likvida medel

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
<i>Följande delkomponenter ingår i likvida medel:</i>			
Kassa och banktillgodohavanden	80 416	9 829	10 495
Summa enligt rapporten över finansiell ställning	80 416	9 829	10 495
Summa enligt rapporten över kassaflöden	80 416	9 829	10 495

Not 22 Eget kapital

Typer av aktier

Tusentals aktier	2020	2019	2018
Stamaktier			
Emitterade per 1 januari	316	316	316
Emitterade per 31 december – betalda	316	316	316

Icke-inlösningsbara preferensaktier

Emitterade per 1 januari	613	587	587
Kontantemission	-	26	-
Emitterade per 31 december – betalda	613	613	587

Per den 31 december 2020 omfattade det registrerade aktiekapitalet 928 628 SEK (902 640) med ett kvotvärde på 1 SEK (1 SEK).

Innehavare av stamaktier är berättigade till utdelning som fastställs efter hand och aktieinnehavet berättigar till rösträtt vid bolagsstämman med en röst per aktie. Innehavare av preferensaktier innebär företrädesrätt framför stamaktierna till årlig utdelning motsvarande 12% av teckningskursen för den aktuella preferensaktieserien. Till den grad utdelning inte lämnas, skall preferensaktierna medföra rätt att erhålla inestående belopp innan utdelning på stamaktierna sker.

Om bolaget likvideras skall preferensaktie medföra rätt att ur bolagets tillgångar erhålla ett belopp motsvarande (i) teckningskursen för den aktuella preferensaktieserien samt (ii) inestående utdelningsbelopp (inklusive upparbetad utdelningspreferens) för sådan preferensaktieserie, innan utskiftning sker till ägarna av stamaktierna. Aktieinnehavet berättigar till rösträtt vid bolagsstämman med en röst per aktie.

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. Moderbolaget och koncernen presenterar sina finansiella rapporter i SEK.

Överkursfond

När aktier emitteras till överkurs, det vill säga för aktierna ska betalas mer än aktiernas kvotvärde, ska ett belopp motsvarande det erhållna beloppet utöver aktiernas kvotvärde, föras till överkursfonden.

Balanserade vinstmedel

Balanserade vinstmedel utgörs av föregående års balanserade vinstmedel och resultat efter avdrag för under året lämnad vinstutdelning.

Not 23 Räntebärande skulder

I det följande framgår information om företagets avtalsmässiga villkor avseende räntebärande skulder. För mer information om företagets exponering för ränterisk och risk för valutakursförändringar hänvisas till not 28.

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
Långfristiga skulder				
Obligationslån	136 128	143 611	146 877	145 855
PIK ränta	17 626	4 738	-	-
Förvärvsskulder	-	15 891	15 431	14 620
	153 754	164 240	162 308	160 475
Kortfristiga skulder				
Förvärvsskulder	15 569	-	-	-
Checkräkningskredit	-	9 703	13 381	1
	15 569	9 703	13 381	1
<i>Totala räntebärande skulder</i>	169 323	173 943	175 689	160 476

Villkor och återbetalningstider

Villkor och återbetalningstider se tabell nedan.

TSEK	Valuta	Nominell ränta	Förfall	2020-12-31	
				Nominellt värde	Redovisat värde
Obligationslån	SEK	10,00%	2022-10-09	139 000	136 128
PIK ränta	SEK	10,00%	2022-10-09	17 626	17 626
Förvärvsskulder	DKK	1,50%	2021-09-14	14 628	15 569
<i>Totala räntebärande skulder exklusive checkräkningskredit</i>					169 323

TSEK	Valuta	Nominell ränta	Förfall	2019-12-31	
				Nominellt värde	Redovisat värde
Obligationslån	SEK	10,00%	2022-10-09	150 000	143 611
PIK ränta	SEK	10,00%	2022-10-09	4 738	4 738
Förvärvsskulder	DKK	1,50%	2021-09-14	15 144	15 891
<i>Totala räntebärande skulder exklusive checkräkningskredit</i>					164 240

TSEK	Valuta	Nominell ränta	Förfall	2018-12-31	
				Nominellt värde	Redovisat värde
Obligationslån	SEK	8,00%	2020-10-09	150 000	146 877
Förvärvsskulder	DKK	1,50%	2021-09-14	14 918	15 431
<i>Totala räntebärande skulder exklusive checkräkningskredit</i>					162 308

TSEK	Valuta	Nominell ränta	Förfall	2018-01-01	
				Nominellt värde	Redovisat värde
Obligationslån	SEK	8,00%	2020-10-09	150 000	145 855
Förvärvsskulder	DKK	1,50%	2021-09-14	14 342	14 620
<i>Totala räntebärande skulder exklusive checkräkningskredit</i>					160 475

PIK ränta innebär att räntan ökar den totala skulden och betalas när lånet förfaller.

Not 24 Skulder till kreditinstitut

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Kortfristiga skulder			
Checkräkningskredit	-	9 703	13 381
Regressrätt factoringbolag	3 076	1 769	307
Övrigt	-	-	-
	3 076	11 472	13 688
Skulder som förfaller till betalning senare än fem år efter balansdagen			
Skulder till kreditinstitut	-	-	-
Övriga	-	-	-

Not 25 Pensioner

Avgiftsbestämda pensionsplaner

Koncernen har endast avgiftsbestämda pensionsplaner.

Betalning till dessa planer sker löpande enligt reglerna i respektive plan.

TSEK	2020	2019	2018
Kostnader för avgiftsbestämda planer	6 559	8 000	8 109
	6 559	8 000	8 109

Not 26 Övriga skulder

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
Övriga långfristiga skulder				
Förvärvsskulder	-	15 891	15 431	14 620
Skuld för utställd säljoption ¹⁾	-	47 700	39 300	41 200
Övrigt	22 958	8 180	-	33 456
	22 958	71 771	54 731	89 276
Övriga kortfristiga skulder				
Skuld för utställd säljoption ¹⁾	59 800	-	-	-
Förvärvsskulder	15 569			
Övrigt	11 960	8 013	8 811	16 800
	87 329	8 013	8 811	16 800

1) Vid dotterföretaget Carolinas Matkasse ABs förvärv år 2016 av majoriteten av aktierna i RetNemt.dk ApS ställde Carolinas Matkasse AB ut en säljoption till säljaren avseende resterande aktier i RetNemt. Säljoptionen kan endast utnyttjas om det bestämmande inflytandet över Carolinas Matkasse AB eller dess moderbolag övergår till en tredje part, samt om Carolinas Matkasse AB inte utnyttjar den s.k. drag-along av säljarens aktier som också finns inkluderad i avtalet. Lösenpriset bestäms genom en avtalad prisformel. I koncernen redovisas åtagandet med avseende på säljoptionen som en skuld till innehavare utan bestämmande inflytande värderad till nuvärdet av uppskattat framtida lösenpris. Det faktiska utfallet vid reglering kan komma att bli både högre eller lägre. För det fall att aktierna i Carolinas Matkasse AB eller dess moderbolag noteras stipulerar avtalet att skulden ska regleras med aktier i Carolinas Matkasse AB eller dess moderbolag.

Not 27 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Upplupna personalkostnader	21 888	15 934	17 757
Upplupna räntekostnader	719	711	2 767
Upplupna hyreskostnader	1 608	1 818	2 028
Upplupna varu- och leveranskostnader	5 219	3 449	3 685
Övriga poster	7 998	7 355	14 111
	37 432	29 267	40 349

Not 28 Värdering av finansiella tillgångar och skulder samt finansiella risker och riskhantering

Verkligt värde

Per den 31 december 2020 har obligationslånet ett redovisat värde på 136 128 TSEK (2019: 143 611 TSEK) (2018: 146 877 TSEK) och ett verkligt värde om 139 000 TSEK (2019: 150 000 TSEK) (2018: 150 000 TSEK). Det verkliga värdet baseras på nivå 2 i värderingshierarkin.

Verkligt värde för räntebärande skulder beräknas genom en diskontering av framtida kassaflöden av kapitalbelopp och ränta till aktuell marknadsränta.

Redovisat värde på långfristiga fordringar, kundfordringar, övriga kortfristiga fordringar, kassa och bank, leverantörs-skulder, övriga långfristiga skulder, utställd säljoption och övriga kortfristiga skulder utgör en rimlig approximation av verkligt värde.

Finansiella risker och riskhantering

Koncernen är genom sin verksamhet exponerad för olika slag av finansiella risker.

- Kreditrisk
- Likviditetsrisk
- Marknadsrisk

Ramverk för finansiell riskhantering

Ansaret för koncernens finansiella transaktioner och risker hanteras centralt av koncernens finansfunktion. Den övergripande målsättningen för finansfunktionen är att tillhandahålla en kostnadseffektiv finansiering samt att minimera negativa effekter på koncernens resultat som härrör från marknadsrisker.

Likviditetsrisk

Likviditetsrisken är risken att koncernen kan få problem att fullgöra sina skyldigheter som är förknippade med finansiella skulder.

Koncernen har rullande 12 månaders likviditetsplanering som omfattar alla koncernens enheter. Planeringen uppdateras varje kvartal. Koncernens prognoser som omfattar 3 år innefattar likviditetsplanering på medellång sikt. Likviditetsplaneringen används för att hantera likviditetsrisken och kostnaderna för finansieringen av koncernen. Målsättningen är att koncernen ska kunna klara sina finansiella åtaganden i uppgångar såväl som nedgångar utan betydande oförutsebara kostnader och utan att riskera koncernens rykte. Koncernens policy är att minimera upplåningsbehovet genom att använda överskottlikviditet inom koncernen genom cash pools som har inrättats av den centrala finansavdelningen. Likviditetsriskerna hanteras centralt för hela koncernen av den centrala finansavdelningen.

Koncernen har ett obligationslån till ett nominellt belopp om 139 000 TSEK som förfaller till betalning 2022-10-09.

För checkräkningskredit på 20 000 TSEK utgick enligt obligationsvillkoren en garantiavgift till garanterna som förfaller till betalning 2022-10-09. Checkräkningskrediten avslutades i november 2020. Enligt obligationsvillkoren utgår även PIK ränta till obligations-innehavarna som adderas till ränteberäkningsunderlaget och förfaller till betalning 2022-10-09.

Under 2018, 2019 och delar av 2020 hade koncernen en checkräkningskredit på 20 000 TSEK som likviditetsreserv, se även not 21 likvida medel.

Företagets finansiella skulder uppgick vid årsskiftet till 308 MSEK (2019: 299 MSEK) (2018: 313 MSEK) och förfallostruktur på låneskulden framgår av tabellen nedan.

Kapitalhantering

Koncernens finansiella målsättning är att ha en god finansiell ställning, som bidrar till att säkerställa investerares, kreditgivares och marknadens förtroende samt utgöra en grund för fortsatt utveckling av affärsverksamheten; samtidigt som den långsiktiga avkastningen som genereras till aktieägarna är tillfredsställande.

Kapitalhanteringen i koncernen syftar till att verksamheten ska vara fullgott kapitaliserad för att möta riskerna i verksamheten med beaktande av omfattningen av koncernens finansieringsverksamhet och därtill hörande risker samt på lång sikt öka ägarvärdet. Kapitalstrukturen påverkas främst via affärsverksamhetens lönsamhet, eventuella utdelningar samt investeringar.

I likviditetsplaneringen inom koncernen beaktas även hur kapitalbehovet förväntas utvecklas de kommande 3 åren.

Det redovisade egna kapitalet i koncernbalansräkningen definieras som kapital.

	2020	2019	2018
Soliditet			
Totalt eget kapital	280 229	265 879	442 033
Totala tillgångar	838 596	804 147	1 015 072
Soliditet (Totalt eget kapital/Totala tillgångar)	33,4%	33,1%	43,5%

Mot bakgrund av potentiell expansion och breddning av produkt- och tjänsteutbudet samt potentiella förvärv är företagets policy att återinvestera i tillväxt och förväntar sig därför inte att föreslå någon utdelning på kort till medellång sikt.

Koncernens starka kassaflöde ger en potential för en hög utdelningsgrad om företaget inte kan hitta lämpliga tillväxtpotentialer.

Under året har ingen förändring skett i koncernens kapitalhantering.

Varken moderbolaget eller något av dotterbolagen står under externa kapitalkrav.

Not 28 Värdering av finansiella tillgångar och skulder samt finansiella risker och riskhantering, forts.**Förfallostruktur finansiella skulder – odiskonterade kassaflöden****2020-12-31**

	Valuta	Nom. belopp originalvaluta	Totalt TSEK	< 1 mån	1–3 mån	3 mån–1 år	1–5 år	> 5 år
Obligationslån	SEK	139 000	139 000				139 000	
Garantiavgift	SEK	3 081	3 081				3 081	
PIK ränta	SEK	17 626	17 626				17 626	
Förvärvsskulder	DKK	10 842	14 628			14 628		
Skuld för utställd säljoption	SEK	59 800	59 800			59 800		
Leverantörsskulder		69 384	69 384	69 384				
Leasingskulder	SEK	52 392	52 392	737	1 473	6 618	27 330	16 234
Leasingskulder	NOK	80 319	76 669	927	1 855	8 057	33 371	32 459
Leasingskulder	DKK	7 397	9 981	167	335	1 503	7 829	147
Summa			442 561	71 215	3 663	90 606	228 237	48 840

2019-12-31

	Valuta	Nom. belopp originalvaluta	Totalt TSEK	< 1 mån	1–3 mån	3 mån–1 år	1–5 år	> 5 år
Obligationslån	SEK	150 000	150 000				150 000	
Garantiavgift	SEK	1 192	1 192				1 192	
PIK ränta	SEK	4 738	4 738				4 738	
Förvärvsskulder	DKK	10 842	15 144				15 144	
Skuld för utställd säljoption	SEK	47 700	47 700				47 700	
Leverantörsskulder		67 597	67 597	67 597				
Leasingskulder	SEK	57 655	57 655	734	1 468	6 571	28 539	20 343
Leasingskulder	NOK	72 442	76 635	1 018	2 035	7 650	29 554	36 378
Leasingskulder	DKK	1 716	2 396	150	299	1 346	601	–
Summa			423 057	69 499	3 802	15 567	277 468	56 721

2018-12-31

	Valuta	Nom. belopp originalvaluta	Totalt TSEK	< 1 mån	1–3 mån	3 mån–1 år	1–5 år	> 5 år
Obligationslån	SEK	150 000	150 000				150 000	
Förvärvsskulder	DKK	10 842	14 918				14 918	
Skuld för utställd säljoption	SEK	39 300	39 300				39 300	
Leverantörsskulder		94 904	94 904	94 904				
Leasingskulder	SEK	62 133	62 133	671	1 342	5 999	28 230	25 891
Leasingskulder	NOK	83 984	86 040	985	1 971	8 869	31 940	42 275
Leasingskulder	DKK	2 417	3 325	146	292	1 231	1 656	–
Summa			450 620	96 706	3 605	16 099	266 044	68 166

2018-01-01

	Valuta	Nom. belopp originalvaluta	Totalt TSEK	< 1 mån	1–3 mån	3 mån–1 år	1–5 år	> 5 år
Obligationslån	SEK	150 000	150 000				150 000	
Förvärvsskulder	DKK	10 842	14 342				14 342	
Skuld för utställd säljoption	SEK	41 200	41 200				41 200	
Leverantörsskulder		82 350	82 350	82 350				
Leasingskulder	SEK	10 545	10 545	199	397	1 789	8 160	–
Leasingskulder	NOK	95 356	95 456	960	1 921	8 643	35 739	48 193
Leasingskulder	DKK	3 542	4 685	129	258	1 160	3 138	–
Summa			398 578	83 638	2 576	11 592	252 579	48 193

Not 28 Värdering av finansiella tillgångar och skulder samt finansiella risker och riskhantering, forts.**Marknadsrisk**

Marknadsrisk är att risken för att verkligt värde på eller framtida kassaflöden från ett finansiellt instrument varierar på grund av förändringar i marknadspriser. Marknadsrisk indelas av IFRS i tre typer: valutarisk, ränterisk och andra prISRISKER. De marknadsriskerna som främst påverkar koncernen utgörs av ränterisk och valutarisk. Enligt nuvarande policy säkras inte bolaget mot marknadsriskerna.

Koncernens målsättning är att hantera och kontrollera marknadsriskerna inom fastställda parametrar och samtidigt optimera resultatet av risktagandet inom givna ramar. Parametrarna är fastställda med syfte att marknadsriskerna på kort sikt (6–12 månader) endast ska påverka koncernens resultat och ställning marginellt. På längre sikt, kommer emellertid varaktiga förändringar i valutakurser och räntor få en påverkan på det konsoliderade resultatet.

Ränterisk

Ränterisk är risken att värdet på finansiella instrument varierar på grund av förändringar i marknadsräntor. Ränterisk kan leda till förändring i verkliga värden och förändringar i kassaflöden. En betydande faktor som påverkar ränterisken är räntebindningstiden.

Koncernens ränterisk uppstår i huvudsak genom långfristig upplåning och hanteras av den centrala finansfunktionen. Den långfristiga upplåningen är kopplad till STIBOR (tre månader) se not 23 för räntevillkor.

Koncernen har aktivt valt att inte säkra sig mot risker avseende förändringar i räntor.

Känslighetsanalys – ränterisk

Genomslaget på ränteintäkter och räntekostnader under kommande tolv månadersperiod vid en ränteuppgång/–nedgång på 1 procentenhet på balansdagen uppgår till +/- alt. -/+ 1 390 TSEK (2019 +/- alt. -/+ 1 597 TSEK) (2018 +/- alt. -/+ 1 634 TSEK) – givet de räntebärande tillgångar och skulder som finns per balansdagen.

Valutarisk

Risken att verkliga värden och kassaflöden avseende finansiella instrument kan fluktuera när värdet på främmande valutor förändras kallas valutarisk. Koncernen är begränsat exponerad mot valutarisk på transaktioner eftersom intäkter och kostnader huvudsakligen är i samma valuta. Den funktionella valutan för koncernbolagen är primärt i SEK. Transaktioner är primärt gjorda i valutorna SEK, EUR, NOK och DKK.

Koncernen har valt att inte skydda omräkningsexponeringar i utländsk valuta.

Känslighetsanalys – valutakursrisk

En 10 % förstärkning av den svenska kronan gentemot andra valutor per 31 december 2020 skulle innebära en förändring av eget kapital med -17,5 (2019: -15,5) (2018: -13,2) MSEK och av resultat med -3,5 (2019: -2,3) (2018: 0) MSEK. Känslighetsanalysen grundar sig på att alla andra faktorer (t.ex. räntan) förblir oförändrade. Samma förutsättningar tillämpades för 2019 och 2018.

Kreditrisk

Kreditrisken är risken för att en kund eller motpart i ett finansiellt instrument inte kan fullgöra sitt åtagande och därigenom förorsakar koncernen en finansiell förlust och uppstår huvudsakligen från koncernens kundfordringar. Det redovisade värdet av finansiella tillgångar utgör den maximala kreditexponeringen. Kundförluster uppgår inte till väsentliga belopp och har historiskt uppgått till mindre än 8,5 MSEK.

Kreditrisk i likvida medel

Koncernen har likvida medel om 80 416 TSEK den 31 december 2020 (2019: 9 829 TSEK). För likvida medel är banker och finansiella institutioner motparter, vilka är graderade AA- till AA+, baserat på Standard & Poor's Credit Market Services Europe Ltd kreditbetyg.

Kreditrisk i fordringar på koncernbolag

Moderbolagets kreditriskexponering påverkas huvudsakligen av varje koncernföretags enskilda egenskaper. Ledningen beaktar emellertid de faktorer som kan påverka kreditrisken hos koncernbolagen, inklusive risken för fallissemang i det land där koncernbolagen är verksamma.

Förändringar i reserver för nedskrivningar avseende kundfordringar

Förändringen i reserver för nedskrivningar avseende kundfordringar under året var följande

TSEK	2020	2019	2018
Ingående balans per 1 januari	1 821	3 336	7 065
Förändring av förlustreserv	1 555	-1 515	-3 729
Utgående balans per 31 december	3 376	1 821	3 336

Not 28 Värdering av finansiella tillgångar och skulder samt finansiella risker och riskhantering, forts.

Nedan sammanfattas kreditriskexponeringen och befarade kreditförluster för kundfordringar för konsumenter per den 31 december 2020.

31 december 2020

TSEK	Redovisat värde, brutto	Förlustreserver	Netto
Ej förfallna	5 659	56	5 603
Förfallna 1–30 dagar	2 607	78	2 529
Förfallna 31–60 dagar	372	57	315
Förfallna 61–90 dagar	229	81	148
Förfallna 91– dagar	3 648	3 104	544
	12 515	3 376	9 138

31 december 2019

TSEK	Redovisat värde, brutto	Förlustreserver	Netto
Ej förfallna	5 223	27	5 196
Förfallna 1–30 dagar	2 431	48	2 383
Förfallna 31–60 dagar	503	23	480
Förfallna 61–90 dagar	245	49	196
Förfallna 91– dagar	2 960	1 674	1 286
	11 362	1 821	9 541

31 december 2018

TSEK	Redovisat värde, brutto	Förlustreserver	Netto
Ej förfallna	4 613	208	4 405
Förfallna 1–30 dagar	3 308	232	3 076
Förfallna 31–60 dagar	939	94	845
Förfallna 61–90 dagar	430	129	301
Förfallna 91– dagar	2 674	2 674	–
	11 963	3 336	8 627

Not 29 Leasingavtal**Leasingavtal där företaget är leasetagare**

Koncernens materiella anläggningstillgångar utgörs både av ägda och av leasade tillgångar.

Koncernen leasar flera typer av tillgångar. Inga leasingavtal innehåller kovenanter eller andra begränsningar utöver säkerheten i den leasade tillgången.

Nyttjanderättstillgång

TSEK	Fastigheter	Maskiner	Fordon	Totalt
Ingående balans 1 januari 2018	79 755	5 200	563	85 518
Avskrivningar under året	–12 489	–1 776	–486	–14 750
Utgående balans 31 december 2018	112 576	3 689	824	117 089
Avskrivningar under året	–16 325	–2 269	–484	–19 078
Utgående balans 31 december 2019	98 967	5 959	474	105 400
Avskrivningar under året	–15 983	–2 659	–158	–18 800
Utgående balans 31 december 2020	100 813	4 719	465	105 997

Tillkommande nyttjanderättstillgångar ("Additions to right-of-use assets") under 2020 uppgick till 24 923 TSEK (2019: 7 388 TSEK) (2018: 46 322 TSEK). I detta belopp ingår anskaffningsvärdet för under året nyanskaffade nyttjanderätter samt tillkommande belopp vid omprövning av leasingkulder på grund av ändrade betalningar till följd av att leasingperioden har förändrats.

För löptidsanalys av leasingkuldena, se Not 28 Värdering av finansiella tillgångar och skulder samt finansiella risker och riskhantering.

Not 29 Leasingavtal, forts.**Belopp redovisade i resultatet**

TSEK	2020	2019	2018
Avskrivningar på nyttjanderätts-tillgångar	18 800	19 078	14 750
Ränta på leasingkulder	6 635	6 404	5 211
Intäkt från vidareuthyrning av nyttjanderättstillgångar	-	12	335
Kostnader för leasar av lågt värde	494	299	157

Belopp redovisade i rapporten över kassaflöden

TSEK	2020	2019	2018
Summa kassautflöden hänförliga till leasingavtal	19 294	19 377	14 907

Ovanstående kassautflöde inkluderar såväl belopp för leasingavtal som redovisas som leasingkulder, som belopp som betalas för variabla leasingavgifter och leasar av lågt värde.

Fastighetsleasing

Koncernen leasar byggnader för sina kontorslokaler. Leasingavtalen för kontorslokaler har normalt en löptid på 3–5 år. Vissa leasingavtal innehåller en option att vid leasingperiodens slut förnya leasingavtalet med ytterligare en period med samma löptid.

Vissa leasingavtal innehåller leasingavgifter som baseras på förändringar i lokala prisindex. Vissa leasingavtal kräver att Koncernen betalar avgifter som hänför sig till fastighetsskatter som läggs på leasegivaren. Dessa belopp fastställs årligen.

Förlängnings- och uppsägningsoptioner

Vissa leasingavtal innehåller förlängningsoptioner respektive termineringsoptioner som Koncernen kan utnyttja respektive inte utnyttja upp till ett år innan utgången av den icke-uppsägningsbara leasingperioden. När det är praktiskt försöker Koncernen att inkludera sådana optioner i nya leasingavtal eftersom det bidrar till operativ flexibilitet. Optionerna kan endast utnyttjas av Koncernen, inte av leasegivaren. Huruvida det är rimligt säkert att en förlängningsoption kommer att utnyttjas eller ej fastställs på leasingavtalets inledningsdatum. Koncernen omprövar huruvida det är rimligt säkert att en förlängningsoption kommer att utnyttjas eller ej om det sker en viktig händelse eller betydande förändringar i omständigheter som ligger inom Koncernens kontroll.

Koncernens hyresavtal för kontorslokaler består i huvudsak av ej uppsägningsbara perioder om 3 år, som förlängs med ytterligare perioder om 3 år om Koncernen inte säger upp avtalet med 0 till 9 månaders uppsägningstid. För kontor bedömer Koncernen i majoriteten av fallen att det inte är rimligt säkert att avtalen kommer att förlängas bortom den första perioden – dvs leasingperioden bedöms vanligen till en period. Redovisad leasingkulder för dessa avtal uppgår till 6 926 TSEK.

Koncernens avtal för hyra av andra lokaler i verksamheten består av ej uppsägningsbara perioder om 2–15 år, med optioner för koncernen att nyttja ytterligare perioder. Avtalen innehåller inget slutgiltigt slutdatum. För avtal med en ej uppsägningsbar period om 5–15 år har det bedömts att det inte är rimligt säkert att ytterligare perioder kommer att utnyttjas. För avtal som har kortare ej uppsägningsbar period än 5 år, bedöms det i de flesta fall att det är rimligt säkert att ytterligare period eller perioder kommer att utnyttjas, resulterande i leasingperioder om vanligen 7–15 år. Redovisad leasingkulder för dessa avtal uppgår till 102 638 TSEK.

Under året har leasingkuldena/-tillgångarna ökat med 5 351 TSEK till följd av nyttjande av optioner som inte tidigare inkluderats i leasingkulden. Betydande förändringar kan ske i framtiden ifall en omprövning av leasingperioden skulle inträffa avseende något av koncernens betydande fastighetsavtal.

Övriga leasingavtal

Koncernen leasar fordon och utrustning med leasingperioder på 1 till 8 år. 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. Förlängningsoptioner förekommer endast i oväsentlig omfattning.

Uppskattade restvärdesgarantier omprövas vid varje balansdag för att omvärdera leasingkulden och nyttjanderättstillgången. Den 31 december 2020 uppskattar Koncernen att restvärdesgarantier uppgår till 1 151 TSEK.

Koncernen leasar även maskiner såsom kaffemaskiner och IT-utrustning med leasingperioder på ett till tre år. Dessa leasingavtal är leasar av lågt värde. Koncernen har valt att inte redovisa nyttjanderättstillgångar och leasingkulder för dessa leasingavtal.

Not 30 Ställda säkerheter, eventualförpliktelser och eventualtillgångar

Som säkerhet för lånet i Linas Matkasse Newco AB har aktier i dotterbolaget Carolinas Matkasse AB pantsatts.

TSEK	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
Ställda säkerheter				
I form av ställda säkerheter för egna skulder och avsättningar				
Företagsinteckningar	810	838	826	794
Aktier	530 026	492 513	665 761	964 050
Summa ställda säkerheter	530 836	493 351	666 586	964 844

Eventualförpliktelser och eventualtillgångar

Koncernen har inga eventualförpliktelser eller eventualtillgångar.

Not 31 Närstående

Närståenderelationer

Moderbolaget har en närståenderelation med sina dotterföretag. Uppgifter om ersättningar till respektive nyckelperson i ledande ställning, se not 6.

Sammanställning över närståendetransaktioner

TSEK	År	Fordran på närstående per 31 december	Skuld till närstående per 31 december
Närståenderelation			
Linäs Matkasse Holding AS	2020	568	-
Linäs Matkasse Holding AS	2019	448	-
Linäs Matkasse Holding AS	2018	320	-
Linäs Matkasse Holding II AS	2020	137	-
Linäs Matkasse Holding II AS	2019	97	-
Linäs Matkasse Holding II AS	2018	1	-

Transaktioner med närstående är prissatta på marknads-mässiga villkor.

Not 32 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	80 416	9 829	10 495
Summa enligt rapport över finansiell ställning	80 416	9 829	10 495

Betalda räntor och erhållen utdelning

TSEK	2020	2019	2018
Erhållen ränta	172	424	147
Erlagd ränta	-4 891	-12 988	13 108
	-4 719	-12 564	13 255

Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet

TSEK	2020	2019	2018
Avskrivningar	43 582	45 736	50 071
Nedskrivningar	-	182 000	266 947
Realisationsresultat vid avyttring av dotterbolag	-	-	11 231
Kapitaliserad ränta	13 089	3 775	-
Övriga ej kassaflödes-påverkande poster	3 532	3 186	2 730
	60 203	234 696	330 979

Transaktioner som inte medför betalningar

TSEK	2020	2019	2018
Förvärv av tillgång genom leasingavtal	24 923	7 388	46 322

Avyttring av dotterföretag och andra affärsenheter

TSEK	2020	2019	2018
Avyttrade tillgångar och skulder			
Materiella anläggningstillgångar	-	-	57
Rörelsefordringar	-	-	1 293
Likvida medel	-	-	-
Summa tillgångar	-	-	1 350
Långfristiga räntebärande skulder	-	-	402
Kortfristiga rörelseskulder	-	-	1 138
Summa avsättningar och skulder	-	-	1 540
Försäljningspris	-	-	0
Erhållen köpeskilling	-	-	0
Avgår: Likvida medel i den avyttrade verksamheten	-	-	-
Påverkan på likvida medel	-	-	0

Not 32 Specifikationer till rapport över kassaflöden, forts.**Avstämning av skulder som uppkommer från finansieringsverksamheten**

TSEK	Check- räknings- kredit	Skuld för utställd säljoption	Förvärvs- skulder	Obligations- lån	Leasing- skulder	Summa skulder härörande från finansierings- verksamheten
Utgående balans 2017	-	41 200	14 620	145 855	89 313	290 988
Kassaflöden	13 381	-	-	-748	-12 721	-89
Icke-kassaflödespåverkande förändringar						
Utställd säljoption	-	-1 900	-	-	-	-1 900
Nya leasingavtal	-	-	-	-	46 322	46 322
Uppläggningskostnader	-	-	-	1 770	-	1 770
Valutakursdifferenser	-	-	811	-	-	811
Utgående balans 2018	13 381	39 300	15 431	146 877	122 915	337 904

TSEK	Check- räknings- kredit	Skuld för utställd säljoption	Förvärvs- skulder	Obligations- lån	Leasing- skulder	Summa skulder härörande från finansierings- verksamheten
Utgående balans 2018	13 381	39 300	15 431	146 877	122 915	337 904
Kassaflöden	-3 678	-	-	-	-17 213	-20 890
Icke-kassaflödespåverkande förändringar						
Utställd säljoption	-	8 400	-	-	-	8 400
Nya leasingavtal	-	-	-	-	7 388	7 388
Uppläggningskostnader	-	-	-	-3 266	-	-3 266
Valutakursdifferenser	-	-	460	-	-	460
Utgående balans 2019	9 704	47 700	15 891	143 611	113 091	329 996

TSEK	Check- räknings- kredit	Skuld för utställd säljoption	Förvärvs- skulder	Obligations- lån	Leasing- skulder	Summa skulder härörande från finansierings- verksamheten
Utgående balans 2019	9 704	47 700	15 891	143 611	113 091	329 996
Kassaflöden	-9 704	-	-	-9 360	-16 459	-35 522
Icke-kassaflödespåverkande förändringar						
Utställd säljoption	-	12 100	-	-	-	12 100
Nya leasingavtal	-	-	-	-	24 923	24 923
Uppläggningskostnader	-	-	-	1 877	-	1 877
Valutakursdifferenser	-	-	-322	-	-5 734	-6 056
Utgående balans 2020	-	59 800	15 569	136 128	115 820	327 317

Ej utnyttjade krediter

TSEK	2020	2019	2018
Ej utnyttjade krediter uppgår till	-	10 297	6 619

Not 33 Händelser efter balansdagen

I januari 2021 breddades utbudet för varumärket Linas Matkasse i Sverige genom lansering av möjligheten för kunder att lägga till frukostvaror och mellanmål till sin beställning. Varumärket Adams Matkasse i Norge lanserade i januari en hel-flexibel modell som tillåter kunden att skräddarsy sin egen veckomeny utifrån ett urval av över 40 rätter (varav minst 50% är helt nya varje vecka) vilket gör det enkelt för alla att hitta mat de gillar. Bolaget har fortsatt investera i produktionen i form av utveckling och implementering av s.k. Pick-to-Light (plockning med ljus-assistans) en plockningsteknik som ökar effektiviteten i plockning av skräddarsydda/individuella beställningar och implementering i Sverige skedde i januari 2021.

På extra bolagsstämma i januari 2021 fattades beslut om att ändra bolagskategori och bolagsnamn till LMK Group AB (publ) vilket registrerades hos Bolagsverket 2021-03-03. På stämman beslutades också att välja en ny styrelse, en ny bolagsordning antogs och en aktiesplit 1:15 beslutades.

Den 9 mars 2021 tillkännagav LMK Group AB (publ) att företaget har intentioner att notera bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market.

Not 35 Uppgifter om moderbolaget

LMK Group AB (publ) är ett svenskregistrerat aktiebolag med säte i Stockholm. Adressen till huvudkontoret är Stormbyvägen 2, 163 55 Spånga.

Koncernredovisningen för år 2020 består av moderbolaget och dess dotterföretag, tillsammans benämnd koncernen.

LMK Group AB (publ) är ett dotterföretag till Linas Matkasse Holding II AS, org nr 818 984 162 med säte i Oslo. LMK Group AB (publ) ingår i en koncern där Linas Matkasse Holding AS org nr 915 464 750, med säte i Oslo upprättar koncernredovisning för den största koncernen. Det slutliga bestämmande inflytandet innehas av Herkules Private Equity fund IV (Jersey-I) L.P. reg no 111266/1515 samt Herkules Private Equity fund IV (Jersey-II) L.P. reg no 111279/1516, som tillsammans indirekt innehar 28,9%.

Koncernredovisningen i det utländska moderbolaget finns att tillgå hos Carolinas Matkasse AB.

Not 34 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.

Viktiga källor till osäkerheter i uppskattningar

De källor till osäkerheter i uppskattningar som anges nedan avser sådana som innebär en signifikant risk för att tillgångars eller skulders värde kan komma att behöva justeras i väsentlig grad under det kommande räkenskapsåret.

Företagsledningen bedömer att inga av de tillgångs- och skuldbelopp förutom för utställd säljoption utan bestämmande inflytande som redovisas är förknippade med en risk att behöva justeras i väsentlig grad under det nästkommande året.

Utställd säljoption utan bestämmande inflytande

Koncernens skuld avseende utställd säljoption till ägare utan bestämmande inflytande avser avtal som ger denne rätt att sälja andelar i dotterföretag till ett pris som bestäms av en i aktieägaravtalet fastställd prisformel vid en framtida tidpunkt. Det faktiska utfallet vid reglering kan komma att bli högre eller lägre jämfört med den redovisade skulden. Redovisat värde på "Skuld för utställd säljoption" uppgår per 31 december 2020 till 59,8 MSEK. Se vidare information i not 26 Övriga skulder samt not 1 Väsentliga redovisningsprinciper.

Revisorsrapport



Rapport från oberoende revisor

Till styrelsen i LMK Group AB (publ), org.nr 559021-1263

Rapport om de konsoliderade finansiella rapporterna

Uttalanden

Vi har utfört en revision av de konsoliderade finansiella rapporterna för LMK Group AB (publ) på sidorna F1-F32 som omfattar Rapport över finansiell ställning för Koncernen per den 31 december 2020, 2019 och 2018 samt tillhörande Rapport över resultat och Rapport över resultat och övrigt totalresultat för Koncernen, Rapport över förändringar i eget kapital för Koncernen, Rapport över kassaflöden för Koncernen för dessa år samt Noter till de finansiella rapporterna.

Enligt vår uppfattning har de konsoliderade finansiella rapporterna 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 2020, 2019 och 2018 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för vart och ett av de tre räkenskapsår som slutar den 31 december 2020 enligt IFRS, såsom de antagits av EU.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att de konsoliderade finansiella rapporterna 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 konsoliderade finansiella rapporter som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av de konsoliderade finansiella rapporterna ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera koncernen, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.



Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida de konsoliderade finansiella rapporterna som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i de konsoliderade finansiella rapporterna.

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 de konsoliderade finansiella rapporterna, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar vi oss en förståelse av den del av koncernens interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av de konsoliderade finansiella rapporterna. 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 de konsoliderade finansiella rapporterna om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om de konsoliderade finansiella rapporterna. 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 de konsoliderade finansiella rapporterna, däribland upplysningarna, och om de konsoliderade finansiella rapporterna 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 de konsoliderade finansiella rapporterna. 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.

Stockholm den 16 mars 2021

KPMG AB

Ingrid Hornberg Román
Auktoriserad revisor

Definitioner

Certified Adviser avser FNCA Sweden AB (Box 5807, 102 48 Stockholm, Sverige).

Erbjudandet avser det erbjudande om förvärv av aktier som beskrivs i Prospektet.

EUR avser euro.

Euroclear avser Euroclear Sweden AB (Box 7822, 103 97 Stockholm, Sverige).

Huvudaktieägaren avser Herkules Capital, genom Herkules Private Equity IV (Jersey-I) L.P. och Herkules Private Equity IV (Jersey-II) L.P., adress 11-15 Seaton Place, St Helier, Jersey, JE4 0QH, Jersey.

IFRS avser International Financial Reporting Standards, såsom de antagits av Europeiska Unionen.

Joint Bookrunners avser Bryan, Garnier & Co ("Bryan Garnier") och Pareto Securities AB ("Pareto").

Joint Global Coordinators avser Bryan, Garnier & Co och Pareto Securities AB.

Koden avser Svensk kod för bolagsstyrning.

LMK Group, Bolaget eller **Koncernen** avser, beroende på kontexten, LMK Group AB (publ), organisationsnummer 559021-1263, koncernen i vilken LMK Group AB (publ) är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen.

Lock-up-period avser den tidsperiod efter att handeln på Nasdaq First North Premier Growth Market påbörjats under vilken Bolaget, Huvudaktieägaren, övriga Säljande aktieägare, inklusive Bolagets ledande befattningshavare och andra aktieägarande anställda, har åtagit sig att inte sälja sina respektive innehav i Bolaget.

Nasdaq First North Premier Growth Market avser den alternativa marknadsplats som drivs av de olika börserna som ingår i Nasdaq.

Prospektet avser detta prospekt som har upprättats med anledning av Erbjudandet till allmänheten i Sverige av aktierna i Bolaget.

SEK avser svenska kronor.

Säljande aktieägare avser Huvudaktieägaren, Creandum II L.P. och Creandum II Kommanditbolag (tillsammans "Creandum"), Acton GmbH & Co. Heureka KG ("Acton Capital").

Övertilldelningsoptionen avser den övertilldelningsoption som beskrivs i avsnittet "*Inbjudan till förvärv av aktier i LMK Group*".

Adresser

BOLAGET

LMK Group AB (publ)
Stormbyvägen 2
SE-163 55 Spånga
Sverige
Telefon: +46 (0)70 77 44 973
www.lmkgroup.se

JOINT GLOBAL COORDINATORS OCH JOINT BOOKRUNNERS

Bryan, Garnier & Co
26 avenue des Champs Elysées
75008 Paris
Frankrike

Pareto Securities AB
Berzelii Park 9
P.O. Box 7415
SE-103 91 Stockholm
Sverige

REVISOR

KPMG AB
Vasagatan 16
SE-111 20 Stockholm
Sverige

JURIDISK RÅDGIVARE TILL HUVUDAKTIEÄGAREN OCH BOLAGET

Roschier Advokatbyrå AB
Brunkebergstorg 2
111 51 Stockholm
Sverige

JURIDISK RÅDGIVARE TILL JOINT GLOBAL COORDINATORS

Baker McKenzie Advokatbyrå
Vasagatan 7
101 23 Stockholm
Sverige

CERTIFIED ADVISER

FNCA Sweden AB
Box 5807
102 48 Stockholm
Sverige



LMK Group AB (publ)
Stormbyvägen 2
SE-163 55 Spånga
Sverige
www.lmkgroup.se