



**PROSPEKT AVSEENDE
UPPTAGANDE TILL HANDEL
AV AKTIER I
BHG GROUP AB (PUBL)
PÅ NASDAQ STOCKHOLM**

VIKTIG INFORMATION TILL INVESTERARE

Detta prospekt ("Prospektet") har upprättats med anledning av upptagande till handel på Nasdaq Stockholm av 23 403 902 nya aktier i BHG Group AB (publ) (ett svenskt publikt aktiebolag), org. nr 559077-0763. Med "BHG Group", "Bolaget" eller "Koncernen" avses i detta Prospekt, beroende på sammanhanget, BHG Group AB (publ), den koncern vari BHG Group är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen. Se avsnittet "Vissa Definitioner" för definitioner av dessa samt andra begrepp i detta Prospekt. Prospektet innehåller inte något erbjudande om att teckna eller på annat sätt förvärva aktier eller andra finansiella instrument i Bolaget, vare sig i Sverige eller i någon annan jurisdiktion.

Prospektet har upprättats i enlighet med reglerna i Europaparlamentet och rådets förordning (EU) 2017/1129 av den 14 juni 2017 ("Prospektförordningen"). Prospektet har godkänts och registrerats av Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i Prospektförordningen. Finansinspektionens godkännande och registrering av Prospektet ska inte betraktas som någon slags stöd för den emittent eller kvaliteten på de värdepapper som avses i Prospektet. Investerar bör göra sin egen bedömning av huruvida det är lämpligt att investera i emittentens värdepapper. Prospektet har upprättats som ett förenklat prospekt i enlighet med artikel 14 i Prospektförordningen. Prospektet regleras av svensk rätt. Tvist i anledning av Prospektet ska avgöras av svensk domstol exklusivt.

De siffror som redovisas i detta Prospekt har, i vissa fall, avrundats och därför summerar inte nödvändigtvis tabellerna i Prospektet. Dessutom är vissa procentsatser som anges i Prospektet framräknade utifrån underliggande siffror som inte är avrundade, varför de kan komma att avvika något från procentsatser som följer av beräkningar som baseras på avrundade siffror. Samtliga finansiella siffror är i svenska kronor ("SEK") om inget annat anges och "Mkr" indikerar miljoner SEK.

Förutom vad som uttryckligen anges här, har ingen finansiell information i detta Prospekt reviderats eller granskats av Bolagets revisor. Finansiell information som rör Bolaget i detta Prospekt och som inte är en del av den information som har reviderats eller granskats av Bolagets revisor i enlighet med vad som anges här, är hämtad från Bolagets interna bokförings- och rapporteringssystem.

FRAMÅTRIKTADE UTTALANDEN

Detta Prospekt innehåller vissa framåtriktade uttalanden och åsikter. Framåtriktade uttalanden är alla uttalanden som inte hänför sig till historiska fakta och händelser samt sådana uttalanden och åsikter som är hänförliga till framtiden och som exempelvis innehåller uttryck som "anser", "uppskattar", "förväntar", "väntar", "antar", "förutser", "avser", "kan", "kommer", "ska", "bör", "enligt uppskattning", "är av uppfattningen", "får", "planerar", "potentiell", "beräknar", "prognostiserar", "såvitt man känner till" eller liknande uttryck som är ägnade att identifiera ett uttalande som framåtriktat. Detta gäller särskilt uttalanden och åsikter i detta Prospekt som avser framtida finansiella resultat, planer och förväntningar på Bolagets 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 känner till. Sådana framåtriktade uttalanden är föremål för risker, osäkerheter och andra faktorer som kan medföra att de faktiska resultaten, inklusive Bolagets kassaflöde, finansiella ställning och resultat, 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. Potentiella investerare ska därför inte fästa oöverbärlig vikt vid de framåtriktade uttalandena här, och potentiella investerare uppmanas starkt att läsa Prospektet, inklusive följande avsnitt: "Sammanfattning", "Riskfaktorer" och "Verksamhetsbeskrivning", vilka inkluderar mer detaljerade beskrivningar av faktorer som kan ha en inverkan på Bolagets verksamhet och den marknad som Bolaget är verksam på. Bolaget lämnar inte några garantier såvitt avser den framtida riktigheten i de uttalanden som görs här eller såvitt avser det faktiska inträffandet av förutsedda utvecklingar.

Efter dagen för detta Prospekt tar Bolaget inte något ansvar för att uppdatera något framtidsinriktat uttalande eller för att anpassa dessa uttalanden till faktiska händelser eller utvecklingar, med undantag för vad som följer av lag eller Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter.

INNEHÅLL

Sammanfattning	4	Dokument införlivande genom	
Riskfaktorer	11	hänvisning	54
Bakgrund och motiv	23		
Verksamhetsbeskrivning	24		
Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information	37		
Styrelse, ledande befattningshavare och revisor	40		
Aktiekapital och ägarförhållanden.....	45		
Legala frågor och kompletterande information	50		

VISSA DEFINITIONER

Bolaget, BHG Group eller Koncernen	BHG Group AB (publ), den koncern vari BHG Group är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen, beroende på sammanhang
DKK	Dansk krona
EUR	Euro
Euroclear Sweden	Euroclear Sweden AB
Nasdaq Stockholm	Den reglerade marknad som drivs av Nasdaq Stockholm AB
NOK	Norsk krona
USD	Amerikanska dollar

FINANSIELL KALENDER

Bokslutskommuniké januari – december 2022	27 januari 2023
Delårsrapport januari – mars 2023	27 april 2023
Årsstämma 2023	3 maj 2023
Delårsrapport januari – juni 2023	20 juli 2023
Delårsrapport januari – september 2023	26 oktober 2023
Delårsrapport januari – december 2023	26 januari 2024

SAMMANFATTNING

INLEDNING OCH VARNINGAR	
Inledning och varningar	Denna sammanfattning bör betraktas som en introduktion till Prospektet. Varje beslut om att investera i värdepapperen bör baseras på en bedömning av hela Prospektet från investerarens sida. En investerare kan förlora hela eller delar av det investerade kapitalet. Om talan väcks i domstol angående informationen i Prospektet kan den investerare som är kärande enligt nationell rätt bli tvungen att stå för kostnaderna för översättning av Prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds. Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som 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.
Emittenten	BHG Group AB (publ) org.nr. 559077-0763, Hans Michelsensgatan 9, 211 21 Malmö. Telefonnummer: +46(0)101400100. LEI-kod: 549300ZLCWL2QTO3HR86. Kortnamn (ticker): BHG. ISIN-kod: SE0010948588.
Behörig myndighet	Finansinspektionen är behörig myndighet och ansvarig för godkännande av Prospektet. Finansinspektionens besöksadress: Brunnsgatan 3, 111 38 Stockholm. Finansinspektionens postadress: Box 7821, 103 97 Stockholm. E-post: finansinspektionen@fi.se. Telefon: 08-408 980 00. Webbplats: www.fi.se. Prospektet godkändes av Finansinspektionen den 9 december 2022.
NYCKELINFORMATION OM EMITTENTEN	
<i>Vem är emittent av värdepapperen?</i>	
Emittentens säte och bolagsform	Emittenten av värdepapperen är BHG Group AB (publ) org.nr. 559077-0763. Bolaget har sitt säte i Malmö. Bolaget är ett publikt svenskt aktiebolag, bildat och inkorporerat i Sverige och i enlighet med svensk rätt. Verksamheten bedrivs i enlighet med svensk rätt. Bolagets associationsform styrs av aktiebolagslagen (2005:551). Bolagets LEI-kod är 549300ZLCWL2QTO3HR86.
Emittentens huvudsakliga verksamhet	BHG Group är en onlineaktör inom konsumenthandel i Norden och har utöver nordiska verksamheter också en betydande närvaro i stora delar av Öst- och Centraleuropa. BHG Groups marknadsposition inom Home improvement,

	som innefattar både Do-It-Yourself ("DIY") och Heminredning innebär att Bolaget har ett brett ekosystem av produkter och tjänster. Totalt uppgår antalet produkter i BHG Group till mer än 1,7 miljoner, vilket tillsammans med Bolagets övriga utbud, utgör ett komplett erbjudande inom DIY, fritidsprodukter, möbler och heminredning. Bolagets huvudkontor ligger i Malmö.												
Emittentens större aktieägare	Bolagets största aktieägare per dagen för Prospektet framgår i tabellen nedan. Ingen part kontrollerar, direkt eller indirekt och såvitt Bolaget känner till, självständigt Bolaget. <table><tr><th>Aktieägare</th><th>Antal aktier</th><th>Andel av kapital och röster</th></tr><tr><td>EQT</td><td>35 350 394</td><td>25,21 %</td></tr><tr><td>Ferd AS</td><td>23 838 862</td><td>17,0 %</td></tr><tr><td>Summa två största aktieägare</td><td>59 189 256</td><td>42,21 %</td></tr></table> I den Riktade Nyemission som beslutades den 6 december 2022 tecknade fonder kontrollerade av EQT 8 750 000 aktier och Ferd AS 8 000 000 aktier. Efter slutlig registrering av dessa aktier kommer EQT:s innehav att uppgå till 44 100 394 aktier, motsvarande cirka 24,61 % av antalet aktier och röster i Bolaget, och Ferd AS innehav kommer att uppgå till 31 838 862 aktier, motsvarande cirka 17,76 % av antalet aktier och röster i Bolaget.	Aktieägare	Antal aktier	Andel av kapital och röster	EQT	35 350 394	25,21 %	Ferd AS	23 838 862	17,0 %	Summa två största aktieägare	59 189 256	42,21 %
Aktieägare	Antal aktier	Andel av kapital och röster											
EQT	35 350 394	25,21 %											
Ferd AS	23 838 862	17,0 %											
Summa två största aktieägare	59 189 256	42,21 %											
Styrelse och koncernledning	Bolagets styrelse består av Christian Bubenheim (ordförande), Mariette Kristenson, Niklas Ringby och Joanna Hummel. Bolagets ledning består av Gustaf Öhrn (verkställande direktör), Jesper Flemme (Chief Financial Officer), Mikael Hagman (vice VD samt chef för segmentet Home Improvement), Maria Morin (Chief Human Resources Officer, Communications, Environmental, Social and Governance), Bank Bergström (chef för segmentet Premium Living) samt Christian Eriksson (chef för segmentet Value Home).												
Revisor	Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB, med huvudansvarig revisor Eva Carlsvi.												

Finansiell nyckelinformation avseende emittenten

Finansiell nyckelinformation i sammandrag	<i>Utvalda resulträkningsposter</i>				
	Mkr	Januari – december	Januari – december	Januari – september	
		2021	2020	2022	2021
		Reviderat IFRS	Reviderat IFRS	Oreviderat IAS34	Oreviderat IAS34
	Summa intäkter	12 681,6	8 973,8	10 142,8	9 180,2
	Rörelseresultat	710,6	657,8	-140,1	553,1

	Årets/periodens resultat	490,8	420,3	220,9	376,9
	<i>Utvalda balansräkningsposter</i>				
	Mkr	31 dec 2021	31 dec 2020	30 september 2022	30 september 2021
		Reviderat IFRS	Reviderat IFRS	Oreviderat IAS34	Oreviderat IAS34
	Summa tillgångar	13 612,3	8 629,7	14 634,0	13 573,5
	Summa eget kapital	5 256,3	2 823,0	6 775,6	5 209,7
	<i>Utvalda kassaflödeposter</i>				
	Mkr	Januari – december 2021	Januari – december 2020	Januari – september	
		Reviderat IFRS	Reviderat IFRS	Oreviderat IAS34	Oreviderat IAS34
	Kassaflöde från den löpande verksamheten	-27,6	994,3	-173,1	223,6
	Kassaflöde till/från investeringsverksamheten	-1 855,4	-2 040,9	-396,7	-1 793,9
	Kassaflöde till/från finansieringsverksamheten	1 851,7	1 103,4	990,3	1 943,3
Specifika nyckelrisker för emittenten					
Väsentliga riskfaktorer specifika för emittenten	Huvudsakliga risker, vilka skulle kunna påverka BHG Groups verksamhet, är: Risken att Koncernen verkar i en konkurrensutsatt miljö De nordiska och europeiska hemförbättringsmarknaderna är mycket konkurrensutsatta. Koncernens konkurrenter kan komma att vidta aggressiva åtgärder för att öka sina marknadsandelar, bland annat genom att skapa nya kanaler för onlineförsäljning, försöka att kopiera BHG Groups koncept och prissätta produkter under anskaffningskostnad för att locka kunder. Ökad konkurrens från befintliga och potentiella konkurrenter enligt ovan nämnda slag kan leda till att Bolagets nettoomsättning och rörelseresultat påverkas negativt. Risken att BHG Groups verksamhet är beroende av utveckling av, samt tillgång och tillgänglighet till, IT-system och plattformar De plattformar som BHG Group använder sig av utgör grunden till Koncernens IT-infrastruktur och är en viktig del för Koncernens framtida framgångar. Det är av yttersta vikt att plattformarna alltid är tillgängliga för att Koncernen ska kunna fortsätta att bedriva sin dagliga verksamhet och upprätthålla sina försäljningsvolym. Om BHG Group misslyckas med att, till exempel, upprätthålla plattformarnas funktion, erhålla nödvändiga licenser, om integrationsprocesser efter förvärv orsakar fel eller avbrott eller om andra IT-relaterade problem uppstår, kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets framtidsutsikter, nettoomsättning och rörelseresultat.				

Risken att Bolaget förlitar sig på betalningslösningar från tredjepartsleverantör

De betalningsmetoder som Koncernen erbjuder består av betalning med kreditkort, betalkort samt kontant betalning genom onlinebanktjänster från tredje parter. Samtliga betalningstjänster tillhandahålls av externa tjänsteleverantörer som Klarna Bank AB och Svea Ekonomi AB (som även erbjuder betalningstjänster såsom delbetalningar, uppskjuten betalning eller faktura). Problem avseende ovan kan ha en negativ inverkan på Bolagets kassaflöden.

Risken att förändringar i värdet på BHG Groups goodwill samt varumärke kan påverka Bolagets resultat negativt

Bolaget har betydande immateriella tillgångar, varav den största delen utgörs av goodwill och varumärken. Goodwill och varumärken har en obestämbar nyttjandeperiod och nedskrivningsbehovet prövas därför årligen eller så snart indikationer uppkommer som tyder på att tillgången ifråga har minskat i värde. Avvikelser från Bolagets antaganden om framtida tillväxt och lönsamhet kan leda till nedskrivningar i samband med framtida prövningar rörande förändringar i värdet på goodwill och varumärken, något som kan negativt påverka resultaträkningen och därav få en negativ inverkan på Koncernens rörelseresultat.

Risken att reklamationer och krav kan påverka BHG Group negativt

Bolaget är exponerat för reklamationer och krav för den händelse produkter är skadade, defekta eller felaktiga när de levereras. I vissa fall går det inte att avgöra om en produkt har skadats i lager eller under leverans till slutkund. I den mån Bolaget inte kan överföra krav på ersättning på sina leverantörer eller transportörer kan BHG Group vara skyldigt att åtgärda eller ersätta de defekta produkterna. Koncernbolagen är vidare exponerade för produktansvar om deras produkter orsakar skada på person eller egendom, till exempel om en produkt orsakar skada på grund av felaktig konstruktion, installation eller om Koncernens kundtjänst tillhandahåller felaktiga instruktioner. Reklamationer och produktansvar, liksom risken för detta, kan därmed ha en negativ effekt på Bolagets kostnader.

Risken att BHG Groups tillväxt kan hämmas om integrationen av förvärvade företag och verksamheter inte blir framgångsrik

Bolagets strategi innefattar både organisk tillväxt och tillväxt genom förvärv av aktier eller tillgångar i andra företag. BHG Group har historiskt finansierat förvärv genom en kombination av eget kapital och banklån. De förvärv som genomförs av BHG Group skulle bland annat kunna leda till svårigheter med att integrera personal och verksamheter från förvärvade företag samt med att behålla och motivera viktiga medarbetare från förvärvade företag, vilket skulle kunna få en negativ inverkan på BHG Groups verksamhet och rörelseresultat.

Risken att Bolaget är beroende av sina varumärken och andra immateriella rättigheter

BHG Groups varumärken, däribland namnen på webbutikerna, domännamn och intern information hänförlig till exempelvis Koncernens IT-plattformar och system, är några av Bolagets viktigaste tillgångar. Negativa händelser som direkt eller indirekt hänför sig till Koncernens varumärken eller andra immateriella rättigheter kan ha en negativ inverkan på Koncernens

	marknadsposition och resultera i lägre nettoomsättning samt nedskrivningar av värdet på Bolagets immateriella rättigheter.
NYCKELINFORMATION OM VÄRDEPAPPEREN	
<i>Värdepapperens viktigaste egenskaper</i>	
Värdepapper som är föremål för upptagande till handel	Aktier i BHG Group AB (publ). ISIN-kod: SE0010948588. Värdepappren är denominerade i SEK. Aktiens kvotvärde är 0,03 SEK.
Antalet emitterade värdepapper	Per dagen för detta Prospekt finns 151 857 564 aktier utestående i Bolaget. Bolagets styrelse har därutöver beslutat att ge ut ytterligare 23 403 902 aktier med stöd av bolagsstämmans bemyndigande, vilka kommer att slutligt registreras efter dagen för detta Prospekt, samt 3 972 097 aktier, under förutsättning av bolagsstämmans efterföljande godkännande. En extra bolagsstämma kommer att hållas den 30 december 2022 för att godkänna styrelsens beslut.
Rättigheter som sammanhänger med värdepapperen	Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma, och varje aktieägare är berättigad att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget. Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen. Aktierna medför rätt till utdelning för första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter att aktierna tagits upp till handel. Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation. Rättigheterna förknippade med aktierna utgivna av Bolaget, inklusive de som framgår av bolagsordningen, kan endast ändras i enlighet med vad som framgår av aktiebolagslagen (2005:551).
Inskränkningar i den fria överlåtbarheten	Aktierna i Bolaget är inte föremål för några överlåtelsebegränsningar.
Utdelning och utdelningspolicy	Styrelsen har antagit en utdelningspolicy som fastställer att överskottet delas ut till aktieägarna när det fria kassaflödet överstiger tillgängliga investeringar i lönsam tillväxt. Detta under förutsättning att kapitalstrukturmålet är uppfyllt.
<i>Var kommer värdepapperen att handlas?</i>	
Upptagande till handel	De aktier som gavs ut i den riktade emission som beslutades den 6 december 2022 kommer, liksom befintliga aktier i Bolaget, att handlas på Nasdaq Stockholm, Large Cap.
<i>Vilka nyckelrisker är specifika för värdepapperen?</i>	

Väsentliga riskfaktorer specifika för värdepapperen	Huvudsakliga risker som bedöms vara av betydelse för BHG Groups aktier, vilka beskrivs utan inbördes rangordning, är: Ägande med betydande inflytande Det finns en risk att de största aktieägarna kan komma att utöva inflytande över Bolaget som inte nödvändigtvis ligger i övriga aktieägares intresse. Risken att framtida emissioner av aktier eller andra värdepapper i Bolaget kan komma att späda ut aktieägandet Bolaget kan i framtiden komma att besluta att erbjuda ytterligare aktier eller andra värdepapper i Bolaget för att finansiera nya kapitalintensiva projekt, i samband med oförutsedda förpliktelser eller kostnader, eller för andra ändamål. Eventuella ytterligare erbjudanden skulle kunna leda till utspädning av ägandet och värdet av rösträtten för Bolagets aktieägare samt resultatet per aktie och nettoskuldssättningen per aktie samt kunna ha en negativ inverkan på marknadspriset på aktierna.
NYCKELINFORMATION OM UPPTAGANDET TILL HANDEL PÅ EN REGLERAD MARKNAD	
<i>På vilka villkor och enligt vilken tidsplan kan jag investera i detta värdepapper?</i>	
Uppgifter om upptagande till handel på en reglerad marknad	Aktierna som omfattas av detta Prospekt beräknas tas upp till handel på Nasdaq Stockholm omkring den 12 december 2022. Kostnaderna för upptagandet till handel beräknas uppgå till cirka 200 000 SEK. Sådana kostnader är framförallt hänförliga till kostnader för legala rådgivare samt avgifter till Nasdaq Stockholm och Finansinspektionen.
<i>Varför upprättas detta prospekt?</i>	
Bakgrund och motiv	Den 6 december 2022 offentliggjorde Bolaget sin avsikt att genomföra en riktad nyemission till svenska och internationella institutionella investerare (den "Riktade Nyemissionen"). Den Riktade Nyemissionen omfattar totalt 39 024 390 nya aktier. Teckningskursen i den Riktade Nyemissionen uppgår till 20,50 SEK per aktie och har fastställts genom ett så kallat accelererat bookbuilding-förfarande. Beslut om den Riktade Nyemissionen fattades av styrelsen den 6 december 2022, varav 35 052 293 aktier emitteras med stöd av bolagsstämmans bemyndigande och 3 972 097 aktier emitteras under förutsättning av bolagsstämmans godkännande. Styrelsen har kallat till extra bolagsstämma den 30 december 2022 för att godkänna styrelsens beslut. Av de 35 052 293 aktier som ges ut i den Riktade Nyemissionen med stöd av bolagsstämmans bemyndigande, omfattas 11 648 391 aktier av undantag från skyldigheten att offentliggöra prospekt, då de under en tolv månadersperiod utgör mindre än 20 procent av det totala antalet av Bolagets värdepapper som redan tagits upp till handel på Nasdaq Stockholm. Dessa aktier har således registrerats och tagits upp till handel vid tiden för detta Prospekt. Handeln i de resterande aktierna som ges ut med stöd av bolagsstämmans bemyndigande beräknas påbörjas på Nasdaq Stockholm omkring den 12 december 2022, efter Prospektets godkännande. Emissionslikviden från den Riktade Nyemissionen uppgår till cirka 800 Mkr, före emissionskostnader, och avses användas till att öka Bolagets finansiella

	flexibilitet för att supportera framtida tillväxtinitiativ och stärka Bolagets finansiella position genom att minska nettoskuldsättningen.
--	--

RISKFAKTORER

I detta avsnitt beskrivs de riskfaktorer som anses väsentliga för BHG Groups verksamhet och framtida utveckling. Riskfaktorerna hänför sig till Bolagets verksamhet, bransch och marknad, legala risker och skatt, finansiella risker samt risker relaterade till Bolagets aktier. Bedömningen av väsentligheten av varje riskfaktor är baserad på sannolikheten för dess förekomst och dess förväntade negativa effekter. I enlighet med Europaparlamentet och rådets förordning (EU) 2017/1129 (Prospektförordningen) är de riskfaktorer som anges nedan begränsade till sådana väsentliga risker som är specifika för Bolaget och dess aktier.

Redogörelsen nedan är baserad på information som är tillgänglig per dagen för detta Prospekt. De riskfaktorer som för närvarande bedöms mest väsentliga presenteras först i varje kategori, medan riskfaktorerna därefter presenteras utan särskild rangordning. Nedanstående risker och osäkerhetsfaktorer kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. De kan även medföra att aktierna i Bolaget minskar i värde, vilket skulle kunna leda till att aktieägare i Bolaget förlorar hela eller delar av sitt investerade kapital.

Risker förknippade med Bolagets verksamhet

Framgången för Bolagets verksamhet är beroende av utveckling av, samt tillgång och tillgänglighet till Bolagets IT-system och plattformar.

BHG Group är i första hand en onlinebaserad återförsäljare och följaktligen lägger Koncernen omfattande resurser på sina tekniska plattformar. De plattformar som BHG Group använder sig av utgör grunden till Koncernens IT-infrastruktur och är en viktig del för Koncernens framtida framgångar. Det är av yttersta vikt att plattformarna alltid är tillgängliga för att Koncernen ska kunna fortsätta att bedriva sin dagliga verksamhet och upprätthålla sina försäljningsvolymen.

Vissa av Koncernens plattformar är inte skyddade genom patent eller andra registrerade immateriella rättigheter som innehas av Koncernen. Flera plattformar har utvecklats internt av Koncernen, och Koncernen förbehåller sig exklusiva rättigheter, i form av upphovsrätt, till källkoden som har utvecklats av Koncernen, vilken i sin tur har utvecklats från öppen källkod och integrerats i plattformarna. Omfattningen av skyddet för sådana rättigheter är svårdefinierat och det finns en risk att Koncernen kan komma att anklagas för intrång i tredje parts immateriella rättigheter. Om sådana anspråk med framgång riktas mot Koncernen skulle tredje parter kunna tilldelas de immateriella rättigheter som Koncernen använder (eller tidigare använt) eller betraktar (eller tidigare betraktat) som sina egna, vilket i sin tur kan få till följd att Koncernen blir skadeståndsskyldig samt åläggas att upphöra med användningen av sådana immateriella rättigheter. Vidare finns det en risk för att konkurrenter eller andra tredje parter försöker göra intrång i Koncernens immateriella rättigheter. Det finns en risk för att BHG Group inte lyckas försvara sig mot sådana handlingar. Om BHG Group måste försvara sina immateriella rättigheter skulle det kunna leda till betydande kostnader och det är svårt att förutse utgången av sådana tvister. Eventuella tvister skulle också kunna kräva betydande arbetsinsatser från BHG Groups styrelse eller ledning, vilket skulle kunna få en negativ påverkan på Koncernens löpande verksamhet.

Utöver Koncernens egenutvecklade plattformar använder Koncernen plattformar som licensieras från tredje parter. Det finns en risk för att Koncernen inte kan förnya sina licensavtal med sådana tredje parter eller att förnyelse bara kan ske på villkor som inte är gynnsamma för Koncernen. BHG Group är också beroende av att sådana tredje parter kontinuerligt uppdaterar och anpassar sina plattformar till befintlig och framtida teknologisk utveckling, och ett misslyckande i det avseendet kan ha en negativ påverkan på Koncernens IT-infrastrukturens pålitlighet, funktionalitet och tillgänglighet.

Som en del av Koncernens strategi att expandera verksamheten genom förvärv måste Koncernen, i varierande grad och från fall till fall, säkerställa att förvärvade onlineplattformar integreras i befintliga

plattformar och/eller i den befintliga IT-infrastrukturen för att Koncernen ska kunna dra fördelar av förväntade synergier. Integrering av förvärvade plattformar kan visa sig kräva mer resurser, hämma eller begränsa försäljningen i den aktuella webbutiken som plattformen hänför sig till, ta längre tid eller bli dyrare jämfört med vad som ursprungligen förväntades. Sådan integrering kan även komma att kräva inhyrd expertis. Det finns också en risk för att förvärvade plattformar skadar befintliga plattformar eller skapar ett övergripande systemfel till följd av exempelvis inkompatibilitet med andra system och plattformar. Dessutom finns det en risk för att förvärvade plattformar inte kan integreras över huvud taget, vilket kan kräva att Koncernen bygger om sådana plattformar, vilket i sin tur skulle exponera Koncernen för ytterligare kostnader. Om några av dessa risker materialiseras kan det påverka Koncernens marknadsställning som onlineaktör samt få en negativ inverkan på Koncernens framtidsutsikter, nettoomsättning och rörelseresultat.

Avbrott eller driftstörningar i Koncernens IT-infrastruktur kan få en betydande negativ inverkan på Koncernens verksamhet

Koncernens framgång har hittills i hög grad varit beroende av dess IT-infrastruktur och Bolaget förväntar sig att det kommer förhålla sig så även framgent. Kundvänliga, pålitliga, funktionella och tillgängliga webbplatser, samt Koncernens processer för att integrera Koncernens interna system, såsom olika webbplatserns förmåga att samverka med marknadsförings- och redovisningssystem, är av avgörande betydelse för Koncernbolagens möjlighet att bedriva sin verksamhet och upprätthålla sina försäljningsvolymer.

I en normal orderhanteringsprocess sker kundens beställning och orderhanteringen, inklusive kommunikation med leverantörer, via olika IT-system. Detta gäller både försäljning online och för den försäljning som sker i Koncernens showrooms (Sv. *utställningslokaler*). Orderhantering leds vidare till en betaltjänst som sköts av extern part med egna back up-system. Leveranser görs genom externa speditörer eller posttjänster, och de varuleveranser som erbjuds av Koncernen hanteras genom ett IT-system som är integrerat med leverantörernas IT-system. Bolagets framgång och kvaliteten på dess tjänster är beroende av tillförlitligheten, funktionaliteten, underhållet, driften och den fortsatta utvecklingen av Koncernbolagens olika IT-system, inklusive bland annat webbutiker, affärssystem för inköp och försäljning, kundhantering, lageradministration, ekonomi och redovisning samt marknadsföring.

IT-systemen tillhandahålls normalt av tredje parter och BHG Group kan inte själv kontrollera kvaliteten och de utvecklingsinsatser som vidtas av sådana tredje parter för att hålla IT-systemen på en hög funktionell nivå. Därmed är BHG Group beroende av att tredje parter kontinuerligt förbättrar och uppgraderar IT-systemen i enlighet med BHG Groups och kunders krav och förväntningar. Därutöver måste BHG Group säkerställa att uppgraderingar av tredje parter IT-system, samt förvärvade IT-system eller plattformar, på ett framgångsrikt sätt implementeras och integreras med befintliga system och plattformar. Resultatet av sådana implementerings- och integreringsåtgärder påverkar bland annat möjligheterna att genomföra försäljning och leveranser till kunder, samt framgångsrik integration av förvärvade verksamheter såväl som administration av lager och kundfordringar.

Ett betydande avbrott eller någon annan typ av driftsstörning i dessa IT-system skulle kunna påverka BHG Groups förmåga att bedriva sin verksamhet, till exempel avseende möjligheten till effektiv försäljning, marknadsföring, fakturering eller leverans. Det finns också en risk för att Bolagets medarbetare och andra partners inte agerar i enlighet med Bolagets instruktioner och riktlinjer för att säkerställa en erforderlig IT-säkerhet. Vidare lagras en del av Koncernens IT-struktur på, samt baseras på information från, servrar och molntjänster. Koncernbolagens verksamhet är beroende av dessa lagringsmediers funktionalitet och pålitlighet. Det finns en risk för att Koncernbolagen inte kommer ha tillgång till dessa servrar och molntjänster till följd av avbrott, funktionsstörningar eller av andra orsaker, vilket skulle kunna ha en negativ påverkan på Koncernens verksamhet online och i dess showrooms.

Om obehöriga parter lyckas få tillgång till BHG Groups tekniska system och därav få tillgång till konfidentiell information riskerar Bolaget att hållas ansvarigt eller bli föremål för myndighetsingripande eller andra åtgärder för brott mot sekretess- eller dataskyddslagstiftning. Överträdelser av för Koncernen tillämplig dataskyddslagstiftning, såsom EU:s allmänna dataskyddsförordning (EU) 2016/679, kan resultera i administrativa sanktionsavgifter som motsvarar upp till 20 miljoner euro eller upp till 4 procent av Koncernens totala globala årsomsättning under föregående räkenskapsår, beroende på vilket värde som är högst. Bristande efterlevnad av dataskyddslagstiftningen kan därför innebära väsentligt ökade kostnader för Bolaget. Övriga kostnader som har samband med dataintrång eller utpressningsvirusattacker omfattar kostnader för att radera, ersätta eller återställa skadad utrustning eller data, kostnader för lösen samt kostnader för förlorad produktivitet och uteblivna beställningar.

Bolaget kan misslyckas med att anpassa sig till den tekniska utvecklingen

Eftersom den onlinebaserade handeln kännetecknas av snabb teknisk utveckling kan ny utveckling öka konkurrensen på den marknad där BHG Group bedriver verksamhet. BHG Groups framgång är beroende av dess förmåga att fortlöpande förbättra sin tekniska plattform och utveckla nya applikationer för olika plattformar online. Om Koncernen inte i rätt tid lyckas implementera ny teknik kan kunder uppfatta Koncernbolagens webbplatser som mindre attraktiva jämfört med konkurrenters, vilket kan leda till minskad försäljning.

Under 2021 hade Koncernens webbutiker 411,3 miljoner besök, och antalet kunder som beställer produkter från mobila enheter ökar för varje år. Under 2020 gjordes cirka 78 procent av det totala antalet besök på Koncernens webbplatser från mobila enheter (mobiltelefoner och surfplattor). I takt med att nya mobila enheter och plattformar introduceras kan det orsaka svårigheter att förutse möjliga problem vid utveckling eller anpassning av mer mobilvänliga webbplatser och applikationer som bygger på och som skapas för nya mobila enheter eller plattformar. Sådana anpassningar och en sådan utveckling kan kräva betydande investeringar från BHG Groups IT-avdelning och ledning.

Vidare är driftsdugligheten beroende av mobiloperativsystem, såsom iOS och Android, och alla förändringar i sådana system kan medföra nackdelar för funktionaliteten hos BHG Groups webbplatser och fördelar för konkurrerande webbplatser. Det kan ha en negativ påverkan på BHG Groups mobila erbjudande och leda till mindre trafik på BHG Groups webbplatser. Om någon av dessa risker skulle materialiseras kan det ha en negativ inverkan på Bolagets marknadsposition samt öka Bolagets kostnader.

Förändringar i värdet på BHG Groups goodwill samt varumärke kan påverka Bolagets resultat negativt

Bolaget har betydande immateriella tillgångar, varav den största delen utgörs av goodwill och varumärken. Goodwill representerar skillnaden mellan anskaffningsvärdet för rörelseförvärv och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder samt eventalförpliktelser. Per den 30 september 2022 uppgick Bolagets totala goodwill till 6 460,7 Mkr och värdet på Koncernens varumärken uppgick till 1 879,0 Mkr. Goodwill och varumärken har en obestämbar nyttjandeperiod och nedskrivningsbehovet provas därför årligen eller så snart indikationer uppkommer som tyder på att tillgången ifråga har minskat i värde. Avvikelser från Bolagets antaganden om framtida tillväxt och lönsamhet kan leda till nedskrivningar i samband med framtida prövningar rörande förändringar i värdet på goodwill och varumärken, något som kan negativt påverka resultaträkningen och därav få en negativ inverkan på Koncernens rörelseresultat.

Bolagets tillväxt kan hämmas om integrationen av förvärvade företag och verksamheter inte blir framgångsrik

Bolagets strategi innefattar både organisk tillväxt och tillväxt genom förvärv av aktier eller tillgångar i andra företag. BHG Group har historiskt finansierat förvärv genom en kombination av eget kapital och banklån. Bolaget föredrar, vilket även har varit fallet historiskt, att betala en initial köpeskilling vid förvärv av en majoritetsandel i kombination med en option på att förvärva resterande minoritetsandel.

Det finns i vissa fall även en resultatbaserad rörlig köpeskilling (så kallad earn out). Till följd av denna föredragna köpeskillingsstruktur kan Bolaget från tid till annan ha framtida betalningsåtaganden relaterade till förvärv och det finns en risk för att sådana betalningar, vid tiden för betalningen, kan begränsa likviditeten och tillgången på befintliga medel, vilket kan medföra ett behov av alternativa finansieringslösningar med högre kapitalkostnad.

Såsom angetts ovan äger Bolaget både helägda och delägda bolag. I den mån bolagen inte är helägda består övriga aktieägare normalt av grundare och nyckelpersoner inom verksamheten som bedrivs av bolaget i fråga. Det finns en risk för att aktieägare i sådana bolag har en annan syn på hur verksamheten i det företag i vilket de äger aktier ska bedrivas. Vidare ökar förekomsten av sådana aktieägare och det faktum att uppskjutna betalningar och earn outs vanligtvis är en del av köpeskillingen risker för tvister och skadeståndskrav, vilka kan vara kostsamma och tidskrävande för BHG Group att lösa och skulle kunna ha en negativ påverkan på Bolagets anseende och möjligheten att genomföra framtida förvärv.

Framgent kan BHG Group komma att förvärva bolag för att komplettera Koncernens aktuella produktportfölj eller för att få tillgång till nya marknader samt öka Bolagets försäljning till utvalda kundkategorier och geografiska marknader. BHG Group har utvärderat, och förväntar sig att fortsätta utvärdera, potentiella strategiska transaktioner för att stödja Bolagets långsiktiga strategi. Förvärv av bolag och tillgångar är förknippade med risker och osäkerhetsfaktorer beträffande bland annat uppskattad potential och ökning av marknadsandelar och tillgången till nya kunder som förvärvet väntas leda till. Det finns en risk för att Bolaget inte hittar lämpliga förvärvskandidater, att Bolaget inte kan slutföra förvärv på acceptabla villkor, eller överhuvudtaget, eller att Bolaget misslyckas med att täcka förvärvskostnaderna.

Därutöver kan samtliga förvärv som genomförs av BHG Group leda till svårigheter med att integrera personal och verksamheter från förvärvade bolag samt med att behålla och motivera nyckelpersoner från förvärvade bolag. Verksamhetsintegration innefattar risker, inklusive risken att integration kan störa Bolagets nuvarande affärsverksamhet, hindra Bolaget från att hantera centrala verksamhetsfunktioner, medföra förpliktelser med avseende på bland annat lokaler som hyrs eller innehas av det förvärvade bolaget samt avleda finansiella förvaltningsresurser från befintliga verksamheter. Vidare finns det en risk för att Bolaget felbedömer möjligheterna och riskerna angående ett förvärv. Alla dessa risker kan medföra att Bolaget tvingas till nedskrivningar av värdet på immateriella och materiella tillgångar, får ökade rörelsekostnader samt att Bolaget hindras från att uppfylla sina tillväxtmål.

Bolaget förlitar sig på betalningslösningar från tredjepartsleverantörer

Per dagen för Prospektet erbjuder BHG Groups betalningsplattform olika betalningslösningar som är skräddarsydda för att passa kundernas beteende och preferenser. De betalningsmetoder som Koncernen erbjuder består av betalning med kreditkort, betalkort samt kontant betalning genom onlinebanktjänster från tredje parter. Samtliga betalningstjänster tillhandahålls av externa tjänsteleverantörer som Klarna Bank AB och Svea Ekonomi AB (som även erbjuder betalningstjänster såsom delbetalningar, uppskjuten betalning eller faktura). Utbudet av betalningslösningar som BHG Group erbjuder innebär risker hänförliga till avbrott i betalningsprocessen vilka, om de realiserades, skulle kunna ha en negativ påverkan på konverteringsgraden. I och med att betalning är en integrerad del av det sammantagna intrycket av köpet kommer funktionaliteten hos betalningslösningar att påverka kundupplevelsen, och BHG Groups renommé skulle kunna påverkas negativt om betalningslösningarna inte motsvarar kundernas förväntningar.

De betalningsmetoder som erbjuds av Bolaget, och som tillhandahålls av externa tjänsteleverantörer, kan bli föremål för lagstiftningsåtgärder, cyberattacker och bedrägerier från tredje parter. Bolaget är också exponerat för risker hänförliga till obehöriga eller felaktigt lagda inköpsordrar eller betalningar, otillräckliga medel på kunders bankkonton samt bedrägerier. För vissa betalningslösningar betalar BHG Group också provision eller andra avgifter vilka kan komma att öka med tiden och resultera i högre

rörelsekostnader. Eventuella negativa förändringar med avseende på betalningsvillkor kan förlänga den period under vilken Bolaget löper risk för att kunder som redan har fått sin produkt inte betalar, vilket kan ha en negativ inverkan på Bolagets likviditet. Det finns också en risk för att leverantörer av betalningslösningar avslutar sina avtal med Bolaget eller vägrar förnya på villkor som är acceptabla för Bolaget eller överhuvudtaget. Därutöver kan Bolaget vara oförmöget att hitta andra leverantörer av betalningslösningar som erbjuder liknande villkor eller inom rimliga tidsramar. Skulle någon av ovanstående risker materialiseras kan de ha en negativ inverkan på Koncernens kassaflöden.

Bolaget är beroende av leverantörer och andra tredje parter för att sälja sina produkter

BHG Group är beroende av externa transportföretag för att kunna bedriva sin verksamhet. BHG Group använder sig av ett flertal externa logistikföretag som levererar produkter direkt från leverantörer eller från Koncernbolagens lager till slutkunden. Bolaget använder sig också i viss mån av leverantörers egna transportföretag för att leverera produkter till slutkunder. Bolaget är beroende av logistiken hos transportföretag och leverantörer för leverans av produkter i rätt tid och att leverantören eller Bolaget har produkter i lager för avhämtning. Om ett transportföretag skulle avsluta sin relation med BHG Group, börjar samarbeta med Koncernens konkurrenter, gå i konkurs eller av någon annan anledning inte kunna leverera produkter till slutkunder, finns en risk att Koncernbolagen inte kan leverera produkter inom förväntade tidsramar. Vidare skulle detta kunna innebära ökade kostnader och viss ställtid för BHG Group att hitta nya leverantörer av dessa tjänster. Strejker, dåligt väder, brand, naturkatastrofer och andra serviceavbrott som transportföretag kan drabbas av påverkar Koncernbolagens möjlighet att leverera produkter i tid.

Vissa av Koncernbolagen är även beroende av tillgång till ett begränsat antal leverantörer för sitt produktsortiment, och kan i vissa fall enbart sälja vissa leverantörers produkter, varför Koncernen är utsatt för risken att dessa leverantörer börjar samarbeta med Koncernens konkurrenter. Vissa Koncernbolags beroende av enstaka leverantörer innebär även att Koncernen är exponerad för risken att dessa leverantörer utnyttjar möjligheten att påverka villkoren i avtalen mellan leverantören och Koncernbolagen till leverantörens fördel. BHG Group kan vidare påverkas negativt av leverantörer som påverkas av ekonomiska eller legala problem eller begränsningar av sin verksamhet, särskilt eftersom BHG Group inte alltid har insyn i eller kan kontrollera sina leverantörers åtgärder. Om BHG Group misslyckas med att behålla och utöka sin befintliga leverantörsbas, finns det en risk för att det kan påverka möjligheterna till att utöka det befintliga produktsortimentet och därmed begränsa BHG Groups tillväxtpotential. Det finns därför en risk att en förlust av leverantörer, en underlåtenhet att leverera varor i tid eller överhuvudtaget kan leda till att BHG Groups leveranser till distributörer, återförsäljare och kunder försenas eller uteblir och inte uppfyller de kvalitetskrav som kunderna ställer.

Koncernen är också exponerad för risken att leverantörer ändrar strategi och kringgår Koncernbolagen genom att sälja sina produkter direkt till Koncernbolagens kunder. Koncernbolagens tillgång till produkter kan också påverkas negativt om leverantörer hamnar i ekonomiska trångmål eller inte efterlever tillämplig lagstiftning, handelsrestriktioner, valutakurser, transportkapacitet, kostnader och andra faktorer som ligger utanför Bolagets kontroll.

BHG Group är beroende av sina leverantörers framgång och kundernas efterfrågan på BHG Groups leverantörers produkter. Bolaget kan inte kontrollera dessa faktorer. En nedgång i efterfrågan på Bolagets leverantörers produkter utan en ökad efterfrågan på andra produkter som Bolaget erbjuder kan påverka Bolaget negativt. Samtliga dessa faktorer kan ha en negativ inverkan på Koncernens nettoomsättning och rörelseresultat.

Om riskerna relaterade till leveranser förverkligas kan det leda till ett generellt missnöje bland kunderna, till att Bolaget tvingas kompensera kunder om de inte kan leverera eller vid sena eller felaktiga leveranser och det kan även medföra att relationer med distributörer, återförsäljare och kunder skadas.

Detta kan i sin tur påverka Bolagets distributionskedja negativt och därmed dess intäkter och finansiella ställning.

Oförmåga att behålla och rekrytera ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner kan få en negativ inverkan på Koncernens verksamhet

Koncernens framgång är till stor del beroende av att ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner som har omfattande branscherfarenhet och vissa specialistkompetenser fortsätter att arbeta inom BHG Group. Koncernens förmåga att identifiera och utveckla nya affärsmöjligheter är avhängig dessa personers kännedom om och kunskaper inom DIY- och heminredningsmarknaden.

Om en eller flera av dessa personer lämnar Bolaget skulle det kunna orsaka fördröjningar eller stopp i Bolagets verksamhet. Det skulle även kunna ha en negativ inverkan på Bolagets relationer med leverantörer och kunder samt Koncernens förmåga att utveckla tjänster och lösningar. BHG Groups förmåga att behålla och rekrytera ledande befattningshavare är beroende av flera faktorer, bland annat konkurrensen på arbetsmarknaden. En nyckelfaktor för Bolagets fortsatta expansion är att BHG Group lyckas behålla och rekrytera fler nyckelpersoner i framtiden. Koncernens oförmåga att rekrytera eller behålla ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner skulle kunna leda till att viktig kunskap går förlorad, att fastställda mål inte uppnås eller att genomförandet av BHG Groups verksamhet och expansionsstrategi påverkas negativt.

Bransch- och marknadsrelaterade risker

Högre råvarupriser och andra ökade kostnader kan påverka Bolagets resultat negativt

Koncernbolagen har genom avancerade prissättningsverktyg möjlighet att kontinuerligt ändra priserna i sina webbutiker. Sådana prisjusteringar baseras på såväl konkurrenters priser som tillgång och efterfrågan på Koncernbolagens produkter. Bolaget är exponerat mot fluktuationer i valutakurser, i marknadspriset på vissa råvaror som används i tillverkningen av de produkter som Koncernbolagen säljer, samt priset på bränsle som används för distribution och transport av produkterna. På senare tid har Bolaget upplevt en högre prisbild på ett antal insatsvaror samt ökade bränslepriser. Det finns en risk för att sådana fluktuationer leder till ökade kostnader för Bolaget som eventuellt inte går att överföra till Bolagets kunder, vilket skulle kunna ha en negativ påverkan på Bolagets marginaler och rörelseresultat. I takt med att Bolaget ökar sin försäljning av varor från egna varumärken, ökar exponeringen mot globala leverantörskedjor eftersom varor från egna varumärken i hög utsträckning köps in från Asien eller Östeuropa.

I februari 2022 invaderade Ryssland Ukraina. Kriget präglas av stor osäkerhet och till följd av detta har den globala marknaden präglats av betydande kursvolatilitet. De osäkra marknadsförhållandena kan leda till högre priser och störningar i leveranskedjor vilket skulle kunna ha en negativ påverkan på Bolagets omsättning och resultat. BHG har endast obetydlig exponering mot Ryssland, Belarus samt Ukraina vad avser försäljning till kunder i dessa länder från koncernens e-handelsplattformar. Det finns en risk att Bolaget drabbas av indirekta effekter av kriget såsom lägre efterfrågan av koncernens produkter till följd av en allmän nedgång i ekonomin med högre energipriser, stigande räntor och ökad inflation. Detta skulle kunna påverka Bolagets förmåga att leverera under sin tillväxtstrategi negativt.

Koncernen verkar i en konkurrensutsatt miljö

De nordiska och europeiska hemförbättringsmarknaderna är mycket konkurrensutsatta. Koncernens konkurrenter inom DIY-segmentet kan delas in i olika kategorier och omfattar onlineaktörer och traditionella butikskedjor samt nischade aktörer. Koncernens konkurrenter inom heminredningssegmentet kan delas in i olika kategorier och omfattar både onlineaktörer, butikskedjor samt nischade aktörer. Dessa grupper av konkurrenter erbjuder i första hand sina produkter i butiker eller visningsbutiker och i varierande grad online. BHG Group löper även risk för ny konkurrens från

inhemska eller internationella traditionella företag eller onlineföretag, till exempel Amazon. Andra exempel på sådana eventuella konkurrenter är onlinebaserade återförsäljare med en etablerad närvaro i Norden, eller i övriga världen som beslutar sig för att öka sin försäljning inom produktkategorier som även erbjuds av BHG Group. Ytterligare exempel är nyetablerade företag, befintliga konkurrenter verksamma på traditionella marknader eller leverantörer till Bolaget som även börjar fokusera på onlinemarknaden för DIY-produkter och heminredning.

Koncernens konkurrenter kan komma att vidta aggressiva åtgärder för att öka sina marknadsandelar, bland annat genom att skapa nya kanaler för onlineförsäljning, försöka att kopiera BHG Groups koncept och prissätta produkter under anskaffningskostnad för att locka kunder. Det finns en risk för att Bolaget inte kommer att kunna svara effektivt på och försvara sin position mot sådan konkurrens. Ökad konkurrens från befintliga och potentiella konkurrenter enligt ovan nämnda slag kan leda till att Bolagets nettoomsättning och resultat påverkas negativt.

Konsumenternas efterfrågan på viktiga produktkategorier är säsongsberoende

Koncernbolagen säljer en stor variation av produkter för inom- och utomhusbruk. Försäljningen av produkter för utomhusbruk, såsom exempelvis utemöbler och trädgårdsmaskiner påverkas av vissa säsong- och vädervariationer. Avvikelser från normala väderförhållanden kan påverka BHG Groups omsättning och resultat under de olika kvartalen negativt; exempelvis kan en ovanligt sträng eller lång vinter eller en sommar med mycket nederbörd eller kraftig torka få negativa effekter i detta avseende. Om vädervariationer skulle bli mer omfattande än vanligt kan det ha en negativ påverkan på Koncernens försäljning av till exempel produkter för utomhusbruk.

BHG eller dess leverantörers lagerförda varor kan skadas och påverka Bolagets möjlighet att fullgöra sina skyldigheter

BHG Group använder sig av ett antal lager som drivs av tredje part. Det finns en risk att leverantörers lager skadas, vilket också kan leda till försenade leveranser till Bolagets slutkunder. Skador på lagerförda produkter till följd av exempelvis brand, översvämning, sabotage, naturkatastrofer eller liknande olyckor kan få konsekvenser för BHG Groups förmåga att fullgöra sina skyldigheter gentemot kunder samt innebära betydande förluster för Bolaget. Om Koncernens egna lager skadas kan BHG Group även tvingas till nedskrivningar och Koncernbolagen kan bli tvungna att ordna leverans för beställda produkter direkt till slutkund från sina leverantörer, vilket kan leda till försenade och mer kostsamma leveranser. Det finns en risk att BHG Group inte kan föra över sådana ökade kostnader på sina kunder och försenade leveranser kan dessutom skada Koncernbolagens renommé.

Returer från kunder kan öka i takt med att onlinemarknaden växer

När kunderna beställer produkter online har de normalt rätt att returnera sina produkter inom en viss tidsperiod. I Sverige hänför sig denna rätt till lag (2005:59) om distansavtal och avtal utanför affärslokaler, vilken ger kunden rätt att returnera köpta varor inom minst 14 dagar.

Under 2021 uppgick returgraden för Koncernen till under 5 procent. I takt med att onlinemarknaden växer finns det en risk att returgraden ökar, delvis till följd av en mer mogen kundbas, men även till följd av missbruk av returrätten (det vill säga kunder som beställer ett antal produkter men som bara har för avsikt att behålla en eller ett par av dessa). Detta medför ökade kostnader eftersom returnerade varor i viss utsträckning måste hanteras manuellt. BHG Group tar ut en avgift av kunder som returnerar produkter, men det finns en risk för att denna avgift inte är tillräcklig för att kompensera BHG Group för ökade kostnader som ett resultat av en högre returgrad. Ökad frekvens av returer kan därmed påverka Bolagets kostnader negativt och ha en negativ effekt på Bolagets rörelseresultat.

Reklamationer och krav kan påverka BHG Group negativt

Bolaget är exponerat för reklamationer och krav för den händelse produkter är skadade, defekta eller felaktiga när de levereras. I vissa fall går det inte att avgöra om en produkt har skadats i lager eller under leverans till slutkund. I den mån Bolaget inte kan överföra krav på ersättning på sina leverantörer eller transportörer kan BHG Group vara skyldigt att åtgärda eller ersätta de defekta produkterna. Koncernbolagen är vidare exponerade för produktansvar om deras produkter orsakar skada på person eller egendom, till exempel om en produkt orsakar skada på grund av felaktig konstruktion, installation eller om Koncernens kundtjänst tillhandahåller felaktiga instruktioner. Reklamationer och produktansvar, liksom risken för detta, kan därmed ha en negativ effekt på Bolagets kostnader.

Koncernbolagen har även garantiåtaganden gentemot kunder där garantitiderna typiskt sett är långa och garantianspråk kan därför uppkomma flera år efter försäljningstillfället. I sådana fall finns det inte något direkt samband mellan försäljning och eventuell garantikostnad. Det finns risk att avsättningar som gjorts i den löpande hanteringen av garantiåtaganden visar sig vara otillräckliga.

Det finns en risk att Bolagets försäkringsskydd är otillräckligt, eller inte kan användas, för att täcka eventuellt skadeståndsansvar, eller att sådant försäkringsskydd inte kommer att vara fortsatt tillgängligt på för Bolaget godtagbara villkor. Ett mot Koncernbolagen framgångsrikt riktat krav som överstiger den tillgängliga försäkringsnivån kan ha en negativ inverkan på Bolagets rörelseresultat. Därutöver kan varje krav, oavsett om det vinner framgång eller täcks av tillgängligt försäkringsskydd, öka nivåerna på Koncernbolagens försäkringspremier och påverka Bolagets renommé negativt.

Politisk, social eller ekonomisk instabilitet i de länder där leverantörer återfinns kan påverka Bolagets verksamhet

Produkterna som Koncernbolagen säljer är tillverkade eller inköpta av Koncernbolagens leverantörer, både i Sverige och utomlands. Politisk, social eller ekonomisk instabilitet i regioner där Koncernbolagens leverantörer köper eller tillverkar produkter som Koncernbolagen sedan säljer kan orsaka avbrott i handeln. Andra händelser som också kan orsaka avbrott i leverantörskedjan innefattar till exempel införande av handelsrestriktioner, tullar och valutarestriktioner samt arbetsrättsliga konflikter.

Sådana åtgärder kan öka kostnaden eller reducera utbudet av tillgängliga produkter vilket i sin tur kan medföra en negativ inverkan på Koncernens finansiella ställning.

Legala risker och skatterisker

Bolaget är exponerat för skatterelaterade risker

Bolaget bedriver sin verksamhet i enlighet med sin tolkning av gällande skattelagstiftning i Sverige samt i andra länder där Koncernen bedriver verksamhet. Det finns risk för att Bolagets tolkning och tillämpning av gällande lagar, förordningar och rättsregler inte har varit eller inte i framtiden kommer vara korrekt eller att lagar, förordningar, rättsregler eller praxis kommer att ändras, eventuellt med retroaktiv effekt. Det finns vidare en risk att skattemyndigheterna i länder där Bolaget är verksamt kommer att fatta beslut som skiljer sig från den tolkning som Bolaget har gjort, särskilt vad gäller transaktioner mellan Koncernbolag i olika länder (så kallad internprissättning). Om dessa risker skulle materialiseras kan de kunna öka Bolagets skattebörda och därmed ha en negativ inverkan på Bolagets resultat. I takt med att Bolaget ökar sitt geografiska fotavtryck, ökar komplexiteten och omfattningen av antalet länder vars lagstiftning Bolaget behöver tolka och förhålla sig till.

Bolaget är beroende av sina varumärken och andra immateriella rättigheter

BHG Groups varumärken, däribland namnen på webbutikerna, domännamn och intern information hänförlig till exempelvis Koncernens IT-plattformar och system, är några av Bolagets viktigaste tillgångar. Stark igenkänning av BHG Groups varumärken genererar mer trafik till webbutiker och därmed lägre marknadsföringskostnader. Koncernen ådrar sig kostnader för att etablera, skydda och upprätthålla sina varumärken. Om Bolaget misslyckas med att etablera, hantera och skydda sina varumärken eller om Koncernen blir föremål för krav relaterade till varumärkesnamn eller immateriella rättigheter som begränsar användningen av sådant varumärke eller immateriell rättighet kan det påverka Bolagets verksamhet negativt.

Vidare kan varumärkenas värde försämrast på grund av klagomål från kunder, försämrade relationer med leverantörer, eller negativ publicitet kring varumärket eller Koncernbolagen (innefattande BHG Groups hemsidor, produkter, leveranstider, returprocesser, hantering av kunddata, säkerhetsrutiner eller kundsupport, inklusive onlinebaserade plattformar såsom bloggar, utvärderingstjänster och hemsidor för sociala medier). Varumärkenas värde kan också påverkas negativt av för låga investeringar i marknadsföring och support eller brist på kontinuerlig utveckling för att hålla marknadsföring och support på en för kunden relevant nivå. Försämrad synlighet eller styrka av varumärkena eller negativ publicitet kan leda till högre marknadsföringskostnader för att driva trafik till Koncernbolagens webbplatser.

Bolaget förlitar sig även på sina registrerade domännamn och har etablerat en närvaro online baserat på dessa namn som kunder är väl förtrodda med. En betydande del av besökarna på BHG Groups webbplatser kommer från sökmotorer såsom Google samt sociala medier. Att finnas och synas online är således viktiga komponenter för att generera trafik till Bolagets webbplatser. Historiskt har sökmotorer och andra sociala medier från tid till annan förändrat det sätt enligt vilket webbplatser rankas vid sökningar. Det finns en risk för att sökmotorer och andra sociala medier framgent förändrar hur olika webbplatser rangordnas när dessa söks efter, och det skulle i sin tur kunna ha en negativ påverkan på antalet besökare på Bolagets webbplatser.

Dessutom finns det en risk för att konkurrenter eller andra tredje parter registrerar domännamn som liknar dem som används av BHG Group i syfte att dra nytta av BHG Groups marknadsposition. Förutom att det finns en risk att Bolaget anses göra intrång i annans immateriella rättigheter och på grund därav hamnar i rättsprocesser kan det visa sig nödvändigt för Bolaget att inleda rättsprocesser för att skydda sina immateriella rättigheter, inbegripet dess varumärken och domännamn. Rättsprocesser som gäller immateriella rättigheter kan, liksom tvister i allmänhet, bli betungande och kostsamma och det finns alltid en risk att Bolaget förlorar en sådan process.

Skulle någon av ovanstående risker avseende varumärken och immateriella rättigheter materialiseras kan de ha en negativ inverkan på Koncernens marknadsposition och resultera i lägre nettoomsättning samt nedskrivningar av värdet på Bolagets immateriella rättigheter.

Finansiella risker

Bolaget är exponerat för finansierings- och likviditetsrisker

Bolagets externa finansiering består i huvudsak av ett antal krediter upptagna hos primärt SEB och Danske Bank. Koncernens förmåga att betala sina skulder, på andra sätt fullgöra sina skyldigheter enligt, och följa villkoren i, kreditavtalen samt Koncernens förmåga att refinansiera sina lån beror på Koncernens framtida resultat. Vissa aspekter av Koncernens framtida resultat beror på ekonomiska, finansiella, konkurrensmässiga faktorer och andra faktorer utanför Koncernens kontroll. Om Koncernen inte uppfyller sina förpliktelser enligt villkoren i kreditavtalen kan det få en negativ inverkan på

Koncernens finansiella ställning och på Koncernens förmåga att erhålla ytterligare finansiering, om så skulle behövas.

Koncernen har vidare betydande skulder avseende tilläggsköpeskillingar för genomförda förvärv samt skulder till innehavare utan bestämmande inflytande. Det belopp som Koncernen kommer att behöva betala avseende dessa skulder är framförallt beroende av framtida rörelseresultat i de förvärvade bolagen. Goda resultat i de förvärvade bolagen resulterar således i ökade skulder för Koncernen. Per den 30 september 2022 uppgick värdet av tilläggsköpeskillingarna och skulderna till innehavare utan bestämmande inflytande till sammanlagt 1 398,3 Mkr.

BHG Groups finansiella mål kan avvika väsentligt från Bolagets faktiska resultat

De finansiella mål som presenteras i Prospektet är Bolagets förväntningar avseende tillväxt, lönsamhet, kapitalstruktur och utdelning. Dessa mål grundas på ett antal antaganden, vilka i sin tur är associerade med betydande affärs-, verksamhets-, ekonomiska och andra risker, varav många ligger utanför Bolagets kontroll. Bolaget har baserat målen på detaljerade antaganden som ledande befattningshavare och styrelseledamöter har utgått från när målen har satts upp. Det finns en risk att dessa antaganden i framtiden inte återspeglar den kommersiella, regulatoriska och ekonomiska miljö i vilken BHG Group verkar. Således kan det verkliga utfallet komma att skilja sig från de antaganden som har gjorts. Därutöver kan oförutsedda händelser komma att negativt påverka Bolagets faktiska framtida resultat, oavsett om antagandena visar sig riktiga eller inte, vilket gör att det faktiska utfallet kan skilja sig från dessa mål. Om BHG Group inte kan uppfylla sina finansiella mål kan Bolaget gå miste om tillgången till lämplig finansiering eller möjligheter att söka attraktiva affärsmöjligheter, vilket kan begränsa Bolagets förmåga att behålla såväl som stärka sin marknadsposition och konkurrenskraft. Detta kan också ha en negativ inverkan på BHG Groups tillväxt.

Bolaget är exponerat för valutarisker

Valutarisker medför risken att verkligt värde på framtida kassaflöden fluktuerar som ett resultat av utländska valutakursfluktuationer. BHG Groups dotterbolag har verksamheter i Danmark (DKK), Norge (NOK), Finland (EUR), Tyskland (EUR) och Baltikum (EUR). BHG Groups resultat påverkas när resultaträkningar från utländska dotterbolag räknas om till SEK i samband med konsolidering. Vidare påverkas Koncernens egna kapital av valutakursförändringar när tillgångar och skulder i utländska dotterbolag räknas om till SEK i samband med konsolidering (omräkningsrisk). BHG Groups transaktionsexponering består huvudsakligen av DKK, EUR, NOK och USD och den huvudsakliga omräkningsexponeringen består av DKK, NOK och EUR när resultaten och balansräkningarna från BHG Groups utländska dotterbolag konverteras till rapporteringsvalutan SEK. Det finns således en risk för att en försämring av beloppen som anges i utländsk valuta i förhållande till SEK kan ha en negativ inverkan på BHG Groups resultat, tillgångar och skulder.

Bolaget är exponerat för ränterisker

Ränterisk är risken för att finansiella intäkter och kostnader, samt värdet på finansiella instrument, fluktuerar på grund av förändrade marknadsräntor. Ränterisken kan medföra förändringar i marknadsvärden och kassaflöden samt fluktuationer i BHG Groups vinster. Bolaget är exponerat för ränterisk huvudsakligen genom långfristiga lån med rörlig ränta. Bolagets policy är att räntebärande skulder ska löpa med rörlig ränta, men BHG Group kan, i enlighet med principer fastställda av Bolagets styrelse, komma att ingå avtal eller andra arrangemang för att hantera ränteriskexponeringen. Det är inte säkert att framtida räntesäkringsåtgärder kommer att skydda Koncernen fullt ut från de negativa effekterna av räntefluktuationer. Dessutom är Koncernens räntesäkringsarrangemang beroende av att dess antaganden och prognoser är korrekta.

Därutöver påverkas Koncernen indirekt av förändringar i marknadsräntorna i de länder där Koncernen erbjuder sina produkter. Ökande allmänna marknadsräntor har normalt en dämpande effekt på

bostadspriser. Om bostadspriser på en generell nivå sjunker eller stagnerar, eller om allmänheten förväntar sig att marknadsräntorna ska gå upp till följd av väntade räntehöjningar kan det också påverka hus- och lägenhetsägares drivkrafter och intresse för att renovera sina bostäder. Som en följd av det ovanstående kan höjda marknadsräntor i länder där BHG Group bedriver verksamhet ha en negativ inverkan på efterfrågan på BHG Groups nettoomsättning.

Bolaget är exponerat för kreditrisker

Kreditrisk innebär exponering för förluster om en motpart till ett finansiellt instrument inte kan infria sina åtaganden. På vissa av Koncernens e-handelsplattformar erbjuds kunden att erhålla kredit från ett finansiellt institut som Koncernen samarbetar med för att finansiera sitt köp. Koncernen står ingen kreditrisk eller annan risk för de fordringar som kreditinstitutet har på kunden. På några av Koncernens plattformar erbjuder dock Koncernen själv kunderna kredit. Kreditrisken med avseende på Koncernens kundfordringar är spridd över ett stort antal kunder, huvudsakligen privatpersoner. Om privatpersonerna inte kan infria sina betalningar till Bolaget, leder det till nedskrivning av kundfordringar vilket har negativ påverkan på Koncernens resultat före skatt.

Risker relaterade till Bolagets aktier och upptagandet till handel

Bolagets möjlighet att lämna utdelning till aktieägarna kan vara begränsad

BHG Group har antagit en utdelningspolicy som fastställer att när det fria kassaflödet överstiger tillgängliga investeringar i lönsam tillväxt, och under förutsättning att kapitalstrukturmålet är uppfyllt ska överskottet delas ut till aktieägarna. Bolaget har inte betalat ut någon utdelning till sina aktieägare under de senaste fyra åren. Storleken på eventuella framtida utdelningar till Bolagets aktieägare är beroende av ett flertal faktorer såsom framtida resultat, uppfyllande av finansiella mål, finansiell ställning, kassaflöden, rörelsekapitalbehov, kostnader för investeringar och andra faktorer.

Det finns en risk att Bolaget inte kommer att ha tillräckligt med utdelningsbara medel och att Bolagets aktieägare kanske inte kommer att besluta om utdelning i framtiden. Om ingen utdelning betalas ut kommer investerarens eventuella avkastning endast vara beroende av den framtida aktiekursutvecklingen.

Aktieägare i vissa jurisdiktioner kan vara förhindrade från att delta i framtida nyemissioner

Om Bolaget genomför en nyemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen. Vissa aktieägare som inte är mantalsskrivna i Sverige kan dock vara föremål för begränsningar som innebär att de inte kan delta i emissioner, eller att deltagande på annat sätt försvåras eller begränsas. Exempelvis kan aktieägare i USA vara förhindrade att utöva företrädesrätt om aktierna och teckningsrätterna inte registreras enligt Securities Act och om inget undantag från dessa registreringskrav är tillämpligt. Aktieägare i andra jurisdiktioner utanför Sverige kan påverkas på motsvarande sätt om teckningsrätterna eller de nya aktierna inte är registrerade eller godkända av behöriga myndigheter i dessa jurisdiktioner. Bolaget är skyldigt att ansöka om registrering enligt Securities Act eller att ansöka om motsvarande godkännanden enligt lagstiftningen i någon annan jurisdiktion utanför Sverige med avseende på sådana teckningsrätter eller aktier och att göra detta i framtiden kan vara opraktiskt och kostsamt. I den utsträckning som Bolagets aktieägare i jurisdiktioner utanför Sverige inte kan utöva sina rättigheter att teckna nya aktier i eventuella emissioner kommer deras proportionella ägande i Bolaget att spädas ut.

Framtida emissioner av aktier eller andra värdepapper i Bolaget kan komma att späda ut aktieägandet

Bolaget kan i framtiden komma att besluta att erbjuda ytterligare aktier eller andra värdepapper i Bolaget för att finansiera nya kapitalintensiva projekt, i samband med oförutsedda förpliktelser eller kostnader, eller för andra ändamål. Eventuella ytterligare erbjudanden skulle kunna leda till utspädning av ägandet

och värdet av rösträtten för Bolagets aktieägare samt resultatet per aktie och nettoskuldsättningen per aktie samt kunna ha en negativ inverkan på marknadspriset på aktierna.

Risker förknippade med aktiekurs och likviditet

En aktieinvestering är alltid förknippad med en viss risk, då investeringen kan både öka och minska i värde och det därmed inte är säkert att en investerare kommer att få tillbaka hela eller delar av det investerade kapitalet. Aktiekursens utveckling beror på bolagsspecifika händelser samt på händelser som är hänförliga till kapitalmarknaden som helhet. Bolagets aktiekurs är bland annat beroende av utvecklingen av Bolagets verksamhet, förändringar i Bolagets resultat och finansiella ställning, förändringar i marknadens förväntningar på resultat, framtida vinster och utdelningar samt utbud och efterfrågan på Bolagets aktier. Om en aktiv och likvid handel med Bolagets aktie inte utvecklar eller visar sig hållbar, kan det medföra svårigheter för aktieägare att avyttra sina aktier vid önskad tidpunkt eller till prisnivåer som skulle råda om likviditeten i aktien var god.

Bolagets aktie kan påverkas negativt till följd av att den är mindre likvid, till exempelvis vid omfattande försäljning av befintliga aktieägars aktier. En försäljning av stora mängder av aktier, till exempel om någon större aktieägare väljer att sälja aktierna, skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets aktiekurs.

Valutakursdifferenser kan ha en negativ inverkan på värdet på aktieinnehav eller utdelningar

Bolagets aktier kommer att upptas till handel i SEK och eventuella utdelningar kommer att betalas i SEK. Det innebär att aktieägare vars referensvaluta inte är SEK kan drabbas av en negativ effekt på värdet av innehav och utdelningar när dessa omvandlas till andra valutor om SEK minskar i värde mot referensvalutan.

Ägande med betydande inflytande

Bolagets två största aktieägare innehar cirka 42,21 procent av antalet aktier och röster i Bolaget. Efter genomförandet av den Riktade Nyemissionen kommer deras ägande att uppgå till cirka 42,4 procent av antalet aktier och röster. De största aktieägarna kan därmed utöva ett betydande inflytande över viktiga beslut som kräver aktieägarnas godkännande. Därutöver finns det även en risk för att de större aktieägarnas intressen avviker eller konkurrerar med Bolagets eller övriga aktieägars intressen. De större aktieägarna kan i sådana fall, baserat på sitt innehav i Bolaget, komma att fatta beslut som främst tillgodoser egna intressen. Ovan nämnda konflikter kan få en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning. Förutom vad som följer av tillämpliga lagar och regler finns inget system i Bolaget som gör att kontrollen inte kan missbrukas.

BAKGRUND OCH MOTIV

BHG Group är en onlineaktör inom konsumenthandel i Norden och har utöver nordiska verksamheter också en betydande närvaro i stora delar av Öst- och Centraleuropa. BHG Groups marknadsposition inom Home improvement, som innefattar både Do-It-Yourself ("DIY") och Heminredning innebär att Bolaget har ett brett ekosystem av produkter och tjänster. Totalt uppgår antalet produkter i BHG Group till mer än 1,7 miljoner, vilket tillsammans med Bolagets övriga utbud, utgör ett komplett erbjudande inom DIY, fritidsprodukter, möbler och heminredning.

Den 6 december 2022 offentliggjorde Bolaget sin avsikt att genomföra en riktad nyemission till svenska och internationella institutionella investerare (den "Riktade Nyemissionen"). Den Riktade Nyemissionen omfattar totalt 39 024 390 nya aktier. Teckningskursen i den Riktade Nyemissionen uppgår till 20,50 SEK per aktie och har fastställts genom ett så kallat accelererat bookbuilding-förfarande. Beslut om den Riktade Nyemissionen fattades av styrelsen den 6 december 2022, varav 35 052 293 aktier emitteras med stöd av bolagsstämmans bemyndigande och 3 972 097 aktier emitteras under förutsättning av bolagsstämmans godkännande. Styrelsen har kallat till extra bolagsstämma den 30 december 2022 för att godkänna styrelsens beslut.

Av de 35 052 293 aktier som ges ut i den Riktade Nyemissionen med stöd av bolagsstämmans bemyndigande, omfattas 11 648 391 aktier av undantag från skyldigheten att offentliggöra prospekt, då de under en tolv månaders period utgör mindre än 20 procent av det totala antalet av Bolagets värdepapper som redan tagits upp till handel på Nasdaq Stockholm. Dessa aktier har således registrerats och tagits upp till handel vid tiden för detta Prospekt. Handeln i de resterande aktierna som ges ut med stöd av bolagsstämmans bemyndigande beräknas påbörjas på Nasdaq Stockholm omkring den 12 december 2022, efter Prospektets godkännande.

Emissionslikviden från den Riktade Nyemissionen uppgår till cirka 800 Mkr, före emissionskostnader, och avses användas till att öka Bolagets finansiella flexibilitet för att supportera framtida tillväxtinitiativ och stärka Bolagets finansiella position genom att minska nettoskuldsättningen.

I övrigt hänvisas till redogörelsen i föreliggande Prospekt, vilket har upprättats av styrelsen för BHG Group med anledning av ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.

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

Malmö den 9 december 2022

BHG Group AB (publ)

Styrelsen

VERKSAMHETSBESKRIVNING

Allmänt om BHG Groups verksamhet

BHG Group är en utav de största onlineaktörerna (Sv. *webbaserade*) inom konsumenthandel i Norden.¹ Bolaget har utöver nordiska verksamheter också en betydande närvaro i övriga Europa, liksom på utvalda marknader utanför Europa. Genom hög organisk tillväxt kompletterat med en aktiv förvärvsagenda har BHG Group vuxit till att bli en utav de största onlineaktörerna i Europa inom segmentet Home improvement, (Sv. *Hemförbättring*) som innefattar DIY (Sv. *Gör det själv*) och Heminredning. Genom ekosystemet av onlinedestinationer, som kompletteras och understöds av showrooms samt ett service- och tjänsteutbud, såsom last-mile (Sv. *Hemleveranser*) leveranser och installationer, erbjuds välkända externa och egna varumärken. Totalt uppgår antalet unika produkter i gruppen till mer än 1,7 miljoner, vilket tillsammans med Bolagets övriga utbud, utgör ett komplett erbjudande inom DIY, fritidsprodukter, möbler och heminredning.

I Gruppen ingår över 100 onlinedestinationer, innefattande till exempel: www.byggghemma.se, www.trademax.se, www.chilli.se och www.furniturebox.se – och över 70 showrooms. Huvudkontoret ligger i Malmö och Bolaget har verksamheter i flera europeiska länder. BHG Group är noterat på Nasdaq Stockholm Large Cap, med tickern BHG.

Segmentet DIY omfattar huvudsakligen varumärken inom försäljning av byggvaror samt trädgårds- och fritidsprodukter, däribland; Byggghemma, Taloon, Golvpoolen, HYMA Skog & Trädgård AB ("Hyma"), Nordiska Fönster och Out11.

Segmentet Heminredning omfattar huvudsakligen varumärken inom försäljning av möbler och heminredning, däribland; Trademax, Furniturebox, Nordic Nest, Sleepo, AH Trading och Chilli.

BHG Groups onlineverksamheter har över 3 000 anställda som varje dag arbetar för att skapa en optimal köppplevelse genom kombinationen av ett brett produktutbud och smart teknologi, kombinerat med produktexpertis och ett brett utbud av service- och tjänster.

Historik

BHG Group grundades i Sverige 2006 och har sedan dess, enligt Bolagets bedömning, utvecklats till en utav de ledande onlinebaserade återförsäljarna av produkter inom Home improvement i Europa. Nedan följer en kort översikt av de fem faserna i Bolagets utveckling.

Utveckling av plattformen (2006–2011)

BHG Group (då Byggghemma) grundades i Sverige 2006 som en onlinebaserad leverantör av DIY-produkter från välkända externa varumärken, främst genom direktleveranser från leverantörer till konsumenter. Bolaget gjorde stora investeringar i organisationen, däribland uppbyggnad av en användarvänlig webbutik och introduktion av välkända varumärken i plattformen. Sedan Bolagets bildande har målsättningen varit att erbjuda Sveriges bredaste sortiment av DIY-produkter online.

Nordisk expansion (2012–2013)

¹ Nedanstående avsnitt innehåller ett antal påståenden som rör BHG Groups marknadsposition och förhållande till konkurrenter. Sådana påståenden utmärks genom uttryck som "störst", "ledande", "unik", "stark position" och "marknadsledande". Samtliga sådana påståenden i detta avsnitt baseras på Bolagets bedömning av BHG Groups marknadsposition och förhållande till sina konkurrenter, baserat på Bolagets nettoomsättning för räkenskapsåret 2020 i förhållande till relevanta konkurrenter, såsom rapporterats i respektive bolags årsredovisning. Avsnittet innehåller vidare ett antal uppgifter om förväntad tillväxt på de marknader som Bolaget är verksamt på. Även dessa uppgifter baseras på Bolagets bedömning av hur relevanta marknader kommer att utvecklas framgent. Inga av dessa påståenden och uppgifter har granskats av oberoende tredje part och läsaren av detta Prospekt bör vara medveten om att dessa påståenden och uppgifter kan avvika väsentligt från andra aktörers bedömningar.

Under 2012 lanserades en ny strategi för att accelerera tillväxttakten i Bolaget genom en kombination av organisk tillväxt och en aktiv förvärvsagenda. Fokus var att expandera den geografiska närvaron i Norden och stärka kunderbjudandet inom Home improvement. Bolaget etablerade sig på den finska och danska DIY-marknaden genom förvärv. Vidare etablerade Bolaget sig organiskt på den norska DIY-marknaden genom Bygghjemme.no. Under 2013 förvärvades Trademax, vilket utgjorde grunden för Heminredningssegmentet.

Bygga upp marknadsledande ställning online (2014–2015)

Under 2014 tog Bolaget nästa steg i resan mot att uppnå en stark ställning på den nordiska onlinemarknaden för DIY och Heminredning. Detta innefattade bland annat att bredda produktsortimentet ytterligare i både DIY- och Heminredningssegmenten samt skapa bättre lokal förståelse för respektive marknad där Bolaget är verksamt. För att stärka marknadsställningen och konsolidera den nordiska onlinemarknaden genomfördes flera förvärv under perioden.

Bygga kategoridominans (2016–2019)

Under denna period fokuserade BHG Group på att bygga kategoriexpertis (det vill säga bli ledande inom en specifik kategori gentemot såväl konsumenter som enskilda leverantörer, både online och genom traditionella återförsäljare). Denna fas omfattade också investeringar i kundupplevelsen, operativa förbättringar och ytterligare konsolidering av marknaden genom förvärv. I mars 2018 noterades Bolaget på Nasdaq Stockholm.

Europeisk expansion (2020 och framåt)

Under 2020 bytte Bolaget namn till BHG Group som ett naturligt led i utvecklingen i målsättningen att bli Europas ledande onlineaktör inom Home improvement, med ett komplett ekosystem av produkter och tjänster för hemmet. BHG Groups övergripande mål är att göra livet enklare för sina kunder, allt enligt visionen ”We make living easy”. Med en bred produktportfölj, konkurrenskraftiga priser och ett stort utbud av tjänster som produktrådgivning och installation strävar Bolaget mot att skapa den allra bästa kundupplevelsen online. Bolaget har genomfört ett stort antal förvärv de senaste åren. Under 2020 förvärvades till exempel Nordic Nest med försäljning av heminredningsprodukter i 70 länder och under 2021 förvärvades bland annat AH Trading för att etablera närvaro och infrastruktur på den strategiskt viktiga tyska marknaden. I början av 2022 förvärvade BHG Groups dotterbolag Vitvaruexperten drygt 51 procent av Hemmy AB, med en option om att förvärva upp till 100 procent för att bredda Bolagets erbjudande.

Marknadsöversikt

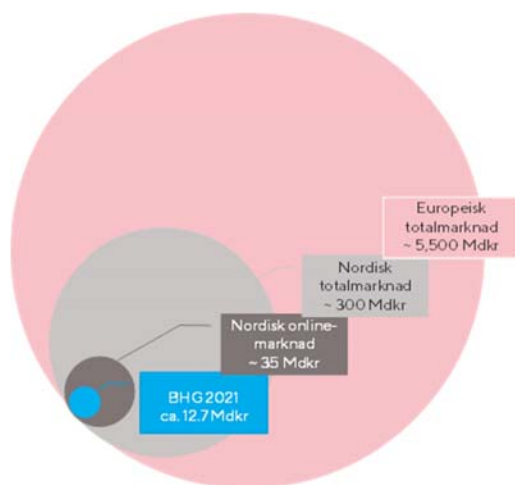
Allmänt

BHG Group uppdaterade 2020 sin marknadsanalys tillsammans med en extern konsultfirma i syfte att återspegla både dess kategoribreddning och tillväxten som sker i både total- och onlinemarknaden för Home improvement, det vill säga DIY och heminredning. Sammantaget är marknadstillväxten i de europeiska länderna utanför Norden högre än i de nordiska marknaderna, vilket beror på en lägre digital mognadsgrad och därmed tillväxt från en lägre nivå.

Onlinepenetrationen, det vill säga den del av totalmarknaden som onlinehandeln står för, växer snabbt men är fortsatt lägre än för många andra konsumentmarknadskategorier, som t.ex. hemelektronik, detta trots de uppenbara fördelarna för kunderna; tillgång till ett oöverträffat produktutbud, till de bästa priserna, bara några klick bort.

Kraftig tillväxt på onlinemarknaden

Enligt Bolagets egna estimat står onlineförsäljningen av Home improvement-produkter i Norden för närvarande för cirka 14 procent av totalmarknaden, motsvarande cirka 35 miljarder SEK. Det är en avsevärt lägre andel än för exempelvis böcker (cirka 50 procent av försäljningen sker online) och hemelektronik (cirka 30 procent online).



Översikt över totalmarknaden för Home improvement-produkter i Norden och Europa enligt Bolagets bedömning.

BHG Group bedömer att onlinemarknaden inom Home improvement kommer att växa med cirka 15 procent årligen i Norden på medellång sikt. BHG Group har som målsättning att växa organiskt minst i linje med marknaden och samtidigt fortsätta att genom förvärv addera verksamheter till gruppen.

Den snabba tillväxten av den onlinebaserade Home improvement-marknaden kan förklaras av flera faktorer, däribland:

Närmast obegränsat utbud

Onlinebaserade återförsäljare kan optimera utbudet utifrån kunders preferenser genom att använda de stora datamängder som flödar genom deras system för att fånga upp vad som efterfrågas och erbjuda konsumenterna ett riktat och relevant utbud. Samtidigt kan onlinebaserade återförsäljare göra hela sitt utbud tillgängligt i online utan begränsningar i hyllutrymme, vilket i sin tur ökar sannolikheten för att kunden hittar rätt produkt.

Konkurrenskraftiga priser

Onlinebaserade återförsäljare som uppnått en kritisk massa kan erbjuda attraktiva priser som ett resultat av stordriftsfördelar i inköp och låga fasta kostnader. Återförsäljare med nätverk av traditionella butiker präglas ofta av en högre andel fasta kostnader, till exempel butikshyror, kostnader för lagerhållning i butik och personalkostnader, vilket kan leda till kanalkonflikter och svårigheter att hålla samma prisnivåer i traditionella butiker som online. Dessutom kan onlinebaserade återförsäljare, som bland annat inte är begränsade av fysiska produktkataloger, tillämpa dynamisk prissättning baserat på utbud och efterfrågan.

Tillgänglighet och bekvämlighet

Under de senaste åren har alltfler konsumenter spenderat alltmer tid online. Möjligheten att beställa varor när som helst, var som helst och utifrån ett oöverträffat utbud av produkter och tjänster ger ökad bekvämlighet för onlineköparna.

Under 2021 såg BHG Group en fortsatt trend där onlineförsäljningen inom DIY gick från prisjämförelser till en marknad där kundupplevelsen blir allt viktigare. Genom att vara i framkant inom onlineexpertis och teknik, strävar Bolaget därför efter att erbjuda den allra bästa köpupplevelsen med en sömlös och smidig process, hela vägen från surf och sök till order, leverans och installation – allt bara ett klick bort.

I takt med att onlinemarknaden mognar ökar efterfrågan på kringtjänster som service och support. De aktörer som har den kritiska massan att kunna erbjuda dessa har möjligheten att skapa tydliga konkurrensfördelar i förhållande till de mindre onlinehandlarna.

Att öka utbudet av tjänster, kring till exempel produktrådgivning, logistik och installationer, bedömer Bolaget som avgörande för att vara framgångsrik på onlinemarknaden och i synnerhet för många av de produktkategorier som är viktigast för BHG Group. För produkter som exempelvis fönster och golv, utgör omfattande professionell rådgivning dessutom en förutsättning för att kunna genomföra ett köp. Bolaget strävar efter att dess kundtjänst- och produktexperter ska ha hög tillgänglighet. Därutöver har Bolaget fortsatt att bredda sina installationstjänster för att tillhandahålla en smidig köpprocess, hela vägen från sök och surf till orderläggning, leverans och installation.

DIY-marknaden

Bolaget bedömer att den nordiska onlinemarknaden inom DIY årligen växer med cirka 15 procent över en konjunkturcykel, framförallt drivet av en ökande onlinepenetration. Svängningarna kring den uppskattade genomsnittliga tillväxten beror dels på tillväxttakten i onlinepenetrationen och dels på totalmarknadens utveckling, som i sin tur framförallt påverkas av antalet bostadstransaktioner. Den totala DIY-marknaden utvecklades starkt under första hälften av 2021, i kölvattnet av coronapandemin och förändrade kundbeteenden. Under årets andra hälft mattades tillväxten av då dels jämförelsetalen i 2020 var tuffa, dels att restriktioner till följd av coronapandemin gradvis började lättas och kunders efterfrågan på till exempel tjänster ökade. Över en konjunkturcykel förväntas dock marknaden att växa i linje med BNP, samtidigt som onlinehandeln kontinuerligt förväntas öka sin andel. Onlinepenetrationen förväntas öka till cirka 30 procent under kommande år för att sedan plana ut, enligt BHG Groups egna uppskattningar.

Marknadsutvecklingen drivs bland annat av urbaniseringen, som i sig medför nybyggnation samt många köp och försäljningar av bostäder. Allt fler kunder uppskattar också bekvämlighetsaspekterna med att kunna beställa digitalt och få produkterna – som ofta är tunga och skrymmande – levererade till hemmet. Dessa faktorer medför att andelen kunder som attraheras av att handla online och hantera DIY-göromål på egen hand ökar.

DIY-segmentet består av allehanda produkter för hem och fritid, inklusive sådana som används för att bygga, renovera och underhålla hem och trädgård. Marknaden styrs i hög grad av nationella preferenser och lokala standarder, vilka höjer inträdesbarriären i Norden för de globala aktörer som mestadels arbetar med produkter anpassade för en internationell marknad.

DIY-segmentet innefattar produkter för konsumenters liv med hemmet i centrum, inklusive kategorier som trädgård, bygg och renovering samt fritid. I konsumentmarknaden för DIY ingår försäljning från butiker kategoriserade som DIY-återförsäljare, vilket innefattar både traditionella byggvaruhus och webbutiker, medan försäljning mot företag och professionella hantverkare inte räknas med.

Marknadsstruktur och marknadskonkurrens inom DIY-marknaden

DIY-marknaden kan delas in i fem segment: *onlineaktörer*, *traditionella bygghandelskedjor*, *hemmafixarkedjor*, *nischaktörer/OEMs* samt *B2B-distributörer*. De olika segmenten skiljer sig åt genom olika hög närvaro online, kombinationer av egna och externa varumärken samt affärsmodeller.

Onlineaktörer

Aktörerna inom denna kategori fokuserar huvudsakligen på DIY-produkter eller på utvalda underkategorier inom DIY, till exempel dörrar eller fönster. Bolagen vänder sig framförallt till konsumenter och flera aktörer använder sig av fysiska butiker eller visningsbutiker för att komplettera onlineerbjudandet. Som exempel tillhör BHG Groups varumärken Bygghemma.se, Taloon, Netrauta, Hyma, Frishop, Bygghjemme.no, Polarpumpen, Stonefactory, VVS Kupp samt Nordiska Fönster denna kategori.

Traditionella butikskedjor

Aktörerna inom denna kategori inkluderar butikskedjor såväl som oberoende butiker. Många aktörer erbjuder också ”click and collect” i sina fysiska butiker. Kundbasen utgörs framförallt av konsumenter, men företagskunder förekommer också. Erbjudandet inkluderar ofta kringliggande tjänster för att hjälpa kunderna genomföra sina projekt, såsom installation.

Hemmafixarkedjor

Denna kategori inkluderar butikskedjor med ett brett produktsortiment där DIY och heminredning delvis ingår, alternativt utvalda underkategorier såsom hem och trädgård. Primärt fokus är konsumenter och typiskt sett produkter med lågt till medelhögt pris. Flera av aktörerna har byggt upp ett butiksnätverk med stordriftsfördelar, exempelvis genom samordnade inköp och logistiklösningar.

Nischaktörer/OEMs

Aktörerna i denna kategori har ofta ett starkt varumärke och säljer egna produkter i varierande grad genom egna kanaler, såväl fysiska butiker som webbutiker samt genom återförsäljare.

B2B-distributörer

Denna kategori inkluderar distributörer som erbjuder stora produktportföljer med fokus på djup snarare än bredd. Dessa aktörer har butiker men vänder sig typiskt sett inte till konsumenter, utan har affärsmodeller anpassade för företagskunder såsom professionella hantverkare.

Heminredningsmarknaden

Enligt Bolagets bedömning förväntas totalmarknaden inom heminredning utvecklas i likhet med den för DIY, det vill säga en tillväxt i linje med BNP över en konjunkturcykel. Onlinemarknaden förväntas ha en genomsnittlig årlig tillväxt om cirka 15 procent, över en konjunkturcykel, drivet av en kontinuerlig ökning av onlinepenetrationen. BHG uppskattar att onlinepenetrationen över närmaste åren gradvis kommer att öka upp till cirka 30 procent och sedan plana ut. Svängningarna kring den uppskattade genomsnittliga tillväxten beror dels på tillväxttakten i onlinepenetrationen och dels på totalmarknadens utveckling, som i sin tur framförallt påverkas av antalet bostadstransaktioner.

BHG Group marknadsför möbel- och heminredningsprodukter med huvudfokus på god kvalitet till attraktivt pris, i syfte att attrahera kunder som söker valuta för pengarna. Det handlar nästan uteslutande om egna produkter och varumärken som produceras av nära anknutna samarbetspartners i Östeuropa och Asien. De egna varumärkena har i allmänhet en högre bruttomarginal än de externa, och en högre andel private label (Sv. *Egna varumärken*) ger därför positiva marginaleffekter.

BHG Group är idag verksamma i Norden och Europa. Eftersom möbelsortimentet till största delen inte är utformat efter nationella smakpreferenser finns det också god marknadspotential för möbler online i övriga europeiska länder. Generellt påverkar inflyttningen till städer och nybyggnation verksamheten positivt, eftersom många väljer att förnya eller komplettera inredningen i samband med flytt.

Marknadsstruktur och marknadskonkurrens

Den nordiska heminredningsmarknaden kan delas in i fem segment: *onlineaktörer fokuserade på heminredning*, *traditionella butikskedjor*, *etablerade onlineaktörer inom närliggande produktkategorier*, *IKEA* och *nischaktörer*. De olika segmenten skiljer sig åt genom olika hög närvaro online, kombination av egna och externa varumärken samt affärsmodell.

Onlineaktörer fokuserade på heminredning

Dessa aktörer har typiskt sett sitt ursprung inom onlinehandel eller postorderverksamhet och säljer huvudsakligen heminredningsprodukter. Aktörerna vänder sig framför allt till konsumenter och har i vissa fall även fysiska butiker eller visningsbutiker för att stödja sitt onlineerbjudande. Tonvikten i produktsortimentet ligger på artiklar under eget eller inget varumärke. BHG Groups varumärken Trademax, Chilli, Furniturebox, AH Trading, Kodin1, Furniture1 och LampGallerian tillhör denna kategori.

Traditionella butikskedjor

Dessa aktörer inkluderar butikskedjor med ett fysiskt butiksnät, antingen i egen ägo eller via franchise alternativt oberoende butiker. Sortimentet består av en kombination av egna och externa varumärken. Dessa har gradvis ökat sin närvaro på onlinemarknaden och har typiskt sett en bred produktportfölj som även inkluderar andra typer av produkter, exempelvis textilier.

Etablerade onlineaktörer inom närliggande produktkategorier

Liksom ovanstående kategori kommer dessa aktörer från onlinehandel eller postorderverksamhet, men primärt fokus ligger på ett bredare produktutbud inom exempelvis heminredning eller mode. Sortimentet består av en kombination av egna och externa varumärken. Flera bolag har fysiska butiker eller visningsbutiker som komplement till onlineerbjudandet.

IKEA

Tillhör en egen kategori på grund av dess storlek, marknadsandel och långa historia i marknaden.

Nischaktörer

Denna kategori inkluderar välkända bolag, ofta med fokus på premiumprodukter och premiumvarumärken inom Heminredningssegmentet. Dessa aktörer har framförallt fysiska butiker men har nyligen även etablerat sig online.

BHG Groups affärsmodell

BHG Group erbjuder ett brett ekosystem av produkter och tjänster inom Home improvement. Affärsmodellen tar sin utgångspunkt i byggstenar som sortimentsbredd och -djup, skalfördelar som medför att Bolaget kan matcha marknadens lägsta priser, en hög andel egna varumärken, en förstklassig kundupplevelse online samt ett brett service- och tjänsteutbud.

Sortimentsbredd och-djup

Bolaget verkar på en stor och snabbväxande marknad inom Home improvement och strävar efter att erbjuda det som dess kunder kan tänkas efterfråga för att förbättra och försköna sina hem. Att tillhandahålla ett ledande och ständigt växande produktutbud är ett led i att förverkliga Bolagets vision: *We make living easy.*

Bolaget erbjuder sedan tidigare ett brett och djupt sortiment och ökade kraftigt antalet unika artiklar under 2021 till cirka 1 500 000. Dessa produceras av ett gediget nätverk av leverantörer och underleverantörer i Norden, Östeuropa och Asien.

Skalfördelar, låga priser och egna varumärken

Bolaget har sedan start strävat efter att ta ett marknadsledarskap och sedan start tagit och behållit ett storleksförsprång med skalfördelar som möjliggjort ett konsekvent matchande av konkurrenternas lägsta priser, med bibehållen god lönsamhet. Varje dag övervakas priserna på jämförbara produkter på marknaden. Bolaget justerar dynamiskt priserna på sina produkter för att vid varje tidpunkt matcha marknadens bästa priser.

Storlek och skalfördelar har dessutom varit en förutsättning för att BHG Group först kunnat etablera egna varumärken och sedan ökat deras betydelse som andel av försäljningen. Denna utveckling har drivits både genom god organisk tillväxt för varumärken som till exempel Bathlife inom badrumssegmentet, liksom genom en stark tillväxt i nyligen förvärvade verksamheter med en hög andel egna varumärken.

En förstklassig kundupplevelse online

Samtliga onlinedestinationer har till syfte att möta behovet hos dem som söker efter produkter inom Bolagets områden, oavsett om de vill handla på det breda varuhuset eller hos den nischade specialisten. Intern expertis inom webbdesign, avancerade algoritmer, organisk och inorganisk webbtrafikgenerering (SEO/SEM) säkrar Bolagets starka ställning inom DIY och heminredning i Norden.

BHG Group arbetar kontinuerligt med att utveckla användarupplevelsen online till att bli marknadens bästa. Köpet av en produkt på BHG Groups destinationer ska upplevas som en smidig process hela vägen från surf och sök till order, leverans och eventuell installation – allt bara ett klick bort.

BHG Group har över 100 onlinedestinationer, däribland destinationer inom DIY och heminredning som Bygghemma.se, Trademax.se och Furniturebox.se, samt kategori- och expertbutiker som till exempel Golvpoolen.se och Badshop.se.

Optimerade leveranser

BHG Group arbetar med en kombination av tredjepartsleverantörer och egna leveranser. Inom DIY utgör majoriteten av leveranserna så kallad ”drop shipping” (Sv. *Leverans från tredjepart direkt till slutkund*) av tredjepartsdistributörer direkt från leverantör, vilket möjliggör låg kapitalbindning och begränsad lagerhållning. För att optimera leveranserna arbetar Bolaget nära sina huvudsakliga partners och utvecklar tillsammans med dessa leveranserbjudandet, bl.a. genom att nu ha börjat tillhandahålla konsoliderade leveranser av produkter från olika leverantörer, liksom sammadags- och nästadagsleveranser för en del av produktsortimentet. Inom Heminredningssegmentet utökas andelen egna leveranser (”last-mile”) till slutkund. Idag levererar Bolagets egna chaufförer till kunder i Östeuropa samt Stockholm, Göteborg, Skåne och Norge.

Utökat erbjudande av installationstjänster

Under 2021 utökades Bolagets utbud av installationstjänster. Dessa finns nu tillgängliga för över 10 000 produkter, allt ifrån duschväggar, golv och fönster till värmepumpar och robotgräsklippare. Satsningen har hittills tagits emot väl av marknaden.

Showrooms

Förutom onlinedestinationer har Bolaget ett nätverk av showrooms där kunderna erbjuds professionell produktrådgivning och möjligheten att se, känna på och prova produkterna.

Kostnadseffektivitet i alla led

Som en del i att arbeta kostnadseffektivt ingår riktlinjer kring hushållning med resurser i allt från effektivitet i relationerna till Bolagets leverantörer till hur man väljer att resa till hur man bygger deras digitala och fysiska infrastruktur.

Kassaflödespositiv betalningsmodell

Distributionsmodellen med en hög andel direktleverans består, även om BHG Groups ökande andel egna varumärken – som ett resultat av den starka försäljningsutvecklingen inom Heminredningssegmentet och de delar av DIY-segmentet som utgörs av egna varumärken – medför en något högre andel lagerhållna varor än tidigare. Detta möjliggör ett brett produktsortiment till låg kostnad och med ett neutralt rörelsekapital.

Strategiska mål

BHG Groups övergripande mål är att göra livet enklare för sina kunder, allt enligt visionen ”*We make living easy*”. Med en bred produktportfölj, konkurrenskraftiga priser och ett stort utbud av tjänster som produktrådgivning och installation vill Bolaget skapa den allra bästa kundupplevelsen online.

BHG Group kombinerar organiska initiativ kring fyra strategiska hörnpelare med en aktiv förvärvsstrategi, i syfte att accelerera tillväxten och takten med vilken visionen närmas.

BOLAGETS FYRA STRATEGISKA HÖRNPELARE





Kontinuerlig kategori- och sortimentsexpansion

Att kunna erbjuda marknadens bredaste produktsortiment är en central del av strategin. Genom kontinuerlig sortimentsexpansion ämnar Bolaget att kunna erbjuda sina kunder möjligheten att hitta ”allt” som finns att efterfråga inom sina båda segment. Vidare möjliggör ett brett produktsortiment avgörande skalfördelar vad gäller organisk trafikdrivning (SEO), likväl som digital marknadsföring (SEM). Ambitionen är att fortsätta bygga ledarskap inom samtliga relevanta kategorier inom DIY och Heminredning, framförallt genom breddning av sortimentet och tillskott av nya varumärken men även genom förvärv av etablerade lokala kategoriledare.

Skala, stordriftsfördelar och egna varumärken

Bolagets onlinebaserade affärsmodell bygger på skalfördelar, som förväntas öka ytterligare i takt med att BHG Group växer. Bolagets över 100 egna onlinedestinationer stöds av en gemensam kostnads- och infrastruktur inom digitala plattformar och IT, marknadsföring, inköp och andra områden där skalfördelar kan uppnås. Strukturen skapar förutsättningar att matcha konkurrenternas lägsta priser och samtidigt bibehålla höga marginaler. Skala möjliggör också en hög och växande andel egna varumärken. Dessa står nu för hälften av försäljningen och eftersom de i allmänhet har en högre bruttomarginal än de externa varumärkena, bidrar de till positiva marginaleffekter. Kombinationen externa och egna varumärken förstärker kunderbjudandet genom att göra det än mer komplett.

Erbjuda bästa digitala kundupplevelsen

BHG Group strävar efter att erbjuda sina kunder den allra bästa köpupplevelsen genom att vara i framkant inom online-expertis och -teknik. Utrymmet på dator- eller mobilskärmen är begränsat och genom användning av maskininlärning kan Bolaget optimera visningen av de produkter som är mest relevanta för kunden och därmed på ett enkelt sätt tillgängliggöra marknadens bredaste produktsortiment.

Marknadsledande expertis, support och tjänster

BHG Group utvecklar fortlöpande kunderbjudandet genom att komplettera produktförsäljningen med ett ekosystem av kringtjänster, som hemleveranser, produktrådgivning och installationstjänster, professionella service och support och ett brett nätverk av fysiska visningsbutiker runtom i Norden.

Förvärv för att accelerera tillväxt och strategiförverkligande

Bolaget har lång erfarenhet av att identifiera och integrera förvärv på den nordiska Heminredningsmarknaden. Bolaget letar aktivt efter ytterligare verksamheter att förvärva, i syfte att ytterligare accelerera tillväxten. Efter att genomfört ett förvärv öppnar man upp BHG Groups plattform för det förvärvade bolagets produktsortiment och uppnår vidare operativa synergier genom optimerade leverantörsvillkor och implementering av best practices, inte minst kring digital trafikdrivning och marknadsföring.

Finansiella mål

Styrelsen i BHG Group har antagit följande finansiella mål på medellång sikt:

Nettoomsättning

BHG Groups ambition är att nå en nettoomsättning på 20 miljarder SEK på medellång sikt, inklusive förvärv. Detta utgör en justering från det tidigare målet att nå en nettoomsättning på 10 miljarder SEK. Målet om att omsätta 20 miljarder SEK i nettoomsättning ska uppnås genom att kombinera organisk tillväxt minst i linje med marknaden, som förväntas växa med cirka 15 procent per år över en konjunkturcykel, med förvärv, som förväntas addera 5–10 procentenheters tillväxt per år. Kombinationen av organiska och förvärvsrelaterade initiativ förväntas resultera i en tillväxt i intervallet 20–25 procent per år.

Lönsamhet

Gruppen avser att fortsatt driva verksamheten på ett sådant sätt att tillväxt går hand i hand med god lönsamhet. Lönsamhetsmålet är att nå en justerad EBIT-marginal på minst 7 procent.

Kapitalstruktur

Nettoskuld, exklusive IFRS 16 effekter, i förhållande till LTM EBITDA i spannet 1,5–2,5x, med flexibilitet för strategiska initiativ.

Utdelningspolicy

Styrelsen har antagit en utdelningspolicy som fastställer att överskottet delas ut till aktieägarna när det fria kassaflödet överstiger tillgängliga investeringar i lönsam tillväxt. Detta under förutsättning att kapitalstrukturmålet är uppfyllt.

Ovanstående finansiella mål utgör framåtriktade uttalanden som baseras på ett antal uppskattningar och antaganden och är föremål för risker och osäkerhetsfaktorer. BHG Groups faktiska resultat kan skilja sig väsentligt från vad som explicit eller indirekt uttrycks i dessa uttalanden till följd av ett flertal faktorer, varav vissa ligger utanför Koncernens kontroll. BHG Groups verksamhet, lönsamhet samt branschens utveckling och den makroekonomiska miljö där BHG Group bedriver verksamhet kan skilja sig väsentligt från dessa, och vara mer negativt än vad som antogs när de finansiella målen som presenteras ovan fastlades. Dessutom kan oförutsedda händelser, vare sig de är inom eller utom BHG Groups kontroll, ha en negativ påverkan på de faktiska resultat som Koncernen uppnår under framtida perioder oavsett om dessa antaganden visar sig vara korrekta eller inte. Se avsnittet "Riskfaktorer" för mer information kring de faktorer som kan påverka Bolagets verksamhet framgent.

DIY-segmentet

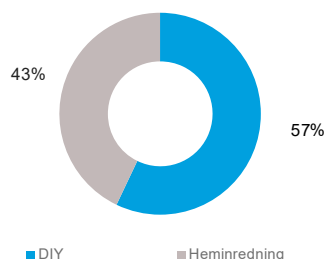
Segmentet DIY omfattar huvudsakligen varumärken verksamma inom försäljning av byggvaror samt trädgårds- och fritidsprodukter. Under 2021 förstärktes andelen av försäljningen som utgörs av egna varumärken inom DIY, både organiskt och genom förvärv, genom egna varumärken såsom Bathlife, Arredo, Nordiska Fönster och Dimma. Private label-andelen av DIY-segmentets försäljning uppgick

under 2021 till knappt 30 procent. De egna varumärkena har i allmänhet en högre bruttomarginal än de externa, och en högre andel private label ger därför positiva marginaleffekter.

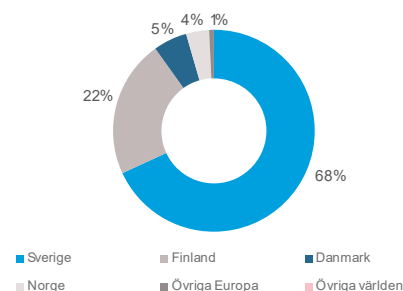
Framgångarna för Bathlife, ett av Bolagets egna varumärken inom badrumskategorin, på nya marknader är en positiv utveckling av de egna varumärkesportföljerna och även på potentialen till fortsatt geografisk expansion av erbjudandet. Ett ytterligare exempel på detta är de framgångar Outl1:s produkter rönt i Finland utifrån sin svenska bas.

I juni 2021 offentliggjorde BHG Group förvärvet av Hyma. Verksamheten har ledande marknadspositioner inom centrala BHG-kategorier, som Trädgård, Verktyg och Fritid, med en bred portfölj av externa och egna varumärken. Genom förvärvet förstärker BHG Group bredden och djupet inom viktiga DIY-kategorier ytterligare, med goda möjligheter att driva fortsatt tillväxt på BHG Groups onlineplattformar i Norden. Hymas produkter säljs i Norden via onlineplattformarna Maskinklipppet (www.maskinklipppet.se), Hylte Jakt & Lantman (www.hylte-lantman.com), Duab (duab.se) och det nyligen förvärvade Dogger (www.dogger.se). Hyma säljer främst produkter inom trädgård, verktyg och maskiner för hemmabruk. Verksamhetens hanteringscenter ligger i Falkenberg och huvudkontoret i Hyltebruk.

Nettoomsättning per segment, 2021:



Fördelning per land, 2021 (procent):



Informationen i ovanstående diagram är hämtad från Bolagets reviderade årsredovisning för räkenskapsåret 2021, som införlivas i Prospektet genom hänvisning. Se avsnittet "Dokument införlivade genom hänvisning" för mer information.

Finansiell information för DIY-segmentet

Mkr	2022	2021	2021	2020
	IAS 34		IFRS	
	Oreviderat		Reviderat	
	Q3	Q3	jan-dec	jan-dec
Nettoomsättning	5 779,3	5 436,5	7 259,6	5 663,1
Rörelseresultat	-15,5	437,8	516,6	444,0

Informationen i ovanstående tabell är hämtad från Bolagets reviderade årsredovisning för räkenskapsåret 2021 samt den översiktligt granskade delårsrapporten för januari – september 2022, vilka innehåller jämförelsesiffror för föregående perioder och vilka införlivas i Prospektet genom hänvisning. Se avsnittet "Dokument införlivade genom hänvisning" för mer information.

Heminredningsegmentet

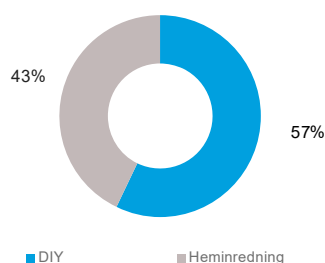
Segmentet Heminredning omfattar huvudsakligen varumärken verksamma inom försäljning av möbler och heminredning. Från att fram till och med 2018 i princip uteslutande ha fokuserat på de nordiska marknaderna har segmentet framgångsrikt etablerat en snabbt växande närvaro på det europeiska

fastlandet. Under det fjärde kvartalet 2021 stod kunder från länder utanför Norden för mer än en tredjedel av segmentets omsättning.

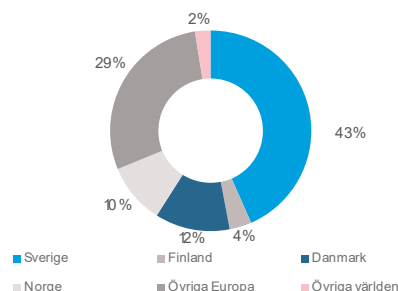
I december 2020 annonserade BHG Group förvärvet av Nordic Nest som sen konsoliderades in i segmentet från 1 januari. Bolaget har väsentligt bidragit till Heminredningssegmentets profil. Det kompletterar övriga verksamheter vad beträffar produktsortiment, kundbas och geografisk position och skapar en ännu starkare kombinerad ställning inom möbler och heminredning online. Nordic Nest drivs som en egen vertikal inom segmentet, men samarbetsmöjligheterna mellan segmentets verksamheter är många och kommer bland annat att adressera områden som digital trafikdrivning, infrastruktur och kunskap kring utveckling av egna varumärken samt inköp av tredjepartstjänster. Nordic Nest är också en plattform kring vilken det bedöms finnas goda förutsättningar för tilläggsförvärv.

I september 2021 annonserade BHG Group förvärvet av AH Trading, en av de ledande onlineplattformarna i Tyskland inom trädgårdsmöbler i mellan- och premiumsegmentet. All försäljning av verksamhetens cirka 10 000 enskilda artiklar sker online, varav omkring hälften utgörs av egna varumärken. Genom förvärvet stärkte BHG Group sitt erbjudande på den nordiska onlineplattformen med ett kompletterande produktsortiment. Vidare skapar förvärvet förutsättningar för synergier inom såväl försäljning som inköp och etablerar närvaro och infrastruktur i Tyskland, utifrån vilken fortsatt tillväxt kan drivas på den strategiskt viktiga tyska marknaden. AH-Tradings produkter säljs via onlineplattformarna Gartenmoebel.de och Loungedreams.com, två av de mest välkända onlinekanalerna i Tyskland för trädgårds- och utomhusmöbler. Verksamhetens lager och hanteringscenter ligger i Xanten och Rheinberg, nära Düsseldorf och huvudkontoret i anslutning till hanteringscentret i Xanten. Verksamheten har cirka 120 anställda.

Nettoomsättning per segment, 2021:



Fördelning per land, 2021:



Informationen i ovanstående diagram är hämtad från Bolagets reviderade årsredovisning för räkenskapsåret 2021, som införlivas i Prospektet genom hänvisning. Se avsnittet "Dokument införlivade genom hänvisning" för mer information.

Finansiell information för Heminredningssegmentet

Mkr	2022	2021	2021	2020
	IAS 34		IFRS	
	Oreviderat		Reviderat	
	Q3	Q3	jan-dec	jan-dec
Nettoomsättning	4 377,3	3 769,6	5 442,8	3 337,2
Rörelseresultat	-53,3	193,2	289,4	265,0

Informationen i ovanstående tabell är hämtad från Bolagets reviderade årsredovisning för räkenskapsåret 2021 samt den översiktligt granskade delårsrapporten för januari – september 2022, vilka innehåller jämförelsesiffror för föregående perioder och vilka införlivas i Prospektet genom hänvisning. Se avsnittet "Dokument införlivade genom hänvisning" för mer information.

Organisation

Bolaget bedriver per dagen för prospektet sin verksamhet i två segment, DIY och Heminredning, som vardera drivs av en verksamhetschef. Verksamhetscheferna ansvarar för sitt respektive segment och rapporterar till Bolagets VD och Koncernchef Gustaf Öhrn. Från och med den 1 januari 2023 kommer Koncernens verksamhet styras via tre nybildade segment; Home Improvement, Value Home och Premium Living. Förändringen görs mot bakgrund av det strategiarbete som pågår inom Koncernen för att gruppera bolag inom segment med liknande affärsmodeller och målgrupper och därigenom skapa möjligheter att realisera synergier inom respektive segment.

Bolagets ledningsgrupp består av Gustaf Öhrn (verkställande direktör), Jesper Flemme (Chief Financial Officer), Mikael Hagman (vice VD samt chef för segmentet Home Improvement), Maria Morin (Chief Human Resources Officer, Communications, Environmental, Social and Governance), Bank Bergström (chef för segmentet Premium Living) samt Christian Eriksson (chef för segmentet Value Home).

Medarbetare

Per den 30 september 2022 hade BHG Group mer än 3000 anställda, medelantalet anställda (mätt som FTE) för de senaste tolv månaderna uppgick till 2 388. BHG Group anser sig ha en effektiv organisation som har stärkts avseende antal anställda de senaste åren, vilket är en utveckling som ligger i linje med Bolagets tillväxtstrategi. Ökningen av antal anställda har dels drivits av organisk tillväxt och dels av förvärv. I och med att de två största segmenten i grunden följer liknande affärsmodeller bedrivs en stor del av funktionerna, exempelvis IT, logistik, ekonomi, handel och administration, på koncernnivå.

Corporate Social Responsibility

BHG Group strävar alltid efter att verksamheten ska bedrivas på ett etiskt, socialt och miljömässigt ansvarstagande sätt. Hållbarhet är en förutsättning för Bolagets fortsatta framgång och det är viktigt att hållbarhet betraktas som en självklar del av verksamheten. Bolaget har därför en CSR-policy och en uppförandekod för att tydliggöra Koncernens ansvar för de effekter som dess beslut och aktiviteter har på omgivningen och miljön. CSR-policyn och uppförandekoden baseras på internationella standarder för företags samhällsansvar och omfattar såväl mänskliga rättigheter som jämställdhetsfrågor, till exempel hälso- och miljöfrågor samt anti-korruption. Uppförandekoden gäller för samtliga anställda i Koncernen, både i Sverige och utomlands, samt alla leverantörer. Att säkerställa att samtliga leverantörer bedriver sin verksamhet i enlighet med Bolagets uppförandekod är en viktig del av processen när nya leverantörsavtal tecknas. Inom Koncernen har styrelsen det övergripande ansvaret för Koncernens hållbarhetsarbete och VD ansvarar för att verkställa styrelsens beslut och strategier. Koncernen har dessutom månadsvisa möten där nyckelpersoner från respektive bolag deltar. Under dessa möten får bolagen löpande information om Koncernens arbete och de kan också lyfta frågor för diskussion, till exempel hållbarhet. Som ett led i processen att se till att riktlinjer och policies upprätthålls inrättades arbetet med en hållbarhetsrapport enligt GRI standards. BHG Groups första hållbarhetsrapport publicerades i april 2021. Vidare genomförde Bolaget under 2020 sin första materialitetsanalys i syfte att säkerställa att man framöver har rätt strategiskt fokus. Centralt i materialitetsanalysen är att föra dialoger med de viktigaste intressenterna och att förstå den påverkan som BHG Group har. Bolaget avser att under kommande år ytterligare förbättra styrningen av hållbarhet i gruppen. Bland annat kommer Bolaget att se över hur de kan skapa en mer enhetlig och verksamhetsnära styrning.

KAPITALISERING, SKULDSÄTTNING OCH ANNAN FINANSIELL INFORMATION

Tabellerna i detta avsnitt redovisar Koncernens kapitalisering och skuldsättning per den 30 september 2022. Se avsnittet ”*Aktiekapital och ägarförhållanden*” för ytterligare information om Bolagets aktiekapital och aktier. Det finns inga begränsningar i användningen av kapital som, direkt eller indirekt, väsentligt påverkat eller skulle kunna påverka BHG Groups verksamhet. Bolaget har per dagen för Prospektet ingen indirekt skuldsättning eller några eventalförpliktelser.

Kapitalisering

Mkr	30 september 2022
Kortfristiga skulder (inklusive den kortfristiga delen av långfristiga skulder)	
Garanterade	-
Med säkerhet	-
Utan garanti / utan säkerhet ²	688,2
Summa kortfristiga skulder (inklusive den kortfristiga delen av långfristiga skulder)	688,2
Långfristiga skulder (exklusive kortfristiga delen av långfristiga skulder)	
Garanterade	-
Med säkerhet	-
Utan garanti / utan säkerhet ³	4 399,7
Summa långfristiga skulder (exklusive kortfristiga delen av långfristiga skulder)	4 399,7
Eget kapital	
Aktiekapital	4,2
Reservfond(er) ⁴	5 778,9
Övriga reserver	728,3
Total kapitalisering⁵	6 511,5

För det fall den Riktade Nyemissionen hade genomförts per den 30 september 2022 skulle posten *Aktiekapital* uppgått till 5,4 Mkr och posten *Övriga reserver* till 6 577,8 Mkr.

Nettoskuldsättning

Mkr	30 september 2022
(A) Kassa och bank	692,3
(B) Andra likvida medel	-
(C) Övriga finansiella tillgångar	-
(D) Likviditet (A)+(B)+(C)	692,3

² Avser kortfristiga leasingskulder om 301,5 Mkr samt kortfristiga villkorade tilläggsköpeskillingar om 167,0 Mkr och skulder till innehavare utan bestämmande inflytande om 219,7 Mkr.

³ Avser långfristiga leasingskulder om 571,2 Mkr, banklån om 2 816,9 Mkr samt villkorade tilläggsköpeskillingar om 19,8 Mkr och skulder till innehavare utan bestämmande inflytande om 991,8 Mkr.

⁴ Reservfond(er) avser övrigt tillskjutet kapital.

⁵ I redovisat belopp ingår omräkningsreserv och balanserade vinstmedel (exklusive periodens resultat).

(E)	Kortfristiga finansiella skulder (inklusive skuldinstrument, men exklusive kortfristig del av långfristig finansiell skuld)	386,7
(F)	Kortfristiga del av långfristig finansiell skuld ⁶	301,5
(G)	Kortfristig finansiell skuldsättning (E+F)	688,2
(H)	Kortfristig finansiell nettoskuldsättning (G-D)	-4,1
(I)	Långfristiga finansiella skulder (exklusive kortfristig del och skuldinstrument) ⁷	3 828,5
(J)	Skuldinstrument	-
(K)	Långfristiga leverantörsskulder och andra skulder ⁸	571,2
(L)	Långfristig finansiell skuldsättning (I+J+K)	4 399,7
(M)	Total finansiell skuldsättning (H+L)	4 395,6

För det fall den Riktade Nyemissionen hade genomförts per den 30 september 2022 skulle posten *Kassa och bank* och *Likviditet* uppgått till 1 492,3 Mkr, posten *Kortfristig finansiell nettoskuldsättning* till - 804,1 Mkr och posten *Total finansiell skuldsättning* till 3 595,6 Mkr.

Rörelsekapitalutlåande

BHG Groups bedömning är att det befintliga rörelsekapitalet är tillräckligt för Koncernens behov under de tolv månader som följer efter dagen för detta Prospekt. Med rörelsekapital avses BHG Groups möjlighet att få tillgång till likvida medel i syfte att fullgöra dess betalningsskyldigheter varefter de förfaller till betalning.

Tillgångar

Immateriella anläggningstillgångar

Koncernens immateriella anläggningstillgångar uppgick per den 30 september 2022 till 9 363,7 Mkr och bestod i huvudsak av goodwill samt varumärken.

Materiella anläggningstillgångar

Koncernens materiella anläggningstillgångar uppgick per den 30 september 2022 till 1 054,4 Mkr och bestod i huvudsak av leasingtillgångar.

Finansiella anläggningstillgångar

Koncernens finansiella anläggningstillgångar uppgick per den 30 september 2022 till 12,8 Mkr och bestod av övriga finansiella anläggningstillgångar, i huvudsak depositioner för hyresavtal.

Investeringar

Investeringar under 2022

Inga väsentliga investeringar har gjorts sedan datumet för det senaste offentliggjorda årsboksutlåt.

⁶ Avser kortfristiga leasingskulder.

⁷ Avser banklån om 2 816,9 Mkr samt villkorade tilläggsköpeskillingar om 19,8 Mkr och skulder till innehavare utan bestämmande inflytande om 991,8 Mkr.

⁸ Avser långfristiga leasingskulder.

Pågående investeringar och åtaganden om framtida investeringar

Bolaget har inga betydande pågående investeringar och inte heller några åtaganden avseende framtida investeringar.

Betydande förändringar sedan den 30 september 2022

Utöver den Riktade Nyemissionen har det inte inträffat några betydande förändringar avseende Koncernens finansiella ställning eller finansiella resultat sedan den 30 september 2022.

Trender

Marknaden för hemförbättringsprodukter står inför utmaningar i form en svagare efterfrågesituation till följd av högre räntor, energikostnader och inflation samt tuffare konkurrens. I kölvattnet av att covid-19-restriktionerna har upphävts har konsumtionen av Bolagets tjänster numera normaliserats. Som ett resultat av detta samt den svagare efterfrågan har konkurrensen om kunder blivit allt mer intensivt med prispress som följd. Bolaget har likt flertalet konkurrenter byggt upp ett omfattande lager, framför allt till följd av sämre försäljning än förväntat av säsongprodukter under sommaren. Utförsäljning av lagervaror kommer ytterligare spä på prispressen i marknaden. Vidare påverkas bolaget av ökade energikostnader och indexbaserade hyresjusteringar. Ovanstående utmaningar påverkar dock aktörer i hela Europa och Bolaget bedömer att dess förutsättningar för att navigera under sådana omständigheter är goda. Utöver de trender som anges ovan finns det från utgången av 2021 fram till och med datumet för Prospektet och såvitt Bolaget känner till, inga särskilda utvecklingstrender i fråga om produktion, försäljning, lager, kostnader och försäljningspriser inom ramen för BHG Groups verksamhet respektive på de marknader där BHG Group verkar.

Utöver vad som anges ovan finns det, såvitt Bolaget känner till, inte heller några trender, osäkerheter, krav, åtaganden eller händelser som med rimlig sannolikhet kommer att få en väsentlig inverkan på Bolagets utsikter under det innevarande räkenskapsåret. Ovan bedömning är oaktad Rysslands invasion av Ukraina, vars konsekvenser i nuläget är svåra att överblicka.

STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISOR

Styrelse

Enligt BHG Groups bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre och högst tio styrelseledamöter. Bolagets styrelse består för närvarande av fyra styrelseledamöter utan suppleanter. Styrelsen har sitt säte i Malmö. Styrelseledamöterna är valda för tiden intill slutet av årsstämman 2022. Tabellen nedan visar ledamöterna i styrelsen, när de först valdes in i styrelsen och om de är oberoende i förhållande till Bolaget och större aktieägare.

Namn	Position	Ledamot sedan	Oberoende av	
			Bolaget och bolagsledningen	Större aktieägare
Christian Bubenheim	Ordförande	2020	Ja	Ja
Joanna Hummel	Styrelseledamot	2022	Ja	Ja
Mariette Kristensson	Styrelseledamot	2021	Ja	Ja
Niklas Ringby	Styrelseledamot	2019	Ja	Nej

CHRISTIAN BUBENHEIM

Född 1965. Styrelseledamot sedan 2020. Ordförande sedan 2022.

Utbildning:	Master i ekonomi och ingenjörstudier vid Munich University of Applied Sciences.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelseordförande i KfzTeile 24. Styrelseledamot i Dunlop Protective Footwear och BioGaia. Rådgivare och Styrelseledamot i ProSenio/Schülke. Grundare och verkställande direktör i bubenheim.net GmbH. Grundare i broadcast.org GmbH.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Inget.
Aktieäggande i Bolaget:	Christian Bubenheim äger 10 000 aktier i Bolaget och 36 477 köpoptioner utfärdade av EQT.

JOANNA HUMMEL

Född 1975. Styrelseledamot sedan 2022.

Utbildning:	Magisterexamen i företagsekonomi från Stockholms universitet.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelseledamot i Inet Group AB och Rocker AB. General Manager Northern Europe på Zalando SE. Styrelsesuppleant i H Capital Advisors AB.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Managing Director på Afound (H & M Hennes & Mauritz AB) och VD för Lyko Group AB. Styrelseledamot i Bungenäs Fastighetsförening Ek. för.
Aktieäggande i Bolaget:	Joanna Hummel äger 5 500 aktier i Bolaget.

MARIETTE KRISTENSSON

Född 1977. Styrelseledamot sedan 2021.

Utbildning:	MBA Executive Handelshögskolan i Stockholm, Magisterexamen i företagsekonomi och företagsadministration, Lunds Universitet.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelseordförande i Reitan Convenience Sweden AB. Styrelseledamot i ARC Arise TopCo AB och Mariettes Arc AB. Medlem av ledningsgruppen i Reitan Handel AS.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Verkställande direktör i Reitan Convenience Sweden AB. Styrelseledamot i TSR Noisiver 7 AB och Oriola Oyj. Verkställande direktör och styrelseordförande i Reitan Convenience AS med dotterbolag.
Aktieäggande i Bolaget:	Mariette Kristensson äger 5 000 aktier i Bolaget.

NIKLAS RINGBY

Född 1980. Styrelseledamot sedan 2019.

Utbildning:	Civilekonomexamen från Handelshögskolan i Stockholm inklusive studier vid Carlson School of Management MBA-programmet, University of Minnesota samt civilingenjörsexamen i industriell ekonomi från Kungliga Tekniska Högskolan inklusive studier vid ETH i Zürich.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelseledamot i BioGaia AB, Nickleby Capital AB, Landport Fastigheter AB och Portsea Fastigheter AB.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Styrelseledamot i Evidensia Djursjukvård AB, Evidensia Djursjukvård Holding AB, Evidensia Acquisition AB, Evidensia Holding AB och Browne Invest AB.
Aktieäggande i Bolaget:	Inget.

Ledande befattningshavare

GUSTAF ÖHRN

Född 1967. VD sedan 2022.

Utbildning:	Motsvarande kandidatexamen i ekonomi.
Övriga nuvarande befattningar:	Verkställande direktör och styrelseledamot i G. Öhrn Consulting AB och Gö nn Invest AB. Styrelseledamot i BabyBjörn AB, Eton AB, Eton Group AB, Earl Holding I AB, Earl Holding III AB och Brav Norway AS. Ordförande i Early Bird AB. Styrelseledamot och ordförande i Early Bird AB.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Extern verkställande direktör i Åhléns AB. Styrelseledamot och ordförande i DesignTorget AB, Åhléns Outlet AB och Beauty Bargain Sverige AB. Styrelseledamot och ordförande i MBRS Group AB, PDL TopCo AB, Best of Brands Scandinavia AB, Best of Brands Europe AB och Camprade Scandinavia AB. Styrelseledamot i Acne Studio Holding AB.
Aktieäggande i Bolaget:	Gustaf Öhrn äger 3 000 aktier i Bolaget och 82 336 köpoptioner utfärdade av EQT.

JESPER FLEMMER

Född 1979. CFO sedan 2021.

Utbildning:	Ekonomie masterexamen från Lunds Universitet.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelseordförande och styrelseledamot i Heisenberg Invest AB. Styrelseledamot i J. Flemme Invest AB.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Inget.
Aktieäggande i Bolaget:	Jesper Flemme äger, via bolag, 30 000 aktier och 195 000 teckningsoptioner ⁹ i Bolaget.

⁹ Av serie 2020/2023, serie 2021/2024 och serie 2022/2025, som berättigar till teckning av 195 000 nya aktier i Bolaget.

MIKAEL HAGMAN

Född 1968. Vice VD och chef för segmentet home improvement sedan 2022.

Utbildning:	IHM Business School.
Övriga nuvarande befattningar:	Verkställande direktör och styrelseledamot i Mikael Hagman AB. Styrelseledamot i Greasy Lake AB och Westports Scandinavia AB.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Verkställande direktör, styrelseordförande och styrelseledamot i Y&J Consulting Sweden AB. Styrelsemedlem i Verkkokauppa.com Oyj.
Aktieäggande i Bolaget:	Mikael Hagman äger 24 500 aktier och 172 000 teckningsoptioner ¹⁰ i Bolaget.

MARIA MORIN

Född 1974. CHRO, Communications and ESG sedan 2021.

Utbildning:	Sc. Business Administration, B. Sc. Social Sciences, HR.
Övriga nuvarande befattningar:	Inget.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Styrelseledamot i Phase Holographic Imaging PHI AB, ProstaLund AB och Monivent AB. Extern firmatecknare i CellaVision AB.
Aktieäggande i Bolaget:	Maria Morin äger (direkt och via närstående) 342 aktier och 65 000 teckningsoptioner ¹¹ i Bolaget.

BANK BERGSTRÖM

Född 1984. Chef för segment premium living sedan 2022.

Utbildning:	Ekonomprogrammet vid Mälardalens Universitet.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelseledamot i SignMax AB.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Inget.
Aktieäggande i Bolaget:	Bank Bergström äger (direkt och via närstående) 55 000 aktier och 45 000 teckningsoptioner ¹² i Bolaget.

¹⁰ Av serie 2020/2023, serie 2021/2024 och serie 2022/2025, som berättigar till teckning av 172 000 nya aktier i Bolaget.

¹¹ Av serie 2021/2024 och serie 2022/2025 som berättigar till teckning av 65 000 nya aktier i Bolaget.

¹² Av serie 2021/2024, som berättigar till teckning av 45 000 nya aktier i Bolaget.

CHRISTIAN ERIKSSON

Född 1974. Chef för segment value home sedan 2014.

Utbildning:	Fil kand från Lunds universitet.
Övriga nuvarande befattningar:	Inget.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Inget.
Aktieägande i Bolaget:	Christian Eriksson äger, via bolag, 1 200 000 aktier och 95 000 teckningsoptioner ¹³ i Bolaget.

Övriga upplysningar avseende styrelse och ledande befattningshavare

Det förekommer inga familjeband mellan några styrelseledamöter eller ledande befattningshavare.

Det föreligger inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan styrelseledamöternas och ledande befattningshavarnas åtaganden gentemot Bolagets och deras privata intressen och/eller andra åtaganden.

Utöver vad som anges ovan har, under de senaste fem åren, ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare (i) dömts i bedrägerirelaterade mål, (ii) representerat ett företag som försatts i konkurs eller ansökt om likvidation (annat än frivilligt), eller varit föremål för konkursförvaltning, (iii) bundits vid och/eller utfärdats påföljder för ett brott av reglerings- eller tillsynsmyndigheter (inbegripet erkända yrkessammanslutningar) eller (iv) förbjudits av domstol att ingå som medlem av ett företags förvaltnings-, lednings- eller kontrollorgan eller från att ha ledande eller övergripande funktioner hos ett företag.

Det finns inga särskilda överenskommelser om ersättning för styrelseledamot eller ledande befattningshavare efter det att uppdraget eller anställningen avslutats. BHG Group har inga avsatta eller upplupna belopp för pensioner och förmåner eller liknande efter styrelseledamots eller ledande befattningshavares avträdande av tjänst eller uppdrag.

Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare kan nås via Bolagets adress Hans Michelsensgatan 9, 211 21 Malmö.

Revisor

På årsstämman den 5 maj 2022 omvaldes Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB till revisor för Bolaget intill slutet av årsstämman 2023. Auktoriserade revisorn Eva Carlsvi (född 1968) är huvudansvarig revisor sedan den 7 april 2017. Eva Carlsvi är auktoriserad revisor och medlem i FAR, branschorganisationen för revisorer i Sverige. Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB:s adress är Anna Lindhs Plats 4, 203 11 Malmö. Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB har varit revisor under hela den period som den historiska finansiella informationen i Prospektet omfattar.

¹³ Av serie 2021/2024 och serie 2022/2025, som berättigar till teckning av 95 000 nya aktier i Bolaget.

AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Allmän information

Enligt Bolagets bolagsordning får aktiekapitalet inte understiga 3 000 000 SEK och inte överstiga 12 000 000 SEK, och antalet aktier får inte understiga 100 000 000 och inte överstiga 400 000 000. Per dagen för Prospektet uppgår Bolagets aktiekapital till 4 555 726,92 SEK, fördelat på 151 857 564 aktier.¹⁴ Aktierna är denominerade i SEK och varje aktie har ett kvotvärde om 0,03 SEK.

Aktierna i Bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara. Aktierna är inte föremål för någon överlåtelsebegränsning.

Bolagets aktier är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningsskyldighet. Inget offentligt uppköpserbjudande har lämnats avseende Bolagets aktier under det innevarande eller föregående räkenskapsåret.

Såvitt Bolaget känner till existerar inga aktieägaravtal eller annan överenskommelse som slutits mellan aktieägare i Bolaget i syfte att utöva ett samlat inflytande över Bolaget. Bolaget känner heller inte till att Bolaget indirekt ägs eller kontrolleras av annan.

Vissa rättigheter förenade med aktierna

Aktierna i Bolaget är av samma slag. Rättigheterna förenade med aktier emitterade av Bolaget, inklusive de som följer av bolagsordningen, kan endast ändras enligt de förfaranden som anges i aktiebolagslagen (2005:551).

Rösträtt

Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Företrädesrätt till nya aktier m.m.

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

Rätt till utdelning och överskott vid likvidation

Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation.

Beslut om vinstutdelning fattas av bolagsstämma. Samtliga aktieägare som är registrerade i den av Euroclear Sweden förda aktieboken på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är berättigade till utdelning. Utdelningen utbetalas normalt till aktieägarna genom Euroclear Sweden som ett kontant belopp per aktie, men betalning kan även ske i annat än kontanter (sakutdelning). Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear Sweden, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och sådan fordran är föremål för en tioårig preskriptionstid. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

¹⁴ Inklusive de 11 648 391 aktier som emitterats genom den Riktade Nyemissionen och som inte omfattas av skyldigheten att offentliggöra ett prospekt.

Det finns inga restriktioner avseende rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är normalt föremål för svensk kupongskatt.

Information om uppköpserbjudande och inlösen av minoritetsaktier

Enligt lag (2006:451) om offentliga uppköpserbjudanden på aktiemarknaden ska den som (i) inte innehar några aktier eller innehar aktier som representerar mindre än tre tiondelar av röstetalet för samtliga aktier i ett svenskt aktiebolag vars aktier är upptagna till handel på en reglerad marknad ("Målbolaget"), och (ii) genom förvärv av aktier i Målbolaget, ensam eller tillsammans med någon som är närstående uppnår ett aktieinnehav som representerar minst tre tiondelar av röstetalet för samtliga aktier i Målbolaget omedelbart offentliggöra hur stort hans eller hennes aktieinnehav i bolaget är och inom fyra veckor därefter lämna ett offentligt uppköpserbjudande avseende resterande aktier i bolaget (budplikt).

En aktieägare som själv eller genom dotterbolag äger mer än 90 procent av aktierna i ett svenskt aktiebolag har rätt att av de övriga aktieägarna i bolaget lösa in återstående aktier. Den vars aktier kan lösas in har rätt att få sina aktier inlösta av majoritetsaktieägaren. Den formella processen för inlösen av minoritetsaktier är reglerat i aktiebolagslagen.

Bolagets aktier är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningsskyldighet. Det har inte förekommit några offentliga uppköpserbjudanden beträffande Bolagets aktier under innevarande eller föregående räkenskapsår.

Aktiekapitalets utveckling

Nedanstående tabell visar den historiska utvecklingen för Bolagets aktiekapital sedan 2018 samt de förändringar som föranleds av den Riktade Nyemissionen.

Tidpunkt	Händelse	Förändring i antal aktier och röster	Antal aktier och röster efter transaktionen	Aktiekapital (SEK)	
				Förändring	Totalt
2018-01-22	Nyemission ¹⁵	234	2 371 227	234	2 371 227
2018-01-23	Nyemission ¹⁶	700	2 371 927	700	2 371 927
2018-03-07	Aktiesplit ¹⁷	196 869 941	199 241 868	-	2 371 927
2018-03-07	Fondemission	-	199 241 868	18 975,416	2 390 902,416
2018-03-07	Minskning av aktiekapital ¹⁸	-241 332	199 000 536	-2 895,984	2 388 006,432
2018-03-07	Omvandling av preferensaktier av serie B01 till stamaktier serie A ¹⁹	-	199 000 536	-	2 388 006,432

¹⁵ Nyemissionen avsåg 105 stamaktier till en teckningskurs om 3 540,34 SEK per aktie och 129 preferensaktier till en teckningskurs om 1 000 SEK per aktie.

¹⁶ Nyemissionen avsåg 140 stamaktier till en teckningskurs om 3250,76 SEK per aktie och 560 preferensaktier till en teckningskurs om 1 000 SEK per aktie.

¹⁷ Aktiesplit 1:84, vilket innebär att varje befintlig aktie delades upp i 84 nya aktier.

¹⁸ Anledningen till minskningen var avsättning till fritt eget kapital genom indragning av 241 332 stamaktier.

¹⁹ Omvandling av 20 641 649 preferensaktier.

Tidpunkt	Händelse	Förändring i antal aktier och röster	Antal aktier och röster efter transaktionen	Aktiekapital (SEK)	
				Förändring	Totalt
2018-03-27	Minskning av aktiekapital ²⁰	-99 000 536	100 000 000	-1 188 006,43	1 200 000
2018-03-27	Fondemission	-	100 000 000	1 800 000	3 000 000
2018-03-27	Nyemission ²¹	7 368 421	107 368 421	221 052,63	3 221 052,63
2021-01-08	Utnyttjande av teckningsoptioner	1 289 369	108 657 790	38 681,07	3 259 733,7
2021-02-04	Utnyttjande av teckningsoptioner	1 327 792	109 985 582	39 833,76	3 299 567,46
2021-02-04	Nyemission ²²	10 800 000	120 785 582	324 000	3 623 567,46
2021-02-05	Utnyttjande av teckningsoptioner	142 855	120 928 437	4 285,65	3 627 853,11
2021-07-27	Nyemission ²³	2 887 293	123 815 730	86 618,79	3 714 471,90
2022-05-03	Nyemission ²⁴	16 393 443	140 209 173	491 803,29	4 206 275,19
2022-12-06	Den Riktade Nyemissionen ²⁵	11 648 391	151 857 564	349 451,73	4 555 726,92
2022-12-06	Den Riktade Nyemissionen ²⁶	23 403 902	175 261 466	702 117,06	5 257 843,98
2022-12-06	Den Riktade Nyemissionen ²⁷	3 972 097	179 233 563	119 162,91	5 377 006,89

Incitamentsprogram

Bolaget har infört långsiktiga incitamentsprogram enligt vilket ledande befattningshavare, nyckelpersoner och anställda inom Koncernen har erbjudits att teckna teckningsoptioner i BHG Group. Teckningsoptionerna har emitterats i olika serier (LTIP 2020/2023, LTIP 2021/2024 och LTIP 2022/2025), med olika löptider och teckningskurser. Per dagen för Prospektet är totalt 4 137 006 teckningsoptioner utestående som berättigar till teckning av totalt 4 137 006 nya aktier. Vid fullt utnyttjande av samtliga utestående teckningsoptioner kommer Bolaget att tillföras 571 158 301 SEK och aktiekapitalet att öka med 124 110,18 SEK, vilket medför en utspädning om cirka 2,3 procent av antalet utestående aktier i Bolaget, efter genomförande av den Riktade Nyemissionen.

LTIP 2020/2023

Vid årsstämman i BHG Group den 5 maj 2020 beslutades om införande av ett långsiktigt incitamentsprogram (LTIP 2020/2023) för vissa ledande befattningshavare och nyckelpersoner inom Koncernen. Totalt gavs 1 037 000 teckningsoptioner ut. Varje teckningsoption ger rätt att under tiden 1 juni 2023 – 31 augusti 2023 teckna en ny aktie i Bolaget till en teckningskurs om 145 SEK per aktie.

²⁰ Anledningen till minskningen var avsättning till fritt eget kapital genom indragning av 99 000 536 preferensaktier av olika slag.

²¹ Nyemissionen genomfördes till en teckningskurs om 0,030 SEK per aktie. Nyemissionen genomfördes i samband med Bolagets notering på Nasdaq Stockholm och teckningskursen sattes till aktiens kvotvärde av tekniska skäl, för att underlätta leverans av de nya aktierna.

²² Nyemissionen genomfördes till en teckningskurs om 145 SEK per aktie.

²³ Nyemissionen genomfördes till en teckningskurs om 158,48 SEK per aktie.

²⁴ Nyemissionen genomfördes till en teckningskurs om 61 SEK per aktie.

²⁵ Den Riktade Nyemissionen genomfördes till en teckningskurs om 20,50 SEK per aktie.

²⁶ Den Riktade Nyemissionen genomförs till en teckningskurs om 20,50 SEK per aktie.

²⁷ Beslutad av styrelsen den 6 december 2022 under förutsättning av bolagsstämmans efterföljande godkännande. Extra bolagsstämma kommer att hållas den 30 december 2022 för godkännande av styrelsens beslut. Teckningskursen uppgår till 20,50 SEK per aktie.

LTIP 2021/2024

Vid årsstämman i BHG Group den 5 maj 2021 beslutades om införande av ett långsiktigt incitamentsprogram (LTIP 2021/2024) för vissa seniora befattningshavare, verkställande direktörer och nyckelpersoner inom Koncernen. Totalt gavs 1 200 006 teckningsoptioner ut. Varje teckningsoption ger rätt att under tiden 1 augusti 2024 – 30 september 2024 teckna en ny aktie i Bolaget till en teckningskurs om 216,90 SEK per aktie.

LTIP 2022/2025

Vid årsstämman i BHG Group den 5 maj 2022, beslutades om införande av ett nytt långsiktigt incitamentsprogram (LTIP 2022/2025) för vissa seniora befattningshavare, verkställande direktörer och nyckelpersoner inom Koncernen. Totalt gavs 1 900 000 teckningsoptioner ut. Varje teckningsoption ger rätt att under tiden 1 augusti 2025 – 30 september 2025 teckna en ny aktie i Bolaget till en teckningskurs om 84,48 SEK per aktie.

Emissionsbemyndigande

Vid årsstämman den 5 maj 2022 beslutades att bemyndiga styrelsen, längs intill tiden för nästa årsstämma, vid ett eller flera tillfällen före nästa årsstämma och med eller utan avvikelse för aktieägarnas företrädesrätt, besluta om emission av nya aktier, dock att sådana emissioner sammanlagt inte får omfatta mer än 20 procent av totalt antal utestående aktier i Bolaget efter utnyttjande av bemyndigandet. Sådant emissionsbeslut ska även kunna fattas med bestämmelse om att nya aktier ska betalas med apportegendom, genom kvittning eller på andra villkor. Syftet med bemyndigandet är att möjliggöra för Bolaget att, i enlighet med Bolagets etablerade förvärvsstrategi, finansiera förvärv med egna aktier samt att ge styrelsen ökat handlingsutrymme i arbetet med Bolagets kapitalstruktur. Utgivandet av nya aktier med stöd av bemyndigandet ska genomföras på marknadsmässiga villkor.

Den 6 december 2022 beslutade styrelsen i Bolaget om den Riktade Nyemissionen. Den Riktade Nyemissionen omfattar totalt 39 024 390 nya aktier, varav 35 052 293 aktier emitteras med stöd av bolagsstämmans bemyndigande och 3 972 097 aktier emitteras under förutsättning av bolagsstämmans efterföljande godkännande. Emissionsbemyndigandet är därmed utnyttjat i sin helhet.

Av de 35 052 293 antal aktier som emitteras med stöd av bemyndigandet omfattas 11 648 391 aktier av undantag från skyldigheten att offentliggöra prospekt, då de under en tolv månadersperiod utgör mindre än 20 procent av det totala antalet värdepapper som redan tagits upp till handel på Nasdaq Stockholm. Dessa aktier har således registrerats och tagits upp till handel vid tiden för detta Prospekt. Resterande aktier som emitteras med stöd av bemyndigandet kommer att tas upp till handel först efter att Prospektet har godkänts och registrerat av Finansinspektionen.

Ägarstruktur

Bolagets största aktieägare per dagen för Prospektet framgår i tabellen nedan. Ingen part kontrollerar, direkt eller indirekt och såvitt Bolaget känner till, självständigt Bolaget. För uppgift om styrelseledamöters och ledande befattningshavares aktieinnehav i Bolaget, se avsnittet ”Styrelse, ledande befattningshavare och revisor”.

Aktieägare	Antal aktier	Andel av kapital och röster
EQT	35 350 394	25,21 %
Ferd AS	23 838 862	17,0 %
Summa två största aktieägare	59 189 256	42,21 %

Källa: Monitor av Modular Finance AB

I den Riktade Nyemission som beslutades den 6 december 2022 tecknade fonder kontrollerade av EQT 8 750 000 aktier och Ferd AS 8 000 000 aktier. Efter slutlig registrering av dessa aktier kommer EQT:s innehav att uppgå till 44 100 394 aktier, motsvarande cirka 24,61 % av antalet aktier och röster i Bolaget, och Ferd AS innehav kommer att uppgå till 31 838 862 aktier, motsvarande cirka 17,76 % av antalet aktier och röster i Bolaget.

Utspädning etc.

Den Riktade Nyemissionen medför att 39 024 390 nya aktier ges ut i Bolaget (förutsatt att den extra bolagsstämman godkänner styrelsens emissionsbeslut såvitt avser 3 972 097 aktier), motsvarande en utspädning om cirka 21,8 procent (efter registrering av det totala antal aktier i den Riktade Nyemissionen).

Utdelningspolicy

Bolagets utdelningspolicy innebär att överskott delas ut till aktieägarna när det fria kassaflödet överstiger tillgängliga investeringar i lönsam tillväxt, och under förutsättning att kapitalstrukturmålet är uppfyllt. Bolaget har inte lämnat utdelning till aktieägarna för räkenskapsåren 2019 – 2021.

Central värdepappersförvaring

Aktierna i Bolaget är registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument. Detta register förs av Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm. Inga aktiebrev är utfärdade för Bolagets aktier. ISIN-koden för aktierna är SE0010948588.

LEGALA FRÅGOR OCH KOMPLETTERANDE INFORMATION

Allmänt

Moderbolaget BHG Group AB (publ), org. nr. 559077-0763, har sitt säte i Malmö. Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag som bildades den 1 september 2016 och registrerades hos Bolagsverket den 21 september 2016. Bolaget är registrerat i Sverige och dess verksamhet bedrivs enligt svensk rätt. Bolagets organisationsform bedrivs i enlighet med aktiebolagslagen. Bolagets LEI-kod är 549300ZLCWL2QTO3HR86. Bolagets adress är Hans Michelsensgatan 9, 221 20, Malmö och dess webbplats är www.wearebhg.com. Informationen på webbplatsen ingår inte i Prospektet såvida inte sådan information införlivas i Prospektet genom hänvisning. Bolaget är moderbolag i en Koncern som består av 76 hel- och delägda dotterbolag.

Väsentliga avtal

Förvärvsavtal

Förvärv av tillgångar och bolag är en viktig del i BHG Group strategi för att accelerera tillväxt. Under räkenskapsåren 2020 och 2021 har Bolaget genomfört åtta förvärv och under det första kvartalet 2022 ett förvärv. Inför varje förvärv genomför Bolaget en finansiell och legal så kallad due diligence-undersökning av det tänkta förvärvsobjektet. Därefter träffas ett aktie- eller tillgångsöverlåtelseavtal mellan relevant Koncernbolag och säljande parter, innehållande sedvanliga garantier från säljande parter avseende den förvärvade egendomen. Per dagen för detta Prospekt finns inga pågående eller förväntade tvister avseende sådana garantier.

Vanligtvis regleras köpeskillingen dels genom betalning vid den tidpunkt BHG Group tillträder den förvärvade egendomen, dels genom erläggande av tilläggsköpeskillning, så kallad earn out. Tilläggsköpeskillningen baseras oftast på det förvärvade bolagets EBIT- (rörelseresultat före räntor och skatter) eller EDITDA-resultat (rörelseresultat före räntor, skatter, avskrivningar och nedskrivningar) för viss tid efter förvärvets genomförande. För det fall samtliga per dagen för detta Prospekt utestående sådana tilläggsköpeskillningar skulle infrias kommer BHG Group att erlägga ytterligare cirka 615 213 800 SEK som betalning för förvärvade bolag.

Aktieägaravtal avseende delägda dotterbolag i Koncernen

För att bibehålla incitament för relevanta lednings- och nyckelpersoner förvärvar BHG Group typiskt sett en kontrollerande andel av, men inte samtliga, aktier i de förvärvade bolagen. Per dagen för detta Prospekt är ett tiotal dotterbolag inom Koncernen delägda, med BHG Group som kontrollerande part. Styrningen och kontrollen av de delägda bolagen inom Koncernen regleras i aktieägaravtal mellan relevant Koncernbolag och minoritetsägarna. Dessa aktieägaravtal innehåller typiskt sett dels bestämmelser som ger BHG Group rätt att påkalla försäljning av samtliga aktier i dotterbolaget (så kallad drag along), dels bestämmelser som ger BHG Group rätt att under vissa omständigheter köpa minoritetsägarnas aktier. Köpeskillingen fastställs vanligtvis som en funktion av det aktuella bolagets EBIT- eller EBITDA-resultat för viss tidsperiod.

BHG Group AB:s dotterbolag Bygghemma Sverige AB är sedan en tid tillbaka involverat i en tvist med minoritetsägaren i Arc E-commerce AB avseende Bygghemma Sverige AB:s påstådda överträdelser av aktieägaravtalet. Därutöver finns det per dagen för detta Prospekt inga pågående eller förväntade tvister eller liknande förfaranden avseende ägandet i delägda dotterbolag inom Koncernen.

Finansieringsarrangemang

Finansieringsarrangemang med Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ) och Danske Bank A/S

Under det andra kvartalet 2021 ingick BHG Group ett finansieringsarrangemang med Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ) och Danske Bank A/S. Finansieringen omfattar dels ett belopp om 1 500 Mkr som avser refinansiering av Bolagets tidigare skuldarrangemang, dels ett belopp om 1 500 Mkr som avser Bolagets allmänna rörelsekapitalbehov och framtida förvärv, dels ett belopp om 300 Mkr som uteslutande avser förvärv. Lån som upptas under avtalet förfaller till betalning i maj 2025, med möjlighet för Bolaget att förlänga till maj 2026. Per dagen för detta Prospekt har Bolaget upptagit lån om totalt cirka 2 800 Mkr under låneavtalet. Låneavtalet är förenat med sedvanliga villkor och så kallade kovenanter avseende Koncernens finansiella ställning och ålägger Koncernen vissa begränsningar vad avser till exempel försäljning av väsentliga Koncernbolag. Per dagen för detta Prospekt uppfyller BHG Group samtliga sådana villkor.

Övriga finansieringsarrangemang

Utöver vad som anges ovan har BHG Group ingått ett avtal avseende finansiering av leverantörsskulder om 750 Mkr samt ett bryggfinansieringsavtal med Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ) och Danske Bank A/S omfattande ett belopp om 2 000 Mkr. Upptagande av lån under bryggfinansieringsavtalet är förbehållet specifika bolagsförvärv. Lån som upptas under avtalet förfaller till betalning fem dagar från mottagande av ersättning i nyemission eller i augusti 2022. Eftersom Bolaget inte genomförde några förvärv upptogs aldrig något lån under bryggfinansieringsavtalet, vilket löpte ut i maj 2022.

Immateriella rättigheter

BHG Group erbjuder ett stort antal produkter med välkända externa och egna varumärken inom segmenten DIY och Heminredning. Inom segmentet DIY bestod cirka 30 procent av omsättningen under räkenskapsåret 2021 av egna varumärken och inom segmentet Heminredning bestod cirka 90 procent av omsättning av egna varumärken. BHG Groups egna varumärken har i allmänhet en väsentligt högre bruttomarginal än de externa varumärkena, och Bolaget avser således försöka öka deras andel av den totala försäljningen. BHG Group bedriver en aktiv strategi för att skydda sina varumärken på relevanta geografiska marknader, och innehar cirka 300 registrerade varumärken. Vidare innehar Bolaget ett stort antal domännamn som är väsentliga för verksamheten.

Rättsliga förfaranden och skiljeförfaranden

Koncernen har inte varit part i några myndighetsförfaranden, rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden (inklusive ärenden som ännu inte har beslutats eller sådant som Bolaget känner till kan uppstå) under de tolv senaste månaderna, som har haft, eller skulle kunna få, en väsentlig effekt på Bolagets finansiella ställning eller lönsamhet.

Försäkringar

Bolaget har ett sedvanligt försäkringsskydd för den bransch Bolaget är verksam inom. Enligt styrelsens bedömning är försäkringsskyddet tillräckligt och tillfredsställande med hänsyn till verksamheternas art och omfattning.

Transaktioner med närstående

Utöver sedvanliga transaktioner mellan BHG Group och dess dotterbolag, vilka regleras av ett särskilt framtaget regelverk för koncerninterna transaktioner, har inte några närståendetransaktioner genomförts sedan datumet för det senaste årsbokslutet.

Sammanfattning av information som offentliggjorts enligt MAR

Nedan följer en sammanfattning av den information som BHG Group har offentliggjort i enlighet med marknadsmissbruksförordningen (596/2014) ("MAR") under de senaste tolv månaderna.

Finansiella rapporter

- 28 januari 2022 – Delårsrapport: 1 januari – 31 december 2021
- 6 april 2022 – BHG Group AB:s årsredovisning 2021
- 27 april 2022 – Delårsrapport: 1 januari – 31 mars 2022
- 20 juli 2022 – Delårsrapport: 1 januari – 30 juni 2022
- 27 oktober 2022 – Delårsrapport: 1 januari – 30 september 2022

Riktade nyemissioner

- 3 maj 2022 – BHG Group utreder förutsättningarna för att genomföra en nyemission om cirka 1 000 miljoner kronor
- 4 maj 2022 – BHG Group har genomfört en nyemission om 16 393 443 aktier och tillförs härigenom 1,0 miljard kronor
- 6 december 2022 – BHG Group utreder förutsättningarna för att genomföra en riktad nyemission om cirka 800 miljoner kronor
- 6 december 2022 – BHG Group har genomfört en riktad nyemission om 39 024 390 aktier och tillförs härigenom 800 miljoner kronor.

Övrigt

- 11 augusti 2022 – Adam Schatz slutar som vd för BHG Group
- 11 oktober 2022 - BHG Group informerar om resultatutvecklingen för det tredje kvartalet 2022, åtgärder för att förbättra lönsamheten, nedskrivning och omförhandlade kovenanter
- 27 november 2022 – Gustaf Öhrn utses till ordinarie VD och koncernchef för BHG Group

Kostnader för upptagande till handel

BHG Groups kostnader hänförliga till upptagande av aktierna till handel på Nasdaq Stockholm beräknas uppgå till cirka 200 000 SEK. Sådana kostnader är framförallt hänförliga till kostnader för legala rådgivare samt avgifter till Nasdaq Stockholm och Finansinspektionen.

Viktig information om beskattning

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

Beskattningen av eventuell utdelning, liksom kapitalvinstbeskattning och regler om kapitalförluster vid avyttring av värdepapper, beror på varje enskild aktieägares specifika situation. Särskilda skatteregler gäller för vissa typer av skatteskyldiga och vissa typer av investeringsformer. Varje innehavare av aktier

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 skatteregler och skatteavtal.

Finansinspektionens godkännande av Prospektet

Prospektet har godkänts av Finansinspektionen, som behörig myndighet enligt Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129. Finansinspektionen godkänner detta Prospekt enbart i så måtto att det uppfyller de krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i prospektförordningen (EU) 2017/1129. Detta godkännande bör inte betraktas som något slags stöd för BHG Group eller kvaliteten på de värdepapper som avses i Prospektet. Investerare bör göra sin egen bedömning av huruvida det är lämpligt att investera i dessa värdepapper. Prospektet har upprättats som ett förenklat prospekt i enlighet med artikel 14 i Europaparlamentet och rådets förordning (EU) 2017/1129.

Prospektet godkändes av Finansinspektionen den 9 december 2022. Prospektet är giltigt under en tid av tolv månader efter godkännandet, förutsatt att det kompletteras med tillägg när så krävs enligt artikel 23 i Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 (Prospektförordningen). Skyldigheten att tillhandahålla tillägg till Prospektet i fall av nya omständigheter av betydelse, sakfel eller väsentliga felaktigheter kommer inte att vara tillämplig när Prospektet inte längre är giltigt.

Information som finns tillgängligt på BHG Groups webbplats eller andra webbplatser som hänvisas till i Prospektet ingår inte i Prospektet och har inte granskats eller godkänts av Finansinspektionen om inte sådan information uttryckligen har införlivats i Prospektet genom hänvisning.

Rådgivare

BHG Groups finansiella rådgivare i samband med den Riktade Nyemissionen är Carnegie, Danske Bank och SEB som har tillhandahållit, och i framtiden kan komma att tillhandahålla, finansiell rådgivning och andra tjänster åt BHG Group för vilka Carnegie, Danske Bank och SEB har erhållit, respektive kan komma att erhålla, ersättning.

Handlingar som hålls tillgängliga för inspektion

Under Prospektets giltighetstid finns Bolagets bolagsordning och registreringsbevis tillgängligt för inspektion på Bolagets huvudkontor eller på Bolagets webbplats www.wearebhg.com.

DOKUMENT INFÖRLIVANDE GENOM HÄNVISNING

Nedanstående information införlivas i Prospektet genom hänvisning och utgör därmed en del av Prospektet och ska läsas som en del härav. De delar av nedanstående dokument som inte hänvisas till är antingen inte relevanta för en investerare eller återges på annan plats i Prospektet. Dokumenten som införlivas genom hänvisning finns tillgängliga under Prospektets giltighetstid på BHG Groups webbplats, www.wearebhg.com. Informationen på Bolagets hemsida ingår inte i Prospektet såvida sådan inte införlivats i Prospektet genom hänvisning.

Information	Dokument och sidhänvisning
Information avseende Bolaget för räkenskapsåret 2021	BHG Groups årsredovisning för räkenskapsåret 2021, varvid hänvisas till sida 61 (Koncernens resultaträkning), sidorna 63 – 64 (Koncernens rapport över finansiell ställning), sida 65 (Koncernens rapport över förändringar i eget kapital), sida 66 (Koncernens rapport över kassaflöden), sidorna 73 – 110 (noter) och sidorna 112 – 116 (revisionsberättelse).
Information avseende Bolaget för perioden januari – september 2022	BHG Groups delårsrapport för perioden januari – september 2022, varvid hänvisas till sida 20 (Resultaträkning för Koncernen i sammandrag), sida 22 (Rapport över finansiell ställning för Koncernen i sammandrag), sida 23 (Rapport över kassaflöden för Koncernen i sammandrag), sida 24 (Rapport över förändring i eget kapital för Koncernen i sammandrag) och sidorna 25 – 28 (noter).

ADRESSER

BOLAGET

BHG Group AB

Hans Michelsensgatan 9

211 21 Malmö

Sverige

Telefonnummer: +46(0)101400100

www.wearebhg.se