

RUSTA®

Inbjudan till förvärv av aktier i Rusta AB (publ)

Sole Global Coordinator och Joint Bookrunner



Joint Bookrunners

DNB Markets

SEB

VIKTIG INFORMATION

Detta prospekt ("Prospektet") har upprättats med anledning av upptagandet till handel av aktierna i Rusta AB (publ), org.nr 556280-2115, på Nasdaq Stockholm samt erbjudandet av aktier i Rusta AB (publ) till allmänheten i Sverige samt till institutionella investerare i Sverige och i utlandet i samband därmed ("Erbjudandet"). I detta Prospekt avser begreppen "Bolaget", "Koncernen" och "Rusta" Rusta AB (publ), den koncern i vilken Rusta AB (publ) är moderbolag eller Rusta AB (publ):s dotterföretag, beroende på sammanhanget.

Carnegie Investment Bank AB (publ) ("Carnegie" eller "Sole Global Coordinator") är sole global coordinator och joint bookrunner i samband med Erbjudandet. DNB Markets, en del av DNB Bank ASA, filial Sverige ("DNB") och Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ) ("SEB") är joint bookrunners ("Joint Bookrunners") i samband med Erbjudandet. Carnegie, DNB och SEB benämns tillsammans "Managers". För ytterligare definitioner av dessa och andra begrepp som används i Prospektet, se avsnittet "Definitioner och ordlista".

Prospektet har godkänts av Finansinspektionen som behörig myndighet enligt Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 av den 14 juni 2017 om prospekt som ska offentliggöras när värdepapper erbjuds till allmänheten eller tas upp till handel på en reglerad marknad ("Prospektförordningen"). Finansinspektionen godkänner detta Prospekt enbart i så måtto att det uppfyller de krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i Prospektförordningen. Detta godkännande bör inte betraktas som något slags stöd för Bolaget och bör inte heller betraktas som något slags stöd för kvaliteten på de värdepapper som avses i detta Prospekt. Investerare bör göra sin egen bedömning av huruvida det är lämpligt att investera i dessa värdepapper. Erbjudandet och detta Prospekt regleras av svensk rätt. Svensk domstol har exklusiv behörighet att avgöra eventuella tvister som uppkommer till följd av eller i samband med Erbjudandet eller detta Prospekt.

Viktig information till investerare i vissa jurisdiktioner

Aktierna i Erbjudandet har inte registrerats och kommer inte att registreras under U.S. Securities Act från 1933 i dess nuvarande lydelse ("U.S. Securities Act"), eller av någon värdepappersmyndighet i någon delstat eller i någon annan jurisdiktion i Amerikas förenta stater ("USA"), för erbjudande eller försäljning som en del av deras distribution och får inte erbjudas, pantsättas, säljas eller på annat sätt överföras inom USA förutom enligt ett undantag från, eller genom en transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i U.S. Securities Act och i enlighet med tillämplig delstatlig värdepapperslagstiftning. Erbjudandet består av: (a) ett erbjudande riktat till allmänheten i Sverige och (b) erbjudanden riktade till institutionella investerare i flera jurisdiktioner, inklusive ett erbjudande i USA riktat till "kvalificerade institutionella investerare" (eng. *qualified institutional buyers*) ("QIBs") så som definierade i, och i enlighet med, Rule 144A i U.S. Securities Act ("Rule 144A") eller i enlighet med något annat tillämpligt undantag från, eller i en transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i U.S. Securities Act. Erbjudanden och försäljningar i USA kommer endast att göras av närstående parter till Managers som är värdepappersmäklare (eng. *broker-dealers*) registrerade under U.S. Exchange Act från 1934 i dess nuvarande lydelse ("U.S. Exchange Act"). Erbjudanden eller försäljningar utanför USA kommer att göras i enlighet med Regulation S i U.S. Securities Act. Erbjudandet riktas inte till, och kommer inte att riktas till, allmänheten i något annat land än i Sverige och inte heller till någon person vars deltagande kräver ytterligare prospekt, registreringar eller andra åtgärder än de som följer av svensk lag. Erbjudandet riktas särskilt inte till personer som är bosatta i USA, Australien, Hongkong, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Schweiz eller Sydafrika. Aktierna har inte rekommenderats av någon federal eller delstatlig värdepappersmyndighet eller regulatorisk myndighet i USA. Nämnade myndigheter har inte heller bedömt eller uttalat sig om Erbjudandet eller bekräftat riktigheten eller adekvansen av detta Prospekt. Att påstå motsatsen är en brottslig handling enligt amerikansk rätt. Potentiella investerare uppmanas att konsultera legala rådgivare före eventuella erbjudanden, återförsäljningar, pantsättningar eller andra överlåtelser av aktierna samt informeras härmed om att säljare av aktier kan förlita sig på undantaget från bestämmelserna i Section 5 i U.S. Securities Act.

Inom Europeiska ekonomiska samarbetsområdet ("EES") lämnas inget erbjudande av värdepapper till allmänheten i andra länder än i Sverige. I andra medlemsstater inom EES där Prospektförordningen är direkt tillämplig eller där Prospektförordningen har implementerats i den nationella lagstiftningen får erbjudanden av värdepapper endast lämnas i enlighet med ett tillämpligt undantag i Prospektförordningen och/eller i enlighet med ett tillämpligt undantag i de nationella implementeringsåtgärderna. I de medlemsstater i EES där Prospektförordningen inte är direkt tillämplig eller där Prospektförordningen inte har implementerats i den nationella lagstiftningen får erbjudanden av värdepapper endast lämnas i enlighet med ett tillämpligt undantag i nationell lagstiftning.

I Storbritannien är Erbjudandet endast avsett för, och riktas endast till, kvalificerade investerare (enligt dess betydelse i Prospektförordningen som utgör en del av nationell rätt enligt European Union (Withdrawal) Act 2018) som är (i) personer som har professionell erfarenhet av frågor som rör investeringar och som faller inom definitionen av "professionella investerare" (eng. *investment professionals*) i artikel 19(5) i Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 i dess nuvarande lydelse ("Föreskriften"), (ii) personer som är enheter med hög nettoförmögenhet enligt artikel 49(2)(A)-(D) i Föreskriften eller (iii) andra personer till vilka detta Prospekt lagligen kan delges (samtliga sådana personer som avses i (i), (ii) och (iii) benämns gemensamt "relevanta personer"). Personer i Storbritannien som inte är relevanta personer får inte agera baserat på, eller förlita sig på, detta Prospekt. Alla investeringar eller investeringsaktiviteter som detta Prospekt avser är endast tillgängliga för och kommer endast att riktas till relevanta personer.

Managers kommer inte att betrakta någon annan person (oaktat om de är motpartare eller inte av detta Prospekt) som en kund i förhållande till Erbjudandet och kommer inte att vara ansvariga gentemot någon annan än Bolaget för att tillhandahålla det skydd som ges åt deras kunder eller för att tillhandahålla

rådgivning i förhållande till Erbjudandet eller någon annan transaktion, annat ärende eller annat arrangemang som avses i detta Prospekt.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan Carnegie komma att agera som stabiliseringsmanager och därmed genomföra transaktioner som stabiliserar, upprätthåller eller annars påverkar marknadsvärdet på Bolagets aktier (inklusive på en högre nivå än den som i annat fall hade varit rådande på marknaden) under en period om upp till 30 dagar från den dag då priset i Erbjudandet offentliggörs. Sådana stabiliseringsåtgärder kan komma att genomföras på Nasdaq Stockholm, på OTC-marknaden eller på annat sätt. Carnegie är inte skyldigt att genomföra några sådana åtgärder och det kan därför inte garanteras att sådana åtgärder kommer att genomföras. Om sådana åtgärder genomförs kan Carnegie när som helst avsluta åtgärderna och de måste avslutas senast vid slutet av den 30-dagarsperiod som nämns ovan.

Påbörjad stabilisering kan komma att avbrytas när som helst utan förvarning. Under inga omständigheter kommer stabiliseringstransaktioner att genomföras till ett pris som är högre än priset i Erbjudandet. Senast vid slutet av den sjunde handelsdagen efter att stabiliseringstransaktioner har genomförts ska stabiliseringsmanagern offentliggöra att stabiliseringstransaktioner genomförts i enlighet med artikel 5(4) i Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 596/2014 av den 16 april 2014 om marknadsmissbruk (marknadsmissbruksförordning). Stabiliseringsmanagern kommer att offentliggöra huruvida stabilisering har genomförts, det datum då stabilisering inleddes, det datum då stabilisering senast genomfördes och det prisintervall inom vilket stabilisering genomfördes för vart och ett av de datum då stabiliseringstransaktioner genomfördes. För mer information om stabilisering, se avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Stabilisering".

Bransch- och marknadsinformation

Detta Prospekt innehåller bransch- och marknadsinformation hänförlig till Koncernens verksamhet samt den marknad där Koncernen är verksam.

Den information avseende marknadsstorlek och marknadstillväxt samt Koncernens marknadsställning i relation till de konkurrenter som anges i detta Prospekt utgör Bolagets upfattningar som är grundade på information från flera källor, inklusive en analys som har beställts av Rusta och utförts av OMD Analoek baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR och den tredjemarksmarknadsrapport som beställdes av Rusta under 2023 och som upprättades av Roland Berger i februari/mars 2023 (den "Strategiska Marknadsstudien"). Hänvisningar till den Strategiska Marknadsstudien ska alltid läsas i kontexten vid tidpunkten för dess upprättande och omständigheter som kan ha inträffat efter dess upprättande. Roland Berger upprättade endast den Strategiska Marknadsstudien och accepterar inget ansvar för riktigheten av detta Prospekt eller någon del av det. Den Strategiska Marknadsstudien är uppdaterad per dagen för dess ursprungliga publicering. Roland Berger har inte vidtagit någon åtgärd för att uppdatera den Strategiska Marknadsstudien och är inte heller skyldigt att göra det. Bolagets tillgängliga information har inte kontrollerats av oberoende källor, vilka skulle kunna ha gjort uppskattningar eller haft uppfattningar avseende branschrelaterad information som avviker från Bolagets. Marknads- och verksamhetsinformation kan innehålla uppskattningar avseende framtida marknadstrender eller andra framåtblickande uttalanden.

Verksamhets- och marknadsinformation är till sin natur osäker och reflekterar inte nödvändigtvis de faktiska förhållandena på marknaden. Värdet av statistiska jämförelser med andra marknader är begränsat av olika anledningar. En sådan anledning är att marknader kan ha blivit annorlunda definierade och att information kan ha samlats in genom andra metoder och baserats på andra antaganden. Information som har anskaffats från tredje parter har återgivits korrekt och såvitt Bolaget känner till och kan utöna av sådan information har inga sakförhållanden utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande.

Prospektet innehåller i avsnittet "Riskfaktorer" en beskrivning av de riskfaktorer som anses vara väsentliga för Bolagets verksamhet och framtida utveckling. Potentiella investerare bör göra en oberoende bedömning, med eller utan hjälp från rådgivare, av de risker som är förenade med en investering i värdepapperen.

Framåtblickande uttalanden och presentation av finansiell information

Detta Prospekt innehåller vissa framåtblickande uttalanden som återspeglar Bolagets nuvarande syn på framtida händelser samt förväntade finansiella och operationella resultat. Ingen finansiell information i detta Prospekt har, förutom när så uttryckligen anges, reviderats eller granskats av Bolagets revisor. Vissa siffror i detta Prospekt har avrundats och således summerar inte nödvändigtvis siffrorna i en kolumn i vissa tabeller exakt med totalen för den kolumnen. För mer information, se avsnittet "Presentation av finansiell och annan information".

Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier

Besked om tilldelning till allmänheten i Sverige sker genom utskick av avräkningsnotor som beräknas distribueras omkring den 19 oktober 2023. Institutionella investerare beräknas omkring den 19 oktober 2023 erhålla besked om tilldelning i särskild ordning, varefter avräkningsnotor kommer att utsändas. Efter det att betalning för tilldelade aktier har hanterats av Managers kommer de betalda aktierna att överföras till av förvärvaren anvisad värdepappersdepå eller anvisat VP-konto. Den tid som erfordras för överföring av betalning och överföring av betalda aktier till förvärvarna av aktier medför att förvärvarna inte kommer att ha aktier tillgängliga på anvisad värdepappersdepå eller anvisat VP-konto förrän tidigast omkring den 23 oktober 2023. Handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm beräknas påbörjas omkring den 19 oktober 2023. Om aktier inte är tillgängliga på en förvärvares VP-konto eller värdepappersdepå förrän tidigast omkring den 23 oktober 2023 kan det innebära att förvärvaren kanske inte kan sälja dessa aktier över börsen från och med den dag då handel i aktien påbörjas utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot eller värdepappersdepån.

Innehåll

Sammanfattning	2	Erbjudandet i sammandrag	
Riskfaktorer	9	Prisintervall	43–50 kronor per aktie
Presentation av finansiell och annan information	31	Anmälningssperiod för allmänheten i Sverige	10–18 oktober 2023
Inbjudan till förvärv av aktier i Rusta AB (publ)	33	Anmälningssperiod för institutionella investerare	10–18 oktober 2023
Bakgrund och motiv	34	Första dag för handel på Nasdaq Stockholm	19 oktober 2023
Villkor och anvisningar	36	Likviddag	23 oktober 2023
Marknadsöversikt	43	Övrig information	
Verksamhetsbeskrivning	55	ISIN-kod	SE0020848356
Utvald historisk finansiell information	85	Kortnamn (ticker) på Nasdaq Stockholm	RUSTA
Operationell och finansiell översikt	104	LEI-kod	549300V512S3QMRNO618
Kapitalisering och nettoskuldsättning	119	Finansiell kalender	
Styrelse, ledande befattningshavare och revisor	120	Delårsrapport för perioden 1 augusti 2023–31 oktober 2023	20 december 2023
Bolagsstyrning	127	Delårsrapport för perioden 1 november 2023–31 januari 2024	15 mars 2024
Aktiekapital och ägarförhållanden	137		
Utdelningar och utdelningspolicy	141		
Bolagsordning	142		
Legala frågor och kompletterande information	143		
Vissa skattefrågor i Sverige	149		
Historisk finansiell information	F-1		
Definitioner och ordlista	A-1		
Adresser	A-4		

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. Investeraren kan förlora hela eller delar av det investerade kapitalet.

Om talan väcks i domstol angående information i Prospektet kan den investerare som är kärande enligt nationell rätt bli tvungen att stå för kostnaderna för översättning av Prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds.

Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som har lagt fram sammanfattningen, inklusive översättningar härav, 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 värdepapperen.

Information om emittenten

Emittent av värdepapperen är Rusta AB (publ), org.nr 556280-2115. Bolagets postadress är Box 5064, 194 05 Upplands Väsby och dess LEI-kod är 549300V512S3QMRNO618. ISIN-koden för aktierna är SE0020848356.

Information om Säljande Aktieägare

Aforber Invest AB (org.nr 559399-7330), Öngal i Uppsala invest AB (org.nr 559411-9066), The OneLife Company S.A. (org.nr B34402), Aktiebolaget Företagsledare Rego (org.nr 556170-4585), Göran Westerberg, Cerix AB (org.nr 559147-3961), Mats Malmberg, Jozef Khasho, Sofie Malmunger, Linda Estenthal, Annica Nyström, Per Wennerström, Andreas Bertilsköld, Anna Bergstedt, Annika Holm Sundström och Viswakumar Ananthakrishnan är Säljande Aktieägare.

Aforber Invest AB:s adress är Marövägen 25, 182 49 Enebyberg och dess LEI-kod är 636700EWU00OHG1XKN12. Öngal i Uppsala invest AB:s adress är Holmgångsvägen 5 B, 754 40 Uppsala och dess LEI-kod är 636700XOLWUTN77GZZ84. The OneLife Company S.A.:s adress är 38, Parc d'Activités de Capellen, L-8308 Capellen, Luxemburg och dess LEI-kod är 213800S518AHI-SIGZE12. Aktiebolaget Företagsledare Regos adress är Holländargatan 26A, 113 59 Stockholm och dess LEI-kod är 9845002E39ED9D5ABE23. Göran Westerbergs adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Cerix AB:s adress är Gevärgatan 22, 262 62 Ängelholm och dess LEI-kod är 6367002COD5D2QOV7387. Mats Malmbergs adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Jozef Khashos adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Sofie Malmungers adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Linda Estenthals adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Annica Nyströms adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Per Wennerströms adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Andreas Bertilskölds adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Anna Bergstedts adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Annika Holm Sundströms adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Viswakumar Ananthakrishnans adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby.

Behörig myndighet

Prospektet har godkänts av Finansinspektionen den 9 oktober 2023. Finansinspektionens besöksadress är Brunnsgränd 3, 111 38 Stockholm och dess postadress är Box 7821, 103 97 Stockholm. Finansinspektionens telefonnummer är 08-408 980 00 och dess webbplats är www.fi.se.

NYCKELINFORMATION OM EMITTENTEN

Vem är emittent av värdepapperen?

Information om emittenten

Emittent av värdepapperen är Rusta AB (publ), org.nr 556280-2115. Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt. Bolagets verksamhet regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Bolagets LEI-kod är 549300V512S3QMRNO618.

Huvudverksamhet

Rusta är en ledande aktör på marknaderna för aktörer med mycket låga priser och brett sortiment i Sverige, Norge och Finland.¹⁾ Rusta har en bred geografisk närvaro med ett nätverk av 203²⁾ varuhus i Sverige, Norge, Finland och Tyskland, kompletterat av en onlineförsäljningskanal, Rusta Online, i Sverige och Finland.

1) Enligt den tredjepartsrapport som Roland Berger har upprättat på uppdrag av Rusta under mars/februari 2023 hade Rusta under 2021 den tredje största marknadsandelen, uppskattad till 14 procent, på den kombinerade marknaden för aktörer med mycket låga priser och brett sortiment i Sverige, Norge och Finland.
2) Per dagen för detta Prospekt.

Rustas kundlöfte är att vara en modern VHD-detaljhandlare¹⁾ som gör det enkelt att förnya och fylla på i hemmet till överraskande låga priser. Rusta kombinerar ett brett och noga utvalt produktsortiment, bestående av vardagsprodukter av god kvalitet som täcker många frekventa behov och önskemål till de lägsta priserna bland jämförbara produkter²⁾, med en bekväm och positiv shoppingupplevelse i varuhuset. Rustas produktsortiment omfattar produkter för hemmet, dagligvaror, säsongspannprodukter och produkter för en aktiv livsstil, vilka kan delas in i följande fem produktkategorier: Heminredning, Förbrukningsvaror, Säsongspannvaror, Fritid och Gör-det-självt (eng. *Do-It-Yourself*) ("DIY").

Större aktieägare

Nedanstående tabeller visar Bolagets ägarstruktur omedelbart före Erbjudandet samt omedelbart efter Erbjudandets genomförande under förutsättning att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas respektive under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo. Informationen i nedanstående tabeller baseras på antagandet att Erbjudandet fulltecknas.

Ägarstruktur omedelbart före Erbjudandet

Per dagen för detta Prospekt kontrolleras inte Bolaget direkt eller indirekt av någon enskild aktieägare men Aforber Invest AB och Öngal i Uppsala invest AB har genom kontroll av 40,9 procent vardera av rösterna i Bolaget ett betydande inflytande över frågor som är föremål för godkännande av aktieägarna och kan på så sätt utöva kontroll över Bolaget. Detta begränsas emellertid av aktiebolagslagens bestämmelser och att Bolaget efter Erbjudandet kommer att följa de regler för bolagsstyrning som gäller för Bolaget och som framgår av Koden för att säkerställa att aktieägandet inte missbrukas.

Inga fysiska eller juridiska personer innehar mer än fem procent av samtliga aktier och röster i Bolaget omedelbart före Erbjudandet utöver vad som anges i nedan tabell.

Aktieägare	Antal aktier och röster	Andel av aktiekapitalet och rösterna (%)
Aforber Invest AB ¹⁾	62 012 100	40,9 %
Öngal i Uppsala invest AB ²⁾	62 012 100	40,9 %
The OneLife Company S.A. ³⁾	14 700 000	9,7 %
Övriga befintliga aktieägare	13 068 600	8,6 %
Totalt	151 792 800	100 %

1) Aforber Invest AB kontrolleras av familjen Forsgren (Anders Forsgren och Victor Forsgren är styrelseledamöter i Bolaget).

2) Öngal i Uppsala invest AB kontrolleras av familjen Forssell (Björn Forssell är styrelseledamot i Bolaget).

3) Sven Olof Kulldorff genom kapitalförsäkring.

Ägarstruktur omedelbart efter Erbjudandets genomförande (under förutsättning att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas)

Aktieägare	Antal aktier och röster	Andel av aktiekapitalet och rösterna (%)
Aforber Invest AB ¹⁾	43 408 470	28,6 %
Öngal i Uppsala invest AB ²⁾	43 408 470	28,6 %
The OneLife Company S.A. ³⁾	10 290 000	6,8 %
Övriga befintliga aktieägare	9 148 020	6,0 %
Övriga investerare i Erbjudandet	45 537 840	30,0 %
Totalt	151 792 800	100 %

1) Aforber Invest AB kontrolleras av familjen Forsgren (Anders Forsgren och Victor Forsgren är styrelseledamöter i Bolaget).

2) Öngal i Uppsala invest AB kontrolleras av familjen Forssell (Björn Forssell är styrelseledamot i Bolaget).

3) Sven Olof Kulldorff genom kapitalförsäkring.

Ägarstruktur omedelbart efter Erbjudandets genomförande (under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo)

Aktieägare	Antal aktier och röster	Andel av aktiekapitalet och rösterna (%)
Aforber Invest AB ¹⁾	40 617 926	26,8 %
Öngal i Uppsala invest AB ²⁾	40 617 926	26,8 %
The OneLife Company S.A. ³⁾	9 628 500	6,3 %
Övriga befintliga aktieägare	8 559 933	5,6 %
Övriga investerare i Erbjudandet	52 368 515	34,5 %
Totalt	151 792 800	100 %

1) Aforber Invest AB kontrolleras av familjen Forsgren (Anders Forsgren och Victor Forsgren är styrelseledamöter i Bolaget).

2) Öngal i Uppsala invest AB kontrolleras av familjen Forssell (Björn Forssell är styrelseledamot i Bolaget).

3) Sven Olof Kulldorff genom kapitalförsäkring.

1) Med VHD-detaljhandlare avses detaljhandlare på marknaden för aktörer med mycket låga priser och brett sortiment (eng. *variety hard discount market*) ("VHD-detaljhandlare").

2) Baserat på en prisjämförelse genomförd under februari/mars 2023 av ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier jämfört med genomsnittspriserna för jämförbara produkter från Rustas konkurrenter på den nordiska marknaden för aktörer med mycket låga priser och brett sortiment samt den tyska lågprismarknaden. Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Styrelseledamöter och ledande befattningshavare

Bolagets styrelse består av Erik Haegerstrand (ordförande), Anders Forsgren, Ann-Sofi Danielsson, Björn Forssell, Claes Eriksson, Maria Edsman och Victor Forsgren.

Bolagets ledande befattningshavare är Göran Westerberg (verkställande direktör), Sofie Malmunger (Chief Financial Officer), Jozef Khasho (Chief Sales Officer), Linda Estenthal (Chief Marketing Officer), Annica Nyström (Chief Range Officer), Anna Bergstedt (Chief Supply Chain Officer), Per Wennerström (Chief Business Development Officer), Viswakumar Ananthakrishnan (Chief Purchasing Officer) och Annika Holm Sundström (Chief HR Officer).

Revisor

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB ("PwC") är Bolagets revisor. Cesar Moré, auktoriserad revisor och medlem i FAR (branschorganisationen för auktoriserade revisorer), är huvudansvarig revisor. Revisorns kontorsadress är Torsgatan 21, 113 97 Stockholm.

Vilken är den viktigaste finansiella informationen om emittenten?

Sammanfattning av finansiell nyckelinformation

Utvalda resultaträkningsposter

(MSEK om inget annat anges)	Reviderat			Oreviderat	
	1 maj–30 april			1 maj–31 juli	
	2022/2023	2021/2022	2020/2021	2023	2022
Nettoomsättning	10 202,3	9 490,2	8 632,8	2 958,7	2 652,9
Rörelseresultat	518,2	814,0	628,3	296,3	218,7
Periodens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare	261,4	615,3	401,2	189,1	144,9
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) ¹⁾ , %	5,1 %	8,6 %	7,3 %	10,0 %	8,2 %
Resultat per aktie före och efter utspädning, SEK ²⁾	1,7	4,1	2,7	1,2	1,0

1) Rörelsemarginal (EBIT-marginal) är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS.

2) Omräknat baserat på den uppdelning av aktier (300:1) som Bolaget genomförde i september 2023.

Utvalda balansräkningsposter

(MSEK)	Reviderat			Oreviderat	
	30 april			31 juli	
	2023	2022	2021	2023	2022
Summa tillgångar	8 854,8	8 186,7	6 958,5	9 070,7	8 048,6
Summa eget kapital	1 274,8	1 262,1	988,5	1 508,8	1 392,5
Nettoskuld ¹⁾	5 719,6	4 748,6	4 397,9	5 168,3	4 416,0

1) Nettoskuld är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS.

Utvalda kassaflödesposter

(MSEK)	Reviderat			Oreviderat	
	1 maj–30 april			1 maj–31 juli	
	2022/2023	2021/2022	2020/2021	2023	2022
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 006,8	624,9	744,8	763,5	388,0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-172,4	607,2	-387,5	-30,9	-22,3
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-825,8	-1 129,8	-356,9	-520,8	-354,2

Vilka nyckelrisker är specifika för emittenten?

Väsentliga riskfaktorer som är specifika för emittenten

Väsentliga riskfaktorer som är specifika för emittenten och dess verksamhet omfattar bl.a. följande riskfaktorer.

Rusta är verksam inom konkurrensutsatta marknader och om Rusta misslyckas med att förbli konkurrenskraftigt skulle det ha en negativ inverkan på Rustas verksamhet och lönsamhet

Rustas framgång i fråga om att fortsätta vara konkurrenskraftigt baseras på ett flertal faktorer, såsom konkurrens från nya aktörer i framtiden, prissättning och produktkvalitet, produktsortiment, varuhuslägen, kundupplevelse, shoppingbekvämlighet, bilden av Rustas varumärke, marknadsföring samt Rustas förmåga att effektivt förutse, identifiera och anpassa sig till förändrade trender i fråga om kundefterfrågan och kundpreferenser. Om Rusta är mindre framgångsrikt än sina konkurrenter när det gäller exempelvis någon av dessa faktorer skulle det kunna ha en negativ inverkan på Rustas konkurrenskraft och i förlängningen kan Rusta förlora sina marknadsandelar och dess försäljningsutveckling kan bli lägre än förväntat.

Rustas rörelseresultat och finansiella ställning är föremål för risker relaterade till allmänna ekonomiska förhållanden och konsumentbeteenden

Rusta genererar huvudsakligen sin nettoomsättning och lönsamhet från konsumenter i Sverige, Norge, Finland och Tyskland. Till följd av detta påverkas Rustas nettoomsättning och lönsamhet i betydande utsträckning av konsumentbeteenden på nämnda geografiska marknader. Dessa marknader påverkas i sin tur av många faktorer, såsom allmänna ekonomiska förhållanden och konsumenters uppfattning av nuvarande och framtida allmänna ekonomiska förhållanden, förändringar i fråga om konsumtionsnivåer, inflation och deflation, sysselsättningsnivåer och ränteläget samt konsumenters preferenser, köpkraft och finansiella situation. En stor del av dessa faktorer ligger utom Rustas kontroll och kan påverka Rustas nettoomsättning väsentligt negativt.

Rustas förmåga att attrahera kunder beror till stor del på styrkan i dess varumärke och Rusta kanske inte kommer att kunna upprätthålla varumärkets anseende

Rustas anseende kan komma att äventyras av många skäl, t.ex. om dess kunder anser att Rusta inte lyckas uppfylla kundernas förväntningar på produktkvalitet och produktsäkerhet, om produkter inte finns tillgängliga i varuhuset i tid eller om Rusta inte lyckas upprätthålla sin varumärkeskännetecken och lågprisposition. Rustas varumärke kan dessutom skadas på grund av faktorer kopplade till miljöansvar, socialt ansvar och bolagsstyrning om Rusta t.ex. misslyckas med att upprätthålla höga etiska, sociala och miljömässiga standarder för sin verksamhet eller vid negativ publicitet om Rustas åtgärder till följd av att sådana frågor aktualiseras. En negativ inverkan på Rustas varumärke kan ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat.

Rustas reklam- och marknadsföringsprogram kanske inte är effektiva för att skapa tillräcklig konsumentmedvetenhet och driva ökad kundtrafik till varuhuset

På grund av de effekter som reklam och marknadsföring kan ha i fråga om kundtrafik till Rustas varuhus och Rustas försäljningsvolymerna kommer Rustas framtida tillväxt och lönsamhet till stor del att bero på hur framgångsrika och effektiva Rustas reklam- och marknadsföringsprogram är. Rustas reklam och marknadsföring kan misslyckas med att generera ökad nettoomsättning, tillräckliga nivåer av varumärkes- och produktkännetecken eller ökad kundtrafik till varuhuset. Misslyckade marknadsföringskampanjer kan även leda till minskad kundtrafik till varuhuset och sämre försäljning än förväntat, vilket i sin tur kan leda till lägre nettoomsättning än förväntat, likviditetsproblem, lägre bruttomarginaler och lägre avkastning på Rustas marknadsföringsinvesteringar än förväntat.

Rustas verksamhet är föremål för säsongsvariationer

Rusta utformar sina marknadsföringskampanjer baserat på säsongperiod för att vara attraktivt för kunder året runt. Rustas nettoomsättning, rörelseresultat och kassaflöde är dock föremål för säsongstoppar och historiskt har Rustas viktigaste försäljningsperioder varit sommarperioden och kring jul. Om Rusta misslyckas med att korrekt analysera marknadsförutsättningarna och förutse kunders efterfrågan i sina marknadsföringskampanjer och/eller misslyckas med att köpa in en lämplig volym av produkter före en högförsäljningsperiod finns det en risk att Rusta inte har ett tillräckligt stort utbud av produkter för att kunna tillgodose kunders efterfrågan, vilket kan leda till utebliven försäljning. Rustas nettoomsättning är dessutom känslig för perioder med avvikande, kraftiga eller oväntade väderförhållanden. Rustas försäljning kan exempelvis minska till följd av minskad kundtrafik till varuhuset under perioder med dåligt väder. Ovanliga eller oväntade väderförhållanden, såsom besvärliga snöförhållanden eller avsaknad av snö under vintermånaderna, skulle även kunna ha en negativ inverkan på efterfrågan av vissa produkter.

Rusta är beroende av sin infrastruktur för lager och distribution

Rusta har ett centrallager i Norrköping som fungerar som det centrala navet för distribution och leverans av Rustas produkter till dess varuhus. Om centrallaget skadas, förstörs eller tvingas stängas av någon anledning skulle det innebära en betydande motgång i fråga om Rustas förmåga att lagra, hantera och distribuera sina produkter på ett snabbt och kostnadseffektivt sätt eller över huvud taget. Vidare använder sig Rusta av externa transportörer för att hantera leveranser av produkter med lastbil, tåg och fartyg. Om transportörerna skulle säga upp sina avtal med Rusta kan det inte garanteras att Rusta lyckas hitta nya leverantörer på godtagbara villkor och inom den period som krävs för att förhindra störningar i leveranserna av produkter.

Rustas verksamhet är beroende av Bolagets förmåga att hantera sin distributionskedja och sina lager effektivt

Rustas framgång är beroende av Bolagets förmåga att effektivt hantera sina lagernivåer och produktflöden på ett sådant sätt att kunders efterfrågan tillgodoses utan att för stora lagernivåer byggs upp. För stora lagernivåer kan leda till ökade kostnader för förvaring och omfattande lagerhållning kan således ha en negativ inverkan på Rustas finansiella ställning, resultat och rörelsekapital.

Rusta är föremål för risker relaterade till att hitta och upprätthålla relationer med leverantörer som uppfyller Rustas krav på tillverkning och produktkvalitet samt som kan tillverka och/eller leverera produkter till Rusta i rätt tid

Rusta äger eller driver inga tillverkningsanläggningar och är beroende av att produkter med god kvalitet levereras från tredjepartsleverantörer i rätt tid. Även om Rusta inte är beroende av någon enskild leverantör är Rustas verksamhet beroende av Rustas förmåga att hitta leverantörer som uppfyller de krav som Rusta ställer på tillverkning och produktkvalitet. En stor del av Rustas produkter importeras från leverantörer utanför Sverige, främst i Kina, och Rusta är därför föremål för ett antal risker som i allmänhet är förknippade med att göra affärer på utländska marknader och med utländska företag. Under de senaste åren har de geopolitiska förhållandena i vissa regioner där Rustas leverantörer finns och från vilka Rusta köper in produkter, däribland Kina, förändrats på ett negativt sätt. Detta skulle kunna medföra att Rustas kostnader för att göra affärer i sådana länder ökar, vilket i förlängningen skulle kunna innebära att Rusta tvingas höja sina priser för att kompensera för ökade tillverkningskostnader.

Rustas lönsamhet är beroende av inköps- och leveransvillkor

För att kunna sälja sina produkter till attraktiva men lönsamma priser behöver Rusta ha förmånliga prisvillkor i sina inköpsavtal. Om Rustas inköpskostnader ökar påverkas de priser som Rusta kan sätta vid försäljning till sina kunder. Det kan inte garanteras att Rusta i framtiden kan eller väljer att föra över sådana ökade kostnader till kunder, vilket kan resultera i lägre bruttomarginaler. Även för det fall Rusta kan och väljer att föra över sådana ökade kostnader till kunder kan det ha en negativ inverkan på den upplevda prisbilden av Rusta, vilket i sin tur kan leda till minskad kundtrafik till varuhusen och därmed ha en negativ inverkan på Rustas försäljning och rörelseresultat. Detta gör sig även gällande i förhållande till Rustas förmåga att ingå fördelaktiga leveransavtal. I den mån Rusta tvingas hitta nya leverantörer, eller inte framgångsrikt lyckas förhandla fram nya avtal med befintliga leverantörer, kan Rustas kostnader öka till följd av ökade produktinköpskostnader eller ändrade betalningsvillkor från leverantörer.

Valutakursfluktuationer kan ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat

Rusta är exponerat mot valutakursrisker till följd av att Rusta köper in produkter i olika valutor och bedriver försäljning i olika valutor. Med valutarisk avses risken att verkligt värde eller framtida kassaflöden fluktuerar till följd av ändrade valutakurser. Förändringar i valutakurser kan öka kostnaderna för produkter som köps in från leverantörer i andra valutor än kronor och det är inte säkert att Rusta kan, eller väljer att, föra över alla sådana kostnader på sina kunder och valutakursfluktuationer skulle därmed kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat.

NYCKELINFORMATION OM VÄRDEPAPPAREN**Vilka är värdepapperens viktigaste egenskaper?****Värdepapper som erbjuds och tas upp till handel på Nasdaq Stockholm**

Aktier i Rusta AB (publ), org.nr 556280-2115. ISIN-koden för aktierna är SE0020848356. Samtliga aktier i Bolaget är denominerade i svenska kronor med ett kvotvärde om cirka 0,03 kronor.

Totalt antal aktier i Bolaget

Per dagen för detta Prospekt finns totalt 151 792 800 aktier i Bolaget.

Rättigheter som sammanhänger med värdepapperen

Varje aktie berättigar innehavaren till en röst vid bolagsstämma. Aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som de innehar. För det fall en ökning av Bolagets aktiekapital sker genom en kontantemission eller en kvittningsemission där nya aktier emitteras ska aktieägarna ha företrädesrätt till nya aktier i förhållande till det tidigare innehavet (primär företrädesrätt). Om Bolaget beslutar att emittera teckningsoptioner eller konvertibler genom en kontantemission eller en kvittningsemission har aktieägarna företrädesrätt att teckna teckningsoptioner som om emissionen gällde de aktier som kan komma att tecknas genom utnyttjande av teckningsoptionerna respektive företrädesrätt att teckna konvertibler som om emissionen gällde de aktier som konvertiblerna kan komma att konverteras till. Bolagsordningen innehåller inga bestämmelser som begränsar Bolagets möjlighet att i enlighet med aktiebolagslagen emittera nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Samtliga aktier har lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuellt överskott vid likvidation av Bolaget. Aktierna är inte föremål för några överlåtelsebegränsningar.

Utdelningspolicy

Rusta strävar efter att dela ut 30–50 procent av periodens resultat för varje räkenskapsår, med hänsyn tagen till Bolagets finansiella ställning.

Var kommer värdepapperen att handlas?**Upptagande till handel**

Den 20 september 2023 beslutade Nasdaq Stockholms bolagskommitté att Bolaget uppfyller gällande noteringskrav. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för dess aktier är uppfyllt.

Vilka nyckelrisker är specifika för värdepapperen?**Väsentliga riskfaktorer som är specifika för värdepapperen**

Väsentliga riskfaktorer som är specifika för aktierna i Bolaget innefattar bl.a. följande riskfaktorer.

Aktierna kan handlas under Erbjudandepriset, marknadspriset på aktierna kan vara volatilt och investerare kan förlora hela eller delar av sina investeringar

Marknadspriset på aktierna kan bli föremål för betydande fluktuationer på grund av förändrade uppfattningar på aktiemarknaden avseende aktierna samt till följd av olika omständigheter och händelser som ligger utom Rustas kontroll, såsom ändringar av tillämpliga lagar och andra regler som påverkar Rustas verksamhet, resultat och utveckling. Därtill är det osäkert om det kommer att utvecklas en aktiv och likvid marknad för handel i aktierna och det finns således en risk att aktieägare inte kommer att kunna avyttra sina aktier.

Framtida förväntade eller faktiska försäljningar av Rustas aktier kan påverka marknadspriset på aktierna

Försäljningar av ett större antal aktier av exempelvis Rustas styrelseledamöter och ledande befattningshavare efter utgången av deras respektive lock up-perioder, eller förväntningar om att sådana försäljningar kan komma att ske, kan leda till att priset på Rustas aktier sjunker.

Rustas möjlighet att betala utdelning i framtiden kan vara begränsad och är beroende av flera faktorer

Förekomsten av och storleken på eventuella framtida utdelningar till Rustas aktieägare beror på ett antal faktorer, såsom framtida nettoomsättning, finansiell ställning, kassaflöden, rörelsekapitalkrav, investeringskostnader och andra faktorer. Rustas styrelse kan vara av uppfattningen att Rusta inte har tillräckliga utdelningsbara medel för att besluta om utdelning, eller att hela vinsten för ett visst räkenskapsår ska investeras i organiska tillväxtinitiativ, och kan därför föreslå att bolagsstämman inte fattar beslut om någon utdelning.

Framtida emissioner av aktier eller andra instrument kan späda ut befintliga aktieägares innehav och ha en negativ inverkan på marknadspriset på aktierna

Om Rusta genomför emissioner av aktier eller andra värdepapper som kan konverteras till eller utbytas mot aktier kan de, om de genomförs med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, späda ut befintliga aktieägares ekonomiska och röstrelaterade rättigheter samt kan även ha en negativ inverkan på marknadspriset på aktierna i Rusta. Även vid företrädesemissioner kan en utspädning av befintliga aktieägares innehav uppstå, exempelvis till följd av restriktioner enligt värdepapperslagstiftningen i deras respektive länder som hindrar dem från att delta i sådana emissioner eller som på annat sätt försvårar eller begränsar deras deltagande i sådana emissioner.

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

Rustas aktier kommer endast att vara denominerade i svenska kronor och eventuella framtida vinstutdelningar kommer att betalas i svenska kronor. Om svenska kronor minskar i värde i förhållande till utländska valutor kan aktieägare utanför Sverige drabbas av negativa effekter på värdet av aktieinnehav i Rusta och eventuella vinstutdelningar. Sådana investerare kan även drabbas av transaktionskostnader vid växling av svenska kronor till annan valuta.

NYCKELINFORMATION OM ERBJUDANDET AV VÄRDEPAPPER TILL ALLMÄNHETEN OCH UPPTAGANDET TILL HANDEL PÅ NASDAQ STOCKHOLM**På vilka villkor och enligt vilken tidsplan kan jag investera i detta värdepapper?****Erbjudandets former och villkor**

Erbjudandet: Erbjudandet omfattar upp till 45 537 840 befintliga aktier (exklusive Övertilldelningsoptionen enligt nedan definition) i Rusta som erbjuds av de Säljande Aktieägarna. Erbjudandet är uppdelat i två delar: (a) ett erbjudande till allmänheten i Sverige och (b) ett erbjudande till institutionella investerare i Sverige och i utlandet.

Övertilldelningsoption: De Säljande Aktieägarna kommer att ge en övertilldelningsoption till Managers som innebär att Managers inom 30 dagar från den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer att ha rätt att begära att förvärva upp till 6 830 675 ytterligare befintliga aktier från de Säljande Aktieägarna (motsvarande cirka 15 procent av samtliga aktier i Erbjudandet) till ett pris motsvarande ErbjudandepriSET. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet.

ErbjudandepriSET: Det slutliga priset per aktie ("ErbjudandepriSET") förväntas fastställas inom intervallet 43–50 kronor ("Prisintervallet"). Prisintervallet har fastställts av de Säljande Aktieägarna i samråd med Sole Global Coordinator baserat på ett antal faktorer, bl.a. diskussioner med institutionella investerare. ErbjudandepriSET till allmänheten kommer inte att överstiga 50 kronor per aktie. Det slutliga ErbjudandepriSET kommer att fastställas av de Säljande Aktieägarna i samråd med Sole Global Coordinator och förväntas offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 19 oktober 2023.

Förväntad tidsplan

Anmälningssperiod för allmänheten i Sverige	10–18 oktober 2023
Anmälningssperiod för institutionella investerare	10–18 oktober 2023
Offentliggörande av ErbjudandepriSET	19 oktober 2023
Beräknad första dag för handel i Bolagets aktie på Nasdaq Stockholm	19 oktober 2023
Likviddag	23 oktober 2023

Kostnader för upptagande till handel

Bolagets kostnader för upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, inklusive betalning till rådgivare och övriga uppskattade transaktionskostnader, beräknas uppgå till cirka 45,6 miljoner kronor (av vilka 34,8 miljoner kronor är inkluderade i Bolagets redovisning fram till och med den 31 juli 2023). Courtage kommer inte att utgå i samband med Erbjudandet.

Upptagande till handel på Nasdaq Stockholm

Aktierna kommer att handlas på Nasdaq Stockholm. Kortnamnet (tickern) för aktierna kommer att vara RUSTA.

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

Emittent av värdepapperen är Rusta AB (publ), org.nr 556280-2115. Bolagets styrelse har sitt säte i Upplands Väsby. Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt. Bolagets verksamhet regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Bolagets LEI-kod är 549300V51253QMRNO618.

Säljande Aktieägare

Aforber Invest AB är ett svenskt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt. Styrelsen har sitt säte i Danderyd. Bolagets verksamhet regleras av aktiebolagslagen (2005:551).

Öngal i Uppsala invest AB är ett svenskt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt. Styrelsen har sitt säte i Uppsala. Bolagets verksamhet regleras av aktiebolagslagen (2005:551).

The OneLife Company S.A. är ett luxemburgskt *société anonyme* bildat i Luxemburg enligt luxemburgsk rätt. Styrelsen har sitt säte i Capellen, Luxemburg. Bolagets verksamhet regleras av luxemburgsk rätt.

Aktiebolaget Företagsledare Rego är ett svenskt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt. Styrelsen har sitt säte i Stockholm. Bolagets verksamhet regleras av aktiebolagslagen (2005:551).

Göran Westerberg är en svensk fysisk person.

Cerix AB är ett svenskt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt. Styrelsen har sitt säte i Ängelholm. Bolagets verksamhet regleras av aktiebolagslagen (2005:551).

Mats Malmberg är en svensk fysisk person.

Jozef Khasho är en svensk fysisk person.

Sofie Malmunger är en svensk fysisk person.

Linda Estenthal är en svensk fysisk person.

Annica Nyström är en svensk fysisk person.

Per Wennerström är en svensk fysisk person.

Andreas Bertilsköld är en svensk fysisk person.

Anna Bergstedt är en svensk fysisk person.

Annika Holm Sundström är en svensk fysisk person.

Viswakumar Ananthkrishnan är en svensk fysisk person.

Varför upprättas detta Prospekt?

Bakgrund och motiv

Rustas styrelse och majoritetsägare, med stöd från koncernledningen, har gjort bedömningen att en notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm är ett naturligt steg i Bolagets utveckling och dess resa mot att bli den ledande och mest betrodda lågprisdetaljhandlaren i Europa. Skiftet i det operationella ledarskapet från grundarna till en extern verkställande direktör, gradvis involvering av nästa generations företrädare och rekryteringen av en extern styrelseordförande har varit viktiga steg i en professionaliseringsprocess av Rusta i syfte att stödja Bolagets framtida utveckling och samtidigt säkerställa att fördelarna med ett familjeägt företag med långsiktigt engagemang från grundarna bibehålls. Vidare är det styrelsens uppfattning att noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer att öka den allmänna kännedomen om Rusta ytterligare, vilket kommer att förbättra Bolagets förmåga att attrahera och behålla kompetenta medarbetare, samarbetspartners och kunder samt ge tillgång till svenska och internationella kapitalmarknader. Erbjudandet kommer enbart att utgöras av befintliga aktier som erbjuds av de Säljande Aktieägarna och Bolaget kommer inte att erhålla någon försäljningslikvid i samband med Erbjudandet.

Intressen och intressekonflikter

I samband med Erbjudandet tillhandahåller Managers vissa tjänster till Bolaget och de Säljande Aktieägarna för vilka de kommer att erhålla sedvanlig ersättning. Den sammanlagda ersättningen kommer att vara beroende av Erbjudandets framgång. Managers har från tid till annan inom ramen för den löpande verksamheten tillhandahållit, och kan i framtiden komma att tillhandahålla, olika bank-, finansiella, investerings-, kommersiella och andra tjänster till Bolaget och de Säljande Aktieägarna. Inom ramen för sina löpande verksamheter kan Managers och deras närstående genomföra eller inneha ett antal investeringar samt aktivt handla med skuldinstrument eller värdepapper (eller relaterade derivatinstrument) och finansiella instrument (vilka kan omfatta banklån och/eller creditswappar) för sin egen räkning och för sina kunders räkning och kan när som helst inneha långa och korta positioner i sådana värdepapper och instrument. Sådan investerings- och värdepappersrörelse kan involvera Bolagets värdepapper och instrument.

Riskfaktorer

En investering i Rustas aktier är förenad med risker. Inför ett investeringsbeslut är det viktigt att noggrant analysera de riskfaktorer som anses vara väsentliga i förhållande till Rusta och Rustas aktiers framtida utveckling, såsom risker relaterade till Rustas verksamhet och bransch, legala risker, finansiella risker, risker relaterade till aktierna och upptagandet till handel av Rustas aktier på Nasdaq Stockholm. De riskfaktorer som per dagen för detta Prospekt anses vara väsentliga för Rusta och aktierna beskrivs nedan. Riskfaktorernas väsentlighet har bedömts utifrån sannolikheten att de förverkligas och den förväntade omfattningen av deras negativa effekter. De riskfaktorer som för närvarande bedöms vara mest väsentliga i varje underavsnitt presenteras först men i övrigt är riskfaktorerna inte rangordnade i någon särskild väsentlighetsordning. Beskrivningen av nedanstående riskfaktorer baseras på information som är tillgänglig och uppskattningar som har gjorts per dagen för detta Prospekt.

Risker relaterade till Bolagets verksamhet och bransch

Rusta är verksamt inom konkurrensutsatta marknader och om Rusta misslyckas med att förbli konkurrenskraftigt skulle det ha en negativ inverkan på Rustas verksamhet och lönsamhet

Marknaden för aktörer med mycket låga priser och brett sortiment (eng. *variety hard discount market*) ("VHD-marknaden") i länderna som Rusta är verksamt inom, dvs. Sverige, Norge, Finland och Tyskland, är konkurrensutsatt. I egenskap av detaljhandlare på VHD-marknaden (eng. *variety hard discount retailer*) ("VHD-detaljhandlare") som erbjuder ett brett sortiment av produkter, vilket kan delas in i produktkategorierna Heminredning, Förbrukningsvaror, Säsongsvaror, Fritid och Gör-det-själv (eng. *Do-It-Yourself*) ("DIY"), konkurrerar Rusta bl.a. med andra VHD-detaljhandlare, detaljhandlare på marknaden för aktörer med låga priser och brett sortiment (eng. *variety soft discount retailer*) ("VSD-detaljhandlare") och andra detaljhandlare med överlappande produktutbud. Rusta kan även komma att utsättas för ytterligare konkurrens i framtiden från nya aktörer på de geografiska marknader inom vilka Rusta är verksamt, särskilt för det fall att större internationella aktörer skulle etablera sig på Rustas geografiska marknader och lyckas vinna betydande marknadsandelar. Det är därför viktigt för Rusta att kontinuerligt bevaka de marknader som Bolaget är verksamt på samt att anpassa sina marknadsföringsaktiviteter och prissättningsstrategier som svar på förändrade marknadsförhållanden. Om Rusta skulle misslyckas med detta skulle det kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat till följd av att Rusta inte lyckas förbli konkurrenskraftigt.

Rustas framgång i fråga om att fortsätta vara konkurrenskraftigt på VHD-marknaderna i de länder som Rusta är verksamt inom baseras på ett antal faktorer, bl.a. prissättning och produktkvalitet, produktsortiment, varuhuslägen, kundupplevelse, shoppingbekvämlighet, bilden av Rustas varumärke, marknadsföring samt Rustas förmåga att effektivt förutse, identifiera och anpassa sig till förändrade trender i fråga om kund efterfrågan och kundpreferenser. Om Rusta är mindre framgångsrikt än sina konkurrenter när det gäller att förutse och identifiera förändrade trender, eller om Rusta missbedömer marknaden för och prissättningen av sina produkter, skulle det kunna ha en negativ inverkan på Rustas varumärke och den upplevda prisbilden av Rustas produkter bland konsumenterna. Till följd av detta kan Rusta även förlora sina marknadsandelar och dess försäljningsutveckling kan bli lägre än förväntat. Var och en av dessa faktorer skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat.

Även om Rusta på ett effektivt sätt anpassar sig till förändrade marknadsförhållanden kan det inte garanteras att Rusta kommer att kunna konkurrera framgångsrikt med sina nuvarande eller potentiella framtida konkurrenter. Vissa av Rustas konkurrenter kan lyckas säkra mer fördelaktiga varuhuslägen och kan ha större finansiella resurser, stordriftsfördelar och lägre kostnadsbaser än Rusta. Vidare kan vissa av Rustas konkurrenter erbjuda mer bekväma shoppingupplevelser för kunder (såsom mer lättillgängliga varuhuslägen och/eller starkare onlineförsäljningskanaler) och lägre priser, vilket kan ge dem en konkurrensfördel i förhållande till Rusta. Dessutom är Rusta, till följd av utvecklingen av onlinehandeln, föremål för konkurrens från onlinebaserade verksamheter som kan ha möjlighet att erbjuda

kunder mer bekväma shoppingupplevelser än Rusta genom sina onlineförsäljningskanaler och genom att erbjuda välutvecklade och effektiva hemleveranstjänster, vilket kan medföra ökad konkurrenspress på Rusta eller ge sådana onlinebaserade verksamheter konkurrensfördelar gentemot Rusta. VHD-marknaderna i de länder inom vilka Rusta är verksam kan även genomgå konsolidering och Rustas konkurrenter kan gå samman eller bilda strategiska partnerskap med varandra, vilket kan öka konkurrensen på Rustas marknader om nuvarande och/eller nya konkurrenter som bildas genom sammanslagningar eller strategiska partnerskap skulle lyckas uppnå eller utnyttja någon av de ovan nämnda konkurrensfördelarna genom sådana sammanslagningar eller partnerskap. Historiskt har strategiska partnerskap mellan konkurrenter till Rusta inte haft någon väsentligt negativ inverkan på Rustas nettoomsättning, rörelseresultat eller konkurrensposition. Det kan däremot inte garanteras att framtida strategiska partnerskap, samgåenden eller samarbeten mellan Rustas nuvarande eller framtida konkurrenter inte skulle medföra negativa konsekvenser för Rustas konkurrenskraft, nettoomsättning eller rörelseresultat. Exempelvis offentliggjorde Tokmanni (en finsk lågprisdetaljhandlare och konkurrent till Rusta) genom ett pressmeddelande den 7 juli 2023 att bolaget hade ingått ett avtal om att förvärva Dollarstore (en svensk lågprisdetaljhandlare och konkurrent till Rusta) och genom ett pressmeddelande den 1 augusti 2023 att förvärvet hade fullföljts. Per dagen för detta Prospekt är det fortfarande för tidigt att förutse huruvida förvärvet kommer att ha några negativa effekter på Rustas konkurrenskraft, nettoomsättning eller lönsamhet som ett resultat av exempelvis framtida synergieffekter som uppnås genom förvärvet.

Åtgärder som vidtas av Rustas konkurrenter, såsom aggressiva prissättningsstrategier, och åtgärder som vidtas av Rusta för att bibehålla sin konkurrenskraft som VHD-detaljhandlare och den upplevda prisbilden i fråga om Rustas produkter och varumärkesigenkänning, har skapat och kommer att fortsätta att skapa press på Rustas prissättningsstrategi och marknadsposition, nettoomsättningstillväxt, bruttomarginal och lönsamhet. Om en eller flera konkurrenter med större ekonomiska resurser än Rusta skulle vidta sådana åtgärder under en längre period skulle det kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas långsiktiga försäljning, bruttomarginal och lönsamhet. Om konkurrenter lyckas uppnå och utnyttja konkurrensfördelar, eller om Rusta skulle utsättas för någon av de typer av konkurrenspress som nämns ovan eller på andra sätt, kan Rustas nettoomsättning, bruttomarginal, lönsamhet och marknadsandelar minska, vilket skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat.

Rustas rörelseresultat och finansiella ställning är föremål för risker relaterade till allmänna ekonomiska förhållanden och konsumentbeteenden

Rusta är verksam på VHD-marknaden i Sverige, Norge, Finland och Tyskland och bedriver sin försäljning genom fysiska varuhus i dessa länder samt genom sin onlineförsäljningskanal (som för närvarande finns tillgänglig i Sverige och Finland). Rustas samtliga fysiska varuhus är belägna i Sverige, Norge, Finland och Tyskland. Rusta genererar följaktligen huvudsakligen sin nettoomsättning och lönsamhet från konsumenter på dessa geografiska marknader. Under räkenskapsåret 2022/2023 stod segmentet Sverige för 58,9 procent av Rustas nettoomsättning, segmentet Norge för 21,3 procent av Rustas nettoomsättning och segmentet Övriga marknader¹⁾ för 19,8 procent av Rustas nettoomsättning. Rustas nettoomsättning och lönsamhet påverkas således i betydande utsträckning av konsumentbeteenden på detaljhandelsmarknaderna i Sverige, Norge, Finland och Tyskland, vilka i sin tur påverkas av många faktorer, inklusive faktorer utom Rustas kontroll, såsom allmänna ekonomiska förhållanden och konsumenters uppfattning av nuvarande och framtida allmänna ekonomiska förhållanden, förändringar i fråga om konsumtionsnivåer, inflation och deflation, sysselsättningsnivåer och ränteläget samt konsumenters preferenser, köpkraft och finansiella situation.

Under 2022 och 2023 har den globala ekonomin påverkats negativt av en ökad inflation i stora delar av världen. Vidare har energi- och bränslepriser ökat, särskilt i Europa, som ett resultat av reducerade gasleveranser från Ryssland till europeiska länder med anledning av den ansträngda politiska situationen mellan Ryssland och EU. Om hushållens disponibla inkomster och arbetslösheten i framtiden påverkas ytterligare på ett negativt sätt under en längre tid, t.ex. på grund av hög inflation, höga räntor eller höga kostnader för energi och bränsle, kan det leda till lågkonjunkturer på vissa marknader eller globalt. Lågkonjunkturer eller nedgångar i ekonomin kan ha en negativ inverkan på konsumenters köpkraft och efterfrågan på Rustas produkter (särskilt vad gäller produkter som har höga priser i förhållande till andra delar av Rustas sortiment, såsom studs mattor, pooler och trädgårdsmöbler samt andra sällanköpsvaror, såsom gardiner, mattor och DIY-produkter) och leda till mindre kundtrafik till varuhusen och lägre försäljning och därmed resultera i en negativ inverkan på Rustas bruttomarginal, finansiella ställning och resultat, särskilt på kort till medellång sikt. Exempelvis uppgick Rustas nettoomsättning under räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022

1) Segmentet Övriga marknader innefattar försäljning i fysiska varuhus i Finland och Tyskland, försäljning genom Rustas onlineförsäljningskanal, Rusta Online, samt försäljning från Happy Angler. Happy Angler är en självständig affärsenhet inom Rusta, med ett eget varumärke, en egen försäljningskanal och en egen distributionskedja, som förvärvades av Rusta genom förvärvet av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong under 2018.

och 2020/2021 till 10 202,3 miljoner kronor, 9 490,2 miljoner kronor respektive 8 632,8 miljoner kronor medan Rustas bruttomarginal¹⁾ under räkenskapsåret 2022/2023 uppgick till 41,0 procent, jämfört med 42,3 procent och 42,1 procent under räkenskapsåren 2021/2022 respektive 2020/2021, där minskningen av bruttomarginalen under räkenskapsåret 2022/2023 delvis förklaras av högre kostnader för sålda varor till följd av bl.a. ökad inflation som har lett till ökade inköpspriser och att den svenska kronan (vilken är Rustas redovisningsvaluta) har försvagats i förhållande till exempelvis den amerikanska dollarn. För att upprätthålla uppfattningen om Rusta som en VHD-detaljhandlare med låga priser bland konsumenter har Rusta valt att ha ett försiktigt förhållningssätt i fråga om att öka sina priser för att kompensera för högre kostnader för sålda varor, vilket, som framgår ovan, hade en negativ inverkan på Rustas bruttomarginal under räkenskapsåret 2022/2023 och kan komma att fortsätta ha en negativ inverkan på Rustas bruttomarginal om Rustas kostnader för sålda varor ökar framgent och Rusta fortsätter med detta förhållningssätt. Om Rusta skulle föra över sådana kostnader, helt eller delvis, på sina kunder i syfte att kompensera för ökade kostnader för sålda varor och att öka sin bruttomarginal skulle det kunna ha en negativ inverkan på bilden av Rusta som en VHD-detaljhandlare med låga priser och, i sin tur, ha en negativ inverkan på Rustas varumärke samt leda till en förlust av kunder och en minskning av Rustas nettoomsättning, särskilt i tider då konsumenters köpkraft generellt är lägre på grund av de orsaker som beskrivs ovan eller av andra anledningar. Vidare kan svaga generella ekonomiska förhållanden och reducerad köpkraft bland konsumenter ha en negativ inverkan på den generella detaljhandelsmarknaden eller VHD-marknaderna i Sverige, Norge, Finland och Tyskland. Om de generella detaljhandelsmarknaderna i allmänhet, eller VHD-marknaderna i synnerhet, på Rustas geografiska marknader utvecklas negativt under längre perioder, eller om tillväxten på VHD-marknaderna avstannar, på grund av fortsatt svaga generella ekonomiska förhållanden, reducerad köpkraft bland konsumenter eller av någon annan anledning, kan Rustas nettoomsättning påverkas väsentligt negativt och Rusta kan tvingas att skjuta upp, minska eller avstå från att göra investeringar som syftar till att generera tillväxt, inklusive dess nuvarande planer för öppnandet av nya varuhus och renoveringar av befintliga varuhus (se vidare riskfaktorn "Rusta kan vara föremål för utmaningar i samband med öppnandet av nya varuhus"), eller stänga befintliga varuhus.

Vidare kan förändrade konsumentbeteenden och den växande betydelsen av onlinehandeln som en del av konsumenters köpprocess på lång sikt leda till att Rusta behöver omvärdera sin strategi i förhållande till sin onlineförsäljningskanal. Per dagen för detta Prospekt

fungerar Rustas onlineförsäljningskanal huvudsakligen som ett komplement till Rustas fysiska varuhus och omfattar cirka 30 procent av Rustas produktsortiment. Om Rusta, som ett resultat av förändringar i konsumentbeteenden, beslutar att öka sitt onlinesortiment för att bibehålla sin konkurrenskraft och inkludera produkter i sitt onlinesortiment som inte är lika lönsamma när de säljs online jämfört med det befintliga onlinesortimentet, exempelvis förbrukningsvaror, skulle det kunna ha en negativ inverkan på Rustas rörelseresultat och bruttomarginal. Det finns även en risk att Rusta inte lyckas behålla och/eller utöka sin kundbas om Rustas onlineförsäljningskanal i framtiden inte uppfyller befintliga eller nya kunders förväntningar när det gäller produktutbud och shoppingbekvämlighet, vilket skulle kunna ha en negativ inverkan på Rustas nettoomsättning och rörelseresultat.

En stor andel av Rustas varuhus är belägna i områden till vilka många kunder tar sig med bil, t.ex. handelsplatser belägna utanför stadskärnorna. För det fall konsumenter i större utsträckning avstår från att färdas med bil, t.ex. till följd av ökade drivmedelspriser, miljöhänsyn eller ökad reglering avseende fordonstrafik, kan det ha en negativ inverkan på Rustas kundtrafik och i sin tur på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat.

Rustas förmåga att attrahera kunder beror till stor del på styrkan i dess varumärke och Rusta kanske inte kommer att kunna upprätthålla varumärkets anseende

Rustas framgång är beroende av en fortsatt positiv uppfattning om Bolagets varumärke bland allmänheten. Rustas förmåga att upprätthålla sin varumärkeskännetecken bland befintliga och potentiella kunder, och förmåga att upprätthålla sitt anseende och det värde som är förknippat med namnet Rusta, är avgörande för Rustas verksamhet samt för Rustas förmåga att locka nya och behålla befintliga kunder och att rekrytera och behålla personal. Rustas anseende kan dock komma att äventyras av många skäl, t.ex. om dess kunder anser att Rusta inte lyckas uppfylla kundernas förväntningar på produktkvalitet och produktsäkerhet, om produkter inte finns tillgängliga i varuhuset i tid eller om Rusta inte lyckas upprätthålla sin varumärkeskännetecken och lågprisposition. Inom ramen för den löpande verksamheten återkallar Rusta från tid till annan produkter på grund av olika typer av säkerhets- eller kvalitetsbrister. Även om enskilda produktåterkallelser i regel inte har någon väsentligt negativ inverkan på Rusta kan Rusta, om Bolaget vid upprepade tillfällen tvingas återkalla produkter på grund av säkerhets- eller kvalitetsbrister eller om bristerna är särskilt allvarliga, bli föremål för negativ publicitet, vilket i sin tur skulle kunna ha en negativ inverkan på Rustas varumärke och nettoomsättning.

1) Bruttomarginal är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se avsnittet "Utvald historisk finansiell information – Definitioner och avstämningar av alternativa nyckeltal".

Händelser eller negativa påståenden som påverkar Rustas varumärke eller återkommande negativ publicitet om produktkvalitet eller produktsäkerhet, och/eller återkallanden av produkter, kan minska efterfrågan på Rustas produkter och konsumenters vilja att handla i Rustas varuhus.

Rustas varumärke kan dessutom skadas på grund av faktorer kopplade till miljöansvar, socialt ansvar och bolagsstyrning (eng. *environmental, social and corporate governance*) ("**ESG**") (se även riskfaktorn "*Rusta är föremål för risker relaterade till hållbarhet*"). Om Rusta t.ex. misslyckas med att upprätthålla höga etiska, sociala och miljömässiga standarder för sin verksamhet, eller vid negativ publicitet om Rustas åtgärder till följd av sådana frågor aktualiseras, kan Rustas anseende äventyras. En stor del av Rustas produkter tillverkas i Asien (främst Kina) och baserat på varifrån Rustas varor köptes in stod Asien för 36,7 procent av Rustas kostnader för sålda varor och en något högre andel av Rustas nettoomsättning under räkenskapsåret 2022/2023. Trots att Rusta genom sina inköpskontor har lokal närvaro i flera av de asiatiska länder i vilka Rustas produkter tillverkas, samt uppställer krav på att Bolagets leverantörer och samarbetspartners i dessa länder följer Rustas uppförandekod och genomför kontroller i syfte att säkerställa att sådana krav efterlevs, kan Rusta misslyckas med att upptäcka eller förebygga potentiella problem kopplade till låga tillverkningskostnader bland vissa tillverkare. Trots de åtgärder som Rusta vidtar för att uppnå höga etiska, sociala och miljömässiga standarder för sin verksamhet och sina produktinköp, såsom att kräva att leverantörer följer Rustas uppförandekod samt att genomföra annonserade och oannonserade platsbesök, kan det inte uteslutas att Rusta eller andra parter som ingår i dess distributionskedja kan bli föremål för anklagelser om att inte upprätthålla acceptabla arbetsförhållanden eller att inte följa tillämpliga lagar, inklusive i fråga om bedrägerier, mutor eller korrupktion, till följd av produktinköp som sker på utländska marknader (se även riskfaktorerna "*Rusta är föremål för risker relaterade till hållbarhet*" och "*Underlåtenhet av Rusta, dess medarbetare och tredje parter att efterleva lagar och regler utformade i syfte att förebygga mutor och korrupktion kan göra Rusta föremål för böter och andra negativa konsekvenser*").

Det kan inte garanteras att Rusta, dess produktinköps-team och lokala inköpskontor kommer att kunna upptäcka eller förhindra överträdelser av Rustas uppförandekod eller tillämpliga lagar eller regler i fråga om bl.a. produktkrav och miljömässiga krav eller att Rustas leverantörer kommer att arbeta i enlighet med tillämpliga lagar samt etisk och arbetsrättslig praxis. En negativ inverkan på Rustas varumärke, inklusive till följd av att Rusta eller dess samarbetspartners inte följer tillämpliga

lagar och regler, eller kundförluster till följd av att Rusta inte lyckas upprätthålla sitt varumärkes anseende, kan ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat.

Rustas reklam- och marknadsföringsprogram kanske inte är effektiva för att skapa tillräcklig konsumentmedvetenhet och driva ökad kundtrafik till varuhusen

I enlighet med vad som anges i riskfaktorn "*Rustas förmåga att attrahera kunder beror till stor del på styrkan i dess varumärke och Rusta kanske inte kommer att kunna upprätthålla varumärkets anseende*" är Rustas framgång beroende av att allmänheten fortsätter att ha en positiv uppfattning om Rustas varumärke. Rusta använder sig av olika marknadsföringsmetoder (såsom veckovisa direktmarknadsföringsblad, Club Rusta, TV- och radioreklam, Rusta Magasin, sociala medier och annonser samt marknadsföring i varuhus) för att marknadsföra och öka kännedomen om Rustas varumärke, locka nya och behålla befintliga kunder, öka kännedomen om Rustas produktutbud och priser samt driva ökad kundtrafik till varuhusen, öka besöksfrekvens och öka försäljningsvolymerna. Rustas veckovisa direktmarknadsföringsblad utgör en av Rustas huvudsakliga marknadsföringsmetoder. Följaktligen skulle problem kopplade till tryck eller distribution av dessa, såsom ökade kostnader för produktion och distribution eller svårigheter kring att hitta leverantörer som kan trycka direktmarknadsföringsbladen i takt med att samhället blir alltmer digitalt, kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas marknadsföring och resultera i ökade marknadsföringskostnader eller medföra negativa effekter på Rustas nettoomsättning.

På grund av de effekter som reklam och marknadsföring kan ha i fråga om kundtrafik till Rustas varuhus och Rustas försäljningsvolymerna kommer Rustas framtida tillväxt och lönsamhet till stor del att bero på hur framgångsrika och effektiva Rustas reklam- och marknadsföringsprogram är, både på de geografiska marknader inom vilka Rusta är mer väletablerat, såsom i Sverige och Norge, och på dess övriga geografiska marknader, Tyskland och Finland, inom vilka Rustas varumärke inte är lika starkt och välkänt och inom vilka Rusta är mer beroende av att dess åtgärder för att öka sin marknadspenetration är framgångsrika. För att reklam- och marknadsföringsprogrammen ska bli framgångsrika måste Rusta hantera sina reklam- och marknadsföringskostnader på ett effektivt sätt för att på så sätt kunna bibehålla godtagbara rörelsemarginaler och godtagbar avkastning på Rustas investeringar i marknadsföring samt för att omvandla konsumentmedvetenhet till kundtrafik till varuhusen och ökade försäljningsvolymerna. För räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022 och 2020/2021 uppgick

Rustas marknadsföringskostnader som en andel av nettoomsättningen till 3,5 procent, 3,5 procent respektive 3,4 procent.

Rustas reklam och marknadsföring kan misslyckas med att generera ökad nettoomsättning, tillräckliga nivåer av varumärkes- och produktkännetecken eller ökad kundtrafik till varuhuset. I synnerhet kan misslyckade marknadsföringskampanjer avseende säsong produkter leda till lägre försäljning under säsongperioderna, vilka historiskt har bidragit till Rustas nettoomsättning och bruttomarginal i betydande utsträckning. Rustas marknadsföring följer till stor del ett tydligt säsongsmönster där kampanjer för vår, sommar, höst och vinter i regel preliminärt planeras upp till nio månader och färdigställs upp till sex månader innan de lanseras. Eftersom den säsongrelaterade försäljningen historiskt har bidragit till Rustas nettoomsättning och bruttomarginal i betydande utsträckning är det särskilt viktigt att Rusta korrekt kan analysera marknadsförhållandena och förutse kunders efterfrågan för att kunna öka kundtrafik till varuhuset, besöksfrekvens och försäljningsvolym med hjälp av sina marknadsföringskampanjer samt undvika potentiella försäljningstapp till följd av misslyckade säsongrelaterade marknadsföringskampanjer (se även riskfaktorn ”*Rustas verksamhet är föremål för säsongvariationer*”). Misslyckade marknadsföringskampanjer kan även leda till minskad kundtrafik till varuhuset och sämre försäljning än förväntat, vilket kan resultera i minskad merförsäljning och försäljning av kompletterande produkter och/eller till att Rusta ackumulerar omfattande lagervolymer. Detta kan i sin tur leda till lägre nettoomsättning än förväntat, likviditetsproblem, lägre bruttomarginaler och lägre avkastning på Rustas marknadsföringsinvesteringar än förväntat. Det finns även en risk att Rusta missbedömer kunders efterfrågan på vissa produkter som marknadsförs genom Rustas kampanjer och därför beställer otillräckliga volymer av sådana produkter i förhållande till kunders efterfrågan, vilket skulle kunna leda till brist på marknadsförda produkter och missnöje bland kunder samt därmed kunna ha en negativ inverkan på Rustas anseende bland kunder och leda till lägre nettoomsättning än vad som annars skulle ha kunnat uppnås.

Rusta kan även misslyckas med att hantera sina reklam- och marknadsföringsutgifter på ett kostnadseffektivt sätt. Vissa konkurrenter till Rusta kan dessutom ha betydligt större marknadsföringsbudgetar, vilket kan ge dem en konkurrensfördel i förhållande till Rusta (se även riskfaktorn ”*Rusta är verksam inom konkurrensutsatta marknader och om Rusta misslyckas med att förbli konkurrenskraftigt skulle det ha en negativ inverkan på Rustas verksamhet och lönsamhet*”). Om Rustas reklam- och marknadsföringsprogram visar sig vara ineffektiva, om Rusta inte kan hantera sina reklam- och marknads-

föringsutgifter på ett kostnadseffektivt sätt eller om Rusta inte uppnår den förväntade avkastningen på sina marknadsföringsinvesteringar kan Rusta misslyckas med att generera tillräcklig kundkännetecken eller kundtrafik till varuhuset, vilket skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, nettoomsättning, finansiella ställning och rörelseresultat.

Rustas verksamhet är föremål för säsongvariationer

Rustas verksamhet är föremål för säsongvariationer, vilket ökar betydelsen av en effektiv hantering av distributionskedjan och av effektiva marknadsföringskampanjer. Rusta utformar sina marknadsföringskampanjer baserat på säsongperiod för att vara attraktivt för kunder året runt. Rustas nettoomsättning, rörelseresultat och kassaflöde är dock föremål för säsongstopp. Historiskt har Rustas viktigaste försäljningsperioder varit sommarperioden (april–juli) och jul (november–december). Rustas nettoomsättning och bruttomarginal har således historiskt varit som högst under det första kvartalet av Rustas räkenskapsår (maj–juli) och under det tredje kvartalet av Rustas räkenskapsår (november–januari) som ett resultat av sommar- och julförsäljningen. Dessa säsongeffekter har resulterat i betydande variationer i Rustas rörelsekapital under räkenskapsåret. Om Rusta misslyckas med att korrekt analysera marknadsförutsättningarna och förutse kunders efterfrågan i sina marknadsföringskampanjer och/eller misslyckas med att köpa in en lämplig volym av produkter före en högförsäljningsperiod finns det en risk att Rusta inte har ett tillräckligt stort utbud av produkter för att kunna tillgodose kunders efterfrågan, vilket kan leda till utebliven försäljning, bl.a. som ett resultat av negativa effekter på Rustas varumärke och anseende bland kunder, och därmed ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat.

Rustas nettoomsättning är dessutom känslig för perioder med avvikande eller oväntade väderförhållanden. Rustas försäljning kan exempelvis minska till följd av minskad kundtrafik till varuhuset under perioder med dåligt väder. Ovanliga eller oväntade väderförhållanden, såsom besvärliga snöförhållanden eller avsaknad av snö under vintermånaderna, skulle således även kunna ha en negativ inverkan på efterfrågan av vissa produkter. Långvariga oförutsedda väderförhållanden eller tillfälligt svåra väderförhållanden, särskilt under Rustas högförsäljningsperioder, skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning, rörelseresultat och kassaflöde.

Om försäljningen under dessa högförsäljningsperioder är lägre än uppskattat kan det dessutom leda till att Rusta står med betydande volymer av osålda säsongprodukter för vilka det finns låg eller ingen efterfrågan

efter den aktuella högförsäljningsperioden. I sådana fall kan Rusta tvingas förlita sig på prissänkningar för att göra sig av med överskottslager eller lager med långsam omsättning eller redovisa inkursansdrag för osålt lager, vilket skulle kunna minska Rustas bruttomarginal. Om dessa händelser inträffar i framtiden skulle det kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning, rörelseresultat och kassaflöde.

Rusta är beroende av sin infrastruktur för lager och distribution

Rusta har ett centrallager i Norrköping som fungerar som det centrala navet för distribution och leverans av Rustas produkter till dess varuhus. Rusta har begränsat lagerutrymme i sina varuhus och centrallagret i Norrköping är därför väsentligt för Rustas fortsatta verksamhet. Per den 30 april 2023 omfattade Rustas balansräkning varulager om 2 593,1 miljoner kronor, varav 1 334,8 miljoner kronor förvarades i centrallagret i Norrköping. Om centrallagret i Norrköping skadas, förstörs eller tvingas stängas av någon anledning, t.ex. till följd av systemfel i automatiserade system, bränder, vattenskador eller naturkatastrofer, eller om varulagret och/eller utrustningen i centrallagret skadas allvarligt, t.ex. till följd av gaffeltrucks- eller hyllolyckor eller infestationer, skulle det innebära en betydande motgång i fråga om Rustas förmåga att lagra, hantera och distribuera sina produkter på ett snabbt och kostnadseffektivt sätt, eller över huvud taget, vilket skulle ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat. Även om Rusta har egendoms- och avbrottsförsäkringar till belopp som Rusta anser vara lämpliga och även om Rusta anser att det har en adekvat försäkring för sitt huvudkontor och sitt centrallager kan det inte garanteras att sådana försäkringar fullt ut omfattar förluster till följd av avbrott i verksamheten eller förstörda och/eller förlorade byggnader (se vidare riskfaktorn "Rustas försäkringsskydd kanske inte täcker alla potentiella förluster och det kan inte garanteras att Rusta kommer att kunna behålla sitt nuvarande försäkringsskydd till en rimlig kostnad eller över huvud taget").

Framgången för Rustas varuhus är beroende av att leveranser av produkter till och från centrallagret i Norrköping sker i rätt tid. Rusta använder sig av externa transportörer för att hantera leveranser av produkter med lastbilar, tåg och fartyg. Om transportörerna skulle säga upp sina avtal med Rusta kan det inte garanteras att Rusta lyckas hitta nya leverantörer på godtagbara villkor och inom den tid som krävs för att förhindra störningar i leveranserna av produkter. Om leveranserna av produkter till och från centrallagret i Norrköping påverkas eller försenas av någon anledning kan Rusta drabbas av väsentligt minskad nettoomsättning och

renommeskada. Särskilt när det gäller säsong produkter kan leveransproblem leda till lägre försäljning under säsongperioderna, vilka historiskt har bidragit i väsentlig utsträckning till Rustas nettoomsättning och bruttomarginal. Under COVID-19-pandemin upplevde Rusta t.ex. problem med transporten av vissa produkter från Asien på grund av störningar i distributionskedjan som en följd av den allmänna bristen på containrar och fartyg vid denna tid. I syfte att säkra leveransen av produkter (främst produkter för julsäsongen) under 2021 hyrde Rusta ett fartyg för att kunna leverera produkterna till Sverige. Om liknande eller andra störningar inträffar i framtiden kan leveranserna av Rustas produkter bli avsevärt försenade och Rusta kan tvingas vidta extraordinära åtgärder för att säkerställa leverans av sina produkter, vilket i sin tur kan leda till ytterligare kostnader för Rusta.

Vidare är ett betydande antal anställda hos transportörer medlemmar i olika fackföreningar. Anställda hos transportörer kan inleda strejker eller vidta andra kollektiva åtgärder, vilket kan leda till störningar eller förseningar i Rustas produktleveranser. Under våren 2016 uppstod t.ex. en arbetsrättslig tvist mellan en fackförening och det hamnbolag som skötte driften av verksamheten i Göteborgs hamn. Tvisten ledde till fackliga åtgärder i form av strejker vid flera olika tillfällen samt en lockout. Eftersom många av Rustas produkter som köptes in från andra delar av världen vid denna tidpunkt levererades till Göteborgs hamn för vidare distribution till Rustas centrallager påverkades Rusta negativt av tvisten och upplevde störningar och förseningar i produktleveranser.

Leveransförseningar och andra avvikelser från avtalad standard kan uppstå till följd av olika faktorer, inklusive störningar i infrastrukturen för sjöfart till följd av exempelvis kapacitetsbrist, infrastrukturprojekt, problem att passera nationsgränser, sabotage, arbetsvister, olyckor eller naturkatastrofer samt problem med fordon och med att lasta eller lasta av de transporterade produkterna. Rusta kan dessutom ha anledning att avsluta relationer med transportörer om de t.ex. inte kan uppfylla Rustas krav och förväntningar på samarbetspartners. Om sådana händelser inträffar kan Rusta ha svårt att hitta alternativa transportörer i tid och på godtagbara villkor samt vara förhindrat från att erhålla kompensation för merkostnader som uppkommer eller från att hitta alternativa leverantörer som kan upprätthålla den kvalitet som krävs.

Varje faktor som beskrivs ovan skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, nettoomsättning, finansiella ställning och rörelseresultat.

Rustas verksamhet är beroende av Bolagets förmåga att hantera sin distributionskedja och sina lager effektivt

Rustas bruttomarginal och rörelsekapital påverkas av Bolagets distributionskedja och lagerhantering, vilka hanteras centralt från Rustas huvudkontor i Upplands Väsby och från dess centrallager i Norrköping. Rustas framgång är beroende av Bolagets förmåga att effektivt hantera sina lagernivåer och produktflöden på ett sådant sätt att kunders efterfrågan tillgodoses utan att för stora lagernivåer byggs upp. För stora lagernivåer kan leda till ökade kostnader för förvaring och omfattande lagerhållning kan således ha en negativ inverkan på Rustas finansiella ställning, resultat och rörelsekapital. Vad gäller Rustas produkter som köps in utanför Sverige gör ledtiderna mellan beställning och leverans det ännu viktigare att förutse, och svårare att möta, efterfrågan på produkter. Rusta måste beställa produkter baserat på förväntad kundefterfrågan och Rustas beställningar kanske inte matchar kundernas faktiska efterfrågan. Kundernas preferenser kan även ändras innan Rusta säljer produkterna i sina varuhus. För räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022 och 2020/2021 innefattade Rustas redovisade värde av varulager en inkuransavsättning för föråldrade och svårsålda produkter om 89,4 miljoner kronor, 78,8 miljoner kronor respektive 25,6 miljoner kronor. Eventuella misslyckanden med att hantera Rustas distributionskedja effektivt kan ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning, rörelseresultat och kassaflöden.

Rusta är föremål för risker relaterade till att hitta och upprätthålla relationer med leverantörer som uppfyller Rustas krav på tillverkning och produktkvalitet samt som kan tillverka och/eller leverera produkter till Rusta i rätt tid

Rusta äger eller driver inga tillverkningsanläggningar och är beroende av att produkter med god kvalitet levereras från tredjepartsleverantörer i rätt tid. Rusta köper in sina produkter från en diversifierad grupp av leverantörer med en bred geografisk spridning. Under räkenskapsåret 2022/2023 stod Rustas 20 största leverantörer för cirka 30 procent av Rustas kostnader för sålda varor. Även om Rusta inte är beroende av någon enskild leverantör är Rustas verksamhet beroende av Rustas förmåga att hitta leverantörer som uppfyller de krav som Rusta ställer på tillverkning och produktkvalitet. Rusta anser att detta är särskilt viktigt när det gäller produktionen av produkter under dess egna varumärken ("**private label-produkter**") som huvudsakligen köps in från länder med låga tillverkningskostnader. Om en tillverkare eller leverantör inte uppfyller Rustas krav på tillverkning och produktkvalitet eller inte kan tillverka och/eller leverera produkter till Rusta i tid, oaktat om det är till följd av operationella svårigheter eller något

annat skäl, och om Rusta inte kan hitta alternativa leverantörer för att tillhandahålla ersättningsprodukter, finns det en risk att Rusta inte kan leverera produkter som uppfyller Rustas kvalitetskrav till sina varuhus eller anpassa sig efter förändringar i kundefterfrågan i tid, eller över huvud taget, vilket skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning, resultat och kassaflöde. Under 2020 och 2021 kunde Rusta exempelvis inte genomföra platsbesök hos vissa av sina leverantörer i Kina till följd av lokala restriktioner med anledning av COVID-19-pandemin. Under denna period upplevde Rusta en försämring av kvaliteten på vissa produkter som tillverkades av dessa leverantörer, vilket i sin tur resulterade i en tillfällig ökning av antalet produkter som kunder returnerade till Rusta på grund av kvalitetsbrister.

För räkenskapsåret 2022/2023 var 57,2 procent av Rustas kostnader för sålda varor hänförliga till produkter som importerades från leverantörer utanför Sverige, främst i Kina, och Rusta är därför föremål för ett antal risker som i allmänhet är förknippade med att göra affärer på utländska marknader och med utländska företag. Rustas private label-produkter är huvudsakligen importerade från länder i Asien med låga tillverkningskostnader. Länder med låga tillverkningskostnader kan ha andra marknadsförhållanden och kan i vissa fall ha väsentligt lägre nivåer av politisk och finansiell stabilitet och mer legal/regulatorisk osäkerhet än länder med högre tillverkningskostnader, vilket kan leda till begränsad transparens och förutsebarhet. Dessa faktorer kan även leda till osäkerhet i samband med förhandling och genomförande av avtal med leverantörer och oförutsedda förändringar i regulatoriska regelverk, såsom införande av exportrestriktioner. Under de senaste åren har de geopolitiska förhållandena i vissa regioner där Rustas leverantörer finns och från vilka Rusta köper in produkter, däribland Kina, förändrats på ett negativt sätt med ökad protektionism och större fokus på nationella säkerhetsåtgärder. Dessa förändringar har implementerats genom bl.a. ny lagstiftning. Sådana förändringar kan resultera i minskad transparens och förutsebarhet samt ha en negativ inverkan på Rustas möjligheter att köpa produkter från leverantörer i sådana länder. Som exempel kan utökade kontroller och protektionism förhindra Rustas leverantörer från att erhålla nödvändiga godkännanden och tillstånd från statliga myndigheter för att tillverka och sälja de produkter som Rusta köper, vilket kan öka kostnaderna för att göra affärer inom de berörda marknaderna och kan leda till högre tillverkningskostnader och att leverantörer tvingas höja sina priser. Detta skulle i sin tur kunna ha en negativ inverkan på Rustas lönsamhet och/eller Rustas lågprisposition om Rusta väljer eller tvingas att höja priserna på de produkter som säljs till kunderna för att kompensera för högre tillverkningskostnader. Rusta kan dessutom nekas

all tillgång till leverantörer i vissa länder till följd av geopolitiska förhållanden utom Rustas kontroll eller välja att sluta använda leverantörer i länder som har blivit mindre lönsamma till följd av åtgärder som har vidtagits med anledning av ökad protektionism. Liknande effekter kan uppstå om Rusta blir föremål för förändrade produktsäkerhetskrav eller andra krav som påverkar tillverkningen av Rustas produkter och som kräver att Rustas leverantörer använder andra tillverkningsprocesser för de produkter som säljs till Rusta än till andra aktörer. Detta kan försämra Rustas valmöjligheter och leda till kapacitetsbegränsningar hos leverantörerna samt resultera i ökade inköpspriser och försämrad kvalitet på de produkter som säljs till Rusta till följd av en försvagad förhandlingsposition, vilket kan ha en negativ inverkan på Rustas försäljning och lönsamhet.

Produktflödet från utländska tillverkare och leverantörer kan bli föremål för störningar på grund av bl.a. införande av ytterligare handelsrättsliga regler eller bestämmelser och införande av ytterligare tullavgifter och andra avgifter på import och export, valutakursförändringar, naturkatastrofer, krig eller terroristhandlingar, restriktioner för penningöverföringar, finansiell instabilitet eller konkurser bland tillverkare och allvarliga arbetsrättsliga konflikter. Exempelvis tvingades vissa av Rustas leverantörer i Kina att minska sin produktionskapacitet under vissa perioder i slutet av 2021 och början av 2022 på grund av lokala energibesparingsrestriktioner. Till följd av detta mottog Rusta lägre volymer av vissa av sina private label-produkter än förväntat och kunde därför inte sälja så många av de relevanta produkterna som Rusta annars skulle ha kunnat sälja.

Samtliga ovan nämnda faktorer skulle kunna ha en negativ inverkan på Rustas förmåga att distribuera tillräckliga volymer av produkter till sina varuhus, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, nettoomsättning, finansiella ställning och resultat.

Rustas lönsamhet är beroende av inköps- och leveransvillkor

Rustas inköp av välkända varumärkesprodukter från externa leverantörer (eng. *A-brand products*) ("**A-varumärkesprodukter**") baseras på ramavtal med tillverkare av A-varumärkesprodukter, vilka främst reglerar inköpspriser, rabatter, produktleveranser och marknadsföringsåtgärder. Villkoren i Rustas ramavtal gäller till dess att de sägs upp av någon av parterna med tre månaders skriftlig uppsägningstid och Rusta förbinder sig inte till några volymåtaganden för att sänka kostnader och leveranstider. Rustas inköp av private label-produkter baseras på leveransavtal som ingås direkt med leveran-

törer och som huvudsakligen reglerar produktion och leverans av en viss mängd produkter under en överenskommen period. Även om Rusta behåller flexibiliteten att beställa olika volymer och produkter samt köper in produkter från ett brett nätverk av leverantörer kan det inte garanteras att Rusta kommer att kunna förnya sina avtal med leverantörer på acceptabla eller jämförbara villkor i framtiden. I den mån Rusta tvingas hitta nya leverantörer, eller inte framgångsrikt lyckas förhandla fram nya avtal med befintliga leverantörer, kan Rustas kostnader öka till följd av ökade produktinköpskostnader eller ändrade betalningsvillkor från leverantörer och Rusta kanske inte kan eller väljer att föra över sådana kostnader till kunder, vilket skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och resultat.

För att kunna sälja sina produkter till attraktiva men lönsamma priser behöver Rusta ha förmånliga prisvillkor i sina inköpsavtal. Tillverkningskostnaderna för produkterna kan även variera till följd av prisfluktuationer för material och tillverkningsprocesser samt för den arbetskraft som används vid tillverkningen. Sådana fluktuationer påverkar indirekt inköpspriserna för Rusta och därmed de priser som Rusta kan sätta vid försäljning till sina kunder. Exempelvis har priserna på vissa råvaror som används i många av Rustas produkter, såsom råolja, samt arbetskraftskostnader och transportkostnader från Asien ökat väsentligt under de senaste åren, vilket har lett till högre produktions- och transportkostnader för många av de produkter som säljs av Rusta. Det kan inte garanteras att Rusta i framtiden kan eller väljer att föra över sådana ökade kostnader till kunder, vilket kan resultera i lägre bruttomarginaler för Rusta. Även för det fall Rusta kan och väljer att föra över sådana ökade kostnader till kunder kan det ha en negativ inverkan på den upplevda prisbilden av Rusta, vilket i sin tur kan leda till minskad kundtrafik till varuhusen och därmed ha en negativ inverkan på Rustas försäljning och rörelseresultat.

Rustas nettoomsättning är huvudsakligen hänförlig till försäljning från dess fysiska varuhus och Rusta är beroende av att hålla sina varuhus öppna

Under räkenskapsåret 2022/2023 var 98,4 procent av Rustas nettoomsättning hänförliga till försäljning från Rustas fysiska varuhus medan 1,6¹⁾ procent av Rustas nettoomsättning var hänförliga till försäljning från Rustas onlineförsäljningskanal, vilken fungerar som ett komplement till Rustas fysiska varuhus. Eftersom en betydande majoritet av Rustas nettoomsättning är hänförlig till försäljning från Rustas fysiska varuhus är Rusta beroende av att hålla sina varuhus öppna året runt. Om

1) Inklusive nettoomsättning genererad av den självständiga affärsenheten Happy Angler, uppgående till 56,1 miljoner kronor under räkenskapsåret 2022/2023.

Rusta tvingas stänga flera varuhus under en längre period, t.ex. på grund av naturkatastrofer, krigsutbrott, regionala epidemier eller globala pandemier, skulle det kunna ha väsentliga negativa effekter på Rustas förmåga att bedriva sin verksamhet. Exempelvis ledde COVID-19-pandemin till att Rusta tillfälligt tvingades att stänga ett antal varuhus i Norge och Tyskland under vissa perioder under 2020 och 2021, bl.a. på grund av införandet av åtgärder för att begränsa effekterna av pandemin, såsom förbud mot att besöka fysiska varuhus och krav på att tillfälligt stänga fysiska varuhus i vilka fall av COVID-19 hade identifierats bland varuhusanställda. Om Rusta av någon anledning tvingas stänga varuhus kan Rusta dessutom fortfarande vara skyldigt att betala för leasing av varuhuslokaler enligt sina leasingavtal och att betala löner till anställda som arbetar i sådana varuhus.

Om Rusta av någon anledning tvingas stänga flera varuhus under en längre period skulle det kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, nettoomsättning, lönsamhet och rörelseresultat.

Rusta kan vara föremål för utmaningar i samband med öppnandet av nya varuhus

Per dagen för detta Prospekt har Rusta 203 varuhus i Sverige, Norge, Finland och Tyskland. Sedan utgången av räkenskapsåret 2019/2020 och fram till och med dagen för detta Prospekt har Rusta öppnat 42 nya varuhus, varav 21 varuhus har öppnats i Sverige och Norge, där Rusta har det största antalet varuhus, och 21 varuhus har öppnats i Finland och Tyskland. Även om Rustas varuhusnätverk har en bred geografisk täckning i Sverige, Norge och Finland är Rustas fortsatta tillväxt beroende av både att öka nettoomsättningen i befintliga varuhus och att öppna lönsamma nya eller omlokaliserade varuhus. Rusta har en historik av att ha en hög grad av lönsamma varuhus i Sverige och Norge (under räkenskapsåret 2022/2023 var samtliga jämförbara varuhus¹⁾ (eng. *like-for-like estate*) i Sverige och Norge lönsamma²⁾ men det kan inte garanteras att nya varuhus som öppnas av Rusta på dessa geografiska marknader kommer att vara lönsamma. Vidare har Rusta inte varit verksamt i Tyskland och Finland (där Rusta öppnade sina första varuhus 2017 respektive 2018³⁾) under lika lång tid som Rusta har varit verksamt i Sverige och Norge (där Rusta öppnade sina första varuhus 1986 respektive 2014) och det kan inte garanteras att expansionen av Rustas varuhusnätverk i dessa länder kommer att vara lönsam (under räkenskapsåret 2022/2023 var cirka 85 procent av de jämförbara varuhusen i Tyskland och Finland lönsamma⁴⁾), i synnerhet i Tyskland där Rusta

har färre varuhus och anser att konkurrensen är större än på sina övriga geografiska marknader där Rusta är mer väletablerat.

Rustas förmåga att öppna och driva lönsamma nya varuhus beror på ett antal faktorer, varav vissa ligger utom Rustas kontroll. Dessa faktorer inkluderar bl.a. Rustas förmåga att:

- rekrytera, utbilda och behålla en stor personalstyrka av varuhuschefer och annan personal,
- hantera konkurrens, marknadsföring, distribution och andra utmaningar som uppstår i samband med öppnandet av nya varuhus och expansionen av Rustas verksamhet,
- förse nya varuhus med inventarier och produkter för försäljning i rätt tid och till en låg kostnad,
- framgångsrikt integrera nya varuhus i den befintliga verksamheten, inklusive IT-systemintegration,
- samla in och analysera demografisk data och marknadsdata avseende upptagningsområden,
- hitta lämpliga lägen för varuhus,
- förhandla fram och upprätthålla acceptabla leasingvillkor,
- generera tillräckliga nivåer av likvida medel för att understödja expansionen,
- uppnå och bibehålla varumärkeskännedom på den relevanta marknaden, och
- identifiera och tillgodose kundernas produktpreferenser och andra preferenser.

Om Rusta inte lyckas möta dessa utmaningar på ett effektivt sätt skulle det kunna ha en negativ inverkan på Rustas förmåga att framgångsrikt öppna och driva nya varuhus på ett tids- och kostnadseffektivt sätt. Det finns även en risk att nya varuhus inte lyckas uppnå en intäkts- eller lönsamhetsnivå som är jämförbar med Rustas befintliga varuhus inom de förväntade tidsperioderna eller över huvud taget. Även om Rusta historiskt inte har tvingats stänga något varuhus etablerat av Rusta⁵⁾ på grund av bristande lönsamhet kan det inte garanteras att nya varuhus kommer att, eller att befintliga varuhus kommer att fortsätta, uppfylla de förväntade finansiella målen eller kunna upprätthålla acceptabla lönsamhetsnivåer över tid. Om Rusta i framtiden skulle tvingas eller välja att stänga och/eller omlokalisera flera varuhus kan Rustas verksamhet påverkas negativt och Rusta kan drabbas av väsentliga merkostnader relaterade till exempelvis stängningar av varuhus. Risken för att nya eller omlokaliserade varuhus

1) Jämförbara varuhus innefattar samtliga varuhus i varuhusnätverket som har varit operationella under hela den innevarande och hela den jämförande perioden. Varuhus som har öppnats under perioderna som jämförs exkluderas således.

2) Med lönsam avses att varuhusen hade en positiv täckningsbidragsmarginal.

3) Genom förvärvet av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong under 2018.

4) Med lönsam avses att varuhusen hade en positiv täckningsbidragsmarginal.

5) Rusta hade ett tillfälligt varuhus i Stockholm som var öppet under perioden mars 2019–augusti 2022 i en lokal som skulle renoveras i september 2022 baserat på ett tillfälligt leasingavtal. Tre Hong Kong-varuhus stängdes även i samband med förvärvet och integrationen av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong under 2018.

medför att nettoomsättningen som genereras av befintliga varuhus omfördelas eller påverkas negativt kan dessutom öka till följd av att ytterligare varuhus öppnas.

Rusta gör och förlitar sig på vissa uppskattningar avseende lönsamhet, marknadsvillkor och andra parametrar, såsom etableringsutrymmesanalys (eng. *white space analysis*) som i sin tur baseras på ett antal parametrar som används för att bedöma potentiella lägen för öppnandet av nya varuhus och huruvida de passar in i Rustas långsiktiga expensionsplaner, inklusive hur Rustas befintliga varuhusnätverk presterar, Rustas logistik- och distributionsinfrastruktur, demografiska faktorer och konkurrensaspekter såsom närliggande varuhus och konsumenttrafik i området. Sådana uppskattningar kan komma att visa sig vara felaktiga eller baseras på antaganden som visar sig vara felaktiga och den faktiska utvecklingen kan komma att avvika väsentligt från förväntningarna, vilket kan leda till att det tar längre tid innan ett nytt eller omlokaliserat varuhus blir lönsamt eller genererar en positiv avkastning på investeringen, om över huvud taget.

Ökad inflation har även lett till svårigheter att hitta varuhuslokaler att leasa till en kostnad som är kommersiellt acceptabel för Rusta. Detta, tillsammans med ökad konkurrens om varuhuslokaler, kan leda till att Rusta får svårt att hitta lokaler för nya varuhus att leasa på villkor som är kommersiellt acceptabla för Rusta, vilket i sin tur kan leda till att Rusta inte kan öppna nya varuhus som planerat och därmed ha en negativ inverkan på Rustas tillväxtutsikter. Dessutom skulle högre kostnader förknippade med leasing av varuhuslokaler till följd av ökad inflation, eller av andra orsaker, ha en negativ inverkan på Rustas resultat.

Det kan inte garanteras att Rusta kommer att lyckas öppna nya varuhus, eller att sådana varuhus kommer att vara lönsamma, och eventuella misslyckanden när det gäller Rustas förmåga att öppna nya lönsamma varuhus skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning, rörelseresultat och tillväxt.

Rustas verksamhet kan påverkas negativt av problem relaterade till Rustas IT-system

Rusta använder flera IT-system i olika delar av sin verksamhet. IT-system för redovisning, finansiell rapportering, budgetering och personalfrågor används inom ramen för den operationella och finansiella kontrollen. Marknadsföring produceras, kommuniceras och analyseras till stor del genom användning av IT-system, inklusive behandling av känsliga personuppgifter om Rustas kunder. IT-system är även väsentliga för Rustas försäljningsplattform, där systemen används för Rustas onlineutvecklingssystem, affärssystem och lagerhantering samt för den övergripande hanteringen av Rustas

logistik- och distributionsinfrastruktur. Exempelvis är delar av Rustas centrallager i Norrköping automatiserat och eventuella störningar i IT-systemen relaterade till centrallagret kan få allvarliga konsekvenser i förhållande till Rustas distributionskedja och leveranser av produkter till Rustas varuhus i rätt tid. Tillförlitliga IT-system är därför en central del av Rustas verksamhet.

Funktionaliteten av Rustas IT-system är beroende av att den hårdvara och mjukvara som används, de tjänster som tillhandahålls av tredje parter samt användargränssnittet till manuella delar av de processer som ingår i Rustas verksamhet fungerar felfritt. Problem med hårdvara, såsom dator- och nätverkskomponenter, kan uppstå till följd av exempelvis tillverkningsfel, olyckor, slitage och överbelastning samt cyberattacker, dataintrång och andra former av sabotage, vilka kan vara svåra att förutse och förhindra. Rusta har även begränsad kontroll över funktionaliteten bland de tjänster som tillhandahålls av tredje parter, t.ex. molnlagring, nätverks- och underhållstjänster, som bl.a. kan sluta fungera om tredjepartsleverantörernas hård- och mjukvaror slutar fungera. Brister i andra delar av gränssnittet för Rustas verksamhet kan uppstå till följd av faktorer såsom misstag som begås av Rustas anställda vid hanteringen av IT-systemen. Rusta strävar efter att bygga in redundans i sina IT-system för att minska risken för att brister i enskilda komponenter får mer omfattande konsekvenser för hela IT-infrastrukturen men det kan inte garanteras att sådana åtgärder kommer att ha avsedd effekt. Problem kan även uppstå till följd av planerade åtgärder, såsom uppgraderingar och underhåll, vilka kan vara svåra att genomföra eftersom Rustas verksamhet kräver att dess IT-system fungerar kontinuerligt året runt och oavsett tid på dygnet.

Om Rustas IT-system skulle sluta att fungera på avsett sätt kan det få en negativ inverkan på de delar av Rustas verksamhet som är beroende av IT-systemen. Problem med IT-system som används för operationell och finansiell kontroll kan bl.a. leda till att Rusta inte kan dokumentera, följa upp och kontrollera utvecklingen av sin verksamhet eller att följa tillämpliga redovisnings- och rapporteringsregler. Problem som påverkar Rustas marknadsföring och behandling av kunddata kan leda till att Rustas marknadsföring blir ineffektiv samt till väsentlig skada på Rustas anseende och krav från såväl myndigheter som andra brottsbekämpande organ om bl.a. personuppgifter behandlas i strid med tillämpliga regler eller blir tillgängliga för obehöriga externa parter. Rusta kan även förhindras att bedriva verksamhet i sina varuhus i den mån kassasystem eller andra stödsystem slutar att fungera annat än under en mycket kort period eller i begränsad omfattning. Sådana incidenter kan även ha en negativ inverkan på kundernas förtroende för och vilja att dela information med Rusta, vilket kan göra det svårt för Rusta att anpassa sin marknadsförings-

och försäljningsstrategi till kundernas preferenser och kan därmed leda till minskad försäljning och lägre lönsamhet. Även om dessa problem skulle uppstå till följd av brister hos tredjepartsleverantörer eller fel hänförliga till hård- eller mjukvara som Rustas leverantörer är ansvariga för kvarstår risken att Rusta inte kan erhålla kompensation för de negativa konsekvenser som orsakas av sådana problem. Rusta kan även bli förhindrat att i tid och på kommersiellt acceptabla villkor identifiera och implementera alternativa system eller leverantörer samt att hitta alternativa leverantörer som kan upprätthålla den kvalitet som krävs och uppfylla kraven på problemfri systemintegration.

Om någon av de ovan nämnda riskerna skulle förverkligas kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat.

Rusta är föremål för risker förknippade med att leasa stora utrymmen

I enlighet med sin strategi att leasa snarare än att äga sina lokaler, hyr Rusta sitt huvudkontor, centrallager och, per dagen för detta Prospekt, alla sina befintliga varuhus. Rusta hyr varuhuslokaler från tredje parter under leasingavtal med initiala leasingperioder från fem till tio år. Per den 30 april 2023 hade Rusta en genomsnittlig återstående leasingperiod (inklusive uppsägningstid) om cirka sex år för Rustas fastighetsavtal. Leasingperioden för Rustas huvudkontor och centrallager löper ut i september 2036 respektive oktober 2041. Majoriteten av Rustas leasingavtal innehåller bestämmelser om årliga prisjusteringar baserade på konsumentprisindex eller rörliga kostnader kopplade till respektive varuhus nettoomsättning. Ökad inflation påverkar därmed Rustas leasingkostnader och om inflationsnivåerna på Rustas olika geografiska marknader ökar ytterligare skulle det ha en negativ inverkan på Rustas resultat.

Rustas förmåga att behålla och förnya sina befintliga leasingavtal och att ingå nya leasingavtal på förmånliga villkor eller över huvud taget beror på många faktorer som ligger utom Rustas kontroll, såsom allmänna ekonomiska förhållanden, förutsättningar på den lokala fastighetsmarknaden, konkurrensen om eftertraktade fastigheter, villkoren för eventuella förnyelseoptioner och Rustas relationer med nuvarande eller potentiella hyresvärdar. I framtiden kan Rusta kanske inte förhandla fram förmånliga leasingvillkor och en eventuell oförmåga att göra det kan leda till att Rustas leasingkostnader blir högre under kommande år eller kan tvinga Rusta att stänga eller flytta varuhus och Rusta kanske inte kan öppna nya varuhus för att ersätta de som har stängts. Rustas förmåga att hitta och leasa lämpliga lokaler för nya varuhus kan dessutom bl.a. bero på huruvida Rusta kan erhålla vissa tillstånd på godtagbara villkor från lokala myndigheter och det är möjligt att Rusta inte kan erhålla sådana tillstånd. I Tyskland och Norge finns t.ex.

vissa restriktioner vad gäller öppnandet av varuhus som överstiger en viss storlek och som har en viss storlek på försäljningsytor för förbrukningsvaror och för att öppna varuhus som uppfyller dessa kriterier måste Rusta erhålla tillstånd från vissa lokala myndigheter. I den mån Rusta beslutar att stänga eller flytta befintliga varuhus i framtiden kan Rusta dessutom vara skyldigt att fullgöra sina skyldigheter enligt det tillämpliga leasingavtalet, däribland att betala för den leasade varuhuslokalen, under den återstående delen av leasingperioden. Om Rusta inte kan säga upp eller förnya befintliga leasingavtal, hyra ut outnyttjat leasingutrymme eller leasa lämpliga alternativa lokaler, eller ingå leasingavtal för nya varuhus på förmånliga villkor, kan Rustas tillväxt och lönsamhet påverkas negativt, vilket skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat.

Rusta kan påverkas negativt om Rusta misslyckas med att rekrytera eller behålla personer i koncernledningen och nyckelmedarbetare

Rustas operationella framgång är beroende av koncernledningens och andra nyckelmedarbetares erfarenhet och expertis. Om Rusta förlorar någon av sina nyckelmedarbetare kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet och framtidsutsikter eftersom Rusta kanske inte kan hitta lämpliga personer för att ersätta sådana medarbetare i rätt tid utan att drabbas av ökade kostnader eller över huvud taget. Rusta anser att dess framtida framgång i väsentlig utsträckning kommer att vara beroende av dess fortsatta förmåga att rekrytera och behålla kompetenta och kvalificerade medarbetare, inklusive sådana som har expertis inom projektledning och som lätt kan anpassa sig till förändringar i arbetsmiljön. Det finns en betydande konkurrens om erfarna och skickliga medarbetare på detaljhandelsmarknaden. I den mån Rusta inte kan tillgodose sina personalbehov eller effektivt hantera sina anställdas arbetsbelastning kan Rustas tillväxt och lönsamhet försämrats, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat.

Personalomsättningen inom detaljhandeln är generellt hög och en alltför hög personalomsättning kan leda till högre personalkostnader för Rusta

Rusta bedömer att dess framgång delvis beror på dess förmåga att attrahera, motivera och behålla ett tillräckligt antal varuhuschefer och varuhusanställda som förstår och uppskattar Rustas företagskultur, kunder och produkter. Personalomsättningen på detaljhandelsmarknaden är generellt hög och en alltför hög personalomsättning leder i allmänhet till högre personalkostnader förknippade med att rekrytera, anställa, behålla och utbilda nya varuhusanställda. Om personalbehovet inte kan uppfyllas eller om personalomsättningen ökar

väsentligt kan det leda till högre personalkostnader och kan tvinga Rusta till att behöva betala högre löner för att attrahera eller behålla varuhuschefer i synnerhet.

Deltidsanställda utgör en betydande andel av Rustas anställda och Rusta är beroende av sådana anställda för att kunna ha tillräcklig bemanning i sina varuhus, särskilt under intensiva försäljningsperioder. Det kan inte garanteras att det kommer att finnas tillräckligt med lämpliga deltidsanställda för att möta Rustas behov. Om personalbehovet inte kan uppfyllas kan det även leda till underbemanning, vilket kan ha en negativ inverkan på Rustas prestation och varumärke. Var och en av dessa faktorer skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat.

Rustas försäkringsskydd kanske inte täcker alla potentiella förluster och det kan inte garanteras att Rusta kommer att kunna behålla sitt nuvarande försäkringsskydd till en rimlig kostnad eller över huvud taget

Rusta har försäkringsskydd hänförligt till allmän skada, egendom, avbrott i verksamheten, kundolyckor, sjötransport, resor samt ansvarsskydd för styrelsen och de ledande befattningshavarna avseende deras ansvar, vilket är avsett att täcka brister i Rustas produkter och andra anspråk eller förluster. Rusta anser att försäkringsskyddet är tillräckligt och i enlighet med branschpraxis. Rusta kan trots detta bli föremål för anspråk eller förluster som faller utanför Rustas försäkringsskydd eller anspråk eller förluster som inte täcks av det. Det skydd som Rusta erhåller genom försäkringarna kan även vara begränsat på grund av exempelvis beloppsbegränsningar och krav på betalning av självrisk. Rusta kan dessutom bli föremål för anspråk eller förluster som, även om de omfattas av Rustas försäkringsskydd, leder till en höjning av Rustas försäkringspremier. Det kan även vara svårt och tidskrävande att erhålla ersättning från försäkringsbolag för förluster som täcks av Rustas försäkringar och det är inte säkert att Rusta kan erhålla hela det förlorade beloppet från försäkringsbolaget. Det finns därmed en risk att Rustas försäkringsskydd inte täcker alla potentiella förluster, oavsett orsak. Vidare kan det inte garanteras att Rusta i framtiden kommer att kunna teckna eller behålla ansvarsförsäkringar på acceptabla villkor eller över huvud taget.

Otillräckligt försäkringsskydd eller betydande ökning av Rustas försäkringspremier kan leda till ekonomiska förluster eller ökade rörelsekostnader, vilket skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas lönsamhet och finansiella ställning.

Rusta använder betallösningar från tredjepartsleverantörer

Per dagen för detta Prospekt erbjuder Rusta olika betallösningar genom tredje parter som är anpassade efter kundernas beteenden och preferenser, både i varuhus och vid försäljning genom Rusta Online. De betalmetoder som Rusta erbjuder omfattar betalning med kredit- och betalkort samt kontant betalning via internetbankstjänster från tredje parter. Samtliga betaltjänster tillhandahålls av externa tjänsteleverantörer, däribland Klarna, som även erbjuder betaltjänster såsom delbetalning, uppskjuten betalning och fakturering för köp som görs via Rustas onlineförsäljningskanal. De betallösningar som Rusta erbjuder medför risker hänförliga till eventuella driftstörningar i betalprocesser, vilka, om de materialiseras, kan ha en negativ inverkan på kundförtroende och kundnöjdhet. Eftersom betalning är en viktig del av helhetsintrycket av köppplevelsen kommer betallösningarnas funktionalitet att påverka kundupplevelsen. Rustas rykte kan därför påverkas negativt om betallösningarna inte uppfyller kunders förväntningar.

De betalmetoder som erbjuds av Rusta, och som tillhandahålls av externa tjänsteleverantörer, kan bli föremål för regleringar, cyberattacker och/eller bedrägerier från tredje parter. Rusta är även föremål för risker hänförliga till obehöriga eller felaktigt placerade order eller betalningar och bedrägerier. Avseende vissa betallösningar betalar Rusta även en provision eller andra avgifter som kan öka successivt över tid och leda till högre rörelsekostnader. Det finns en risk att de inlösande bankerna slutar betala utestående fakturor, förlänger betaltiden eller kräver förskotts betalning från Rusta. Enligt Rustas nuvarande betalvillkor erhåller Rusta betalning från kreditkortsinstituten och Klarna inom ett begränsat antal dagar från det att kundtransaktion har skett. En negativ förändring av betalvillkoren kan förlänga den period under vilken Rusta är föremål för risken att kunder som redan har mottagit sina produkter inte betalar. Detta skulle kunna påverka Rustas likviditet negativt.

Det finns även en risk att leverantörer av betallösningar säger upp sina avtal med Rusta eller inte går med på att förnya dem på villkor som är godtagbara för Rusta eller över huvud taget, vilket kan resultera i att Rusta behöver ingå avtal med andra leverantörer vars lösningar eller villkor kan vara sämre i förhållande till Rustas behov. Rusta kan dessutom vara förhindrat att inom en rimlig tidsram anlita andra leverantörer av betallösningar som erbjuder liknande villkor. Om någon av de ovan nämnda riskerna skulle realiseras kan det ha en negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och kassaflöden.

Rusta är föremål för risker relaterade till arbetsplatsolyckor

Den verksamhet som bedrivs i Rustas varuhus och i centrallagret i Norrköping kan kräva att anställda utför fysiskt krävande arbetsuppgifter som bl.a. innefattar tunga lyft (såsom att fylla på hyllor eller hantera varulager) eller andra monotona arbetsuppgifter (såsom att använda kassaapparater eller utföra repetitiva rörelser under längre perioder). Rustas verksamhet innefattar även användning av viss tung utrustning och maskiner, såsom gaffeltruckar, vilket kan leda till arbetsplatsolyckor och följaktligen personskador samt skador på varulager och arbetsutrustning om t.ex. föraren förlorar kontrollen över gaffeltrucken, kolliderar, välter eller på annat sätt inte använder trucken på ett korrekt sätt. Rusta är dessutom föremål för risken för rån, stöld eller andra säkerhetshot riktade mot sina varuhus, vilket kan utgöra en fara för de anställdas säkerhet och ha en negativ inverkan på de anställdas välmående.

Effektiviteten av Rustas säkerhetsåtgärder beror i stor utsträckning på utbildningen för medarbetarna. Otillräcklig utbildning, bristande efterlevnad av säkerhetsprotokoll eller oaksamhet bland anställda kan leda till ökad risk för olyckor och även om säkerhetsprotokoll och efterlevnadsåtgärder implementeras kan olyckor fortfarande inträffa, vilket kan leda till skada eller sjukdom bland de anställda. Under räkenskapsåret 2022/2023 var Rusta inblandat i totalt cirka 400 arbetsplatsolyckor i centrallagret och dess varuhus som resulterade i mindre personskador.

Om arbetsplatsolyckor inträffar kan det, utöver att resultera i personskador och skador på varulager och arbetsutrustning, leda till att Rusta blir föremål för rättsliga anspråk, skadeståndskrav och negativ publicitet, vilket i sin tur kan ha en negativ inverkan på Rustas anseende och Rustas förmåga att attrahera och behålla medarbetare och kunder samt på Rustas verksamhet och rörelseresultat.

Legala och regulatoriska risker

Bristande efterlevnad av regler tillämpliga på Rustas verksamhet och produkter kan resultera i sanktioner eller skada Rustas anseende bland dess leverantörer och kunder

Inom ramen för sin verksamhet måste Rusta efterleva ett antal olika nationella regleringar, fackliga regler, internationella regleringar, inklusive regler gällande beskattning, marknadsföring, arbetsrätt, miljö, import av varor och produktsäkerhet. Vissa delar av Rustas verksamhet, inklusive import av varor till Sverige, Norge, Finland och Tyskland samt märkning av förpackningar kräver även registrering och godkännande från myndigheter.

Rustas förmåga att efterleva tillämpliga regleringar är beroende av ett flertal faktorer, inklusive regleringarnas komplexitet, hur snabbt regleringarna ändras, hur tydligt regleringarna kommuniceras samt Rustas förmåga att korrekt analysera och anpassa sig till regleringarna. För att säkerställa att produkter efterlever tillämpliga regleringar har Rusta en intern funktion som består av ett centralt kvalitetsteam i Sverige och lokala inköpskontor i Asien som arbetar med att testa, verifiera och dokumentera produkternas kvalitet och att de möter de krav som uppställs av Rusta. Innebörden av regleringarna kan även komma att ändras och nya registreringar eller godkännanden kan krävas till följd av ändrade tolkningar, vilka kan vara svårare att upptäcka och bedöma på grund av otillräcklig kommunikation från relevanta myndigheter. För att Rusta ska kunna genomföra nödvändiga registreringar och erhålla nödvändiga godkännanden krävs det att Rusta känner till att sådana registreringar och godkännanden krävs samt att Rusta kan uppfylla de krav som ställs för registrering eller godkännande. Till följd av den komplexitet som är förenad med regelefterlevnad och erhållande av nödvändiga registreringar eller godkännanden finns det en risk att Rusta misslyckas med att efterleva gällande regleringar och erhålla nödvändiga godkännanden.

Effekterna av ett faktiskt eller påstått misslyckande att efterleva gällande regler varierar beroende på bl.a. regleringarnas innebörd, överträdelsens karaktär, tillgängliga påföljder och Rustas förmåga att försvara sig mot samt i övrigt hantera eventuella påföljder eller krav som följer av den påstådda eller faktiska överträdelsen. Felaktig betalning av skatter kan exempelvis leda till skattetillägg medan brister i sålda produkter som leder till person- eller saksador kan leda till produktansvar, försäljningsförbud och krav på återkallelser av produkter. Utöver de direkta effekter som följer av en faktisk eller påstådd regelöverträdelse i form av sanktioner kan även Rustas anseende påverkas negativt. Leverantörer kan exempelvis vara ovilliga att sälja produkter till Rusta för att undvika att förknippas med Rusta och kunder kan välja att inte handla av Rusta för att visa att de tar avstånd från de regelöverträdelser som Rusta har begått eller påstås ha begått. Sammantaget kan bristande regelefterlevnad eller oförmåga att genomföra nödvändiga registreringar eller erhålla nödvändiga godkännanden således få en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, nettoomsättning och finansiella ställning.

De interna styrdokument, processer, förfaranden och utvärderingsmetoder som används av Rusta för att hantera sin verksamhet samt för att bedöma och hantera risker kan visa sig vara otillräckliga

Rusta förlitar sig på ett antal interna styrdokument, däribland policyer, rutiner, manualer och andra typer av handböcker, processer och utvärderingsmetoder, för att bedöma och hantera risker, för att säkerställa att Rustas värderingar och önskade arbetssätt följs i hela organisationen samt för att säkerställa efterlevnad av tillämpliga lagar och regler, inklusive de som kommer att vara tillämpliga för Rusta efter upptagandet till handel av Rustas aktier på Nasdaq Stockholm, såsom Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 596/2014 av den 16 april 2014 om marknadsmissbruk (marknadsmissbruksförordning). Dessa styrdokument är en del av Rustas ramverk för intern kontroll. Rusta har bl.a. implementerat interna styrdokument som exempelvis omfattar extern kommunikation, finansiell rapportering, efterlevnad av lagar och regler samt produktinköp.

Det kan inte garanteras att Rustas interna styrdokument, rutiner, processer och utvärderingsmetoder kommer att underlätta en effektiv hantering av alla typer av risker, inklusive risker som Rusta misslyckas med att identifiera eller förutse. Det finns även en risk att Rustas verksamhet inte bedrivs i enlighet med interna styrdokument, inklusive uppförandekoder, eller att Rusta misslyckas med att korrekt kvantifiera identifierade risker. Om Rusta inte framgångsrikt kan följa gällande interna styrdokument, rutiner, processer och utvärderingsmetoder för att bedöma och hantera risker och om Rustas anställda uppträder på ett sätt som inte motsvarar den nivå av affärsetik och integritet som Rusta har åtagit sig att upprätthålla, till följd av att policyer och rutiner inte följs, inte finns tillgängliga eller inte uppdateras, eller av någon annan anledning, kan det leda till att Rustas verksamhet blir ineffektiv och förhindra genomförandet av Rustas strategi i hela organisationen. En sådan utveckling skulle kunna hindra Rusta från att uppnå sina mål och ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas anseende.

En effektiv intern styrning och intern kontroll är nödvändig för Rustas förmåga att tillhandahålla tillförlitliga finansiella rapporter, för att säkerställa efterlevnad av interna och externa regleringar samt för att förhindra bedrägerier. Det kan inte garanteras att Rusta kommer att kunna hantera verksamhetsfunktioner och interna risker eller identifiera områden som kräver förbättringar på ett effektivt sätt i sin bolagsstyrning och interna kontroll. Rustas finansiella och operationella riktlinjer och kontroller kan dessutom visa sig vara otillräckliga, vilket kan leda till bristande efterlevnad av Rustas interna styrdokument och därmed till att Rusta kan åsamkas kostnader för bristande efterlevnad, kostnader för sanktioner och skador på Rustas anseende, vilka kanske inte

täcks av försäkringar eller kompenseras för på annat sätt. Om Rusta inte upprätthåller en god intern styrning och kontroll kan detta få en väsentligt negativ inverkan på Rustas övervakning av kritiska affärsaktiviteter samt på Rustas lönsamhet och anseende.

Rusta är föremål för risker relaterade till hållbarhet

Rustas förmåga att bedriva en långsiktigt lönsam verksamhet är beroende av att Rusta lyckas adressera och hantera de hållbarhetsrelaterade risker som Rusta är föremål för. Rustas inköp av produkter från utvecklingsländer med låga tillverkningskostnader såsom Kina, Indien och Vietnam medför bl.a. att Rusta är föremål för risker avseende hållbarhetsrelaterade faktorer relaterade till sociala, produktrelaterade och miljömässiga aspekter såsom mänskliga rättigheter, arbetsförhållanden, produktkvalitet och miljöfrågor samt frågor relaterade till mutor och korruption.

De generella levnads- och arbetsförhållandena i de länder inom vilka Rustas private label-produkter tillverkas kan även innefatta en större risk för att en eller flera av Rustas leverantörer agerar i strid med Rustas uppförandekod. Om en leverantör inte uppfyller de krav som anges i uppförandekoden finns det en risk för negativ publicitet och anseendeskada för Rusta även om Rusta väljer att avbryta sin relation med leverantören. I många utvecklingsländer med låga tillverkningskostnader finns det även generellt en större risk för överträdelse av lagar och regler avseende hållbarhetsfaktorer som rör sociala, produktrelaterade och miljömässiga aspekter, såsom mänskliga rättigheter, arbetsförhållanden, produktkvalitet och miljöfrågor samt frågor som rör mutor och korruption. Sådana överträdelse kan leda till böter eller andra rättsliga eller administrativa sanktioner eller civilrättsliga anspråk och ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas anseende, verksamhet och rörelseresultat. Överträdelse som begås av, eller anklagelser om att sådana överträdelse har begåtts som riktas mot, leverantörer eller andra externa parter med vilka Rusta har en kommersiell relation riskerar att leda till negativ publicitet, vilket i sin tur kan skada Rustas anseende även om Rusta inte är inblandat i sådana incidenter.

Rustas verksamhet påverkar miljön bl.a. genom användning av olika naturtillgångar (råvaror) såsom råolja, aluminium och gummi samt elektricitet, bränsle, kemikalier och vatten under produktionsprocessen och i samband med varutransporter. Rusta är därför skyldigt att bl.a. tillämpa och efterleva Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 1907/2006 om registrering, utvärdering, godkännande och begränsning av kemikalier och inrättande av en europeisk kemikaliemyndighet ("REACH-förordningen"), vilken uppställer krav på bl.a. registrering av kemiska substanser, förbud och andra begränsningar avseende kemiska substanser, krav på tillstånd för särskilt farliga substanser samt regler om

tillhandahållande av information till kunder. Rustas uppförandekod innehåller därför ett åtagande för dess leverantörer att efterleva de krav som REACH-förordningen föreskriver i form av förbud och begränsningar avseende användning av kemikalier vid tillverkningen av Rustas produkter. Det finns emellertid en risk att sådana och andra miljörelaterade krav och regleringar inte efterlevs av Rustas leverantörer och att sådana överträdelser leder till försäljningsförbud, produktåterkallelser, miljö-sanktionsavgifter och, vid allvarliga regelöverträdelser, åtal för miljöbrott. Rustas miljöpåverkan riskerar därmed att leda till betydande kostnader, negativ publicitet och skadat anseende.

Om Rusta misslyckas med att efterleva tillämpliga konsumentskyddslagarna kan Rustas efterlevnads-kostnader öka och i händelse av bristande efterlevnad kan Rusta bli föremål för betydande sanktionsavgifter

Rusta marknadsför primärt sina produkter mot konsumenter, vilket innebär att Rusta är föremål för konsumentskyddslagstiftning avseende marknadsföring och prisinformation, exempelvis Europaparlamentets och rådets direktiv 2005/29/EG av den 11 maj 2005 om otillbörliga affärsmetoder som tillämpas av näringsidkare gentemot konsumenter på den inre marknaden (direktiv om otillbörliga affärsmetoder) ("**Direktivet om Otillbörlig Marknadsföring**") och Europaparlamentets och rådets direktiv 2011/83/EU av den 25 oktober 2011 om konsumenträttigheter ("**Konsumenträttighetsdirektivet**") (båda nyligen ändrade genom Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2019/2161 av den 27 november 2019 om ändring av rådets direktiv 93/13/EEG och Europaparlamentets och rådets direktiv 98/6/EG, 2005/29/EG och 2011/83/EU vad gäller bättre upprätthållande och modernisering av unionens konsumentskyddsregler) så som dessa har implementerats i EU-medlemsstaterna. Det nyligen ändrade Konsumenträttighetsdirektivet innehåller hårdare sanktioner, inklusive administrativa sanktionsavgifter om upp till 4 procent av Koncernens totala omsättning i händelse av förbjudna åtgärder. Sådana förbjudna åtgärder omfattar bl.a. användande av allmänna villkor som är förbjudna (exempelvis ogiltiga ansvarsbegränsningar). Andra förbjudna åtgärder omfattar bristande efterlevnad av vissa skyldigheter att tillhandahålla information till konsumenter (exempelvis underlåtenhet att bekräfta ett distansköpsavtal på ett permanent datamedium), bristande efterlevnad av överenskomna leveransperioder och underlåtenhet att bekräfta ett återkallande. Överträdelser av "svartlistade" åtgärder i Direktivet om Otillbörlig Marknadsföring (antikonsumentkommersiella åtgärder som alltid är otillåtna) såsom s.k. grönmalning (eng. *greenwashing*), aggressiv marknadsföring, exempelvis ihärdiga uppmaningar och vilseledande kommersiella åtgärder såsom marknads-

föring med nedsatta priser om det ordinarie priset enbart gällde för en otillbörligt kort tid. Om Rustas processer eller system avseende konsumentskyddsrelaterade frågor inte anses säkerställa efterlevnad av tillämpliga konsumentskyddslagarna kan Rusta bli föremål för sanktionsavgifter och legala åtgärder, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas anseende och lönsamhet.

Om Rusta misslyckas med att efterleva tillämpliga dataskyddsregleringar kan Rustas efterlevnads-kostnader öka och i händelse av bristande efterlevnad kan Rusta bli föremål för betydande sanktionsavgifter och skadeståndsansvar

Rusta behandlar personuppgifter som huvudsakligen avser kunder, anställda, leverantörer och arbetssökande, vilket innebär att Rusta är föremål för tillämplig dataskyddslagstiftning avseende insamling och behandling av sådana personuppgifter, såsom Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2016/679 av den 27 april 2016 om skydd för fysiska personer med avseende på behandling av personuppgifter och om det fria flödet av sådana uppgifter (allmän dataskyddsförordning) ("**GDPR**") och Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/58/EG av den 12 juli 2002 om behandling av personuppgifter och integritetsskydd inom sektorn för elektronisk kommunikation (ePrivacy-direktivet) så som de har genomförts i EU:s medlemsstater (tillsammans med GDPR, "**Tillämpliga Dataskyddslagarna**"). Till följd av de kontinuerliga förändringarna i det regulatoriska landskapet för de Tillämpliga Dataskyddslagarna och den växande mängden rättspraxis är Rusta även föremål för förändringar och osäkerhet avseende överföringar av personuppgifter från EU/EES till tredje land, såsom upphävandet av European Union – U.S. Privacy Shield av Europeiska unionens domstol. Detta kan vara tillämpligt i situationer när Rusta använder tjänster från tredjepartsleverantörer som kan vara etablerade utanför EU/EES, t.ex. i USA. De Tillämpliga Dataskyddslagarna innefattar strikta sanktioner, inklusive administrativa sanktionsavgifter om upp till det högre av 20 miljoner euro eller 4 procent av Koncernens totala omsättning. Som ett illustrativt exempel motsvarade 4 procent av Koncernens totala omsättning cirka 408,1 miljoner kronor under räkenskapsåret 2022/2023. I tillägg härtil kan Rusta även bli ansvarigt för att betala skadestånd till individer i händelse av en överträdelse av GDPR.

Rusta kan i framtiden bli involverat i rättsliga processer eller bli föremål för produktansvarsanspråk som kan orsaka väsentlig skada på dess verksamhet, finansiella position och rörelseresultat

Rusta har från tid till annan blivit föremål för, och kan i framtiden komma att bli föremål för, stämningar, anspråk och förfaranden, inklusive sådana som rör bl.a.

produktkvalitet, produktsäkerhet och varumärkesintrång. Sådana och eventuella framtida rättsliga förfaranden kan bli kostsamma, kräva bolagsledningens uppmärksamhet och kan leda till att Rustas anseende skadas. Även om Rusta för närvarande inte är föremål för några väsentliga rättsliga förfaranden, kan ett ofördelaktigt utfall i eventuella förfaranden som kan uppkomma i framtiden ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat.

Rusta kan bli föremål för produktansvarsanspråk från kunder eller sanktioner från myndigheter avseende produkter som återkallas, är defekta eller på annat sätt skadliga. Produkterna som Rusta säljer kan vara eller bli defekta på ett antal olika sätt och parter kan komma att rikta anspråk mot Rusta i egenskap av försäljare av sådana produkter. Det finns en risk att Rustas försäkringskydd inte är tillräckligt för att täcka alla anspråk som kan komma att riktas mot Rusta och anspråk som riktas mot Rusta (oaktat om de är framgångsrika eller inte) kan orsaka väsentlig skada på dess anseende och kunders förtroende för Rustas produkter, vilket skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas nettoomsättning och rörelseresultat.

Underlåtenhet av Rusta, dess medarbetare och tredje parter att efterleva lagar och regler utformade i syfte att förebygga mutor och korruption kan göra Rusta föremål för böter och andra negativa konsekvenser

Rusta är föremål för ett stort antal olika regleringar som är utformade i syfte att förebygga korruption och mutor. Faktiska eller påstådda brott mot tillämpliga lagar, regler eller kontraktuella åtaganden kan leda till betydande ersättningsanspråk mot Rusta och dessutom skada Rustas anseende eller resultera i förlorade affärsmöjligheter på de marknader inom vilka Rusta bedriver sin verksamhet.

Rusta har implementerat policyer, inklusive en extern uppförandekod som bl.a. innehåller åtta principer relaterade till hälsa och säkerhet, arbetsförhållanden och löner, miljöfaror och affärsetik som måste undertecknas av leverantörer av private label-produkter i samband med att Rusta anlitar en ny leverantör. Rusta har även utvecklat utbildnings- och efterlevnadsprogram som är utformade i syfte att säkerställa att anställda avstår från att ta emot alla former av mutor och har infört en intern uppförandekod som fastställer interna principer för Rustas organisation avseende arbetsförhållanden, säkerhetsmedvetande, affärsetik, hållbarhet, kommunikation och intressekonflikter. Den interna uppförandekoden bifogas till samtliga av Rustas anställningsavtal för att informera medarbetarna om Rustas önskade arbetsmetoder samt regleringar avseende bl.a. mutor, sanktioner och penningtvätt. Rusta är emellertid föremål för omfattande krav i flera olika jurisdiktioner och är i stor utsträckning beroende av sina samarbetspartners,

särskilt sina leverantörer. Det kan därför inte garanteras att Rustas befintliga åtgärder för att förhindra mutor och korruption kommer att vara effektiva. Exempelvis har Rusta historiskt i ett fåtal fall haft misstankar om oegentligheter kopplade till att enskilda anställda i Asien skulle ha påverkats otillbörligen (eller försökts ha påverkats otillbörligen) av leverantörer (eller potentiella leverantörer), vilket skulle innebära överträdelse av Rustas policyer och externa uppförandekod. Rusta har i dessa fall agerat i enlighet med sina interna rutiner och policyer samt vidtagit relevanta åtgärder gentemot de berörda individerna och leverantörerna (eller de potentiella leverantörerna). Både aktivt och passivt givande eller tagande av mutor samt aktiv eller passiv korruption (eller till och med misstankar om sådana beteenden) av en anställd kan orsaka allvarlig skada på Rustas anseende.

Som beskrivs i riskfaktorn "*Bristande efterlevnad av regler tillämpliga på Rustas verksamhet och produkter kan resultera i sanktioner eller skada Rustas anseende bland dess leverantörer och kunder*" är Rusta beroende av vissa registreringar hos och godkännanden från myndigheter. Rustas anställda, inklusive anställda inom produktinköpsfunktionen, kan bryta mot Rustas processer och policyer mot korruption och mutor samt mot tillämpliga lagar avseende bekämpning av korruption och mutor, för att erhålla nödvändiga registreringar eller godkännanden och därigenom erhålla personliga fördelar genom bättre arbetsmässiga resultat.

Handlingar som strider mot tillämpliga regler avseende bekämpning av korruption och mutor kan leda till regulatoriska eller straffrättsliga sanktioner, upphävande eller uteslutande av Rustas möjlighet att erhålla vissa godkännanden eller andra straff som åläggs anställda, tredje parter och/eller Rusta, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas anseende, nettoomsättning och lönsamhet.

Rusta är föremål för skatterelaterade risker och Rustas nuvarande skattesituation kan bli föremål för negativa förändringar

Rusta är föremål för inkomstbeskattning i Sverige, Norge, Finland och Tyskland. Under räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022 respektive 2020/2021 redovisade Rusta skattekostnader (som påverkade periodens resultat) om 79,3 miljoner kronor, 55,9 miljoner kronor respektive 102,5 miljoner kronor.

Om Rusta gör fel i sin skattehantering kan det leda till ytterligare skattekostnader för Rusta och till skatte-tillägg vilket kan ha en negativ inverkan på Rustas resultat. Vidare finns det en risk att skattemyndigheter inte håller med om Rustas uppfattning och tolkning av lagar, skatteavtal, regleringar och praxis. Rustas nuvarande skattesituation kan därför bli föremål för negativa förändringar. Dessutom kan Rusta bli föremål för retro-

aktiva justeringar som kan ha en negativ inverkan på Rustas tidigare beräknade skatt. Detta kan ha en negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och resultat. Det är inte möjligt att förutse om Rusta kommer att bli föremål för några nya eller ändrade skatteregleringar eller om Rustas uppfattning och tolkning av sådana nya eller ändrade regler kommer att vara korrekt. I händelse av ytterligare geografisk expansion kan Rusta även bli föremål för ytterligare skatteregleringar i nya jurisdiktioner, vilket kan leda till ökade efterlevnadskostnader och höjda skattesatser. Brister i efterlevnaden kan bl.a. leda till att ytterligare skatter och/eller avgifter behöver betalas, vilket kan ha en negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat.

Rusta är föremål för risker rörande arbetsrättsliga tvister och negativa relationer med anställda

Rusta är föremål för risker rörande arbetsrättsliga tvister och negativa relationer med anställda. På Rustas huvudmarknader är många anställda fackligt anslutna och faller under olika kollektivavtal. Det är även möjligt att de organisationer som företräder Rusta och andra arbetsgivare inom branschen inte lyckas omförhandla tillfredsställande kollektivavtal när de befintliga avtalen upphör att gälla. Kollektivavtal som gäller för ett stort antal av Rustas anställda har varit föremål för förhandlingar och kommer att bli föremål för ytterligare förhandlingar i framtiden och det kan inte garanteras att resultatet av sådana förhandlingar inte kommer att vara negativt för Rusta och dess verksamhet. Det är dessutom inte säkert att Rustas befintliga kollektivavtal i framtiden förhindrar strejk eller andra stridsåtgärder på de marknader inom vilka Rusta är verksam.

Om sådana arbetsrättsliga tvister eller andra konflikter med anställda, inklusive strejker och andra stridsåtgärder eller problem med fackföreningar eller kollektivavtal, uppstår kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet genom t.ex. minskad försäljning, uppskjutna etableringar av nya varuhus och negativ publicitet. Om sådana arbetskonflikter blir långvariga kan det få en väsentligt negativ inverkan på Rustas rörelseresultat.

Förändringar i tillämpliga lagar och regler kan ha en väsentlig inverkan på Rustas verksamhet, finansiella position och rörelseresultat

Rusta är skyldigt att följa ett omfattande ramverk av lagar och regler, inklusive t.ex. dataskyddslag, produktansvarslag, miljöregleringar, skattelagstiftning och lagstiftning som styr vilken typ av material som får användas i Rustas produkter.

Rusta kommer även att behöva efterleva ett antal ytterligare olika lagar och regler efter upptagandet till handel av dess aktier på Nasdaq Stockholm, inklusive

exempelvis Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2020/852 av den 18 juni 2020 om inrättande av en ram för att underlätta hållbara investeringar ("**Taxonomiförordningen**"). Taxonomiförordningen fastställer bl.a. vissa kriterier för att avgöra om en verksamhet är hållbar ur ett miljöperspektiv, vilket kommer att påverka Rusta vid upprättandet av dess framtida årsredovisningar.

Nya lagar och regler, eller förändringar av befintliga lagar och regler eller tillämpningen av dessa, kan leda till ytterligare kostnader för att driva Rustas verksamhet eller för att säkerställa efterlevnad och kan ha en negativ inverkan på Rustas möjlighet att bedriva sin verksamhet så som den för närvarande bedrivs, t.ex. vad gäller användandet av kunddata som samlas in genom Club Rusta för marknadsföringsändamål. Dessutom kan frekventa eller oväntade förändringar i lagstiftningen leda till att Rusta brister i sin efterlevnad av sådan lagstiftning, vilket kan resultera i regulatoriska sanktionsavgifter, negativ publicitet och/eller att Rusta inte kan tillhandahålla hela sitt produktsortiment. Dessutom kan förändringar i Rustas verksamhet eller utbud, avsiktligt eller oavsiktligt, kräva att ytterligare lagstiftning eller reglering behöver beaktas eller att viss lagstiftning eller reglering blir tillämplig på ytterligare delar av Rustas verksamhet. Detta kan medföra övergångskostnader för Rusta, vilket kan påverka Rustas verksamhet.

Risker relaterade till Bolagets finansiella ställning

Valutakursfluktuationer kan ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat

Rusta är exponerat mot valutakursrisker till följd av att Rusta köper in produkter i olika valutor och bedriver försäljning i olika valutor (beroende på geografisk marknad). Med valutarisk avses risken att verkligt värde eller framtida kassaflöden fluktuerar till följd av ändrade valutakurser. Exponeringen för valutarisk härrör huvudsakligen från betalningsflöden i utländsk valuta, s.k. transaktionsexponering, och från omräkning av balansposter i utländsk valuta samt vid omräkning av utländska dotterföretags resultaträkningar och balansräkningar till Koncernens redovisningsvaluta, s.k. balansexponering.

Förändringar i valutakurser kan öka kostnaderna för produkter som köps in från leverantörer i andra valutor än kronor och det är inte säkert att Rusta kan, eller väljer att, föra över alla sådana kostnader på sina kunder. De mest väsentliga utländska valutorna för Rusta är amerikanska dollar, euro och norska kronor. Som en procentandel av Rustas kostnader för sålda varor för räkenskapsåret 2022/2023 gjordes cirka 30,5 procent av Rustas inköp av produkter i amerikanska dollar, 12,5 procent i euro och 0,7 procent i norska kronor. Till följd av att den svenska kronan har förlorat i

värde mot den amerikanska dollarn under 2022 och 2023 har kostnaderna för produkter köpta av Rusta i amerikanska dollar ökat. Rusta säkrar delvis sin valuta-exponering mot den amerikanska dollarn genom att ingå terminkontrakt. Även om Rusta genomför valutasäkringstransaktioner kan det inte garanteras att dessa åtgärder på ett tillfredsställande sätt skyddar Rustas rörelseresultat från effekterna av valutakursfluktuationer. Rustas valutasäkringstransaktioner kan dessutom minska de fördelar som Rusta annars skulle ha kunnat uppnå till följd av gynnsamma fluktuationer i kursen för svenska kronor i förhållande till amerikanska dollar. Valutakursfluktuationer skulle därmed kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat.

Rustas faktiska rörelseresultat kan komma att avvika väsentligt från de finansiella mål och den utdelningspolicy som anges i detta Prospekt

De finansiella mål och den utdelningspolicy som har antagits av styrelsen och som anges i detta Prospekt är Rustas mål på medellång sikt vad gäller nettoomsättningstillväxt, lönsamhet och utdelning. Rustas finansiella mål och utdelningspolicy utgör framåtblickande uttalanden som är föremål för betydande osäkerhet. De finansiella målen och utdelningspolicyen baseras på ett antal antaganden som bl.a. rör utvecklingen av Rustas bransch, verksamhet, rörelseresultat och finansiella ställning. Rustas verksamhet, rörelseresultat och finansiella ställning, liksom utvecklingen av den bransch och den makroekonomiska miljön i vilken Rusta verkar, kan komma att väsentligen avvika från, och utvecklingen kan bli mer negativ än, de antaganden som Rusta har gjort vid upprättandet av de finansiella målen och utdelningspolicyen. Till följd av detta är Rustas förmåga att nå dessa finansiella mål och dess förmåga att betala utdelningar föremål för osäkerhet och oförutsedda händelser, varav vissa ligger utom Rustas kontroll. Det kan inte garanteras att Rusta kommer att kunna nå dessa mål, att Rusta kommer att kunna betala utdelningar enligt sin utdelningspolicy, eller över huvud taget, eller att Rustas finansiella ställning eller resultat inte kommer att skilja sig väsentligt från dessa finansiella mål. Som en följd av detta kan Rustas faktiska nettoomsättning, rörelseresultat eller finansiella ställning avvika väsentligt från dessa mål och investerare bör inte förlita sig på dem i alltför stor utsträckning.

Rusta är föremål för likviditetsrisker

Per den 31 juli 2023 uppgick Rustas tillgängliga likvida medel (inklusive tillgänglig kassa) till 393,7 miljoner kronor. Om Rustas försäljning avviker negativt från Rustas förväntningar kan det medföra att Rusta står med ett stort lager, vilket innebär att utflödet av likvida medel för inköp av produkter inte överensstämmer med

inflödet av likvida medel hänförliga till försäljning, vilket resulterar i en likviditetsrisk. Rustas förmåga att sälja sina produkter kan påverkas negativt av bl.a. säsongsvariationer, förändringar i konsumentbeteenden eller tekniska problem. Vidare är Rustas verksamhet föremål för säsongsvariationer, vilket påverkar Rustas nettoomsättning, resultat och kassaflöde. Detta har historiskt resulterat i betydande fluktuationer i Rustas rörelsekapital och tillgång till likvida medel under Bolagets räkenskapsår. Som en del av Rustas ordinarie verksamhet hanterar Bolaget fluktuationer vad gäller tillgången till likvida medel till följd av dessa säsongsvariationer genom att använda tillgängliga kreditfaciliteter (för mer information om Rustas Kreditfacilitetsavtal, se avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Övriga avtal – Revolverande Kreditfacilitetsavtal"). Rusta är föremål för vissa restriktiva åtaganden och finansiella kovenanter enligt Kreditfacilitetsavtalet, bl.a. vad gäller förhållandet mellan EBITDA och finansiella nettokostnader, mellan nettoskuld och EBITDA samt mellan eget kapital och totala tillgångar. Om Rusta misslyckas med att uppfylla dessa finansiella kovenanter i framtiden finns det en risk att Rusta tvingas återbetala utestående lån omedelbart. Eventuella krav om omedelbar eller förtida återbetalning kan påverka Rustas likviditet och öka behovet av ytterligare finansiering vilket skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets likviditet och finansiella ställning.

Det finns även en likviditetsrisk hänförlig till verksamhetstillväxt och behovet av att förbättra, uppgradera och investera i teknik och infrastruktur för att hantera ökade försäljningsvolymerna och ökad komplexitet i verksamheten. Rustas likviditetssituation påverkas även av de kreditvillkor som erbjuds av dess leverantörer. Om Rustas leverantörer ger Rusta en kortare betalningsperiod kan det ha en negativ inverkan på Rustas likviditet.

Om någon av de ovan nämnda likviditetsriskerna materialiseras kan det ha en negativ inverkan på Rustas likviditet, kassaflöden och finansiella ställning.

Nedskrivningar av nyttjanderättstillgångar kan ha en väsentligt negativ inverkan på Rustas finansiella ställning och rörelseresultat

Rusta hyr sitt huvudkontor, centrallager och, per dagen för detta Prospekt, alla sina befintliga varuhus enligt leasingavtal. I enlighet med IFRS 16 Leasingavtal beräknas leasingskulder och nyttjanderättstillgångar för de avtal som klassificeras som leasingavtal. Per den 30 april 2023 uppgick Koncernens långsiktiga och kortfristiga leasingskulder till 5 464,6 miljoner kronor samt nyttjanderättstillgångar till 5 114,7 miljoner kronor.

Nyttjanderättstillgången värderas initialt till anskaffningsvärde, vilket består av leasingskuldens initiala värde med tillägg för leasingavgifter som har betalats

vid eller före inledningsdatumet och eventuella initiala direkta utgifter. Nyttjanderättstillgångarna skrivs av linjärt från inledningsdatumet till det tidigare av slutet av tillgångens nyttjandeperiod och leasingperiodens slut, vilket för Koncernen normalt är leasingperiodens slut.

I enlighet med IFRS 16 analyserar Koncernen vid varje balansdag de redovisade värdena för nyttjanderättstillgångar för att fastställa om det finns någon indikation på att tillgångarna har minskat i värde. Sådana indikationer skulle exempelvis kunna vara betydande negativa förändringar som har skett eller förväntas ske inom en snar framtid avseende marknadsförutsättningar där Bolaget bedriver verksamhet eller att bolagsledningens prognoser för framtida kassaflöden eller rörelseresultat visar en betydande nedgång jämfört med tidigare budgetar och prognoser. Om nyttjanderättstillgångarnas värde bedöms ha minskat kostnadsförs nedskrivningen i resultaträkningen.

Även om Rusta historiskt inte har gjort några nedskrivningar avseende nyttjanderättstillgångar och Rusta anser att gjorda bedömningar och antaganden som ligger till grund för värderingarna av nyttjanderättstillgångar är rimliga kan Bolagets bedömningar och antaganden visa sig vara felaktiga. Det finns därmed en risk att Bolaget behöver skriva ner nyttjanderättstillgångar i framtiden, vilket skulle leda till nedskrivningskostnader och därmed få en negativ effekt på Rustas finansiella ställning och rörelseresultat.

Risker relaterade till Erbjudandet och aktierna

Aktierna kan handlas under ErbjudandepriSET, marknadspriset på aktierna kan vara volatilt och investerare kan förlora hela eller delar av sina investeringar

Aktierna kan handlas under ErbjudandepriSET, marknadspriset på aktierna kan vara volatilt och investerare kan förlora hela eller delar av sina investeringar. Det är osäkert om det kommer att utvecklas en aktiv och likvid marknad för handel i aktierna och det finns således en risk att aktieägare inte kommer att kunna avyttra sina aktier. Marknadspriset på aktierna kan bli föremål för betydande fluktuationer på grund av förändrade uppfattningar på aktiemarknaden avseende aktierna samt till följd av olika omständigheter och händelser som ligger utom Rustas kontroll, såsom ändringar av tillämpliga lagar och andra regler som påverkar Rustas verksamhet, resultat och utveckling. Från tid till annan kan aktiemarknaden uppvisa betydande fluktuationer vad gäller pris och transaktionsvolym, vilka inte relaterar till Rustas verksamhet eller framtidsutsikter. Rustas resultat och framtidsutsikter kan även från tid till annan avvika från förväntningarna från aktiemarknaden, analytiker och investerare. En eller flera av dessa fakto-

rer kan leda till att Rustas aktiekurs sjunker till en nivå under förvärvspriset och resultera i en förlust för investeraren vid avyttring av aktierna. Detta utgör betydande risker för individuella investerare.

Framtida förväntade eller faktiska försäljningar av Rustas aktier kan påverka marknadspriset på aktierna

Marknadsvärdet på Rustas aktier kan minska om det sker, eller förväntas ske, omfattande försäljningar av Rustas aktier, i synnerhet vid försäljningar som genomförs av större aktieägare eller av Rustas styrelseledamöter eller ledande befattningshavare.

Aktieägare i Rusta samt Rustas styrelseledamöter och ledande befattningshavare har åtagit sig att, med vissa undantag och under en viss period efter Erbjudandet, inte sälja sina aktier eller ingå transaktioner med liknande effekt utan föregående skriftligt godkännande från Carnegie för Managers räkning (s.k. lock up-åtaganden). Efter utgången av relevanta lock up-perioder kommer det dock att stå sådana personer fritt att sälja sina aktier i Rusta. Försäljningar av ett större antal aktier av aktieägare efter utgången av deras respektive lock up-perioder, eller förväntningar om att sådana försäljningar kan komma att ske, kan leda till att priset på Rustas aktier sjunker.

Rustas möjlighet att betala utdelning i framtiden kan vara begränsad och är beroende av flera faktorer

Rustas styrelse har antagit en utdelningspolicy enligt vilken Rusta strävar efter att dela ut 30–50 procent av periodens resultat för varje räkenskapsår, med hänsyn tagen till Bolagets finansiella ställning (se avsnittet "Utdelning och utdelningspolicy").

Investerare som förvärvar aktier i Rusta i Erbjudandet kommer att vara berättigade till eventuella utdelningar som beslutas efter upptagandet till handel av Rustas aktier på Nasdaq Stockholm. Förekomsten av och storleken på eventuella framtida utdelningar till Rustas aktieägare kommer dock att bero på ett antal faktorer, såsom framtida nettoomsättning, finansiell ställning, kassaflöden, rörelsekapitalkrav, investeringskostnader och andra faktorer.

Rustas styrelse kan vara av uppfattningen att Rusta inte har tillräckliga utdelningsbara medel för att besluta om utdelning, eller att hela vinsten för ett visst räkenskapsår ska investeras i organiska tillväxtinitiativ, och kan därför föreslå att bolagsstämman inte fattar beslut om någon utdelning. Om ingen utdelning betalas ut är investerarens eventuella avkastning beroende av den framtida utvecklingen av marknadsvärdet på aktien.

Framtida emissioner av aktier eller andra instrument kan späda ut befintliga aktieägares innehav och ha en negativ inverkan på marknadspriset på aktierna

Om Rusta inte kan tillgodose sitt finansieringsbehov, t.ex. inför tillväxtinitiativ, genom ny skuldsättning eller kassaflöden från den löpande verksamheten kan Rusta i stället behöva anskaffa kapital genom exempelvis emission av nya aktier. Eventuella emissioner av aktier eller andra värdepapper som kan konverteras till eller utbytas mot aktier skulle, om de genomförs med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, späda ut befintliga aktieägares ekonomiska och röstrelaterade rättigheter samt kan även ha en negativ inverkan på marknadspriset på aktierna i Rusta. Eftersom tidpunkten och villkoren för eventuella framtida emissioner kommer att bero på Rustas situation och de allmänna marknadsförhållandena som råder vid den tidpunkten kan Rusta inte förutse eller uppskatta omfattningen, tidpunkten eller villkoren för sådana eventuella framtida emissioner. Rustas aktieägare riskerar därför att eventuella framtida emissioner kan ha en negativ inverkan på marknadspriset på Rustas aktier och/eller kan späda ut deras aktieinnehav i Rusta.

Om Rusta framöver emitterar nya aktier eller andra aktierrelaterade värdepapper har aktieägare som utgångspunkt företrädesrätt att teckna de nya värdepapperen i förhållande till sina befintliga innehav. Aktieägare i vissa jurisdiktioner kan dock vara föremål för restriktioner enligt värdepapperslagstiftningen i deras respektive länder som hindrar dem från att delta i sådana emissioner eller som på annat sätt försvårar eller begränsar deras deltagande i sådana emissioner. Aktieägare i exempelvis USA kan vara förhindrade att utnyttja sådan företrädesrätt om inte värdepapperen och teckningsrätterna har registrerats enligt U.S. Securities Act eller om det inte finns ett tillämpligt undantag från registreringskraven enligt U.S. Securities Act. Aktieägare i andra jurisdiktioner utanför Sverige kan påverkas på liknande sätt om värdepapperen eller teckningsrätterna inte har registrerats eller godkänts av behöriga myndigheter i sådana jurisdiktioner. Rusta har ingen skyldighet att lämna in ett s.k. registration statement enligt U.S. Securities Act eller ansöka om liknande godkännanden enligt lagstiftning i någon annan jurisdiktion utanför Sverige och att göra detta kan vara opraktiskt och kostsamt. I den utsträckning som Rustas aktieägare i jurisdiktioner utanför Sverige inte kan utöva sina rättigheter att teckna nya värdepapper i eventuella framtida företrädesemissioner kommer deras innehav i Rusta att spädas ut.

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

Rustas aktier kommer endast att vara denominerade i svenska kronor och eventuella framtida vinstutdelningar kommer att betalas i svenska kronor. Om svenska kronor minskar i värde i förhållande till utländska valutor kan aktieägare utanför Sverige drabbas av negativa effekter på värdet av aktieinnehav i Rusta och eventuella vinstutdelningar. Sådana investerare kan även drabbas av transaktionskostnader vid växling av svenska kronor till annan valuta.

Rustas större aktieägare kan utöva ett betydande inflytande över Koncernen

Efter Erbjudandets genomförande kommer Rustas större aktieägare Aforber Invest AB och Öngal i Uppsala invest AB att äga sammanlagt cirka 53,5 procent av aktierna och rösterna i Rusta (under antagandena att Erbjudandet fulltecknas och att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullt). Aforber Invest AB och Öngal i Uppsala invest AB kommer därför även fortsättningsvis att ha ett betydande inflytande i frågor rörande Rusta som hänskjuts till Bolagets aktieägare för godkännande, exempelvis i fråga om val av styrelseledamöter, ändringar av bolagsordningen, emissioner av aktier, vinstutdelning, eventuella väsentliga transaktioner och andra bolagsrättsliga åtgärder, samt därmed i frågor rörande Rustas företagsstyrning och verksamhet.

Rustas större aktieägares intressen kan avvika från, eller konkurrera med, Rustas eller övriga aktieägares intressen och Rustas större aktieägare kan komma att utöva sitt inflytande över Rusta på ett sätt som inte ligger i övriga aktieägares intressen.

Rustas aktieägares rättigheter kan skilja sig från de rättigheter som aktieägare i amerikanska eller engelska inhemska registrerade bolag vanligtvis tillerkänns

Enligt svensk aktiebolagsrätt tillerkänns aktieägare rättigheter och skydd som kan skilja sig från de rättigheter och det skydd som vanligtvis tillerkänns aktieägare i amerikanska eller engelska inhemska bolag och i viss utsträckning kan aktieägarskyddet vara lägre än det skydd som vanligtvis tillerkänns aktieägare i amerikanska och engelska inhemska bolag. Exempelvis kan det enligt svensk aktiebolagsrätt vara svårt, och beroende av uppfyllandet av vissa snäva kriterier, för en aktieägare att få tillgång till Rustas företagsdokumentation, att driva igenom rättigheter som tillkommer Rusta eller framställa anspråk för Rustas räkning i fall då Rusta misslyckas med att driva igenom sådana rättigheter på

egen hand. Utbetalning av utdelning från svenska bolag till utländska bolag och individer kan även vara föremål för kupongskatt som inte kan återbetalas och som inte alla mottagande länder medger avdrag för (se avsnittet "Vissa skattefrågor i Sverige – Särskilda skattefrågor för aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige" för en mer utförlig beskrivning av kupongskatten). Borgenärs-skyddet kan även vara svagare enligt svensk insolvens-rätt än enligt amerikansk rätt, engelsk rätt eller annan insolvensrätt och borgenärer kan följaktligen återfå mindre belopp om Rusta blir insolvent jämfört med motsvarande situation där gäldenären är amerikansk eller engelsk.

Amerikanska civilrättsliga anspråk kanske inte kan verkställas i förhållande till Rusta

Rusta lyder under svensk rätt. Rustas styrelseledamöter och ledande befattningshavare är inte bosatta i USA och en väsentlig del av Rustas och sådana personers tillgångar är placerade utanför USA. Som ett resultat härav är det kanske inte möjligt att driva rättsprocesser mot sådana personer eller Rusta i USA eller att verkställa domar från amerikanska domstolar mot sådana perso-ner eller Rusta baserat på civilrättsliga ansvarsregler i amerikansk värdepapperslagstiftning.

USA och Sverige har för närvarande inte ingått något avtal för erkännande och verkställighet av domar (förutom skiljedomar) i civilrättsliga och kommersiella tvister. Ett slutgiltigt avgörande om betalningsansvar meddelad i amerikansk domstol, oaktat om det baseras endast på amerikansk värdepapperslagstiftning eller inte, kommer följaktligen inte att bli automatiskt erkänt eller verkställbart i Sverige. Det är även osäkert om svenska domstolar skulle tillåta att en talan väcks i Sverige mot Rusta eller Rustas styrelse eller ledande befattningshavare som är baserad på värdepappers-lagstiftningen i USA eller i en amerikansk delstat. Ett slut-ligt avgörande om ett visst betalningsansvar mot Rusta från en amerikansk domstol skulle inte erkännas auto-matiskt. I stället hade nya rättsliga förfaranden behövt initieras i behörig domstol i Sverige. Ett avgörande från USA kan dock ändå tillerkännas ett högt bevisvärde i ett svenskt förfarande beroende på omständigheterna och domstolens bedömning. Om en svensk domstol avgör ett mål om betalningsansvar baserat på ett amerikanskt avgörande kan det svenska avgörandet verkställas i enlighet med de vanliga verkställighetsförfarandena. Dessa förfaranden tillåter i allmänhet att Kronofogden beslutar om tillvägagångssätt för verkställighet. Till följd av detta kan amerikanska investerare kanske inte få avgöranden som rör civilrättsliga eller kommersiella frågor från amerikanska domstolar mot Rusta eller Rustas styrelseledamöter eller ledande befattningshavare verk-ställda, inklusive avgöranden enligt amerikansk federal värdepapperslagstiftning.

Presentation av finansiell och annan information



Presentation av finansiell och annan information

Historisk finansiell information

Detta Prospekt innehåller:

- Rustas reviderade konsoliderade finansiella rapporter för Rusta AB (publ) och dess dotterföretag för räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 som har upprättats i enlighet med IFRS, så som de antagits av EU, samt reviderats av PwC i enlighet med den granskningsrapport som finns inkluderad på sidorna F-38–F-39 i avsnittet "Historisk finansiell information".
- Rustas oreviderade konsoliderade finansiella rapport för Rusta AB (publ) och dess dotterföretag för perioden 1 maj–31 juli 2023 som har upprättats i enlighet med IAS 34 – Delårsrapportering samt översiktligt granskats av PwC i enlighet med den granskningsrapport som finns inkluderad på sidan F-9 i avsnittet "Historisk finansiell information".

Förutom den historiska finansiella informationen på sidorna F-10–F-37 respektive F-2–F-8 i avsnittet "Historisk finansiell information" i detta Prospekt har ingen information i detta Prospekt reviderats eller översiktligt granskats av Bolagets revisor. För information om Rustas väsentliga redovisningsprinciper, se not 2 på sidorna F-14–F-18 i avsnittet "Historisk finansiell information".

Alternativa nyckeltal

I detta Prospekt presenterar Bolaget vissa nyckeltal, inklusive vissa nyckeltal som inte är mått över finansiella resultat eller finansiell ställning enligt IFRS (s.k. alternativa nyckeltal). De alternativa nyckeltal som presenteras i detta Prospekt är inte vedertagna mått på finansiella resultat enligt IFRS utan mått som Bolaget använder för att följa utvecklingen av Bolagets underliggande verksamhet. Alternativa nyckeltal bör inte betraktas som substitut för resultaträknings-, balansräknings- eller kassaflödesposter som beräknas i enlighet med IFRS. De alternativa nyckeltalen indikerar inte nödvändigtvis om kassaflödet kommer att vara tillräckligt eller tillgängligt för att möta Bolagets likviditetsbehov och är inte nödvändigtvis indikativa för Bolagets historiska resultat. Alternativa nyckeltal är inte heller avsedda att utgöra en indikation avseende Bolagets framtida resultat. För mer information om Bolagets användning av alternativa nyckeltal och avstämningar av alternativa nyckeltal, se avsnittet "Utvald historisk finansiell information – Nyckeltal".

Avrundningar

Vissa siffror i detta Prospekt, inklusive finansiell information, har avrundats. I vissa fall innebär detta att (i) summan av eller den procentuella förändringen i sådana siffror inte exakt motsvarar den angivna total-siffran och (ii) summan av siffrorna i en kolumn eller en rad i vissa tabeller inte exakt motsvarar den angivna totala siffran för respektive kolumn eller rad. Detta gäller t.ex. när finansiell information presenteras i tusental, miljoner eller miljarder, vilket främst förekommer i avsnittet "Utvald historisk finansiell information", "Operationell och finansiell översikt", "Kapitalisering och nettoskuld-sättning" och "Historisk finansiell information".

Valuta

I detta Prospekt avser alla referenser till (i) "kronor" eller "SEK" den officiella valutan i Sverige, "TSEK" tusen kronor och "MSEK" miljoner kronor, (ii) "euro" eller "EUR" den gemensamma valutan för de medlemsstater i EU som deltar i Europeiska monetära unionen och har antagit euron som sin officiella valuta, "TEUR" tusen euro och "MEUR" miljoner euro, (iii) "dollar" eller "USD" den officiella valutan i USA, "TUSD" tusen dollar och "MUSD" miljoner dollar, (iv) "norska kronor" eller "NOK" den officiella valutan i Norge, "TNOK" tusen norska kronor och "MNOK" miljoner norska kronor, (v) "brittiska pund" eller "GBP" den officiella valutan i Storbritannien, "TGBP" tusen brittiska pund och "MGBP" miljoner brittiska pund, (vi) "kinesiska yuan" eller "CNY" den officiella valutan i Kina, "TCNY" tusen kinesiska yuan och "MCNY" miljoner kinesiska yuan, samt (vii) "indiska rupier" eller "INR" den officiella valutan i Indien, "TINR" tusen indiska rupier och "MINR" miljoner indiska rupier.

Immateriella rättigheter

Rusta äger eller har rättigheterna till vissa immateriella rättigheter som används inom dess verksamhet. Rusta använder rättigheter som är förenade med sådana immateriella rättigheter i den utsträckning som är tillåten enligt tillämplig lag.

Varje varumärke, företagsnamn och servicemärke som anges i detta Prospekt som inte relaterar till Rusta tillhör ägaren till respektive varumärke, företagsnamn och servicemärken. De varumärken, företagsnamn och upphovsrätter som anges i detta Prospekt presenteras av praktiska skäl utan symbolen ™.

Framåtblickande uttalanden

Detta Prospekt innehåller olika framåtblickande uttalanden som speglar Rustas nuvarande syn på framtida händelser samt förväntade finansiella och operationella resultat. Framåtblickande uttalanden kan i allmänhet beskrivas som alla uttalanden som inte rör historiska eller aktuella fakta eller omständigheter. Orden "kan", "bör", "förväntas", "tros", "uppskattas", "förutses", "planeras", "beräknas", "upprättas", "avses", "försöka", "skulle kunna" och, i respektive fall, deras negationer eller liknande uttryck eller jämförbara begrepp kan i vissa fall urskilja sådana framåtblickande uttalanden. Andra framåtblickande uttalanden kan identifieras genom det sammanhang i vilket uttalandena ges. Framåtblickande uttalanden anges på flera olika ställen i Prospektet, däribland i avsnitten "*Sammanfattning*", "*Risikfaktorer*", "*Operationell och finansiell översikt*", "*Marknadsöversikt*", "*Verksamhetsbeskrivning*" och "*Utdelningar och utdelningspolicy*" samt innefattar bl.a. uttalanden som relaterar till:

- Rustas strategi samt framtids- och tillväxtutsikter,
- Rustas planer och mål för framtida produkter,
- Rustas planerade investeringar och framtida expansion,
- Rustas operationella och finansiella mål,
- allmän ekonomisk utveckling och trender på de marknader där Rusta är verksam,
- Rustas likviditet, kapitalresurser och investeringar,
- konkurrensmiljön på de marknader där Rusta är verksam, och
- effekter av förändringar i olika regleringar som Rusta är föremål för.

Även om Rusta bedömer att de förväntningar som framgår av dessa framåtblickande uttalanden är rimliga kan det inte garanteras att de kommer att förverkligas eller visa sig vara korrekta. Eftersom dessa uttalanden baseras på antaganden och uppskattningar som är föremål för risker och osäkerhetsfaktorer kan de faktiska resultaten eller utfallen skilja sig väsentligt från de som anges i de framåtblickande uttalandena till följd av flera faktorer, däribland:

- positiva eller negativa förändringar i ekonomiska förhållanden på de marknader där Rusta bedriver verksamhet eller på andra marknader som påverkar Rustas verksamhet,
- oförmåga att hantera Rustas tillväxt,
- oförmåga att underhålla och utveckla Rustas IT- eller datalagringsystem eller oförmåga att förutse, hantera eller driftsätta tekniska framsteg inom Rustas bransch,
- oförmåga att upprätthålla IT-säkerhet eller skydda Rustas datalagring,
- beroende av Rustas bolagsledning och medarbetare, och
- misslyckanden avseende att efterleva tillämpliga lagar, regler och riktlinjer eller förändringar i den regulatoriska miljö inom vilken Rusta verkar.

Framåtblickande uttalanden gäller endast per dagen för detta Prospekt. Potentiella investerare uppmanas därför att inte fästa otillbörlig vikt vid något av dessa framåtblickande uttalanden. Rusta och de Säljande Aktieägarna åtar sig uttryckligen ingen skyldighet att offentligt uppdatera eller revidera några framåtblickande uttalanden, oavsett om det behövs till följd av ny information, framtida händelser eller andra omständigheter, utöver vad som krävs enligt lag eller andra regler.

Vissa begrepp som används i Prospektet

För definitioner av vissa begrepp som används i detta Prospekt och en ordlista med andra begrepp som används i Prospektet, se avsnittet "*Definitioner och ordlista*".

Inbjudan till förvärv av aktier i Rusta AB (publ)

I enlighet med villkoren och anvisningarna i detta Prospekt erbjuds investerare att förvärva upp till 45 537 840 befintliga aktier (exklusive Övertilldelningsoptionen enligt nedan definition) i Rusta från de Säljande Aktieägarna.

Erbjudandepriiset kommer att fastställas genom ett anbudsförfarande (eng. *book-building process*). Det slutliga priset per aktie i Erbjudandet ("**Erbjudandepriiset**") kommer att fastställas inom prisintervallet 43–50 kronor ("**Prisintervallet**") av de Säljande Aktieägarna i samråd med Sole Global Coordinator. Erbjudandepriiset väntas offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 19 oktober 2023.

För att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet kommer de Säljande Aktieägarna att ge Managers en option att förvärva upp till 6 830 675 ytterligare befintliga aktier från de Säljande Aktieägarna (motsvarande cirka 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet) till Erbjudandepriiset ("**Övertilldelningsoptionen**"). Övertilldelningsoptionen kan utnyttjas, helt eller delvis, under en period om 30 dagar från den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Om Managers utnyttjar Övertilldelningsoptionen till fullo kommer Erbjudandet att omfatta upp till 52 368 515 aktier (motsvarande cirka 34,5 procent av det totala antalet aktier i Bolaget).

Baserat på Prisintervallet om 43–50 kronor uppgår det totala värdet av Erbjudandet till cirka 1 958–2 277 miljoner kronor (cirka 2 252–2 618 miljoner kronor under förutsättning att Managers utnyttjar Övertilldelningsoptionen till fullo).

9 oktober 2023

De Säljande Aktieägarna

Bakgrund och motiv

Rusta bildades i Uppsala 1986 av Anders Forsgren och Bengt-Olov Forssell baserat på en idé som föddes 1979 under Forsgrens och Forssells forskningsstudier vid Uppsala universitet. Forsgren och Forssell skapade ett detaljhandelskoncept där kunderna kunde handla produkter för dagligt bruk till de bästa möjliga priserna. Anders och Bengt-Olov ville utmana de befintliga stora detaljhandlarna genom att kombinera fördelarna med en grossist, importör och detaljhandlare i ett enda koncept och därigenom kunna erbjuda kunder produkter av god kvalitet till låga priser. År 1986 öppnades det första Rusta-varuhuset i Gävle och per dagen för detta Prospekt har Rusta 203 varuhus i Sverige, Norge, Finland och Tyskland.

Rustas långsiktiga vision är att göra Rusta till den ledande och mest betrodda lågprisdetaljhandlaren i Europa (se vidare i avsnittet "Verksamhetsbeskrivning – Långsiktig vision"). Rustas kundlöfte är att vara en modern VHD-detaljhandlare som gör det enkelt att förnya och fylla på i hemmet till överraskande låga priser. Rusta kombinerar ett brett och noga utvalt produktsortiment, bestående av vardagsprodukter av god kvalitet som täcker många frekventa kundbehov och önskemål vid ett enda besök till de lägsta priserna bland jämförbara produkter¹⁾, med en bekväm och positiv shoppingupplevelse i varuhusen. Rusta hade cirka 40 miljoner kundtransaktioner under räkenskapsåret 2022/2023 och cirka 79 procent av svenskarna i åldrarna 16–80 handlade på Rusta minst en gång under 2022.²⁾ Rustas affärsmodell bygger på att ha en hög grad av kontroll över värdekedjan och en effektiv verksamhet. Rusta strävar efter att, genom en centraliserad produktutveckling, direkta produktinköp, stora ordervolymer samt en effektiv transport- och distributionsinfrastruktur, erbjuda sina kunder produkter med god kvalitet som täcker många frekventa kundbehov och önskemål till låga priser.

Per den 30 april 2023 hade Rusta 4 181 anställda. Under räkenskapsåret 2022/2023 genererade Rusta en nettoomsättning om 10 202,3 miljoner kronor och under de senaste tre räkenskapsåren har Rusta haft en genomsnittlig jämförbar tillväxt³⁾ (eng. *LFL growth*) om 4,9 procent och en justerat resultat-marginal⁴⁾ om 4,1 procent (beräknat baserat på genomsnittet av jämförbar tillväxt respektive justerat resultat-marginal för räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022 och 2020/2021).

Rusta anser sig vara välpositionerat för fortsatt jämförbar tillväxt och tillväxt i varuhusnätverket baserat på Bolagets välinvesterade operationella plattform bestående av ett gemensamt varuhuskoncept, ett varuhusnätverk med varuhus på flera marknader, skalbara IT-system, ett effektivt centrallager samt en erfaren ledningsgrupp och en produktinköpsorganisation som möjliggör en hög grad av kontroll över hela värdekedjan. Rustas långsiktiga tillväxtstrategi fokuserar på fyra huvudteman: (i) att bibehålla Bolagets lågprisposition och ett differentierat sortiment, (ii) fortsatt organisk tillväxt och jämförbar tillväxt, (iii) fortsatt lågprisexpansion av varuhusnätverket samt (iv) ytterligare effektivisering i Bolagets värdekedja.

Rustas huvudmarknad är VHD-marknaderna i Sverige, Norge, Finland och Tyskland, bestående av VHD-detaljhandlare med varierande exponering mot olika produktkategorier och få produktartiklar (eng. *stock keeping unit*) ("SKU") per produktkategori i kombination med mycket låga priser. Mellan åren 2018 och 2022 uppskattas VHD-marknaderna i Sverige, Norge och Finland ha vuxit från sammanlagt 48 miljarder kronor till 67 miljarder kronor, motsvarande en genomsnittlig årlig tillväxttakt (eng. *compound annual growth rate*) ("CAGR") om 8,9 procent. Under 2021 hade Rusta en marknadsandel om 14 procent av den sammanlagda VHD-marknaden i Sverige, Norge och Finland.⁵⁾ Den förväntade tillväxten på VHD-marknaderna i Sverige, Norge och Finland förväntas drivas av flera underliggande faktorer relaterade till förändrade konsumentbeteenden och allmänna ekonomiska förhållanden, som förväntas leda till ökad prismedvetenhet bland konsumenter, shoppingpolarisering och ökat intresse för lågprisdetaljhandlare.⁶⁾

1) Baserat på en prisjämförelse genomförd under februari/mars 2023 av ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier jämfört med genomsnittspriserna för jämförbara produkter från Rustas konkurrenter på den Nordiska VHD-marknaden samt den tyska lågprismarknaden, se även avsnittet "Verksamhetsbeskrivning – Översikt av verksamheten – Rustas produktsortiment". Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

2) Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.

3) Jämförbar tillväxt är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se avsnittet "Utvald historisk finansiell information – Definitioner och avstämningar av alternativa nyckeltal".

4) Justerat resultat-marginal är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se avsnittet "Utvald historisk finansiell information – Definitioner och avstämningar av alternativa nyckeltal".

5) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

6) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Rustas styrelse och majoritetsägare, med stöd från koncernledningen, har gjort bedömningen att en notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm är ett naturligt steg i Bolagets utveckling och dess resa mot att bli den ledande och mest betrodda lågprisdetaljhandlaren i Europa. Skiftet i det operationella ledarskapet från grundarna till en extern verkställande direktör, gradvis involvering av nästa generations företrädare och rekryteringen av en extern styrelseordförande har varit viktiga steg i en professionaliseringsprocess av Rusta i syfte att stödja Bolagets framtida utveckling och samtidigt säkerställa att fördelarna med ett familjeägt företag med långsiktigt engagemang från grundarna bibehålls. Vidare är det styrelsens uppfattning att noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer att öka den allmänna kännedomen om Rusta ytterligare, vilket kommer att förbättra Bolagets förmåga att attrahera och behålla kompetenta medarbetare, samarbetspartners och kunder samt ge tillgång till svenska och internationella kapitalmarknader.

Erbjudandet kommer enbart att utgöras av befintliga aktier som erbjuds av de Säljande Aktieägarna och Bolaget kommer inte att erhålla någon försäljningslikvid i samband med Erbjudandet. Dessutom kommer majoritetsägarna att behålla en väsentlig del av sina respektive innehav och kvarstå som engagerade aktieägare efter Erbjudandets genomförande. Bolaget finansierar en lönsam tillväxt med egna medel och kommer inte att anskaffa något kapital i samband med upptagandet till handel av dess aktier på Nasdaq Stockholm och Erbjudandet. Erbjudandet kommer därför inte att medföra någon utspädning av aktierna eller rösterna i Bolaget.

Bolagets styrelse ansvarar för informationen 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.

9 oktober 2023

Rusta AB (publ)

Styrelsen

Villkor och anvisningar

Erbjudandet

Erbjudandet omfattar upp till 45 537 840 aktier (exklusive Övertilldelningsoptionen) i Rusta som erbjuds av de Säljande Aktieägarna. Erbjudandet är uppdelat i två delar:

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

Utfallet av Erbjudandet förväntas offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 19 oktober 2023.

Övertilldelningsoption

De Säljande Aktieägarna kommer att ge en övertilldelningsoption till Managers som innebär att Managers inom 30 dagar från den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer att ha rätt att begära att förvärva upp till 6 830 675 ytterligare befintliga aktier från de Säljande Aktieägarna (motsvarande cirka 15 procent av samtliga aktier i Erbjudandet) till ett pris motsvarande Erbjudandepriiset. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet.

Fördelning av aktier

Fördelning av aktier till respektive del i Erbjudandet kommer att ske på basis av efterfrågan. Fördelningen kommer att beslutas av de Säljande Aktieägarna i samråd med Sole Global Coordinator.

Anbudsförfarande

Institutionella investerare kommer att ges möjlighet att delta i Erbjudandet i en form av anbudsförfarande genom att lämna in intresseanmälningar. Anbudsförfarandet inleds den 10 oktober 2023 och pågår till och med den 18 oktober 2023.

Anbudsförfarandet för institutionella investerare kan komma att avbrytas tidigare eller förlängas. Meddelande om sådant eventuellt avbrytande eller eventuell förlängning lämnas genom pressmeddelande före anbudsperiodens utgång. Se vidare avsnittet ”– Erbjudandet till institutionella investerare” nedan.

Erbjudandepreis

Det slutliga Erbjudandepriiset kommer att fastställas genom det beskrivna anbudsförfarandet och förväntas fastställas inom Prisintervallet 43–50 kronor per aktie. Prisintervallet har fastställts av de Säljande Aktieägarna, i samråd med Sole Global Coordinator, baserat på ett antal faktorer, däribland diskussioner med institutionella investerare, en jämförelse med marknadspriset på andra jämförbara börsnoterade bolag, en analys av tidigare transaktioner för bolag inom samma bransch, rådande marknadsläge samt uppskattningar av Bolagets affärsmöjligheter och vinstutsikter. Erbjudandepriiset till allmänheten kommer inte att överstiga 50 kronor per aktie. Courtage kommer inte att utgå. Det slutliga Erbjudandepriiset kommer att beslutas av de Säljande Aktieägarna i samråd med Sole Global Coordinator och kommer att offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 19 oktober 2023.

Anmälan

Erbjudandet till allmänheten i Sverige

Anmälan från allmänheten om förvärv av aktier ska ske under perioden 10 oktober 2023 till och med den 18 oktober 2023 samt avse lägst 150 aktier och högst 21 000 aktier³⁾, i jämna poster om 10 aktier.

För sent inkommen anmälan, liksom ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningsedel, kan komma att lämnas utan avseende. Inga tillägg eller ändringar får göras i den på anmälningssedeln förtryckta texten. Endast en anmälan per investerare får göras. Om fler anmälningar görs förbehåller sig Carnegie, Nordnet och Avanza rätten att endast beakta den först mottagna anmälan. Notera att anmälan är bindande. De Säljande Aktieägarna, i samråd med Sole Global Coordinator, förbehåller sig rätten att förlänga anmälningsperioden. En sådan eventuell förlängning kommer att offentliggöras genom pressmeddelande före utgången av anmälningsperioden.

Legal Entity Identifier (LEI) är en global identifieringskod för juridiska personer som är obligatorisk vid värdepapperstransaktioner. Tänk på att ansöka om registrering av LEI-kod i god tid om sådan inte redan innehas eftersom LEI-koden behöver anges i anmälan. Mer information om LEI-kraven finns bl.a. på Finansinspektionens webbplats (www.fi.se). För att kunna delta i Erbjudandet och tilldelas aktier måste juridiska personer inneha och uppge LEI-nummer.

1) Till allmänheten räknas privatpersoner och juridiska personer i Sverige som anmäler sig för förvärv av högst 21 000 aktier.

2) Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 21 000 aktier.

3) Den som anmäler sig för förvärv av fler än 21 000 aktier måste kontakta Carnegie, DNB och SEB i enlighet med vad som anges i avsnittet ”Anmälan – Erbjudandet till institutionella investerare” nedan.

Nationellt ID eller National Client Identifier (NID-nummer) är en global identifieringskod för privatpersoner som är obligatorisk vid värdepapperstransaktioner. Har du enbart svenskt medborgarskap består ditt NID-nummer av beteckningen "SE" följt av ditt personnummer. Har du flera eller något annat än svenskt medborgarskap kan ditt NID-nummer vara någon annan typ av nummer. För mer information om hur NID-nummer erhålls vänligen kontakta ditt bankkontor. Tänk på att ta reda på ditt NID-nummer i god tid eftersom NID-numret behöver anges på anmälningssedeln.

Den som vill använda konton/depåer med specifika regler för värdepapperstransaktioner, exempelvis kapitalförsäkringar, för förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet måste kontrollera med den bank eller det institut som tillhandahåller försäkringen om detta är möjligt.

Anmälan om förvärv av aktier ska göras enligt nedan angivna instruktioner för respektive bank. Prospektet finns tillgängligt på Bolagets webbplats (investors.rusta.com), Carnegies webbplats (www.carnegie.se) och Nordnets webbplats (www.nordnet.se).

Anmälan via Carnegie

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

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

Anmälan via Nordnet

Individer i Sverige som är depåkunder hos Nordnet kan anmäla sig via Nordnets webbsida. Anmälan om förvärv av aktier görs via Nordnets webbtjänst och kan göras från och med den 10 oktober 2023 till och med kl. 15.00 den 18 oktober 2023. För att inte förlora rätten till eventuell tilldelning ska kunder hos Nordnet ha tillräckliga likvida medel tillgängligt på kontot från och med kl. 15.00 den 18 oktober 2023 till likviddagen som beräknas vara den 23 oktober 2023. Mer information om hur du blir kund på Nordnet samt anmälningsförfarandet via Nordnet finns tillgängligt på www.nordnet.se. För kunder med ett investeringssparkonto hos Nordnet kommer Nordnet, om anmälan resulterar i tilldelning, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet och vidareförsälja aktierna till kunden till det pris som gäller

enligt Erbjudandet.

Anmälan via Avanza

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

Depåkunder hos Avanza kan anmäla sig för förvärv av aktier via Avanzas internettjänst. Anmälan hos Avanza kan göras från och med den 10 oktober 2023 till och med den 18 oktober 2023 kl. 15.00. För att inte förlora rätten till eventuell tilldelning ska depåkunder hos Avanza ha tillräckliga likvida medel tillgängligt på angivet konto från och med den 18 oktober 2023 kl. 15.00 till likviddagen som beräknas vara den 23 oktober 2023. Mer information om anmälningsförfarandet via Avanza finns tillgängligt på Avanzas webbplats (www.avanza.se).

Erbjudandet till institutionella investerare

Anmälningsperioden för institutionella investerare i Sverige och internationellt äger rum under perioden 10–18 oktober 2023. De Säljande Aktieägarna, i samråd med Sole Global Coordinator, förbehåller sig rätten att förkorta eller förlänga anmälningsperioden i Erbjudandet till institutionella investerare. En sådan eventuell förlängning eller förkortning kommer att offentliggöras av Bolaget genom ett pressmeddelande. Intresseanmälningar från institutionella investerare i Sverige och internationellt ska ske till Carnegie, DNB eller SEB enligt särskilda instruktioner.

Anställda

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

Tilldelning

Beslutet om tilldelning av aktier fattas av de Säljande Aktieägarna i samråd med Sole Global Coordinator varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.

Erbjudandet till allmänheten i Sverige

Tilldelning av aktier inom ramen för Erbjudandet är inte beroende av när under anmälningsperioden anmälan inges. I händelse av överteckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. Anmälningar från vissa kunder hos Carnegie, DNB och SEB kan komma att

särskilt beaktas. Dessutom kan anställda i och vissa närstående parter till Bolaget samt kunder till Carnegie, DNB och SEB beaktas separat vid tilldelning. Tilldelning kan även komma att ske till anställda i Carnegie, DNB, SEB, Avanza och Nordnet, dock utan att dessa prioriteras. Tilldelningen sker i sådant fall i enlighet med Föreningen Svensk Värdepappersmarknads regler och Finansinspektionens föreskrifter.

Erbjudandet till institutionella investerare

Vid beslut om tilldelning av aktier inom ramen för Erbjudandet till institutionella investerare kommer som ovan nämns eftersträvas att Bolaget får en god institutionell ägarbas. Fördelning bland de institutioner som lämnar intresseanmälan sker helt diskretionärt.

Besked om tilldelning och betalning

Erbjudandet till allmänheten

Tilldelning beräknas ske omkring den 19 oktober 2023. Så snart som möjligt därefter kommer en avräkningsnota att sändas ut till de som har erhållit tilldelning av aktier i Erbjudandet. De som inte har tilldelats aktier får inget meddelande. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant senast den 23 oktober 2023 enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota.

Anmälningar inkomna till Carnegie

De som har anmält sig via Carnegie kan erhålla besked om tilldelning av sin rådgivare alternativt kundansvarige från och med kl. 09.00 den 19 oktober 2023. Likvida medel för betalning ska finnas disponibelt på angiven värdepappersdepå eller investeringssparkonto den 19 oktober 2023.

Anmälningar inkomna till Nordnet

De som anmält sig via Nordnets webbtjänst erhåller besked om tilldelning genom att tilldelat antal aktier bokas mot debitering av likvid på angivet konto, vilket beräknas ske omkring den 19 oktober 2023. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas disponibla från och med den 18 oktober kl. 15.00 till och med likviddagen som beräknas vara den 23 oktober 2023.

Anmälningar inkomna till Avanza

De som anmält sig via Avanzas internettjänst erhåller besked om tilldelning genom att tilldelat antal aktier bokas mot debitering av likvid på angivet konto, vilket beräknas ske omkring kl. 09.00 den 19 oktober 2023. För den som är kund hos Avanza kommer likvid för tilldelade aktier att dras senast på likviddagen den 23 oktober 2023. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas disponibla från och med den 18 oktober 2023 kl. 15.00 till och med den 23 oktober 2023.

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare beräknas omkring den 19 oktober 2023 i särskild ordning erhålla besked om tilldelning, varefter avräkningsnotor utsänds. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas senast den 23 oktober 2023 enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota.

Bristande eller felaktig betalning

Om full betalning inte görs i rätt tid kan tilldelade aktier komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse understiga Erbjudandepriiset kan den som erhöll tilldelning av aktier i Erbjudandet få stå för mellanskillnaden.

Registrering och redovisning av tilldelade och betalda aktier

Registrering av tilldelade och betalade aktier hos Euroclear Sweden beräknas, för såväl institutionella investerare som för allmänheten i Sverige, ske omkring den 23 oktober 2023, varefter Euroclear Sweden sänder ut en avi som utvisar det antal aktier i Bolaget som har registrerats på mottagarens VP-konto eller servicekonto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

Upptagande till handel på Nasdaq Stockholm

Den 20 september 2023 beslutade Nasdaq Stockholms bolagskommitté att Bolaget uppfyller gällande noteringskrav. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm under förutsättning att vissa sedvanliga villkor uppfylls, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för dess aktier är uppfyllt. Beräknad första dag för handel är omkring den 19 oktober 2023. Detta innebär att handel kommer att påbörjas innan aktier överförs till förvärvarens VP-konto, servicekonto, värdepappersdepå eller investeringssparkonto och i vissa fall före avräkningsnota erhållits, se vidare avsnittet ”– Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier” nedan.

Detta innebär vidare att handel kommer att inledas innan villkoren för Erbjudandets fullföljande uppfyllts. Handeln kommer att vara villkorad härav och om Erbjudandet inte fullföljs ska eventuella levererade aktier återlämnas och eventuella betalningar återgå.

Kortnamnet (ticker) på Nasdaq Stockholm för Bolagets aktie kommer vara RUSTA.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan Carnegie komma att genomföra transaktioner i syfte att upprätthålla marknadspriset på aktien på en högre nivå än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq Stockholm, OTC-marknaden

eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktien på Nasdaq Stockholm och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Se vidare avsnittet ”*Legala frågor och kompletterande information – Stabilisering*”.

Offentliggörande av utfallet i Erbjudandet

Det slutliga utfallet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom ett pressmeddelande som kommer att finnas tillgängligt på Bolagets webbplats (investors.rusta.com) omkring den 19 oktober 2023.

Rätt till utdelning

Aktierna som erbjuds i Erbjudandet medför rätt till utdelning för nya aktieägare för första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter att aktierna har tagits upp till handel på Nasdaq Stockholm. Eventuell utdelning betalas ut efter beslut av bolagsstämman. Utbetalningen ombesörjs av Euroclear Sweden eller, för förvaltarregistrerade innehav, i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Rätt till utdelning tillkommer den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen var registrerad som ägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken. För mer information, se avsnittet ”*Aktiekapital och ägarförhållanden*”. Beträffande avdrag för svensk preliminärskatt, se avsnittet ”*Vissa skattefrågor i Sverige*”.

Villkor för Erbjudandets fullföljande

Erbjudandet är villkorat av att Bolaget, de Säljande Aktieägarna och Managers ingår ett placeringsavtal (”**Placeringsavtalet**”), vilket förväntas ske omkring den 19 oktober 2023. Erbjudandet är vidare villkorat av att intresset för Erbjudandet enligt Bolaget och de Säljande Aktieägarna, i samråd med Sole Global Coordinator, är tillräckligt stort för handel i aktien, att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls och att Placeringsavtalet inte sägs upp. Placeringsavtalet föreskriver att Managers åtaganden att förmedla köpare till de aktier som omfattas av Erbjudandet är villkorat av bl.a. att de garantier som lämnas av Bolaget är korrekta och att inga händelser har inträffat som har en väsentligt negativ inverkan på Bolaget eller marknadsförutsättningarna. Managers kan säga upp Placeringsavtalet fram till och med likviddagen den 23 oktober 2023 om några väsentliga negativa händelser inträffar, om de garantier som Bolaget har lämnat skulle visa sig brista eller om några av de övriga villkor som följer av Placeringsavtalet inte uppfylls. Om ovannämnda angivna villkor inte uppfylls och om Managers säger upp Placeringsavtalet kan Erbjudandet avbrytas. I sådana fall kommer vare sig leverans eller betalning av aktier genomföras under Erbjudandet. I enlighet med Placeringsavtalet kommer Bolaget att åta sig att ersätta Managers för vissa anspråk under vissa villkor.

Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier

Besked om tilldelning för aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Besked om tilldelning till allmänheten i Sverige som har anmält sig för förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet via anmälningsedel kommer ske via avräkningsnota, vilket beräknas ske omkring den 19 oktober 2023. Efter det att betalning för tilldelade aktier har kommit Carnegie, Nordnet och Avanza tillhanda kommer vederbörligen betalda aktier att överföras till, av investeraren anvisat, VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå. Den tid som erfordras för utskick av avräkningsnotor, överföring av betalning samt överföring av förvärvade aktier till investerare i Bolagets aktier medför att dessa investerare inte kommer att ha förvärvade aktier tillgängliga på anvisat VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå förrän tidigast den 23 oktober 2023 eller några dagar därefter.

Handeln i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm beräknas inledas omkring den 19 oktober 2023. Det faktum att aktierna inte finns tillgängliga på investerarens VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå förrän tidigast den 23 oktober 2023 kan innebära att investeraren inte har möjlighet att sälja aktierna på Nasdaq Stockholm från och med den dag då handeln i aktierna påbörjats, utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot, servicekontot eller värdepappersdepån. Investeraren kan från och med den 19 oktober 2023 erhålla besked om tilldelning. Se vidare avsnittet ” – *Besked om tilldelning och betalning – Erbjudandet till allmänheten*” ovan.

Information om behandling av personuppgifter

Carnegie

Den som tecknar, eller anmäler sig för teckning av aktier kommer lämna in personuppgifter till Carnegie. Personuppgifter som lämnas till Carnegie, till exempel kontaktuppgifter och personnummer eller som i övrigt registreras i samband med förberedelse eller administration av Erbjudandet, behandlas av Carnegie, som är personuppgiftsansvarig, för administration och utförande av uppdraget. Behandling av personuppgifter sker också för att Carnegie ska kunna fullgöra sina förpliktelser enligt lag. Personuppgifter kan för angivna ändamål – med beaktande av reglerna om banksekretess – ibland komma att lämnas ut till andra bolag inom Carnegie-koncernen eller till företag som Carnegie samarbetar med, inom och utanför EU/EES i enlighet med EU:s godkända och lämpliga skyddsåtgärder. I vissa fall är Carnegie också skyldig enligt lag att lämna ut uppgifter, t.ex. till Finansinspektionen och Skatteverket. Du kan läsa mer om hur Carnegie behandlar personuppgifter på <https://www.carnegie.se/personuppgifter/>.

DNB

Investerare som deltar i Erbjudandet kan komma att lämna personuppgifter till DNB. Personuppgifter som har lämnats till DNB kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som krävs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundarrangemang. Även personuppgifter som inhämtas från annan än den kund som behandlingen avser kan komma att behandlas. Det kan även förekomma att personuppgifter behandlas i datasystem hos företag eller organisationer med vilka DNB samarbetar. Information om behandling av personuppgifter lämnas av DNB, som även tar emot begäran om rättelse av personuppgifter. Adressinformation kan komma att inhämtas av DNB genom en automatisk process hos Euroclear Sweden. Mer information om hur DNB behandlar personuppgifter återfinns på DNB:s webbplats (www.dnb.se/se/sv/global/allmanna-villkor.html#Personuppgifter).

SEB

De som förvärvar aktier i Erbjudandet kommer att lämna personuppgifter till SEB. Personuppgifter som lämnas till SEB kommer att behandlas i datasystem i den mån som krävs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundarrangemang. Personuppgifter som har erhållits från andra källor än kunden kan komma att behandlas. Personuppgifter kan även behandlas i datasystem hos företag eller organisationer med vilka SEB samarbetar. Information rörande behandlingen av personuppgifter lämnas av SEB:s kontor, som även tar emot begäran om rättelser av personuppgifter. Adressuppgifter kan komma att inhämtas från SEB genom en automatisk process som tillhandahålls av Euroclear Sweden.

Nordnet

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

Avanza

Avanza behandlar sina kunders personuppgifter i enlighet med vid var tid gällande personuppgiftslagstiftning. Personuppgifter som lämnats till Avanza kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundarrangemang. Även personuppgifter som inhämtats från annan än den kund som behandlingen avser kan komma att behandlas. Det kan också förekomma att personuppgifter behandlas i datasystem hos företag eller organisationer med vilka Avanza samarbetar. För mer information, se Avanzas webbplats (www.avanza.se).

Övrigt

Att Carnegie, DNB och SEB är Joint Bookrunners innebär inte i sig att respektive bank betraktar den som har anmält sig i Erbjudandet ("**Förvärvaren**") som kund hos banken. Förvärvaren betraktas för placeringen som kund hos respektive bank endast om banken har lämnat råd till förvärvaren om placeringen eller annars har kontaktat förvärvaren individuellt angående placeringen eller om förvärvaren har anmält sig via respektive banks kontor eller internetbank. Följden av att respektive bank inte betraktar förvärvaren som kund för placeringen är att reglerna om skydd för investerare i lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden inte kommer att tillämpas på placeringen. Detta innebär bl.a. att varken s.k. kundkategorisering eller s.k. passandebedömning kommer att ske beträffande placeringen. Förvärvaren ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga kunskaper och erfarenheter för att förstå de risker som är förenade med placeringen.

Information till distributörer

Med anledning av produktstyrningskrav i: (a) Europaparlamentets och rådets direktiv 2014/65/EU av den 15 maj 2014 om marknader för finansiella instrument och om ändring av direktiv 2002/92/EG och av direktiv 2011/61/EU, ("**MiFID II**"), (b) artiklar 9 och 10 i Kommissionens delegerade direktiv (EU) 2017/593 om komplettering av MiFID II, och (c) kapitel 5 i Finansinspektionens föreskrifter om värdepappersrörelse, FFFS 2017:2, (sammantaget "**MiFID IIs produktstyrningskrav**"), och utan ersättningsansvar för skador som kan åvila en "producent" (i enlighet med MiFID IIs produktstyrningskrav) i övrigt kan ha därtill, har aktier i Bolaget varit föremål för en produktgodkännandeprocess, där målmarknaden för aktier i Bolaget är (i) icke-professionella kunder och (ii) investerare som uppfyller kraven för professionella kunder och jämbördiga motparter, var och en enligt MiFID II ("**målmarknaden**"). Oaktat målmarknadsbedömningen ska distributörerna notera att: värdet på aktierna i Bolaget kan minska och det är inte säkert att investerare får tillbaka hela eller delar av det investerade beloppet; aktier i Bolaget erbjuder ingen garanterad intäkt och inget kapitalskydd; och en investering i aktier i Bolaget är endast lämpad för

investerare som inte behöver en garanterad intäkt eller ett kapitalskydd, som (antingen enbart eller ihop med en lämplig finansiell eller annan rådgivare) är kapabel att utvärdera fördelar och risker med en sådan investering och som har tillräckliga medel för att kunna bära sådana förluster som kan uppstå därav. Målmarknadsbedömningen påverkar inte kraven i några avtalsmässiga, legala eller regulatoriska försäljningsrestriktioner i förhållande till Erbjudandet.

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

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



Marknadsöversikt

Marknadsöversikt

I detta avsnitt gör Rusta vissa uttalanden om de marknader inom vilka Koncernen för närvarande är verksam, förväntad tillväxt på sådana marknader samt om Rustas konkurrens- och marknadsposition. Informationen är baserad på Rustas uppskattningar och/eller analyser som bygger på flera källor, inklusive en analys som har beställts av Rusta och utförts av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR och den tredjepartsmarknadsrapport som beställdes av Rusta under 2023 och som upprättats av Roland Berger i februari/mars 2023 (den "**Strategiska Marknadsstudien**"). Det bör noteras att den Strategiska Marknadsstudien och de marknadsuppskattningar som presenteras i detta Prospekt är baserade på information som var tillgänglig i februari/mars 2023.¹⁾ Mellan upprättandet av den Strategiska Marknadsstudien och publiceringen av detta Prospekt har det förekommit ekonomiska och allmänna utvecklingar som kanske inte återspeglas i den Strategiska Marknadsstudien. Hänvisningar till den Strategiska Marknadsstudien ska därför alltid läsas i kontexten vid tidpunkten för dess upprättande och omständigheter som kan ha inträffat efter dess upprättande. Informationen om marknaden och konkurrenssituationen baseras på historiska data samt antaganden, uppskattningar och metoder som Bolaget anser är rimliga. Informationen har återgivits korrekt och såvitt Rusta känner till och kan utröna av information som offentliggjorts av tredje part har inga sakförhållanden utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande. Rusta har dock inte oberoende verifierat informationen och följaktligen kan dess riktighet och fullständighet inte garanteras. Rustas konkurrenter eller andra tredje parter kan definiera sina marknader och marknadspositioner på ett annat sätt än Rusta samt kan definiera verksamheter och resultatmått på ett sätt som inte är jämförbart med den information som presenteras av Rusta i detta Prospekt.

Marknadsöversikt

Rustas adresserbara marknad

Rustas nuvarande adresserbara marknad är marknaderna för lågprisaktörer (eng. *discount markets*) i Sverige, Norge, Finland och Tyskland. Marknaderna för lågprisaktörer i Sverige, Norge och Finland²⁾ kan delas in i (i) VHD-marknaderna för aktörer med mycket låga priser och breda sortiment (eng. *variety hard discount markets*) bestående av detaljhandlare med mycket låga priser och brett sortiment med få SKUs per produktkategori (eng. *variety hard discount retailers*) (gemensamt den "**Nordiska VHD-marknaden**") och (ii) angränsade marknader (eng. *adjacent markets*) bestående av detaljhandlare med låga priser och breda sortiment, högre grader av sortimentsdjup och högre nivåer av service i varuhus (eng. *variety soft discount retailers*) ("**VSD-detaljhandlare**") och/eller företag med viss grad av breda sortiment, såsom delvis överlappande lågprisdetaljhandlare vars sortiment i delar är breda och stormarknader (dvs. stora mataffärer) där matvaror

vanligtvis är den huvudsakliga produktkategorin men som även i delar har breda sortiment med låga eller mycket låga priser (gemensamt den "**Nordiska Angränsande Marknaden**"). Produktsortimentet på marknaderna för lågprisaktörer i Sverige, Norge och Finland omfattar bl.a. produktkategorier som heminredning, förbrukningsvaror, säsongvaror, fritid och DIY, elektriska verktyg och tillbehör, bil- och båttillbehör samt konserver. I Sverige, Norge och Finland omfattar marknaderna för lågprisaktörer bl.a. välkända detaljhandlare som Biltema, Dollarstore, Europris, Jula, Puuilo, Tokmanni och ÖoB på den Nordiska VHD-marknaden samt bl.a. Clas Ohlson, IKEA och Lidl på den Nordiska Angränsande Marknaden.³⁾

Under 2022 hade marknaderna för lågprisaktörer i Sverige, Norge och Finland tillsammans ett uppskattat värde om 153 miljarder kronor, vilket motsvarar en uppskattad penetration om 7,7 procent i förhållande till den kombinerade svenska, norska och finska detaljhandelsmarknaden med ett uppskattat värde

1) Tokmanni offentliggjorde genom ett pressmeddelande den 7 juli 2023 att bolaget hade ingått ett avtal om att förvärva Dollarstore och genom ett pressmeddelande den 1 augusti 2023 att förvärvet hade fullföljts. Marknadsinformationen i detta Prospekt hänvisar följaktligen till marknadsförhållandena före förvärvet.

2) För en diskussion om den tyska lågprismarknaden, se avsnittet "– Överblick över den tyska lågprismarknaden" nedan.

3) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

om 1 984 miljarder kronor, medan marknaden för lågprisaktörer i Tyskland hade ett uppskattat värde om 510–640 miljarder kronor, vilket motsvarar en uppskattad penetration om 8–10 procent av den tyska detaljhandelsmarknaden.¹⁾

Under 2018–2022 beräknas den kombinerade marknaden för lågprisaktörer i Sverige, Norge och Finland ha vuxit från 115 miljarder kronor till 153 miljarder kronor, motsvarande en CAGR om 7,3 procent, vilket kan jämföras med den kombinerade detaljhandelsmarknaden i Sverige, Norge och Finland som beräknas ha vuxit från 1 652 miljarder kronor till 1 984 miljarder kronor under samma period, motsvarande en CAGR om 4,7 procent.²⁾

Den Nordiska VHD-marknaden (Rustas nuvarande huvudmarknad)

Rustas nuvarande huvudmarknad är den Nordiska VHD-marknaden. VHD-detaljhandlare inom den Nordiska VHD-marknaden använder låga priser som en primär konkurrensfaktor, har ett begränsat antal SKUs per produktkategori och erbjuder begränsad service i varuhus i syfte att reducera kostnader. Vidare är VHD-detaljhandlare ofta lokaliserade på handelsplatser.³⁾

Den Nordiska VHD-marknaden uppskattades uppgå till 67 miljarder kronor under 2022, motsvarande en uppskattad penetrationsgrad om 3,4 procent i förhållande till den kombinerade detaljhandelsmarknaden i Sverige, Norge och Finland. Mellan 2018 och 2022 uppskattas den Nordiska VHD-marknaden ha vuxit från 48 miljarder kronor till 67 miljarder kronor, motsvarande en CAGR om 8,9 procent, vilket indikerar en snabbare tillväxt jämfört med både den Nordiska Angränsande Marknaden, vilken uppskattas ha vuxit från 67 miljarder kronor till 86 miljarder kronor, motsvarande en CAGR om 6,2 procent, och den kombinerade detaljhandelsmarknaden i Sverige, Norge och Finland, vilken uppskattas ha vuxit från 1 652 miljarder kronor till 1 984 miljarder kronor, motsvarande en CAGR om 4,7 procent.⁴⁾

Marknadsutveckling

Motståndskraftig marknad med stabil historisk tillväxt

Den Nordiska VHD-marknaden har historiskt haft en stabil tillväxt och en högre tillväxttakt än den kombinerade detaljhandelsmarknaden i Sverige, Norge och Finland. Under 2018–2022 uppskattas VHD-marknaderna i Sverige, Norge och Finland ha vuxit från 21 miljarder kronor till 29 miljarder kronor, från 14 miljarder kronor till 20 miljarder kronor respektive från 13 miljarder kronor till 18 miljarder kronor, vilket kan jämföras med detaljhandelsmarknaderna i Sverige, Norge och Finland, vilka uppskattas ha vuxit från 782 miljarder kronor till 922 miljarder kronor, från 491 miljarder kronor till 599 miljarder kronor respektive från 379 miljarder kronor till 463 miljarder kronor.⁵⁾ De svenska, norska och finska VHD-marknaderna beräknas därmed ha vuxit med en CAGR om 8,9 procent, 9,0 procent respektive 8,5 procent medan detaljhandelsmarknaderna i Sverige, Norge och Finland beräknas ha vuxit med en CAGR om 4,2 procent, 5,1 procent respektive 5,1 procent under samma period.⁶⁾

Den Nordiska VHD-marknaden har dessutom visat sig vara motståndskraftig över tid och har varit föremål för tillväxt oaktat rådande ekonomiska förhållanden. Under perioden 2007–2021 har den uppskattade genomsnittliga marknadstillväxten för VHD-marknaderna i Sverige, Norge och Finland under lågkonjunkturer⁷⁾ varit 11,0 procent, 17,9 procent respektive 7,2 procent⁸⁾ medan den uppskattade genomsnittliga marknadstillväxten för VHD-marknaderna i Sverige, Norge och Finland under perioder av ekonomisk tillväxt⁹⁾ har varit 7,7 procent, 12,0 procent respektive 7,1 procent.¹⁰⁾

1) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

2) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

3) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

4) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

5) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

6) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

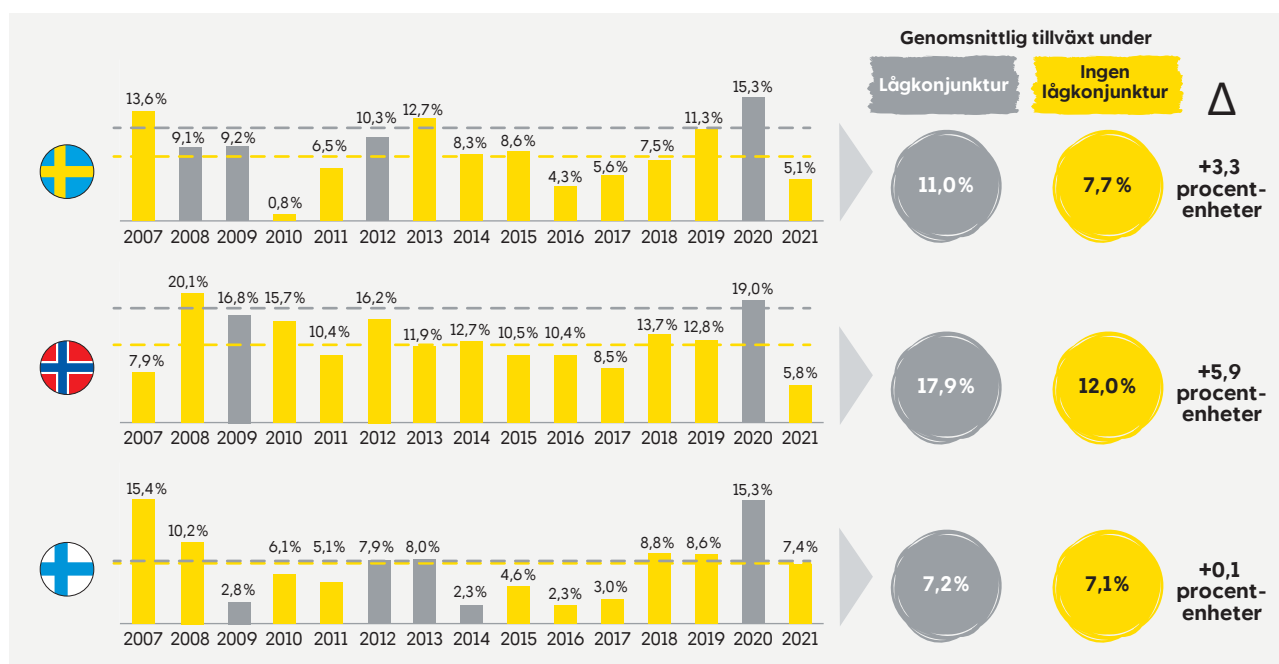
7) Lågkonjunktur definieras som perioder med minskad bruttonationalprodukt i Sverige (under 2008–2009, 2012 och 2020), Norge (under 2009 och 2020) och Finland (under 2009, 2012–2014 och 2020).

8) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

9) Perioder av ekonomisk tillväxt definieras som perioder då bruttonationalprodukten inte har minskat i Sverige (under 2007, 2010–2011, 2013–2019 och 2021), Norge (under 2007–2008, 2010–2019 och 2021) och Finland (under 2007–2008, 2010–2011, 2015–2019 och 2021).

10) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Tillväxt på huvudmarknad per år under lågkonjunktur och inte



Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Den uppskattade genomsnittliga tillväxten på VHD-marknaderna i Sverige, Norge och Finland har varit 3,3 procentenheter, 5,9 procentenheter respektive 0,1 procentenheter högre under perioder av lågkonjunktur jämfört med perioder av ekonomisk tillväxt.¹⁾ Följaktligen har den Nordiska VHD-marknaden historiskt stärkts under perioder av lågkonjunktur, vilket visar på motståndskraften hos Rustas huvudmarknad.

En huvudmarknad med låg penetrationsgrad och starka tillväxtutsikter

Under 2022 uppskattades värdet av den Nordiska VHD-marknaden uppgå till 67 miljarder kronor, varav 29 miljarder kronor representerades av den svenska VHD-marknaden, 20 miljarder kronor representerades av den norska VHD-marknaden och 18 miljarder kronor representerades av den finska VHD-marknaden, medan det uppskattade värdet av den sammanlagda detaljhandelsmarknaden i dessa länder uppgick till 1 984 miljarder kronor, varav 922 miljarder kronor representerades av den svenska detaljhandelsmarkna-

den, 599 miljarder kronor representerades av den norska detaljhandelsmarknaden och 463 miljarder kronor representerades av den finska detaljhandelsmarknaden.²⁾ Följaktligen representerade VHD-marknaderna i Sverige, Norge och Finland en uppskattad penetrationsgrad om 3,2 procent, 3,4 procent respektive 3,8 procent i förhållande till detaljhandelsmarknaderna i dessa länder under 2022.³⁾ Penetrationsgraderna på de svenska, norska och finska VHD-marknaderna är även låga jämfört med t.ex. den amerikanska VHD-marknaden, vars penetrationsgrad uppskattades uppgå till minst 9,0 procent i förhållande till den amerikanska detaljhandelsmarknaden under 2022.⁴⁾ I tillägg till detta uppgick den genomsnittliga varuhustillväxten inom VHD-marknaderna i Sverige, Norge och Finland under perioden 2017–2021 till 6,1 procent, 4,1 procent respektive 5,7 procent, vilket kan jämföras med motsvarande siffra för den amerikanska VHD-marknaden, vars genomsnittliga varuhustillväxt uppgick till cirka 3 procent under samma period.⁵⁾

1) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.
 2) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.
 3) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.
 4) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.
 5) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Under perioden 2018–2022 uppskattas den Nordiska VHD-marknaden ha vuxit med en CAGR om 8,9 procent, vilket kan jämföras med den kombinerade detaljhandelsmarknaden i Sverige, Norge och Finland som uppskattas ha vuxit med en CAGR om 4,7 procent.¹⁾ Den låga uppskattade penetrationsgraden om 3,4 procent för den Nordiska VHD-marknaden²⁾ i förhållande till den kombinerade detaljhandelsmarknaden i Sverige, Norge och Finland under 2022 förväntas stödja ytterligare tillväxt av den Nordiska VHD-marknaden. Lågprissegmentet är dessutom mer lönsamt i jämförelse med andra marknadssegment inom detaljhandeln, såsom elektronik, kläder, matvaror, skönhet och husdjurstillbehör. Baserat på ett urval av bolag inom dessa marknader uppgick den genomsnittliga EBIT-marginalen inom lågprissegmentet till 12 procent, inom segmentet husdjur till 8 procent, inom segmentet skönhet till 6 procent, inom segmentet matvaror till 6 procent, inom segmentet kläder till 3 procent och inom segmentet elektronik till 2 procent.³⁾ Den Nordiska VHD-marknaden förväntas växa med en uppskattad CAGR om 8,4 procent mellan 2022 och 2026 som ett resultat av en förväntad uppgång till följd av försämrade allmänna ekonomiska förhållanden och ökad inflationstakt samt positiva underliggande drivkrafter för marknadstillväxt (se vidare avsnittet ”– Strukturella trender som främjar lågprisdetaljhandlare” nedan), vilket kan jämföras med den Nordiska Angränsande Marknaden som under samma period förväntas växa med en CAGR om 3,4 procent.⁴⁾

Strukturella trender som främjar lågprisdetaljhandlare

Den förväntade tillväxten på den Nordiska VHD-marknaden drivs av flera underliggande faktorer relaterade till förändrade konsumentbeteenden och allmänna ekonomiska förhållanden som förväntas leda till ökad prismedvetenhet bland konsumenter, shoppingpolarisering och ökat intresse för lågprisdetaljhandlare bland konsumenter.⁵⁾

Ökad prismedvetenhet bland konsumenter

På kort sikt, under perioden 2022–2024, förväntas ökade levnadskostnader till följd av ökad inflation, höjda räntor och svag utveckling av disponibla inkomster öka prismedvetenheten bland konsumenter. Den reella disponibla inkomsten per capita under 2022 minskade med 1,1 procent och 1,2 procent i Sverige respektive Finland, och per hushåll med 2,5 procent i Norge, jämfört med 2021.⁶⁾ Under 2023 förväntas den reella disponibla inkomsten per capita minska med 1,4 procent i Sverige och öka med 0,9 procent i Finland medan den reella disponibla inkomsten per hushåll förväntas minska med 2,8 procent i Norge.⁷⁾ Den negativa utvecklingen av konsumenters reella disponibla inkomst under de senaste åren bedöms ha legat till grund för den strukturella förändringen av konsumenters beteenden och har lagt en ny grund för detaljhandelsmarknaden, vilket tillsammans med ökad inflation och höjda räntor har fått konsumenter att tänka över sina köpbeteenden och skapat en ökad prismedvetenhet bland konsumenter. Den generellt svaga utvecklingen av de reella disponibla inkomsterna i dessa länder förväntas fortsätta att öka konsumenters prismedvetenhet. Detta förväntas i sin tur öka kundtrafiken till varuhus bland lågprisdetaljhandlare på den Nordiska VHD-marknaden och därmed kompensera för den ökade prismedvetenheten bland konsumenter. Dessutom förväntas de konsumenter som byter till lågprisdetaljhandlare på grund av ökad prismedvetenhet, vilket ökar kundtrafiken till varuhus bland lågprisdetaljhandlare, fortsätta att handla hos lågprisdetaljhandlare när de ekonomiska förhållandena förbättras.⁸⁾ Tillsammans med de försämrade allmänna ekonomiska förhållandena som beskrivs ovan förväntar sig Rusta att den ökade transparensen inom detaljhandeln driven av tillgången till information via Internet, som erbjuder konsumenter mer effektiva verktyg för att samla information och jämföra priser mellan detaljhandlare, kommer att öka konsumenters prismedvetenhet ytterligare och deras förmåga att identifiera de bästa tillgängliga priserna.

1) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

2) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

3) Baserat på offentliga handlingar inom varje marknadssegment. Marknadssegmentet elektronik omfattar Dustin (årsredovisning och hållbarhetsrapport, 1 september 2021–31 augusti 2022), Komplet (årsredovisning och hållbarhetsrapport, 2022). Marknadssegmentet kläder omfattar Boozt (årsredovisning och hållbarhetsrapport, 2022), H&M (årsredovisning och hållbarhetsrapport, 2022) och Zalando (årsredovisning, 2022). Marknadssegmentet matvaror omfattar Axfood (årsredovisning och hållbarhetsrapport, 2022) och Kesko (årsredovisning, 2022). Marknadssegmentet skönhet omfattar Matas (årsredovisning, 2022/2023) och Lyko (årsredovisning och hållbarhetsrapport, 2022). Marknadssegmentet husdjur omfattar Musti (årsredovisning, 2022). Marknadssegmentet lågpris omfattar Europris (årsredovisning, 2022), Puuilo (bokslutskommuniké, 2022), Tokmanni (bokslutskommuniké, 2022), Pepco (årsredovisning och koncernredovisning, september 2022), Action (3i Action Capital Markets Seminar 23 mars 2023), Dollarama (koncernredovisning 29 januari 2023 och 30 januari 2022), Five Below (årsredovisning, 2022), Ollie's Bargain Outlet (årsredovisning, 2022) och B&M (bokslutskommuniké, 2023).

4) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

5) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

6) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

7) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

8) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Shoppingpolarisering

Under perioden 2022–2027 förväntas shoppingpolariseringen bland konsumenter att öka. Även om segmentet för aktörer med mycket låga priser och breda sortiment historiskt främst har riktat sig till mindre förmögna konsumenter har det med tiden vunnit över en betydligt bredare grupp av konsumenter. Mer förmögna konsumenter ändrar sina köpbeteenden och köper mer produkter i högre prisklasser när det gäller vissa produktkategorier än tidigare och drar nytta av lågpris-erbjudanden inom andra kategorier för att kompensera för de ökade utgifterna för produkter i högre prisklasser, vilket sker på bekostnad av varumärken och återförsäljare i mellanprissegmentet. När konsumenter väl har gått över till lågprisdetaljhandlare tenderar de även att hålla fast vid sitt val över tid i stället för att byta tillbaka när de allmänna ekonomiska förhållandena förbättras. Många av de konsumenter som förväntas byta till lågprisdetaljhandlare mellan 2022 och 2024 förväntas även fortsätta att handla hos lågprisdetaljhandlare när de allmänna ekonomiska förhållandena förbättras, vilket begränsar riskerna för en potentiell återgång bland konsumenter när de allmänna ekonomiska förhållandena förbättras.¹⁾

Ökat intresse för lågprisdetaljhandlare

Under perioden 2022–2027 förväntas konsumenters intresse av lågprisdetaljhandlare öka till följd av att konsumenter i större utsträckning söker lösningar på sina behov till de lägsta möjliga priserna och, i synnerhet, det optimala förhållandet mellan pris och kvalitet.²⁾ Detta förväntas även öka konsumenters acceptans för och tendens att välja lågprisdetaljhandlars egna varumärken med en hög nivå av kvalitet sett i förhållande till pris, där det mervärde som ett varumärke tillför vanligtvis uppfattas vara av mindre betydelse än produkternas prissättning.³⁾

De ovan nämnda allmänna ekonomiska förhållandena och shoppingpolariseringen förväntas även leda till att handelsplatser belägna utanför stadskärnorna, där VHD-detaljhandlare är särskilt välrepresenterade och där kunderna kan tillgodose många av sina behov vid ett och samma besök, växer på bekostnad av mer centralt belägna detaljhandlare i stadskärnorna, vilket påverkar tillväxten på den Nordiska VHD-marknaden positivt.⁴⁾ Bolaget bedömer att detta även stöds av en ökande betydelse av bekväm shopping som drivs av att människor lever alltmer upptagna liv och därför

i större utsträckning fokuserar på att minimera antalet varuhusbesök och den tid som spenderas i varuhus, vilket gynnar företag med bekväma shoppingformat som erbjuder ett brett sortiment som uppfyller många kundbehov inom flera produktkategorier vid ett och samma besök.

Konkurrensituationen i Norden

Översikt

Rusta konkurrerar med sitt produktsortiment inom fem produktkategorier: Heminredning, Förbrukningsvaror, Säsongsprodukter, Fritid och DIY. Rustas konkurrensituation på marknaderna för lågprisaktörer i Sverige, Norge och Finland kan delas in i (i) konkurrenter inom VHD-marknaden och (ii) en bredare grupp av konkurrenter inom angränsande marknader. Rustas huvudsakliga konkurrentgrupper inkluderar VHD-detaljhandlare med koncept liknande Rustas, som erbjuder ett brett produktsortiment med begränsat djup och en hög andel private label-produkter, och VSD-detaljhandlare med ett djupare produktsortiment, högre servicenivå i varuhus och låga priser, vilket innebär att priset utgör en mindre viktig del av erbjudandet för VSD-detaljhandlare jämfört med VHD-detaljhandlare. Utöver VHD- och VSD-detaljhandlare konkurrerar Rusta även med bl.a. delvis överlappande detaljhandlare med mycket låga priser där delar av produktsortimentet har fokus på sortimentsbredd och delvis överlappande detaljhandlare där endast delar av produktsortimentet har fokus på sortimentsbredd men med låga priser. Slutligen konkurrerar Rusta inom vissa produktkategorier även med stormarknader där matvaror vanligtvis är den huvudsakliga produktkategorin men som även i delar har breda sortiment med låga priser.⁵⁾

Rustas främsta konkurrenter på den Nordiska VHD-marknaden är därför, i varierande grad och beroende på produktsortiment, VHD-detaljhandlarna Billema (i Sverige, Norge och Finland), Dollarstore (i Sverige)⁶⁾, Europris (i Norge), Jula (i Sverige, Norge och Finland), Puuilo (i Finland), Tokmanni (i Finland)⁷⁾ och ÖoB (i Sverige).⁸⁾ På den delvis överlappande Nordiska Angränsande Marknaden, som består av VHD- och VSD-detaljhandlare samt stormarknader med låga eller mycket låga priser, konkurrerar Bolaget även delvis med detaljhandlare som Clas Ohlson (i Sverige, Norge och Finland) och IKEA (i Sverige, Norge och Finland) samt stormarknader som Lidl (i Sverige och Finland), Prisma (i Finland) och OBS (i Norge).⁹⁾

1) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

2) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

3) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

4) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

5) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

6) Tokmanni offentliggjorde genom ett pressmeddelande den 7 juli 2023 att bolaget hade ingått ett avtal om att förvärva Dollarstore och genom ett pressmeddelande den 1 augusti 2023 att förvärvet hade fullföljts.

7) Tokmanni offentliggjorde genom ett pressmeddelande den 7 juli 2023 att bolaget hade ingått ett avtal om att förvärva Dollarstore och genom ett pressmeddelande den 1 augusti 2023 att förvärvet hade fullföljts.

8) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

9) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.



RUSTA			
Europris	✓	✓	✓
Tokmanni¹⁾		✓	✓
ÖoB	✓		
Dollarstore	✓		
Biltema	✓	✓	✓
Clas Ohlson	✓	✓	✓
Jula	✓	✓	✓
Puuilo			✓
IKEA För referens	✓	✓	✓

Rusta har en bred geografisk närvaro jämfört med många av sina konkurrenter.

1) Tokmanni offentliggjorde genom ett pressmeddelande den 7 juli 2023 att bolaget hade ingått ett avtal om att förvärva Dollarstore och genom ett pressmeddelande den 1 augusti 2023 att förvärvet hade fullföljts. Informationen i ovan tabell avser förhållandena före förvärvet.

Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Inom den Nordiska VHD-marknaden hade Rusta en uppskattad marknadsandel om 14 procent under 2021, en ökning om 2 procentenheter sedan 2017, vilket innebär att Rusta har förbättrat sin marknadsposition från en topp 5-position under 2017 till en topp 3-position under 2021 samtidigt som Rusta är den enda detaljhandlaren bland topp 6-detaljhandlarna inom den Nordiska VHD-marknaden som har ökat sin marknadsandel under perioden.¹⁾ Under samma period minskade den sammanlagda marknadsandelen för de övriga topp 5-detaljhandlarna inom den Nordiska VHD-marknaden från 68 procent till 64 procent.²⁾ Enligt en prisjämförelse genomförd under februari/mars 2023 av ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier jämfört med genomsnittspriserna för jämförbara produkter från Rustas konkurrenter på den Nordiska VHD-marknaden

var jämförbara produkter bland de konkurrenter som ingick i prisjämförelsen i genomsnitt prissatta cirka 17 procent högre än de Rusta-produkter som ingick i prisjämförelsen,³⁾ vilket Rusta anser vara den viktigaste differentieringsfaktorn på den Nordiska VHD-marknaden. Motsvarande siffra inklusive den Nordiska Angränsande Marknaden⁴⁾ uppgick till 24 procent.⁵⁾

Sverige

Under 2022 hade den svenska marknaden för lågpris-aktörer ett uppskattat värde om 53 miljarder kronor, varav 29 miljarder kronor representerades av den svenska VHD-marknaden.⁶⁾ Under 2018–2022 beräknas den svenska VHD-marknaden ha vuxit med en CAGR om 8,9 procent, från 21 miljarder kronor under 2018 till 29 miljarder kronor under 2022.⁷⁾ Denna tillväxt bedöms ha drivits bl.a. av en växande DIY-trend och ett ökat fokus på heminredning bland konsumenter, vilket blev särskilt tydligt under 2019–2020 då COVID-19-pandemin resulterade i att mer tid spenderades i hemmet och tillväxten till följd av den växande DIY-trenden och det ökade fokuset på heminredning bland konsumenter blev extra stark. Mellan 2022 och 2026 förväntas den svenska VHD-marknaden växa från 29 miljarder kronor till 42 miljarder kronor, vilket motsvarar en CAGR om 9,3 procent, medan den svenska angränsande marknaden förväntas växa från 24 miljarder kronor till 27 miljarder kronor, vilket motsvarar en CAGR om 3,0 procent, under samma period.⁸⁾ Rustas huvudsakliga konkurrenter i Sverige innefattar bl.a. Biltema, Dollarstore⁹⁾, Jula och ÖoB.¹⁰⁾ Enligt en prisjämförelse genomförd under februari/mars 2023 av ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier jämfört med genomsnittspriserna för jämförbara produkter från Rustas konkurrenter på VHD-marknaden i Sverige var jämförbara produkter bland de konkurrenter som ingick i prisjämförelsen i genomsnitt prissatta cirka 18 procent högre än de Rusta-produkter som ingick i prisjämförelsen.¹¹⁾ Baserat på samma urval av jämförbara produkter var jämförbara produkter från Amazon som ingick i prisjämförelsen dessutom i genomsnitt prissatta cirka 45 procent högre än de Rusta-produkter som ingick i prisjämförelsen.¹²⁾ I nedanstående tabell ges en översikt över Rustas främsta konkurrenter i Sverige.

1) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

2) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

3) Baserat på ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier med jämförbara motsvarigheter av liknande kvalitet från Biltema (Sverige, Norge, Finland), Dollarstore (Sverige), Europris (Norge), Jula (Sverige, Norge), Puuilo (Finland), Tokmanni (Finland) och ÖoB (Sverige). Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

4) Dvs. även inklusive Clas Ohlson (Sverige, Norge, Finland), IKEA (Sverige, Norge, Finland), OBS (Norge) och Prisma (Finland).

5) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

6) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

7) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

8) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

9) Tokmanni offentliggjorde genom ett pressmeddelande den 7 juli 2023 att bolaget hade ingått ett avtal om att förvärva Dollarstore och genom ett pressmeddelande den 1 augusti 2023 att förvärvet hade fullföljts.

10) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

11) Baserat på ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier med jämförbara motsvarigheter av liknande kvalitet från Biltema, Dollarstore, Jula och ÖoB. Den motsvarande siffran inklusive den svenska angränsande marknaden (dvs. även inklusive Clas Ohlson och IKEA) uppgick till 21 procent. Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

12) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Företag	Försäljning 2021 (miljarder kronor)	Huvudkontor	# Varuhus i Sverige ¹⁾	Andel kvinnliga kunder	Sortimentsbredd					
					Förbrukningsvaror	Hem-inredning	Trädgård	Gör-det-själv	Fritid	Matvaror
RUSTA	6		109 ²⁾	~53% ³⁾	✓ ²⁾	✓	✓	~	✓	✗
Biltema	7		~59	~30%	~	~	✓	✓	✓	✗
Jula	6		~62	~30%	~	~	✓	✓	✓	✗
Clas Ohlson	4		~96	~30%	~	✓	~	✓	✓	✗
ÖoB	4		~92	~48%	✓	✓	✓	~	✓	~
Dollarstore ⁴⁾	4		~126	~43%	✓	✓	✗	✗	✓	✗

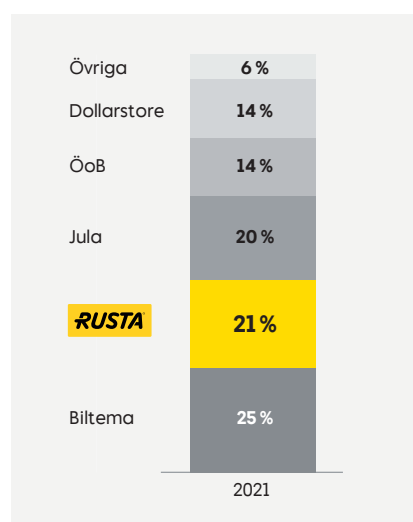
- 1** Rusta har en högre andel kvinnliga kunder
- 2** Rusta har annorlunda kategorifokus i jämförelse med konkurrenterna

- Huvudmarknad
- Angränsade marknader
- Stark närvaro/erbjudande
- Viss närvaro/erbjudande
- Ingen närvaro/erbjudande

- 1) Baserat på information i de senaste offentliggjorda finansiella rapporterna för konkurrenter per dagen för den Strategiska Marknadsstudien.
- 2) Per den 30 april 2023.
- 3) I Sverige under 2022. Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.
- 4) Tokmanni offentliggjorde genom ett pressmeddelande den 7 juli 2023 att bolaget hade ingått ett avtal om att förvärva Dollarstore och genom ett pressmeddelande den 1 augusti 2023 att förvärvet hade fullföljts. Informationen i ovan tabell avser förhållandena före förvärvet.
- Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Rustas marknadsandel av den svenska VHD-marknaden beräknades uppgå till 20,8 procent under 2021, vilket innebär att Rusta har etablerat sig som den näst största VHD-detaljhandlaren i Sverige efter Biltema, baserat på nettoomsättning.¹⁾

Relativ marknadsandel av huvudmarknaden



Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

1) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.



Norge

Under 2022 hade den norska marknaden för lågpris-aktörer ett uppskattat värde om 39 miljarder kronor, varav 20 miljarder kronor representerades av den norska VHD-marknaden.¹⁾ Under 2018–2022 beräknas den norska VHD-marknaden ha vuxit med en CAGR om 9,0 procent, från 14 miljarder kronor under 2018 till 20 miljarder kronor under 2022,²⁾ vilket i likhet med i Sverige har drivits av en växande DIY-trend och ökat fokus på heminredning bland konsumenterna som ökade ytterligare till följd av COVID-19-pandemin samt tillfälligt stängda gränser på grund av COVID-19-pandemin, vilket minskade gränshandeln i andra länder bland norska konsumenterna. Mellan 2022 och 2026 förväntas den norska VHD-marknaden växa från 20 miljarder kronor till

27 miljarder kronor, vilket motsvarar en CAGR om 7,7 procent, medan den norska angränsade marknaden förväntas växa från 19 miljarder kronor till 22 miljarder kronor, vilket motsvarar en CAGR om 3,3 procent, under samma period.³⁾ Rustas huvudsakliga konkurrenter i Norge innefattar bl.a. Biltema, Europris och Jula.⁴⁾ Enligt en prisjämförelse genomförd under februari/mars 2023 av ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier jämfört med genomsnittspriserna för jämförbara produkter från Rustas konkurrenter på VHD-marknaden i Norge var jämförbara produkter bland de konkurrenter som ingick i prisjämförelsen i genomsnitt prissatta cirka 23 procent högre än de Rusta-produkter som ingick i prisjämförelsen.⁵⁾ I nedanstående tabell ges en översikt över Rustas främsta konkurrenter i Norge.











































1) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

2) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

3) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.






4) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

5) Baserat på ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier med jämförbara motsvarigheter av liknande kvalitet från Biltema, Europris och Jula. Den motsvarande siffran inklusive den norska angränsande marknaden (dvs. även inklusive Clas Ohlson, IKEA och OBS) uppgick till 26 procent. Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Företag	Försäljning 2021 (miljarder kronor)	Huvudkontor	# Varuhus i Norge ¹⁾	Andel kvinnliga kunder	Sortimentsbredd					
					Förbrukningsvaror	Hem-inredning	Trädgård	Gör-det-själv	Fritid	Matvaror
RUSTA	2		44 ²⁾	~54% ³⁾						
OBS	60		~31	~60%						
Europris	9		~270	~40%						
Biltema	5		~67	~30%						
Clas Ohlson	4		~92	~30%						
Jula	3		~37	~30%						

1) Rusta kombinerar ett icke-livsmedelfokus och en hög andel kvinnliga kunder

2) Stark position inom förbrukningsvaror, vilket stärker lågprispositionen och driver kundtrafik

-  Huvudmarknad
-  Angränsade marknader
-  Stark närvaro/erbjudande
-  Viss närvaro/erbjudande
-  Ingen närvaro/erbjudande

1) Baserat på information i de senaste offentliggjorda finansiella rapporterna för konkurrenter per dagen för den Strategiska Marknadsstudien.

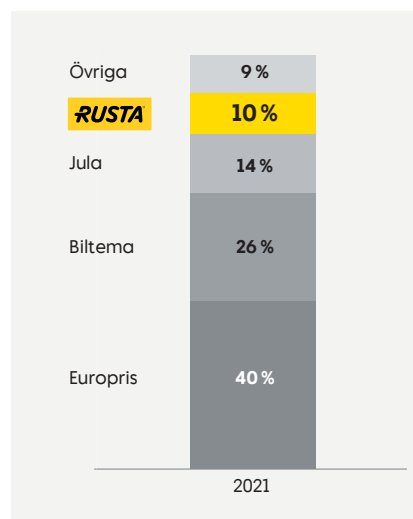
2) Per den 30 april 2023.

3) I Norge under 2022. Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.

Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Rustas marknadsandel av den norska VHD-marknaden beräknades uppgå till 10,2 procent under 2021, vilket innebär att Rusta har etablerat sig som en topp 4-VHD-detaljhandlare i Norge.¹⁾

Relativ marknadsandel av huvudmarknaden



Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

1) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Finland

Under 2022 hade den finska marknaden för lågprisaktörer ett uppskattat värde om 61 miljarder kronor, varav 18 miljarder kronor representerades av den finska VHD-marknaden.¹⁾ Under 2018–2022 beräknas den finska VHD-marknaden ha vuxit med en CAGR om 8,5 procent, från 13 miljarder kronor under 2018 till 18 miljarder kronor under 2022.²⁾ Mellan 2022 och 2026 förväntas den finska VHD-marknaden växa från 18 miljarder kronor till 24 miljarder kronor, vilket motsvarar en CAGR om 7,7 procent, medan den finska angränsade marknaden förväntas växa från 43 miljarder kronor till 49 miljarder

kronor, vilket motsvarar en CAGR om 3,6 procent, under samma period.³⁾ Rustas huvudsakliga konkurrenter i Finland innefattar bl.a. Biltema, Puuilo, Tokmanni⁴⁾ och Jula.⁵⁾ Enligt en prisjämförelse genomförd under februari/mars 2023 av ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier jämfört med genomsnittspriserna för jämförbara produkter från Rustas konkurrenter på VHD-marknaden i Finland var jämförbara produkter bland de konkurrenter som ingick i prisjämförelsen i genomsnitt prissatta cirka 12 procent högre än de Rusta-produkter som ingick i prisjämförelsen.⁶⁾ I tabellen nedan ges en översikt över Rustas främsta konkurrenter i Finland.

Företag	Försäljning 2021 (miljarder kronor)	Huvudkontor	# Varuhus i Finland ¹⁾	Andel kvinnliga kunder	Sortimentsbredd					
					Förbrukningsvaror	Hem-inredning	Trädgård	Gör-det-själv	Fritid	Matvaror
RUSTA	N/A		40 ²⁾	~52% ³⁾	✓	✓	✓	~	✓	✗
Prisma	38		~83	~70%	✓	✓	~	~	✓	✓
Tokmanni ⁴⁾	12		~196	~70%	✓	✓	~	~	✓	✓
Puuilo	3		~30	~30%	~	~	✓	✓	✓	✗
Clas Ohlson	1		~40	~30%	~	✓	~	✓	✓	✗
Biltema	1		~17	~30%	~	~	~	✓	✓	✗
Jula	N/A		~1	~20%	~	~	✓	✓	✓	✗

- 1) Enda icke-livsmedelsdetaljhandlaren med hög andel kvinnliga kunder**
- 2) Starkt erbjudande inom trädgård, heminredning och förbrukningsvaror i jämförelse med konkurrenter**

- Huvudmarknad
- Angränsade marknader
- Stark närvaro/erbjudande
- Viss närvaro/erbjudande
- Ingen närvaro/erbjudande

1) Baserat på information i de senaste offentliggjorda finansiella rapporterna för konkurrenter per dagen för den Strategiska Marknadsstudien.
 2) Per den 30 april 2023.
 3) I Finland under 2022. Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.
 4) Tokmanni offentliggjorde genom ett pressmeddelande den 7 juli 2023 att bolaget hade ingått ett avtal om att förvärva Dollarstore och genom ett pressmeddelande den 1 augusti 2023 att förvärvet hade fullföljts. Informationen i ovan tabell avser förhållandena före förvärvet.
 Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

1) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.
 2) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.
 3) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.
 4) Tokmanni offentliggjorde genom ett pressmeddelande den 7 juli 2023 att bolaget hade ingått ett avtal om att förvärva Dollarstore och genom ett pressmeddelande den 1 augusti 2023 att förvärvet hade fullföljts.
 5) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.
 6) Baserat på ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier med jämförbara motsvarigheter av liknande kvalitet från Biltema, Puuilo och Tokmanni. Den motsvarande siffran inklusive den finska angränsade marknaden (dvs. även inklusive Clas Ohlson, IKEA och Prisma) uppgick till 25 procent. Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Rustas marknadsandel av den finska VHD-marknaden beräknades uppgå till 8,0 procent under 2021, vilket innebär att Rusta genom förvärvet av Hong Kong under 2018 har etablerat sig som en topp 3-VHD-detaljhandlare i Finland.¹⁾








Överblick över den tyska lågprismarknaden

Under 2022 hade den tyska marknaden för lågprisaktörer, bestående av (i) lågprisaktörer (med ett koncept och utbud motsvarande Rustas vad avser sortiment och prisbild) och (ii) stormarknader med mycket låga priser (varvid icke-livsmedelsprodukter räknas in i den sammanlagda tyska marknaden för lågprisaktörer), ett uppskattat värde om 510–640 miljarder kronor, motsvarande en uppskattad penetrationsgrad om 8–10 procent i förhållande till den tyska detaljhandelsmarknaden.²⁾

Den tyska marknaden för lågprisaktörer karaktäriseras av att stormarknader, vilka har en stark marknadsställning i Tyskland, erbjuder en stor mängd produkter som

inte är matvaror; cirka 15 procent av stormarknadernas utbud består typiskt sett av produkter som konkurrerar med Rustas produktutbud.³⁾ Därtill har tyska konsumenter i alla inkomstskikt en tydlig preferens för lågprisprodukter och tyska konsumenter är i allmänhet mer fokuserade på förhållandet mellan kvalitet och pris snarare än varumärken på olika produkter.⁴⁾

Rustas huvudsakliga konkurrenter i Tyskland innefattar bl.a. Aldi, Lidl, Rossmann, TEDI och Action.⁵⁾ I likhet med Rustas övriga geografiska marknader är Rusta även en marknadsledare vad gäller priser i Tyskland. Enligt en prisjämförelse genomförd under februari/mars 2023 av ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier jämfört med genomsnittspriserna för jämförbara produkter från Rustas konkurrenter på den tyska lågprismarknaden var jämförbara produkter bland de konkurrenter som ingick i prisjämförelsen i genomsnitt prissatta cirka 23 procent högre än de Rusta-produkter som ingick i prisjämförelsen.⁶⁾ I tabellen nedan ges en översikt över Rustas främsta konkurrenter i Tyskland.

Företag	Försäljning 2021 (miljarder kronor)	Huvudkontor	# Varuhus i Tyskland ¹⁾	Sortimentsbredd					
				Förbrukningsvaror	Hem-inredning	Trädgård	Gör-det-själv	Fritid	Matvaror
RUSTA	N/A		8 ²⁾ 1	✓	✓	✓	~	✓	✗
Aldi	306		~4 186	✓	✓	~	~	~	✓
Lidl	297		~3 242	~	✓	✓	~	✓	✓
Rossmann	74		~2 231	✓	~	✗	✗	~	~
TEDI	19		~1 650	✓	✓	~	~	~	✗
Action	10		~435	✓	✓	~	✓	✓	~ 2
ThomasPhilipps	6		~250	✗	✓	~	~	✗	✗

1 Unik sortimentsbredd i jämförelse med konkurrenter

2 Action är den mest jämförbara konkurrenten till Rusta i Tyskland men Rusta har mindre fokus på produkter med priser runt 1-2 euro än Action har på sina marknader

✓ Stark närvaro/erbjudande
~ Viss närvaro/erbjudande
✗ Ingen närvaro/erbjudande

1) Baserat på information i senaste offentliggjorda finansiella rapport för konkurrenter per dagen för den Strategiska Marknadsstudien.

2) Per den 30 april 2023.

Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

1) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

2) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

3) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

4) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

5) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

6) Baserat på ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier med jämförbara motsvarigheter av liknande kvalitet från Lidl, Rossmann, TEDI, Aldi, Action och Mäc-Geiz. Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Verksamhets- beskrivning



RUSTA®

The image shows a close-up of a building's exterior wall. The wall is a vibrant yellow color with a subtle, horizontal ribbed texture. Mounted on this wall is the 'RUSTA' logo in large, bold, black, three-dimensional block letters. A small registered trademark symbol (®) is positioned to the upper right of the final letter 'A'. The building's structure is framed by grey metal panels and a dark grey roofline. The background is a clear, bright blue sky with a few wispy white clouds.

Verksamhetsbeskrivning

Rusta i korthet

Rusta är en ledande aktör på den Nordiska VHD-marknaden.¹⁾ Rustas kundlöfte är att vara en modern VHD-detaljhandlare som gör det enkelt att förnya och fylla på i hemmet till överraskande låga priser. Rusta kombinerar ett brett och noga utvalt produktsortiment, bestående av vardagsprodukter av god kvalitet som täcker många frekventa kundbehov och önskemål till de lägsta priserna bland jämförbara produkter²⁾, med en bekväm och positiv shoppingupplevelse i varuhuset.

Rusta har en bred multigeografisk närvaro med ett nätverk av 203³⁾ varuhus i Sverige, Norge, Finland och Tyskland, kompletterat av Rustas onlineförsäljningskanal, Rusta Online, i Sverige och Finland. Genom ett gemensamt varuhuskoncept som används i hela varuhusnätverket⁴⁾ erbjuder Rusta sina kunder ett brett och noga utvalt sortiment av produkter som per den 30 april 2023 bestod av cirka 6 000 aktiva SKUs. Produktsortimentet syftar till att täcka många frekventa kundbehov och önskemål vid ett och samma varuhusbesök samt omfattar produkter för hemmet, dagligvaror, säsong produkter och produkter för en aktiv livsstil. Produktsortimentet kan delas in i följande fem produktkategorier: Heminredning, Förbrukningsvaror, Säsongvaror, Fritid och DIY. Rustas produktsortiment är inriktat på volymprodukter med hög försäljning per SKU och kombinerar en hög andel private label-produkter som är unika för Rusta tillsammans med välkända A-varumärkesprodukter från ledande tillverkare. Rustas private label-produkter stod för 64,4 procent av Rustas nettoomsättning under räkenskapsåret 2022/2023. Genom att erbjuda en hög andel private label-produkter och välkända A-varumärkesprodukter kan Rusta kombinera de marginaldrivande egenskaperna hos private label-produkter och samtidigt dra nytta av de kundtrafikdrivande egenskaperna hos A-varumärkesprodukter som är välkända bland kunder.

Rustas fortsatta framgång i fråga om att uppfylla sitt kundlöfte är beroende av den upplevda bilden av Rusta som en pålitlig aktör med låga priser och god kvalitet. Med hjälp av en prissättnings- och produktsortimentsstrategi som fokuserar på låga priser och

högvolymprodukter, och ett gemensamt varuhuskoncept som syftar till att säkerställa en behaglig positiv kundupplevelse, anser sig Rusta kunna säkerställa att Rusta har ett relevant erbjudande för en bred kundgrupp samt kunna upprätthålla och förbättra uppfattningen bland konsumenterna om Rusta som en lågprisdetaljhandlare med låga priser och god kvalitet. Rusta anser att dess framgång i fråga om att säkerställa ett relevant erbjudande för en bred kundgrupp demonstreras av dess växande kundbas. Enligt en analys beställd av Rusta har antalet Rusta-kunder ökat från cirka 5,9 miljoner under 2020 till cirka 6,3 miljoner under 2022⁵⁾ och antalet kundtransaktioner som hanteras av Rusta har ökat från cirka 36 miljoner under räkenskapsåret 2020/2021 till cirka 40 miljoner under räkenskapsåret 2022/2023. Vidare är Rustas kunder i Sverige relativt jämnt fördelade oaktat åldersgrupp, livsfas och kön (se vidare avsnittet ”– Översikt av verksamheten – Rustas kunder” nedan)⁶⁾ och enligt en analys beställd av Rusta handlade cirka 79 procent av svenskarna i åldrarna 16–80 på Rusta minst en gång under 2022.⁷⁾ Tillsammans stärker dessa faktorer Rustas övertygelse om att Rusta har ett erbjudande som är relevant för en bred kundgrupp och att Bolaget är välpositionerat för att leva upp till sitt kundlöfte på de geografiska marknader inom vilka Bolaget är verksamt.

För att kunna leva upp till sitt kundlöfte använder Rusta en affärsmodell som bygger på att ha en hög grad av kontroll över värdekedjan, vilket i sin tur möjliggörs genom centraliserad produktutveckling, direkta produktinköp utan mellanhänder, stora ordervolymer, en effektiv transport- och distributionsinfrastruktur samt en marknadsföringsstrategi som är integrerad med värdekedjan. Rustas produktutveckling baseras på identifierade kundbehov och kundefterfrågan, kommersiell potential för Rusta och överensstämmelse med Rustas affärsmodell. Detta innebär att Rustas produktinköpsmodell, transport- och distributionsinfrastruktur samt marknadsföringsstrategi och marknadsföringsplattform beaktas i varje steg av Rustas produktutvecklingsprocess. Genom att använda en direkt produktinköpsmodell och genom

1) Rusta hade under 2021 den tredje största marknadsandelen, uppskattad till 14 procent, på den Nordiska VHD-marknaden. Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

2) Baserat på en prisjämförelse genomförd under februari/mars 2023 av ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier jämfört med genomsnittspriserna för jämförbara produkter från Rustas konkurrenter på den Nordiska VHD-marknaden och den tyska lågprismarknaden, se vidare avsnittet ”– Översikt av verksamheten – Rustas produktsortiment” nedan. Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

3) Per dagen för detta Prospekt.

4) Till följd av förvärvet av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong under 2018 har vissa Rusta-varuhus i Finland, i tillägg till Rustas ordinarie varuhuskoncept, en utökad säljyta utomhus med fokus på trädgårdsprodukter.

5) Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.

6) Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.

7) Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.

att fokusera på stora ordervolymer från sina leverantörer kan Rusta utveckla och upprätthålla långsiktiga relationer med sina leverantörer, vilket gör att Rusta kan dra nytta av sina stora ordervolymer för att uppnå attraktiva inköpspriser och därigenom erbjuda sina kunder ett noga utvalt sortiment av produkter med god kvalitet till låga priser. Genom sitt strategiskt belägna och välinvesterade centrallager, som stöds av automatiserade prognosystem och system för beställning och påfyllning som syftar till att optimera distributionsverksamheten och lagernivåerna, säkerställer Rusta en hög grad av kontroll över sin logistik och en kostnadseffektiv distribution av produkter från centrallagret till varuhusnätverket. Dessutom möjliggör det strategiska geografiska läget av centrallagret i förhållande till Rustas varuhusnätverk snabb påfyllning av produkter i varuhuset, med en ledtid om en dag för påfyllning av cirka 64 procent av varuhuset per den 31 juli 2023. Rustas marknadsföringsplattform är en integrerad del av Rustas värdekedja. Genom sina olika marknadsföringskanaler, som består av direktmarknadsföringsblad som distribueras veckovis, Rustas lojalitetsprogram för medlemmar, Club Rusta, TV- och radioreklam, Rusta Magasin, sociala medier och tryckta annonser, tillämpar Rusta sin kampanjdrivna marknadsföringsstrategi för att värva nya kunder samt för att öka kundtrafik till varuhuset, kundlojalitet, besöksfrekvens och varumärkeskännetecken.

Rusta anser att det breda och noga utvalda produkt-sortimentet och den starka prisbilden har hjälpt Rusta att öka sin marknadsandel på den växande Nordiska VHD-marknaden. Under perioden 2017–2021 har Rustas marknadsandel på den Nordiska VHD-marknaden ökat från 12 procent till 14 procent.¹⁾ Under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 har Rusta ökat sin nettoomsättning varje räkenskapsår och har genererat en nettoomsättning om 8 632,8 miljoner kronor, 9 490,2 miljoner kronor respektive 10 202,3 miljoner kronor, vilket motsvarar en CAGR om 8,7 procent under perioden. Under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 uppgick Rustas jämförbara tillväxt till 7,0 procent, 5,1 procent respektive 2,5 procent. Under räkenskapsåret 2022/2023 uppgick Rustas justerade EBITA²⁾ till 543,9 miljoner kronor, motsvarande en justerad EBITA-marginal³⁾ om 5,3 procent. För perioden 1 maj–31 juli 2023 redovisade Rusta en nettoomsättning om 2 958,7 miljoner kronor och en jämförbar tillväxt om 6,5 procent. Under samma period uppgick Rustas justerade EBITA till 318,4 miljoner kronor, vilket motsvarar en justerad EBITA-marginal om 10,8 procent.

Rustas verksamhet styrs centralt från dess huvudkontor i Upplands Väsby. Per den 30 april 2023 hade Rusta 4 181 anställda, varav 330 arbetade på Rustas huvudkontor, 453 på Rustas centrallager i Norrköping och 3 305 i Rustas varuhusnätverk. Rusta har lokala försäljningsorganisationer i var och en av de geografiska marknader där Rusta är verksam samt lokala inköpskontor i Asien. Per den 30 april 2023 hade Rusta 862 anställda, 738 anställda och 154 anställda i sina lokala försäljningsorganisationer i Norge, Finland respektive Tyskland samt 65 anställda, 16 anställda och 12 anställda i sina lokala inköpskontor i Kina, Indien respektive Vietnam.

Historisk utveckling

Rusta bildades i Uppsala 1986 av Anders Forsgren och Bengt-Olov Forssell baserat på en idé som föddes 1979 under Forsgrens och Forssells forskningsstudier vid Uppsala universitet. Forsgren och Forssell skapade ett detaljhandelskoncept där kunderna kunde handla produkter för dagligt bruk till de bästa möjliga priserna. Anders och Bengt-Olov ville utmana de befintliga stora detaljhandlarna genom att kombinera fördelarna med en grossist, importör och detaljhandlare i ett enda koncept och därigenom kunna erbjuda kunder produkter av god kvalitet till låga priser. År 1986 öppnades det första Rusta-varuhuset i Gävle och sedan dess har Rusta utökat sitt varuhusnätverk till över 200 varuhus i Sverige, Norge, Finland och Tyskland.⁴⁾

Under 2010 introducerade Rusta ett gemensamt varuhuskoncept. Varuhuskonceptet har sedan dess kontinuerligt förbättrats genom ett antal initiativ som syftar till att förbättra kunders shoppingupplevelse i varuhuset, vilket har gjort det möjligt för Rusta att positionera sig som en mer modern lågprisdetaljhandlare genom att införa ett tydligt kundvarv i varuhuset och genom att säkerställa ett prydligt, välupplyst och enhetligt utseende på varuhuset. Under 2012 utsåg Rusta en extern verkställande direktör, vilket drev övergången från att vara ett grundarlett bolag. Sedan dess har Rusta uppnått ett antal milstolpar på sin resa mot att uppnå sin långsiktiga vision om att bli den ledande och mest betrodda VHD-detaljhandlaren i Europa. Dessa milstolpar inkluderar bl.a. geografisk expansion genom öppnandet av Rustas första varuhus i Norge och Tyskland, förvärvet och omstruktureringen av den finska lågprisdetaljhandeln Hong Kong, lanseringen av Club Rusta och Rusta Online samt att nå en årlig nettoomsättning om mer än 10 miljarder kronor.⁵⁾

1) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

2) Justerad EBITA är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se avsnittet "Utvald historisk finansiell information – Definitioner och avstämningar av alternativa nyckeltal".

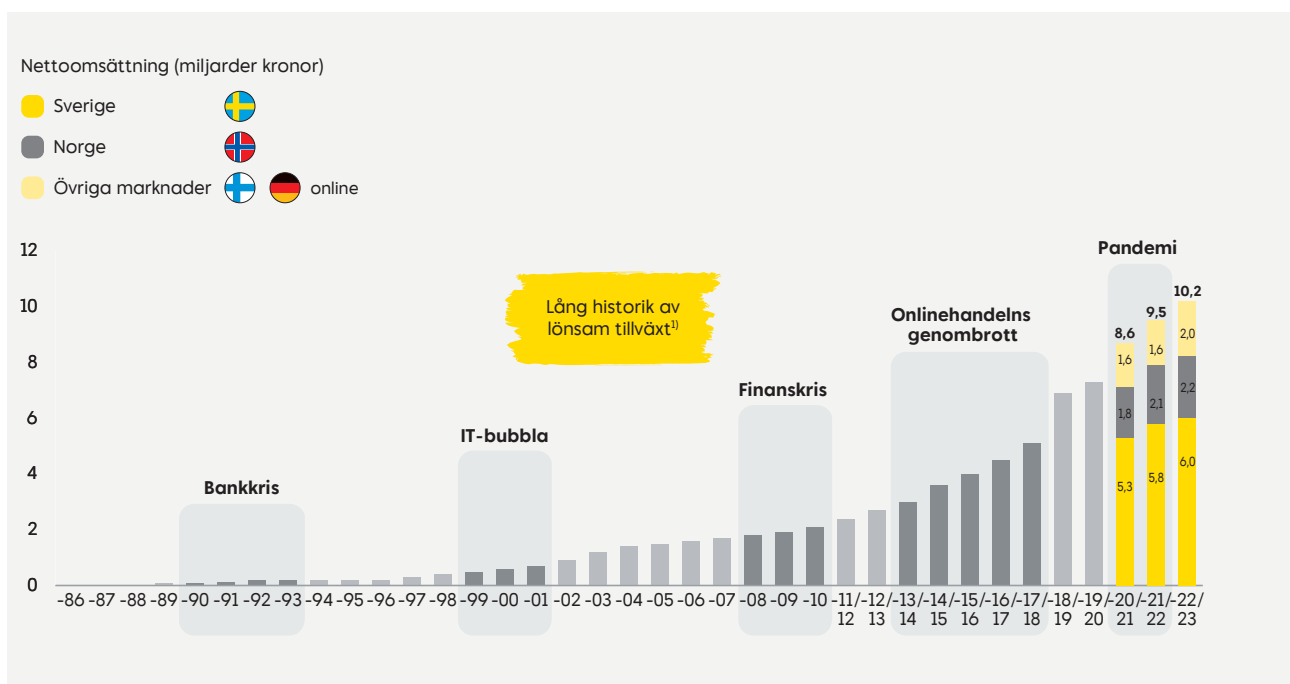
3) Justerad EBITA-marginal är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se avsnittet "Utvald historisk finansiell information – Definitioner och avstämningar av alternativa nyckeltal".

4) Per dagen för detta Prospekt har Rusta 203 varuhus.

5) Rustas nettoomsättning under räkenskapsåret 2022/2023 uppgick till 10 202,3 miljoner kronor.

Viktiga milstolpar

- **1986:** Rusta bildas av Anders Forsgren och Bengt-Olov Forssell.
- **1986:** Det första varuhuset öppnas i Gävle.
- **1987:** Rusta inför en direkt produktinköpsmodell genom att öppna sitt första centrallager i Gävle.
- **1990:** Rusta uppnår en milstolpe om 10 varuhus med cirka 70 anställda.
- **1995:** Rusta börjar köpa in produkter direkt från tillverkare i Kina.
- **1996:** Rusta öppnar sitt första lokala inköpskontor i Hangzhou, Kina.
- **1999:** Rusta öppnar sitt första varuhus i Stockholmsområdet.
- **1999:** Rustas första reklamfilm sänds i TV.
- **2010:** Rusta introducerar ett gemensamt varuhuskoncept.
- **2012:** Rusta övergår från att vara ett grundarlett bolag och utser en extern verkställande direktör.
- **2013:** Rusta öppnar sitt lokala inköpskontor i Indien.
- **2014:** Rusta implementerar ett nytt affärssystem och konsoliderar de system som vid tidpunkten användes i organisationen.
- **2014:** Det första Rusta-varuhuset utanför Sverige öppnas i Norge.
- **2015:** Centrallagret i Norrköping öppnas.
- **2015:** Rusta öppnar sitt lokala inköpskontor i Vietnam.
- **2016:** Rustas medlemsklubb, Club Rusta, lanseras.
- **2017:** Rusta uppnår milstolpen 100 varuhus.
- **2017:** Det första Rusta-varuhuset i Tyskland öppnas.
- **2018:** Rusta förvärvar den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong.
- **2019:** En av Rustas grundare, Bengt-Olov Forssell, avlider.
- **2020:** Rusta Online lanseras och Hong Kong-varuhus renoveras och omprofileras till Rusta-varuhus.
- **2021:** Den tredje planerade expansionen av centrallagret i Norrköping slutförs.
- **2023:** Rusta når en årlig nettoomsättning om mer än 10 miljarder kronor, över 200 varuhus i Sverige, Norge, Finland och Tyskland samt mer än 5 miljoner medlemmar i Club Rusta.

Lönsam tillväxt under +35 år av familjeägarskap

1) Rusta har varit lönsamt under 36 av 38 räkenskapsår sedan starten 1986 (baserat på rörelseresultat).

Styrkor och konkurrensfördelar

Rusta anser att följande styrkor och konkurrensfördelar har bidragit till dess positiva utveckling under de senaste åren och att dessa förväntas göra det möjligt för Rusta att förverkliga sin strategi och nå sina finansiella mål på medellång sikt.

Motståndskraftig och strukturellt växande Nordisk VHD-marknad

Den Nordiska VHD-marknaden är motståndskraftig, vilket stöds av det faktum att ekonomiska nedgångar historiskt har haft en begränsad inverkan på tillväxten av VHD-marknaderna i de nordiska länder inom vilka Rusta är verksam (dvs. Sverige, Norge och Finland).¹⁾ Under perioden 2007–2021 var den uppskattade genomsnittliga tillväxten för VHD-marknaderna under perioder av lågkonjunktur²⁾ i Sverige, Norge och Finland 11,0 procent, 17,9 procent respektive 7,2 procent,³⁾ jämfört med perioder av ekonomisk tillväxt⁴⁾ då den uppskattade genomsnittliga tillväxten var 7,7 procent, 12,0 procent respektive 7,1 procent⁵⁾, vilket tyder på att den Nordiska VHD-marknaden har utvecklats väl under lågkonjunkturer.

Den Nordiska VHD-marknaden uppskattades uppgå till 67 miljarder kronor under 2022, vilket motsvarar 3,4 procent av den uppskattade sammanlagda detaljhandelsmarknaden om 1 984 miljarder kronor i Sverige, Norge och Finland under 2022.⁶⁾ Under de senaste åren har den Nordiska VHD-marknaden utvecklats bättre än den sammanlagda detaljhandelsmarknaden i Sverige, Norge och Finland. Den Nordiska VHD-marknaden uppskattas ha vuxit med en CAGR om 8,9 procent under perioden 2018–2022 medan den sammanlagda detaljhandelsmarknaden i Sverige, Norge och Finland uppskattas ha vuxit med en CAGR om 4,7 procent under samma period.⁷⁾

Den Nordiska VHD-marknadens motståndskraft och tillväxt är ett resultat av flera strukturella konsumenttrender på den generella detaljhandelsmarknaden. Dessa inkluderar en ökad shoppingpolarisering bland konsumenter, vilken leder till att konsumenter i allt högre grad väljer lågpris- eller premiumvarumärken på bekostnad av varumärken i mellanprissegmentet, en ökad prismedvetenhet bland konsumenter driven av försämrade allmänna ekonomiska förhållanden, exempelvis

stigande inflation, som leder till ökade levnadskostnader och därmed påverkar den disponibla inkomsten bland konsumenter, samt ett ökat intresse för lågpriskoncept. Dessa faktorer har lett till en högre tillväxttakt på VHD-marknaderna i Sverige, Norge och Finland jämfört med de generella detaljhandelsmarknaderna i dessa länder.⁸⁾ Kunder som byter till lågprisdetaljhandlare som ett resultat av dessa strukturella trender förväntas även att fortsätta att handla hos lågprisdetaljhandlare när de ekonomiska förhållandena förbättras.⁹⁾ Baserat på dessa strukturella marknadstrender anser Rusta att den Nordiska VHD-marknadens nuvarande nivå av marknadspenetration i förhållande till de generella detaljhandelsmarknaderna i Sverige, Norge och Finland innebär att det finns ett betydande utrymme för tillväxt för den Nordiska VHD-marknaden. I Sverige, Norge och Finland uppgick VHD-marknadernas uppskattade penetration i förhållande till detaljhandelsmarknaderna i dessa länder under 2022 till 3,2 procent, 3,4 procent respektive 3,8 procent och den Nordiska VHD-marknaden förväntas fortsätta att växa med en uppskattad CAGR om 8,4 procent mellan 2022 och 2026.¹⁰⁾ De svenska, norska och finska VHD-marknadernas penetrationsgrader är dessutom låga jämfört med t.ex. den amerikanska VHD-marknaden där penetrationen i förhållande till detaljhandelsmarknaden under 2022 uppskattades till minst 9,0 procent,¹¹⁾ vilket Rusta anser vara en indikator för framtida tillväxtpotential på de svenska, norska och finska VHD-marknaderna.

Attraktiv marknadsposition i Norden som möjliggörs av prisledarskap och ett differentierat produktsortiment

Rusta har en ledande och attraktiv marknadsposition inom den Nordiska VHD-marknaden. Under perioden 2017–2021 uppskattas den Nordiska VHD-marknaden ha vuxit från 43 miljarder kronor till 66 miljarder kronor, motsvarande en CAGR om 11,0 procent,¹²⁾ medan Rustas nettoomsättning ökade med en CAGR om 17 procent under räkenskapsåren 2017/2018–2021/2022. Under perioden 2017–2021 ökade även Rustas uppskattade marknadsandel av den Nordiska VHD-marknaden med 2 procentenheter, från 12 procent till 14 procent.¹³⁾ Rusta har med andra ord under perioden överträffat sin huvudmarknad i termer av tillväxt och samtidigt lyckats öka sin marknadsandel på en växande marknad.¹⁴⁾

1) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

2) Lågkonjunktur definieras som perioder med minskad bruttonationalprodukt i Sverige (under 2008–2009, 2012 och 2020), Norge (under 2009 och 2020) och Finland (under 2009, 2012–2014 och 2020).

3) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

4) Perioder av ekonomisk tillväxt definieras som perioder då bruttonationalprodukten inte har minskat i Sverige (under 2007, 2010–2011, 2013–2019 och 2021), Norge (under 2007–2008, 2010–2019 och 2021) och Finland (under 2007–2008, 2010–2011, 2015–2019 och 2021).

5) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

6) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

7) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

8) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

9) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

10) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

11) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

12) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

13) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

14) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Rusta bedömer att Bolagets attraktiva marknadsposition och förmåga att vinna marknadsandelar på en växande men konkurrensutsatt Nordisk VHD-marknad till stor del är ett resultat av Rustas lågprisposition och differentierade sortiment av högvolymprodukter som kombinerar private label-produkter och välkända A-varumärkesprodukter. Rustas breda och noga utvalda produktsortiment samt priserna på Rustas produkter är avgörande för Rustas förmåga att konkurrera på den Nordiska VHD-marknaden och därmed Rustas förmåga att leva upp till sitt kundlöfte och samtidigt förbli lönsamt. Detta möjliggörs genom att säkerställa att nya produkter kompletterar det befintliga sortimentet och är kompatibla med Rustas produktinköpsmodell samt dess logistik- och distributionsinfrastruktur samtidigt som hänsyn tas till produkternas priselasticitet och den önskade prispositionen i förhållande till Rustas konkurrenter. Enligt en prisjämförelse genomförd under februari/mars 2023 av ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier jämfört med genomsnittspriserna för jämförbara produkter från Rustas konkurrenter på den Nordiska VHD-marknaden var jämförbara produkter bland de konkurrenter som ingick i prisjämförelsen i genomsnitt prissatta cirka 17 procent högre än de Rusta-produkter som ingick i prisjämförelsen,¹⁾ vilket Rusta anser vara den viktigaste differentieringsfaktorn på den Nordiska VHD-marknaden. Motsvarande siffra inklusive den Nordiska Angränsande Marknaden²⁾ uppgick till 24 procent.³⁾

Rustas prissättningsstrategi syftar till att skydda och stärka Rustas lågprisposition, både i absoluta termer i förhållande till konkurrenterna och så som den upplevs av konsumenter. För att ytterligare stärka lågprispositionen strävar Rusta efter att erbjuda de lägsta jämförbara priserna på marknaden, i synnerhet på artiklar med hög priselasticitet och som köps ofta. På de geografiska marknaderna inom vilka Rusta är verksamt övervakar och genomför Rusta kontinuerligt prisjämförelser med sina huvudkonkurrenter på produkter som Rusta anser vara särskilt viktiga för Rustas prisbild. Rusta anser att övervakning och prisjämförelser avseende produkter som kunder har en god prisuppfattning om och som vanligtvis köps ofta, såsom förbrukningsvaror, gör det möjligt för Rusta att snabbt reagera på förändringar på marknaden och konkurrenternas prissättningsstrategier avseende de övervakade produkterna samt att behålla sin ställning som prisledare på den Nordiska VHD-marknaden. Rustas prissättningsstrategi omfattar även konkurrenskraftig prissättning av produkter som Rusta anser vara särskilt effektiva när det gäller att driva kundtrafik till varuhusen, t.ex. schampo och andra förbrukningsvaror, trögolv, trädgårdsmöbler och andra



produkter för utomhusbruk under månaderna som leder fram till sommarsäsongen samt bl.a. julbelysning under månaderna som leder fram till julsäsongen. Att möjliggöra för Rusta att erbjuda den typen av produkter till attraktiva kampanjpriser är även en viktig del av Rustas produktutvecklingsprocess.

Rusta anser vidare att dess marknadsposition möjliggörs av Rustas differentierade produktsortiment. Rusta kombinerar en hög andel private label-produkter som är unika för Rusta med välkända A-varumärkesprodukter och erbjuder sina kunder ett differentierat sortiment av högvolymprodukter som täcker många frekventa kundbehov och önskemål när det gäller förnyelse och påfyllning i hemmet. Utöver sitt året-runt-sortiment har Rusta ett brett säsongssortiment som skiftar med säsongerna i syfte att driva ytterligare kundtrafik till varuhusen under säsongperioderna. Genom sitt säsongssortiment strävar Rusta även mot att säkerställa att kunder har en anledning att besöka Rustas varuhus och att de kan upptäcka nya produkter året runt. Rusta strävar efter att genom sitt produktsortiment tillhandahålla produkter med kommersiell potential som är relevanta för en bred kundgrupp, samt att driva kundtrafik till varuhusen genom att tillhandahålla ett brett och differentierat sortiment av produkter till låga priser och därigenom öka storleken på de genomsnittliga kundkorgarna, samtidigt som det säkerställs att de produkter som erbjuds är väl lämpade för Rustas värdekedja när det gäller logistik, distribution och marknadsföring.

1) Baserat på ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier med jämförbara motsvarigheter av liknande kvalitet från Billema (Sverige, Norge, Finland), Dollarstore (Sverige), Europris (Norge), Jula (Sverige, Norge), Puulo (Finland), Tokmanni (Finland) och ÖoB (Sverige). Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

2) Dvs. även inklusive Clas Ohlson (Sverige, Norge, Finland), IKEA (Sverige, Norge, Finland), OBS (Norge) och Prisma (Finland).

3) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

Rusta kan erbjuda ett differentierat produktsortiment av högvolymprodukter med hög försäljning per SKU genom att ständigt utvärdera sitt sortiment och begränsa sortimentsdjupet och därmed aktivt fokusera på att förbättra den funktionella bredden på sortimentet för att täcka fler frekventa kundbehov och önskemål samt genom att erbjuda produkter som kompletterar de övriga delarna av produktsortimentet och samtidigt ta bort produkter med överlappande funktionalitet från sortimentet. Stora volymer på ett begränsat antal SKUs gör att Rusta kan dra nytta av stora inköpsorder till leverantörer för att uppnå attraktiva inköpsvillkor, vilket i sin tur gör att Rusta kan bibehålla sina låga priser och sin marknadsposition.

Lönsam affärsmodell

Flexibelt och fokuserat erbjudande av volymprodukter

Rusta har ett brett och noga utvalt produktsortiment bestående av cirka 6 000 aktiva SKUs¹⁾. Produktsortimentet kan delas in i fem produktkategorier: Heminredning, Förbrukningsvaror, Säsongsvaror, Fritid och DIY samt syftar till att kunna erbjuda kunder ett sortiment som täcker många frekventa kundbehov och önskemål när de vill förnya eller fylla på i hemmet, oavsett säsong. Rusta strävar vidare efter att ha ett sortiment med funktionell bredd som består av lönsamma högvolymprodukter. Utöver sitt året-runt-sortiment har Rusta ett brett säsongssortiment som skiftar med säsongerna i syfte att ytterligare öka kundtrafik till varuhusen under säsongsperioderna och samtidigt säkerställa säsongsrelevans året runt. Alla dessa faktorer gör det möjligt för Rusta att anpassa sina produktkampanjer som svar på förändrad kundefterfrågan.

Rustas produktsortiment kan även delas in i två huvudkategorier: private label-produkter som utvecklas av och som är unika för Rusta samt A-varumärkesprodukter. Under räkenskapsåret 2022/2023 genererades 64,4 procent av Rustas nettoomsättning genom försäljning av Rustas private label-produkter. Genom att utveckla produkter i egen regi och generera en stor del av sin nettoomsättning från private label-produkter kan Rusta kombinera konkurrenskraftig prissättning, goda marginaler och en hög grad av kvalitetskontroll. Dessutom möjliggör det för Rusta att anpassa sitt erbjudande till långsiktigt föränderliga kundtrender och marknadsvillkor samtidigt som det ger en hög grad av kontroll över vilka produkter som framhålls i varuhusen och i marknadsföringsmaterial på kort sikt.

Rusta anser att utbudet av private label-produkter är en viktig del av dess strategi för att bibehålla sin lågprisposition. Genom att ständigt utvärdera sitt produktsortiment och genom att begränsa sitt sortimentsdjup, och därmed ta bort eller ersätta lågvolymprodukter och

produkter med överlappande funktionalitet, strävar Rusta efter att säkerställa funktionell bredd i sitt produktsortiment och samtidigt fokusera på höga volymer av private label-produkter som har högre marginaler jämfört med A-varumärkesprodukter. Detta gör att Rusta kan dra nytta av stora ordervolymer i förhandlingarna med sina leverantörer för att uppnå attraktiva inköpsvillkor och öka effektiviteten i frakt och distribution av produkter, vilket i sin tur gör att Rusta kan sälja sina produkter till lägre priser och samtidigt förbli lönsamt.

Utöver det noga utvalda sortimentet av private label-produkter erbjuder Rusta välkända A-varumärkesprodukter i syfte att driva kundtrafik till varuhusen och generera merförsäljning. A-varumärkesprodukter är särskilt välrepresenterade i produktkategorin Förbrukningsvaror. Genom att erbjuda både private label-produkter och A-varumärkesprodukter kan Rusta kombinera de marginaldrivande egenskaperna hos private label-produkter och de kundtrafikdrivande egenskaperna hos A-varumärkesprodukter. Under 2021 var Rustas genomsnittliga nettoomsättning per SKU cirka 1,6 miljoner kronor,²⁾ vilket är cirka fyra gånger mer än genomsnittet under 2021 för de lågprisdetaljhandlare som Rusta anser vara några av dess främsta konkurrenter i de nordiska länder som Rusta är verksamt inom³⁾.

Direkta produktinköp med en hög grad av kontroll

Rusta använder en direkt produktinköpsmodell med en hög grad av kontroll över inköpen av private label-produkter. Rusta designar sina private label-produkter med beaktande av Bolagets processer för produktinköp, transport och marknadsföring i varje steg av produktutvecklingen. Rustas produktutveckling baseras på tre nyckelkomponenter: (i) identifierade kundbehov och kundefterfrågan, (ii) kommersiell potential för Rusta och (iii) överensstämmelse med Rustas affärsmodell. Att möta kundernas behov och efterfrågan, dvs. att produkterna utvecklas utifrån vad kunden vill ha samtidigt som produkterna ska vara relevanta för en bred kundgrupp, är en nyckelfaktor i att ha ett kundfokuserat sortiment. Varje produkt som utvecklas ska även ha ett tydligt syfte och kunna möta de lägsta priserna på jämförbara produkter som erbjuds av Rustas konkurrenter men samtidigt vara lönsamma och därmed uppvisa kommersiell potential för Rusta. Dessutom måste alla Rustas produkter utvecklas med hela Rustas affärsmodell och värdekedja i åtanke, vilket innebär att Rustas processer för produktinköp, logistik- och distributionsinfrastruktur, kvalitets- och hållbarhetskrav samt dess försäljnings- och marknadsföringsstrategi beaktas under hela produktutvecklingsprocessen. Genom att designa sina private label-produkter med dessa komponenter i åtanke kan Rusta säkerställa en hög grad av kontroll och optimera effektiviteten i sina produktinköp.

1) Per den 30 april 2023.

2) Exklusive reservdelar och SKUs vars försäljning har genererat mindre än 1 000 kronor under de senaste 12 månaderna.

3) Konkurrenterna representerades av Puuilo, OBS, Clas Ohlson, Normal, ÖoB, Dollarstore, Europris, Tokmanni, Biltema och Julia.

Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.



Som en del av sin produktinköpsstrategi fokuserar Rusta på att utveckla och upprätthålla långsiktiga relationer med sina leverantörer och på att öka ordervolymerna hos de leverantörer som används för att på så sätt minska antalet mindre leverantörer. Genom att göra detta kan Rusta dra nytta av stora ordervolymer för att uppnå bättre inkösvillkor och dra nytta av sina långsiktiga relationer med leverantörer för att öka effektiviteten i sin produktinköpsprocess, vilket resulterar i lägre kostnader kopplade till Rustas produktinköp. Rusta strävar även efter att säkerställa en bred geografisk leverantörsbas för att undvika att vara beroende av leverantörer från ett visst land eller område. Som ett resultat av detta har Rusta en diversifierad leverantörsbas och förlitar sig inte på någon enskild leverantör för sina produktinköp. Under räkenskapsåret 2022/2023 stod de 20 största leverantörerna som Rusta använder för cirka 30 procent av Rustas kostnader för sålda varor. För att ytterligare sänka produktinköpspriserna konkurransutsätter Rusta sina leverantörer genom att låta dem konkurrera om anbud för produktion av produkter, där Rustas höga ordervolymer gör det attraktivt för leverantörer att vara en leverantör till Rusta. Anbudsförfarandet används även för att säkerställa kvaliteten på de produkter som köps in genom att Rusta utvärderar leverantörerna baserat på deras svar på anbuden innan produktionen inleds och kontinuerligt under produktionsprocessen vid behov.

Rusta köper in sina produkter från Asien, Sverige och andra europeiska länder. Under räkenskapsåret 2022/2023 stod produktinköp från Asien, Sverige och övriga europeiska länder¹⁾ för 36,7 procent, 42,9 procent respektive 20,4 procent av Rustas totala kostnader för sålda varor, vilka uppgick till 6 015,8 miljoner kronor. Genom att använda en produktinköpsmodell utan mellanhänder och begränsa antalet leverantörer kan Rusta bättre kontrollera och övervaka att leverantörerna uppfyller de kvalitets- och hållbarhetskrav som Rusta ställer på sina leverantörer och de produkter som köps in. För att supportera inköpsverksamheten, som leds från huvudkontoret i Sverige och stöds av det lokala inköpsteamet i Finland, använder Rusta även lokala inköpskontor i Kina²⁾, Indien³⁾ och Vietnam⁴⁾ (produktinköpen från inköpskontoren i dessa länder stod för 29,2 procent, 5,7 procent respektive 1,8 procent av Rustas kostnader för sålda varor under räkenskapsåret 2022/2023). Dessa lokala inköpskontor är viktiga för att Rusta ska kunna bygga närmare relationer med sina leverantörer och därigenom underlätta en effektiv produktinköpsprocess och lägre produktinköpskostnader samt för att stärka Rustas kontroll över produktinköpen, bl.a. genom att underlätta genomförande av annonserade och oannonserade besök på leverantörernas anläggningar och stickprovskontroller av tillverkade produkter.

- 1) Övriga europeiska länder inkluderar även kostnader för sålda varor med ursprung i resten av världen (exklusive Asien och Sverige).
- 2) Produktinköp från inköpskontoret i Kina omfattar kostnader för sålda varor med ursprung i Kina samt Taiwan och Hongkong.
- 3) Produktinköp från inköpskontoret i Indien omfattar kostnader för sålda varor med ursprung i Indien samt Pakistan och Bangladesh.
- 4) Produktinköp från inköpskontoret i Vietnam omfattar kostnader för sålda varor med ursprung i Vietnam samt Singapore.

Hållbarhet som en naturlig del av Rustas affärsmodell

Rusta anser att hållbarhet utgör en naturlig del av dess affärsmodell och Rustas långsiktiga vision när det gäller hållbarhet är att vara den mest hållbara lågprisaktören på de VHD-marknader inom vilka Bolaget är verksamt. Rusta anser vidare att hållbarhet blir allt viktigare som grund för konsumenters köpbeslut, särskilt på lång sikt, både när det gäller enskilda produkter som köps och de detaljhandlare som konsumenter väljer att handla från. Rustas hållbarhetsstrategi baseras på fyra nyckelområden kopplade till hållbarhet: Produkter, Socialt ansvar, Miljö och Ekonomi, inom vilka Rusta strävar efter att uppnå långsiktiga förbättringar.

- **Produkter:** Rusta anser att hållbara produkter är avgörande för dess arbete för att skapa och öka förtroendet för Rusta bland kunder. För att kunna göra detta måste Rusta kunna erbjuda sina kunder säkra, hållbara och fullt fungerande produkter av god kvalitet till låga priser. Rusta anser att hållbarheten i produktsortimentet och kunderbudandet ökar genom att Rusta aktivt arbetar för att bibehålla och öka kvaliteten i sitt produktsortiment, designar produkter som håller längre och som även kan repareras, återanvändas och återvinnas samt genom att minska andelen produkter som returneras av kunder på grund av defekter. Mellan räkenskapsåret 2011/2012 och räkenskapsåret 2021/2022 har Rusta lyckats minska andelen produkter som returneras av kunder på grund av defekter från cirka 0,37 procent till cirka 0,05 procent av de sålda produkterna.
- **Socialt ansvar:** Rustas arbete med social hållbarhet baseras på dess externa uppförandekod, vilken innehåller åtta principer relaterade till hälsa och säkerhet, arbetsnormer och löner, miljöfaror och affärsetik, som leverantörer till Rusta måste följa för att kunna användas som leverantör av Rusta. Utöver dessa grundläggande minimikrav innehåller Rustas uppförandekod även flera krav avseende goda arbetsförhållanden, hälso- och säkerhetsregler, regler avseende affärsetik och miljö samt skydd av djur och hotade arter. Rusta kontrollerar löpande att uppförandekoden efterlevs av leverantörer av Rustas private label-produkter och leverantörerna betygsätts av Rusta utifrån hur väl de följer uppförandekoden. I uppförandekoden ingår även ett krav på att anställda vid Rustas lokala inköpskontor har rätt att när som helst göra anmälda eller oanmälda besök hos alla leverantörer som tillverkar private label-produkter åt Rusta. Baserat på uppförandekoden arbetar Rusta aktivt för att respektera och skydda mänskliga rättigheter samt för att löpande förbättra Rustas och dess leverantörers resultat i förhållande till de mål som anges i uppförandekoden.
- **Miljö:** Rusta utvecklar sina private label-produkter med miljömässig hållbarhet i åtanke och är engagerat i att ta hand om planeten. Rusta arbetar tillsammans med sina leverantörer för att löpande förbättra Bolagets miljömässiga påverkan. Hur väl potentiella

leverantörer till Rusta presterar i fråga om miljömässiga faktorer granskas och utvärderas innan leverantörerna godkänns för att tillverka produkter för Rusta. Rusta strävar även efter att öka andelen återvunnet material i sina private label-produkter och redovisar andelen återvunnet material i alla private label-produkter, både vad gäller själva produkterna och produktförpackningarna. Exempelvis ökade Rusta andelen återvunnet material som används i produktkategorierna Heminredning, DIY och Fritid med cirka 25 procentenheter, 45 procentenheter respektive 15 procentenheter mellan räkenskapsåren 2020/2021 och 2021/2022.

- **Ekonomi:** Genom att arbeta enligt ett strukturerat förhållningssätt i fråga om Bolagets hållbarhetsarbete banar Rustas viktigaste fokusområden Produkter, Socialt ansvar och Miljö tillsammans väg för en hållbar verksamhet som ger Rustas kunder valuta för pengarna samtidigt som Rusta kan se förbi kortsiktiga vinster för att nå långsiktiga hållbarhetsmål och fortsätta utveckla sin verksamhet med partners och leverantörer som prioriterar hållbarhet, vilket även möjliggör en ekonomiskt hållbar verksamhet.

Effektiv marknadsföring och hög lojalitet

I syfte att öka kundtrafiken till varuhuset och besöksfrekvensen bland kunder samt samtidigt stärka sitt varumärke har Rusta utvecklat en effektiv marknadsföringsplattform som används för att marknadsföra Rustas produkter och varumärke via ett antal kanaler, inklusive direktmarknadsföringsblad som distribueras veckovis, Club Rusta, TV- och radioreklam, Rusta Magasin, sociala medier och tryckta annonser.

Rustas marknadsföring är till stor del kampanjdriven med veckovisa kampanjer som är optimerade för att öka kundtrafiken till varuhuset och besöksfrekvensen bland kunder. Baserat på Bolagets kontinuerliga utvärdering av effektiviteten i dess marknadsföringskampanjer har Rusta utvecklat en marknadsföringsprocess som är integrerad med dess affärsmodell och distributionskedja, vilket gör det möjligt för Rusta att marknadsföra produkter som är särskilt effektiva när det gäller att öka kundtrafiken till varuhuset.

Rustas högförsäljningsperioder infaller vanligtvis under månaderna fram till och med sommarsäsongen (april–juli) och månaderna fram till jul (november–december), vilket innebär att Rustas nettoomsättning och bruttovinst historiskt har varit som högst under det första kvartalet (maj–juli) och det tredje kvartalet (november–januari) av Rustas räkenskapsår. Rusta anser att detta är ett resultat av dess produktsortiment med starka säsongserbudanden som gör Rusta till en särskilt attraktiv shoppingdestination under säsongperioder och som i sin tur understöds av Rustas kampanjdrivna marknadsföring. Rustas marknadsföringskampanjer följer ett tydligt säsongsmönster och använder säsongsteman för att marknadsföra olika produkter beroende



på säsong i syfte att ytterligare öka kundtrafiken till varuhuset och försäljningen av både säsongprodukter och året-runt-produkter samt merförsäljning. Under räkenskapsåret 2022/2023 uppgick t.ex. andelen kundtransaktioner som innefattade kampanjprodukter till cirka 48 procent medan andelen av den genomsnittliga kundkorgsstorleken som representerades av kampanjprodukter var cirka 27 procent, vilket visar Rustas framgång i fråga om att använda sina marknadsföringskampanjer för att öka kundtrafiken till varuhuset och samtidigt öka merförsäljningen.

Under 2016 lanserade Rusta sitt lojalitetsprogram för medlemmar, Club Rusta, som bl.a. erbjuder medlemmar medlemspriser på kampanjprodukter och skräddarsydda kampanjerbjudanden. Club Rusta ger i sin tur Rusta möjlighet att marknadsföra sitt varumärke och sina produkter mot många av sina kunder på ett effektivt och kostnadseffektivt sätt. Club Rusta har sedan lanseringen vuxit snabbt och per den 30 april 2023 hade Rusta cirka 4,97 miljoner individuella Club Rusta-medlemmar i Sverige, Norge, Finland och Tyskland. Under räkenskapsåret 2022/2023 stod Club Rusta-medlemmar för 79,0 procent av Rustas nettoomsättning om 10 202,3 miljoner kronor baserat på det viktade genomsnittet av Sverige, Norge, Finland och Tyskland.

Välinvesterad och kostnadseffektiv operationell plattform

Rusta har en välinvesterad och kostnadseffektiv operationell plattform, med ett enhetligt varuhuskoncept, ett varuhusnätverk på flera marknader, skalbara IT-system, ett effektivt centrallager och en erfaren ledningsgrupp, utan några behov av betydande investeringar under de kommande åren. Rusta har gjort betydande investeringar under de senaste åren för att utveckla sin värdekedja, bl.a. genom att investera i utvecklingen av sin IT-plattform, sitt centrallager samt sin logistik- och distributionsinfrastruktur.

Rustas distributionskedja är centrerad kring ett välinvesterat centrallager i Norrköping, vilket möjliggör en hög grad av kontroll över Bolagets logistik och kostnadseffektiv distribution av produkter från Norrköping till Rustas varuhus. Centrallagret i Norrköping öppnades under 2015 och har gradvis byggts ut till sin nuvarande kapacitet med en total yta om cirka 196 000 kvadratmeter lagringsutrymme, vilket Rusta förväntar sig kommer att täcka Bolagets lagerbehov under de kommande tio åren. Logistikstrukturen stöds av effektiva automatiserade prognosystem, system för beställning och påfyllning samt automatiserad höglagerhållning. Centrallagret är strategiskt beläget i närheten av Norrköpings hamn, som är en djuphavshamn till vilken många av Rustas produkter som transporteras via sjövägen anländer, vilket underlättar effektiv distribution av Rustas produkter till centrallagret för vidare distribution till varuhus-

nätverket. Centrallagrets strategiska geografiska läge i förhållande till Rustas varuhusnätverk möjliggör snabb påfyllning av varor, med en ledtid om en dag för påfyllning i cirka 64 procent av Rustas varuhus och upp till tre dagar för resten av varuhusen i Rustas varuhusnätverk per den 31 juli 2023. Centrallagrets storlek och placering gör det även möjligt för Rusta att vid behov lagra osålda produkter som kännetecknas av låg trendrisk med hög marginal, vilket minskar behovet av att behöva förlita sig på prissänkningar för att göra sig av med överflödiga eller svårsålda produkter till följd av svagare försäljning än uppskattat under t.ex. säsongperioder.

I samband med inträdet på den norska marknaden under 2014 investerade Rusta dessutom i sina IT-system för att stödja utvecklingen av distributionskedjan, bl.a. i form av en konsolidering av de system som användes i organisationen. Efter dessa investeringar i Bolagets IT-system har Rusta ett modernt automatiserat prognosystem samt system för beställning och påfyllning, med en integrerad lösning för sortiment, prissättning och kampanjer, vilket Rusta anser har en gynnsam effekt på verksamheten genom att förbättra produkternas tillgänglighet på hyllorna samt genom att stödja en hög lageromsättningshastighet.

Ett lönsamt, gemensamt varuhuskoncept

Under 2010 introducerade Rusta sitt gemensamma varuhuskoncept med ett kontrollerat varuhusflöde och kundvarv, vilket sedan dess har förbättrats löpande genom ett antal initiativ som syftar till att förbättra kundernas shoppingupplevelse i varuhusen och därigenom stödja Rustas arbete kring att positionera sig som en modern VHD-detaljhandlare. Rustas varuhuskoncept syftar till att styra kundernas shoppingupplevelse genom att kontrollera och optimera varuhusflödet och kundvarvet samt genom att göra shopping på Rusta till en bekväm och positiv upplevelse. Det gemensamma varuhuskonceptet är även avsett att säkerställa att varuhuskonceptet är bekant för kunder och att Rustas varuhus har en tydlig och ordnad layout samt enhetliga produktdisplayer med god belysning. Att ha ett gemensamt varuhuskoncept är dessutom viktigt för Rustas arbete med att skapa en mer enhetlig och igenkänd varumärkesbild bland konsumenterna samt för att förenkla Rustas verksamhet när det gäller logistik, påfyllning av produkter i varuhusen och expansion av Rustas varuhusnätverk.

Rusta följer kontinuerligt upp utvecklingen och lönsamheten i sina varuhus. I Sverige och Norge, där Rusta är mest väletablerat till följd av framgångsrika långsiktiga marknadsföringsinsatser och till följd av att ha varit etablerat under en längre period jämfört med sina

övriga geografiska marknader (dvs. Finland och Tyskland), var 100 procent av Rustas jämförbara varuhus lönsamma¹⁾ under räkenskapsåret 2022/2023 medan cirka 85 procent av Rustas jämförbara varuhus i Finland och Tyskland var lönsamma²⁾ under räkenskapsåret 2022/2023. Den genomsnittliga täckningsbidragsmarginalen (eng. *store contribution margin*) för svenska och norska jämförbara varuhus uppgick till 22,9 procent respektive 21,0 procent, medan motsvarande kombinerade siffra för finska och tyska jämförbara varuhus uppgick till 9,9 procent, under räkenskapsåret 2022/2023.³⁾

Rustas gemensamma varuhuskoncept och strategi för öppnande av nya varuhus har historiskt varit effektiva i fråga om att säkerställa snabb återbetalning av investeringar som gjorts för att öppna nya varuhus. Per den 30 april 2023 hade Rusta ett varuhusnätverk bestående av 201 varuhus, varav 109 varuhus i Sverige, 44 varuhus i Norge, 40 varuhus i Finland och 8 varuhus i Tyskland. Under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 öppnades 11, 15 respektive 14⁴⁾ nya Rusta-varuhus. Den genomsnittliga investeringskostnaden per varuhus som öppnades under räkenskapsåren 2020/2021 och 2021/2022 uppgick till 4 miljoner kronor medan den genomsnittliga återbetalningstiden för investeringar som gjordes i samband med etableringen av de varuhus som öppnades under räkenskapsåren 2020/2021 och 2021/2022 var cirka 0,9 år.⁵⁾

Dokumenterad historik av att driva lönsam tillväxt på flera marknader

Rusta har en solid historik av lönsam tillväxt och kassagenerering till följd av sin lönsamma affärsmodell med ett brett och noga utvalt produktsortiment, en stark marknadsposition på en motståndskraftig och växande marknad samt en välinvesterad operationell plattform och produktinköpsmodell.

Under räkenskapsåret 2022/2023 uppgick Rustas totala nettoomsättning till 10 202,3 miljoner kronor, med en CAGR om 8,7 procent sedan räkenskapsåret 2020/2021. Den jämförbara tillväxten för räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022, 2022/2023 var 7,0 procent, 5,1 procent respektive 2,5 procent. Under samma perioder hade Rusta en bruttomarginal om 42,1 procent, 42,3 procent respektive 41,0 procent. Trots att Rusta har investerat i den upplevda prisbilden av Rustas produkter genom att begränsa prisökningar på sina produkter för att kompensera för högre kostnader för sålda varor på grund av ökade inflationsnivåer till följd av externa faktorer under 2022 och 2023, såsom effekterna av COVID-19-pandemin och geopolitisk instabilitet efter

1) Med lönsam avses att varuhusen hade en positiv täckningsbidragsmarginal.

2) Med lönsam avses att varuhusen hade en positiv täckningsbidragsmarginal.

3) Genomsnittlig täckningsbidragsmarginal avser nettoresultatet för Rustas jämförbara varuhus exklusive allokerade centrala kostnader i förhållande till nettoomsättningen för jämförbara varuhus för respektive segment.

4) Under räkenskapsåret 2022/2023 stängde Rusta ett tillfälligt varuhus i Stockholm som var öppet under perioden mars 2019–augusti 2022.

5) Genomsnittlig återbetalningstid definierad som investering i samband med etablering av varuhusen (inklusive varuhusinredning men exklusive rörelsekapital) i förhållande till varuhusens täckningsbidragsmarginal.

den ryska invasionen av Ukraina, hade Rusta en justerad EBITA om 593,9 miljoner kronor, 714,8 miljoner kronor och 543,9 miljoner kronor, samt en justerad EBITA-marginal om 6,9 procent, 7,5 procent och 5,3 procent, under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 respektive 2022/2023. Under samma perioder uppgick Rustas justerade resultat¹⁾ till 365,3 miljoner kronor, 514,6 miljoner kronor respektive 281,8 miljoner kronor.

Den positiva utvecklingen av Rustas nettoomsättning gäller även för Bolagets respektive segment. Rustas nettoomsättning ökade från 5 323,9 miljoner kronor till 6 006,9 miljoner kronor i segmentet Sverige, från 1 750,3 miljoner kronor till 2 177,6 miljoner kronor i segmentet Norge och från 1 559,0 miljoner kronor till 2 017,5 miljoner kronor i segmentet Övriga marknader²⁾ mellan räkenskapsåret 2020/2021 och räkenskapsåret 2022/2023, motsvarande en CAGR om 6,2 procent, 11,5 procent och 13,8 procent i segmentet Sverige, segmentet Norge respektive segmentet Övriga marknader under perioden.

Mot bakgrund av de faktorer som beskrivs ovan i avsnittet ”– Styrkor och konkurrensfördelar” anser Bolaget att Rusta är välpositionerat för fortsatt tillväxt jämfört både med jämförbara lågprisdetaljhandlare som är verksamma på endast en marknad och jämförbara lågprisdetaljhandlare som är verksamma på flera marknader. Utöver Rustas historiska förmåga att driva tillväxt anser Rusta att Bolaget har större utrymme för framtida tillväxt jämfört med jämförbara lågprisdetaljhandlare som är verksamma på endast en marknad. Vidare har Rusta en dokumenterad historik av att prestera väl jämfört med jämförbara bolag som är verksamma på flera marknader. Rustas genomsnittliga jämförbara tillväxt under de senaste fem åren per den 30 april 2023 uppgick till 5 procent,³⁾ vilket kan jämföras med medianen av den genomsnittliga jämförbara tillväxten under samma period om 5 procent bland jämförbara bolag som är verksamma på en enda marknad, såsom Dollar Tree (USA), Walmart (USA), Dollar General (USA), Tokmanni (Finland) och Europris (Norge) under de senaste fem åren och medianen om 4 procent bland jämförbara bolag som är verksamma på flera marknader, såsom Clas Ohlson (Sverige, Finland och Norge), Pepco (Östeuropa), B&M (Storbritannien och Frankrike) och Action (Sydeuropa).⁴⁾

Långsiktig vision

Rustas långsiktiga vision är att göra Rusta till den ledande och mest betrodda lågprisdetaljhandlaren i Europa. Rustas långsiktiga vision är centrerad kring vad Rusta kan erbjuda sina kunder och Rusta avser att

uppnå sin långsiktiga vision genom en kombination av bl.a. att skydda och stärka sin lågprisposition genom att erbjuda sina kunder de lägsta priserna på jämförbara produkter och samtidigt säkerställa en attraktiv och positiv shoppingupplevelse, bygga förtroende bland sina kunder genom att fokusera på kvalitet och hållbarhet i optimeringen av sitt produktsortiment samt att expandera sitt varuhusnätverk på ett kontrollerat och lönsamt sätt.

Tillväxtstrategi

Rusta anser sig vara välpositionerat för fortsatt jämförbar tillväxt och tillväxt i varuhusnätverket baserat på Bolagets välinvesterade operationella plattform bestående av ett gemensamt varuhuskoncept, ett varuhusnätverk med varuhus på flera marknader, skalbara IT-system, ett effektivt centrallager samt en erfaren ledningsgrupp och en produktinköpsorganisation som möjliggör en hög grad av kontroll över hela värdekedjan. Rustas långsiktiga tillväxtstrategi fokuserar på fyra huvudteman: (i) att upprätthålla en lågprisposition och ett differentierat sortiment, (ii) fortsatt organisk tillväxt och jämförbar tillväxt, (iii) fortsatt lågprisexpansion av varuhusnätverket samt (iv) ytterligare effektivisering i värdekedjan.

Upprätthålla en lågprisposition och ett differentierat sortiment

Rusta strävar efter att bibehålla sin lågprisposition och sitt differentierade sortiment genom att löpande utvärdera och utveckla sitt produktsortiment i syfte att begränsa djupet i produktsortimentet genom att ta bort eller ersätta produkter med överlappande funktionalitet eller låg försäljning per SKU och i stället fokusera på högvolymprodukter som är unika för Rusta med hög försäljning per SKU samt som driver försäljning och bruttovinst per kvadratmeter varuhusyta. Detta kommer i sin tur att göra det möjligt för Rusta att fortsätta dra nytta av stora ordervolymer för att uppnå låga inköpspriser och därmed ökade marginaler samtidigt som lågprispositionen bibehålls.

Genom att använda en välgenomtänkt produktutvecklingsprocess strävar Rusta efter att förbättra den funktionella bredden i sitt produktsortiment. Detta innebär att Rusta försöker utveckla produkter som täcker fler frekventa kundbehov och önskemål samt produkter som kompletterar det befintliga produktsortimentet för att ytterligare stärka det differentierade sortimentet och främja merförsäljning, vilket Rusta bedömer kommer att leda till ökande genomsnittliga kundkorgsstorlekar. Rusta

- 1) Justerat resultat är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se avsnittet ”Utvald historisk finansiell information – Definitioner och avstämningar av alternativa nyckeltal”.
- 2) Inklusive försäljning från fysiska varuhus i Finland och Tyskland, försäljning från Rustas onlineförsäljningskanal, Rusta Online, samt försäljning från Happy Angler. Happy Angler är en självständig affärsenhet inom Rusta, med ett eget varumärke, en egen försäljningskanal och en egen leveranskedja, som förvärvades av Rusta genom förvärvet av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong under 2018.
- 3) Baserat på ett femårigt genomsnitt för segmenten Sverige och Norge samt data för två år för segmentet Övriga marknader för att säkerställa jämförbarhet eftersom Finland inkluderades genom förvärvet av Hong Kong under 2018.
- 4) Baserat på rapporterad jämförbar tillväxt (eller motsvarande mått) från årsrapporter publicerade av respektive angivet bolag.



strävar även efter att ytterligare öka andelen private label-produkter inom den A-varumärkesdominerade produktkategorin Förbrukningsvaror, vilket Rusta avser att uppnå genom att dra nytta av sin förmåga att tillhandahålla produkter av god kvalitet till låga priser för att skapa förtroende bland kunder så att de blir mer benägna att köpa Rustas egna private label-produkter även inom produktkategorin Förbrukningsvaror. Framöver avser Rusta även att ytterligare öka sitt fokus på att säkerställa låga priser med bibehållen kvalitet genom ökad effektivitet i sina produktutvecklings- och produktinköpsprocesser.

Rustas multi-marknadsfokus genomsyrar hela organisationen, vilket kommer till uttryck genom att Bolagets sortiment har optimerats med produkter som fungerar på alla dess marknader, enhetliga förpackningar och bruksanvisningar samt ett gemensamt produktsortiment för samtliga marknader.¹⁾ Rusta ser även ytterligare potential i att använda de lokala försäljningsorganisationerna i de länder inom vilka Rusta är verksam för att säkerställa konkurrenskraftig prissättning på samtliga geografiska marknader genom att använda lokal prissättning av sina produkter. Detta gör det även möjligt för Rusta att optimera sina priser för att stärka sin lågprisposition på respektive geografisk marknad och samtidigt säkerställa hållbara marginaler.

Fortsatt organisk tillväxt och jämförbar tillväxt

Rusta anser att en fortsatt organisk tillväxt och jämförbar tillväxt utgör en nyckelkomponent för att driva Bolagets framtida tillväxt. Rustas organiska tillväxt drivs till stor del av den jämförbara tillväxten i det befintliga varuhusnätverket, vilken i sin tur främst påverkas av kundtrafiken till varuhusen och storleken på den genomsnittliga kundkorgen, samt tillväxt i varuhusnätverket (se avsnittet ” – Fortsatt lågriskexpansion av varuhusnätverket” nedan). Under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 uppgick Rustas jämförbara tillväxt till 7,0 procent, 5,1 procent respektive 2,5 procent.

Rusta fokuserar på två primära faktorer för att driva fortsatt organisk tillväxt och jämförbar tillväxt: (i) Rustas marknadsföringsstrategi som syftar till att utöka kundbasen, driva kundtrafik till varuhusen, öka besöksfrekvensen bland kunder och öka storleken på de genomsnittliga kundkorgarna samt (ii) att upprätthålla och förbättra sin position som en ledande VHD-detaljhandlare som tillhandahåller pålitliga produkter med god kvalitet och därigenom öka kunders förtroende för varumärket Rusta över tid. Under räkenskapsåret 2022/2023 uppgick Rustas genomsnittliga nettoomsättning per kvadratmeter varuhusyta till 22 tusen kronor för varuhus som har varit öppna i 1–3 år medan motsvarande siffra för varuhus som har varit öppna i mer än nio år var 34 tusen kronor, vilket ytterligare stärker Rustas tro på strategin att öka Bolagets organiska tillväxt och jämförbara tillväxt genom att fokusera på dess marknadsföringsstrategi samt genom att skapa kundförtroende över tid i takt med att varuhuslägen mögnar.

1) Till följd av förvärvet av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong under 2018 har vissa Rusta-varuhus i Finland, i tillägg till Rustas ordinarie varuhuskoncept och produktsortiment, en utökad säljyta för utomhusförsäljning med fokus på trädgårdsprodukter.

För att ytterligare driva sin organiska tillväxt arbetar Rusta även med att löpande förbättra lönsamheten i befintliga varuhus i varuhusnätverket. Detta uppnås genom att investera i renoveringar av äldre varuhus i syfte att bl.a. optimera varuhusflödet och kundvarvet för att förbättra kundernas shoppingupplevelse och samtidigt driva en ökning av storleken på de genomsnittliga kundkorgarna. Rustas ambition är att varje varuhus ska renoveras i genomsnitt var femte år (i den utsträckning som bedöms vara lämplig). Eftersom varuhusen som Rusta renoverar förblir öppna under hela renoveringsprocessen är inverkan på enskilda varuhus försäljning under renoveringsprocessen begränsad. I genomsnitt uppvisar renoverade varuhus en ökning om 2 procentenheter jämförbar tillväxt ett år efter renoveringen.

Med cirka 4,97 miljoner Club Rusta-medlemmar per den 30 april 2023 har Rusta även identifierat en möjlighet att öka sin organiska tillväxt och jämförbara tillväxt genom att växla upp arbetet i förhållande till Club Rusta. Genom att öka den individuella marknadsföringen mot kunder, göra det mer attraktivt att bli medlem i Club Rusta genom förenklade registreringsprocesser och tydligare förmåner samt genom att använda data som samlas in genom Club Rusta anser Rusta att Bolaget kan driva sin organiska tillväxt och jämförbara tillväxt ytterligare genom att förse fler medlemmar i Club Rusta med bättre och mer relevanta produkt erbjudanden som är anpassade till deras personliga behov och köphistorik. Rusta förväntar sig dessutom att data från Club Rusta kommer att kunna användas i ännu större utsträckning i framtiden, t.ex. för att skapa erbjudanden baserade på var en enskild Club Rusta-medlem befinner sig i den genomsnittliga kundlivscykeln i syfte att uppmuntra medlemmar att röra sig uppåt i medlemskohorter och använda prediktiv poängsättning för att förutse vilka medlemmar som är mest benägna att köpa vissa produkter vid vissa specifika tillfällen samt att därigenom försöka öka relevansen i sin marknadsföring genom Club Rusta och driva konverteringen till köp.

Fortsatt lågriskexpansion av varuhusnätverket

Som ett resultat av Rustas historiska förmåga att driva organisk tillväxt och jämförbar tillväxt har Rusta valt en lågriskstrategi för expansionen av varuhusnätverket. Rusta har en kapitalallokeringsstrategi, enligt vilken kapitalet allokeras till de mest lönsamma initiativen, som stöder Rusta i dess arbete för att säkerställa att enskilda varuhus når deras fulla potential i fråga om lönsamhet. Rusta prioriterar läge och utförande vid öppnandet av nya varuhus framför expansionshastigheten. Innan Rusta investerar i expansion av varuhusnätverket utvärderar Rusta noggrant potentiella nya varu-

huslägen baserat på ett antal mått för att bedöma läget och hur det passar in i Rustas långsiktiga expansionsplaner. Sådana bedömningar är en viktig del av Rustas expansionsstrategi eftersom Rustas engagemang på de lokala marknader där Rusta beslutar att öppna nya varuhus är långsiktigt.

Per den 30 april 2023 hade Rusta ett varuhusnätverk bestående av 201 varuhus, varav 109 varuhus i Sverige, 44 varuhus i Norge, 40 varuhus i Finland och 8 varuhus i Tyskland. Med undantag för ett tillfälligt varuhus i Stockholm, som var öppet under perioden mars 2019–augusti 2022, har Rusta inte stängt några varuhus som etablerats av Rusta.¹⁾ Under räkenskapsåren 2020/2021–2022/2023 har Rusta öppnat 11 varuhus, 9 varuhus, 15 varuhus och 5 varuhus i Sverige, Norge, Finland respektive Tyskland, vilket motsvarar en total ökning av varuhusnätverket om 39 varuhus eller 24,1 procent.²⁾ Rusta ser gott om utrymme att utöka sitt befintliga varuhusnätverk i samtliga av Bolagets geografiska marknader till följd av Bolagets konkurrensposition samt motståndskraften och den förväntade tillväxten för de olika VHD-marknaderna inom de geografiska marknader inom vilka Rusta är verksam. Per den 31 juli 2023 hade Rusta en lista bestående av cirka 150 lägen som identifierats som särskilt attraktiva för att öppna nya varuhus på, cirka 40–60 planerade varuhusöppningar under de kommande tre åren samt 24 undertecknade³⁾ eller godkända⁴⁾ lägen för öppnande av nya varuhus.

Rustas strategi för kontrollerad lågriskexpansion stöds vidare av Rustas välinvesterade och skalbara operationella plattform som innefattar skalbara och integrerade IT-system, ett välinvesterat centrallager utrustat för att skala upp och för effektiva produktinköpsprocesser samt logistik- och distributionsinfrastrukturer, vilka tillsammans möjliggör välorganiserade etableringar av nya varuhus. Genom att använda sina lokala kostnadsbaser i de marknader inom vilka Rusta är verksam avser Bolaget att expandera sitt varuhusnätverk ytterligare för att möjliggöra ökade försäljningsvolymmer per SKU, vilket i sin tur kommer att öka skalfördelarna i Rustas verksamhet. Rustas nuvarande affärsplan innefattar inte tillväxt genom förvärv men för det fall Rusta upptäcker en intressant förvärvskandidat kan förvärv komma att övervägas.

Ytterligare effektivisering i värdekedjan

Rusta anser att ytterligare effektivisering i värdekedjan kommer att vara en nyckelfaktor för att möjliggöra framtida tillväxt. Rusta strävar efter att optimera sin leverantörsbas genom att fokusera på att utveckla och upprätthålla långsiktiga relationer med sina främsta leverantörer. Genom att göra detta anser Rusta sig kunna dra ytterligare nytta av sin starka förhandlingsposition med

1) Rustas tillfälliga varuhus i Stockholm låg i en lokal som var planerad att renoveras med start i september 2022 baserat på ett tillfälligt leasingavtal. Tre Hong Kong-varuhus stängdes även i samband med förvärvet och integrationen av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong under 2018.

2) Till följd av att det tillfälliga varuhuset i Stockholm som var öppet under perioden mars 2019–augusti 2022 har stängts.

3) "Undertecknat" innebär att leasingavtal har ingåtts med hyresvärd.

4) "Godkänd" innebär att Rustas styrelse har godkänt platsen och de huvudsakliga villkor som förhandlats fram med de potentiella hyresvärdarna.

sina leverantörer för att sänka kostnaderna genom att öka ordervolymer från och effektiviteten hos sina främsta leverantörer. Rusta avser även att minska antalet mindre leverantörer som står för en begränsad eller liten del av Rustas ordervolymer. Rusta strävar även efter att ytterligare diversifiera sin leverantörsbas och öka den geografiska spridningen bland dessa för att minska risken att bli beroende av leverantörer i ett visst land eller område. Rusta har dessutom identifierat potential att öka lönsamheten genom att kontinuerligt utvärdera och arbeta för att förbättra effektiviteten i sin värdekedja i syfte att minska kostnaderna för transport och leverans av produkter till och från sitt centrallager, t.ex. genom att arbeta tillsammans med sina leverantörer för att identifiera var förbättringar i produktion och förpackningar kan göras för att stödja effektiv lagerhållning och transport.

Sedan öppnandet 2015 har Rustas centrallager i Norrköping gradvis utökats till dess nuvarande kapacitet, varvid den sista fasen av utbyggnaden slutfördes under 2021. Även om Rusta anser att dess centrallager är väl-investerat och enligt Rustas nuvarande affärsplan kan stödja cirka tio års förväntad tillväxt med sin nuvarande kapacitet har Rusta identifierat optimering av centrallagret som en faktor för att driva fortsatt tillväxt. Genom att skifta fokus från att slutföra utbyggnaden av centrallagret till ytterligare optimering genom initiativ som syftar till att utveckla mjukvaruplattformen för distributionskedjan, automatisering i centrallagret och effektiv distribution av produkter från centrallagret, utöver att sträva efter stora volymer per SKU, anser Rusta att det kan uppnå högre fyllnadsgrad och ökad lageromsättningshastighet.

Finansiella mål och utdelningspolicy

Rustas styrelse har antagit vissa finansiella mål på medellång sikt och en utdelningspolicy, vilka presenteras nedan. Rustas finansiella mål och utdelningspolicy som presenteras nedan utgör framåtblickande uttalanden som är föremål för betydande osäkerhet. De finansiella målen och utdelningspolicyen baseras på ett antal antaganden som bl.a. rör utvecklingen av Rustas bransch, verksamhet, resultat och finansiella ställning. Rustas verksamhet, resultat och finansiella ställning, liksom utvecklingen av den bransch och den makroekonomiska miljö inom vilken Rusta verkar, kan komma att väsentligen avvika från, och utvecklingen kan bli mer negativ än, de antaganden som Rusta har gjort vid upprättandet av de finansiella målen och den utdelningspolicy som presenteras nedan. Till följd av detta är Rustas förmåga

att nå sina finansiella mål och sin utdelningspolicy föremål för osäkerhet och oförutsedda händelser, varav vissa ligger utom Rustas kontroll, och det kan inte garanteras att Rusta kommer att kunna nå dessa mål eller att Rustas finansiella ställning eller resultat inte kommer att skilja sig väsentligt från de finansiella målen.

Nettoomsättningstillväxt

Rustas målsättning är en årlig genomsnittlig organisk¹⁾ nettoomsättningstillväxt om cirka 8,0 procent på medellång sikt, med en årlig genomsnittlig jämförbar tillväxt över 3,0 procent.

Lönsamhet

Rustas målsättning är en EBITA-marginal omkring 8,0 procent på medellång sikt, varvid vinsten per aktie ska växa snabbare än nettoomsättningen och EBITA till följd av skalbarheten i affärsmodellen.²⁾

Utdelningspolicy

Rustas målsättning är att dela ut 30–50 procent av nettoresultatet för varje räkenskapsår som utdelning, med beaktande av Rustas finansiella ställning.

Rustas kundlöfte

Rustas kundlöfte är att vara en modern VHD-detaljhandlare som gör det enkelt att förnya och fylla på i hemmet till överraskande låga priser.

Rusta kombinerar ett brett och noga utvalt produktsortiment, bestående av vardagsprodukter av god kvalitet som täcker många frekventa kundbehov och önskemål vid ett enda besök till de lägsta priserna bland jämförbara produkter³⁾, med en bekväm och positiv shoppingupplevelse i varuhuset.

Rustas produktsortiment består av cirka 6 000 aktiva SKUs⁴⁾ som omfattar både private label-produkter som är unika för Rusta och välkända A-varumärkesprodukter. För att säkerställa att Rusta lever upp till sitt kundlöfte strävar Rusta efter att löpande utveckla och förnya sitt sortiment samt kombinerar ett året-runt-sortiment med säsongserbjudanden för att skapa ett sortiment som engagerar kunder året runt.

Rustas fortsatta framgång i fråga om att leva upp till sitt kundlöfte är beroende av den uppfattade bilden av Rusta som en pålitlig aktör med låga priser och god kvalitet. Rusta anser att genom att ha en prissättnings- och sortimentsstrategi som fokuserar på låga priser och produkter med höga volymer, vilket i sin tur gör det möjligt för Rusta att dra nytta av stora inköpsorder

1) Exklusive förvärv.

2) Skalbarheten i affärsmodellen avser marginalökning till följd av organisk försäljningstillväxt och högre effektivitet, vilket ökar i nettoomsättningen mer än kostnaderna.

3) Baserat på en prisjämförelse genomförd under februari/mars 2023 av ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier jämfört med genomsnittspriserna för jämförbara produkter från Rustas konkurrenter på den Nordiska VHD-marknaden och den tyska lågprismarknaden, se även avsnittet "– Översikt av verksamheten – Rustas produktsortiment" nedan. Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

4) Per den 30 april 2023.

med leverantörer för att uppnå attraktiva inköpsvillkor för produkter med god kvalitet, kan Rusta upprätthålla och förbättra uppfattningen bland konsumenter om Rusta som en lågprisdetaljhandlare med låga priser och god kvalitet.

För att säkerställa en bekväm och positiv shoppingupplevelse har Rusta infört ett gemensamt varuhuskoncept för varuhusnätverket. Det gemensamma varuhuskonceptet hjälper Rusta att erbjuda sina kunder ett välbekant och igenkännbart varuhuskoncept med en tydlig varuhuslayout som förenklar shoppingupplevelsen samt möjliggör optimering av varuhusflödet och kundvarvet för att driva försäljning genom att säkerställa att kunder tar del av så mycket av Rustas produktsortiment som möjligt samtidigt som kunder lättare kan hitta de produkter de söker.

Rustas segment

Översikt

Rustas verksamhet är uppdelad i tre segment: Sverige, Norge och Övriga marknader. Segmentet Sverige omfattar försäljning i fysiska varuhus i Sverige, segmentet Norge omfattar försäljning i fysiska varuhus i Norge och segmentet Övriga marknader omfattar försäljning i fysiska varuhus i Finland och Tyskland samt försäljning online genom Rusta Online (som för närvarande finns tillgängligt i Sverige och Finland) och genom Happy Angler¹⁾.

Segmentet Sverige

Rustas största segment baserat på nettoomsättning och antal varuhus är segmentet Sverige som stod för 6 006,9 miljoner kronor, eller 58,9 procent, av Rustas nettoomsättning under räkenskapsåret 2022/2023 fördelat på 109 varuhus. Rustas EBITA exkl. IFRS 16²⁾ för segmentet Sverige uppgick till 985,1 miljoner kronor, och dess EBITA exkl. IFRS 16 i förhållande till nettoomsättningen för segmentet Sverige var 16,4 procent, under räkenskapsåret 2022/2023.

Under 2022 uppgick det uppskattade värdet av den svenska VHD-marknaden till 29 miljarder kronor och det uppskattade värdet av den svenska angränsande marknaden till 24 miljarder kronor. Tillsammans motsvarar detta en uppskattad marknad för lågprisaktörer om 53 miljarder kronor, vilket indikerar en penetrationsgrad om 5,8 procent för den uppskattade svenska marknaden för lågprisaktörer och en penetrationsgrad om 3,2 procent för den uppskattade svenska VHD-marknaden

i förhållande till den uppskattade svenska detaljhandelsmarknaden om 922 miljarder kronor under 2022.³⁾ Den svenska VHD-marknaden förväntas växa med 13 miljarder kronor, motsvarande en CAGR om 9,3 procent, mellan 2022 och 2026, vilket kan jämföras med den svenska angränsande marknaden som förväntas växa med 3 miljarder kronor, motsvarande en CAGR om cirka 3,0 procent, mellan 2022 och 2026.⁴⁾ Rustas främsta konkurrenter på den svenska VHD-marknaden innefattar bl.a. Biltema, Dollarstore, Jula och ÖoB och Rustas uppskattade relativa marknadsandel av den svenska VHD-marknaden under 2021 uppgick till 20,8 procent.⁵⁾

I Sverige var 100 procent av de jämförbara varuhusen lönsamma⁶⁾ under räkenskapsåret 2022/2023 och den genomsnittliga täckningsbidragsmarginalen för de jämförbara varuhusen i Sverige uppgick till 22,9 procent.⁷⁾ Även om Sverige är Rustas största segment sett till antalet varuhus anser Rusta att det finns betydande utrymme för fortsatt lönsam expansion av dess varuhusnätverk i Sverige. Per den 31 juli 2023 hade Rusta en lista bestående av cirka 60 lägen som identifierats som särskilt attraktiva för att öppna varuhus på och som innefattade platser i både stora och små städer över hela Sverige samt 9 undertecknade⁸⁾ eller godkända⁹⁾ lägen för öppnande av nya varuhus i Sverige.

Rusta uppskattar att det antal bosatta individer inom ett visst upptagningsområde som krävs för att öppna nya lönsamma varuhus i Sverige har minskat (från cirka 30 000 för tio år sedan till cirka 15 000 per dagen för detta Prospekt). Rusta anser att detta är ett resultat av den ökande penetrationen av den svenska VHD-marknaden i förhållande till den totala detaljhandelsmarknaden i Sverige över tid, vilket i sin tur är en följd av konsumenters ökade förtroende för lågprisdetaljhandlare. Som ett resultat av detta ser Rusta en möjlighet att nå mer än en miljon ytterligare kunder i Sverige genom att etablera Rusta-varuhus på nya lägen runt om i Sverige.

Segmentet Norge

Rustas näst största segment baserat på nettoomsättning och antal varuhus är segmentet Norge som stod för 2 177,6 miljoner kronor, eller 21,3 procent, av Rustas nettoomsättning under räkenskapsåret 2022/2023 fördelat på 44 varuhus. Rustas EBITA exkl. IFRS 16 för segmentet Norge uppgick till 256,9 miljoner kronor, och dess EBITA exkl. IFRS 16 i förhållande till nettoomsättningen för segmentet Norge var 11,8 procent, under räkenskapsåret 2022/2023.

- 1) Happy Angler är en självständig affärsenhet inom Rusta, med ett eget varumärke, en egen försäljningskanal och en egen leveranskedja, som förvärvades av Rusta genom förvärvet av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong under 2018.
- 2) EBITA exkl. IFRS 16 är ett oreviderat alternativt nyckeltal som inte definieras enligt IFRS. För mer information om alternativa nyckeltal, inklusive definitioner och anledningen till att de används, se avsnittet "Utvald historisk finansiell information – Definitioner och avstämningar av alternativa nyckeltal".
- 3) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.
- 4) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.
- 5) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.
- 6) Med lönsam avses att varuhusen hade en positiv täckningsbidragsmarginal.
- 7) Genomsnittlig täckningsbidragsmarginal avser nettoresultat för Rustas jämförbara varuhus exklusive allokerade centrala kostnader i förhållande till nettoomsättningen för jämförbara varuhus för segmentet Sverige.
- 8) "Undertecknat" innebär att leasingavtal har ingåtts med hyresvärd.
- 9) "Godkänd" innebär att Rustas styrelse har godkänt platsen och de huvudsakliga villkor som förhandlats fram med de potentiella hyresvärdarna.

Under 2022 uppgick det uppskattade värdet av den norska VHD-marknaden till 20 miljarder kronor och det uppskattade värdet av den norska angränsande marknaden till 19 miljarder kronor. Tillsammans motsvarar detta en uppskattad marknad för lågprisaktörer om 39 miljarder kronor, vilket indikerar en penetrationsgrad om 6,6 procent för den uppskattade norska marknaden för lågprisaktörer och en penetrationsgrad om 3,4 procent för den uppskattade norska VHD-marknaden i förhållande till den uppskattade detaljhandelsmarknaden i Norge om 599 miljarder kronor under 2022.¹⁾ Den norska VHD-marknaden förväntas växa med 7 miljarder kronor, motsvarande en CAGR om 7,7 procent, mellan 2022 och 2026, vilket kan jämföras med den norska angränsande marknaden som förväntas växa med 3 miljarder kronor, motsvarande en CAGR om 3,3 procent, mellan 2022 och 2026.²⁾ Rustas främsta konkurrenter på den norska VHD-marknaden innefattar bl.a. Biltema, Europris och Jula. Rustas uppskattade relativa marknadsandel på den norska VHD-marknaden under 2021 uppgick till 10,2 procent.³⁾

I likhet med Sverige var 100 procent av de jämförbara varuhusen i Norge lönsamma⁴⁾ under räkenskapsåret 2022/2023 och den genomsnittliga täckningsbidragsmarginalen för de jämförbara varuhusen i Norge uppgick till 21,0 procent.⁵⁾ Rusta bedömer att nya lönsamma varuhus kan öppnas i många områden i Norge och per den 31 juli 2023 hade Rusta en lista bestående av cirka 40 lägen som identifierats som särskilt attraktiva för att öppna varuhus på samt 10 undertecknade⁶⁾ eller godkända⁷⁾ lägen för öppnande av nya varuhus i Norge. Som ett resultat av att utkanterna av norska städer till stor del är välbefolkade anser Rusta att även mindre städer erbjuder attraktiva möjligheter för att öppna nya varuhus i Norge.

Segmentet Övriga marknader

Rustas tredje segment, Övriga marknader, omfattar försäljning i Finland och Tyskland samt onlineförsäljning genom Rusta Online (som för närvarande finns tillgängligt i Sverige och Finland) och genom Happy Angler⁸⁾. Segmentet Övriga marknader stod för 2 017,5 miljoner kronor, eller 19,8 procent, av Rustas nettoomsättning under räkenskapsåret 2022/2023 fördelat på 40 varuhus i Finland, 8 varuhus i Tyskland, Rusta Online och Happy

Angler. Rustas EBITA exkl. IFRS 16 för segmentet Övriga marknader uppgick till -50,2 miljoner kronor, och dess EBITA exkl. IFRS 16 i förhållande till nettoomsättningen för segmentet Övriga marknader uppgick till -2,5 procent, under räkenskapsåret 2022/2023. Inom segmentet Övriga marknader var cirka 85 procent av de jämförbara varuhusen i Finland och Tyskland lönsamma⁹⁾ under räkenskapsåret 2022/2023 och den genomsnittliga täckningsbidragsmarginalen för jämförbara varuhus i Finland och Tyskland uppgick till 9,9 procent.¹⁰⁾

Finland

Under 2022 uppgick det uppskattade värdet av den finska VHD-marknaden till 18 miljarder kronor och det uppskattade värdet av den finska angränsande marknaden till 43 miljarder kronor. Tillsammans motsvarar detta en uppskattad finsk marknad för lågprisaktörer om 61 miljarder kronor, vilket indikerar en penetrationsgrad om 13,1 procent för den uppskattade finska marknaden för lågprisaktörer och en penetrationsgrad om 3,8 procent för den finska VHD-marknaden i förhållande till den uppskattade detaljhandelsmarknaden i Finland om 463 miljarder kronor under 2022.¹¹⁾ Den finska VHD-marknaden förväntas växa med 6 miljarder kronor, motsvarande en CAGR om 7,7 procent, mellan 2022 och 2026, vilket kan jämföras med den finska angränsande marknaden som förväntas växa med 6 miljarder kronor, motsvarande en CAGR om 3,6 procent, mellan 2022 och 2026.¹²⁾ Rustas främsta konkurrenter på den finska VHD-marknaden innefattar bl.a. Biltema, Puuilo och Tokmanni.¹³⁾

Rusta etablerade sig i Finland genom det strategiska förvärvet av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong under 2018, vilket gav Rusta tillgång till den finska marknaden och ett nätverk av 28 varuhus på attraktiva lägen. Genom en metodisk integration av Hong Kong ersatte Rusta Hong Kongs lager och sortiment med Rusta-produkter, stängde fyra befintliga Hong Kong-varuhus som inte ansågs passa för Rusta-konceptet, öppnade ett nytt varuhus samt renoverade och omprofilerade de återstående varuhusen i Hong Kongs varuhusnätverk under 2019 och 2020. Sedan dess har Rusta utökat varuhusnätverket i Finland med 15 ytterligare varuhus. Efter den framgångsrika integrationen av Hong Kong anser Rusta att Bolaget har ett nätverk av varuhus

1) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

2) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

3) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

4) Med lönsam avses att varuhusen hade en positiv täckningsbidragsmarginal.

5) Genomsnittlig täckningsbidragsmarginal avser nettoresultat för Rustas jämförbara varuhus exklusive allokerade centrala kostnader i förhållande till nettoomsättningen för jämförbara varuhus för segmentet Norge.

6) "Undertecknat" innebär att leasingavtal har ingåtts med hyresvärd.

7) "Godkänd" innebär att Rustas styrelse har godkänt platsen och de huvudsakliga villkor som förhandlats fram med de potentiella hyresvärdarna.

8) Happy Angler är en självständig affärsenhet inom Rusta, med ett eget varumärke, en egen försäljningskanal och en egen leveranskedja, som förvärvades av Rusta genom förvärvet av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong under 2018.

9) Med lönsam avses att varuhusen hade en positiv täckningsbidragsmarginal.

10) Genomsnittlig täckningsbidragsmarginal avser nettoresultat för Rustas jämförbara varuhus exklusive allokerade centrala kostnader i förhållande till nettoomsättningen för jämförbara varuhus för segmentet Övriga marknader.

11) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

12) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

13) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

på strategiskt viktiga lägen och ser en betydande potential för framtida tillväxt i takt med att Rustas varuhusnätverk och varumärke mognar i Finland över tid. Per den 31 juli 2023 hade Rusta en lista bestående av cirka 20 lägen som identifierats som särskilt attraktiva för att öppna nya varuhus på samt 2 undertecknade¹⁾ eller godkända²⁾ lägen för öppnande av nya varuhus i Finland.

Genom förvärvet av Hong Kong under 2018 förvärvade Rusta även Happy Angler, en renodlad fiskebutik online. Happy Angler är en självständig affärsenhet inom Rusta med ett eget varumärke, en egen försäljningskanal och en egen distributionskedja. Happy Angler drivs separat från Rusta och förser kunder med ett brett utbud av högkvalitativa varumärken, såsom Hummingbird, Shimano, Berkley och Garmin, samt egna varumärken. Per den 28 februari 2023 sålde Happy Angler produkter till nästan 40 länder. Under räkenskapsåret 2021/2022 uppgick Happy Anglers nettoomsättning till 56,1 miljoner kronor, vilket motsvarade cirka 0,5 procent av Rustas nettoomsättning.

Tyskland

Under 2022 uppgick det uppskattade värdet av den tyska marknaden för lågprisaktörer till 510–640 miljarder kronor, vilket indikerar en penetrationsgrad om 8–10 procent för den tyska marknaden för lågprisaktörer i förhållande till detaljhandelsmarknaden i Tyskland.³⁾ Den tyska marknaden för lågprisaktörer kännetecknas av en tydlig lågprispreferens bland konsumenter i alla inkomstklasser, av konsumenter som är mer fokuserade på förhållandet mellan kvalitet och pris på produkter snarare än specifika varumärken samt av en stor närvaro av stormarknader med delar av sortimenten bestående av produkter som konkurrerar med Rustas produktsortiment.⁴⁾ Rustas främsta konkurrenter i Tyskland innefattar bl.a. Action, Aldi, Lidl och Rossmann.⁵⁾

Rusta etablerade sig i Tyskland under 2017 genom öppnandet av två varuhus i Schwentental och Lübeck. Rusta har valt en lågprisstrategi för sin expansion i Tyskland och per den 30 april 2023 hade Rusta åtta varuhus i det tyska varuhusnätverket. Per den 31 juli 2023 hade Rusta en lista bestående av cirka 30 lägen som identifierats som särskilt attraktiva att öppna nya varuhus på samt 3 undertecknade⁶⁾ eller godkända⁷⁾ lägen för öppnande av nya varuhus i Tyskland. Vid utformningen av strategin för att etablera sig i Tyskland har Rusta identifierat tre primära framgångsfaktorer: (i) inriktning på små och medelstora städer och lägen där låga kostnader förknippade med leasing av varuhuslokaler kan



kombineras med hög kundtrafik, (ii) fokus på konkurrenskraftig prissättning och kampanjer anpassade för den tyska marknaden samt (iii) att ha uthållighet och fokus på att etablera sitt varumärke över tid.

Även om Rustas fortsatta framgång inte är beroende av expansion i Tyskland anser Rusta att den tyska marknaden utgör en attraktiv långsiktig möjlighet för expansion och tillväxt till följd av storleken på och egenskaperna hos den tyska marknaden för lågprisaktörer. Eftersom Rusta anser att den tyska marknaden är en av de mest utmanande marknaderna i Europa att penetrera som ny marknadsaktör bedömer Rusta att en framgångsrik lågprisexpansion i Tyskland vore en indikation på att Rustas koncept fungerar väl och på lång sikt kan komma att möjliggöra expansion inom övriga delar av kontinentaleuropa.

Rusta Online

Rusta har en kompletterande onlineförsäljningskanal, Rusta Online, som för närvarande är tillgänglig i Sverige och Finland. Rusta Online introducerades under 2020 för att öka Rustas tillgänglighet för nya och befintliga kunder, öka räckvidden för Rustas marknadsföringsinsatser samt för att säkerställa att information om låga

1) "Undertecknat" innebär att leasingavtal har ingåtts med hyresvärd.

2) "Godkänd" innebär att Rustas styrelse har godkänt platsen och de huvudsakliga villkor som förhandlats fram med de potentiella hyresvärdarna.

3) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

4) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

5) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

6) "Undertecknat" innebär att leasingavtal har ingåtts med hyresvärd.

7) "Godkänd" innebär att Rustas styrelse har godkänt platsen och de huvudsakliga villkor som förhandlats fram med de potentiella hyresvärdarna.

priser, produktsortiment och tillgänglighet av produkter i varuhus finns lättillgänglig för Rustas kunder. Rusta fokuserar på en stegvis expansion av Rusta Online med kontrollerade investeringar och på en lönsamhet i linje med eller högre än för varuhusnätverket. Per den 30 april 2023 omfattade Rusta Online cirka 30 procent av Rustas produktsortiment i varuhusen. Onlinesortimentet väljs ut baserat på hur väl produkterna lämpar sig för onlineköp. Detta innebär bl.a. att kunder ska kunna vara bekväma med att köpa produkterna online utan att kunna se de fysiska produkterna i varuhus, att det ska vara bekvämt och bidra med ett mervärde för kunderna att kunna köpa produkterna online och produkterna ska passa med Rustas transport- och distributionsupplägg. I tillägg till detta ska produkterna även bedömas vara tillräckligt lönsamma att sälja online.

Rusta Online erbjuder hemleverans, leverans till postkontor eller leverans till närmaste Rusta-varuhus. Det genomsnittliga ordervärdet per kundtransaktion under räkenskapsåret 2022/2023 uppgick till cirka 1 300 kronor för Rusta Online. För räkenskapsåret 2022/2023 stod Rusta Online för 108,0 miljoner kronor, motsvarande 1,1 procent, av Rustas nettoomsättning och hade en täckningsbidragsmarginal om 11 procent.¹⁾ Under räkenskapsåret 2022/2023 hade Rusta Online cirka 90 000 kunder, vilket motsvarar en ökning om cirka 60 000 kunder, eller cirka 190 procent, jämfört med räkenskapsåret 2020/2021.

Översikt av verksamheten

Rustas kunder

Rusta anser sig ha en bred och diversifierad kundbas, vilket Rusta anser är ett resultat av sin förmåga att leva upp till sitt kundlöfte. Genom att ha ett kundlöfte som bygger på en kombination av låga priser, god kvalitet och en positiv shoppingupplevelse, där vardagsprodukter som täcker många frekventa kundbehov och önskemål vid ett enda besök och som erbjuds till låga priser, är Rusta välpositionerat för att tilltala en bred kundbas. Enligt en analys beställd av Rusta hade Bolaget cirka 5,9 miljoner, 5,9 miljoner respektive 6,3 miljoner kunder i Sverige under 2020, 2021 respektive 2022.²⁾ Under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 uppgick antalet kundtransaktioner som hanterades av Rusta till cirka 36 miljoner, cirka 38 miljoner respektive cirka 40 miljoner.

Rustas arbete med att marknadsföra sitt varumärke och erbjudande har varit framgångsrikt vad gäller penetration och varumärkeskännedom. Under 2022 uppgick andelen av befolkningen i åldrarna 16–80 i Sverige, Norge och Finland som hade handlat på Rusta minst en gång under året till 79 procent, 76 procent respektive 68 procent³⁾ medan andelen av befolkningen i åldrarna 16–80 i Sverige, Norge och Finland som kände till Rustas varumärke uppgick till 98 procent, 92 procent respektive 84 procent.⁴⁾

Kundbas

Rusta anser att Bolagets erbjudande är relevant för en bred kundgrupp, vilket demonstreras av Rustas diversifierade kundbas i Sverige. Rustas kundbas i Sverige under 2022, fördelat på ålder, bestod till 22 procent av kunder i åldrarna 16–34, till 23 procent av kunder i åldrarna 35–49, till 27 procent av kunder i åldrarna 50–64 och till 28 procent av kunder i åldrarna 65–80. Fördelat på civilstånd utgjorde 12 procent av Rustas kunder unga vuxna, 18 procent singelhushåll, 12 procent par utan barn, 27 procent par med barn, 22 procent pensionärer och 8 procent unga personer.⁵⁾ Vidare bestod Rustas kundbas i Sverige under 2022 fördelat på kön till 53 procent av kvinnor och till 47 procent av män.⁶⁾ Rusta bedömer att en stor del av det breda kundintresset för Bolagets produkter och att Bolagets diversifierade kundbas är ett resultat av Bolagets förmåga att leva upp till sitt kundlöfte. Som ett ytterligare bevis på Rustas förmåga att leva upp till sitt kundlöfte handlade 79 procent av svenskarna i åldrarna 16–80 på Rusta minst en gång under 2022, vilket motsvarar en ökning om 18 procentenheter sedan 2006 då motsvarande siffra var 61 procent och en ökning om 10 procentenheter sedan 2014 då motsvarande siffra var 69 procent.⁷⁾ Dessutom uppgår andelen av svenskarna i åldrarna 16–80 som under 2022 har gjort mer än ett besök i ett Rusta-varuhus per månad till 18 procent, som har gjort cirka ett besök i ett Rusta-varuhus per kvartal till 29 procent och cirka ett besök i ett Rusta-varuhus under året till 32 procent.⁸⁾

Rusta anser att Bolagets förmåga att erbjuda produkter till låga priser med god kvalitet är uppskattad bland dess kunder. I Sverige har Rusta t.ex. mellan 2012 och 2022 upplevt en ökning om cirka 29 procentenheter vad gäller kunders uppfattning om Rustas prisvärdhet,

1) Genomsnittlig täckningsbidragsmarginal avser nettoresultat för Rusta Online exklusive allokerade centrala kostnader i förhållande till nettoomsättningen för Rusta Online.

2) Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.

3) Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.

4) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

5) De angivna procentsatserna är föremål för avrundning och summerar således inte till 100 procent. Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.

6) Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.

7) De procentuella ökningarna är beräknade baserat på antalet Rusta-kunder under 2022 enligt en analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR och storleken på den svenska befolkningen i åldrarna 15–79 år under 2006 (7,1 miljoner) respektive under 2014 (7,6 miljoner) enligt Statistiska centralbyrån.

8) Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.

17 procentenheter vad gäller huruvida Rusta erbjuder en inspirerande shoppingupplevelse och 30 procentenheter vad gäller huruvida Rusta har tillräckligt bra kvalitet,¹⁾ vilket Rusta anser vara en indikator på kundernas erkännande av Rustas arbete för att stärka sin position och sitt VHD-detaljhandlarkoncept.

Kunders köpbeteenden

Under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 har Rusta upplevt en ökning av antalet kundtransaktioner per räkenskapsår från cirka 36 miljoner, till cirka 38 miljoner, till cirka 40 miljoner. Antalet kundtransaktioner som Rusta hanterar per år har således ökat med en CAGR om cirka 6,3 procent under perioden, vilket Rusta anser indikerar en tillväxt i generingen av kundtrafik till varuhusen.

Utöver det ökande antalet kundtransaktioner ser Rusta även en trend av ökande storlekar på de genomsnittliga kundkorgarna bland kunderna i segmenten Sverige, Norge och Övriga marknader över tid. Rusta anser att detta är ett resultat av Rustas förmåga att kombinera ett brett och noga utvalt produktsortiment med framgångsrika marknadsföringskampanjer som driver försäljning av både de marknadsförda produkterna och merförsäljning av andra produkter. Under de senaste tre räkenskapsåren har storleken på den genomsnittliga kundkorgen per kund ökat med en CAGR om 2,1 procent, 5,3 procent och 1,3 procent i segmentet Sverige, segmentet Norge respektive segmentet Övriga marknader. För räkenskapsåret 2022/2023 uppgick storleken på Rustas genomsnittliga kundkorg till 252 kronor.

Vidare har besöksfrekvensen bland Rustas kunder i Sverige ökat mellan 2006 och 2022.²⁾ Under perioden ökade antalet kunder som besökte ett Rusta-varuhus mer än en gång per månad och cirka en gång per kvartal med en CAGR om cirka 7 procent respektive 3 procent medan antalet kunder som besökte ett Rusta-varuhus cirka en gång per år var relativt oförändrat, vilket indikerar att gruppen som består av Rustas mest frekventa kunder växer mest.³⁾ Detta kan jämföras med tillväxten i det uppskattade antalet kunder per år mellan 2006 och 2022 som har ökat med en CAGR om cirka 2,4 procent.⁴⁾ Rusta anser vidare att Bolagets tillväxt delvis drivs av en ökning av kunder som besöker Rusta frekvent. Enligt en analys beställd av Rusta utgjorde gruppen av kunder som besökte Rusta frekvent⁵⁾ cirka

23 procent av Rustas kundbas under 2022, motsvarande en CAGR om cirka 9 procent under perioden 2012–2022, medan gruppen av kunder som besökte Rusta sporadiskt⁶⁾ utgjorde cirka 37 procent av Rustas kundbas under 2022, motsvarande en CAGR om cirka 4 procent under perioden 2012–2022.⁷⁾ Den grupp av kunder som besöker Rusta frekvent har således växt mest under perioden. Bland Rustas mest frekventa kunder bedömer Rusta även att dess erbjudande är särskilt populärt bland kvinnor. Detta stöds även av en analys beställd av Bolaget, enligt vilken 62 procent av de kunder som besökte Rustas varuhus minst en gång per månad under 2022 var kvinnor,⁸⁾ medan motsvarande andel för Rustas nordiska konkurrenter var 49 procent⁹⁾ och för exempelvis Action var 62 procent¹⁰⁾.

Club Rusta

Medlemmar i Rustas lojalitetsklubb, Club Rusta, anses av Rusta utgöra dess huvudkundbas. Rustas lojalitetsklubb, som lanserades under 2016 och döptes om till Club Rusta under 2018, har vuxit stadigt sedan den lanserades. Genom Club Rusta erbjuder Rusta sina kunder medlemspriser på kampanjprodukter, 365 dagars retur rätt, förtur till vissa kampanjer och skraddarsydda kampanjerbjudanden. Under maj 2023 passerade Club Rusta 5 miljoner medlemmar och per den 31 juli 2023 hade Club Rusta 5,1 miljoner medlemmar. Per den 30 april 2018 hade Club Rusta cirka 1,2 miljoner medlemmar och per den 30 april 2023 hade Club Rusta cirka 4,97 miljoner medlemmar, vilka under räkenskapsåret 2022/2023 stod för 79,0 procent av Rustas nettoomsättning baserat på det viktade genomsnittet i Sverige, Norge, Finland och Tyskland. Även i fråga om Club Rusta-medlemmar växer gruppen av mest frekventa Rustakunder mest. Per den 30 april 2023 hade 22 procent av Club Rusta-medlemmarna i Sverige och Norge besökt ett Rusta-varuhus 11–20 gånger, och 22 procent av Club Rusta-medlemmarna i Sverige och Norge besökt ett varuhus mer än 20 gånger, under räkenskapsåret 2022/2023. Dessa båda kundgrupper har dessutom mellan räkenskapsåret 2018/2019 och räkenskapsåret 2022/2023 växt med en CAGR om 19 procent respektive 24 procent i Sverige och Norge samt har i snitt varit Club Rusta-medlemmar i 4,3 år respektive 4,8 år. De mest frekventa Rusta-kunderna i Sverige och Norge har följaktligen varit medlemmar i Club Rusta under en längre period.

- 1) Baserat på undersökningar genomförda under mars–augusti 2012 respektive 2022, besvarade av 3 310 personer i Sverige i åldrarna 16–80, som svarade på om de instämmer i påståendena "Är Rusta ett prisvärt företag" (2022) / "Rusta ger bra valuta för pengarna" (2012), och "Rusta erbjuder en inspirerande shoppingupplevelse" och frågan "Har Rusta tillräckligt bra kvalitet?". Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.
- 2) Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.
- 3) Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.
- 4) Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.
- 5) Frekventa kunder definieras som kunder som under 2022 har besökt Rusta mer än en gång per månad.
- 6) Sporadiska kunder definieras som kunder som under 2022 har besökt Rusta en gång per kvartal.
- 7) Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.
- 8) Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.
- 9) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.
- 10) Källa: Beräknat på ett genomsnitt av information för de nederländska, belgiska, franska, tyska, österrikiska, polska, tjeckiska och italienska marknaderna som presenterades vid 3i Action Capital Markets Seminar 23 mars 2023.

Rusta kan analysera data från Club Rusta och få en fördjupad förståelse för kundens beteenden och behov. Rusta kan även identifiera lönsamma kundgrupper för sina olika produktkategorier och därmed tillhandahålla relevant och riktad marknadsföring samt samla in feedback om initiativ som syftar till att förbättra kundupplevelsen baserat på t.ex. shoppingmönster, kundbeteenden, storleken på den genomsnittliga kundkorgen och besöksfrekvens bland Club Rusta-medlemmar. Rusta anser att riktad marknadsföring och Rustas initiativ för att förbättra kundupplevelsen genom Club Rusta kan öka kundtrafiken till varuhusen samt därigenom generera ökad nettoomsättning. Data från Club Rusta används även för att förbättra relevansen i Rustas kommunikation med kunder, vilket Rusta anser driver ett ökat kundengagemang och en ökad lojalitet gentemot Rusta bland Club Rusta-medlemmar.

Rustas produktsortiment

Rustas produktsortiment baseras på låga priser och god kvalitet. Idén som ligger till grund för produktsortimentet är att göra det enkelt att förnya och fylla på i hemmet till låga priser genom att tillhandahålla vardagsprodukter som täcker många frekventa kundbehov och önskemål vid ett besök. Rusta har ett brett och noga utvalt produktsortiment bestående av cirka 6 000 aktiva SKUs¹⁾ som kan delas in i följande fem produktkategorier:

- **Heminredning:** Kategorin Heminredning består av produkter som syftar till att förnya och fylla på i hemmet; från småmöbler, belysning, mattor och andra textilier till köks- och bordstextilier samt annan inredning.
- **Förbrukningsvaror:** Kategorin Förbrukningsvaror är inriktad på vardagliga behov, såsom skönhetsprodukter, rengöringsmedel och engångsartiklar samt mat och dryck, främst bestående av snacks och fitness- samt hälsorelaterade snacks och produkter.
- **Säsongsprodukter:** Kategorin Säsongsprodukter innehåller produkter som juldekorationer, trädgårdsprodukter och produkter för sommarsemester, med ett skiftande fokus över säsongerna.
- **Fritid:** Kategorin Fritid är inriktad på produkter för hemmaträning, reseutrustning, smarta tillbehör samt produkter för husdjur, såsom mat, snacks och tillbehör.
- **DIY:** Kategorin DIY är inriktad på hemförbättring och omfattar produkter som målarfärg, golv och tapeter samt verktyg, utrustning och andra praktiska produkter som gör det enkelt att förnya i hemmet.

Rustas sortiment består av ett stabilt året-runt-sortiment med låg trendrisk och lönsamma högmarginalprodukter som kännetecknas av att det finns en kundefterfrågan under hela året samt ett kundtrafikdrivande



säsongsortiment som skiftar med säsongerna och som är centrerat kring högtider, särskilda tillfällen och säsongaktiviteter, med ett särskilt fokus på produkter som förknippas med julsäsongen och sommaraktiviteter. Genom att kombinera ett stabilt året-runt-sortiment och säsongerbjudanden med en förmåga att identifiera och tillgodose förändrad kundefterfrågan anser Rusta sig ha ett flexibelt och dynamiskt sortiment som gör det möjligt för Rusta att anpassa vilka produkter som marknadsförs och presenteras i varuhus beroende på förändrade marknadsförhållanden, oavsett om det är ett resultat av förändrad kundefterfrågan, allmänna ekonomiska faktorer, väderförhållanden eller andra faktorer.

Rustas produktsortiment kan även delas in i två huvudkategorier: private label-produkter som utvecklas av och är unika för Rusta samt välkända A-varumärkesprodukter från välkända tillverkare, såsom Ajax, Cloetta, Head & Shoulders, Lambi, L'Oréal och Vanish. Rusta arbetar aktivt med mixen av private label-produkter och A-varumärkesprodukter i syfte att optimera sortimentet så att det är relevant för en bred kundgrupp samt anpassar sitt A-varumärkessortiment baserat på kundpreferenser på de geografiska marknader inom vilka Rusta är verksam. Private label-produkter har generellt högre marginaler än A-varumärkesprodukter. Genom att erbjuda både private label-produkter och A-varumärkesprodukter kan Rusta kombinera de högre

1) Per den 30 april 2023.

marginalerna från private label-produkter som möjliggörs av lägre inköps- och produktionskostnader med de kundtrafikdrivande fördelarna som ledande A-varumärkesprodukter har samtidigt som Bolaget kan bibehålla låga priser inom båda kategorierna.

Utöver sortimentet av private label-produkter och A-varumärkesprodukter köper Rusta ibland in s.k. stock lots. Stock lots är produkter som Rusta kan köpa till en betydande rabatt från återförsäljare av stock lots, t.ex. till följd av att A-varumärkesinnehavare har överskottslager eller behöver göra sig av med tidigare modeller av en viss produkt. Detta gör det ofta möjligt för Rusta att erbjuda sådana produkter till attraktiva priser. Stock lots används av Rusta i marknadsföringskampanjer och har liknande fördelar i fråga om att driva kundtrafik till varuhuset och merförsäljning som de A-varumärkesprodukter som Rusta säljer har.

Som en andel av Rustas nettoomsättning stod Rustas private label-produkter för 64,4 procent under räkenskapsåret 2022/2023 och som en andel av nettoomsättningen per produktkategori stod Rustas private label-produkter för cirka 97,7 procent i kategorin Fritid, cirka 96,9 procent i kategorin Heminredning, cirka 91,2 procent i kategorin Säsongsprodukter, cirka 88,1 procent i kategorin DIY och cirka 8,2 procent i kategorin Förbrukningsvaror. Rusta strävar efter att öka andelen private label-produkter inom kategorin Förbrukningsvaror genom att dra nytta av sin förmåga att tillhandahålla produkter av god kvalitet till låga priser för att skapa kundförtroende, vilket Rusta bedömer kommer att göra det möjligt att introducera ytterligare private label-produkter inom kategorin Förbrukningsvaror.

Rustas produktsortimentsstrategi är inriktad på att ha ett kundfokuserat sortiment baserat på låga priser och förtroende. Rusta använder data som samlas in genom Club Rusta, undersökningar och konkurrensanalyser för att få en djupare förståelse för marknaderna för olika produktkategorier och för att assistera Rusta i dess arbete för att leva upp till sitt kundlöfte. För att kunna erbjuda kunderna ett produktsortiment som är relevant för en bred kundgrupp med kvalitetsprodukter till låga priser, och därmed säkerställa en stark lågprisbild bland sina kunder, är Rustas produktsortiment inriktat på högvolumprodukter. Genom att ständigt utvärdera sitt produktsortiment och fokusera på högvolumprodukter med hög försäljning per SKU och god lönsamhet, samtidigt som produkter med låga volymer och produkter med överlappande funktionalitet plockas ut ur produktsortimentet, strävar Rusta efter att kontinuerligt förbättra sitt produktsortiment och att identifiera områden med potentiell tillväxt. Rustas fokus på lönsamma högvolumprodukter gör det dessutom möjligt för Rusta

att dra nytta av stora ordervolymer i förhandlingarna med sina leverantörer, vilket i sin tur leder till lägre produktinköpspriser för Rusta och lägre priser för Rustas kunder. Vidare anser Rusta att dess sortiment bestående av produkter till låga priser stärker Bolagets motståndskraft i förhållande till ekonomiska förhållanden och därmed förändrad köpkraft bland konsumenter. Exempelvis stod produkter med priser under 200 kronor för cirka 66 procent av Rustas försäljning under räkenskapsåret 2022/2023, motsvarande en ökning för denna grupp av produkter sedan räkenskapsåret 2021/2022 om cirka 8 procent, medan produkter inom prisspannet 200–999 kronor och produkter med priser över 999 kronor stod för cirka 25 procent respektive 9 procent av Rustas försäljning under räkenskapsåret 2022/2023, motsvarande en ökning sedan räkenskapsåret 2021/2022 om cirka 9 procent respektive en minskning om cirka 1 procent för dessa grupper av produkter.

Rusta anser att dess förmåga att hålla låga priser är en viktig aspekt för att uppnå Rustas långsiktiga vision att bli den ledande och mest betrodda VHD-detaljhandlaren i Europa. Enligt en prisjämförelse genomförd under februari/mars 2023 av ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier jämfört med genomsnittspriserna för jämförbara produkter från Rustas konkurrenter på den Nordiska VHD-marknaden och den tyska lågprismarknaden var jämförbara produkter bland de konkurrenter som ingick i prisjämförelsen i genomsnitt prissatta cirka 19 procent högre än de Rusta-produkter som ingick i prisjämförelsen.¹⁾ Rusta anser att detta är ett resultat av dess ansträngningar att kontinuerligt förbättra sitt produktsortiment och leva upp till sitt kundlöfte.

Rustas verksamhet

Produktutveckling

Rustas produktutveckling är avgörande för Rustas framgång och är central för strategin att erbjuda sina kunder ett brett och noga utvalt produktsortiment till låga priser. Rustas produktutvecklingsstrategi baseras på tre nyckelkomponenter: (i) kundernas behov och efterfrågan, (ii) kommersiell potential för Rusta och (iii) överensstämmelse med Rustas affärsmodell.

- **Kundernas behov och efterfrågan:** Den första principen som styr utvecklingen av Rustas produktsortiment är att identifiera kundbehov och efterfrågan. Följaktligen utvecklas produkter baserat på vad kunden vill ha samtidigt som hänsyn tas till behovet av ett produkt-erbjudande som är relevant för en bred kundgrupp.
- **Kommersiell potential:** När en produktidé har identifierats baserat på kundbehov och efterfrågan måste Rusta säkerställa att produkten har en tydlig kommersiell potential, vilket innebär att varje produkt måste

1) Baserat på ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier med jämförbara motsvarigheter av liknande kvalitet Biltema (Sverige, Norge, Finland), Dollarstore (Sverige), Europris (Norge), Jula (Sverige, Norge), Puuilo (Finland), Tokmanni (Finland) och ÖoB (Sverige) på den Nordiska VHD-marknaden samt Lidl, Rossmann, TEDI, Aldi, Action och Mäc-Geiz på den tyska lågprismarknaden. Den motsvarande siffran inklusive den Nordiska Angränsande Marknaden (dvs. även inklusive Clas Ohlson (Sverige, Norge, Finland), IKEA (Sverige, Norge, Finland), OBS (Norge) och Prisma (Finland)) uppgick till 24 procent. Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

fylla ett tydligt syfte i Rustas produktsortiment och ha potential att driva stora försäljningsvolymerna. Produkterna måste även möta de lägsta priserna på jämförbara produkter och samtidigt vara lönsamma för Rusta.

- **Överensstämmelse med Rustas affärsmodell:** För att möta de lägsta priserna på jämförbara produkter och samtidigt vara lönsamma måste produkterna utvecklas med hänsyn till Rustas affärsmodell, vilket innebär att hela värdekedjan beaktas när produkterna utvecklas. Genom att beakta Rustas produktinköps-, logistik- och distributionsmodell samt de krav som uppställs av Rusta i fråga om kvalitet och hållbarhet för sina produkter, samtidigt som produkterna anpassas till Rustas marknadsföringsstrategi, kan Rusta ha en hög grad av kontroll över och optimera effektiviteten i sin produktutveckling och därmed sin affärsmodell. Detta gör det i sin tur möjligt för Rusta att köpa stora volymer av produkter från sina leverantörer på ett logistiskt effektivt sätt, med produkt- och förpackningsdimensioner som utformas för att optimera transporten i syfte att säkerställa låga inköps- och transportpriser. Som ett resultat kan Rusta hålla låga priser på sina produkter, vilket bidrar till en ökning av kundtrafiken till varuhuset och till att öka storleken på den genomsnittliga kundkorgen samtidigt som lönsamheten bibehålls.

Utöver detta utvärderar och arbetar Rusta ständigt med att förbättra sina befintliga affärsmetoder och produkter för att kontinuerligt kunna förbättra sin produktutveckling och sitt sortiment i syfte att hela tiden ligga steget före sina konkurrenter.

Produktinköp och leverantörer

Rusta använder en direkt produktinköpsmodell utan mellanhänder med en hög grad av kontroll över produktinköpen av sina private label-produkter. Rusta designar sina private label-produkter med beaktande av Bolagets processer för produktinköp, transport, marknadsföring och försäljning i varje steg av produktutvecklingen. Genom att designa sina private label-produkter kan Rusta behålla kontrollen över och optimera effektiviteten i sin produktinköpsmodell.

Rusta har en diversifierad leverantörsbas och är inte beroende av någon enskild leverantör för sina produktinköp. Under räkenskapsåret 2022/2023 stod de 20 största leverantörerna som Rusta använder för cirka 30 procent av Rustas kostnader för sålda varor. Rustas produktinköpsverksamhet leds från huvudkontoret i Upplands Väsby med stöd från det lokala inköpsteamet i Finland samt de lokala inköpskontoren i Kina, Indien och Vietnam. Genom specialiserade inköpsteam köper Rusta in produkter både direkt från leverantörer och från tillverkare som tillhandahåller A-varumärkesprodukter.

Rustas inköp av A-varumärkesprodukter baseras på ramavtal med tillverkare av A-varumärkesprodukter, vilka främst reglerar inköpspriser, rabatter, produktleveranser och marknadsföringsfrågor. Rusta strävar kontinuerligt efter att förbättra sina ramavtal med tillverkare av A-varumärkesprodukter för att säkerställa att Bolaget kan tillhandahålla ett attraktivt kunderbjudande med välkända A-varumärkesprodukter. Villkoren i Rustas ramavtal gäller till dess att de sägs upp av någon av parterna med tre månaders skriftlig uppsägningstid. Rusta strävar efter att begränsa utsträckningen i vilken Bolaget ingår långsiktiga ramavtal om det inte bedöms vara gynnsamt för Rusta i det enskilda fallet och för binder sig inte till några krav avseende nivåer för lägsta eller högsta inköp i syfte att minska kostnader och leveranstider.

Rustas inköp av private label-produkter baseras på leverantörsavtal som ingås direkt med leverantörer och som huvudsakligen reglerar produktion och leverans av en viss mängd produkter under en överenskommen period. Genom att använda leverantörsavtal som är specifika för varje produkt som köps in direkt från leverantörer strävar Rusta efter att behålla sin flexibilitet och förhandlingsstyrka gentemot leverantörerna. Dessutom måste alla leverantörer som tillverkar Rustas private label-produkter underteckna och följa Rustas uppförandekod, vilken bl.a. innehåller icke-förhandlingsbara principer om hälsa och säkerhet, arbetsnormer och löner, miljöfaror samt affäretik och ett krav på att Rustas representanter har rätt att göra anmälda och oanmälda besök på leverantörernas produktionsanläggningar.

Att upprätthålla en diversifierad leverantörsbas är en nyckelfaktor i Rustas leverantörsstrategi för att öka marginalerna genom att hålla kostnaderna för produktinköp låga samtidigt som produktkvaliteten säkerställs samt de etiska och hållbarhetsrelaterade krav som Rusta uppställer för leverantörerna efterlevs. För att sänka produktinköpspriserna och uppnå attraktiva inköpsvillkor konkurrerar Rusta ofta leverantörer genom att låta dem delta i anbudsöppningar för produktion av Rustas private label-produkter, där Rustas höga ordervolymer av varje inköpt produkt gör det attraktivt för leverantörer att vara en leverantör till Rusta. Rustas anbudsöppningar kan delas in i två huvudtyper av öppningar: budprocesser och längre produktinköpsprojekt. Budprocesser används vanligtvis när Rusta söker en leverantör för en enskild produkt med vissa specificerade egenskaper och bjuder in leverantörer att konkurrera om produktionen av sådana produkter medan längre produktinköpsprojekt vanligtvis används när Rusta har identifierat fördelar med att köpa in en grupp produkter eller vissa produktkategorier

som har gemensamma element eller är baserade på liknande komponenter. Rustas längre produktinköpsprojekt kan delas in i följande huvudsakliga steg:

- specificering av produktinformation och produkt-specifikationer, inklusive mått, material, färger, förpackningar och bruksanvisningar/monteringsanvisningar,
- identifiering av potentiella leverantörer,
- anbudsförfarande, varvid inbjudningar att delta i anbudsförbandet utarbetas och skickas till potentiella leverantörer varefter svar från leverantörer, inklusive produktprover och förpackningsalternativ, granskas,
- upprättande av en lista över potentiellt aktuella leverantörer,
- avtals- och prisförhandlingar, och
- kontinuerlig utvärdering av leverantören under produktionsfasen, med stickprov och uppföljningar av lokala inköpskontor.

Rusta köper in sina produkter från Asien, Sverige och andra europeiska länder. Under räkenskapsåret 2022/2023 stod produktinköp från Asien, Sverige och andra europeiska länder¹⁾ för 36,7 procent, 42,9 procent respektive 20,4 procent av Rustas totala kostnader för sålda varor, vilka uppgick till 6 015,8 miljoner kronor. Genom sin direkta produktinköpsmodell, och genom att begränsa antalet leverantörer som används, kan Rusta bättre kontrollera och övervaka att leverantörerna uppfyller de kvalitets- och hållbarhetskrav som Rusta ställer på leverantörer och de produkter som köps in. Rusta bedömer att den direkta produktinköpsmodellens framgång i stor utsträckning är ett resultat av Rustas lokala inköpskontor i Kina²⁾, Indien³⁾ och Vietnam⁴⁾ (produktinköp från dessa lokala inköpskontor stod för 29,2 procent, 5,7 procent respektive 1,8 procent av Rustas kostnader för sålda varor under räkenskapsåret 2022/2023), vilka möjliggör för Rusta att utveckla nära relationer med sina leverantörer. Att utveckla och upprätthålla nära relationer med sina leverantörer genom sina inköpskontor faciliterar en effektiv produktinköpsprocess, och därmed lägre produktinköpskostnader, samtidigt som det stärker Rustas kontroll över produktinköpsprocessen genom att bl.a. ge möjlighet till både annonserade och oannonserade besök på leverantörernas anläggningar och stickprovskontroller av tillverkade produkter.

Utöver produktinköpssteamet på huvudkontoret i Upplands Väsby, som bl.a. arbetar med produktutveckling, produktspecifikationer och frågor som rör legala och regulatoriska krav på produkter, har Rusta även ett

kvalitetskontrollteam som är baserat vid centrallagret i Norrköping där produkterna och deras förpackningar testas regelbundet och där granskningar av de produkter som levereras till centrallagret och som ska säljas i Rustas varuhus utförs. Rusta använder även sina lokala inköpskontor för att regelbundet besöka produktionsanläggningar i Europa och Asien och utföra inspektioner samt för att utföra regelefterlevnads- och kvalitetstester av leverantörernas anläggningar och produkter baserat på de kvalitets- och hållbarhetskrav som Rusta ställer på leverantörerna.

Lagerhantering, logistik och distribution

Rustas lagerhantering baseras på dess lagerhanteringsystem som stöds av automatiserade prognosystem samt system för beställning och påfyllning som övervakar och spårar lagernivåerna i varuhusen och på centrallagret. Genom användningen av dessa system strävar Rusta efter att optimera sin distributionsverksamhet och sina lagernivåer i både centrallagret i Norrköping och i sina varuhus baserat på information om sålda produkter samt genom att säkerställa att rätt antal produkter levereras i rätt tid till varuhusen. Tillsammans förbättrar dessa system tillgängligheten av produkter i varuhusen och stöder lageromsättningshastigheten genom att ta hänsyn till den förväntade efterfrågan på produkter samt lagernivåer i Rustas varuhus och på centrallagret.

Rustas logistik- och distributionsinfrastruktur är centrerad kring Rustas centrallager i Norrköping som hanterar inkommande leveranser från leverantörer samt utgående distribution av produkter till Rustas varuhusnätverk och onlineköp som görs via Rusta Online. Centrallagret öppnades 2015 och har sedan dess gradvis byggts ut till sin nuvarande kapacitet med en total yta om cirka 196 000 kvadratmeter lagringsutrymme. Placeringen av centrallagret i Norrköping valdes på grund av dess strategiskt gynnsamma geografiska läge i förhållande till Rustas varuhusnätverk och det inkommande varuflödet genom Norrköpings hamn dit många av Rustas produkter som fraktas med båt anländer. Centrallagrets strategiska läge möjliggör snabb påfyllning av varor i varuhusen, med en dags ledtid för påfyllnad i cirka 64 procent av Rustas varuhus och upp till tre dagar för resterande varuhus per den 31 juli 2023. Som ett resultat av storleken på centrallagret har Rusta även möjlighet att lagra osålda produkter vid behov. Denna möjlighet används främst för att lagra sådana osålda produkter som kännetecknas av låg trendrisk med hög marginal, vilket minskar behovet av att förlita sig på prissänkningar för att göra sig av med överflödiga eller svårsålda produkter till följd av svagare försäljning än uppskattat under exempelvis säsongsperioder. Rusta anser att dess

1) Övriga europeiska länder inkluderar även kostnader för sålda varor med ursprung i resten av världen (exklusive Asien och Sverige).
 2) Produktinköp från inköpskontoret i Kina omfattar kostnader för sålda varor med ursprung i Kina samt Taiwan och Hongkong.
 3) Produktinköp från inköpskontoret i Indien omfattar kostnader för sålda varor med ursprung i Indien samt Pakistan och Bangladesh.
 4) Produktinköp från inköpskontoret i Vietnam omfattar kostnader för sålda varor med ursprung i Vietnam samt Singapore.

centrallager är välinvesterat och Rusta beräknar att centrallagret kan stödja cirka tio års förväntad tillväxt med sin nuvarande kapacitet. Rusta har sedan slutförandet av den planerade utbyggnaden av centrallagret under 2021¹⁾ skiftat fokus mot optimering av centrallagret genom initiativ som syftar till att vidareutveckla mjukvaruplattformen som används för distributionskedjan, nivån av automatisering i centrallagret och effektiviteten i distributionen av produkter från centrallagret till varuhusen. Genom dessa initiativ anser Rusta att Bolaget kan uppnå högre fyllnadsgrader, högre lageromsättningshastighet och ökad försäljning i varuhusen.

Rusta förlitar sig på tredjepartstransportörer för att leverera produkter till och från sitt centrallager med lastbilar, tåg och fartyg. För att behålla flexibiliteten och öka sin förhandlingsstyrka använder Rusta en diversifierad bas av tredjepartstransportörer för att distribuera produkter från centrallagret till Rustas varuhusnätverk. Detta ger Rusta en hög grad av kontroll över distributionsprocessen och gör det möjligt för Rusta att uppnå attraktiva villkor för distributionen av produkter från centrallagret till varuhusen.

Marknadsföring

I syfte att öka kundtrafiken till varuhusen och besöksfrekvensen bland kunder och samtidigt stärka sitt varumärke har Rusta utvecklat en centraliserad marknadsföringsverksamhet med en marknadsföringsplattform som används för att marknadsföra Rustas produkter och varumärke via ett antal kanaler.

Rusta anser att dess centraliserade marknadsföringsstrategi gör det möjligt att öka effektiviteten i marknadsföringen genom konsistenta reklam- och marknadsföringsinsatser i förhållande till Rustas produktsortiment och varuhuskoncept samtidigt som Rusta kan minska riskerna med att inte kunna upprätthålla sin varumärkesigenkänning och sitt renommé bland kunder. Rustas marknadsföringsstrategi är främst kampanjdriven, med veckovisa kampanjer som är optimerade för att öka kundtrafiken till varuhusen och öka besöksfrekvensen bland kunderna. Genom att löpande utvärdera och analysera sina kampanjer utifrån deras förmåga att uppnå Rustas marknadsföringsstrategi, andelen kunder som har kampanjprodukter i sina varukorgar samt hur väl kampanjerna driver merförsäljning och försäljning av andra kompletterande produkter har Rusta utvecklat en marknadsföringsprocess som är integrerad med dess affärsmodell och distributionskedja. Detta gör att Rusta kan fokusera på marknadsföring av produkter som ökar kundtrafiken till varuhusen samt

som ökar merförsäljningen och försäljningen av andra kompletterande produkter.

För räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022 och 2020/2021 uppgick Rustas marknadsföringskostnader som en andel av nettoomsättningen till 3,5 procent, 3,5 procent respektive 3,4 procent. Rustas primära marknadsföringskanal är dess direktreklamblad, vilka stod för cirka 50 procent av Rustas marknadsföringskostnader under räkenskapsåret 2022/2023. Direktreklambladen distribueras veckovis till cirka 3,9 miljoner hushåll²⁾ och innehåller kampanjer som är optimerade för att öka kundtrafiken till varuhusen och besöksfrekvensen bland kunderna. Rusta använder även TV- och radioreklam, sin inspirationstidning, Rusta Magasin, sociala medier och tryckta annonser för att ytterligare marknadsföra kampanjer i syfte att öka kundtrafiken till varuhusen samt att främja Rustas varumärke och varumärkeskänedom bland konsumenterna på lång sikt. Rusta använder även sin webbplats och sitt onlineerbjudande för att öka räckvidden av sina marknadsföringsinsatser samt för att säkerställa att information om Rustas låga priser, Rustas produktsortiment och tillgängligheten av produkter i Rustas varuhus är tillgänglig för dess kunder. Under räkenskapsåret 2022/2023 var cirka 20 procent av Rustas marknadsföringskostnader hänförliga till Rustas digitala kanaler (inklusive Club Rusta som stod för cirka 3 procent av Rustas marknadsföringskostnader under räkenskapsåret 2022/2023). I alla sina marknadsföringsinsatser anpassar Rusta marknadsföringen och dess innehåll för att återspegla och främja kampanjer och relevanta säsongserbjudanden i syfte att lyfta fram produktkategorier och produktgrupper som kan intressera Rustas kunder.

Genom sin lojalitetsklubb för medlemmar, Club Rusta, kan Rusta analysera data och få en djupgående förståelse för kundernas beteenden och behov. Rusta kan även identifiera lönsamma kundgrupper och därmed tillhandahålla riktad och skraddarsydd marknadsföring baserad på shoppingmönster, kundbeteenden, genomsnittliga varukorgsstorlekar och besöksfrekvens. Rusta anser att riktad och skraddarsydd marknadsföring genom Club Rusta kan öka kundtrafiken till varuhusen och därigenom generera ytterligare försäljning.

Genom sina marknadsföringsinsatser har Rusta etablerat sig som ett välkänt varumärke i Sverige. Under 2022 kände 98 procent av svenskarna till Rusta³⁾ och enligt en analys beställd av Rusta handlade 79 procent av svenskarna i åldrarna 16–80 på Rusta minst en gång under 2022.⁴⁾

1) Rustas expansionsinvesteringar under räkenskapsåret 2020/2021 innefattade investeringar i centrallagret om cirka 300 miljoner kronor, se vidare avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Likviditet och kapitaltillgångar – Investeringar".

2) Per den 30 april 2023.

3) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

4) Källa: Analys utförd av OMD Annalect baserat på data från ORVESTO Konsument 2022:HELÅR.

Varuhus och varuhuskoncept

Under 2010 introducerade Rusta ett gemensamt varuhuskoncept med ett kontrollerat varuhusflöde och kundvarv. Det gemensamma varuhuskonceptet har sedan dess utvecklats och förfinats genom ett antal initiativ som syftar till att förbättra shoppingupplevelsen i varuhuset. Rustas gemensamma varuhuskoncept, som används genomgående i Rustas varuhusnätverk¹⁾, syftar till att styra och förbättra kunders shoppingupplevelse genom att kontrollera och optimera varuhusflödet och kundvarvet samt göra shopping på Rusta till en bekväm och positiv upplevelse som ett resultat av ett för kunderna välbekant varuhuskoncept med en tydlig och ordnad layout samt enhetliga produktdisplayer med god belysning. Det gemensamma varuhuskonceptet är även centralt i Rustas arbete kring att skapa ett mer enhetligt och välkänt varumärke samt för att förenkla Rustas verksamhet när det gäller transport, distribution av produkter till varuhus och expansion av varuhusnätverket.

Rustas enhetliga varuhuskoncept innebär att varuhuslayouten styr varuhusflödet och ger kunderna en mer komplett bild av varuhuset samtidigt som Rustas breda produktsortiment lyfts fram. Varuhuset är organiserade efter avdelningar och placeringen av produkter i varje avdelning är anpassad för att kunder ska kunna uppfatta så mycket som möjligt av Rustas produktsortiment samtidigt som det blir enklare för kunder att hitta de produkter som de söker. Rusta bygger även om delar av sina varuhus under året för att anpassa säsongsavdelningarnas utformning efter den relevanta säsongen, vilket även hjälper Rusta att marknadsföra sitt produktsortiment och se till att kunder har en anledning att besöka varuhuset året om.

Rustas varuhus drivs utifrån det centralt utformade skalbara och gemensamma varuhuskonceptet samt den logistik- och distributionsinfrastruktur som gör det möjligt för Rusta att etablera nya varuhus på ett kostnadseffektivt sätt med låg risk. Rustas modell med ett gemensamt varuhuskoncept och strategi för att öppna nya varuhus har visat sig vara effektivt för att säkerställa snabb återbetalning av investeringar som gjorts för att öppna nya varuhus. Under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 öppnades 11 nya Rusta-varuhus, 15 nya Rusta-varuhus respektive 14 nya Rusta-varuhus.

Den genomsnittliga investeringskostnaden per nytt varuhus som öppnades under räkenskapsåren 2020/2021 och 2021/2022 uppgick till 4 miljoner kronor medan den genomsnittliga återbetalningstiden för investeringarna i samband med etableringen av de varuhus som öppnades under räkenskapsåren 2019/2020, 2020/2021 och 2021/2022 var cirka 1,0 år, cirka 0,8 år respektive cirka 0,9 år.²⁾

Rusta följer kontinuerligt upp utvecklingen och lönsamheten i sina varuhus. I Sverige och Norge var 100 procent av de jämförbara varuhuset lönsamma³⁾ under räkenskapsåret 2022/2023 medan cirka 85 procent av de jämförbara varuhuset i Finland och Tyskland var lönsamma⁴⁾ under räkenskapsåret 2022/2023. Den genomsnittliga täckningsbidragsmarginalen för svenska och norska jämförbara varuhus uppgick till 22,9 procent respektive 21,0 procent, medan motsvarande siffra för finska och tyska jämförbara varuhus uppgick till 9,9 procent, under räkenskapsåret 2022/2023.⁵⁾ Rustas förmåga att optimera sina varuhus för att driva försäljning återspeglas vidare i den genomsnittliga nettoomsättningen per kvadratmeter varuhusyta som under 2021 uppgick till cirka 24 tusen kronor.⁶⁾ Jämfört med genomsnittet bland Rustas konkurrenter motsvarar detta cirka 48 procent högre nettoomsättning per kvadratmeter varuhusyta under 2021.⁷⁾ Bland Rustas jämförbara varuhus uppgick vidare den genomsnittliga nettoomsättningen till 54 miljoner kronor per varuhus (med en genomsnittlig varuhusyta om 1 900 kvadratmeter), och den genomsnittliga täckningsbidragsmarginalen till 20,5 procent per varuhus, under räkenskapsåret 2022/2023⁸⁾.

Rusta strävar efter att erbjuda en positiv shoppingupplevelse för sina kunder. Utöver att ha implementerat ett gemensamt varuhuskoncept i varuhusnätverket med ett tydligt varuhusflöde genom varuhusens olika avdelningar i syfte att driva merförsäljning och att inspirera kunderna för att göra shopping på Rusta till en bekväm och positiv upplevelse har Rusta även implementerat ett antal procedurer och initiativ som fokuserar på att förbättra kundnöjdheten. Rusta har t.ex. infört rutiner som syftar till att säkerställa ordning och reda genom ett städat, välupplyst och enhetligt utseende på varuhuset samtidigt som det säkerställs att produkter finns tillgängliga på hyllorna och tillräcklig kundservice i varuhuset.

- 1) Till följd av förvärvet av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong under 2018 har vissa Rusta-varuhus i Finland, i tillägg till Rustas ordinarie varuhuskoncept, en utökad säljyta för utomhusförsäljning med fokus på trädgårdsprodukter.
- 2) Genomsnittlig återbetalningstid definierad som investering i samband med etablering av varuhuset (inklusive varuhusinredning men exklusive rörelsekapital) i förhållande till varuhusens täckningsbidragsmarginal.
- 3) Med lönsam avses att varuhuset hade en positiv täckningsbidragsmarginal.
- 4) Med lönsam avses att varuhuset hade en positiv täckningsbidragsmarginal.
- 5) Genomsnittlig täckningsbidragsmarginal avser nettoresultatet för Rustas jämförbara varuhus exklusive allokerade centrala kostnader i förhållande till nettoomsättningen för jämförbara varuhus för respektive segment.
- 6) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.
- 7) Källa: Den Strategiska Marknadsstudien. Konkurrenterna innefattar Biltema, Dollarstore, Europris, Jula, Puuilo, Tokmanni och ÖoB.
- 8) Genomsnittlig täckningsbidragsmarginal avser nettoresultat för Rustas jämförbara varuhus exklusive allokerade centrala kostnader i förhållande till nettoomsättningen för jämförbara varuhus.

Expansion av varuhusnätverket

Rustas koncernledning och etableringsutskott övervakar och analyserar kontinuerligt Rustas expansionspotential utanför det befintliga varuhusnätverket genom s.k. etableringsutrymmesanalyser (eng. *white space analysis*) där modelleringen baseras på ett antal mått som används för att bedöma potentiella lägen för att öppna nya varuhus på och hur väl dessa passar in i Rustas långsiktiga expansionsplaner, inklusive hur Rustas befintliga varuhusnätverk presterar, dess logistik- och distributionsinfrastruktur, demografiska faktorer och konkurrensaspekter såsom närliggande varuhus och konsumenttrafik i området. Rusta upprättar även mål och prognoser för nettoomsättning och lönsamhet för nya varuhus på var och en av de geografiska marknader inom vilka Rusta är verksamt baserat på marknadsspecifika faktorer och på hur väletablerat Rusta är på den geografiska marknaden i fråga. Dessa mål uppdateras och förnyas årligen. För att ett nytt varuhus ska kunna öppnas måste prognosen för nettoomsättning och lönsamhet för de potentiella nya varuhusen uppfylla de mål som har tagits fram för den aktuella marknaden. Sådana bedömningar, mål och prognoser är en viktig del av Rustas expansionsstrategi eftersom Rustas engagemang

på de lokala marknader där Rusta beslutar att öppna nya varuhus är långsiktiga. Rusta har en kapitalallokeringsstrategi, enligt vilken kapitalet allokeras till de mest lönsamma initiativen, som hjälper Rusta att realisera de enskilda varuhusens fulla potential i fråga om lönsamhet. Rusta prioriterar att hitta rätt läge och genomförandet av dess strategi för öppnandet av nya varuhus framför expansionshastigheten.

Per den 30 april 2023 hade Rusta ett varuhusnätverk bestående av 201 varuhus, varav 109 varuhus i Sverige, 44 varuhus i Norge, 40 varuhus i Finland och 8 varuhus i Tyskland. Med undantag för ett tillfälligt varuhus i Stockholm, som var öppet under perioden mars 2019–augusti 2022, har Rusta inte stängt några varuhus etablerade av Rusta.¹⁾ Sedan räkenskapsåret 2020/2021 fram till och med räkenskapsåret 2022/2023 har Rusta öppnat 6 varuhus, 7 varuhus, 11 varuhus och 4 varuhus i Sverige, Norge, Finland respektive Tyskland, vilket motsvarar en total ökning av varuhusnätverket med 28 varuhus, eller 16,2 procent. I nedan tabell presenteras antalet butiker per kvartal och geografisk marknad under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023.

	2020/2021			
	31 juli 2020	31 oktober 2020	31 januari 2021	30 april 2021
Sverige	99	100	100	103
Norge	36	37	37	37
Finland	25	28	28	29
Tyskland	3	4	4	4
Totalt	163	169	169	173
	2021/2022			
	31 juli 2021	31 oktober 2021	31 januari 2022	30 april 2022
Sverige	103	106	106	108
Norge	39	40	40	40
Finland	30	32	32	34
Tyskland	4	6	6	6
Totalt	176	184	184	188
	2022/2023			
	31 juli 2022	31 oktober 2022	31 januari 2023	30 april 2023
Sverige	109	108 ¹⁾	108	109
Norge	40	42	42	44
Finland	35	38	39	40
Tyskland	6	6	6	8
Totalt	190	194	195	201

1) Rusta hade ett tillfälligt varuhus i Stockholm som var öppet under perioden mars 2019–augusti 2022 i en lokal som skulle renoveras i september 2022 baserat på ett tillfälligt leasingavtal.

1) Rustas tillfälliga varuhus i Stockholm låg i en lokal som var planerad att renoveras med start i september 2022 baserat på ett tillfälligt leasingavtal. Tre Hong Kong-varuhus stängdes även i samband med förvärvet och integrationen av den finska lågprisdetailjhandlaren Hong Kong under 2018.

Mot bakgrund av Rustas konkurrensposition samt motståndskraften på och den förväntade tillväxten inom de olika VHD-marknaderna i de geografiska marknader inom vilka Rusta är verksam ser Rusta gott om utrymme för att öka sitt befintliga varuhusnätverk inom sina samtliga marknader. Per den 31 juli 2023 hade Rusta en lista bestående av cirka 150 lägen som identifierats som särskilt attraktiva för att öppna nya varuhus på, cirka 40–60 planerade varuhusöppningar under de kommande tre åren och 24 undertecknade¹⁾ eller godkända²⁾ lägen för öppnande av nya varuhus.

Rustas strategi för kontrollerad lågriskexpansion stöds vidare av Rustas välinvesterade och skalbara operationella plattform som innefattar skalbara och integrerade IT-system, ett välinvesterat centrallager samt effektiva produktinköpsprocesser och logistik- och distributionsinfrastrukturer, vilka tillsammans möjliggör välorganiserade etableringar av nya varuhus. Genom att använda sina lokala kostnadsbaser avser Bolaget att expandera sitt varuhusnätverk ytterligare för att möjliggöra ökade försäljningsvolym per SKU, vilket i sin tur kommer att öka skalfördelarna i Rustas verksamhet.

Hållbarhet

Rusta är medvetet om sitt ansvar att säkerställa att Rustas verksamhet bedrivs ansvarsfullt och hållbart samt ser hållbarhet som en naturlig del av sin affärsmodell. Rusta har som långsiktigt mål att vara den mest hållbara lågprisaktören på de olika VHD-marknaderna inom vilka Rusta är verksam. Rusta strävar efter att uppnå sitt mål genom att ha en strukturerad och målbaserad inställning till sitt hållbarhetsarbete och baserar därför sin hållbarhetsstrategi på fyra viktiga hållbarhetsområden, Produkter, Socialt ansvar, Miljö och Ekonomi, inom vilka Rusta strävar efter att uppnå långsiktiga förbättringar. Rusta har sedan 2017 även arbetat aktivt och strukturerat med att anpassa sitt hållbarhetsarbete till FN:s 17 mål för hållbar utveckling. Rusta har identifierat 11 mål kring vilka Bolaget bedömer sin påverkan vara som störst och som Rusta därför fäster särskilt fokus vid inom ramen för sitt hållbarhetsarbete.



Rustas 11 prioriterade FN-mål för hållbar utveckling (mål 3, 5, 10, 12–13 och 15–16).

Produkter

För att uppnå och öka förtroendet bland kunder måste Rusta kunna erbjuda säkra, hållbara och fullt fungerande produkter av god kvalitet till låga priser. Rusta anser att hållbarheten i produktsortimentet och kunderbjudandet ökar genom att Rusta aktivt arbetar för att upprätthålla och öka kvaliteten i sitt produktsortiment, designar produkter som håller längre och som även kan repareras, återanvändas och återvinnas. Dessa faktorer leder i sin tur till att andelen produkter som returneras av kunderna på grund av defekter minskar. Under räkenskapsåret 2011/2012 uppgick andelen produkter som returnerades av kunder på grund av defekter till cirka 0,37 procent av Rustas sålda produkter medan motsvarande siffra för räkenskapsåret 2021/2022 uppgick till cirka 0,05 procent av Rustas sålda produkter. Rusta anser att den minskande andelen returnerade produkter är en tydlig indikator på att dess hållbarhets- och kvalitetsarbete i förhållande till sina produkter ger

önskat resultat. Rustas målsättning är att minska antalet produkter som returneras på grund av defekter med 15 procent per år och till 2025 ska 50 procent av all plast som används i Bolagets produkter komma från förnybara källor eller från återvunnet material.

Rusta strävar även efter att säkerställa att dess leverantörer löpande arbetar för att förbättra kvaliteten på de tillverkade produkterna. För att uppnå detta använder Rusta ett utvärderingsverktyg för leverantörskvalitet som är utformat som en poängstruktur där leverantörernas kvalitetssystem jämförs mot skalan dålig, genomsnittlig, bra och hög. Rustas kvalitetsspecialister stödjer Rustas leverantörer med utbildning och arbetar samtidigt för att motivera och uppmuntra dem att göra ytterligare framsteg i sitt arbete med produktionskvalitet. Rustas mål är att öka andelen leverantörer som bedöms som bra eller högre till 69 procent under räkenskapsåret 2023/2024.

1) "Undertecknat" innebär att leasingavtal har ingåtts med hyresvärd.

2) "Godkänd" innebär att Rustas styrelse har godkänt platsen och de huvudsakliga villkor som förhandlats fram med de potentiella hyresvärdarna.

Socialt ansvar

Rusta har utvecklat en uppförandekod, som omfattar de tio principerna i FN:s Global Compact, för att hjälpa Rusta att uppfylla sitt ansvar när det gäller bl.a. mänskliga rättigheter och arbetsförhållanden. Uppförandekoden innehåller åtta principer som en leverantör måste följa för att få vara leverantör till Rusta och sedan 2008 måste alla leverantörer av Rustas private label-produkter årligen underteckna uppförandekoden. Dessa åtta principer är:

- kritiska hälso- och säkerhetsrisker måste förebyggas,
- inget barnarbete,
- endast frivilligt arbete,
- kritiska miljöfaror måste förebyggas,
- god affärsetik ska tillämpas,
- alla anställda måste ha ett anställningsavtal,
- lönen ska motsvara eller överstiga den lagstadgade miniminivån, och
- tillgång till dricksvatten och toaletter måste säkerställas.

Utöver dessa minimikrav innehåller Rustas uppförandekod även flera krav avseende goda arbetsförhållanden, hälso- och säkerhetsregler, affärsetik och miljö samt skydd av djur och hotade arter. Rustas anställda övervakar och kontrollerar löpande att Rustas uppförandekod

efterlevs av dess leverantörer och leverantörerna betygsätts av Rusta utifrån hur väl de följer uppförandekoden på skalan dålig, genomsnittlig, bra och hög. I efterlevnaden av uppförandekoden ingår även ett krav på att anställda vid Rustas lokala inköpskontor har rätt att när som helst göra anmälda och oanmälda besök hos alla leverantörer som tillverkar produkter för Rusta. Genom att arbeta utifrån sin uppförandekod arbetar Rusta aktivt för att respektera och skydda mänskliga rättigheter samt för att kontinuerligt förbättra sina resultat i förhållande till sin uppförandekod. När det gäller kraven i fråga om socialt ansvar som anges i uppförandekoden är Rustas mål att öka andelen leverantörer med betyget "bra" eller högre till 85 procent under räkenskapsåret 2023/2024.

Miljö

Rusta utvecklar sina produkter med miljömässig hållbarhet i åtanke och med starkt engagemang för att värna om planeten. Rusta arbetar tillsammans med sina leverantörer för att löpande förbättra Bolagets och dess leverantörers miljömässiga påverkan. Hur väl potentiella leverantörer presterar i fråga om miljömässiga faktorer granskas och utvärderas innan leverantörerna godkänns för att tillverka produkter för Rusta. Utöver Rustas icke-förhandlingsbara krav på att alla kritiska miljörisker ska elimineras eller hanteras på ett hållbart sätt granskar och bedömer Rusta sina leverantörer utifrån följande områden: rening av avloppsvatten, elförbrukning, direkt



bränsleförbrukning, avfallshantering och utsläpp (icke-växthusgaser) enligt skalan dålig, genomsnittlig, bra och hög. Genom arbetet med dess leverantörer strävar Rusta efter att öka andelen leverantörer som rankas på nivån ”bra” eller högre till 50 procent under räkenskapsåret 2023/2024.

Rusta arbetar även för att främja återvinning och redovisar andelen återvunnet material i samtliga private label-produkter, både vad gäller själva produkterna och produktförpackningarna. Mellan räkenskapsåren 2020/2021 och 2021/2022 ökade Rusta andelen återvunnet material som används i produktkategorierna Heminredning, DIY och Fritid med cirka 25 procentenheter, 45 procentenheter respektive 15 procentenheter. Vidare strävar Rusta efter att reducera mängden nytillverkad plast i både produkter och konsumentförpackningar samt efter att endast använda råvaror som utvinns lagligt samt certifierade och ofarliga kemikalier för sina produkter. Under räkenskapsåret 2022/2023 har Rusta minskat mängden nytillverkad plast i sina produkter och konsumentförpackningar med totalt 532 ton. Som ett led i Rustas miljömässiga hållbarhetsarbete strävar Bolaget även efter att till 2026 tillhandahålla minst 25 procent av Bolagets produktsortiment helt utan konsumentförpackningar.

I fråga om växthusgaser eftersträvar Rusta att reducera koldioxidutsläppen förknippade med transport av Bolagets produkter med minst 3 procent per år genom användandet av alternativa transportsätt och alternativa bränslen samt att till 2045 uppnå klimatneutralitet enligt Greenhouse Gas Protocols s.k. scope 1, 2 och 3.

Ekonomiskt

Genom ett strukturerat förhållningssätt till sitt hållbarhetsarbete banar Rustas viktigaste fokusområden Produkter, Socialt ansvar och Miljö tillsammans väg för en hållbar verksamhet som ger Rustas kunder valuta för pengarna. Samtidigt ser Rusta förbi kortsiktiga vinster för att nå sina långsiktiga hållbarhetsmål. Dessutom fortsätter Bolaget att utveckla sin verksamhet med samarbetspartners och leverantörer som prioriterar hållbarhet, vilket även möjliggör en ekonomiskt hållbar verksamhet.

Rustas organisation

Rusta anser att dess anställda är en nyckelfaktor för Rustas framgång som företag. Rustas ledande befattningshavare har lång erfarenhet från detaljhandelsbranschen och en majoritet av de ledande befattningshavarna har varit anställda av Rusta i mer än tio år. Därutöver har cirka 65 procent av varuhuscheferna innehaft sin position som varuhuschef i mer än fem år, vilket Rusta ser som en styrka som bidrar till dess unika företagskultur. Rustas värderingar är en integrerad del i Rustas organisation och representeras av nyckelorden enkelhet, mod, engagemang och samhörighet.

Rustas verksamhet styrs centralt från huvudkontoret i Upplands Väsby. Per den 30 april 2023 hade Rusta 4 181 anställda, varav 330 anställda arbetade på Rustas huvudkontor, 453 anställda på Rustas centrallager i Norrköping och 3 305 anställda i Rustas varuhusnätverk. Rusta har lokala försäljningsorganisationer i var och en av de geografiska marknader inom vilka Bolaget är verksamt samt lokala inköpskontor i Asien. Per den 30 april 2023 hade Rusta 862 anställda, 738 anställda och 154 anställda i sina lokala försäljningsorganisationer i Norge, Finland respektive Tyskland samt 65 anställda, 16 anställda och 12 anställda i sina lokala inköpskontor i Kina, Indien respektive Vietnam. Per den 30 april 2023 var cirka 64 procent av Rustas anställda kvinnor och motsvarande siffror för chefspositioner och ledande befattningshavare var cirka 54 procent respektive 56 procent.

Rustas personalbehov varierar under året till följd av säsongsvariationer i Rustas verksamhet och den allmänna konsumentefterfrågan. För att hantera dessa fluktuationer anställer Rusta ytterligare medarbetare på deltidskontrakt på säsongsbasis under högsäsongperioder, varav majoriteten av dessa medarbetare är försäljningspersonal som är anställda i Rustas varuhusnätverk.



Utvald historisk finansiell informasjon

Utvald historisk finansiell information

Den utvalda historiska finansiella informationen som presenteras i detta Prospekt för räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022 och 2020/2021 har hämtats från Rustas reviderade konsoliderade finansiella rapporter för respektive räkenskapsår som ingår i avsnittet "Historisk finansiell information" och har reviderats av PwC (se avsnittet "Historisk finansiell information – Revisorsrapport över historisk finansiell information för räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022 och 2020/2021"). Den utvalda historiska konsoliderade finansiella informationen som presenteras i detta Prospekt för perioderna 1 maj–31 juli 2023 och 1 maj–31 juli 2022 har hämtats från Rustas oreviderade konsoliderade finansiella rapport för perioden 1 maj–31 juli 2023 som ingår i avsnittet "Historisk finansiell information" och som har översiktligt granskats av PwC (se avsnittet "Historisk finansiell information – Revisorsrapport från översiktlig granskning").

Rustas reviderade och konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022 och 2020/2021 har upprättats i enlighet med IFRS så som de har antagits av EU. Rustas oreviderade konsoliderade finansiella rapport för perioden 1 maj–31 juli 2023 har upprättats i enlighet med IAS 34 – Delårsrapportering. Om inte annat uttryckligen anges i detta Prospekt har ingen finansiell information reviderats eller granskats av Rustas revisor.

I detta Prospekt presenterar Rusta även vissa nyckeltal, inklusive vissa nyckeltal och mått som inte är mått över finansiellt resultat eller finansiell ställning enligt IFRS (alternativa nyckeltal). De alternativa nyckeltal som presenteras i detta Prospekt är inte mått över finansiellt resultat eller finansiell ställning enligt IFRS utan är mått som Bolaget använder för att följa den underliggande utvecklingen av Bolagets verksamhet. Alternativa nyckeltal bör inte ses som ett substitut för resultaträknings-, balansräknings- eller kassaflödesposter som har sammanställts i enlighet med IFRS. De alternativa nyckeltalen är inte nödvändigtvis indikativa för om kassaflödet kommer att vara tillräckligt eller tillgängligt för att möta Bolagets likviditetsbehov och är inte nödvändigtvis indikativa för Bolagets historiska resultat. Sådana nyckeltal är inte heller avsedda att utgöra någon indikation avseende Bolagets framtida resultat. För ytterligare information om Bolagets användning av alternativa nyckeltal och avstämningar av de alternativa nyckeltalen, se avsnittet "– Definitioner och avstämningar av alternativa nyckeltal" nedan.

Följande information bör läsas tillsammans med avsnitten "Operationell och finansiell översikt", "Kapitalisering och nettoskuldsättning" och "Historisk finansiell information".

Utvald information från Koncernens resultaträkning

	<i>Oreviderat</i>		<i>Reviderat</i>		
	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
(MSEK, om inget annat anges)	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Nettoomsättning	2 958,7	2 652,9	10 202,3	9 490,2	8 632,8
Kostnader för sålda varor	-1 694,0	-1 572,5	-6 015,8	-5 478,0	-4 995,1
Bruttovinst	1 264,6	1 080,4	4 186,5	4 012,2	3 637,7
Försäljningskostnader	-903,5	-799,5	-3 414,4	-3 065,4	-2 801,8
Administrationskostnader	-104,5	-63,7	-297,5	-283,1	-272,0
Övriga rörelseintäkter	68,8	47,4	216,2	297,4	189,4
Övriga rörelsekostnader	-29,1	-45,9	-172,6	-147,1	-125,0
Rörelseresultat	296,3	218,7	518,2	814,0	628,3
Finansiella intäkter	2,0	0,0	1,4	0,4	0,6
Finansiella kostnader	-57,6	-38,4	-179,0	-143,3	-125,2
Resultat före skatt	240,7	180,2	340,7	671,1	503,7
Inkomstskatt	-51,6	-35,4	-79,3	-55,9	-102,5
Periodens resultat	189,1	144,9	261,4	615,3	401,2
Resultat per aktie					
Resultat per aktie före utspädning, SEK ¹⁾	1,2	1,0	1,7	4,1	2,7
Resultat per aktie efter utspädning, SEK ¹⁾	1,0	1,0	1,7	4,1	2,7

1) Omräknat baserat på den uppdelning av aktier (300:1) som Bolaget genomförde i september 2023.

Utvald information från Koncernens rapport över totalresultat

	<i>Oreviderat</i>		<i>Reviderat</i>		
	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
(MSEK)	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Periodens resultat	189,1	144,9	261,4	615,3	401,2
Övrigt totalresultat					
<i>Poster som kan komma att omklassificeras till resultaträkningen</i>					
Omräkning av utländska dotterföretag	29,7	2,1	-36,4	4,2	2,4
Kassafördessäkringar, netto efter skatt	15,1	-15,3	-60,4	53,8	-14,5
Övrigt totalresultat, netto efter skatt	44,8	-13,1	-96,8	58,0	-12,1
Summa totalresultat	233,9	131,8	164,5	673,3	389,0
Hänförligt till:					
Moderföretagets aktieägare	233,9	131,8	164,5	673,3	389,1
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-	-

Utvald information från Koncernens rapport över finansiell ställning

(MSEK)	Oreviderat		Reviderat		
	31 juli		30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella tillgångar					
Aktiverade utgifter för utveckling av programvaror	62,3	69,0	62,0	68,1	57,4
Varumärken	6,1	15,8	7,9	17,3	24,6
Goodwill	116,0	103,8	113,2	102,4	102,4
Materiella anläggningstillgångar					
Byggnader och mark	–	–	–	–	18,3
Nyttjanderättstillgångar	5 145,5	4 078,4	5 114,7	4 202,0	3 882,4
Pågående nyanläggningar	–	–	–	–	389,3
Inventarier, verktyg och installationer	469,6	426,1	473,3	439,9	409,7
Finansiella tillgångar					
Övriga finansiella tillgångar	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Uppskjutna skattefordringar	188,9	192,0	199,2	188,1	104,0
Summa anläggningstillgångar	5 988,4	4 885,2	5 970,3	5 017,8	4 988,0
Omsättningstillgångar					
Varulager	2 566,1	2 844,5	2 593,1	2 814,7	1 802,1
Kundfordringar	16,2	18,5	26,8	20,9	24,0
Övriga kortfristiga fordringar	37,1	37,9	40,1	38,0	31,3
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	69,3	81,4	42,3	125,5	47,1
Likvida medel	393,7	181,2	182,2	169,7	66,0
SUMMA TILLGÅNGAR	9 070,7	8 048,6	8 854,8	8 186,7	6 958,5
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare					
Aktiekapital (151 792 800 aktier, kvotvärde cirka 0,03 kronor)	5,1	5,1	5,1	5,1	5,1
Övrigt tillskjutet kapital	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Reserver	–8,8	30,1	–53,6	43,2	–14,8
Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	1 511,6	1 356,5	1 322,5	1 212,9	997,4
Summa eget kapital	1 508,8	1 392,5	1 274,8	1 262,1	988,5
Långfristiga skulder					
Uppskjutna skatteskulder	117,9	122,8	115,4	127,5	83,5
Skulder till kreditinstitut	46,5	61,9	51,4	61,5	272,9
Leasingskulder	4 641,0	3 714,4	4 616,2	3 717,4	3 274,8
Övriga långfristiga skulder	72,1	93,4	70,4	92,8	116,2
Kortfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	2,8	124,6	385,9	331,0	296,5
Leasingskulder	871,7	696,3	848,4	808,4	619,6
Leverantörsskulder	861,5	714,3	635,5	689,0	462,2
Skulder till moderbolag	–	219,0	–	222,4	17,4
Aktuella skatteskulder	33,6	76,1	15,5	64,0	24,6
Avsättningar	22,6	21,4	22,3	21,4	20,5
Övriga kortfristiga skulder	273,4	244,5	189,4	189,8	186,5
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	618,7	567,3	629,7	599,5	595,1
Summa skulder	7 561,9	6 656,1	7 580,0	6 924,7	5 969,9
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	9 070,7	8 048,6	8 854,8	8 186,7	6 958,5

Utvald information från Koncernens rapport över kassaflöden

(MSEK)	Oreviderat		Reviderat		
	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
Rörelseresultat	296,3	218,7	518,2	814,0	628,3
<i>Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:</i>					
Avskrivningar/nedskrivningar	228,4	196,6	837,2	737,4	684,3
Utrangeringar/avyttringar	–	–	0,7	–106,6	–
Valutaomräkningar	0,5	–3,7	8,4	–0,6	3,5
Avsättningar	0,4	–0,1	0,8	0,9	10,4
Erhållen ränta	2,0	0,0	1,4	0,4	0,6
Erlagd ränta	–57,6	–38,4	–179,0	–143,3	–125,2
Betald inkomstskatt	–20,7	–31,8	–139,6	–58,0	–120,7
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet	449,3	341,3	1 048,1	1 244,1	1 081,1
Kassaflöde från förändring av rörelsekapital					
Ökning/minskning av varulager	50,6	–27,5	235,0	–1 002,5	–81,1
Ökning/minskning av rörelsefordringar	–15,3	46,7	68,1	–25,4	6,3
Ökning/minskning av rörelseskulder	279,0	27,5	–344,4	408,6	–261,5
Kassaflöde från den löpande verksamheten	763,5	388,0	1 006,8	624,9	744,8
Investeringsverksamheten					
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	–3,6	–2,7	–11,6	–26,4	–10,7
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	–27,3	–19,6	–160,9	–230,6	–468,3
Sålda materiella anläggningstillgångar	–	–	–	–	91,6
Betald tilläggsköpeskilling	–	–	–	–21,2	–
Sålda dotterbolag	–	–	–	885,3	–
Kassaflöde från investeringsverksamheten	–30,9	–22,3	–172,4	607,2	–387,5
Finansieringsverksamheten					
Återköp av optioner	–	–	–	–	–35,5
Nyemission inkl. relaterade kostnader	–	–	–	–	8,1
Nettoförändring checkräkning	–361,2	–5,4	179,9	–158,8	285,0
Amortering lån	–2,8	–204,4	–215,5	–11,9	–109,1
Amortering leasingkulder	–156,8	–144,4	–638,4	–559,4	–505,3
Utdelning till aktieägare	–	–	–151,8	–399,8	–
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	–520,8	–354,2	–825,8	–1 129,8	–356,9
Periodens kassaflöde	211,8	11,5	8,6	102,2	0,5
Likvida medel vid periodens början	182,2	169,7	169,7	66,0	62,8
Kursdifferens i likvida medel	–0,3	0,0	3,9	1,5	2,7
Likvida medel vid periodens slut	393,7	181,2	182,2	169,7	66,0

Nyckeltal

(MSEK, om inget annat anges)	Oreviderat		Oreviderat		
	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Nettoomsättningstillväxt, %	11,5 %	3,0 %	7,5 %	9,9 %	17,0 %
Valutaeffekt, %	0,5 %	1,3 %	1,3 %	-0,6 %	-8,6 %
Jämförbar tillväxt, %	6,5 %	-2,8 %	2,5 %	5,1 %	7,0 %
Nettoomsättningstillväxt exkl. valutaeffekter, %	11,0 %	1,8 %	6,2 %	10,5 %	25,6 %
Bruttovinst	1 264,6	1 080,4	4 186,5	4 012,2	3 637,7
Bruttomarginal, %	42,7 %	40,7 %	41,0 %	42,3 %	42,1 %
Rörelseresultat (EBIT)	296,3	218,7	518,2	814,0	628,3
EBITA	298,3	220,5	529,1	821,1	635,6
EBITA exkl. IFRS 16	258,5	193,2	403,5	729,2	566,5
Justerad EBITA	318,4	220,5	543,9	714,8	593,9
Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %	10,0 %	8,2 %	5,1 %	8,6 %	7,3 %
EBITA-marginal, %	10,1 %	8,3 %	5,2 %	8,7 %	7,4 %
Justerad EBITA-marginal, %	10,8 %	8,3 %	5,3 %	7,5 %	6,9 %
EBITDA	524,7	415,3	1 355,4	1 551,4	1 312,6
EBITDA exkl. IFRS 16	298,8	229,5	558,6	858,6	690,4
EBITDA-marginal, %	17,7 %	15,7 %	13,3 %	16,3 %	15,2 %
Justerad EBITDA	544,8	415,3	1 370,2	1 445,0	1 270,9
Justerad EBITDA exkl. IFRS 16	318,9	229,5	573,4	752,2	648,7
Justerad EBITDA-marginal, %	18,4 %	15,7 %	13,4 %	15,2 %	14,7 %
Justerat resultat	207,1	146,7	281,8	514,6	365,3
Justerat resultat-marginal, %	7,0 %	5,5 %	2,8 %	5,4 %	4,2 %
Kassaflöde från den löpande verksamheten/ justerad EBITDA, (gångar)	1,4x	0,9x	0,7x	0,4x	0,6x
Rörelsekapital	935,0	1 456,1	1 247,8	1 520,9	660,7
Nettoskuld	5 168,3	4 416,0	5 719,6	4 748,6	4 397,9
Nettoskuld exkl. IFRS 16	-344,5	5,3	255,1	222,8	503,5
Nettoskuld exkl. IFRS 16 / EBITDA exkl. IFRS 16, R12, (gångar)	-0,55x	0,01x	0,46x	0,26x	0,73x
Nettoskuld exkl. IFRS 16 / justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12, (gångar)	-0,52x	0,01x	0,44x	0,30x	0,78x
Underhållsinvesteringar	8,4	7,8	42,1	53,0	34,9
Strategiska investeringar	10,0	5,5	23,2	20,9	86,2
Expansionsinvesteringar	12,5	9,0	107,2	183,1	357,8
Soliditet, %	16,6 %	17,3 %	14,4 %	15,4 %	14,2 %
Soliditet exkl. IFRS 16, %	42,4 %	38,3 %	37,6 %	34,5 %	32,3 %
Avkastning på eget kapital, %	20,3 %	28,7 %	20,5 %	48,8 %	40,6 %

Definitioner och avstämningar av alternativa nyckeltal

De alternativa nyckeltal som presenteras nedan är inte mått över finansiellt resultat eller finansiell ställning enligt IFRS, utan är mått som Bolaget använder för att följa den underliggande utvecklingen av Bolagets verksamhet. Bolaget presenterar dessa alternativa nyckeltal i Prospektet eftersom Bolaget anser att de utgör viktig kompletterande information för att investerare ska kunna utvärdera Rustas utveckling och ställning samt för att möjliggöra jämförelser med liknande bolag. Eftersom inte alla bolag beräknar dessa mått på samma sätt är de inte alltid jämförbara med de mått som används av andra företag. Dessa mått bör därför inte betraktas som substitut för mått som beräknas enligt IFRS.

Definitioner

Alternativa nyckeltal	Definition	Motivering till att nyckeltalet används
Nettoomsättningstillväxt, %	Tillväxt i nettoomsättning. Nettoomsättningen i aktuell period dividerad med nettoomsättningen i jämförelseperioden.	För att analysera Koncernens totala nettoomsättningstillväxt för att kunna sätta den i relation till konkurrenter och marknaden i sin helhet.
Valutaeffekt, %	Periodens förändring i resultatposter hänförlig till förändring av valutakurser dividerat med jämförelseperiodens resultatposter omräknat till föregående års valutakurser.	För att analysera Koncernens underliggande tillväxt hänförlig till förändring i valutakurser.
Jämförbar tillväxt, %	Förändring i jämförbar försäljning mellan innevarande och jämförande period där jämförbar försäljning är försäljning i jämförbara varuhus som har varit operationella under hela innevarande och hela jämförande perioden. För att ett varuhus ska klassificeras som jämförbart måste det ha varit öppet ett helt räkenskapsår.	Måttet visar utvecklingen av omsättningen över tid i varuhus som varit operationella under hela innevarande och hela jämförande perioden, befintliga varuhus. Måttet gör det möjligt att analysera nettoomsättningstillväxt för samtliga befintliga varuhus för Koncernen.
Nettoomsättningstillväxt exkl. valutaeffekter, %	Nettoomsättningstillväxt justerat för valutaeffekt.	För att analysera Koncernens underliggande omsättningstillväxt.
Jämförbar tillväxt exkl. valutaeffekter, %¹⁾	Jämförbar tillväxt justerat för valutaeffekt.	Måttet visar jämförbar tillväxt för befintliga varuhus exklusive valutaeffekter.
Jämförelsestörande poster	Intäcks- och kostnadsposter som redovisas separat till följd av sin art och sina belopp. Alla poster som är inkluderade är större och väsentliga under vissa perioder och mindre eller obefintliga under andra perioder.	Jämförelsestörande poster används av ledningen för att förklara rörelser i det historiska resultatet. Separat redovisning och specifikation av jämförelsestörande poster gör det möjligt för läsarna av de finansiella rapporterna att förstå och utvärdera de justeringar som har gjorts av ledningen när justerat resultat redovisas. Att ta hänsyn till jämförelsestörande poster ökar jämförbarheten och därmed förståelsen för Koncernens finansiella utveckling.
Bruttovinst	Nettoomsättning minskat med kostnaden för varor inklusive hemtagningskostnaden för varan.	För att analysera vinst från försäljning. Koncernens bruttovinst påvisar vad som finns kvar för att finansiera övriga kostnader efter att varorna har sålts.
Bruttomarginal, %	Bruttovinst dividerat med nettoomsättningen.	För att analysera vinst från försäljning. Koncernens bruttomarginal påvisar lönsamhet efter kostnaden för varor inklusive hemtagning vilket möjliggör en jämförelse av den genomsnittliga bruttomarginalen för sålda varor över tid.
Rörelseresultat (EBIT)	Resultat före finansiella poster och skatt.	Visar Bolagets resultat från den löpande verksamheten oberoende av kapital- och skattestrukturer.

1) Det alternativa nyckeltalet jämförbar tillväxt exkl. valutaeffekter rapporteras endast för segmenten.

Alternativa nyckeltal	Definition	Motivering till att nyckeltalet används
EBITA	Rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar av immateriella tillgångar som uppkommit i samband med rörelseförvärv.	Ger en övergripande bild av resultatet som genereras i den operationella verksamheten före avskrivningar och nedskrivningar av immateriella tillgångar som uppkommit i samband med rörelseförvärv.
EBITA exkl. IFRS 16	Rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar av immateriella tillgångar som uppkommit i samband med rörelseförvärv samt justering för effekter från IFRS 16. Effekter av IFRS 16 på EBITA är att hela kostnaden för leasingavtal redovisas som en rörelsekostnad vilket skiljer sig från Koncernens resultaträkning där räntedelen ingår i finansnettot.	Ger ett resultatmått som reflekterar EBITA före effekter av IFRS 16-redovisning.
Justerad EBITA	EBITA exklusive jämförelsestörande poster.	Ger ett mer jämförbart resultatmått som i högre grad återspeglar verksamhetens underliggande EBITA över tid.
Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %	Rörelseresultatet (EBIT) dividerat med nettoomsättningen.	Visar Bolagets lönsamhet från den löpande verksamheten oberoende av kapital- och skattestrukturer.
EBITA-marginal, %	EBITA dividerat med nettoomsättningen.	Visar Bolagets lönsamhet som genereras i den operationella verksamheten före avskrivningar och nedskrivningar av immateriella tillgångar som uppkommit i samband med rörelseförvärv.
Justerad EBITA-marginal, %	EBITA exklusive jämförelsestörande poster dividerat med nettoomsättningen.	Ger ett mer jämförbart lönsamhetsmått som i högre grad återspeglar verksamhetens underliggande EBITA-marginal över tid.
EBITDA	Resultat före skatt, finansiella poster, avskrivningar och nedskrivningar.	Ger ett resultatmått som i högre grad reflekterar det kassamässiga överskott som genereras från verksamheten.
EBITDA exkl. IFRS 16	EBITDA exklusive effekter av IFRS 16. Effekter av IFRS 16 på EBITDA är att hela kostnaden för leasingavtal redovisas som en rörelsekostnad vilket skiljer sig från Koncernens resultaträkning där räntedelen ingår i finansnettot.	Ger ett resultatmått som reflekterar EBITDA före effekter av IFRS 16-redovisning.
EBITDA-marginal, %	EBITDA dividerat med nettoomsättningen.	Ger ett lönsamhetsmått som i högre grad reflekterar det kassamässiga överskott som genereras från verksamheten.
Justerad EBITDA	EBITDA exklusive jämförelsestörande poster.	Ger ett mer jämförbart resultatmått som i högre grad återspeglar verksamhetens underliggande EBITDA över tid.
Justerad EBITDA exkl. IFRS 16	EBITDA exkl. IFRS 16 justerad för jämförelsestörande poster.	Ger ett mer jämförbart resultatmått som i högre grad återspeglar verksamhetens underliggande EBITDA före jämförelsestörande poster och effekter av IFRS 16.
Justerad EBITDA-marginal, %	EBITDA exklusive jämförelsestörande poster dividerat med nettoomsättningen.	Nyckeltalet visar Koncernens underliggande resultat som genereras i den operationella verksamheten före avskrivningar och nedskrivningar exklusive jämförelsestörande poster, vilket möjliggör jämförelse av den underliggande operationella lönsamheten.
Justerat resultat	Resultat efter skatt exklusive jämförelsestörande poster efter skatt samt avskrivningar och nedskrivningar på förvärvsrelaterade tillgångar efter skatt.	Ger ett jämförbart mått på den nettovinst som genereras av verksamheten, vilket återspeglar alla underliggande kostnader som uppstår i verksamheten över tid.
Justerat resultat-marginal, %	Justerat resultat dividerat med nettoomsättning.	Ger ett jämförbart mått på den nettolönsamhet som genereras av verksamheten, vilket återspeglar alla underliggande kostnader som uppstår i verksamheten över tid.

Alternativa nyckeltal	Definition	Motivering till att nyckeltalet används
Kassaflöde från den löpande verksamheten / justerad EBITDA, (gångar)	Kassaflöde från den löpande verksamheten dividerad med EBITDA exklusive jämförelsestörande poster.	Måttet används för att beräkna den underliggande kassagenereringen i verksamheten.
Rörelsekapital	Omsättningstillgångar med avdrag för kortfristiga skulder.	Ger en bild av Bolagets kortsiktiga kapitalbindning.
Nettoskuld	Summa kort- och långfristiga räntebärande skulder med avdrag för likvida medel.	Ger en översikt över Koncernens totala skuldsättning och indikation på kommande betalningsåtaganden.
Nettoskuld exkl. IFRS 16	Summa kort- och långfristiga räntebärande skulder exklusive leasingkulder redovisade enligt IFRS 16 samt avdrag för likvida medel.	Ger en översikt över Koncernens finansiella skuldsättning och indikation på kommande betalningsåtaganden.
Nettoskuld exkl. IFRS 16 / EBITDA exkl. IFRS 16, R12, (gångar)	Nettoskuld exkl. IFRS 16 i förhållande till rullande tolv månaders EBITDA exkl. IFRS 16.	Beskriver Koncernens kapacitet att betala tillbaka sina räntebärande skulder exklusive leasingkulder. Används för att analysera finansiell hävstång exklusive effekter från IFRS 16.
Nettoskuld exkl. IFRS 16 / justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12, (gångar)	Nettoskuld exkl. IFRS 16 i förhållande till rullande tolv månaders justerad EBITDA exkl. IFRS 16.	Beskriver Koncernens kapacitet att betala tillbaka sina räntebärande skulder exklusive leasingkulder. Används för att analysera finansiell hävstång exklusive effekter från jämförelsestörande poster och IFRS 16.
Underhållsinvesteringar	Investeringar i befintliga butiker och IT-system. Beräknat som skillnaden mellan totala investeringar och summan av strategiska investeringar och expansionsinvesteringar.	Nyckeltalet beskriver det löpande investeringsbehovet i verksamheten.
Strategiska investeringar	Investeringar hänförliga till strategiska initiativ inklusive men inte begränsat till utbyggnad av centrallager och investeringar i nya IT-system. Investeringar vid flytt av varuhus klassificeras även som strategisk investering.	Nyckeltalet ger en bild av investeringar gjorda inom strategiska initiativ.
Expansionsinvesteringar	Investeringar hänförliga till nya varuhus eller försäljningskanaler.	Nyckeltalet ger en bild av investeringar gjorda för expansion av verksamheten.
Soliditet, %	Summa eget kapital dividerat med summa tillgångar.	Nyckeltalet beskriver Koncernens långsiktiga betalningsförmåga.
Soliditet exkl. IFRS 16, %	Summa eget kapital dividerat med summa tillgångar exklusive leasingkulder som redovisas enligt IFRS 16. Nyttjanderättstillgångar som redovisas enligt IFRS 16 inkluderas i totala tillgångar och har ej justerats för.	Nyckeltalet beskriver Koncernens långsiktiga betalningsförmåga justerat för leasingkulder som redovisas enligt IFRS 16.
Avkastning på eget kapital, %	Periodens resultat för de senaste tolv månaderna dividerat med eget kapital.	Mått på lönsamhet i relation till bokfört värde på eget kapital. Visar hur investeringar används för att generera ökade intäkter.

Avstämningar av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS
För Koncernen
Nettoomsättningstillväxt, %

(MSEK, om inte annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Nettoomsättning aktuell period	2 958,7	2 652,9	10 202,3	9 490,2	8 632,8
Nettoomsättning föregående period	2 652,9	2 575,2	9 490,2	8 632,8	7 379,8
Nettoomsättningstillväxt, %	11,5 %	3,0 %	7,5 %	9,9 %	17,0 %

Valutaeffekt, %

(MSEK, om inte annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Nettoomsättning aktuell period	2 958,7	2 652,9	10 202,3	9 490,2	8 632,8
Nettoomsättning aktuell period justerat för valuta	2 945,9	2 620,3	10 081,9	9 541,1	9 270,3
Valutaeffekt	12,8	32,6	120,4	-51,0	-637,5
Nettoomsättning föregående period	2 652,9	2 575,2	9 490,2	8 632,8	7 379,8
Valutaeffekt, %	0,5 %	1,3 %	1,3 %	-0,6 %	-8,6 %

Jämförbar tillväxt, %

(MSEK, om inte annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Jämförbar försäljning föregående period	2 563,8	2 492,4	9 010,7	8 128,9	6 159,2
Jämförbar försäljning aktuell period	2 730,5	2 422,6	9 236,0	8 543,5	6 590,4
Jämförbar tillväxt, %	6,5 %	-2,8 %	2,5 %	5,1 %	7,0 %

Nettoomsättningstillväxt exkl. valutaeffekter, %

(MSEK, om inte annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Nettoomsättningstillväxt, %	11,5 %	3,0 %	7,5 %	9,9 %	17,0 %
Valutaeffekt, %	-0,5 %	-1,3 %	-1,3 %	0,6 %	8,6 %
Nettoomsättningstillväxt exkl. valutaeffekter, %	11,0 %	1,8 %	6,2 %	10,5 %	25,6 %

Bruttovinst

(MSEK)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Nettoomsättning	2 958,7	2 652,9	10 202,3	9 490,2	8 632,8
Kostnad för sålda varor	-1 694,0	-1 572,5	-6 015,8	-5 478,0	-4 995,1
Bruttovinst	1 264,6	1 080,4	4 186,5	4 012,2	3 637,7

Bruttomarginal, %

(MSEK, om inte annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Bruttovinst	1 264,6	1 080,4	4 186,5	4 012,2	3 637,7
Nettoomsättning	2 958,7	2 652,9	10 202,3	9 490,2	8 632,8
Bruttomarginal, %	42,7 %	40,7 %	41,0 %	42,3 %	42,1 %

Rörelseresultat (EBIT)

(MSEK)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Rörelseresultat	296,3	218,7	518,2	814,0	628,3
Rörelseresultat (EBIT)	296,3	218,7	518,2	814,0	628,3

EBITA

(MSEK)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Rörelseresultat (EBIT)	296,3	218,7	518,2	814,0	628,3
Avskrivning av immateriella tillgångar som uppkommit vid rörelseförvärv	2,0	1,8	10,9	7,1	7,3
EBITA	298,3	220,5	529,1	821,1	635,6

EBITA exkl. IFRS 16

(MSEK)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
EBITA	298,3	220,5	529,1	821,1	635,6
Minus leasingkostnader enligt IFRS 16	-39,8	-27,3	-125,6	-91,9	-69,1
EBITA exkl. IFRS 16	258,5	193,2	403,5	729,2	566,5

Justerad EBITA

(MSEK)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
EBITA	298,3	220,5	529,1	821,1	635,6
Jämförelsestörande poster	20,0	-	14,8	-106,4	-41,7
varav kostnader för förberedelse för börsintroduktion (IPO)	20,0	-	14,8	-	-
varav försäljning dotterbolag	-	-	-	-106,4	-
varav vändning reserv för tilläggsköpeskilling	-	-	-	-	-41,7
Justerad EBITA	318,4	220,5	543,9	714,8	593,9

Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %

(MSEK, om inget annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Rörelseresultat (EBIT)	296,3	218,7	518,2	814,0	628,3
Nettoomsättning	2 958,7	2 652,9	10 202,3	9 490,2	8 632,8
Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %	10,0 %	8,2 %	5,1 %	8,6 %	7,3 %

EBITA-marginal, %

(MSEK, om inget annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
EBITA	298,3	220,5	529,1	821,1	635,6
Nettoomsättning	2 958,7	2 652,9	10 202,3	9 490,2	8 632,8
EBITA-marginal, %	10,1 %	8,3 %	5,2 %	8,7 %	7,4 %

Justerad EBITA-marginal, %

(MSEK, om inget annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Justerad EBITA	318,4	220,5	543,9	714,8	593,9
Nettoomsättning	2 958,7	2 652,9	10 202,3	9 490,2	8 632,8
Justerad EBITA-marginal, %	10,8 %	8,3 %	5,3 %	7,5 %	6,9 %

EBITDA

(MSEK)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Rörelseresultat (EBIT)	296,3	218,7	518,2	814,0	628,3
Av- och nedskrivningar	228,4	196,6	837,2	737,4	684,3
EBITDA	524,7	415,3	1 355,4	1 551,4	1 312,6

EBITDA exkl. IFRS 16

(MSEK)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
EBITDA	524,7	415,3	1 355,4	1 551,4	1 312,6
Minus leasingkostnader enligt IFRS 16	-225,9	-185,7	-796,8	-692,8	-622,2
EBITDA exkl. IFRS 16	298,8	229,5	558,6	858,6	690,4

EBITDA-marginal, %

(MSEK, om inget annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
EBITDA	524,7	415,3	1 355,4	1 551,4	1 312,6
Nettoomsättning	2 958,7	2 652,9	10 202,3	9 490,2	8 632,8
EBITDA-marginal, %	17,7 %	15,7 %	13,3 %	16,3 %	15,2 %

Justerad EBITDA

(MSEK)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
EBITDA	524,7	415,3	1 355,4	1 551,4	1 312,6
Jämförelsestörande poster	20,0	-	14,8	-106,4	-41,7
varav kostnader för förberedelse för börsintroduktion (IPO)	20,0	-	14,8	-	-
varav försäljning dotterbolag	-	-	-	-106,4	-
varav vändning reserv för tilläggsköpeskilling	-	-	-	-	-41,7
Justerad EBITDA	544,8	415,3	1 370,2	1 445,0	1 270,9

Justerad EBITDA exkl. IFRS 16

(MSEK)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Justerad EBITDA	544,8	415,3	1 370,2	1 445,0	1 270,9
Minus leasingkostnader enligt IFRS 16	-225,9	-185,7	-796,8	-692,8	-622,2
Justerad EBITDA exkl. IFRS 16	318,9	229,5	573,4	752,2	648,7

Justerad EBITDA-marginal, %

(MSEK, om inget annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Justerad EBITDA	544,8	415,3	1 370,2	1 445,0	1 270,9
Nettoomsättning	2 958,7	2 652,9	10 202,3	9 490,2	8 632,8
Justerad EBITDA-marginal, %	18,4 %	15,7 %	13,4 %	15,2 %	14,7 %

Justerat resultat

(MSEK)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Periodens resultat	189,1	144,9	261,4	615,3	401,2
Avskrivning av immateriella tillgångar som uppkommit vid rörelseförvärv	2,0	1,8	10,9	7,1	7,3
Jämförelsestörande poster	20,0	-	14,8	-106,4	-41,7
<i>varav kostnader för förberedelse för börsintroduktion (IPO)</i>	<i>20,0</i>	<i>-</i>	<i>14,8</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>varav försäljning dotterbolag</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-106,4</i>	<i>-</i>
<i>varav vändning reserv för tilläggsköpeskillning</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-41,7</i>
Skatt på justeringsposter	-4,1	-	-5,3	-1,5	-1,5
Justerat resultat	207,1	146,7	281,8	514,6	365,3

Justerat resultat-marginal, %

(MSEK, om inget annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Justerat resultat	207,1	146,7	281,8	514,6	365,3
Nettoomsättning	2 958,7	2 652,9	10 202,3	9 490,2	8 632,8
Justerat resultat-marginal, %	7,0 %	5,5 %	2,8 %	5,4 %	4,2 %

Kassaflöde från den löpande verksamheten / justerad EBITDA, (gångar)

(MSEK, om inget annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Kassaflöde från den löpande verksamheten	763,5	388,0	1 006,8	624,9	744,8
Justerad EBITDA	544,8	415,3	1 370,2	1 445,0	1 270,9
Kassaflöde från den löpande verksamheten / justerad EBITDA, (gångar)	1,4x	0,9x	0,7x	0,4x	0,6x

Rörelsekapital

(MSEK)	31 juli		30 april		
	2023	2022	2023	2022	2021
Varulager	2 566,1	2 844,5	2 593,1	2 814,7	1 802,1
Kundfordringar	16,2	18,5	26,8	20,9	24,0
Övriga kortfristiga fodringar	37,1	37,9	40,1	38,0	31,3
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	69,3	81,4	42,3	125,5	47,1
Leverantörsskulder	-861,5	-714,3	-635,5	-689,0	-462,2
Övriga kortfristiga skulder	-273,4	-244,5	-189,4	-189,8	-186,5
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-618,7	-567,3	-629,7	-599,5	-595,1
Rörelsekapital	935,0	1 456,1	1 247,8	1 520,9	660,7

Nettoskuld

(MSEK)	31 juli		30 april		
	2023	2022	2023	2022	2021
Skulder till kreditinstitut, långfristig	46,5	61,9	51,4	61,5	272,9
Leasingskulder, långfristig	4 641,0	3 714,4	4 616,2	3 717,4	3 274,8
Skulder till kreditinstitut, kortfristig	2,8	124,6	385,9	331,0	296,5
Leasingskulder, kortfristig	871,7	696,3	848,4	808,4	619,6
Likvida medel	-393,7	-181,2	-182,2	-169,7	-66,0
Nettoskuld	5 168,3	4 416,0	5 719,6	4 748,6	4 397,9

Nettoskuld exkl. IFRS 16

(MSEK)	31 juli		30 april		
	2023	2022	2023	2022	2021
Skulder till kreditinstitut, långfristig	46,5	61,9	51,4	61,5	272,9
Skulder till kreditinstitut, kortfristig	2,8	124,6	385,9	331,0	296,5
Likvida medel	-393,7	-181,2	-182,2	-169,7	-66,0
Nettoskuld exkl. IFRS 16	-344,5	5,3	255,1	222,8	503,5

Nettoskuld exkl. IFRS 16 / EBITDA exkl. IFRS 16, R12, (gångar)

(MSEK)	31 juli		30 april		
	2023	2022	2023	2022	2021
Nettoskuld exkl. IFRS 16	-344,5	5,3	255,1	222,8	503,5
EBITDA exkl. IFRS 16, R12	627,8	677,6	558,6	858,6	690,4
Nettoskuld exkl. IFRS 16 / EBITDA exkl. IFRS 16, R12, (gångar)	-0,55x	0,01x	0,46x	0,26x	0,73x

Nettoskuld exkl. IFRS 16 / justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12, (gångar)

(MSEK)	31 juli		30 april		
	2023	2022	2023	2022	2021
Nettoskuld exkl. IFRS 16	-344,5	5,3	255,1	222,8	503,5
Justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12	662,7	571,2	573,4	752,2	648,7
Nettoskuld exkl. IFRS 16 / justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12, (gångar)	-0,52x	0,01x	0,44x	0,30x	0,78x

Soliditet, %

(MSEK, om inget annat anges)	31 juli		30 april		
	2023	2022	2023	2022	2021
Summa eget kapital	1 508,8	1 392,5	1 274,8	1 262,1	988,5
Summa tillgångar	9 070,7	8 048,6	8 854,8	8 186,7	6 958,5
Soliditet, %	16,6 %	17,3 %	14,4 %	15,4 %	14,2 %

Soliditet exkl. IFRS 16, %

(MSEK, om inget annat anges)	31 juli		30 april		
	2023	2022	2023	2022	2021
Summa eget kapital	1 508,8	1 392,5	1 274,8	1 262,1	988,5
Summa tillgångar	9 070,7	8 048,6	8 854,8	8 186,7	6 958,5
Minus leasingskulder	-5 512,8	-4 410,7	-5 464,6	-4 525,8	-3 894,4
Soliditet exkl. IFRS 16, %	42,4 %	38,3 %	37,6 %	34,5 %	32,3 %

Avkastning på eget kapital, %

(MSEK, om inget annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Periodens resultat, R12	305,6	399,0	261,4	615,3	401,2
Summa eget kapital	1 508,8	1 392,5	1 274,8	1 262,1	988,5
Avkastning på eget kapital, %	20,3 %	28,7 %	20,5 %	48,8 %	40,6 %

Per segment

(MSEK, om inget annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Nettoomsättning per segment					
Sverige	1 665,7	1 576,2	6 006,9	5 759,0	5 323,9
Norge	590,9	517,4	2 177,6	2 088,0	1 750,3
Övriga marknader	702,1	559,3	2 017,5	1 643,2	1 559,0
Total nettoomsättning	2 958,7	2 652,9	10 202,3	9 490,2	8 632,8
Sverige	315,2	302,0	985,1	1 159,8	1 020,7
<i>i % av nettoomsättning</i>	<i>18,9 %</i>	<i>19,2 %</i>	<i>16,4 %</i>	<i>20,1 %</i>	<i>19,2 %</i>
Norge	79,0	73,3	256,9	281,9	158,9
<i>i % av nettoomsättning</i>	<i>13,4 %</i>	<i>14,2 %</i>	<i>11,8 %</i>	<i>13,5 %</i>	<i>9,1 %</i>
Övriga marknader	29,5	19,2	-50,2	-1,1	23,1
<i>i % av nettoomsättning</i>	<i>4,2 %</i>	<i>3,4 %</i>	<i>-2,5 %</i>	<i>-0,1 %</i>	<i>1,5 %</i>
EBITA exkl. IFRS 16 för segmenten	423,7	394,5	1 191,9	1 440,6	1 202,7
Centrala funktioner	-165,2	-201,3	-788,4	-711,4	-636,2
EBITA exkl. IFRS 16	258,5	193,2	403,5	729,2	566,5
Koncernjusteringar avseende IFRS 16	39,8	27,3	125,6	91,9	69,1
EBITA	298,3	220,5	529,1	821,1	635,6
<i>EBITA-marginal, %</i>	<i>10,1 %</i>	<i>8,3 %</i>	<i>5,2 %</i>	<i>8,7 %</i>	<i>7,4 %</i>
Avskrivning på förvävsrelaterade tillgångar, ej allokerade till segment	-2,0	-1,8	-10,9	-7,1	-7,3
EBIT	296,3	218,7	518,2	814,0	628,3
<i>EBIT-marginal, %</i>	<i>10,0 %</i>	<i>8,2 %</i>	<i>5,1 %</i>	<i>8,6 %</i>	<i>7,3 %</i>
Finansiella poster, netto	-55,6	-38,4	-177,5	-142,9	-124,6
Resultat före skatt	240,7	180,2	340,7	671,1	503,7

Jämförbar tillväxt exkl. valutaeffekter Sverige, % och nettoomsättningstillväxt exkl. valutaeffekter Sverige, %

(MSEK, om inget annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Sverige					
Jämförbar försäljning föregående period	1 563,5	1 533,2	5 672,6	5 271,8	4 826,8
Jämförbar försäljning aktuell period	1 647,6	1 520,8	5 797,4	5 543,8	5 047,4
Jämförbar tillväxt exkl. valutaeffekter Sverige, %	5,4 %	-0,8 %	2,2 %	5,2 %	4,6 %
Nettoomsättningstillväxt, %	5,7 %	2,5 %	4,3 %	8,2 %	8,0 %
Valutaeffekt, %	-	-	-	-	-
Nettoomsättningstillväxt exkl. valutaeffekter Sverige, %	5,7 %	2,5 %	4,3 %	8,2 %	8,0 %

Jämförbar tillväxt exkl. valutaeffekter Norge, % och nettoomsättningstillväxt exkl. valutaeffekter Norge, %

(MNOK om inget annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Norge					
Jämförbar försäljning föregående period	495,5	541,2	1 960,8	1 744,3	1 183,5
Jämförbar försäljning aktuell period	564,4	466,8	1 907,8	1 864,4	1 536,9
Jämförbar tillväxt exkl. valutaeffekter Norge, %	13,9 %	-13,7 %	-2,7 %	6,9 %	29,9 %
Nettoomsättningstillväxt, %	14,2 %	-7,5 %	4,3 %	19,3 %	27,8 %
Valutaeffekt, %	7,2 %	-3,5 %	-2,9 %	-5,7 %	-12,6 %
Nettoomsättningstillväxt exkl. valutaeffekter Norge, %	21,4 %	-11,0 %	1,4 %	13,6 %	15,2 %

Jämförbar tillväxt exkl. valutaeffekter Övriga marknader, % och nettoomsättningstillväxt exkl. valutaeffekter Övriga marknader, %

(MEUR om inget annat anges)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Övriga marknader					
Jämförbar försäljning föregående period	46,2	40,9	132,1	112,4	90,0
Jämförbar försäljning aktuell period	46,2	39,6	133,7	108,6	105,6
Jämförbar tillväxt exkl. valutaeffekter Övriga marknader, %	-0,0 %	-3,0 %	1,2 %	-3,5 %	17,3 %
Nettoomsättningstillväxt, %	25,5 %	17,1 %	22,8 %	5,4 %	44,0 %
Valutaeffekt, %	-10,6 %	-5,6 %	-5,5 %	6,6 %	-6,5 %
Nettoomsättningstillväxt exkl. valutaeffekter Övriga marknader, %	15,0 %	11,5 %	17,3 %	12,0 %	37,5 %

Utvald finansiell information per kvartal

Styrelsen och Rustas ledande befattningshavare anser att den information som framgår nedan är av väsentlig betydelse för investerare.

Räkenskapsåret 2020/2021

Alternativa nyckeltal för Koncernen per kvartal

(MSEK, om inget annat anges)	2020/2021			
	1 maj 2020– 31 juli 2020	1 augusti 2020– 31 oktober 2020	1 november 2020– 31 januari 2021	1 februari 2021– 30 april 2021
Nettoomsättning	2 412,3	1 868,8	2 530,1	1 821,5
Kostnader för sålda varor	-1 433,6	-1 053,8	-1 422,1	-1 085,6
Bruttovinst	978,6	815,0	1 108,1	736,0
Försäljningskostnader	-669,5	-675,3	-737,3	-719,7
Administrationskostnader	-73,3	-48,0	-73,9	-76,8
Övriga rörelseintäkter	54,4	16,3	35,3	83,4
Övriga rörelsekostnader	-21,6	-41,4	-22,2	-39,7
Rörelsens kostnader	-710,0	-748,4	-798,2	-752,8
Rörelseresultat (EBIT)	268,6	66,7	309,9	-16,9
Justerad EBITDA				
Rörelseresultat (EBIT)	268,6	66,7	309,9	-16,9
Av- och nedskrivningar	172,5	161,8	169,4	180,6
Jämförelsestörande poster	-	-	-	-41,7
Justerad EBITDA	441,1	228,4	479,2	122,1
Justerad EBITA				
Rörelseresultat (EBIT)	268,6	66,7	309,9	-16,9
Jämförelsestörande poster	-	-	-	-41,7
Justering för avskrivning av immateriella tillgångar som uppkommit vid rörelseförvärv	1,8	1,8	1,9	1,8
Justerad EBITA	270,4	68,5	311,7	-56,8
Justerad EBITA-marginal, %	11,2 %	3,7 %	12,3 %	-3,1 %
EBITA	270,4	68,5	311,7	-15,1
EBITA-marginal, %	11,2 %	3,7 %	12,3 %	-0,8 %

Utvald information om Koncernens finansiella ställning per kvartal

(MSEK)	2020/2021			
	31 juli 2020	31 oktober 2020	31 januari 2021	30 april 2021
Varulager	1 573,7	1 710,7	1 571,5	1 802,1
Kundfordringar	19,7	28,8	35,4	24,0
Övriga kortfristiga fodringar	20,9	29,3	24,1	31,3
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	56,2	26,1	55,1	47,1
Leverantörsskulder	-508,0	-424,6	-358,5	-462,2
Övriga kortfristiga skulder	-480,8	-342,1	-269,2	-186,5
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-557,8	-507,4	-554,7	-595,1
Rörelsekapital	124,1	520,9	503,7	660,7
Skulder till kreditinstitut	133,0	623,0	391,9	569,5
Leasingskulder	3 752,5	3 590,6	3 752,5	3 894,4
Likvida medel	-51,8	-94,8	-115,6	-66,0
Nettoskuld	3 833,7	4 118,8	4 028,8	4 397,9

Räkenskapsåret 2021/2022
Alternativa nyckeltal för Koncernen per kvartal

(MSEK om inget annat anges)	2021/2022			
	1 maj 2021– 31 juli 2021	1 augusti 2021– 31 oktober 2021	1 november 2021– 31 januari 2022	1 februari 2022– 30 april 2022
Nettoomsättning	2 575,2	2 091,6	2 789,2	2 034,1
Kostnader för sålda varor	-1 393,5	-1 228,1	-1 604,2	-1 252,2
Bruttovinst	1 181,7	863,5	1 185,1	781,9
Försäljningskostnader	-723,2	-731,9	-817,3	-793,1
Administrationskostnader	-65,4	-61,6	-70,7	-85,4
Övriga rörelseintäkter	17,7	26,9	155,0	97,8
Övriga rörelsekostnader	-17,0	-21,9	-55,7	-52,4
Rörelsens kostnader	-787,8	-788,5	-788,7	-833,1
Rörelseresultat (EBIT)	393,9	74,9	396,3	-51,2
Justerad EBITDA				
Rörelseresultat (EBIT)	393,9	74,9	396,3	-51,2
Av- och nedskrivningar	172,5	202,1	172,7	190,1
Jämförelsestörande poster	-	-	-106,4	-
Justerad EBITDA	566,4	277,0	462,7	138,9
Justerad EBITA				
Rörelseresultat (EBIT)	393,9	74,9	396,3	-51,2
Jämförelsestörande poster	-	-	-106,4	-
Justerad för avskrivning av immateriella tillgångar som uppkommit vid rörelseförvärv	1,8	1,7	1,8	1,8
Justerad EBITA	395,7	76,7	291,8	-49,4
Justerad EBITA-marginal, %	15,4 %	3,7 %	10,5 %	-2,4 %
EBITA	395,7	76,7	398,1	-49,4
EBITA-marginal, %	15,4 %	3,7 %	14,3 %	-2,4 %

Utvald information om Koncernens finansiella ställning per kvartal

(MSEK)	2021/2022			
	31 juli 2021	31 oktober 2021	31 januari 2022	30 april 2022
Varulager	1 687,0	2 194,6	2 152,4	2 814,7
Kundfordringar	22,9	21,4	9,2	20,9
Övriga kortfristiga fordringar	34,6	35,3	29,8	38,0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	83,5	69,0	146,5	125,5
Leverantörsskulder	-356,0	-1 449,4	-211,7	-689,0
Övriga kortfristiga skulder	-243,2	-169,8	-229,1	-189,8
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-558,8	-573,6	-581,4	-599,5
Rörelsekapital	670,0	127,6	1 315,7	1 520,9
Skulder till kreditinstitut	267,5	-171,1	-125,8	392,5
Leasingskulder	3 925,7	3 819,0	4 584,7	4 525,8
Likvida medel	-81,6	-193,2	-45,6	-169,7
Nettoskuld	4 111,6	3 454,6	4 413,3	4 748,6

Räkenskapsåret 2022/2023

Alternativa nyckeltal för Koncernen per kvartal

(MSEK)	2022/2023			
	1 maj 2022– 31 juli 2022	1 augusti 2022– 31 oktober 2022	1 november 2022– 31 januari 2023	1 februari 2023– 30 april 2023
Nettoomsättning	2 652,9	2 309,1	3 035,8	2 204,5
Kostnader för sålda varor	-1 572,5	-1 367,5	-1 774,8	-1 301,0
Bruttovinst	1 080,4	941,6	1 261,0	903,5
Försäljningskostnader	-799,5	-823,6	-926,2	-864,9
Administrationskostnader	-63,7	-80,3	-73,1	-80,4
Övriga rörelseintäkter	47,4	81,9	61,2	25,7
Övriga rörelsekostnader	-45,9	-55,2	-30,9	-40,6
Rörelsens kostnader	-861,7	-877,2	-969,1	-960,3
Rörelseresultat (EBIT)	218,7	64,4	292,0	-56,8
Justerad EBITDA				
Rörelseresultat (EBIT)	218,7	64,4	292,0	-56,8
Av- och nedskrivningar	196,6	205,5	207,1	227,9
Jämförelsestörande poster	-	2,3	9,0	3,5
Justerad EBITDA	415,3	272,3	508,0	174,5
Justerad EBITA				
Rörelseresultat (EBIT)	218,7	64,4	292,0	-56,8
Jämförelsestörande poster	-	2,3	9,0	3,5
Justerad EBITA	220,5	68,6	302,9	-48,2
Justerad EBITA-marginal, %	8,3 %	3,0 %	10,0 %	-2,2 %
EBITA	220,5	66,3	293,9	-51,6
EBITA-marginal, %	8,3 %	2,9 %	9,7 %	-2,3 %

Utväld information om Koncernens finansiella ställning per kvartal

(MSEK)	2022/2023			
	31 juli 2022	31 oktober 2022	31 januari 2023	30 april 2023
Varulager	2 844,5	3 077,5	2 739,6	2 593,1
Kundfordringar	18,5	11,7	12,1	26,8
Övriga kortfristiga fodringar	37,9	40,5	36,6	40,1
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	81,4	79,1	38,9	42,3
Leverantörsskulder	-714,3	-804,9	-527,2	-635,5
Övriga kortfristiga skulder	-244,5	-176,1	-244,4	-189,4
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-567,3	-541,6	-598,0	-629,7
Rörelsekapital	1 456,1	1 686,3	1 457,6	1 247,8
Skulder till kreditinstitut	186,5	589,8	361,4	437,3
Leasingskulder	4 410,7	4 498,4	4 949,4	5 464,6
Likvida medel	-181,2	-132,0	-119,4	-182,2
Nettoskuld	4 416,0	4 956,2	5 191,5	5 719,6

Operationell och finansiell översikt

Informationen i detta avsnitt bör läsas tillsammans med avsnitten "Utvald historisk finansiell information" och "Historisk finansiell information".

Detta avsnitt kan innehålla framåtblickande uttalanden. Sådana uttalanden är föremål för risker, osäkerhet och andra faktorer, inklusive de som beskrivs i avsnittet "Riskfaktorer", som kan leda till att framtida rörelseresultat, finansiell ställning eller kassaflöden avviker väsentligt från det rörelseresultat, den finansiella ställning eller de kassaflöden som beskrivs eller antyds i sådana framåtblickande uttalanden. En diskussion om risker förenade med att förlita sig på framåtblickande uttalanden finns i avsnittet "Presentation av finansiell och annan information – Framåtblickande uttalanden".

Översikt

Rusta är en ledande aktör på den Nordiska VHD-marknaden.¹⁾ Rustas kundlöfte är att vara en modern VHD-detaljhandlare som gör det enkelt att förnya och fylla på i hemmet till överraskande låga priser. Rusta kombinerar ett brett och noga utvalt produktsortiment, bestående av vardagsprodukter av god kvalitet som täcker många frekventa kundbehov och önskemål till de lägsta priserna bland jämförbara produkter²⁾, med en bekväm och positiv shoppingupplevelse i varuhuset.

Rusta har en bred multigeografisk närvaro med 203³⁾ varuhus i Sverige, Norge, Finland och Tyskland, kompletterat av Rustas onlineförsäljningskanal, Rusta Online, i Sverige och Finland. Genom ett gemensamt varuhuskoncept som används i hela varuhusnätverket⁴⁾ erbjuder Rusta sina kunder ett brett och noga utvalt sortiment av produkter som bestod av cirka 6 000 aktiva SKUs per den 30 april 2023. Produktsortimentet syftar till att täcka många frekventa kundbehov och önskemål vid ett och samma varuhusbesök samt omfattar produkter för hemmet, dagligvaror, säsong produkter och produkter för en aktiv livsstil. Produktsortimentet kan delas in i följande fem produktkategorier: Heminredning, Förbrukningsvaror, Säsongvaror, Fritid och DIY. Rustas produktsortiment är inriktat på volymprodukter med hög försäljning per SKU och kombinerar en hög andel private label-produkter som är unika för Rusta tillsammans med välkända A-varumärkesprodukter från ledande tillverkare. Rustas private label-produkter stod för 64,4 procent av Rustas nettoomsättning under räkenskapsåret 2022/2023.

Genom att erbjuda en hög andel private label-produkter och välkända A-varumärkesprodukter kan Rusta kombinera de marginaldrivande egenskaperna hos private label-produkter och samtidigt dra nytta av de kundtrafikdrivande egenskaperna hos A-varumärkesprodukter som är välkända bland kunder. För ytterligare information, se avsnittet "Verksamhetsbeskrivning – Rusta i korthet".

Segmentrapportering

Rusta redovisar och bedriver sin verksamhet baserat på tre segment: (i) Sverige, (ii) Norge och (iii) Övriga marknader. Segmentet Sverige inkluderar försäljning i fysiska varuhus i Sverige, segmentet Norge inkluderar försäljning i fysiska varuhus i Norge och segment Övriga marknader inkluderar försäljning i fysiska varuhus i Finland och Tyskland samt försäljning genom Rusta Online (som för närvarande finns tillgängligt i Sverige och Finland) och genom Happy Angler⁵⁾.

Nettoomsättning, lönsamhet och tillväxt varierar mellan de tre segmenten, med högst nettoomsättning och lönsamhet i segmentet Sverige och segmentet Norge och den starkaste relativa tillväxten i segmentet Övriga marknader. Skillnaden i nettoomsättning, lönsamhet och tillväxt mellan Rustas tre segment drivs av marknadsspecifika faktorer, såsom skillnader i marknadsposition, försäljningsvolym och prissättning samt bolagsspecifika faktorer, inklusive hur länge Rusta har varit verksamt på den specifika marknaden och varumärkeskännedomen på marknaden. För ytterligare

1) Rusta hade under 2021 den tredje största marknadsandelen, uppskattad till 14 procent, på den Nordiska VHD-marknaden. Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

2) Baserat på en prisjämförelse genomförd under februari/mars 2023 av ett urval av 20 produkter inom Rustas produktkategorier jämfört med genomsnittspriserna för jämförbara produkter från Rustas konkurrenter på den Nordiska VHD-marknaden och den tyska lågprismarknaden, se vidare avsnittet "Verksamhetsbeskrivning – Översikt av verksamheten – Rustas produktsortiment". Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

3) Per dagen för detta Prospekt.

4) Till följd av förvärvet av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong under 2018 har vissa Rusta-varuhus i Finland, i tillägg till Rustas ordinarie varuhuskoncept, en utökad säljyta utomhus med fokus på trädgårdsprodukter.

5) Happy Angler är en självständig affärsenhet inom Rusta, med ett eget varumärke, en egen försäljningskanal och en egen distributionskedja, som förvärvades av Rusta genom förvärvet av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong under 2018.

information om varje segments marknad och verksamhet, se avsnitten "Marknadsöversikt" och "Verksamhetsbeskrivning – Rustas segment".

En majoritet av Rustas nettoomsättning härrör från dess försäljning i Sverige. Under räkenskapsåret 2022/2023 och perioden 1 maj–31 juli 2023 stod segmentet Sverige för 58,9 procent respektive 56,3 procent av Rustas totala nettoomsättning, vilket kan jämföras med räkenskapsåret 2021/2022 och perioden 1 maj–31 juli 2022 då motsvarande siffror var 60,7 procent respektive 59,4 procent av Rustas totala nettoomsättning. I Sverige, där Rusta har varit verksam sedan Bolaget grundades 1986, är Rustas varumärke, erbjudande och förmåga att leva upp till sitt kundlöfte väletablerat genom dess 109¹⁾ varuhus. Dessa faktorer har gjort det möjligt för Rusta att dra nytta av stordriftsfördelar och därmed ökad lönsamhet över tid. Rustas EBITA exkl. IFRS 16 i förhållande till nettoomsättningen för segmentet Sverige minskade med 3,7 procentenheter, från 20,1 procent för räkenskapsåret 2021/2022 till 16,4 procent för räkenskapsåret 2022/2023, främst till följd av högre inflation och ökade fraktkostnader i kombination med att Rusta har valt att investera i den upplevda prisbilden av Rustas produkter genom att begränsa prisökningar på sina produkter. För perioden 1 maj–31 juli 2023 minskade EBITA exkl. IFRS 16 i förhållande till nettoomsättningen för segmentet Sverige med 0,2 procentenheter, från 19,2 procent för perioden 1 maj–31 juli 2022 till 18,9 procent för perioden 1 maj–31 juli 2023, främst till följd av fortsatt påverkan av hög inflation.

Rustas verksamhet i Norge etablerades 2014 och har sedan starten uppvisat en positiv årlig försäljningstillväxt och en positiv lönsamhetsutveckling. Under räkenskapsåret 2022/2023 och perioden 1 maj–31 juli 2023 stod segmentet Norge för 21,3 procent respektive 20,0 procent av Rustas totala nettoomsättning, vilket kan jämföras med räkenskapsåret 2021/2022 och perioden 1 maj–31 juli 2022 då motsvarande siffror var 22,0 procent respektive 19,5 procent av Rustas totala nettoomsättning. Rusta har varit lönsamt i Norge sedan 2018 och som ett resultat av att Rusta har blivit mer etablerat på den norska VHD-marknaden, inom vilken konsumentbeteenden enligt Rustas erfarenhet liknar konsumentbeteenden i Sverige, har Rusta upplevt en lönsamhetstillväxt i segmentet Norge över tid som liknar den lönsamhetstillväxt som upplevts i segmentet Sverige. Rustas EBITA exkl. IFRS 16 i förhållande till nettoomsättningen för segmentet Norge minskade med 1,7 procentenheter, från 13,5 procent för räkenskapsåret 2021/2022 till 11,8 procent för räkenskapsåret 2022/2023, vilket även i segmentet Norge främst är ett resultat av högre inflation och ökade fraktkostnader i kombination med att Rusta har valt att investera i den upplevda prisbilden av Rustas produkter genom att begränsa pris-

ökningar på sina produkter. För perioden 1 maj–31 juli 2023 minskade EBITA exkl. IFRS 16 i förhållande till nettoomsättningen för segmentet Norge med 0,8 procentenheter, från 14,2 procent för perioden 1 maj–31 juli 2022 till 13,4 procent för perioden 1 maj–31 juli 2023, vilket även i segmentet Norge främst har varit en följd av fortsatt påverkan av hög inflation.

Rustas segment Övriga marknader omfattar Bolagets verksamhet i Finland och Tyskland samt försäljning online genom Rusta Online (som för närvarande finns tillgängligt i Sverige och Finland) och genom Happy Angler²⁾. Genom det strategiska förvärvet av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong etablerade Rusta sin närvaro på den finska marknaden under 2018. Rusta har integrerat 25 varuhus från förvärvet av Hong Kong i sin befintliga värdekedja genom att bygga om och omprofilera varuhusen och har sedan förvärvet öppnat 15 nya Rusta-varuhus i Finland.³⁾ Rusta fokuserar därför i stor utsträckning på att utveckla varumärkeskännetecken bland konsumenter och bygga upp sin position som en ledande VHD-detaljhandlare i Finland med målet att bli mer etablerat och öka lönsamheten i Finland i takt med att Rustas varumärke blir mer etablerat, vilket Rusta anser kommer att öka försäljningen av private label-produkter med högre marginaler. Rusta etablerade sig i Tyskland genom att öppna två varuhus i Lübeck och Schwentimental under 2017. Sedan dess har Rusta fokuserat på en kontrollerad expansion av sitt varuhusnätverk i Tyskland. Per den 30 april 2023 hade Rusta åtta varuhus i Tyskland och Rusta fokuserar främst på att säkerställa konkurrenskraftig prissättning för att bygga upp varumärkeskännetecken och Bolagets position som en lågprisdetaljhandlare, vilket Rusta anser kommer att leda till ökad nettoomsättning och lönsamhet. Under 2020 introducerade Rusta sin onlineförsäljningskanal, Rusta Online, som per dagen för detta Prospekt är tillgängligt för kunder i Sverige och Finland och som fungerar som ett komplement till Rustas befintliga varuhusnätverk. Sedan lanseringen av Rusta Online har Rusta ökat antalet onlinekunder från cirka 31 000 under räkenskapsåret 2020/2021 till cirka 90 000 under räkenskapsåret 2022/2023. Under räkenskapsåret 2022/2023 och perioden 1 maj–31 juli 2023 stod segmentet Övriga marknader för 19,8 procent respektive 23,7 procent av Rustas totala nettoomsättning, vilket kan jämföras med räkenskapsåret 2021/2022 och perioden 1 maj–31 juli 2022 då motsvarande siffror uppgick till 17,3 procent respektive 21,1 procent av Rustas totala nettoomsättning. Rustas EBITA exkl. IFRS 16 i förhållande till nettoomsättningen för segmentet Övriga marknader minskade med 2,4 procentenheter, från –0,1 procent för räkenskapsåret 2021/2022 till –2,5 procent för räkenskapsåret 2022/2023, vilket även i segmentet Övriga marknader främst är ett resultat av högre inflation och

1) Per den 30 april 2023.

2) Happy Angler är en självständig affärsenhet inom Rusta, med ett eget varumärke, en egen försäljningskanal och en egen distributionskedja, som förvärvades av Rusta genom förvärvet av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong under 2018.

3) Per den 30 april 2023.

ökade fraktkostnader i kombination med att Rusta har valt att investera i den upplevda prisbilden av Rustas produkter genom att begränsa prisökningar på sina produkter. För perioden 1 maj–31 juli 2023 ökade EBITA exkl. IFRS 16 i förhållande till nettoomsättningen för segmentet Övriga marknader med 0,8 procentenheter, från 3,4 procent för perioden 1 maj–31 juli 2022 till 4,2 procent för perioden 1 maj–31 juli 2023, främst till följd av en god kostnadskontroll trots ökade personalkostnader och fortsatt påverkan av inflation.

Nyckelfaktorer som påverkar Bolagets resultat och finansiella ställning

Under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 har Koncernens resultat och finansiella ställning påverkats, och förväntas fortsätta att påverkas, av vissa faktorer och händelser som rör Koncernens verksamhet, i synnerhet följande nyckelfaktorer:

- utveckling av nettoomsättning,
- produktkategorier och produktsortiment,
- säsongsvariationer,
- allmänna ekonomiska förhållanden och marknadsförutsättningar,
- produktinköp,
- leverans och transport,
- rörelsekostnader och leasingåtaganden,
- rörelsekapitalutveckling, och
- valutaexponering.

Potentiella investerare bör även läsa avsnitten "Riskfaktorer", "Marknadsöversikt" och "Verksamhetsbeskrivning" för ytterligare information om faktorer som direkt eller indirekt på ett väsentligt sätt kan påverka Rustas verksamhet, finansiella ställning och resultat i framtiden.

Utveckling av nettoomsättning

Jämförbar tillväxt

Jämförbar tillväxt i Rustas varuhus är ett viktigt mått för Rusta eftersom förmågan att öka nettoomsättningen bland befintliga varuhus har en betydande inverkan på Rustas nettoomsättning och rörelseresultat. Rusta följer upp sin jämförbara tillväxt baserat på utvecklingen av nettoomsättningen bland Bolagets jämförbara varuhus, vilka definieras som varuhus som har varit operationella under hela den relevanta perioden och hela den relevanta jämförande perioden. För att ett varuhus ska klassificeras som ett jämförbart varuhus måste det ha varit öppet ett helt räkenskapsår.

Rustas nettoomsättning under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 uppgick till 8 632,8 miljoner kronor, 9 490,2 miljoner kronor respektive 10 202,3 miljoner kronor, vilket motsvarar en CAGR om 8,7 procent under perioden, och dess jämförbara tillväxt uppgick till 7,0 procent, 5,1 procent respektive 2,5 procent, vilket motsvarar en genomsnittlig jämförbar tillväxt om 4,9 procent under perioden. Den jämförbara tillväxten under räkenskapsåret 2022/2023 bidrog till Rustas nettoomsättningstillväxt med 31,6 procent.

Rustas jämförbara tillväxt påverkas främst av förändringar i kundtrafik till varuhusen, kunders besöksfrekvens och genomsnittlig kundkorgstorlek, både vad gäller värde och antalet artiklar som ingår i varukorgen.

Kundtrafiken till varuhusen påverkas av ett antal faktorer, bl.a. Rustas marknadsföring samt hur väl kampanj-erbjudanden lyckas locka nya och befintliga kunder att besöka varuhusen och öka kunders besöksfrekvens. Kundtrafiken till varuhusen påverkas även av den generella konsumentefterfrågan, säsongsvariationer i konsumenters shoppingbeteenden och Rustas förmåga att skapa förtroende hos kunderna genom sin varumärkespositionering och utveckling av produktsortimentet. Rusta strävar efter att öka kundtrafiken till varuhusen genom att optimera sina marknadsföringskampanjer för att öka kundtrafik och kunders besöksfrekvens samt genom att integrera sin produktutveckling med sin marknadsföring för att säkerställa att Rusta kan erbjuda sina kunder ett brett och noga utvalt sortiment till låga priser. Dessutom är säsongspanor (utöver att ha marginaldrivande egenskaper) och därtill kopplade marknadsföringskampanjer kundtrafikdrivande under relevanta säsongperioder. Rusta strävar efter att fortsätta öka kundtrafik till varuhusen genom att använda olika strategier och verktyg, inklusive kampanj-erbjudanden som marknadsför produkter som kompletterar de mest sålda produkterna och som är avsedda att leda till ökad försäljning av sådana kompletterande produkter samt öka försäljningen av de mest sålda produkterna. Detta görs vanligtvis i syfte att rikta kunders uppmärksamhet till grupper av kompletterande produkter genom att erbjuda attraktiva priser för sådana produkter under kampanjer. Under räkenskapsåret 2022/2023 uppgick t.ex. andelen kundtransaktioner som innehöll kampanjprodukter till cirka 48 procent medan andelen av den genomsnittliga kundkorgstorleken som utgjordes av kampanjprodukter uppgick till cirka 27 procent, vilket illustrerar Rustas förmåga att använda marknadsföringskampanjer för att driva kundtrafik och samtidigt öka försäljningen av andra kompletterande produkter. Under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 uppgick antalet kundtransaktioner till cirka 36 miljoner, cirka 38 miljoner respektive cirka 40 miljoner, vilket motsvarar en CAGR om cirka 6,3 procent, vilket Rusta till stor del anser vara ett resultat av Bolagets framgångsrika marknadsföringskampanjer i tillägg till Bolagets framgångsrika etableringar av nya varuhus

inom sitt varuhusnätverk. Vidare ökar den genomsnittliga försäljningen per kvadratmeter i Rustas varuhus vanligtvis över tid i takt med att varuhusen blir mer etablerade på sina lokala marknader. Under räkenskapsåret 2022/2023 uppgick den genomsnittliga nettoomsättningen per kvadratmeter varuhusyta för varuhus som hade varit öppna i 1–3 år till 22 tusen kronor, medan motsvarande siffra för varuhus som hade varit öppna i mer än nio år uppgick till 34 tusen kronor, vilket Rusta anser vara ett resultat av dess långsiktiga marknadsföringsinsatser för att driva kundtrafik till varuhusen, öka varumärkeskännetiden och att bli mer etablerat på lokala marknader.

Den genomsnittliga kundkorgstorleken bland Rustas kunder påverkas både av antalet köpta produkter och priset på de köpta produkterna. Rusta använder sig av flera metoder för att öka antalet produkter i varje kundkorg. Dessa metoder innefattar bl.a. kampanjbidanden, styrning av varhusflödet samt användning av hyllkanter, utrymmen i varuhus med hög kundgenomströmning och placering av produkter i varuhusen på ett sätt som ökar produkternas exponering gentemot kunder i syfte att driva kundens impulsköp och deras kännedom om de produkter som erbjuds i varuhusen. För att öka värdet på den genomsnittliga kundkorgen förlitar sig Rusta främst på att marknadsföra Bolagets dyrare produkter, både genom marknadsföringskampanjer och genom att dra nytta av varhusflödet för att uppmuntra köp av dyrare produkter genom att på ett strategiskt sätt visa upp sådana produkter. Under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 har den genomsnittliga kundkorgen ökat med en CAGR om 2,1 procent, 5,3 procent och 1,3 procent i segmentet Sverige, segmentet Norge respektive segmentet Övriga marknader.

Nya och renoverade varuhus

Nya varhusöppningar i Rustas varuhusnätverk har varit en viktig drivande faktor bakom Rustas nettoomsättningstillväxt under de senaste tre räkenskapsåren och historiskt samt förväntas fortsätta att påverka Rustas nettoomsättning och lönsamhet i väsentlig utsträckning även framöver. Nya varuhus driver nettoomsättningstillväxt genom ökad försäljning och genom att utöka Rustas potentiella kundbas genom att tillhandahålla nya kundupptagningsområden på Rustas geografiska marknader. Per den 30 april 2021, 30 april 2022 och 30 april 2023 uppgick antalet varuhus i Rustas varuhusnätverk till 173 varuhus, 188 varuhus respektive 201 varuhus. Under perioden ökade antalet varuhus i Sverige med 6 varuhus, från 103 varuhus till 109 varuhus, antalet varuhus i Norge med 7 varuhus, från 37 varuhus till 44 varuhus, samt antalet varuhus i Finland och Tyskland gemensamt med totalt 15 varuhus, från totalt 33 till totalt 48, vilket motsvarar en ökning av antalet varuhus

med cirka 5,8 procent, 18,9 procent respektive 45,5 procent i Sverige, Norge samt Finland och Tyskland tillsammans. Under räkenskapsåret 2022/2023 bidrog Rustas nya varuhus till Rustas nettoomsättningstillväxt med 67,9 procent.

Rusta följer upp resultatet för sina varuhus på grundval av ett antal resultatmått, inklusive lönsamhet, varuhusens täckningsbidragsmarginal, försäljning per kvadratmeter och återbetalningstid för investeringar kopplade till varuhusen. Rusta använder interna riktmärken för varje resultatmått med hänsyn tagen till vilken geografisk marknad varuhuset i fråga är beläget på och rådande ekonomiska förhållanden och marknadsförutsättningar, såsom kostnader förknippade med leasing av varhuslokaler, samt använder dessa mått och resultatjämförelser för att fastställa varuhusnätverkets framgång och strategin för tillväxten i varuhusnätverket. Vid val av lägen för nya varuhus följer Rusta en kapitalallokeringsstrategi, enligt vilken de mest lönsamma initiativen prioriteras, samt utvärderar affärsplanen för varje ny varhusplats med fokus på lönsamhet, varhusets täckningsbidragsmarginal och återbetalningstid för investering. Rusta har en disciplinerad, effektiv och standardiserad process för öppnande av nya varuhus som gör det möjligt att öppna flera varuhus per år utan att det påverkar affärsverksamheten i övrigt negativt. Rusta har ett specialiserat team som ansvarar för att bygga och öppna nya varuhus baserat på Rustas gemensamma varhuskoncept, från anpassning av hyrda varhuslokaler och hantering av inventarier och utrustning till produktdisplay. Därutöver upprättar Rusta mål och prognoser för nettoomsättning och lönsamhet för nya varuhus i de geografiska marknader som Rusta verkar inom baserat på marknadsspecifika faktorer samt hur väletablerat Rusta är på den aktuella geografiska marknaden, vilka ligger till grund för beslut om att öppna nya varuhus. Under räkenskapsåret 2022/2023 uppgick andelen lönsamma¹⁾ jämförbara varuhus i Sverige och Norge till 100 procent och motsvarande siffra för Finland tillsammans med Tyskland uppgick till 85 procent. Vidare var den genomsnittliga återbetalningstiden för nya varuhus 0,8 år och 0,9 år för varuhus som öppnades under räkenskapsåren 2020/2021 respektive 2021/2022. Även om Rustas strategi för att öppna nya varuhus har visat sig vara framgångsrik fokuserar Rusta aktivt på att kontinuerligt förbättra lönsamheten i sina befintliga varuhus. Detta uppnås genom att investera i renovering av äldre varuhus i syfte att bl.a. optimera varhusflödet för att förbättra shoppingupplevelsen och samtidigt driva ökad försäljning och genomsnittlig storlek på kundkorgar för att på så sätt förbättra varuhusens lönsamhet och täckningsbidragsmarginal. Rusta uppskattar att den genomsnittliga återbetalningstiden för renoverade varuhus är cirka tre månader.

1) Med lönsam avses att varuhusen hade en positiv täckningsbidragsmarginal.

Vidare granskar och analyserar Rusta kontinuerligt Bolagets möjligheter att expandera sitt nuvarande varuhusnätverk. För att bedöma efterfrågan och utvecklingspotentialen för nya varuhus använder Rusta de ovan nämnda resultatmått samt data om marknader och demografi från externa källor. Per den 31 juli 2023 hade Rusta en lista bestående av cirka 150 lägen som identifierats som särskilt attraktiva för att öppna varuhus på, cirka 40–60 planerade varuhusöppningar under de kommande tre åren och 24 undertecknade¹⁾ eller godkända²⁾ lägen för öppnande av nya varuhus.

Produktkategorier och produktsortiment

Rustas nettoomsättning och bruttomarginal påverkas i stor utsträckning av Bolagets hantering av dess produktkategorier och produktsortiment eftersom Rustas produkter och produktkategorier kännetecknas av olika pris- och marginalprofiler. För att säkerställa att dess produktutbud är konkurrenskraftigt, både vad gäller sortiment och priser, uppfyller kundernas förväntningar, gynnar lageromsättningen och förbättrar lönsamheten, lägger Rusta stort fokus på hantering och optimering av sina produktkategorier och sitt produktsortiment. Per den 30 april 2023 hade Rusta ett brett sortiment med cirka 6 000 aktiva SKUs som kan delas in i fem produktkategorier: Heminredning, Förbrukningsvaror, Säsongsvaror, Fritid och DIY samt som kombinerar både private label-produkter som är unika för Rusta och välkända A-varumärkesprodukter.

Rustas produktsortimentstrategi bygger på att erbjuda sina kunder ett brett och noga utvalt sortiment av produkter som täcker många frekventa kundbehov och önskemål med låga priser. Rusta arbetar aktivt med sina produktkategorier för att optimera sitt produktsortiment och genom sin process för produktkategorihantering utvärderar Rusta kontinuerligt produktsortimentet och strävar efter att anpassa sortimentet för att möta kunders behov genom att erbjuda lönsamma högvolumprodukter med hög försäljning per SKU. Detta uppnås genom att erbjuda ett noga utvalt sortiment av private label-produkter och A-varumärkesprodukter, med fokus på att erbjuda ett brett produktsortiment och samtidigt begränsa sortimentsdjupet för att på så sätt minska antalet lågvolumprodukter och produkter med överlappande funktioner. Rustas genomsnittliga nettoomsättning per SKU³⁾ uppgick under 2021 till cirka 1,6 miljoner kronor, vilket är cirka fyra gånger mer än genomsnittet under 2021 för några av de lågprisdetaljhandlare som Rusta anser vara några av dess huvudkonkurrenter i de nordiska länder inom vilka Rusta är verksam.⁴⁾ Rusta bedömer att denna konkurrens fördel är ett resultat av Bolagets strategiska fokus på högvolumprodukter som

syftar till att säkerställa att dess sortiment är optimerat för att öka dess marginal genom att dra nytta av stora ordervolymer för att uppnå låga inköpspriser, vilket gör att Rusta kan erbjuda produkter med låga priser och underlätta ökad försäljning per SKU.

Rusta strävar även löpande efter att utveckla och öka andelen private label-produkter i sitt produktsortiment. Som en andel av Rustas nettoomsättning stod Bolagets private label-produkter för 64,4 procent under räkenskapsåret 2022/2023. Även om Rusta anser att A-varumärkesprodukter, särskilt inom produktkategorin Förbrukningsvaror, är viktiga för att generera kundtrafik till och försäljning i varuhusen, samtidigt som de bidrar till att Rustas private label-produkter förknippas med produkter som kunder betraktar som högkvalitativa, är bruttomarginalen för Rustas private label-produkter högre än för A-varumärkesprodukter. Den högre bruttomarginalen är ett resultat av lägre kostnader för inköp av private label-produkter jämfört med A-varumärkesprodukter. Vidare har Rusta identifierat ytterligare fokus på att öka andelen private label-produkter i kategorin Förbrukningsvaror som en potential för att uppnå högre bruttomarginal. Rusta strävar efter att uppnå detta genom att prioritera produktutveckling av dagligvaror som används och köps ofta av kunder för att kunna introducera nya private label-produkter inom kategorin Förbrukningsvaror med lägre priser och bättre marginaler än A-varumärkesprodukter samtidigt som kampanjmarknadsföring, marknadsföring i varuhus och utrymmen i varuhus med hög kundgenomströmning utnyttjas för att marknadsföra sådana produkter.

Säsongsvariationer

Rustas verksamhet är föremål för säsongsvariationer, vilket påverkar Rustas nettoomsättning, resultat och kassaflöde och har resulterat i betydande fluktuationer i Rustas rörelsekapital under Bolagets räkenskapsår (se vidare avsnittet "– Rörelsekapitalutveckling" nedan). Rustas viktigaste högförsäljningsperioder har historiskt infallit under månaderna inför och under sommarsäsongen (april–juli) och jul (november–december) och som ett resultat har Rustas nettoomsättning och bruttovinst historiskt generellt varit som högst under det första kvartalet (maj–juli) och det tredje kvartalet (november–januari) samt som lägst under det fjärde kvartalet (februari–april). Under räkenskapsåret 2022/2023 genererades 26,0 procent, 22,6 procent, 29,8 procent och 21,6 procent av Rustas nettoomsättning under det första, andra, tredje respektive fjärde kvartalet. Om försäljningen under Rustas viktigaste högförsäljningsperioder är svagare än förväntat till följd av dåliga väderförhållanden, allmänna ekonomiska förhållanden

1) "Undertecknat" innebär att leasingavtal har ingåtts med hyresvärd.

2) "Godkända" innebär att Rustas styrelse har godkänt platsen och de huvudsakliga villkoren som har förhandlats fram med de potentiella hyresvärdarna.

3) Exklusive reservdelar och SKUs vars försäljning har genererat mindre än 1 000 kronor under de senaste 12 månaderna.

4) Dessa konkurrenter är Biltema, Clas Ohlson, Dollarstore, Europris, Jula, Normal, OBS, Puuilo, Tokmanni och ÖoB.

Källa: Den Strategiska Marknadsstudien.

eller av andra orsaker, kan det leda till att Rusta står med betydande mängder osålda säsongprodukter. Även om Rusta, tack vare ett rymligt centrallager, är väl rustat för att lagra osålda säsongprodukter som kännetecknas av låg trendrisk med hög marginal för kommande säsonger kan Rusta tvingas att delvis förlita sig på prissänkningar för att göra sig av med överflödiga eller svårsålda produkter till följd av svagare försäljning än uppskattat under högförsäljningsperioder, eller tvingas redovisa inkuransavdrag för osålt lager, vilket kan minska Rustas bruttomarginal. Dessutom kan Rusta förlora merförsäljningseffekter på produkter som inte är säsongprodukter till följd av att försäljningen av säsongprodukter blir lägre än förväntat.

Allmänna ekonomiska förhållanden och marknadsförutsättningar

Allmänna ekonomiska förhållanden påverkar Rustas kunders köpkraft och konsumtionsbeteenden och, som en följd av detta, den allmänna efterfrågan på Rustas produkter. Även om Rustas verksamhet historiskt har varit motståndskraftig oberoende av ekonomiska cykler är Rustas nettoomsättning och lönsamhet beroende av kunders köpkraft. Vidare härrör Rustas nettoomsättning från kunder i norra Europa och därför påverkas Rustas rörelseresultat särskilt av allmänna ekonomiska förhållanden och marknadsförutsättningar som påverkar konsumentbeteenden i norra Europa.

Under 2020 och 2021 påverkades Rustas resultat av COVID-19-pandemin och den globala ekonomiska nedgången under första halvåret 2020. Rusta tvingades t.ex. att tillfälligt stänga vissa varuhus i sitt varuhusnätverk, framför allt i Norge och i Tyskland, under vissa perioder under 2020 och 2021 på grund av införandet av lokala åtgärder för att begränsa effekterna av pandemin. Stängningen av gränsen mellan Sverige och Norge påverkade även försäljningen i vissa svenska varuhus nära den norska gränsen, vilket hade en negativ inverkan på Rustas nettoomsättning och lönsamhet. Pandemin hade även en negativ effekt på Rustas distributionskedja, särskilt vad gäller produktinköp och frakt av produkter från Asien, till följd av brist på råvaror och containrar samt minskad tillgång till sjöfrakt på grund av tillfälliga stängningar av hamnar i Asien. Detta orsakade förseningar av produktleveranser till Rustas centrallager och därmed till Rustas varuhus samt prisökningar för transport och tillverkning av produkter (se vidare avsnittet ”– Leverans och transport” nedan). Under andra halvan av 2020 och under 2021 ökade dock Rustas nettoomsättning till följd av ökade konsumtionsnivåer på VHD-marknaderna och en växande hemförbättringstrend som växte fram under loppet av COVID-19-pandemin samt ett ökat fokus på förbrukningsvaror och heminredning bland konsumenter.

Under 2022 och början av 2023 påverkades de allmänna ekonomiska förhållandena, särskilt i Europa, negativt av ökad inflation och stigande energi- och bränslepriser till följd av minskade gasleveranser från Ryssland till europeiska länder på grund av den ansträngda relationen mellan Ryssland och EU. Även om de svaga allmänna ekonomiska förhållandena under 2022 och början av 2023 har haft begränsade effekter på Rustas nettoomsättning har Bolagets marginal påverkats negativt till följd av bl.a. ökade inköpspriser, fraktkostnader och negativ valutautveckling samt kunders tendens att minska sina köp av produkter i högre prissegment, vilka generellt är mer lönsamma för Rusta, i kombination med att Rusta har valt att investera i den upplevda prisbilden av Rustas produkter genom att begränsa prisökningar på sina produkter för att kompensera för ökade inköpspriser, ökade fraktkostnader och negativ valutautveckling. Rustas nettoomsättning under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 uppgick till 8 632,8 miljoner kronor, 9 490,2 miljoner kronor respektive 10 202,3 miljoner kronor, vilket motsvarar en CAGR om 8,7 procent, medan Rustas justerade EBITA under samma perioder uppgick till 593,9 miljoner kronor, 714,8 miljoner kronor respektive 543,9 miljoner kronor, vilket motsvarar en justerad EBITA-marginal om 6,9 procent, 7,5 procent respektive 5,3 procent.

Produktinköp

Rustas produktinköp utgör en grundläggande del i Rustas strävan att kunna erbjuda sina kunder ett brett och noga utvalt produktsortiment med god kvalitet till låga priser. Rustas förmåga att dra nytta av stora ordervolymer för att uppnå gynnsamma inköpsvillkor från sina leverantörer och därigenom minska kostnaden för sålda varor har en effekt både på Rustas produktsortiment och bruttomarginal. Rusta har ett dedikerat produktinköpsteam som leds från huvudkontoret i Upplands Väsby och som stöds av Bolagets lokala inköpskontor. Rustas historiskt höga bruttomarginal är delvis baserad på produktinköpsteamets kompetens och framgång i fråga om att säkerställa en effektiv produktinköpsprocess. Rustas produktinköpsstrategi innefattar att använda en produktinköpsmodell utan mellanhänder med en hög grad av kontroll över inköpen av dess private label-produkter, vilket möjliggörs genom att private label-produkter designas internt med hänsyn tagen till Rustas produktinköpsmodell. Rusta köper in produkter direkt från leverantörer och utnyttjar stora ordervolymer, vilket gör det möjligt för Rusta att uppnå attraktiva inköpspriser och därmed erbjuda låga priser med bibehållna marginaler. Under de senaste åren har Rusta fokuserat arbetet i förhållande till produktinköpsstrategin på att ytterligare öka effektiviteten i produktinköpsprocessen, vilket har haft en positiv effekt på bruttomarginalen.

Leverans och transport

Som ett resultat av Rustas strategi att köpa in produkter direkt från sina leverantörer påverkas Rustas bruttomarginal och lönsamhet i avsevärd grad av kostnaderna för att frakta produkter från leverantörer till Bolagets centrallager för vidare distribution till varuhusnätverket. Rusta köper in en betydande del av sina produkter från asiatiska leverantörer och som en andel av kostnaden för sålda varor stod leverantörer i Asien för 36,7 procent under räkenskapsåret 2022/2023. Som ett resultat av att ha utvecklat goda relationer med stora transportörer genom sina lokala inköpskontor i Asien har Rusta historiskt lyckats erhålla förmånliga priser under Shanghai-indexet för transportpriser per tjugofotsekvivalent för sjötransport av produkter enligt avtal som vanligtvis sträcker sig över sex månader. Till följd av COVID-19-pandemin, som orsakade en allmän brist på tillgängligt containerutrymme och minskade transporter från Asien, ökade dock priserna för sjöfrakt avsevärt under räkenskapsåret 2021/2022, vilket påverkade Rustas bruttomarginal negativt under räkenskapsåret 2022/2023 eftersom fraktkostnader redovisas som kostnader för sålda varor i den period under vilken de levererade produkterna säljs av Rusta. Som ett resultat av detta påverkades Rustas bruttomarginal under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 negativt och uppgick till 42,1 procent, 42,3 procent respektive 41,0 procent trots att intäkterna ökade under perioden. Under räkenskapsåret 2022/2023 har Rusta dock sett en betydande minskning i fråga om de kostnader som är förknippade med sjöfrakt av produkter.

Rörelsekostnader och leasingåtaganden

Rustas rörelsekostnader inkluderar främst löner till anställda, kostnader för personalförmåner, kostnader förknippade med leasing av fastigheter och kostnader för distribution av produkter från centrallagret till varuhusnätverket. Samtliga dessa kostnader ökar i takt med att antalet varuhus i Rustas varuhusnätverk ökar. Antalet varuhus i Rustas varuhusnätverk har ökat från 173 varuhus under räkenskapsåret 2020/2021, till 188 varuhus under räkenskapsåret 2021/2022, till 201 varuhus under räkenskapsåret 2022/2023. Som andel av Rustas nettoomsättning uppgick rörelsekostnaderna¹⁾ till 35,6 procent, 35,3 procent och 36,4 procent under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023.

Rustas rörelsekostnader påverkas av anställdas löner, vilka bl.a. ökar i takt med det ökande antalet varuhus i Rustas varuhusnätverk, och av Rustas förmåga att på ett effektivt sätt bemanna sina varuhus. Rusta övervakar noga personalbehovet och produktiviteten i Bolagets varuhus för att säkerställa att tillräckliga försäljningsnivåer i förhållande till det antal timmar som de anställda arbetar i varuhusen uppnås. I tillägg till ökade lönekostnader för anställda ökar även Rustas kostnader

för personalförmåner till följd av expansionen av Rustas varuhusnätverk. Antalet anställda ökade från 3 661 anställda per den 30 april 2021, till 3 996 anställda per den 30 april 2022, till 4 181 anställda per den 30 april 2023. Rustas kostnader hänförliga till löner och förmåner är till stor del fasta för anställda som arbetar på huvudkontoret i Upplands Väsby och på centrallagret i Norrköping men är till viss del rörliga för anställda i varuhusen och centrallagret till följd av det ökade behovet av ytterligare personal i varuhusen och centrallagret under högförsäljningsperioder under vissa säsonger.

Rusta bedriver sin verksamhet från hyrda fastigheter, både vad gäller Bolagets huvudkontor, centrallager och varuhus. Rusta hyr sina varuhuslokaler från tredje parter enligt leasingavtal med initiala leasingperioder från fem till tio år, med en genomsnittlig leasingperiod om åtta år och en genomsnittlig återstående leasingperiod (inklusive uppsägningstid) om cirka sex år per den 30 april 2023. Rustas leasingavtal för huvudkontoret och centrallagret löper ut i september 2036 respektive oktober 2041. Rusta strävar aktivt efter att ha långa leasingavtal eftersom Rusta anser att försäljningen i varuhus ökar över tid i takt med att varuhusen blir mer etablerade på de lägen där varuhusen är lokaliserade. Majoriteten av Rustas leasingavtal föreskriver årliga prisjusteringar baserade på konsumentprisindex eller rörliga kostnader kopplade till respektive varuhus nettoomsättning. Följaktligen påverkar inflationen indirekt Rustas resultat negativt eftersom ökad inflation och ökade kostnader förknippade med leasing av fastigheter påverkar EBIT för Rustas segment till följd av att Rusta inte allokerar effekterna av IFRS 16 Leasing på sina respektive segment.

Hanteringen av Rustas varulager sker vid centrallagret i Norrköping, genom vilket en klar majoritet av Rustas produkter processas och distribueras till Rustas varuhusnätverk. Rusta använder tredjepartstransportörer som driver nätverk av lastbilar för att distribuera produkter från centrallagret till Rustas varuhus. Rusta har historiskt lyckats förhandla fram gynnsamma villkor för distributionen av sina produkter till sina varuhus. I takt med att Rustas varuhusnätverk har expanderat har Bolagets kostnader relaterade till distributionen av produkter till dess varuhusnätverk dock ökat och som ett resultat av ökade bränslepriser under räkenskapsåret 2022/2023 har Rusta upplevt ytterligare ökning av kostnaderna relaterade till distributionen av produkter till varuhusnätverket.

Rörelsekapitalutveckling

Utvecklingen av Rustas rörelsekapital ger en indikation om Rustas likviditet och har en indirekt effekt på Rustas resultat. Rörelsekapitalet påverkas bl.a. av Rustas hantering av distributionskedjan, säsongvariationer i Rustas verksamhet, Rustas lagerstorlek samt leverantörsford-

1) Bestående av försäljningskostnader och administrationskostnader, se vidare avsnittet "– Beskrivning av de viktigaste posterna i resultaträkningen" nedan.

ringar och leverantörsskulder. Per den 30 april 2021, 30 april 2022 och 30 april 2023 uppgick Rustas rörelsekapital till 660,7 miljoner kronor, 1 520,9 miljoner kronor respektive 1 247,8 miljoner kronor.

Rustas hantering av sin distributionskedja, vilken huvudsakligen sköts från Rustas huvudkontor i Upplands Väsby, har en effekt på Rustas rörelsekapital och Rustas framgång är beroende av Bolagets förmåga att effektivt hantera produktflöden och lagernivåer för att möta kundernas förväntningar och efterfrågan. Rusta fokuserar på kontinuerlig utveckling av hela sin distributionskedja, från leverantör till kund, vilket stöds av automatiserade prognosystem och system för beställning och påfyllning av produkter som övervakar och spårar lagernivåer i varuhus och centrallager och som därmed faciliterar uppnåendet av optimala lager- och rörelsekapitalnivåer. Rustas förmåga att optimera flödet av produkter genom sin distributionskedja samt sin logistik- och distributionsinfrastruktur på ett effektivt sätt påverkar Rustas rörelsekostnader.

Till följd av säsongvariationerna i Rustas verksamhet, med högsäljningsperioder under månaderna fram till och med sommaren (april–juli) och jul (november–december), fluktuerar Rustas rörelsekapital under räkenskapsåret, med betydande ökning av rörelsekapitalbehovet under det andra kvartalet (augusti–oktober) och det fjärde kvartalet (februari–april). Under det andra kvartalet köper Rusta i regel in stora mängder produkter inför julsäsongen och använder därför betydande likvida medel från sin verksamhet för att betala för produkterna. Under det fjärde kvartalet drivs rörelsekapitalbehovet vanligtvis av lägre nettoomsättning jämfört med julsäsongen och av inköp av stora mängder produkter inför sommarsäsongen. Som en del av Rustas ordinarie verksamhet finansierar Rusta sitt rörelsekapitalbehov under det andra och det fjärde kvartalet genom att använda tillgängliga kreditfaciliteter som Rusta därefter betalar av under det första och det tredje kvartalet (se vidare ”*Legala frågor och kompletterande information – Övriga avtal – Revolverande Kreditfacilitetsavtal*”).

Om Rustas försäljning under högförsäljningsperioder är svagare än förväntat kan det leda till att Rusta står med betydande kvantiteter osålda produkter, vilket kan påverka Rustas rörelsekapital negativt till följd av att Rusta delvis kan tvingas förlita sig på prisnedsättningar för att avyttra överskottsprodukter eller redovisa inkuransavdrag för osålt lager. Till följd av att Rustas produktsortiment generellt kännetecknas av låg trendrisk kan Rusta dock lagra osålda produkter för kommande säsonger, vilket begränsar risken för att behöva redovisa inkuransavdrag för osålt lager och minskar behovet av rörelsekapital för kommande säsonger, vilket i sin tur begränsar de negativa effekterna på Rustas rörelsekapital.

Dessutom kan Rustas rörelsekapital påverkas av allmänna ekonomiska förhållanden och marknadsförutsättningar, såsom ökade bränsle- och energipriser till följd av bl.a. minskade gasleveranser från Ryssland till europeiska länder på grund av den ansträngda relationen mellan Ryssland och EU, vilket kan leda till ökade kostnader för el och frakt.

Valutaexponering

Rusta har finansiella flöden i flera valutor medan koncernredovisningen upprättas i svenska kronor. Detta innebär att Rusta löpande är exponerat för valuta-relaterade transaktionsrisker och omräkningseffekter. Valutakurserna mellan den svenska kronan och de valutor som Rusta är exponerat mot har fluktuerat under de senaste åren och kan komma att fluktuera även i framtiden. Fluktuationer i valutakurser, särskilt valutakurserna mellan den amerikanska dollarn och den svenska kronan samt mellan euron och den svenska kronan, kan ha en inverkan på Rustas resultat eftersom Rustas redovisningsvaluta är svenska kronor. Som en procentandel av Rustas kostnader för sålda varor för räkenskapsåret 2022/2023 gjordes cirka 30,5 procent av Rustas produktinköp i amerikanska dollar medan 12,5 procent av Rustas produktinköp gjordes i euro och 0,7 procent av Rustas produktinköp gjordes i norska kronor. Eftersom den svenska kronan har försvagats mot den amerikanska dollarn under 2022 och 2023 har kostnaderna för produkter som köps av Rusta i amerikanska dollar ökat. Rusta säkrar delvis sin valutaexponering mot den amerikanska dollarn genom att ingå valutaterminer medan Rustas valutaexponering mot euro delvis säkras naturligt eftersom Rusta säljer produkter i euro i Finland och Tyskland. Rusta säkrar enligt sin finanspolicy ett belopp motsvarande minst 40 procent av sina inköp i amerikanska dollar under en genomsnittlig period om nio månader. Historiskt har löptiderna för Rustas terminskontrakt gett tillräcklig tid för Rusta att anpassa sin verksamhet, t.ex. genom att höja priser, omförhandla kontrakt med leverantörer eller söka nya leverantörer, för att kompensera för förändringar i valutakurser.

Rustas omräkningsexponering är hänförlig till dess dotterföretag i Norge, Finland och Tyskland, vilka ger upphov till omräkningsexponering i norska kronor och euro eftersom Rusta säljer produkter i norska kronor och euro och dotterföretagens finansiella rapporter omräknas till kronor.

Beskrivning av de viktigaste posterna i resultaträkningen

Nettoomsättning

Rusta genererar huvudsakligen sin nettoomsättning från försäljning av produkter till konsumenter genom sina fysiska varuhus och genom sin onlineförsäljningskanal. Försäljningsintäkter redovisas med avdrag för moms, returer och rabatter som nettoomsättning i Koncernens resultaträkning. Försäljning sker i Sverige, Norge, Finland och Tyskland. Intäkterna redovisas i samband med försäljning till kund i varuhus eller leverans till kund när varor säljs online.

Kostnader för sålda varor

Kostnader för sålda varor inkluderar kostnader för produkter inköpta från leverantörer, inklusive kostnader för inkommande frakt från leverantörer till Rustas centrallager, tull, kemikalieskatt, inkurans och svinn. Kostnader för sålda varor inkluderar även leveranskostnader för produkter som säljs online. Varulagret redovisas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet med avdrag för inkurans. Anskaffningsvärdet beräknas med hjälp av vägda genomsnittspriser. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten minus förväntade kostnader för hantering och försäljning.

Bruttovinst

Bruttovinsten utgörs av nettoomsättning minus kostnader för sålda varor.

Försäljningskostnader

Försäljningskostnader omfattar samtliga kostnader hänförliga till försäljning av produkter, inklusive inköp av produkter (exklusive kostnad för sålda varor), kostnader för centrallager, distributionskostnader från lager till varuhus samt försäljning av produkter i varuhus och online. Detta inkluderar personalkostnader såsom löner, pensioner, sociala avgifter och personalförmåner, avskrivningar av leasingavtal, nedskrivningar av varumärken, avskrivningar av immateriella samt anläggningstillgångar relaterade till inköpskontor, varuhus och försäljning online.

Administrationskostnader

Administrationskostnader inkluderar samtliga kostnader förknippade med Rustas finans-, HR-, controlling-, IT- och andra centrala koncernfunktioner på Rustas huvudkontor. Detta inkluderar personalkostnader såsom löner, pensioner, sociala avgifter och personalförmåner, avskrivningar för immateriella och anläggningstillgångar relaterade till koncernsystem eller funktioner.

Övriga rörelseintäkter

Övriga rörelseintäkter inkluderar marknadsföringsersättningar från leverantörer, valutakursvinster och andra diverse rörelseintäkter.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader omfattar valutakursförluster.

Rörelseresultat

Rörelseresultat representerar resultat före räntor och skatter och mäter Rustas nettoomsättning minus kostnader för sålda varor, försäljningskostnader, administrationskostnader och övriga rörelsekostnader samt inkluderar övriga rörelseintäkter.

Finansiella intäkter

Finansiella intäkter inkluderar ränteintäkter.

Finansiella kostnader

Finansiella kostnader inkluderar räntekostnader, inklusive räntekostnadskomponenter avseende leasing.

Resultat före skatt

Resultat före skatt utgörs av Rustas rörelseresultat och finansiella intäkter minus finansiella kostnader.

Inkomstskatt

Inkomstskatt innefattar aktuell skatt och uppskjuten skatt. Skatt redovisas i resultaträkningen förutom i den mån skatten är hänförlig till ett företagsförvärv eller poster som redovisas direkt i eget kapital eller i övrigt totalresultat.

Periodens resultat

Periodens resultat omfattar Rustas rörelseresultat och finansiella intäkter minus finansiella kostnader och inkomstskatt.

Jämförelse mellan perioderna 1 maj–31 juli 2023 och 1 maj–31 juli 2022

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 305,8 miljoner kronor, eller 11,5 procent, till 2 958,7 miljoner kronor för perioden 1 maj–31 juli 2023, från 2 652,9 miljoner kronor under motsvarande period under 2022. Ökningen berodde främst på positiv utveckling av jämförbar tillväxt i alla segment och positiva valutaeffekter.

Kostnader för sålda varor

Kostnaderna för sålda varor minskade med 121,5 miljoner kronor, eller 7,7 procent, till 1 694,0 miljoner kronor för perioden 1 maj–31 juli 2023, från 1 572,5 miljoner kronor under motsvarande period under 2022. Minskningen berodde framför allt på minskade fraktkostnader jämfört med motsvarande period under 2022.

Bruttovinst

Bruttovinsten ökade med 184,2 miljoner kronor, eller 17,1 procent, till 1 264,6 miljoner kronor för perioden 1 maj–31 juli 2023, från 1 080,4 miljoner kronor under motsvarande period under 2022. Ökningen berodde på den ökade nettoomsättningen och de minskade kostnaderna för sålda varor som beskrivs ovan. Rustas bruttomarginal ökade med 2,0 procentenheter till 42,7 procent för perioden 1 maj–31 juli 2023, från 40,7 procent för motsvarande period under 2022, till följd av minskade fraktkostnader och optimerad prissättning som stärkte bruttomarginalen.

Försäljningskostnader

Försäljningskostnaderna ökade med 104,0 miljoner kronor, eller 13,0 procent, till 903,5 miljoner kronor för perioden 1 maj–31 juli 2023, från 799,5 miljoner kronor under motsvarande period under 2022. Ökningen berodde främst på ökad inflation i kombination med att 14 nya varuhus öppnades jämfört med motsvarande period under 2022, med ökade personalkostnader och kostnader för distribution från centrallagret till Rustas varuhus samt kostnader förknippade med centrallagret, inklusive personal, underhåll och drift.

Administrationskostnader

Administrationskostnaderna ökade med 40,8 miljoner kronor, eller 64,0 procent, till 104,5 miljoner kronor för perioden 1 maj–31 juli 2023, från 63,7 miljoner kronor under motsvarande period under 2022. Ökningen berodde dels på ökningen av antalet varuhus i Rustas varuhusnätverk jämfört med motsvarande period under 2022, dels på kostnader förknippade med upptagandet av Bolagets aktier till handel på Nasdaq Stockholm.

Övriga rörelseintäkter

De övriga rörelseintäkterna ökade med 21,4 miljoner kronor, eller 45,2 procent, till 68,8 miljoner kronor för perioden 1 maj–31 juli 2023, från 47,4 miljoner kronor under motsvarande period under 2022. Ökningen berodde främst på mottagna elstöd och positiva valutaeffekter.

Övriga rörelsekostnader

De övriga rörelsekostnaderna minskade med 16,8 miljoner kronor, eller 36,6 procent, till 29,1 miljoner kronor för perioden 1 maj–31 juli 2023, från 45,9 miljoner kronor under motsvarande period under 2022. Minskningen berodde främst på mindre negativa valutaeffekter.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet ökade med 77,6 miljoner kronor, eller 35,5 procent, till 296,3 miljoner kronor för perioden 1 maj–31 juli 2023, från 218,7 miljoner kronor under motsvarande period under 2022. Ökningen berodde

främst på ökningen av bruttovinsten till följd av de skäl som anges ovan, vilket delvis motverkades av ökade försäljningskostnader och administrationskostnader.

Finansiella intäkter

De finansiella intäkterna ökade med 2,0 miljoner kronor, till 2,0 miljoner kronor för perioden 1 maj–31 juli 2023, från 0,0 miljoner kronor under motsvarande period under 2022. Ökningen berodde främst på erhållna ränteintäkter som ökat till följd av ökade räntenivåer.

Finansiella kostnader

De finansiella kostnaderna ökade med 19,1 miljoner kronor, eller 49,8 procent, till 57,6 miljoner kronor för perioden 1 maj–31 juli 2023, från 38,4 miljoner kronor under motsvarande period under 2022. Ökningen berodde främst på ökade räntekostnader hänförliga till leasingskulder till följd av fler varuhus i varuhusnätverket och en högre leasingskuld jämfört med motsvarande period under 2022.

Resultat före skatt

Resultatet före skatt ökade med 60,5 miljoner kronor, eller 33,6 procent, till 240,7 miljoner kronor för perioden 1 maj–31 juli 2023, från 180,2 miljoner kronor under motsvarande period under 2022. Ökningen var en följd av ett förbättrat rörelseresultat.

Inkomstskatt

Inkomstskatten ökade med 16,2 miljoner kronor, eller 45,9 procent, till 51,6 miljoner kronor för perioden 1 maj–31 juli 2023, från 35,4 miljoner kronor under motsvarande period under 2022. Ökningen berodde främst på att resultat före skatt ökat.

Periodens resultat

Periodens resultat ökade med 44,3 miljoner kronor, eller 30,5 procent, till 189,1 miljoner kronor för perioden 1 maj–31 juli 2023, från 144,9 miljoner kronor under motsvarande period under 2022.

Jämförelse mellan räkenskapsåret 2022/2023 och räkenskapsåret 2021/2022**Nettoomsättning**

Nettoomsättningen ökade med 712,2 miljoner kronor, eller 7,5 procent, till 10 202,3 miljoner kronor för räkenskapsåret 2022/2023, från 9 490,2 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022. Ökningen berodde främst på öppnandet av 14 nya varuhus i Rustas varuhusnätverk och positiv jämförbar tillväxt i alla segment samt betydande nettoomsättningstillväxt i segmentet Övriga marknader jämfört med den svagare nettoomsättnings-tillväxten under räkenskapsåret 2021/2022 i spåren av COVID-19-pandemin.

Kostnader för sålda varor

Kostnaderna för sålda varor ökade med 537,8 miljoner kronor, eller 9,8 procent, till 6 015,8 miljoner kronor för räkenskapsåret 2022/2023, från 5 478,0 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022. Ökningen av kostnaderna för sålda varor var främst en följd av den ökning av nettoomsättningen som beskrivs ovan i kombination med ökade inköpskostnader till följd av ökad inflation, väsentligt ökade fraktkostnader under andra halvåret 2021 och 2022 till följd av den allmänna bristen på containrar som främst påverkade kostnaderna för sålda varor under räkenskapsåret 2022/2023 när de produkter som levererades under 2022 såldes av Rusta samt till följd av negativa valutaeffekter som ett resultat av att den svenska kronan försvagades mot den amerikanska dollarn, främst i fråga om produkter som köpts in från Asien.

Bruttovinst

Bruttovinsten ökade med 174,3 miljoner kronor, eller 4,3 procent, till 4 186,5 miljoner kronor för räkenskapsåret 2022/2023, från 4 012,2 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022. Denna ökning var främst ett resultat av den ökade nettoomsättningen till följd av positiv jämförbar tillväxt och öppnandet av nya varuhus under perioden. Rustas bruttomarginal minskade med 1,3 procentenheter till 41,0 procent för räkenskapsåret 2022/2023, från 42,3 procent för räkenskapsåret 2021/2022, främst till följd av de väsentligt ökade fraktkostnaderna för produkter som köptes in från Asien som beskrivs ovan.

Försäljningskostnader

Försäljningskostnaderna ökade med 348,9 miljoner kronor, eller 11,4 procent, till 3 414,4 miljoner kronor för räkenskapsåret 2022/2023, från 3 065,4 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022. Ökningen berodde delvis på öppnandet av 14 nya varuhus i Rustas varuhusnätverk, med ökade personalkostnader och kostnader för distribution från centrallagret till Rustas varuhus samt kostnader förknippade med centrallagret, inklusive personal, underhåll och drift. Därutöver ökade avskrivningar av leasingavtal till följd av ökade inflationsnivåer och marknadsföringskostnaderna ökade till följd av ökade papperspriser, vilket påverkade kostnaderna för produktionen av Rustas direktmarknadsföringsblad.

Administrationskostnader

Administrationskostnaderna ökade med 14,5 miljoner kronor, eller 5,1 procent, till 297,5 miljoner kronor för räkenskapsåret 2022/2023, från 283,1 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022. Denna ökning berodde främst på ökningen av antalet varuhus i Rustas varuhusnätverk under perioden.

Övriga rörelseintäkter

De övriga rörelseintäkterna minskade med 81,2 miljoner kronor, eller 27,3 procent, till 216,2 miljoner kronor för räkenskapsåret 2022/2023, från 297,4 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022. Minskningen jämfört med räkenskapsåret 2021/2022 var främst ett resultat av försäljningen av dotterföretaget Rusta F4 Construction AB under 2021 som påverkade övriga rörelseintäkter positivt under räkenskapsåret 2021/2022, vilket delvis utjämnades av ökade positiva valutaeffekter.

Övriga rörelsekostnader

De övriga rörelsekostnaderna ökade med 25,5 miljoner kronor, eller 17,3 procent, till 172,6 miljoner kronor för räkenskapsåret 2022/2023, från 147,1 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022. Ökningen berodde främst på negativa valutaeffekter.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet minskade med 295,8 miljoner kronor, eller 36,3 procent, till 518,2 miljoner kronor för räkenskapsåret 2022/2023, från 814,0 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022. Denna minskning var främst ett resultat av ökade kostnader enligt beskrivningen ovan, vilka framför allt drevs av ökade inflationsnivåer.

Finansiella intäkter

De finansiella intäkterna ökade med 1,0 miljoner kronor, eller 257,8 procent, till 1,4 miljoner kronor för räkenskapsåret 2022/2023, från 0,4 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022. Ökningen berodde främst på ökade inlåningsräntor.

Finansiella kostnader

De finansiella kostnaderna ökade med 35,7 miljoner kronor, eller 24,9 procent, till 179,0 miljoner kronor för räkenskapsåret 2022/2023, från 143,3 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022. Denna ökning berodde främst på ökade räntekostnader avseende leasing av varuhuslokaler till följd av öppnandet av 14 nya varuhus under perioden samt ökade räntekostnader till följd av ökad inflation.

Resultat före skatt

Resultatet före skatt minskade med 330,5 miljoner kronor, eller 49,2 procent, till 340,7 miljoner kronor för räkenskapsåret 2022/2023, från 671,1 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022. Minskningen berodde främst på ett lägre rörelseresultat.

Inkomstskatt

Inkomstskatten ökade med 23,4 miljoner kronor, eller 41,9 procent, till 79,3 miljoner kronor för räkenskapsåret 2022/2023, från 55,9 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022. Ökningen var dels relaterad till förnyad

bedömning av möjligheten att utnyttja underskotts-avdrag i Finland, dels relaterad till att Bolaget för räkenskapsåret 2021/2022 hade en lägre inkomstskatt till följd av att de övriga rörelseintäkterna från försäljningen av dotterföretaget Rusta F4 Construction AB var på en skattefri grund.

Periodens resultat

Periodens resultat minskade med 353,9 miljoner kronor, eller 57,5 procent, till 261,4 miljoner kronor för räkenskapsåret 2022/2023, från 615,3 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022.

Jämförelse mellan räkenskapsåret 2021/2022 och räkenskapsåret 2020/2021

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 857,4 miljoner kronor, eller 9,9 procent, till 9 490,2 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022, från 8 632,8 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020/2021. Denna ökning berodde främst på en kombination av en positiv jämförbar tillväxt till följd av ökad kundtrafik i varuhusen, ökad besöksfrekvens bland kunder och ökad storlek på genomsnittlig kundkorg i Sverige och Norge, vilket delvis motverkades av en minskning av nettoomsättningen på Övriga marknader, främst driven av förändringen av produktsortimentet från gamla Hong Kong-produkter till Rustas produkter efter integrationen av Hong Kong samt renoveringar av befintliga varuhus och öppnandet av 15 nya varuhus under perioden i Rustas geografiska marknader.

Kostnader för sålda varor

Kostnaderna för sålda varor ökade med 482,9 miljoner kronor, eller 9,7 procent, till 5 478,0 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022, från 4 995,1 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020/2021. Ökningen var främst ett resultat av den ökade nettoomsättningen som beskrivs ovan samt ökade inköps- och fraktkostnader, främst avseende produkter som köptes in från Asien.

Bruttovinst

Bruttovinsten ökade med 374,5 miljoner kronor, eller 10,3 procent, till 4 012,2 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022, från 3 637,7 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020/2021. Ökningen berodde främst på den ökade nettoomsättningen till följd av en positiv jämförbar tillväxt och öppnandet av nya varuhus under perioden. Rustas bruttomarginal ökade med 0,2 procentenheter till 42,3 procent för räkenskapsåret 2021/2022, från 42,1 procent för räkenskapsåret 2020/2021, till följd av en högre försäljningstillväxt än genomsnittet för produkter med hög marginal framför allt inom produktkategorierna Heminredning och Fritid, vilket delvis motverkades av ökade inköps- och fraktkostnader för produkter som köptes in från Asien.

Försäljningskostnader

Försäljningskostnaderna ökade med 263,6 miljoner kronor, eller 9,4 procent, till 3 065,4 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022, från 2 801,8 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020/2021. Ökningen berodde främst på öppnandet av 15 nya varuhus i Rustas varuhusnätverk, med ökade personalkostnader och kostnader för distribution från centrallagret till Rustas varuhus samt kostnader förknippade med centrallagret, inklusive personal, underhåll och drift.

Administrationskostnader

Administrationskostnaderna ökade med 11,1 miljoner kronor, eller 4,1 procent, till 283,1 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022, från 272,0 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020/2021. Denna ökning berodde främst på ett ökat antal anställda på Rustas huvudkontor samt ökade kostnader relaterade till IT och systemapplikationer, vilka drevs av ökningen av antalet varuhus i Rustas varuhusnätverk under perioden.

Övriga rörelseintäkter

De övriga rörelseintäkterna ökade med 108,0 miljoner kronor, eller 57,0 procent, till 297,4 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022, från 189,4 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020/2021. Ökningen berodde främst på positiva valutaeffekter samt försäljningen av dotterföretaget Rusta F4 Construction AB, vilket hade en positiv effekt om 106,4 miljoner kronor på övriga rörelseintäkter.

Övriga rörelsekostnader

De övriga rörelsekostnaderna ökade med 22,1 miljoner kronor, eller 17,7 procent, till 147,1 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022, från 125,0 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020/2021. Ökningen berodde främst på negativa valutaeffekter.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet ökade med 185,7 miljoner kronor, eller 29,6 procent, till 814,0 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022, från 628,3 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020/2021. Denna ökning berodde främst på ökningen av bruttovinsten till följd av de skäl som anges ovan, vilket delvis motverkades av ökade försäljningskostnader och administrationskostnader.

Finansiella intäkter

De finansiella intäkterna minskade med 0,2 miljoner kronor, eller 36,7 procent, till 0,4 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022, från 0,6 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020/2021. Denna minskning berodde främst på en minskning i ränteintäkter relaterade till fordringar på Bolagets tidigare moderbolag Fasetten AB.

Finansiella kostnader

De finansiella kostnaderna ökade med 18,0 miljoner kronor, eller 14,4 procent, till 143,3 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022, från 125,2 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020/2021. Ökningen berodde främst på ökade räntekostnader avseende leasing av varuhuslokaler till följd av öppnandet av 15 nya varuhus.

Resultat före skatt

Resultatet före skatt ökade med 167,4 miljoner kronor, eller 33,2 procent, till 671,1 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022, från 503,7 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020/2021. Ökningen var en följd av ett förbättrat rörelseresultat.

Inkomstskatt

Inkomstskatten minskade med 46,7 miljoner kronor, eller 45,5 procent, till 55,9 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022, från 102,5 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020/2021. Denna minskning berodde främst på försäljningen av dotterföretaget Rusta F4 Construction AB på en skattefri grund, vilket hade en positiv effekt på den effektiva skattesatsen.

Periodens resultat

Periodens resultat minskade med 214,1 miljoner kronor, eller 53,4 procent, till 615,3 miljoner kronor för räkenskapsåret 2021/2022, från 401,2 miljoner kronor för räkenskapsåret 2020/2021.

Kassaflödesanalys

Följande tabell visar de huvudsakliga posterna i Koncernens kassaflöden för perioderna 1 maj–31 juli 2023 och 1 maj–31 juli 2022 samt för räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022 och 2020/2021.

(MSEK)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Kassaflöde från den löpande verksamheten	763,5	388,0	1 006,8	624,9	744,8
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-30,9	-22,3	-172,4	607,2	-387,5
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-520,8	-354,2	-825,8	-1 129,8	-356,9
Kassaflöde för perioden	211,8	11,5	8,6	102,2	0,5
Likvida medel vid periodens slut	393,7	181,2	182,2	169,7	66,0

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Rustas kassaflöde från den löpande verksamheten för perioden 1 maj–31 juli 2023 uppgick till 763,5 miljoner kronor, motsvarande en ökning om 375,5 miljoner kronor, eller 96,8 procent, jämfört med perioden 1 maj–31 juli 2022, främst som ett resultat av förändringar i rörelsekapital relaterat till ökade leverantörsskulder kopplade

Likviditet och kapitaltillgångar

Översikt

Rustas behov av likvida medel består främst av finansiering av rörelsekostnader, rörelsekapital, investeringar i samband med öppnande av nya varuhus och renovering av befintliga varuhus, amortering av skulder, betalning av utdelningar och skatter. Rustas huvudsakliga källor till likvida medel har varit och förväntas fortsätta att vara kassaflöden från den löpande verksamheten och periodvist utnyttjande av Bolagets revolverande kreditfacilitet (se avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Övriga avtal – Revolverande Kreditfacilitetsavtal"). Per den 31 juli 2023 hade Rusta 393,7 miljoner kronor i likvida medel och utnyttjade kreditfaciliteter (under sitt dåvarande kreditfacilitetsavtal, vilket har ersatts av Kreditfacilitetsavtalet) om 800,0 miljoner kronor. Majoriteten av Rustas likvida medel innehåller i valutorna svenska kronor, norska kronor och euro medan en minoritet innehåller i amerikanska dollar, brittiska pund, kinesiska yuan och indiska rupier. Rusta säkrar ett belopp motsvarande minst 40 procent av sina inköp i amerikanska dollar genom att ingå terminkontrakt. För ytterligare information om Rustas användning av finansiella instrument i risksäkringssyfte, se avsnittet "Nyckelfaktorer som påverkar Bolagets resultat och finansiella ställning – Valutaexponering" ovan samt not 4 på sidorna F-19–F-23 i avsnittet "Historisk finansiell information".

Uttalande avseende rörelsekapital

Enligt Rustas uppfattning är det tillgängliga rörelsekapitalet för Koncernen vid tidpunkten för detta Prospekt tillräckligt för dess nuvarande behov och för de tolv månader som följer efter tidpunkten för detta Prospekt.

till varuinköp inför kommande säsongsförsäljning jämfört med motsvarande period under 2022 då Rusta hade en större andel säsongssortiment i lager.

Kassaflödet från den löpande verksamheten ökade med 382,0 miljoner kronor, eller 61,1 procent, till 1 006,8 miljoner kronor under räkenskapsåret 2022/2023, från 624,9 miljoner kronor under räkenskapsåret 2021/2022. Denna

ökning berodde främst på minskade lagernivåer jämfört med räkenskapsåret 2021/2022 till följd av förbättrad lageromsättningshastighet.

Kassaflödet från den löpande verksamheten minskade med 119,9 miljoner kronor, eller 16,1 procent, till 624,9 miljoner kronor under räkenskapsåret 2021/2022, från 744,8 miljoner kronor under räkenskapsåret 2020/2021. Denna minskning var främst ett resultat av ökade lagernivåer på grund av försenade produktleveranser till följd av COVID-19-pandemin för vilka inköpsorder gjordes under räkenskapsåret 2020/2021, vilket delvis utjämnades av ett ökat rörelseresultat.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Rustas kassaflöde från investeringsverksamheten för perioden 1 maj–31 juli 2023 uppgick till –30,9 miljoner kronor, motsvarande en minskning om 8,7 miljoner kronor, eller 38,9 procent, jämfört med perioden 1 maj–31 juli 2022, främst som ett resultat av att investeringar i nya varuhus har gjorts sedan motsvarande period under 2022, vilket till följd av ett ökat antal varuhus i varuhusnätverket jämfört med motsvarande period under 2022 lett till ökade strategiska investeringar kopplade till flytt av varuhus, befintliga varuhus i varuhusnätverket och centrallagret.

Kassaflödet från investeringsverksamheten minskade med 779,6 miljoner kronor, eller 128,4 procent, till –172,4 miljoner kronor under räkenskapsåret 2022/2023 från 607,2 miljoner kronor under räkenskapsåret 2021/2022. Denna minskning var främst ett resultat av att Rustas investeringsnivåer återgick till normala nivåer efter avyttringen av dess centrallager under räkenskapsåret 2021/2022.

Kassaflödet från investeringsverksamheten ökade med 994,6 miljoner kronor, eller 256,7 procent, till 607,2 miljoner kronor under räkenskapsåret 2021/2022, från –387,5 miljoner kronor under räkenskapsåret 2020/2021. Denna ökning var främst ett resultat av att betydande investeringar gjordes i konstruktionen av centrallagret under räkenskapsåret 2020/2021, vilket avyttrades under räkenskapsåret 2021/2022, vilket resulterade i en positiv effekt om 885,3 miljoner kronor på Rustas kassaflöde under räkenskapsåret 2021/2022.

Rustas underhållsinvesteringar, strategiska investeringar och expansionsinvesteringar redovisas som en del av kassaflödet från investeringsverksamheten i Rustas finansiella rapporter (se avsnittet ”– Kassaflödesanalys” ovan). I följande tabell presenteras Rustas investeringar för perioderna 1 maj–31 juli 2023 och 1 maj–31 juli 2022 samt för räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022 och 2020/2021.

(MSEK)	1 maj–31 juli		1 maj–30 april		
	2023	2022	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Underhållsinvesteringar	8,4	7,8	42,1	53,0	34,9
Strategiska investeringar	10,0	5,5	23,2	20,9	86,2
Expansionsinvesteringar	12,5	9,0	107,2	183,1	357,8
Totala investeringar	30,9	22,3	172,4	257,0	479,0

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Rustas kassaflöde från finansieringsverksamheten för perioden 1 maj–31 juli 2023 uppgick till –520,8 miljoner kronor, motsvarande en minskning om 166,6 miljoner kronor, eller 47,0 procent, jämfört med perioden 1 maj–31 juli 2022, främst som ett resultat av förändring i utnyttjandet av checkräkningskredit under Rustas dåvarande kreditfacilitetsavtal (vilket har ersatts av Kreditfacilitetsavtalet).

Kassaflödet från finansieringsverksamheten ökade med 304,0 miljoner kronor, eller 26,9 procent, till –825,8 miljoner kronor under räkenskapsåret 2022/2023 från –1 129,8 miljoner kronor under räkenskapsåret 2021/2022. Ökningen berodde främst på minskad utdelning till aktieägarna, vilket delvis jämnades ut av amortering av långfristiga lån.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten minskade med 773,0 miljoner kronor, eller 216,6 procent, till –1 129,8 miljoner kronor under räkenskapsåret 2021/2022 från –356,9 miljoner kronor under räkenskapsåret 2020/2021. Denna minskning berodde främst på ökade utdelningar till aktieägarna under räkenskapsåret 2021/2022 jämfört med räkenskapsåret 2020/2021 till följd av att ingen utdelning lämnades för räkenskapsåret 2020/2021, vilket beslutades om med hänsyn till den osäkerhet som orsakades av COVID-19-pandemin.

Investeringar

Rusta kategoriserar sina investeringar i följande tre kategorier:

- Underhållsinvesteringar:** Avser investeringar relaterade till löpande underhåll av Koncernens operationella verksamhet.
- Strategiska investeringar:** Avser investeringar relaterade till strategiska initiativ, såsom ombyggnad och ny utformning av varuhus och investeringar i IT-system för att stödja Rustas strategiska planer.
- Expansionsinvesteringar:** Avser investeringar relaterade till öppnandet av nya varuhus.

Under perioden 1 maj–31 juli 2023 bestod Rustas investeringar huvudsakligen av (i) underhållsinvesteringar hänförliga till befintliga varuhus och centrallagret, (ii) strategiska investeringar relaterade till nya varuhus och centrallagret och (iii) expansionsinvesteringar relaterade till nya varuhus. Under perioden 1 maj–31 juli 2022 bestod Rustas investeringar huvudsakligen av (i) underhållsinvesteringar hänförliga till befintliga varuhus, (ii) strategiska investeringar relaterade till IT-system och (iii) expansionsinvesteringar relaterade till nya varuhus.

Under räkenskapsåret 2022/2023 bestod Rustas investeringar huvudsakligen av (i) underhållsinvesteringar hänförliga till löpande underhåll av varuhusnätverket, centrallagret och huvudkontoret, (ii) strategiska investeringar relaterade till löpande utveckling av onlineplattformen, IT-applikationer och varuhuskonceptet och (iii) expansionsinvesteringar relaterade till öppnandet av 14 nya varuhus i varuhusnätverket.

Under räkenskapsåret 2021/2022 bestod Rustas investeringar huvudsakligen av (i) underhållsinvesteringar hänförliga till löpande underhåll av varuhusnätverket, centrallagret och huvudkontoret, (ii) strategiska investeringar relaterade till löpande utveckling av onlineplattformen, IT-applikationer och varuhuskonceptet och (iii) expansionsinvesteringar relaterade till öppnandet av 15 nya varuhus i varuhusnätverket.

Under räkenskapsåret 2020/2021 bestod Rustas investeringar huvudsakligen av (i) underhållsinvesteringar hänförliga till löpande underhåll av varuhusnätverket och huvudkontoret, (ii) strategiska investeringar relaterade till omprofileringen av det finska varuhusnätverket som förvärvades genom förvärvet av den finska lågprisdetaljhandlaren Hong Kong under 2018 och (iii) expansionsinvesteringar relaterade till centrallagret i Norrköping och öppnandet av 11 nya varuhus i varuhusnätverket.

Per dagen för detta Prospekt har Rusta inte några väsentliga pågående investeringar och har inte heller gjort några fasta åtaganden om att genomföra några sådana investeringar. Inom ramen för den normala verksamheten öppnar Bolaget från tid till annan nya varuhus. Per den 31 juli 2023 uppgick det totala uppskattade investeringsbeloppet förknippat med planerade varuhusöppningar¹⁾ till cirka 72 miljoner kronor.

Skuldsättning

Till följd av säsongvariationerna i Rustas verksamhet, med högsäljningsperioder under månaderna fram till och med sommaren (april–juli) och jul (november–december), fluktuerar Rustas rörelsekapital under räkenskapsåret, med betydande ökning av rörelsekapitalbehovet under det andra kvartalet (augusti–oktober) och det fjärde kvartalet (februari–april). Under det

andra kvartalet köper Rusta i regel in stora mängder produkter inför julsäsongen och använder därför betydande likvida medel från sin verksamhet för att betala för produkterna. Under det fjärde kvartalet drivs rörelsekapitalbehovet vanligtvis av lägre nettoomsättning jämfört med julsäsongen och av inköp av stora mängder produkter inför sommarsäsongen. Som en del av Rustas ordinarie verksamhet finansierar Rusta sitt rörelsekapitalbehov under det andra och det fjärde kvartalet genom att använda tillgängliga kreditfaciliteter som Rusta därefter betalar av under det första och det tredje kvartalet. Under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 samt perioden 1 maj 2023–31 juli 2023 uppgick Rustas toppnivå för upplåningen under sitt tidigare kreditfacilitetsavtal (vilket har ersatts av Kreditfacilitetsavtalet) till –637,9 miljoner kronor i mars 2021.

För information om Rustas nettoskuldsättning per den 31 juli 2023, se avsnittet "*Kapitalisering och nettoskuldsättning – Nettoskuldsättning*".

Kvantitativ och kvalitativ redovisning av finansiell riskhantering

Rustas verksamhet påverkas i varierande utsträckning av ett antal finansiella risker och osäkerhetsfaktorer, inklusive marknadsrisker. För mer information om Bolagets finansiella riskhantering, se not 4 på sidorna F-19–F-23 i avsnittet "*Historisk finansiell information*".

Väsentliga redovisningsprinciper

För information om Rustas väsentliga redovisningsprinciper, se not 2 på sidorna F-14–F-18 i avsnittet "*Historisk finansiell information*".

De viktigaste utvecklingstrenderna sedan den 31 juli 2023

Rustas verksamhet påverkas av ett antal olika trender och utvecklingar på de marknader inom vilka Rusta är verksam. För mer information om de utvecklingstrender Rusta bedömer utgör de viktigaste utvecklingstrenderna fram till dagen för detta Prospekt, se avsnitten "*Marknadsöversikt – Marknadsutveckling*" och "*Operationell och finansiell översikt – Nyckelfaktorer som påverkar Bolagets resultat och finansiella ställning*".

Betydande förändringar i Bolagets finansiella ställning eller resultat efter den 31 juli 2023

Sedan den 31 juli 2023 och fram till dagen för detta Prospekt har det inte skett några betydande förändringar i Bolagets finansiella ställning eller resultat.

1) Med planerade varuhusöppningar avses 18 planerade varuhus för vilka leasingavtal har ingåtts med hyresvärd.

Kapitalisering och nettoskuldsättning

Tabellerna i detta avsnitt beskriver Bolagets kapitalisering och nettoskuldsättning på koncernnivå per den 31 juli 2023. Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden" för mer information om Bolagets aktiekapital och aktier. Tabellerna i detta avsnitt bör läsas tillsammans med informationen i avsnitten "Utvald historisk finansiell information" och "Operationell och finansiell översikt".

Kapitalisering

Bolagets kapitalisering per den 31 juli 2023 presenteras i tabellen nedan. Endast räntebärande skulder som specificeras i nettoskuldsättningstabellen nedan inkluderas i kapitaliseringstabellen.

(MSEK)	31 juli 2023
Summa kortfristiga skulder¹⁾ (inklusive den kortfristiga delen av långfristiga skulder)	874,5
För vilka garanti ställts	871,7
Mot annan säkerhet	–
Utan säkerhet	2,8
Summa långfristiga skulder²⁾ (exklusive den kortfristiga delen av långfristiga skulder)	4 687,5
Garanterade	4 641,0
Med säkerhet	–
Utan garanti/utan säkerhet	46,5
Eget kapital	
Aktiekapital	5,1
Reservfond(er)	0,9
Övriga reserver ³⁾	1 502,8
Summa	7 070,8

- 1) Av kortfristiga räntebärande skulder avser 871,7 miljoner kronor leasingsskuld i enlighet med IFRS 16 där hyresgarantiutfästelse föreligger.
- 2) Av långfristiga räntebärande skulder avser 4 641,0 miljoner kronor leasingsskuld i enlighet med IFRS 16 där hyresgarantiutfästelse föreligger.
- 3) Övriga reserver inkluderar reserver samt balanserat resultat inklusive periodens resultat för perioden 1 maj–31 juli 2023.

Indirekta skulder och eventalförpliktelser

Per den 30 april 2023 uppgick Rustas eventalförpliktelser till 142,6 miljoner kronor, se not 36 på sidan F-36 i avsnittet "Historisk finansiell information". Per den 31 juli 2023 uppgick Rustas eventalförpliktelser till 151,1 miljoner kronor. Skillnaden mellan beloppet per den 30 april 2023 respektive beloppet per den 31 juli 2023 är hänförlig till omräkning till följd av valutakursförändringar avseende de underliggande eventalförpliktelserna.

Nettoskuldsättning

Bolagets nettoskuldsättning per den 31 juli 2023 presenteras i tabellen nedan.

(MSEK)	31 juli 2023
(A) Kassa och bank	393,7
(B) Andra likvida medel	–
(C) Övriga finansiella tillgångar	–
(D) Likviditet (A) + (B) + (C)	393,7
(E) Kortfristiga finansiella skulder (inklusive skuldinstrument men exklusive kortfristig andel av långfristiga finansiella skulder) ¹⁾	871,7
(F) Kortfristig andel av långfristiga finansiella skulder	2,8
(G) Kortfristig finansiell skuldsättning (E) + (F)	874,5
(H) Kortfristig finansiell skuldsättning netto (G) – (D)	480,8
(I) Långfristiga finansiella skulder (exklusive kortfristig andel och skuldinstrument) ²⁾	4 687,5
(J) Skuldinstrument	–
(K) Långfristiga leverantörsskulder och andra skulder	–
(L) Långfristig finansiell skuldsättning (I) + (J) + (K)	4 687,5
(M) Summa finansiell skuldsättning (H) + (L)	5 168,3³⁾

- 1) Avser i sin helhet kortfristig leasingsskuld.
- 2) Av långfristiga finansiella skulder avser 4 641,0 miljoner kronor leasingsskuld i enlighet med IFRS 16.
- 3) Per den 31 juli 2023 hade Rusta en checkräkningskredit om 800,0 miljoner kronor som per den 31 juli 2023 i sin helhet var outnyttjad. Koncernen hade ställt säkerhet om 615,0 miljoner kronor relaterad till checkräkningskrediten per den 31 juli 2023. Den dåvarande checkräkningskrediten har ersatts av kreditfaciliteten under Kreditfacilitetsavtalet. För mer information om Kreditfacilitetsavtalet (inklusive ställd säkerhet under Kreditfacilitetsavtalet), se avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Övriga avtal – Revolverande Kreditfacilitetsavtal".

Per den 31 juli 2023 hade Koncernen undertecknat avtal för lokaler där tillträde förväntas ske under de kommande tre räkenskapsåren. Koncernens hyresåtagande för dessa avtal uppgår till nominellt 560,3 miljoner kronor.

Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

Styrelsen

Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre och högst åtta ledamöter utan suppleanter. Styrelsen består för närvarande av sju ledamöter, utan suppleanter, som är valda för tiden intill slutet av årsstämman 2024.

I nedanstående tabell presenteras styrelseledamöterna, deras befattning, året då de valdes in i styrelsen för första gången samt huruvida de anses vara oberoende i förhållande till Bolaget, Bolagets ledande befattningshavare och Bolagets större aktieägare.

Styrelseledamot	Befattning	Styrelseledamot i Bolaget sedan	Oberoende i förhållande till	
			Bolaget och ledande befattningshavare	Bolagets större aktieägare ¹⁾
Erik Haegerstrand	Styrelseordförande	2022	Ja	Ja
Anders Forsgren	Styrelseledamot	1986	Nej	Nej
Ann-Sofi Danielsson	Styrelseledamot	2022	Ja	Ja
Björn Forssell	Styrelseledamot	2019	Nej	Nej
Claes Eriksson	Styrelseledamot	2009	Ja	Ja
Maria Edsman	Styrelseledamot	2016	Ja	Ja
Victor Forsgren	Styrelseledamot	2022	Nej	Nej

1) Med större aktieägare avses aktieägare som direkt eller indirekt kontrollerar tio procent eller mer av aktierna eller rösterna i Bolaget.



Erik Haegerstrand

Styrelseordförande sedan 2022.
Ledamot i styrelsens revisionsutskott.

Född: 1959.

Huvudsaklig utbildning: Civilekonom-examen, Stockholms universitet.

Andra nuvarande uppdrag utanför Koncernen: Verkställande direktör och styrelseordförande i Bonnier Group Aktiebolag samt flera uppdrag i bolag inom Bonnier-koncernen. Styrelseledamot i Polykemi Aktiebolag och Polykemi Holding AB. Styrelsesuppleant i SolveBIT AB.

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren): Uppdrag i bolag inom Bonnier-koncernen. Styrelseledamot i Dun & Bradstreet AB och Dun & Bradstreet Europe Holding AB.

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): –

Oberoende enligt Svensk kod för bolagsstyrning: Oberoende i förhållande till Bolaget, Bolagets ledande befattningshavare och Bolagets större aktieägare.



Anders Forsgren

Styrelseledamot sedan 1986. Ledamot i styrelsens etableringsutskott.

Född: 1952.

Huvudsaklig utbildning: Civilekonom-examen och forskningsstudier i marknadsföring och distribution, Uppsala universitet.

Andra nuvarande uppdrag utanför Koncernen: Verkställande direktör och styrelseledamot i Fasetten AB och Fasetten Holding AB. Styrelseledamot i Aforber AB, Aforber Förvaltning AB, Aforber Invest AB och Business Challenge AB. Innehavare av Mercatus.

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren): –

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): 62 012 100 aktier.

Oberoende enligt Svensk kod för bolagsstyrning: Inte oberoende i förhållande till Bolaget, Bolagets ledande befattningshavare och Bolagets större aktieägare.



Ann-Sofi Danielsson

Styrelseledamot sedan 2022.
Ordförande i styrelsens revisionsutskott.

Född: 1959.

Huvudsaklig utbildning: Civilekonom-examen, Uppsala universitet.

Andra nuvarande uppdrag utanför Koncernen: Styrelseledamot och ordförande i revisionskommittén i Netel Holding AB (publ), Pandox Aktiebolag (publ) och Vasakronan AB (publ). Styrelseledamot i Building Automation Nordic AB, Building Automation Nordic Holding AB och Singö Home Konsult o Friskvård AB. Ledamot i Advisory Board som konsult i Brixly AB.

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren): CFO i Bonava AB (publ) och uppdrag inom Bonava-koncernen.

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): –

Oberoende enligt Svensk kod för bolagsstyrning: Oberoende i förhållande till Bolaget, Bolagets ledande befattningshavare och Bolagets större aktieägare.



Björn Forssell

Styrelseledamot sedan 2019.

Född: 1976.

Huvudsaklig utbildning: MBA, International Business, Temple University, Philadelphia, USA.

Andra nuvarande uppdrag utanför Koncernen: Styrelseordförande i Sareq AB, Scandienergy Hong Kong Limited, Öngal Förvaltning AB och Öngal i Uppsala invest AB. Verkställande direktör och styrelseledamot i Panartis AB och Scandienergy AB. Styrelseledamot i Decisiven Aktiebolag, Fasetten AB, Fasetten Holding AB och iGO Group Holding AB och Sino Etail Hong Kong.

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren): –

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): 62 012 100 aktier.

Oberoende enligt Svensk kod för bolagsstyrning: Inte oberoende i förhållande till Bolaget, Bolagets ledande befattningshavare och Bolagets större aktieägare.



Claes Eriksson

Styrelseledamot sedan 2009.

Ordförande i styrelsens etableringsutskott.

Född: 1951.

Huvudsaklig utbildning: Sju års utbildning inom försvaret.

Andra nuvarande uppdrag utanför Koncernen: Styrelseledamot i Cerix AB och IMD Arkitektur AB.

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren): Senior rådgivare och konsult vid Hestra Inredningar AB.

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): 3 741 000 aktier.

Oberoende enligt Svensk kod för bolagsstyrning: Oberoende i förhållande till Bolaget, Bolagets ledande befattningshavare och Bolagets större aktieägare.

**Maria Edsman**

Styrelseledamot sedan 2016. Ledamot i styrelsens revisionsutskott.

Född: 1968.

Huvudsaklig utbildning: Civilekonomexamen, Handelshögskolan i Stockholm.

Andra nuvarande uppdrag utanför

Koncernen: Verkställande direktör i Bokusgruppen AB (publ). Verkställande direktör och styrelseordförande i Akademibokhandeln Holding AB, Bokhandelsgruppen i Sverige AB och Bokus AB. Verkställande direktör och styrelseledamot i Galadriel AB. Styrelseledamot i Svenska Bokhandlareföreningens Service AB och Volati AB. Styrelsesuppleant i Tekholmen AB.

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren):

Verkställande direktör och styrelseordförande i Akademibokhandelsgruppen AB.

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): –

Oberoende enligt Svensk kod för bolagsstyrning: Oberoende i förhållande till Bolaget, Bolagets ledande befattningshavare och Bolagets större aktieägare.

**Victor Forsgren**

Styrelseledamot sedan 2022. Ledamot i styrelsens etableringsutskott.

Född: 1988.

Huvudsaklig utbildning: Kandidatexamen, Business & Economics, masterexamen, Finance & Accounting samt CEMS masterexamen, International Management, Handelshögskolan i Stockholm.

Andra nuvarande uppdrag utanför

Koncernen: Styrelsesuppleant i Fasetten AB och Fasetten Holding AB.

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren): –

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): Närstående till Anders Forsgren (se Anders Forsgrens innehav ovan).

Oberoende enligt Svensk kod för

bolagsstyrning: Inte oberoende i förhållande till Bolaget, Bolagets ledande befattningshavare och Bolagets större aktieägare.

Ledande befattningshavare

Bolagsledningen består för närvarande av nio personer. I nedanstående tabell presenteras de ledande befattningshavarna, deras befattning och det år respektive person blev en ledande befattningshavare.

Namn	Befattning	Ledande befattningshavare i Bolaget sedan
Göran Westerberg	Verkställande direktör	2011
Sofie Malmunger	Chief Financial Officer	2022
Jozef Khasho	Chief Sales Officer	2018
Linda Estenthal	Chief Marketing Officer	2017
Annica Nyström	Chief Range Officer	2022
Anna Bergstedt	Chief Supply Chain Officer	2020
Per Wennerström	Chief Business Development Officer	2019
Viswakumar Ananthakrishnan	Chief Purchasing Officer	2023
Annika Holm Sundström	Chief HR Officer	2019



Göran Westerberg

Verkställande direktör sedan 2012 (ledande befattningshavare i Bolaget sedan 2011).

Född: 1971.

Huvudsaklig utbildning: Civilekonomexamen, Stockholms universitet. EMBA, INSEAD i Frankrike och Singapore.

Andra nuvarande uppdrag utanför Koncernen: Styrelseledamot i Eleiko Group AB och GW Advice AB.

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren): –

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): 3 872 400 aktier och 11 382 teckningsoptioner av serie 2020:1.



Sofie Malmunger

Chief Financial Officer sedan 2022.

Född: 1979.

Huvudsaklig utbildning: Civilekonomexamen, Handelshögskolan i Stockholm.

Andra nuvarande uppdrag utanför Koncernen: –

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren): –

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): 71 400 aktier. Deltar med upp till 90 000 kronor i LTIP 2023.



Jozef Khasho

Chief Sales Officer sedan 2018.

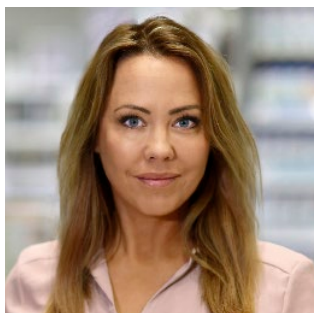
Född: 1983.

Huvudsaklig utbildning: Ekonomiekandidatexamen i företagsekonomi och masterexamen i Human Resource Development and Labour Relations, Uppsala universitet. Business Strategy for HR Leaders, INSEAD.

Andra nuvarande uppdrag utanför Koncernen: –

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren): Styrelseledamot i HR The Real Deal AB. Styrelsesuppleant i V360 Studios Sweden AB.

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): 312 600 aktier. Deltar med upp till 90 000 kronor i LTIP 2023.



Linda Estenthal

Chief Marketing Officer sedan 2017.

Född: 1975.

Huvudsaklig utbildning: Civilekonom-examen, Stockholms universitet.

Andra nuvarande uppdrag utanför Koncernen: Styrelsesuppleant i Oxelgården Business Developers AB.

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren): –

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): 63 000 aktier. Deltar med upp till 90 000 kronor i LTIP 2023.



Annica Nyström

Chief Range Officer sedan 2022.

Född: 1985.

Huvudsaklig utbildning: Internationell inköpare, Stockholms Internationella Handelsskola.

Andra nuvarande uppdrag utanför Koncernen: –

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren): –

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): 46 200 aktier. Deltar med upp till 90 000 kronor i LTIP 2023.



Anna Bergstedt

Chief Supply Chain Officer sedan 2020.

Född: 1974.

Huvudsaklig utbildning: Kandidat-examen i logistik, Gävle Högskola.

Andra nuvarande uppdrag utanför Koncernen: –

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren): –

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): 36 000 aktier. Deltar med upp till 90 000 kronor i LTIP 2023.



Per Wennerström

Chief Business Development Officer sedan 2019.

Född: 1980.

Huvudsaklig utbildning: Master-examen i teknisk fysik, Kungliga Tekniska Högskolan.

Andra nuvarande uppdrag utanför Koncernen: Styrelsesuppleant i Wenner & Co. AB.

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren): –

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): 42 600 aktier. Deltar med upp till 90 000 kronor i LTIP 2023.



Viswakumar Ananthakrishnan

Chief Purchasing Officer sedan 2023.

Född: 1966.

Huvudsaklig utbildning: Ingenjörsexamen vid Indian Institute of Technology och masterexamen i företagsekonomi vid Indian Institute of Management-Bangalore, Indien.

Andra nuvarande uppdrag utanför Koncernen: Styrelseledamot i Sweden-India Business Council.

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren): 19 år på IKEA i ledande roller globalt. Managementkonsult och styrelseledamot i Termino C 8600 AB. Ledningskonsult i Eleiko Aktiebolag.

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): 30 000 aktier. Deltar med upp till 90 000 kronor i LTIP 2023.



Annika Holm Sundström

Chief HR Officer sedan 2019.

Född: 1967.

Huvudsaklig utbildning: Personalchefsprogrammet, Mgruppen.

Andra nuvarande uppdrag utanför Koncernen: –

Tidigare uppdrag utanför Koncernen (under de senaste fem åren): Bolagsman i New Luxury Design i Stockholm Handelsbolag.

Innehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (inklusive genom närstående): 31 200 aktier. Deltar med upp till 90 000 kronor i LTIP 2023.

Ytterligare information om styrelseledamöterna och de ledande befattningshavarna

Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare i Rusta kan nås på Bolagets postadress: Box 5064, 194 05 Upplands Väsby.

Utöver vad som framgår nedan föreligger det inga familjerelationer mellan några av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna. Styrelseledamoten Victor Forsgren är son till Anders Forsgren (styrelseledamot i och grundare av Rusta). Det finns inga arrangemang eller överenskommelser mellan Bolaget och någon större aktieägare, kund, leverantör eller annan part, enligt vilka någon styrelseledamot har valts in i styrelsen eller någon ledande befattningshavare tillsatts som ledande befattningshavare.

Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna har under de senaste fem åren (i) dömts i bedrägerirelaterade mål, (ii) representerat ett bolag som försatts i konkurs eller varit föremål för likvidation eller konkursförvaltning, (iii) bundits vid och/eller blivit föremål för påföljder för brott av en reglerings- eller tillsynsmyndighet (inbegripet erkända yrkessammanslutningar) eller (iv) förbjudits av domstol att vara medlem i ett bolags förvaltnings-, lednings- eller tillsynsorgan eller att utöva ledande eller övergripande funktioner i ett bolag, utöver att Erik Haegerstrand har erhållit en förseningsavgift om cirka 2 500 kronor till följd av för sent inlämnad deklaration för inkomstskatteåret 2021.

Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna har några privata intressen som kan stå i strid med deras skyldigheter gentemot Bolaget, utöver vad som framgår nedan. Ett antal styrelseledamöter och ledande befattningshavare har ett ekonomiskt intresse i Bolaget till följd av aktieinnehav och/eller innehav av teckningsoptioner. Styrelseledamöterna och de ledande befattningshavarna i Bolaget har gått med på att, under en viss lock up-period, inte sälja aktier i Bolaget eller på annat sätt genomföra transaktioner med liknande effekter under en viss period efter den första dagen för handel i aktierna på Nasdaq Stockholm, se avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information – Lock up-arrangemang*". Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna har ingått avtal med Bolaget avseende förmåner vid uppdragets upphörande.

Oberoende revisor

Vid årsstämman den 16 september 2020 valdes PwC som Bolagets revisor för tiden intill slutet av årsstämman 2024. Cesar Moré, auktoriserad revisor och medlem i FAR (branschorganisationen för auktoriserade revisorer), är huvudansvarig revisor sedan 2021. Koncernens historiska finansiella information för räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 som inkluderas i detta Prospekt har reviderats av PwC enligt vad som framgår av PwC:s revisorsrapport på sidorna F-38–F-39 i avsnittet "*Historisk finansiell information*". Revisorns kontorsadress är Torsgatan 21, 113 97 Stockholm.

Bolagsstyrning

Översikt

Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag. Före upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm grundades bolagsstyrningen på svensk rätt samt på interna regler och instruktioner. Efter att Bolagets aktier har tagits upp till handel på Nasdaq Stockholm kommer Bolaget även att följa bl.a. Nasdaq Nordic Main Market Rulebook for Issuers of Shares och tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning ("**Koden**"). Koden gäller för alla svenska bolag vars aktier är upptagna till handel på en reglerad marknad i Sverige och ska tillämpas fullt ut i samband med upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Bolaget är inte skyldigt att följa alla regler i Koden eftersom Koden medger en möjlighet att avvika från reglerna förutsatt att varje sådan avvikelse och den valda alternativa lösningen beskrivs samt att skälen för detta anges i bolagsstyrningsrapporten (enligt principen "följ eller förklara").

Bolaget kommer att tillämpa Koden från och med tidpunkten för upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Varje avvikelse från Koden kommer att redovisas i Bolagets bolagsstyrningsrapport. Bolaget behöver dock inte i den första bolagsstyrningsrapporten beskriva avvikelser som rör sådana regler som inte har varit relevanta under den period som omfattas av bolagsstyrningsrapporten. Per dagen för detta Prospekt förväntar sig Bolaget att inte redovisa några avvikelser från Koden i bolagsstyrningsrapporten.

Bolagsstämmor

Allmänt

Enligt aktiebolagslagen (2005:551) är bolagsstämman Bolagets högsta beslutande organ. Vid bolagsstämman utövar aktieägarna sin rösträtt i nyckelfrågor, såsom fastställande av resultat- och balansräkningar, disposition av Bolagets resultat, beviljande av ansvarsfrihet för styrelseledamöter och verkställande direktör, val av styrelseledamöter och revisor(er) samt om arvode till styrelseledamöter och revisor(er).

Årsstämman ska hållas inom sex månader från utgången av varje räkenskapsår. Utöver årsstämman kan även extra bolagsstämmor sammankallas. Enligt Bolagets bolagsordning sker kallelse till bolagsstämma genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och på Bolagets webbplats. När kallelse till bolagsstämma har skett ska information om att kallelse har skett publiceras i Dagens industri.

Rätt att delta i bolagsstämmor

Aktieägare som vill delta i en bolagsstämma ska dels vara införda som aktieägare i en utskrift eller annan framställning av aktieboken avseende förhållandena sex bankdagar före bolagsstämman, dels anmäla sin avsikt att delta till Bolaget senast den dag som anges i kallelsen till bolagsstämman. För att få delta i bolagsstämman måste den som har låtit förvaltarregistrera sina aktier via en bank eller annan förvaltare, utöver att anmäla sin avsikt att delta till Bolaget, tillfälligt låta rösträttsregistrera sina aktier senast fyra bankdagar före bolagsstämman. Aktieägare bör informera sin förvaltare i god tid före avstämningsdagen. Aktieägare kan närvara vid bolagsstämman personligen eller genom ombud och får ha med sig högst två biträden.

Aktieägares initiativrätt

Aktieägare som önskar få ett ärende behandlat vid bolagsstämman måste skicka en skriftlig begäran därom till styrelsen. Ärendet ska behandlas vid bolagsstämman förutsatt att begäran har kommit in till styrelsen senast en vecka före den dag kallelse till bolagsstämma senast får ske enligt aktiebolagslagen eller efter den dagen om begäran inkommer i sådan tid att ärendet kan inkluderas i kallelsen till stämman.

Valberedning

Enligt Koden ska svenska bolag vars aktier är upptagna till handel på en reglerad marknad i Sverige ha en valberedning. Årsstämman som hölls den 1 september 2023 beslutade därför att anta följande principer för utnämning av valberedningen och instruktion för valberedningen som ska gälla tills vidare.

Principer för utnämning av valberedningen och instruktion för valberedningen

Principer för utnämning av valberedningen

Bolaget ska ha en valberedning. Valberedningen ska inför årsstämma utgöras av representanter för de tre största aktieägarna i bolaget enligt den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken per den sista bankdagen i december varje år. Utöver dessa tre ledamöter ska bolagets styrelseordförande vara adjungerad i valberedningen och koordinera förfarandet för att utse ledamöterna i valberedningen. Valberedningen ska uppfylla de krav på sammansättning som anges i Svensk kod för bolagsstyrning ("**Koden**"). Större aktieägare ska ha företräde att utse en ledamot till valberedningen framför mindre aktieägare om den större aktieägaren (eller de större aktieägarna) som har rätt att utse en ledamot önskar utse en person som medför att kraven

på valberedningens sammansättning enligt Koden inte uppfylls. När en ny ledamot utses ska den aktieägare som utser den nya ledamoten ta den befintliga valberedningens sammansättning i beaktande.

Om en aktieägare avstår från rätten att utse en ledamot till valberedningen ska denna rätt övergå till den aktieägare som står näst på tur i röstmässig storleksordning och som inte redan har rätt att utse en ledamot till valberedningen. Om den aktieägare som står näst i turordningen avstår från rätten att utse en ledamot ska rätten övergå till den aktieägare som står näst i turordningen (dvs. först till den röstmässigt största aktieägaren som inte redan har utsett en ledamot till valberedningen eller som tidigare avstått från sådan rätt och därefter till den röstmässigt näst största aktieägaren som inte redan utsett en ledamot till valberedningen eller som tidigare avstått från sådan rätt o.s.v.). Förfarandet ska fortsätta till det tidigare av att (i) tio ytterligare aktieägare har tillfrågats eller (ii) valberedningen är fullständig.

Ledamöternas namn och aktieägarna som de representerar ska i normalfallet offentliggöras på bolagets webbplats senast sex månader före årsstämman. Bolagets styrelseordförande ska sammankalla valberedningen till dess första sammanträde. Vid detta sammanträde ska valberedningen utse en ordförande bland de representanter som har utsetts av aktieägarna (styrelsens ordförande eller annan styrelseledamot ska inte vara valberedningens ordförande). Valberedningens mandatperiod ska gälla till dess att en ny valberedning har utsetts. Ändringar i valberedningens sammansättning ska offentliggöras på bolagets webbplats så snart de har skett.

Om en förändring sker i bolagets ägarstruktur efter den sista handelsdagen i december men före det datum som infaller tre månader före nästkommande årsstämma, och om en aktieägare som efter denna förändring har kommit att utgöra en av de röstmässigt största aktieägarna i bolaget enligt den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken framställer önskemål till valberedningens ordförande om att ingå i valberedningen, ska aktieägaren ha rätt att, efter valberedningens gottfinnande, antingen utse en ytterligare ledamot i valberedningen eller utse en ledamot som ska ersätta den ledamot som har utsetts av den röstmässigt minsta aktieägaren efter förändringen av ägarstrukturen.

En aktieägare som har utsett en ledamot i valberedningen har rätt att entlediga ledamoten och utse en ny ledamot. Om ett sådant byte sker ska aktieägaren utan dröjsmål meddela detta till valberedningens ordförande (eller, om det är valberedningens ordförande som ska bytas ut, till styrelsens ordförande). Meddelandet ska innehålla namnet på den entledigade ledamoten och på den person som ska ersätta den entledigade ledamoten som ledamot i valberedningen.

En ledamot som avgår från sitt uppdrag i förtid ska lämna ett meddelande därom till valberedningens ordförande (eller, om det är valberedningens ordförande som avgår, till styrelsens ordförande). Om så sker ska valberedningen utan dröjsmål uppmana den aktieägare som utsåg den avgående ledamoten att utse en ny ledamot. Om en ny ledamot inte utses av aktieägaren ska valberedningen erbjuda andra röstmässigt större aktieägare att utse en ledamot i valberedningen i turordning (dvs. först till den röstmässigt största aktieägaren som inte redan har utsett en ledamot till valberedningen eller som tidigare avstått från sådan rätt och därefter till den röstmässigt näst största aktieägaren som inte redan utsett en ledamot till valberedningen eller som tidigare avstått från sådan rätt o.s.v.). Förfarandet ska fortsätta till det tidigare av att (i) tio ytterligare aktieägare har tillfrågats eller (ii) valberedningen är fullständig.

Inget arvode ska utgå till valberedningens ledamöter. Bolaget ska dock stå för skäliga kostnader som bedöms vara nödvändiga för att valberedningen ska kunna fullgöra sitt uppdrag.

Instruktion till valberedningen

Valberedningens ledamöter ska tillvarata samtliga aktieägares intresse och inte otillbörligen röja vad som har förekommit i valberedningsarbetet. En valberedningsledamot ska innan uppdraget accepteras noga överväga om en intressekonflikt eller andra omständigheter föreligger som gör det olämpligt att medverka i valberedningen.

Valberedningens uppgifter

Valberedningen ska fullgöra de uppgifter som anges i Koden och ska, om tillämpligt, presentera förslag inför en kommande bolagsstämma avseende:

- (i) Val av stämmans ordförande.
- (ii) Antalet stämموvalda styrelseledamöter.
- (iii) Val av styrelseordförande och styrelseledamöter.
- (iv) Arvoden och annan ersättning till valda styrelseledamöter och till ledamöterna i styrelsens utskott.
- (v) Val av revisor(er).
- (vi) Ersättning till revisorn/revisorerna.
- (vii) Principer för valberedningens sammansättning.
- (viii) Eventuella förändringar avseende instruktionen till valberedningen.

Valberedningens förslag ska ingå i kallelsen till årsstämman. I anslutning till att styrelsen utfärdar kallelsen till årsstämman ska valberedningen tillse att bolaget publicerar valberedningens förslag och motiverade yttrande samt information om hur valberedningen har bedrivit sitt arbete på Bolagets webbplats. Minst en ledamot ur

valberedningen utöver den adjungerande styrelseordföranden bör alltid närvara vid årsstämman och där redovisa de skäl som ligger till grund för valberedningens förslag.

Valberedningen är beslutsför om minst hälften av ledamöterna är närvarande. Som valberedningens beslut gäller den mening för vilken mer än hälften av de närvarande ledamöterna röstar. Vid lika röstetal ska valberedningens ordförande ha utslagsröst.

Valberedningen har rätt att på bolagets bekostnad anlita externa konsulter som av valberedningen bedöms vara nödvändiga för att valberedningen ska kunna fullgöra sitt uppdrag.

Styrelsen

Sammansättning och oberoende

Styrelseledamöter utses normalt av årsstämman för tiden intill slutet av nästkommande årsstämma. Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre och högst åtta styrelseledamöter utan suppleanter. Enligt Koden ska styrelsens ordförande utses av bolagsstämman. Högst en bolagsstämموald styrelseledamot får vara en ledande befattningshavare i Bolagets ledning eller i ett dotterföretag. Majoriteten av de bolagsstämموalda styrelseledamöterna ska vara oberoende i förhållande till Bolaget och dess ledande befattningshavare. Minst två av de styrelseledamöter som är oberoende i förhållande till Bolaget och dess ledande befattningshavare ska även vara oberoende i förhållande till Bolagets större aktieägare. Se avsnittet ”Styrelse, ledande befattningshavare och revisor – Styrelsen” för en redogörelse av styrelseledamöternas oberoende i förhållande till Bolaget, Bolagets ledande befattningshavare och Bolagets större aktieägare.

Ansvar och arbete

Styrelsen är Bolagets näst högsta beslutsfattande organ efter bolagsstämman. Styrelsens uppgifter regleras huvudsakligen i aktiebolagslagen, Bolagets bolagsordning och Koden. Styrelsens arbete styrs dessutom av bolagsstämmans instruktioner och styrelsens arbetsordning. Styrelsens arbetsordning reglerar arbetsfördelningen inom styrelsen. Styrelsen antar även bl.a. instruktioner för styrelsens utskott, en instruktion för den verkställande direktören och en instruktion för den finansiella rapporteringen till styrelsen.

Styrelsen ansvarar för Bolagets organisation och förvaltningen av Bolagets angelägenheter, vilket bl.a. innefattar ett ansvar för upprättande av övergripande, långsiktiga strategier och mål, budgetar och affärsplaner, fastställande av riktlinjer för att säkerställa att verksamheten är långsiktigt värdeskapande, granskning och upprättande av räkenskaper, att fatta beslut i frågor rörande investeringar och avyttringar, kapitalstruktur och utdelningspolicy, utveckling och antagande av

centrala policyer, tillse att kontrollsystem finns för uppföljning av att policyer och riktlinjer efterlevs, tillse att system finns för uppföljning och kontroll av Bolagets verksamhet och risker, betydande förändringar i organisationen och verksamheten, utse verkställande direktör och, i enlighet med riktlinjerna som antagits av bolagsstämman, fastställa ersättning och andra anställningsvillkor för den verkställande direktören.

Styrelsens ordförande ansvarar för att styrelsens arbete bedrivs effektivt och att styrelsen fullgör sina åligganden.

Styrelsen sammanträder enligt ett årligt förutbestämt schema. Utöver ordinarie styrelsesammanträden kan ytterligare styrelsesammanträden sammankallas om styrelseordföranden anser det nödvändigt eller om en styrelseledamot eller den verkställande direktören begär det.

Revisionsutskott

Styrelsen har inrättat ett revisionsutskott. Enligt aktiebolagslagen får revisionsutskottets ledamöter inte vara anställda av Bolaget och minst en ledamot måste ha redovisnings- eller revisionskompetens. Majoriteten av revisionsutskottets ledamöter ska vara oberoende i förhållande till Bolaget och dess ledande befattningshavare. Minst en av revisionsutskottets ledamöter som är oberoende i förhållande till Bolaget och dess ledande befattningshavare ska även vara oberoende i förhållande till Bolagets större aktieägare. Revisionsutskottet består för närvarande av tre ledamöter: Ann-Sofi Danielsson (ordförande), Erik Haegerstrand och Maria Edsman.

Revisionsutskottets huvudsakliga uppgifter är att:

- övervaka Bolagets finansiella rapportering samt lämna rekommendationer och förslag för att säkerställa rapporteringens tillförlitlighet,
- med avseende på den finansiella rapporteringen, övervaka effektiviteten i Bolagets interna kontroll, internrevision och riskhantering,
- hålla sig informerat om revisionen av Bolagets årsredovisning och koncernredovisning samt om slutsatserna av Revisionsinspektionens kvalitetskontroll,
- informera styrelsen om resultatet av revisionen och på vilket sätt revisionen bidrog till den finansiella rapporteringens tillförlitlighet samt om vilken funktion utskottet har haft,
- granska och övervaka revisorns opartiskhet och självständighet och, i samband med det, särskilt uppmärksamma om revisorn tillhandahåller Bolaget andra tjänster än revision, och
- biträda vid upprättandet av förslag till bolagsstämmans beslut om val av revisor/revisorer.

Etableringsutskott

Styrelsen har inrättat ett etableringsutskott. Etableringsutskottet består för närvarande av tre medlemmar: Claes Eriksson (ordförande), Anders Forsgren och Victor Forsgren.

Etableringsutskottets huvudsakliga uppgifter är att:

- (a) i samspel med Bolagets etableringsansvariga bereda etableringsrelaterade frågor och föredra dessa för styrelsen som är den beslutsfattande nivån. Bolagets etableringsansvariga leder det operationella arbetet fram till utskottsberedning och rapporterar till den verkställande direktören,
- (b) vara en stödresurs för Bolagets etableringsansvariga vid genomförandet av beslutad strategi avseende varuhusnätverkets utveckling. Utskottet kan därvid bistå Bolagets etableringsansvariga när det gäller olika etableringsförslag, förslag på stängning eller flytt, framtagande av nationella riktlinjer och policyer,
- (c) följa och ta del av genomförda etableringar inklusive vid flyttar av befintliga enheter samt hålla styrelsen informerad om resultat av detta arbete, och
- (d) vara stöd för Bolagets etableringsansvariga i strategiarbete syftande till successiv omförhandling av befintliga avtal.

Ersättning

Styrelsen har inte etablerat ett ersättningsutskott. Det är i stället styrelsen i sin helhet som fullgör de uppgifter som åligger ett ersättningsutskott.

Vad gäller ersättningsfrågor är det styrelsens uppgift att:

- (a) bereda beslut i frågor rörande ersättningsprinciper, ersättningar och andra anställningsvillkor för ledande befattningshavare,
- (b) övervaka och utvärdera program för rörlig ersättning till ledande befattningshavare, och
- (c) övervaka och utvärdera tillämpningen av de riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare som årsstämman enligt lag ska fatta beslut om samt gällande ersättningsstrukturer och ersättningsnivåer i Bolaget.

Ersättning till styrelsens ledamöter

Nedanstående tabell redovisar de ersättningar som har betalats till styrelseledamöterna under räkenskapsåret 2022/2023.

(TSEK) Ledamot	Lön/ styrelsearvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensions- förmåner	Summa
Erik Haegerstrand (ordförande)	1 150	–	–	–	1 150
Anders Forsgren	2 875 ¹⁾	–	–	–	2 875
Ann-Sofi Danielsson ²⁾	650	–	–	–	650
Björn Forssell	450	–	–	–	450
Claes Eriksson	450	–	–	–	450
Maria Edsman	450	–	–	–	450
Victor Forsgren ²⁾	450	–	–	–	450
Summa	6 475	–	–	–	6 475

1) Anders Forsgren har utöver styrelsearvode erhållit lön från Bolaget fram till december 2022.

2) Styrelseledamot sedan oktober 2022.

Årsstämman som hölls den 1 september 2023 beslutade att styrelsearvode för tiden intill slutet av årsstämman 2024 ska utgå enligt följande:

- 1 000 000 kronor ska utgå till styrelsens ordförande,
- 450 000 kronor ska utgå till var och en av de övriga styrelseledamöterna,
- 100 000 kronor ska utgå till ordföranden i revisionsutskottet,
- 60 000 kronor ska utgå till var och en av de övriga ledamöterna i revisionsutskottet,
- 80 000 kronor ska utgå till ordföranden i etableringsutskottet, och
- 40 000 kronor ska utgå till var och en av de övriga ledamöterna i etableringsutskottet.

Därutöver beslutade årsstämman som hölls den 1 september 2023 att arvode för utskottsarbete för tiden efter årsstämman 2022 fram till årsstämman 2023 ska utgå med 60 000 kronor till revisionsutskottets ledamot Maria Edsman, 57 000 kronor till etableringsutskottets ordförande Claes Eriksson, 40 000 kronor till etableringsutskottets ledamot Anders Forsgren och 40 000 kronor till etableringsutskottets ledamot Victor Forsgren.

Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare

Den verkställande direktörens och de övriga ledande befattningshavarnas arbete och ansvar

Den verkställande direktören är underordnad styrelsen och ska sköta den löpande förvaltningen av Bolaget enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar. Arbetsfördelningen mellan styrelsen och den verkställande direktören framgår av styrelsens arbetsordning och instruktionen för den verkställande direktören.

Den verkställande direktören ansvarar för att styrelsen erhåller information och nödvändigt beslutsunderlag. Den verkställande direktören leder de ledande befattningshavarnas arbete och fattar beslut efter samråd med de ledande befattningshavarna. Den verkställande direktören är även föredragande vid styrelsesammanträden och ska tillse att styrelseledamöterna regelbundet erhåller den information som krävs för att följa Bolagets och Koncernens finansiella ställning, resultat, likviditet och utveckling.

Den verkställande direktören och de övriga ledande befattningshavarna presenteras närmare i avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor – Ledande befattningshavare".

Ersättning till ledande befattningshavare

Nedanstående tabell presenterar de ersättningar som har betalats till de ledande befattningshavarna under räkenskapsåret 2022/2023.

(TSEK) Ledande befattningshavare	Lön	Rörlig ersättning	Övriga förmåner ¹⁾	Pensionsförmåner	Summa
Verkställande direktör	5 253	–	193	1 185	6 631
Övriga ledande befattningshavare (åtta tjänster)	15 137	–	447	3 410	18 994
Summa	20 390	–	640	4 595	25 625

1) Övriga förmåner avser bl.a. förmånsbil, sjukvårdsförsäkring och andra liknande förmåner.

Långsiktiga aktiebaserade incitamentsprogram för ledande befattningshavare och andra anställda

Aktiesparprogram

Årsstämman som hölls den 1 september 2023 beslutade, i enlighet med styrelsens förslag, om införande av ett långsiktigt aktie- och prestationsbaserat incitamentsprogram ("LTIP 2023") för medlemmar i koncernledningen och vissa andra nyckelpersoner i Koncernen. LTIP 2023 omfattar upp till 39 anställda bestående av medlemmar i koncernledningen, regionansvariga samt vissa nyckelpersoner (varje sådan person benämns nedan som en "Deltagare" och tillsammans "Deltagarna"). För att delta i LTIP 2023 krävs att Deltagaren har ett eget aktieäggande i Bolaget enligt villkoren för LTIP 2023 och att dessa aktier allokteras till LTIP 2023 ("Sparaktier"). Förutsatt att Sparaktierna behålls under den fastställda intjänandeperioden om tre år och att Deltagaren är fortsatt anställd inom Koncernen under hela intjänandeperioden kommer Deltagaren för varje Sparaktie vara berättigad att vederlagsfritt erhålla 0,5 aktier i Bolaget ("Matchningsaktie") samt – förutsatt att prestationskraven som närmare definieras nedan uppfylls – ytterligare högst 5 aktier i Bolaget ("Prestationsaktier").

Deltagarna i LTIP 2023 är indelade i fyra kategorier. Den första kategorin omfattar Bolagets koncernledning exklusive den verkställande direktören (8 personer) ("Kategori 1"), den andra kategorin omfattar vissa nyckelpersoner i ledningsfunktion (5 personer) ("Kategori 2"), den tredje kategorin omfattar medarbetare som bedöms ha ett betydande ansvar inom Koncernen (6 personer) ("Kategori 3") och den fjärde kategorin omfattar medarbetare med särskilt ansvar inom Koncernen (20 personer) ("Kategori 4"). Antalet Sparaktier ska motsvara aktier till ett belopp om maximalt 90 000 kronor för Deltagare i Kategori 1, 70 000 kronor för Deltagare i Kategori 2, 60 000 kronor för Deltagare i Kategori 3 och 30 000 kronor för Deltagare i Kategori 4.

Eventuell tilldelning av Prestationsaktier är avhängigt utfall för tre olika prestationsmål under Prestationsperioden (med "Prestationsperioden" avses från och med den 1 maj 2023 till och med den 30 april 2026). För tilldelning krävs först uppfyllandet av mål 1 och därefter är de resterande två målen (mål 2 och 3) viktade med 50 procent vardera. För tilldelning enligt mål 1 krävs att Koncernens EBITA-marginal uppgår till minst 6,7 procent för räkenskapsåret 2025/2026, dvs. Prestationsperiodens sista räkenskapsår. Mål 2 utgörs av Koncernens genomsnittliga årliga EBITA-tillväxt mätt över Prestationsperioden, där minsta genomsnittliga årliga tillväxt för tilldelning är 22 procent och för full tilldelning är 32 procent.

Mål 3 utgörs av den genomsnittliga årliga försäljnings-tillväxten i befintliga butiker, dvs. exklusive nyöppnade butiker, i enlighet med Bolagets definition av nyckeltalet, även kallad jämförbar tillväxt, mätt över Prestationsperioden. För tilldelning krävs minst 3,5 procent jämförbar tillväxt och för full tilldelning 5,5 procent.

Det antal Matchningsaktier och Prestationsaktier som kan tilldelas inom ramen för LTIP 2023 ska omfatta högst 204 794 aktier i Bolaget, vilket motsvarar cirka 0,13 procent av samtliga aktier och röster i Bolaget per dagen för detta Prospekt. För att säkerställa Bolagets åtaganden enligt LTIP 2023 och säkra därmed sammanhängande kostnader bemyndigade årsstämman styrelsen att, under tiden fram till årsstämman 2024, vid ett eller flera tillfällen, besluta om förvärv av högst 269 141 egna aktier. Bemyndigandet är villkorat av att Bolagets aktier upptas för handel på Nasdaq Stockholm och får nyttjas först från och med den första dagen för handel.

LTIP 2023 är villkorat av att Bolagets aktier tas upp till handel på Nasdaq Stockholm och om Bolagets aktier inte har tagits upp till handel på Nasdaq Stockholm senast den 31 december 2023 ska tilldelning enligt LTIP 2023 inte ske.

Det maximala belopp som respektive ledande befattningshavare i Bolaget deltar med i LTIP 2023 framgår av avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor – Ledande befattningshavare".

Teckningsoptionsprogram

Styrelsen beslutade under 2021, med stöd av ett bemyndigande från en extra bolagsstämma som hölls den 7 januari 2021, att införa ett långsiktigt incitamentsprogram i form av ett teckningsoptionsprogram för Bolagets verkställande direktör. Totalt omfattar teckningsoptionsprogrammet 11 382 teckningsoptioner av serie 2020:1.

Teckningsoptionerna emitterades till den verkställande direktören till en teckningskurs om 713 kronor per teckningsoption (motsvarande teckningsoptionernas marknadsvärde vid tidpunkten för emissionen). Efter omräkning till följd av den uppdelning av aktier (300:1) som Bolaget genomförde i september 2023 berättigar varje teckningsoption innehavaren att teckna 300 aktier i Bolaget till en teckningskurs om 37,27 kronor per aktie under perioden från och med den 1 december 2024 till och med den 31 december 2024.

Bolaget har förbehållit sig rätten att återköpa teckningsoptionerna, t.ex. om den verkställande direktörens anställning i Bolaget avslutas.

Nuvarande anställningsvillkor för den verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare

Villkor för den verkställande direktören

Den verkställande direktören är berättigad till en fast månadslön om 454 708 kronor och, i tillägg till tjänstepension enligt lag, pensionsförmåner motsvarande 20 procent av en bruttoårslön reducerad med 30 inkomstbasbelopp (dvs. 0,2 x (bruttoårslön – 30 inkomstbasbelopp)). Uppsägningstiden enligt anställningsavtalet för den verkställande direktören är tolv månader om avtalet avslutas av Bolaget och sex månader om avtalet avslutas av den verkställande direktören. Förutom i händelse av ett grovt åsidosättande av sina åligganden mot Bolaget eller ett väsentligt brott mot anställningsavtalet av den verkställande direktören, eller om den verkställande direktören går i pension, är den verkställande direktören berättigad avgångsvederlag motsvarande tolv månaders fast lön (baserad på månadslönen vid anställningens upphörande), utöver utbetalning av lön under uppsägningstiden. Den verkställande direktörens anställningsavtal innehåller även en konkurrensklausul som är tillämplig i 24 månader efter att den verkställande direktörens anställning (inklusive uppsägningstiden) upphör. Om Bolaget påkallar konkurrensklausulen har den verkställande direktören rätt till ytterligare ersättning som motsvarar underskottet mellan den verkställande direktörens ersättning vid tidpunkten för anställningens upphörande och den lägre inkomst som den verkställande direktören erhåller eller skulle ha kunnat erhålla från en annan anställning eller affärsverksamhet (dock inte mer än 60 procent av den verkställande direktörens månadslön vid anställningens upphörande minskat med eventuellt avgångsvederlag).

Enligt anställningsavtalet för den verkställande direktören kan den verkställande direktören vara berättigad till en diskretionär årlig bonus, förutsatt att vissa av styrelsen årligen förbestämda mål uppnås. Enligt bonusavtalet avseende räkenskapsåret 2023/2024 har den verkställande direktören rätt till bonus förutsatt att utfallet av justerad EBITA uppgår till minst 80 procent av budgeterad justerad EBITA (tröskelnivån) under prestationsperioden (från och med den 1 maj 2023 till och med den 30 april 2024). Om en högre nivå eller den maximala nivån (utfallet av justerad EBITA uppgår till 160 procent av budgeterad justerad EBITA) uppnås kommer bonusen att öka (med gradvist stegrande utbetalningar) beräknat som den verkställande direktörens fasta årslön under prestationsperioden, multiplicerat med det antal procentenheter som överstiger tröskelnivån, upp till den maximala nivån. Den årliga bonusen är begränsad till 100 procent av den verkställande direktörens årslön.

Den verkställande direktören deltar även i ett teckningsoptionsprogram. För mer information om tecknings-

optionsprogrammet, se avsnittet ”– Långsiktiga aktiebaserade incitamentsprogram för ledande befattningshavare och andra anställda – Teckningsoptionsprogram” ovan.

Villkor för övriga ledande befattningshavare

Anställningsavtalen med de övriga ledande befattningshavarna innefattar en ömsesidig uppsägningstid om sex månader (förutom för en ledande befattningshavare där uppsägningstiden enligt anställningsavtalet är tolv månader om avtalet avslutas av Bolaget och sex månader om avtalet avslutas av den ledande befattningshavaren). De ledande befattningshavarnas anställningsvillkor innehåller även konkurrensklausuler som är tillämpliga under sex till tolv månader efter uppsägning av respektive ledande befattningshavare. Om konkurrensklausulen påkallas av Bolaget har de ledande befattningshavarna rätt till ytterligare ersättning under den tillämpliga konkurrensperioden.

Samtliga ledande befattningshavare kan enligt anställningsavtalen vara berättigade till diskretionär årlig bonus i enlighet med det vid var tid gällande årliga bonusprogrammet. För mer information om årliga bonusar, se avsnittet ”– Årliga diskretionära bonusprogram” nedan.

De ledande befattningshavarna är berättigade att delta i långsiktiga aktiebaserade incitamentsprogram som introduceras av Bolaget. För mer information om de incitamentsprogram som avses implementeras i samband med Erbjudandet, se avsnittet ”– Långsiktiga aktiebaserade incitamentsprogram för ledande befattningshavare och andra anställda” ovan.

Årliga diskretionära bonusprogram

Bolaget har för närvarande årliga bonusprogram som omfattar samtliga anställda i Koncernen med undantag för den verkställande direktören.

Utbetalning enligt bonusprogrammen för räkenskapsåret 2023/2024 förutsätter att Koncernens justerade EBITA-marginal uppgår till minst 5,9 procent för räkenskapsåret 2023/2024. Bonusutfallet enligt bonusprogrammen för räkenskapsåret 2023/2024 är kopplat till två likvärdiga parametrar: (1) utfallet av (i) EBITA i relation till budgeterad EBITA för Koncernen (avseende kontors- och lageranställda) eller (ii) EBITA i relation till budgeterad EBITA för respektive region eller varuhus (avseende andra anställda) och (2) utfallet av (i) nettoomsättning i relation till budgeterad nettoomsättning för Koncernen (avseende kontors- och lageranställda) eller (ii) nettoomsättning i relation till budgeterad nettoomsättning för respektive region eller varuhus (avseende övriga anställda).

En tröskelnivå och en maximinivå är tillämplig för respektive prestationskriterium. För att bonus ska utgå med

anledning av något av prestationskriterierna måste det lägsta tröskelvärdet uppnås. Om den högre nivån uppnås ökas bonusutbetalningen avseende det aktuella prestationskriteriet (med gradvist stegrande utbetalningar i förhållande till tillämpliga tröskelnivåer för respektive prestationskriterium).

Den bonus som enligt bonusprogrammen för räkenskapsåret 2023/2024 kan tillfalla en anställd är begränsad antingen i form av en procentuell andel av sådan anställds lön eller till ett visst antal månadslöner beroende på till vilken kategori den anställde tillhör.

Långsiktigt kontantbaserat incitamentsprogram

Utöver de årliga bonusprogrammen har Bolaget tidigare implementerat ett fyraårigt kontantbaserat incitamentsprogram som sammanlagt omfattar 29 anställda. Utbetalning enligt incitamentsprogrammet förutsätter att Koncernens rörelseresultat (EBIT) uppnår en viss nivå per år.

Det bonusbelopp som den anställde kan vara berättigad till under incitamentsprogrammet baseras på utfallet av EBIT i relation till budgeterad EBIT. För att bonus enligt incitamentsprogrammet ska utbetalas måste en lägsta EBIT-nivå (tröskelnivån) uppnås varje år under incitamentsprogrammets löptid. Om en högre målnivå eller maximinivå för EBIT uppnås kommer utbetalningen under incitamentsprogrammet att öka (med gradvist stegrande utbetalningar i förhållande till tillämpliga tröskelnivåer). Utbetalningsbeloppet för varje nivå baseras på en procentandel av det maximala belopp som den anställde kan vara berättigad till enligt incitamentsprogrammet.

Utbetalningarna enligt incitamentsprogrammet är begränsade till 100 procent av den anställdes fasta årslön (baserad på månadslönen per den 1 maj 2023 multiplicerat med tolv). För att vara berättigad till utbetalning måste den anställde vara anställd i Koncernen (och inte ha sagt upp sig eller ha blivit uppsagd) under hela incitamentsprogrammets löptid.

Enligt villkoren för incitamentsprogrammet ska utbetalning av eventuella bonusbelopp utföras vid ett tillfälle och senast den 24 juli 2024. Styrelsen har dock beslutat att det långsiktiga incitamentsprogrammet ska upphöra i förtid i samband med Erbjudandet, vilket kommer att utlösa utbetalningar om totalt 38,0 miljoner kronor (inklusive sociala avgifter). Utbetalningarna avseende tidigare perioder kommer att ske med 30,1 miljoner kronor under oktober 2023 och för den del av incitamentsprogrammet som ännu inte har avslutats med 7,9 miljoner kronor under december 2023 i det fall målen uppfylls. Av det totala beloppet som ska betalas ut har Bolaget gjort en avsättning om 25,9 miljoner

kronor i Bolagets oreviderade konsoliderade finansiella rapport för perioden 1 maj–31 juli 2023 som ingår i avsnittet "Historisk finansiell information".

Ersättningsriktlinjer

Enligt aktiebolagslagen ska bolagsstämman fatta beslut om riktlinjer för ersättningar till ledande befattningshavare. Årsstämman som hölls den 1 september 2023 beslutade att anta följande riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare.

Riktlinjer för ersättningar till ledande befattningshavare

Följande riktlinjer omfattar medlemmar i bolagets ledning. Med bolagets ledning avses bolagets styrelseledamöter, verkställande direktör, vice verkställande direktör (om tillämpligt) och övriga ledande befattningshavare.¹⁾ Efter att riktlinjerna har antagits av bolagsstämman ska dessa tillämpas på ersättningar som avtalas samt på förändringar i redan avtalade ersättningar. Riktlinjerna omfattar inte ersättningar som beslutas av bolagsstämman.

Riktlinjernas främjande av bolagets affärsstrategi, långsiktiga intressen och hållbarhet

Rustas långsiktiga vision är att göra Rusta till den ledande och mest betrodda lågprisdetaljhandlaren i Europa. Rustas långsiktiga vision är centrerad kring vad Rusta kan erbjuda sina kunder och Rusta avser att uppnå sin långsiktiga vision genom en kombination av bl.a. att skydda och stärka sin lågprisposition genom att erbjuda sina kunder de lägsta priserna på jämförbara produkter och samtidigt säkerställa en attraktiv och behaglig shoppingupplevelse, bygga förtroende bland sina kunder genom att fokusera på kvalitet och hållbarhet i optimeringen av sitt produktsortiment samt att expandera sitt varuhusnätverk på ett kontrollerat och lönsamt sätt.

En framgångsrik implementering av bolagets långsiktiga vision och strategi förutsätter att bolaget kan rekrytera och behålla kvalificerade ledande befattningshavare, vilket möjliggörs genom dessa riktlinjer.

Ersättningar som omfattas av dessa riktlinjer ska syfta till att främja bolagets affärsstrategi, hållbarhet och långsiktiga intressen.

Ersättningskomponenter och andra villkor

Totalersättningen ska vara marknadsmässig och får bestå av följande komponenter: fast kontantlön, rörlig kontantärsättning, pensionsförmåner och andra förmåner. Utöver vad som fastställs i riktlinjerna kan bolagsstämman besluta om exempelvis aktie- eller aktiekursrelaterade ersättningar.

1) Bolagets ledande befattningshavare innefattar per dagen för dessa riktlinjer, utöver den verkställande direktören, Chief Financial Officer, Chief Sales Officer, Chief Marketing Officer, Chief Range Officer, Chief Supply Chain Officer, Chief Business Development Officer, Chief Purchasing Officer och Chief HR Officer.

Rörlig kontantersättning får uppgå till högst 100 procent av den fasta kontantlönen för den verkställande direktören och högst 50 procent av den fasta kontantlönen för övriga ledande befattningshavare.

Bolagsledningens pensionsvillkor ska vara marknadsmässiga i förhållande till vad som gäller för motsvarande befattningshavare på den marknad respektive befattningshavare är verksam och bör baseras på avgiftsbestämda pensionslösningar eller följa allmän pensionsplan, i Sverige tillämplig ITP-plan. Om inte annat följer av tillämplig lag eller tvingande kollektivavtalsbestämmelser ska pensionsförmåner uppgå till högst 35 procent av respektive ledande befattningshavares bruttolön och rörlig kontantersättning ska inte vara pensionsgrundande.

Andra förmåner får innefatta t.ex. friskvård, sjukvårdsförsäkring och bilförmåner. Premier och andra kostnader av sådana förmåner får sammanlagt uppgå till högst 5 procent av den fasta kontantlönen för den verkställande direktören och högst 10 procent av den fasta kontantlönen för övriga ledande befattningshavare.

Upphörande av anställning

Uppsägningstid för den verkställande direktören ska vara högst 12 månader för det fall bolaget säger upp anställningen och högst 6 månader för det fall den verkställande direktören säger upp anställningen. Utöver ersättning utbetald under den tillämpliga uppsägningstiden ska eventuellt avgångsvederlag för den verkställande direktören inte överstiga ett belopp motsvarande den fasta kontantlönen för 12 månader.

Uppsägningstid för övriga ledande befattningshavare ska vara högst 6 månader.¹⁾

Kriterier för utbetalning av rörlig kontantersättning

Rörlig kontantersättning ska belöna uppfyllandet av förutbestämda och mätbara kriterier som främjar bolagets affärsstrategi och långsiktiga intressen, inklusive bolagets hållbarhetspolicy.

När mätperioden för uppfyllelse av kriterier för utbetalning av rörlig kontantersättning avslutas sker en utfallsbedömning. Styrelsen, eller ersättningsutskottet för det fall styrelsen inrättar ett sådant utskott, ansvarar för denna bedömning för den verkställande direktörens utfall medan den verkställande direktören ansvarar för utfallsbedömningen för övriga medlemmar i bolagsledningen.

Möjlighet att återkräva rörlig kontantersättning följer av för var tid gällande programs villkor.

Lön och anställningsvillkor för anställda

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

Beslutsprocessen för att fastställa, utvärdera och tillämpa riktlinjerna

Styrelsen ska upprätta ett förslag till nya riktlinjer åtminstone vart fjärde år och lägga fram förslag till beslut vid årsstämman. Riktlinjerna ska gälla till dess att nya riktlinjer antagits av bolagsstämman.

Styrelsen, eller ersättningsutskottet för det fall styrelsen inrättar ett sådant utskott, ska vidare följa och utvärdera program för rörliga ersättningar för bolagets ledning och tillämpningen av riktlinjerna sett till ersättningsnivåer och strukturer. Vid styrelsens behandling av, och beslut i, ersättningsrelaterade frågor närvarar inte medlemmar ur bolagsledningen i den mån de berörs av frågorna.

Frångående av riktlinjerna

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

Intern kontroll

Allmänt

Rusta har upprättat ett internkontrollsystem som omfattar Rustas lednings-, kärn- och stödprocesser i syfte att säkerställa att Rustas verksamhet bedrivs på ett korrekt och effektivt sätt, att lagar och föreskrifter efterlevs och att den finansiella rapporteringen är korrekt, tillförlitlig och i enlighet med tillämpliga lagar och föreskrifter.

Kontrollmiljön

Den interna kontrollen baseras på arbets- och ansvarsfördelning mellan styrelsen, styrelseutskottet, den verkställande direktören, CFO:n och övriga ledande befattningshavare genom exempelvis styrelsens arbetsordning, instruktioner för styrelseutskottet, den verkställande direktören och den finansiella rapporteringen samt Koncernens riktlinjer, rutiner, instruktioner och uppförandekod. Efterlevnaden av dessa följs upp och utvärderas kontinuerligt av ansvariga personer.

1) Per dagen för dessa riktlinjer har en ledande befattningshavare, utöver den verkställande direktören, en uppsägningstid om 12 månader för det fall bolaget säger upp anställningen och 6 månader för det fall den ledande befattningshavaren säger upp anställningen.

Riskbedömning

Rusta har upprättat ett riskhanteringssystem som innebär att Rusta ska genomföra en årlig riskidentifierings- och riskbedömningsprocess. Baserat på denna process identifieras och kategoriseras risker inom följande fem områden:

- strategiska risker,
- operationella risker,
- efterlevnadsrisker,
- finansiella risker, och
- rapporteringsrisker.

Ändamålet med riskhanteringssystemet är att identifiera och utvärdera de mest väsentliga riskerna som påverkar Rustas verksamhet. Identifierade risker adresseras baserat på tre olika kriterier: påverkan, sannolikhet och effektivitet i riskhanteringen. Varje enskild risk tilldelas en s.k. riskägare som är ansvarig för att övervaka och begränsa risken. Identifierade risker rapporteras årligen av den verkställande direktören till revisionsutskottet och styrelsen.

En riskbedömning avseende den finansiella rapporteringen ska dessutom genomföras årligen. Bedömningen ska baseras på Bolagets resultat- och balansräkning med beaktande av alla finansiella poster med ytterligare detaljer för varje enskild finansiell post. Bedömningen omfattar en utvärdering av väsentlighet, transaktionsvolym, komplexitet och bedrägeririsk, vilket resulterar i riskvärden för varje post i de finansiella rapporterna som ska användas som grund för att fastställa de viktigaste delprocesserna inom processen för den finansiella rapporteringen, inklusive deras risknivåer. Identifierade risker med avseende på finansiell rapportering rapporteras årligen av CFO till revisionsutskottet och styrelsen.

Kontrollaktiviteter

Baserat på den riskidentifiering och de riskbedömningar som utförts ska ett ramverk för intern kontroll utformas som omfattar riskerna i tillämpliga fall, med fokus på risker hänförliga till felaktigheter i den finansiella rapporteringen. Den interna kontrollen ska utformas som krav för att beskriva den miniminivå av åtgärder som förväntas för att upprätta ett effektivt internt kontrollsystem för de olika nyckelprocesserna. Implementeringen av den interna kontrollen utvärderas årligen genom en självutvärdering och resultatet av utvärderingen dokumenteras, inklusive förslag på åtgärder för att begränsa kvarstående brister inklusive en konsekvensanalys av kvarstående brister för att säkerställa att sådana brister inte medför oacceptabla risker för väsentliga felaktigheter i den finansiella rapporteringen eller andra oacceptabla risker hänförliga till Rustas verksamhet. Dokumentationen och resultaten rapporteras årligen av CFO till revisionsutskottet och styrelsen.

Informations- och insiderpolicy

Bolagets styrelse har antagit en informations- och insiderpolicy som styr Bolagets hantering och kommunikation av insiderinformation samt annan intern och extern information.

Syftet med policyn är att säkerställa en hög kvalitet på både intern och extern information samt efterlevnad av lagar och föreskrifter. Rusta har därutöver etablerat rutiner för hantering av information och begränsningar för spridning av insiderinformation, bl.a. genom att inrätta en insiderkommitté som är ansvarig för Bolagets hantering av insiderinformation och andra frågor relaterade till insiderinformation. Insiderkommittén består av den verkställande direktören, CFO och Bolagets IR-ansvariga.

Bolagets grundläggande princip i fråga om kommunikation är att tillhandahålla korrekt, relevant, tydlig och tillförlitlig information till alla relevanta intressenter. Dessutom ska Bolagets kommunikation kännetecknas av proaktivitet, noggrannhet och öppenhet.

Extern revision

Bolagets revisor ska granska Bolagets årsredovisning och bokföring samt styrelsens och den verkställande direktörens förvaltning. Eftersom Bolaget är moderbolag i en koncern ska revisorn även granska koncernredovisningen och koncernbolagens inbördes förhållanden. Revisionen av Bolagets årsredovisning och bokföring samt av styrelsens och den verkställande direktörens förvaltning utförs i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Revisorn ska efter varje räkenskapsår lämna en revisionsberättelse och en koncernrevisionsberättelse till årsstämman.

Bolagets revisor är PwC. Cesar Moré är huvudansvarig revisor. För mer information om revisorn, se avsnittet "*Styrelse, ledande befattningshavare och revisor – Oberoende revisor*".

För räkenskapsåret 2022/2023 uppgick den totala ersättningen till Bolagets revisor till 8,0 miljoner kronor, varav 6,7 miljoner kronor var hänförliga till Bolaget. Av den totala ersättningen avsåg 3,4 miljoner kronor revisionsrelaterade tjänster.

Aktiekapital och ägarförhållanden

Information om aktierna

Enligt Bolagets bolagsordning ska aktiekapitalet vara lägst 5 000 000 kronor och högst 20 000 000 kronor fördelat på lägst 100 000 000 aktier och högst 400 000 000 aktier. Per den 31 juli 2023 uppgick Bolagets registrerade aktiekapital till 5 059 760 kronor fördelat på 505 976 aktier, var och en med ett kvotvärde om 10 kronor. Per dagen för detta Prospekt uppgår Bolagets registrerade aktiekapital till 5 059 760 kronor fördelat på 151 792 800 aktier, var och en med ett kvotvärde om cirka 0,03 kronor. Samtliga aktier är fullt betalda. Aktierna har emitterats i enlighet med svensk rätt och är denominerade i kronor.

Utspädning och substansvärde

Eftersom Erbjudandet endast omfattar befintliga aktier kommer aktieinnehaven för de nuvarande aktieägarna i Bolaget inte att spädas ut till följd av Erbjudandet.

Per den 31 juli 2023, men med beaktande av den uppdelning av aktier som genomfördes i september 2023, uppgick Bolagets substansvärde per aktie till cirka 9,94 kronor (baserat på ett eget kapital om 1 508,8 miljoner kronor och 151 792 800 aktier). Erbjudandepriiset kommer att fastställas inom Prisintervallet 43–50 kronor per aktie.

Vissa rättigheter förenade med aktierna

Rösträtt vid bolagsstämma

Varje aktie berättigar innehavaren till en röst vid bolagsstämma. Aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som de innehar. Aktier i Bolaget som innehas av Bolaget självt kan inte företrädas vid bolagsstämma.

Aktiekapitalets utveckling

Nedanstående tabell sammanfattar den historiska utvecklingen av Bolagets aktiekapital under räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022 och 2020/2021 fram till och med dagen för detta Prospekt. Antalet aktier i Bolaget vid början respektive slutet av räkenskapsåret 2022/2023 uppgick till 505 976.

Registreringsdatum	Händelse	Förändring i antalet aktier	Förändring i aktiekapitalet (SEK)	Totalt antal aktier	Totalt aktiekapital (SEK)
	Ingångsvärde	–	–	500 000	5 000 000 ¹⁾
12 november 2020	Utnyttjande av teckningsoptioner ²⁾	5 976	59 760	505 976	5 059 760 ³⁾
20 september 2023	Uppdelning (300:1)	151 286 824	–	151 792 800	5 059 760 ⁴⁾

1) Motsvarande ett kvotvärde om 10 kronor per aktie.

2) Teckningskursen uppgick till 4 600,64 kronor per aktie.

3) Motsvarande ett kvotvärde om 10 kronor per aktie.

4) Motsvarande ett kvotvärde om cirka 0,03 kronor per aktie.

Företrädesrätt till nya aktier

För det fall en ökning av Bolagets aktiekapital sker genom en kontantemission eller en kvittningsemission där nya aktier emitteras ska aktieägarna ha företrädesrätt till nya aktier i förhållande till det tidigare innehavet (primär företrädesrätt). Om Bolaget beslutar att emittera teckningsoptioner eller konvertibler genom en kontantemission eller en kvittningsemission har aktieägarna företrädesrätt att teckna teckningsoptioner som om emissionen gällde de aktier som kan komma att tecknas genom utnyttjande av teckningsoptionerna respektive företrädesrätt att teckna konvertibler som om emissionen gällde de aktier som konvertiblerna kan komma att konverteras till. Bolagsordningen innehåller inga bestämmelser som begränsar Bolagets möjlighet att i enlighet med aktiebolagslagen emittera nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

Rätt till utdelning och överskott vid likvidation

Samtliga aktier i Bolaget har lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuellt överskott i händelse vid likvidation av Bolaget (se även avsnitten "Utdelningar och utdelningspolicy" och "Bolagsordning").

Aktiernas överlåtbarhet

Aktierna i Bolaget är fritt överlåtbara. Bolagets bolagsordning innehåller inte några bestämmelser som begränsar aktiernas överlåtbarhet.

Central värdepappersförvaring

Bolagets aktier är registrerade i ett avstämningsregister i enlighet med lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument. Avstämningsregistret förs av Euroclear Sweden (Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm). ISIN-koden för aktierna är SE0020848356.

Teckningsoptioner och konvertibler

Bolaget har, per dagen för detta Prospekt, emitterat 11 382 teckningsoptioner av serie 2020:1 under det befintliga teckningsoptionsprogrammet för den verkställande direktören i Bolaget (se avsnittet "Bolagsstyrning – Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare – Långsiktiga aktiebaserade incitamentsprogram för ledande befattningshavare och andra anställda – Teckningsoptionsprogram").

Det finns inga utestående konvertibler i Bolaget per dagen för detta Prospekt.

Aktierelaterade incitamentsprogram

För information om Bolagets aktierelaterade incitamentsprogram, se avsnittet "Bolagsstyrning – Långsiktiga aktiebaserade incitamentsprogram för ledande befattningshavare och andra anställda".

Ägarstruktur

Nedanstående tabeller anger Bolagets ägarstruktur omedelbart före Erbjudandet och omedelbart efter Erbjudandets genomförande under förutsättning att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas respektive omedelbart efter Erbjudandets genomförande under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo. Informationen i nedanstående tabeller baseras på antagandet att Erbjudandet fulltecknas.

Ägarstruktur omedelbart före Erbjudandet

Per dagen för detta Prospekt kontrolleras inte Bolaget direkt eller indirekt av någon enskild aktieägare men Aforber Invest AB och Öngal i Uppsala invest AB har genom kontroll av 40,9 procent vardera av rösterna i Bolaget ett betydande inflytande över frågor som är föremål för godkännande av aktieägarna och kan på så sätt utöva kontroll över Bolaget. Detta begränsas emellertid av aktiebolagslagens bestämmelser och att Bolaget efter Erbjudandet kommer att följa de regler för bolagsstyrning som gäller för Bolaget och som framgår av Koden för att säkerställa att aktieägandet inte missbrukas.

Inga fysiska eller juridiska personer innehar mer än fem procent av samtliga aktier och/eller röster i Bolaget omedelbart före Erbjudandet utöver vad som anges i nedan tabell.

Aktieägare	Antal aktier och röster	Andel av aktiekapitalet och rösterna (%)
Aforber Invest AB ¹⁾	62 012 100	40,9 %
Öngal i Uppsala invest AB ²⁾	62 012 100	40,9 %
The OneLife Company S.A. ³⁾	14 700 000	9,7 %
Övriga befintliga aktieägare	13 068 600	8,6 %
Totalt	151 792 800	100 %

- 1) Aforber Invest AB kontrolleras av familjen Forsgren (Anders Forsgren och Victor Forsgren är styrelseledamöter i Bolaget).
- 2) Öngal i Uppsala invest AB kontrolleras av familjen Forssell (Björn Forssell är styrelseledamot i Bolaget).
- 3) Sven Olof Kulldorff genom kapitalförsäkring.

Ägarstruktur omedelbart efter Erbjudandets genomförande (under förutsättning att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas)

Aktieägare	Antal aktier och röster	Andel av aktiekapitalet och rösterna (%)
Aforber Invest AB ¹⁾	43 408 470	28,6 %
Öngal i Uppsala invest AB ²⁾	43 408 470	28,6 %
The OneLife Company S.A. ³⁾	10 290 000	6,8 %
Övriga befintliga aktieägare	9 148 020	6,0 %
Övriga investerare i Erbjudandet	45 537 840	30,0 %
Totalt	151 792 800	100 %

- 1) Aforber Invest AB kontrolleras av familjen Forsgren (Anders Forsgren och Victor Forsgren är styrelseledamöter i Bolaget).
- 2) Öngal i Uppsala invest AB kontrolleras av familjen Forssell (Björn Forssell är styrelseledamot i Bolaget).
- 3) Sven Olof Kulldorff genom kapitalförsäkring.

Ägarstruktur omedelbart efter Erbjudandets genomförande (under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo)

Aktieägare	Antal aktier och röster	Andel av aktiekapitalet och rösterna (%)
Aforber Invest AB ¹⁾	40 617 926	26,8 %
Öngal i Uppsala invest AB ²⁾	40 617 926	26,8 %
The OneLife Company S.A. ³⁾	9 628 500	6,3 %
Övriga befintliga aktieägare	8 559 933	5,6 %
Övriga investerare i Erbjudandet	52 368 515	34,5 %
Totalt	151 792 800	100 %

- 1) Aforber Invest AB kontrolleras av familjen Forsgren (Anders Forsgren och Victor Forsgren är styrelseledamöter i Bolaget).
- 2) Öngal i Uppsala invest AB kontrolleras av familjen Forssell (Björn Forssell är styrelseledamot i Bolaget).
- 3) Sven Olof Kulldorff genom kapitalförsäkring.

Säljande Aktieägare

De Säljande Aktieägarna erbjuder upp till 45 537 840 befintliga aktier (exklusive Övertilldelningsoptionen) i Rusta i samband med Erbjudandet. Nedanstående tabell presenterar de Säljande Aktieägarna som kommer att sälja befintliga aktier i samband med Erbjudandet och det antal befintliga aktier som erbjuds till försäljning.

Säljande Aktieägare	Antal aktier som erbjuds till försäljning (om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas)	Antal aktier som erbjuds till försäljning (om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo)	Andel (%) av det totala antalet aktier i Erbjudandet om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas	Andel (%) av det totala antalet aktier i Erbjudandet om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo
Aforber Invest AB ¹⁾	18 603 630	21 394 174	40,85 %	40,85 %
Öngal i Uppsala invest AB ²⁾	18 603 630	21 394 174	40,85 %	40,85 %
The OneLife Company S.A. ³⁾	4 410 000	5 071 500	9,68 %	9,68 %
Aktiebolaget Företagsledare Rego	1 272 600	1 463 490	2,79 %	2,79 %
Göran Westerberg	1 161 720	1 335 978	2,55 %	2,55 %
Cerix AB ⁴⁾	1 122 300	1 290 645	2,46 %	2,46 %
Mats Malmberg	162 000	186 300	0,36 %	0,36 %
Jozef Khasho	93 780	107 847	0,21 %	0,21 %
Sofie Malmunger	21 420	24 633	0,05 %	0,05 %
Linda Estenthal	18 900	21 735	0,04 %	0,04 %
Annica Nyström	13 860	15 939	0,03 %	0,03 %
Per Wennerström	12 780	14 697	0,03 %	0,03 %
Andreas Bertilsköld	12 060	13 869	0,03 %	0,03 %
Anna Bergstedt	10 800	12 420	0,02 %	0,02 %
Annika Holm Sundström	9 360	10 764	0,02 %	0,02 %
Viswakumar Ananthakrishnan	9 000	10 350	0,02 %	0,02 %
Totalt	45 537 840	52 368 515	100 %	100 %

1) Aforber Invest AB kontrolleras av familjen Forsgren (Anders Forsgren och Victor Forsgren är styrelseledamöter i Bolaget).

2) Öngal i Uppsala invest AB kontrolleras av familjen Forssell (Björn Forssell är styrelseledamot i Bolaget).

3) Sven Olof Kulldorff genom kapitalförsäkring.

4) Cerix AB kontrolleras av Claes Eriksson som är styrelseledamot i Bolaget.

Aforber Invest AB (org.nr 559399-7330), Öngal i Uppsala invest AB (org.nr 559411-9066), The OneLife Company S.A. (org.nr B34402), Aktiebolaget Företagsledare Rego (org.nr 556170-4585), Göran Westerberg, Cerix AB (org.nr 559147-3961), Mats Malmberg, Jozef Khasho, Sofie Malmunger, Linda Estenthal, Annica Nyström, Per Wennerström, Andreas Bertilsköld, Anna Bergstedt, Annika Holm Sundström och Viswakumar Ananthakrishnan är Säljande Aktieägare.

Aforber Invest AB:s adress är Marövägen 25, 182 49 Enebyberg och dess LEI-kod är 636700EWU00OHG1XKN12. Öngal i Uppsala invest AB:s adress är Holmgångsvägen 5 B, 754 40 Uppsala och dess LEI-kod är 636700XOLWUTN77GZZ84. The OneLife Company S.A.:s adress är 38, Parc d'Activités de Capellen, L-8308 Capellen, Luxemburg och dess LEI-kod är 213800S5I8AHISIGZE12. Aktiebolaget Företagsledare Regos adress är Holländargatan 26A, 113 59 Stockholm och dess LEI-kod är 9845002E39ED9D5ABE23. Göran Westerbergs adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Cerix AB:s adress är Gevärsgatan 22, 262 62 Ängelholm och dess LEI-kod är 6367002C0D5D2QOV7387. Mats Malmbergs adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Jozef Khashos adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby.

Sofie Malmungers adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Linda Estenthals adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Annica Nyströms adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Per Wennerströms adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Andreas Bertilskölds adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Anna Bergstedts adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Annika Holm Sundströms adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby. Viswakumar Ananthakrishnans adress är Kanalvägen 12, 194 61 Upplands Väsby.

Aforber Invest AB är ett svenskt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt. Styrelsen har sitt säte i Danderyd. Bolagets verksamhet regleras av aktiebolagslagen (2005:551).

Öngal i Uppsala invest AB är ett svenskt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt. Styrelsen har sitt säte i Uppsala. Bolagets verksamhet regleras av aktiebolagslagen (2005:551).

The OneLife Company S.A. är ett luxemburgskt société anonyme bildat i Luxemburg enligt luxemburgsk rätt. Styrelsen har sitt säte i Capellen, Luxemburg. Bolagets verksamhet regleras av luxemburgsk rätt.

Aktiebolaget Företagsledare Rego är ett svenskt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt. Styrelsen har sitt säte i Stockholm. Bolagets verksamhet regleras av aktiebolagslagen (2005:551).

Göran Westerberg är en svensk fysisk person.

Cerix AB är ett svenskt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt. Styrelsen har sitt säte i Ängelholm. Bolagets verksamhet regleras av aktiebolagslagen (2005:551).

Mats Malmberg är en svensk fysisk person.

Jozef Khasho är en svensk fysisk person.

Sofie Malmunger är en svensk fysisk person.

Linda Estenthal är en svensk fysisk person.

Annica Nyström är en svensk fysisk person.

Per Wennerström är en svensk fysisk person.

Andreas Bertilsköld är en svensk fysisk person.

Anna Bergstedt är en svensk fysisk person.

Annika Holm Sundström är en svensk fysisk person.

Viswakumar Ananthakrishnan är en svensk fysisk person.

Lock up

Aktieägare, styrelseledamöter och ledande befattningshavare i Bolaget har åtagit sig att inte sälja sina respektive aktieinnehav under en viss tid efter den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm (se avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information – Lock up-arrangemang*").

Aktieägaravtal

Styrelsen känner inte till några aktieägaravtal eller andra överenskommelser som syftar till att skapa ett gemensamt inflytande över Bolaget efter Erbjudandet eller som kan leda till att kontrollen över Bolaget förändras.

Information om uppköpserbudanden, budplikt och inlösen av minoritetsaktier

Efter upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer lagen (2006:451) om offentliga uppköpserbudanden på aktiemarknaden ("**LUA**"), Nasdaq Stockholms takeover-regler, Aktiemarknadsnämndens tolkningar och tillämpningar av Nasdaq Stockholms takeover-regler samt, i förekommande fall, Aktiemarknadsnämndens tolkningar av Näringslivets Börskommittés tidigare gällande regler om offentliga uppköpserbudanden att vara tillämpliga på offentliga uppköpserbudanden avseende aktierna i Bolaget.

I enlighet med LUA ska den som inte innehar några aktier eller innehar aktier som representerar mindre än tre tiondelar av röstetalet för samtliga aktier i Bolaget och som genom förvärv av aktier i Bolaget, ensam eller tillsammans med någon som är närstående enligt LUA, uppnår ett aktieinnehav i Bolaget som representerar minst tre tiondelar av röstetalet för samtliga aktier i Bolaget (i) omedelbart offentliggöra hur stort hans eller hennes aktieinnehav i Bolaget är och (ii) inom fyra veckor därefter lämna ett offentligt uppköpserbudande avseende resterande aktier i Bolaget (s.k. budplikt).

Enligt aktiebolagslagen har en aktieägare, som innehar mer än nio tiondelar av aktierna i ett svenskt aktiebolag, 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.

Aktierna i Bolaget är inte föremål för något erbjudande som har lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösenkyldighet. Inget offentligt uppköpserbudande har lämnats avseende Bolagets aktier under det innevarande eller föregående räkenskapsåret.

Utdelningar och utdelningspolicy

Allmänt

Samtliga innehavare av aktier i Bolaget som är registrerade som aktieägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är berättigade till utdelning, inklusive eventuell framtida utdelning som beslutas för räkenskapsåret 2023/2024 och för efterföljande perioder. Utdelning betalas normalt ut till aktieägare som ett kontant belopp per aktie genom Euroclear Sweden men utdelning kan även betalas ut i annat än kontanter (s.k. sakutdelning). Om en aktieägare inte kan nå genom Euroclear Sweden kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet, dock med beaktande av lagregler om tioårig preskription. Vid preskription tillfaller utdelningen Bolaget. Varken aktiebolagslagen eller Bolagets bolagsordning innehåller några begränsningar avseende rätt till utdelning till aktieägare utanför Sverige. För information om eventuell utdelningsbeskattning, se avsnittet "Vissa skattefrågor i Sverige".

Bolagets styrelse har antagit en utdelningspolicy enligt vilken Rusta strävar efter att dela ut 30–50 procent av periodens resultat för varje räkenskapsår, med hänsyn tagen till Rustas finansiella ställning.

Beslut om utdelning fattas av bolagsstämman. Utdelning får endast äga rum om det efter utdelningen finns full täckning för Bolagets bundna egna kapital (den s.k. beloppsspärren) och endast om utdelningen framstår som försvarlig med hänsyn till de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av

Bolagets och Koncernens egna kapital samt Bolagets och Koncernens konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt (den s.k. försiktighetsregeln). Bolagsstämman får som huvudregel inte besluta om utdelning av ett större belopp än vad styrelsen har föreslagit eller godkänt.

Enligt aktiebolagslagen har minoritetsägare till minst en tiondel av samtliga aktier i Bolaget rätt att begära utdelning (till samtliga aktieägare) av Bolagets vinst. Har sådan begäran framställts ska årsstämman besluta om utdelning av hälften av vad som återstår av årets vinst enligt den av årsstämman fastställda balansräkningen sedan avdrag gjorts för (i) balanserad förlust som överstiger fria fonder, (ii) belopp som enligt lag eller bolagsordning ska avsättas till bundet eget kapital och (iii) belopp som enligt bolagsordningen ska användas för något annat ändamål än utdelning till aktieägarna. Bolagsstämman är dock inte skyldig att besluta om högre utdelning än fem procent av Bolagets egna kapital. Utdelningen får inte heller strida mot bestämmelserna i 17 kap. 3 § aktiebolagslagen (2005:551).

Informationen om Bolagets utdelningspolicy utgör framåtblickande uttalanden. Dessa framåtblickande uttalanden baseras på ett antal uppskattningar och antaganden som bl.a. avser utvecklingen av Bolagets bransch, verksamhet, rörelseresultat och finansiella ställning samt är föremål för risker och osäkerhetsfaktorer. För mer information, se avsnitten "Riskfaktorer" och "Presentation av finansiell och annan information – Framåtblickande uttalanden".

Utdelningshistorik

Bolagets utdelningshistorik för räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022 och 2020/2021 anges i tabellen nedan. De angivna beloppen avser utbetald utdelning under respektive angivet räkenskapsår.

(MSEK)	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Total utdelning	151,8¹⁾	399,8²⁾	–

1) Den totala utdelningen motsvarar en utdelning om 300,00 kronor per aktie vid tidpunkten för beslutet om utdelningen. Detta motsvarar en utdelning om 1,0 kronor per aktie justerat för antalet aktier i Bolaget per dagen för detta Prospekt.

2) Innefattar både utdelning beslutad vid årsstämman som hölls den 16 september 2021 (151,8 miljoner kronor) och utdelning beslutad vid den extra bolagsstämman som hölls den 19 april 2022 (247,9 miljoner kronor). Den totala utdelningen motsvarar en utdelning om 790 kronor per aktie vid tidpunkten för beslutet om utdelning. Detta motsvarar en total utdelning om 2,63 kronor per aktie justerat för antalet aktier i Bolaget per dagen för detta Prospekt.

Bolagsordning

Organisationsnummer: 556280-2115

§ 1 Företagsnamn

Bolagets företagsnamn är Rusta AB (publ). Bolaget är publikt.

§ 2 Styrelsens säte

Styrelsen ska ha sitt säte i Upplands Väsby.

§ 3 Verksamhet

Bolaget ska, direkt eller indirekt, äga och förvalta fast och lös egendom samt bedriva grossist- och detaljisthandel med varor och tjänster utformade för företrädesvis marknaderna för boendemiljö, offentlig miljö, fritid, kläder, skönhet, hälsa, trädgård, husdjur, gör-det-själv och andra sammanhängande marknader, samt service, rådgivning och konsultation inom detta område samt annan därmed förenlig verksamhet.

§ 4 Aktiekapital

Aktiekapitalet ska vara lägst 5 000 000 kronor och högst 20 000 000 kronor.

§ 5 Antal aktier

Antalet aktier ska vara lägst 100 000 000 och högst 400 000 000.

§ 6 Styrelse och revisor

Styrelsen ska bestå av lägst tre och högst åtta ledamöter utan suppleanter.

Bolaget ska ha en eller två revisorer. Registrerat revisionsbolag får utses till revisor. Revisors mandattid ska upphöra vid slutet av den årsstämma som hålls under det första, andra, tredje eller fjärde räkenskapsåret efter det då revisorn utsågs.

§ 7 Kallelse till bolagsstämma

Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Bolaget ska annonsera i Dagens industri att kallelse har skett.

§ 8 Rätt att delta i bolagsstämma

För att få delta i bolagsstämma ska aktieägare göra anmälan till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman.

Styrelsen får besluta att personer som inte är aktieägare i bolaget ska ha rätt att, på de villkor som anges av styrelsen, närvara eller på annat sätt följa förhandlingarna vid en stämma.

Styrelsen får samla in fullmakter i enlighet med det förfarande som anges i 7 kap. 4 § aktiebolagslagen.

Styrelsen får inför en bolagsstämma besluta att aktieägarna ska kunna utöva sin rösträtt per post i enlighet med 7 kap. 4 a § aktiebolagslagen.

§ 9 Ort för bolagsstämma

Bolagsstämma kan hållas i Stockholm eller i Upplands Väsby.

§ 10 Ärenden på årsstämma

På årsstämma ska följande ärenden behandlas:

1. Val av ordförande för stämman.
2. Upprättande och godkännande av röstlängd.
3. Val av en eller två justeringspersoner.
4. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad.
5. Godkännande av dagordning.
6. Framläggande av årsredovisning och revisionsberättelse samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse.
7. Beslut:
 - a) Om fastställande av resultaträkning och balansräkning samt, i förekommande fall, koncernresultaträkning och koncernbalansräkning.
 - b) Om disposition beträffande bolagets vinst eller förlust enligt fastställd balansräkning.
 - c) Om ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör.
8. Fastställande av antalet styrelseledamöter och revisorer.
9. Fastställande av styrelse- och revisorsarvode.
10. Val av styrelse och revisor.
11. Annat ärende som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen.

§ 11 Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår är 1 maj–30 april.

§ 12 Avstämningsförbehåll

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

Legala frågor och kompletterande information

Information om detta Prospekt

Prospektet har godkänts av Finansinspektionen, som behörig myndighet enligt förordning (EU) 2017/1129. Finansinspektionen godkänner detta Prospekt enbart i så måtto att det uppfyller de krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i förordning (EU) 2017/1129. Detta godkännande bör inte betraktas som något slags stöd för den emittent som avses i detta Prospekt. Investerares bör göra sin egen bedömning av huruvida det är lämpligt att investera i dessa värdepapper. Finansinspektionen godkände Prospektet den 9 oktober 2023.

Detta Prospekt är giltigt i upp till tolv månader efter godkännandet förutsatt att det kompletteras med tillägg när så krävs enligt artikel 23 i Prospektförordningen. Skyldigheten att upprätta tillägg till detta Prospekt med anledning av nya omständigheter av betydelse, sakfel eller väsentliga felaktigheter kommer inte att vara tillämpligt när Prospektet inte längre är giltigt.

Erbjudandet och Prospektet regleras av svensk rätt. Svensk domstol har exklusiv behörighet att avgöra tvister som uppkommer till följd av eller i samband med Erbjudandet eller Prospektet.

Koncernstruktur

Bolaget är det yttersta moderbolaget i Koncernen. I nedanstående tabell anges Bolagets dotterföretag, deras organisationsnummer och säte samt hur stor andel av antalet aktier och röster i varje dotterföretag som direkt eller indirekt innehas av Bolaget.

Bolag	Org.nr	Registreringsland	Säte	Aktier och röster (%)
Rusta AB (publ)	556280-2115	Sverige	Upplands Väsby	Moderbolag
Rusta Retail Finland Oy	2906403-2	Finland	Helsingfors	100 %
Rusta Finland Group Oy	1710083-3	Finland	Vanda	100 %
Rusta Finland Oy	0750466-6	Finland	Vanda	100 %
Rusta Retail AS	912597636	Norge	Lillestrøm	100 %
Rusta Retail GmbH	HRB 16797 HL	Tyskland	Lübeck	100 %
Rusta Transportation GmbH	HRB 2238 HL	Tyskland	Lübeck	100 %
Baforber Aktiebolag	556477-1011	Sverige	Uppsala	100 %
Bruksbo i Upplands Väsby Kommanditbolag	916672-6597	Sverige	Upplands Väsby	100 %

Väsentliga avtal

Långsiktiga leasingavtal avseende centrallager i Norrköping

Den 6 september 2017 ingick Bolaget ett aktieöverlåtelseavtal med Timret 1 Fastighets AB (med det dåvarande företagsnamnet Wilfast nr 9 AB) avseende försäljning av samtliga aktier i Fastighet Timret 1 AB som var ett helägt dotterföretag till Bolaget vid tidpunkten för överlåtelsen. Timret 1 Fastighets AB är, efter en fusion med Fastighet Timret 1 AB, den lagfarna ägaren av fastigheten Norrköping Timret 1 som är den fastighet på vilken en av två byggnader av Bolagets centrallager är belägen.

Den 17 september 2020 ingick Bolaget ett annat aktieöverlåtelseavtal med NorrLog III AB (med det dåvarande företagsnamnet Wilfast nr 26 AB) avseende försäljning av samtliga aktier i NorrLog III Fastighets AB (med det dåvarande namnet Rusta F4 Construction AB) som var ett helägt dotterföretag till Bolaget vid tidpunkten för överlåtelsen. NorrLog III AB är, efter en fusion med NorrLog III Fastighets AB, den lagfarna ägaren av fastigheten Norrköping Fliset 1 som är den fastighet på vilken den andra byggnaden av Bolagets centrallager är belägen.

I samband med aktieöverlåtelseerna ingick Bolaget två långsiktiga leasingavtal med Timret 1 Fastighets AB respektive NorrLog III Fastighets AB avseende Bolagets nuvarande centrallager. Leasingavtalet som avser fastigheten belägen på Norrköping Timret 1 omfattar 108 031 kvadratmeter lagerutrymme, 13 398 kvadratmeter mezzanineutrymme, 3 120 kvadratmeter kontorsutrymme och 301 parkeringsplatser ("**Timret 1-leasingavtalet**"). Leasingavtalet som avser fastigheten belägen på Norrköping Fliset 1 omfattar 57 711 kvadratmeter lagerutrymme samt 13 590 kvadratmeter mezzanineutrymme och tillhörande tekniska installationer ("**Fliset 1-leasingavtalet**") och tillsammans med Timret 1-leasingavtalet "**Leasingavtalen**").

Avtalsperioden i Timret 1-leasingavtalet började löpa den 1 oktober 2017 och upphör att gälla den 30 september 2036 medan avtalsperioden i Fliset 1-leasingavtalet började löpa den 31 oktober 2021 och upphör att gälla den 30 oktober 2041. Om inte Leasingavtalen sägs upp med minst trettiosex månaders varsel före utgången av respektive Leasingavtal kommer respektive Leasingavtal att förlängas med en period om fem år i taget (avseende Fliset 1-leasingavtalet) respektive sju år i taget (avseende Timret 1-leasingavtalet) på samma villkor i respektive fall.

Det totala beloppet som Rusta betalade för leasingen av fastigheterna enligt Timret 1-leasingavtalet och Fliset 1-leasingavtalet för räkenskapsåret 2022/2023 uppgick till 91,8 miljoner kronor respektive 48,0 miljoner kronor (redovisningsmässigt hanteras Leasingavtalen som leasing i enlighet med IFRS 16). Leasingavtalen innefattar årliga prisjusteringar baserade på konsumentprisindex.

Leasingavtalen innehåller finansiella åtaganden som innebär att summan av Bolagets bundna egna kapital och fria egna kapital vid var tid ska vara minst 100 miljoner kronor.

Leasingavtal avseende varuhus

Rusta hyr samtliga sina befintliga varuhuslokaler från tredje parter under olika leasingavtal. Leasingperioden i majoriteten av varuhusleasingavtalen är minst tio år med möjlighet till förlängning.

Generellt innefattar Rustas varuhusleasingavtal bestämmelser avseende årliga prisjusteringar baserat på konsumentprisindex eller på rörliga kostnader som är kopplade till respektive varuhus intäkter. Det totala beloppet som Rusta betalade för leasingen av varuhuslokalerna enligt varuhusleasingavtalen (dvs. exklusive kostnader för Rustas huvudkontor och centrallager) uppgick till 652,9 miljoner kronor under räkenskapsåret 2022/2023 (redovisningsmässigt hanteras varuhusleasingavtalen som leasing i enlighet med IFRS 16).

Bolaget är inte beroende av något enskilt varuhusleasingavtal. Sett som en helhet är däremot varuhusleasingavtalen av väsentlig betydelse för Koncernen.

Från tid till annan utfärdar Bolaget moderbolagsgarantier eller leasinggarantier för koncernbolagens åtaganden enligt varuhusleasingavtal. Bolagets ansvar enligt sådana garantier är antingen begränsat till ett belopp som motsvarar ett visst antal månadshyror enligt det tillämpliga leasingavtalet eller så är garantin utfärdad så som för Bolagets egen skuld som huvudsakligen ansvarar för att ansvara för alla utestående skyldigheter och skulder enligt det tillämpliga leasingavtalet. Per den 31 juli 2023 uppgick det totala garanterade beloppet enligt de garantier som har utfärdats som en del av varuhusleasingavtalen till 106,2 miljoner kronor.

Övriga avtal

Revolverande Kreditfacilitetsavtal

Bolaget har den 9 oktober 2023 ingått ett avtal om en tolv månaders revolverande kreditfacilitet uppgående till 800 miljoner kronor med DNB Bank ASA, filial Sverige och Danske Bank A/S som arrangörer, DNB Sweden AB och Danske Bank A/S, Danmark, Sverige filial som ursprungliga kreditgivare samt DNB Bank ASA som agent och säkerhetsagent ("**Kreditfacilitetsavtalet**"). På begäran av Bolaget kan Kreditfacilitetsavtalet förlängas med en period om 12 månader i taget upp till två gånger.

Per den 31 juli 2023 hade Rusta utnyttjat 0 kronor av sin dåvarande kreditfacilitet (som uppgick till samma belopp som kreditfaciliteten under Kreditfacilitetsavtalet, dvs. 800 miljoner kronor), vilken har ersatts av kreditfaciliteten under Kreditfacilitetsavtalet. Kreditfaciliteten under Kreditfacilitetsavtalet löper med en ränta om STIBOR plus 1 procent.

Kreditfaciliteten ersätter Bolagets tidigare kredit samt ska användas för allmänna bolags- och rörelsekapitaländamål genom inrättande av två tilläggsfaciliteter som kan utnyttjas i form av en checkräkningskredit och/eller en garantifacilitet.

Bolaget och dess dotterföretag är föremål för sedvanliga restriktiva kovenanter enligt Kreditfacilitetsavtalet, bl.a. avseende utdelning till Bolagets aktieägare, avyttring av tillgångar, investeringar och förvärv, möjligheten att uppta finansiella skulder, utlåning, säkerheter och garantier, fusioner och restriktioner avseende aktieemissioner, verksamhetsförändringar samt efterlevnad av tillämpliga lagar och regler. Bolaget måste även säkerställa att (i) förhållandet mellan EBITDA och finansiella nettokostnader inte är lägre än 12:1, (ii) förhållandet mellan nettoskuld och EBITDA inte överstiger 2,50:1 och (iii) förhållandet mellan eget kapital och totala tillgångar inte är lägre än 20 procent, i varje fall efter vissa i Kreditfacilitetsavtalet angivna justeringar, inklusive men inte begränsat till justering för IFRS 16-leasing.

Kreditfacilitetsavtalet innehåller även sedvanliga rättigheter för långivarna att säga upp Kreditfacilitetsavtalet och kräva omedelbar återbetalning för sina åtaganden, inklusive för brister såsom utebliven betalning, bristande efterlevnad av finansiella kovenanter, felaktig redovisning, insolvens och insolvensförfaranden, korsförsummelser, giltighet eller verkställbarhet av Kreditfacilitetsavtalet, väsentliga tvister, upphörande av verksamhet, olagligheter eller sanktionshändelser.

Bolaget har ställt ut säkerheter i form av (i) företagsinteckningar till ett belopp om 615 miljoner kronor och (ii) vissa immateriella rättigheter för sina skyldigheter enligt Kreditfacilitetsavtalet.

Leverantörsavtal

Produktinköpsorder och prislister har historiskt avtalats via löpande kontakter och överenskommelser via e-post baserat på Koncernens efterfrågan och behov, vilket är i linje med marknadspraxis och det format genom vilket leverantörer av A-varumärkesprodukter i regel hanterar beställningsorder. Bolaget arbetar dock för närvarande med att implementera leverantörsavtalsmallar för Koncernens inköp av A-varumärkesprodukter ("**Rustas Leverantörsavtal**"). Rustas Leverantörsavtal reglerar huvudsakligen inköpspriser, rabatter, leveranser, marknadsföringsinsatser, tillståndskrav, licenser och försäkringar. Rustas Leverantörsavtal fortsätter att gälla fram till dess att de sägs upp av någon av parterna med tre månaders uppsägningstid (som standardvillkor). Rusta åtar sig inte några minsta eller lägsta inköpsnivåer enligt Rustas Leverantörsavtal.

Rustas inköp av private label-produkter baseras på Koncernens leverantörsmanual ("**Leverantörsmanualen**") som ingås direkt med leverantörer.

Leverantörsmanualen reglerar huvudsakligen tillverkning och leverans av ett visst antal produkter under en överenskommen period vilka beställs enligt separata order. Alla leverantörer som tillverkar Rustas private label-produkter måste underteckna och följa Rustas uppförandekod, vilken bl.a. uppställer icke-förhandlingsbara principer avseende hälso- och säkerhetsregler, arbets- och lönevillkor samt affäretik och miljöföreningar. I uppförandekoden ingår även ett krav på att representanter från Rusta har rätt att när som helst göra anmälda och oanmälda besök hos alla leverantörers tillverkningslokaler. Som en del av Leverantörsmanualen ingår Rusta licensavtal om tillverkningsbegränsningar, vilka reglerar de immateriella rättigheterna enligt Leverantörsmanualen. Leverantörsmanualen tecknas med en löptid om två år som utgångspunkt och kan sägas upp av Bolaget med en uppsägningstid om tre månader i händelse av att Rustas kvalitets- och riskbedömning av leverantören inte uppnår Rustas krav. Leverantörsmanualen kan även sägas upp med omedelbar verkan av endera part i händelse av bl.a. konkurs, likvidation eller väsentligt avtalsbrott.

Immateriella rättigheter

Rusta är registrerad ägare till ett antal varumärken och domännamn som används inom Koncernens verksamhet och Rusta har även viss egen formgivning som kan skyddas av upphovsrätt. Bolaget ser ett stort värde i varumärket Rusta som är Koncernens primära immateriella tillgång. Rustas strategi är att skapa ett brett immaterialrättsligt skydd och Bolaget arbetar därför aktivt för att försvara Koncernens immateriella rättigheter, vilket från tid till annan resulterar i att Rusta riktar krav mot, eller är föremål för krav från, tredje parter. Rusta är inte föremål för några väsentliga rättsliga förfaranden men som en del i Rustas strategi att försvara Koncernens immateriella rättigheter har exempelvis Rusta invänt mot en ansökan från tredje part om varumärkesregistrering i Tyskland respektive i Finland under 2019. Som följd av ett hävningsärende initierat av innehavaren av de ansökningar som Rusta har invänt emot har en av Rustas varumärkesregistreringar delvis upphävts av Europeiska unionens immaterialrättsmyndighet under 2023. Hävningen gäller endast sådana tjänster som varumärket inte har använts för och utfallet av beslutet har inte haft någon påverkan på den verksamhet som bedrivs av Koncernen.

Myndighetsförfaranden, rättsliga förfaranden och skiljeförfaranden

Utöver vad som anges nedan har Bolaget inte varit part i några myndighetsförfaranden, rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden (inbegripet förfaranden som ännu inte har avgjorts eller som enligt Bolagets kännedom riskerar att inledas) under de senaste tolv månaderna

som kan få, eller har haft, en väsentlig effekt på Koncernens finansiella ställning eller lönsamhet.

Hong Kong rekonstruktionsplan i Finland

Rusta Finland Group Oy (tidigare Hong Kong Group Oy) ("**Hong Kong Group-bolaget**") och Rusta Finland Oy (tidigare Hong Kong Suomi Oy) (det "**Omsättningsdrivande Hong Kong-bolaget**") och tillsammans med Hong Kong Group-bolaget ("**Hong Kong-bolagen**") är under pågående rekonstruktion. Företagsrekonstruktionen inleddes under 2017 innan Koncernen förvärvade lågprisdetaljhandlaren Hong Kong genom förvärvet av aktierna i Hong Kong Group-bolaget under 2018, varvid rekonstruktionsskulderna övertogs av Koncernen. Rekonstruktionsplanerna (gemensamt, "**rekonstruktionsplanen**") godkändes av Espoo tingsrätt (numera Länsi-Uudenmaan käräjäoikeus) den 28 mars 2018 (därefter ändrades betalningsplanen den 20 juni 2018).

Rekonstruktionsplanen syftar till att åstadkomma ett skuldarrangemang som, i det här fallet, innefattar att det Omsättningsdrivande Hong Kong-bolaget betalar den externa rekonstruktionsskulden som belastar Hong Kong Group-bolaget. Hong Kong Group-bolaget ska i sin tur ersätta det Omsättningsdrivande Hong Kong-bolaget enbart för administrativa kostnader. Till följd av detta uppstår en skuld för Hong Kong Group-bolaget gentemot det Omsättningsdrivande Hong Kong-bolaget i samband med att det Omsättningsdrivande Hong Kong-bolaget erlägger betalningar till Hong Kong Group-bolagets borgenärer enligt rekonstruktionsplanen. Enligt rekonstruktionsplanen ska Hong Kong Group-bolaget reglera skulden till det Omsättningsdrivande Hong Kong-bolaget mellan 2026 och 2028 (efter att betalning av rekonstruktionsskulderna har erlagts till de externa borgenärerna). Enligt rekonstruktionsplanen ska Hong Kong Group-bolaget även erlägga årlig ränta på säkerställd skuld.

När företagsrekonstruktionen inleddes hade Hong Kong-bolagen säkerställda skulder om cirka 10,7 miljoner euro och icke-säkerställda skulder till externa borgenärer om cirka 32,1 miljoner euro. Den utestående balansen av de icke-säkerställda skulderna skrevs inom ramen för företagsrekonstruktionen ned med 50 procent, varefter det sammanlagda beloppet av säkerställd och icke-säkerställd skuld i rekonstruktionsplanen uppgick till cirka 26,7 miljoner euro.

Under rekonstruktionsplanens löptid ska skulder som ingår i rekonstruktionsplanen återbetalas till borgenärerna genom delbetalningar två gånger per år, den 31 januari respektive den 31 juli. Den sista delbetalningen enligt rekonstruktionsplanen kommer att förfalla till betalning den 31 januari 2026 för det Omsättningsdrivande Hong Kong-bolaget och den 31 januari 2028 för Hong Kong Group-bolaget. Hong Kong-bolagen äger dock rätt att, enligt villkoren i rekonstruktionsplanen, betala rekonstruktionsskulderna i förskott och avsluta rekonstruktionsplanen innan de sista delbetalningarna

förfaller till betalning. Per den 31 juli 2023 uppgick den sammanlagda utestående rekonstruktionsskulden för Hong Kong-bolagen till cirka 11,9 miljoner euro.

För det fall Hong Kong-bolagens EBITDA (fi. *käyttökate*) för ett räkenskapsår under rekonstruktionsplanens löptid överstiger enligt rekonstruktionsplanen uppskattad EBITDA ("**EBITDA-tröskelvärdet**") med 200 000 euro eller mer kommer Hong Kong-bolagen enligt rekonstruktionsplanen att bli föremål för tilläggsbetalningar till borgenärer med icke-säkerställda fordringar (50 procent av EBITDA som överstiger EBITDA-tröskelvärdet på kumulativ basis med beaktande av tidigare underskott i förhållande till EBITDA-tröskelvärdet).

Vidare är Hong Kong-bolagen föremål för vissa restriktiva kovenanter enligt rekonstruktionsplanen avseende exempelvis utdelningar av vinstmedel eller tillgångar. Hong Kong-bolagen får därmed inte genomföra värdeöverföringar till aktieägare innan rekonstruktionsplanen har avslutats, med undantag för ersättning och kompensation för tjänster utbetalade i enlighet med rekonstruktionsplanen. Rekonstruktionsplanen innehåller även vissa restriktioner som påverkar Hong Kong-bolagens möjligheter att genomföra företagstransaktioner, såsom avyttringar av verksamheter eller tillgångar utan föregående samtycke från rekonstruktörerna och/eller vissa borgenärer.

Hong Kong-bolagens säkerställda skulder är säkerställda genom aktierna i det Omsättningsdrivande Hong Kong-bolaget och genom företagsinteckningar (fi. *yrittyskiinnitys*) hänförliga till tillgångar i Hong Kong-bolagen samt vissa garantier.

Enligt rekonstruktionsplanen måste Hong Kong-bolagen vidare säkerställa att det redovisade värdet av Hong Kong-bolagens omsättningstillgångar inte understiger 15 miljoner euro. Om det redovisade värdet understiger 15 miljoner euro har borgenärer med säkerställda fordringar, med förbehåll för rekonstruktörernas samtycke, rätt att åberopa återbetalning av sina fordringar i dess helhet.

Skuldarrangemanget enligt rekonstruktionsplanen förfaller bl.a. om bestämmelserna enligt rekonstruktionsplanen inte efterlevs eller om verksamheten och intäkterna inte är tillräckliga för att täcka rörelsekostnaderna och rekonstruktionskostnaderna. Skuldarrangemanget förfaller även om Hong Kong-bolagen åtar sig ytterligare skuld under rekonstruktionsplanens löptid (med undantag för betalningar som förfaller enligt sedvanliga betalningsvillkor). Om skuldarrangemanget förfaller har borgenärerna enligt rekonstruktionsplanen samma rätt till betalning som om rekonstruktionsplanen inte hade godkänts, vilket innebär att nedskrivningen av icke-säkerställd skuld inom ramen för företagsrekonstruktionen om cirka 16 miljoner euro skulle återföras med full betalningsskyldighet. Om rekonstruktionsplanen förfaller påverkas inte giltigheten av åtgärder som tidigare har vidtagits i enlighet med rekonstruktionsplanen.

Försäkringskydd

Bolagets försäkringskydd inkluderar försäkringar som täcker risker relaterade till Bolagets verksamhet, inklusive bl.a. ansvarsförsäkring för styrelseledamöter och ledande befattningshavare. Bolaget bedömer att dess försäkringskydd är tillfredsställande och i linje med marknadspraxis.

Närståendetransaktioner

Se not 37 på sidan F-37 respektive not 5 på sidan F-6 i avsnittet "Historisk finansiell information" för en beskrivning av Bolagets transaktioner med närstående under räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022 och 2020/2021 samt under perioden 1 maj–31 juli 2023. Utöver redovisade närståendetransaktioner har Rusta inte varit part i några närståendetransaktioner under räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023 eller under räkenskapsåret 2023/2024 fram till och med dagen för detta Prospekt.

För information om ersättningar till styrelsen och de ledande befattningshavarna, se avsnitten "Bolagsstyrning – Styrelsen – Ersättning till styrelsens ledamöter" och "Bolagsstyrning – Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare – Ersättning till ledande befattningshavare".

Placeringsavtal

De Säljande Aktieägarna, Bolaget och Managers avser att ingå ett placeringsavtal omkring den 19 oktober 2023. För information om vissa huvudsakliga villkor i placeringsavtalet, se avsnittet "Villkor och anvisningar – Villkor för Erbjudandets fullföljande".

Stabilisering

I samband med Erbjudandet och upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kan Carnegie, som stabiliseringsmanager ("**Stabiliseringsmanagern**"), genomföra transaktioner som resulterar i att aktiepriset upprätthålls på en nivå högre än den som i annat fall hade varit rådande. Stabiliseringstransaktioner syftar till att upprätthålla aktiepriset på Nasdaq Stockholm under en period om upp till 30 kalenderdagar efter den första dagen för handel i aktierna på Nasdaq Stockholm. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq Stockholm, på OTC-marknaden eller på annat sätt. Stabiliseringstransaktioner kommer inte att genomföras av Stabiliseringsmanagern till ett högre pris än Erbjudandepriiset. Stabiliseringsåtgärderna kan komma att resultera i att marknadspriset på aktierna når en nivå

som inte kan upprätthållas på lång sikt och som kan överstiga det pris som i annat fall hade varit rådande på marknaden. Det faktum att Stabiliseringsmanagern kan genomföra stabiliseringsåtgärder innebär inte nödvändigtvis att sådana åtgärder kommer att genomföras. Genomförda stabiliseringsåtgärder kan dessutom avslutas när som helst. När stabiliseringsperioden (upp till 30 kalenderdagar) har avslutats kommer det att offentliggöras huruvida stabiliseringsåtgärder har vidtagits och, om så är fallet, de datum då åtgärderna vidtog, inklusive det datum då stabilisering senast genomfördes och det prisintervall inom vilket stabiliseringstransaktionerna genomfördes.

Lock up-arrangemang

Samtliga aktieägare i Bolaget per dagen för Prospektet samt styrelseledamöterna och de ledande befattningshavarna i Bolaget kommer att åta sig att inte, utan föregående skriftligt medgivande från Carnegie, för Managers räkning, erbjuda, pantsätta, ingå avtal om att sälja, sälja option eller avtal om att köpa, köpa option om att sälja, ställa ut option eller rättighet att köpa eller på något annat sätt direkt eller indirekt överföra eller avyttra aktier i Bolaget eller värdepapper som kan konverteras till eller går att utnyttja eller byta till sådana aktier, ingå swapavtal eller andra arrangemang som helt eller delvis överför den ekonomiska risken förknippade med Bolagets aktier eller föreslå eller rösta för sådana transaktioner på bolagsstämma i Bolaget under en period om 360 dagar från den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Lock up-åtagandena är föremål för vissa sedvanliga undantag, däribland accept av offentliga uppköpserbjudanden, accept av återköpserbjudanden från Bolaget eller situationer då överlåtelse behöver ske på grund av rättsliga krav. Carnegie, för Managers räkning, kan dessutom besluta, efter eget gottfinnande och när som helst, att medge skriftligt undantag från begränsningarna under lock up-perioden av andra skäl än de redan överenskomna undantagen.

Bolaget kommer att åta sig gentemot Managers, att inte utan föregående skriftligt medgivande från Carnegie, för Managers räkning, erbjuda, pantsätta, tilldela, emittera, sälja, ingå avtal om att sälja, sälja option eller ingå avtal om att köpa, köpa optioner om att sälja, ställa ut option eller rättighet för att köpa eller på något annat sätt direkt eller indirekt överföra eller avyttra aktier i Bolaget eller värdepapper som kan konverteras till eller går att utnyttja eller byta till sådana aktier, ingå swapavtal eller andra arrangemang som helt eller delvis överför den ekonomiska risken förknip-

pade med Bolagets aktier eller offentliggöra en intention om att genomföra någon sådan transaktion under en period om 360 dagar från den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Åtagandet är föremål för vissa sedvanliga undantag, däribland möjligheten att emittera och överlåta aktier eller andra finansiella instrument som en del av incitamentsprogram till anställda.

Intressen och intressekonflikter

I samband med Erbjudandet tillhandahåller Managers vissa tjänster till Bolaget och de Säljande Aktieägarna, för vilka de kommer att erhålla sedvanlig ersättning. Den sammanlagda ersättningen kommer att vara beroende av Erbjudandets framgång. Managers har från tid till annan inom ramen för den löpande verksamheten tillhandahållit, och kan i framtiden komma att tillhandahålla, olika bank-, finansiella-, investerings-, kommersiella och andra tjänster till Bolaget och de Säljande Aktieägarna. Inom ramen för sina olika löpande verksamhetsaktiviteter kan Managers och deras respektive närstående genomföra eller inneha ett omfattande antal investeringar och aktivt handla med räntebärande värdepapper och aktier (eller relaterade derivat) och finansiella instrument (som kan omfatta banklån och/eller kreditswappar) för egen räkning och för sina kunders räkning och kan när som helst inneha långa och korta positioner i sådana värdepapper och instrument. Sådana investeringar och värdepapperstransaktioner kan involvera Bolagets värdepapper och instrument.

Kostnader relaterade till upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm

Bolagets kostnader hänförliga till upptagandet till handel av dess aktier på Nasdaq Stockholm, inklusive betalning till rådgivare och övriga uppskattade transaktionskostnader, beräknas uppgå till cirka 45,6 miljoner kronor (av vilka 34,8 miljoner kronor är inkluderade i Bolagets redovisning fram till och med den 31 juli 2023).

Handlingar som hålls tillgängliga för inspektion

Under detta Prospekts giltighetstid finns följande handlingar tillgängliga i elektronisk form på Bolagets webbplats (investors.rusta.com):

- (a) Bolagets bolagsordning och registreringsbevis, och
- (b) alla rapporter, brev och andra dokument, historisk finansiell information och uttalanden upprättade av Bolagets revisor som ingår i eller hänvisas till i detta Prospekt.

Vissa skattefrågor i Sverige

Skattelagstiftningen i investerarens medlemsstat och Bolagets registreringsland kan inverka på inkomsterna från Bolagets aktier. Nedan följer en sammanfattning av vissa skattefrågor i Sverige som kan uppkomma med anledning av Erbjudandet och upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Sammanfattningen avser endast fysiska personer och aktiebolag som är obegränsat skattskyldiga i Sverige om inte annat anges. Sammanfattningen är baserad på gällande lagstiftning och är endast avsedd som allmän information angående aktierna i Bolaget efter upptagandet till handel på Nasdaq Stockholm.

Sammanfattningen är inte avsedd att vara uttömmande och omfattar t.ex. inte:

- situationer då aktier innehas som lagertillgångar i näringsverksamhet,
- situationer då aktier innehas av handels-/kommanditbolag,
- situationer då aktier innehas på ett investerings-sparkonto eller i en kapitalförsäkring,
- de särskilda reglerna om skattefria kapitalvinster (inklusive icke-avdragsgilla kapitalförluster) och utdelningar som gäller när investerare innehar aktier i Bolaget som anses utgöra näringsbetingade andelar,
- de särskilda reglerna som i vissa fall kan bli tillämpliga på s.k. kvalificerade andelar i bolag som är eller tidigare har varit fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av sådana kvalificerade andelar,
- de särskilda regler som kan bli tillämpliga för fysiska personer som gör eller återför s.k. investeraravdrag,
- utländska bolag som bedriver verksamhet genom ett fast driftställe i Sverige, eller
- utländska bolag som tidigare varit svenska bolag.

Särskilda skatteregler gäller därutöver för vissa kategorier av bolag. Beskattningen av varje enskild aktieägare beror i viss utsträckning på dennes individuella situation och skattelagstiftningen i en investerares respektive emittentens hemviststat kan påverka beskattningen av inkomster från värdepapperen. Varje aktieägare bör därför rådfråga en oberoende skatterådgivare om de specifika skattemässiga konsekvenser som kan uppstå med anledning av Erbjudandet och upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm i det enskilda fallet, inklusive tillämpligheten och effekten av utländsk skattelagstiftning (inklusive andra regleringar) och bestämmelser i skatteavtal för att undvika dubbelbeskattning.

Fysiska personer

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas kapitalinkomster, såsom ränteintäkter, utdelningar och kapitalvinster, i inkomstslaget kapital med en skattesats om 30 procent.

Kapitalvinster respektive kapitalförluster beräknas vanligtvis som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för försäljningsutgifter, och omkostnadsbeloppet. Omkostnadsbeloppet för alla aktier av samma slag och sort beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden. Vid försäljning av marknadsnoterade aktier får omkostnadsbeloppet alternativt bestämmas enligt schablonmetoden till 20 procent av försäljningsersättningen efter avdrag för försäljningsutgifter.

Kapitalförluster på marknadsnoterade aktier är fullt ut avdragsgilla mot skattepliktiga kapitalvinster som uppkommer under samma beskattningsår på aktier i svenska juridiska personer och aktier i utländska juridiska personer samt på andra noterade värdepapper som beskattas som aktier (dock inte andelar i värdepappersfonder eller specialfonder som endast innehåller svenska fordringsrätter, s.k. räntefonder). Kvittningen ska göras i en viss ordning. Kapitalförluster som inte kan kvittas på detta sätt får dras av med 70 procent mot övriga inkomster i inkomstslaget kapital.

Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges skattereduktion mot inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktion medges med 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 kronor och 21 procent av eventuellt resterande underskott. Ett sådant underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige innehålls preliminärskatt om 30 procent på utdelning. Skatten innehålls normalt av Euroclear Sweden, eller om aktierna är förvaltarregistrerade, av förvaltaren.

Aktiebolag

För aktiebolag beskattas alla inkomster, inklusive skattepliktig utdelning och kapitalvinst, som inkomst av näringsverksamhet med en skattesats om 20,6 procent.

Avdragsgilla kapitalförluster på aktier kan endast kvittas mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier (den s.k. aktiefällan). En kapitalförlust på aktier som inte kan dras av under det år som förlusten uppstod får sparas av bolaget som har gjort förlusten för att kvittas mot kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier under senare beskattningsår, utan begränsning i tiden. Om en kapitalförlust inte kan dras av hos det bolag som har gjort förlusten får den dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier i ett annat bolag i samma koncern om det föreligger koncernbidragsrätt mellan dem och båda bolagen begär det för ett beskattningsår som har samma deklarationstidpunkt (eller skulle ha haft det om inte något av bolagens bokföringsskyldighet upphör). Särskilda regler kan gälla för vissa kategorier av bolag eller vissa juridiska personer, t.ex. investmentbolag.

Särskilda skattefrågor för aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som mottar utdelning på aktier från ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. Samma skatteavdrag tillämpas på vissa andra betalningar från svenska aktiebolag, t.ex. vid inlösen av aktier och vid återköp av aktier genom ett erbjudande till alla aktieägare eller alla innehavare av aktier av ett visst slag. Skattesatsen är 30 procent men är oftast nedsatt

genom tillämpligt skatteavtal för undvikande av dubbelbeskattning. T.ex. får skattesatsen på utdelning som betalas till amerikanska investerare som omfattas av de förmåner som följer av skatteavtalet mellan Sverige och USA inte överstiga 15 procent. I Sverige verkställer normalt Euroclear Sweden, eller om aktierna är förvaltarregistrerade, förvaltaren, avdrag för kupongskatt. Sveriges skatteavtal tillåter generell nedsättning av kupongskatten till avtalets skattesats förutsatt att Euroclear Sweden eller förvaltaren har erhållit nödvändig information gällande mottagarens skatterättsliga hemvist (detta gäller även skatteavtalet mellan Sverige och USA). Investerare som är berättigade till en lägre skattesats enligt tillämpliga skatteavtal kan vidare begära återbetalning från Skatteverket om kupongskatt om 30 procent har tagits ut. Begäran om återbetalning ska göras före utgången av det femte kalenderåret efter utbetalningen av utdelningen.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som inte bedriver verksamhet från ett fast driftställe i Sverige kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av aktier. Aktieägare kan dock bli föremål för beskattning i sin hemviststat.

Enligt en särskild skatteregel kan dock fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige bli föremål för svensk kapitalvinstbeskattning vid försäljning av aktier om de vid något tillfälle under kalenderåret då avyttringen sker eller om de under de tio föregående kalenderåren har varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av denna regel kan dock i flera fall begränsas av skatteavtal mellan Sverige och andra länder i syfte att undvika dubbelbeskattning.



Historisk finansiell information



Historisk finansiell information

DELÅRSRAPPORT I SAMMANDRAG FÖR KONCERNEN FÖR PERIODEN 1 MAJ–31 JULI 2023

Koncernens resultaträkning i sammandrag	F-2
Koncernens rapport över totalresultat i sammandrag	F-2
Koncernens balansräkning i sammandrag	F-3
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital i sammandrag	F-4
Koncernens rapport över kassaflöden i sammandrag	F-5
Noter	F-6
Revisorsrapport från översiktlig granskning	F-9

KONCERNENS REDOVISNING FÖR RÄKENSKAPSÅREN 2022/2023, 2021/2022 OCH 2020/2021

Koncernens resultaträkning	F-10
Koncernens rapport över totalresultat	F-10
Koncernens rapport över finansiell ställning	F-11
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital	F-12
Koncernens rapport över kassaflöden	F-13
Noter	F-14
Revisorsrapport över historisk finansiell information för räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022 och 2020/2021	F-38

DELÅRSRAPPORT I SAMMANDRAG FÖR KONCERNEN FÖR PERIODEN 1 MAJ–31 JULI 2023

Koncernens resultaträkning i sammandrag

MSEK	Not	Kvartalet		R12	Helår
		maj 2023 – jul 2023	maj 2022 – jul 2022	aug 2022 – jul 2023	maj 2022 – apr 2023
Nettoomsättning	8	2 958,7	2 652,9	10 508,1	10 202,3
Kostnad för sålda varor		-1 694,0	-1 572,5	-6 137,3	-6 015,8
Bruttovinst		1 264,6	1 080,4	4 370,8	4 186,5
Försäljningskostnader		-903,5	-799,5	-3 518,4	-3 414,4
Administrationskostnader		-104,5	-63,7	-338,3	-297,5
Övriga rörelseintäkter		68,8	47,4	237,6	216,2
Övriga rörelsekostnader		-29,1	-45,9	-155,9	-172,6
Rörelseresultat		296,3	218,7	595,8	518,2
Finansiella intäkter		2,0	0,0	3,4	1,4
Finansiella kostnader		-57,6	-38,4	-198,1	-179,0
Resultat före skatt		240,7	180,2	401,2	340,7
Inkomstskatt		-51,6	-35,4	-95,5	-79,3
Periodens resultat		189,1	144,9	305,6	261,4
Resultat per aktie, SEK	7				
Resultat per aktie före utspädning, SEK		1,2	1,0	2,0	1,7
Resultat per aktie efter utspädning, SEK		1,2	1,0	2,0	1,7

Koncernens rapport över totalresultat i sammandrag

MSEK	Not	Kvartalet		R12	Helår
		maj 2023 – jul 2023	maj 2022 – jul 2022	aug 2022 – jul 2023	maj 2022 – apr 2023
Periodens resultat		189,1	144,9	305,6	261,4
Övrigt totalresultat					
<i>Poster som kan komma att omklassificeras till resultaträkningen</i>					
Valutaeffekt vid omräkning av utländska dotterföretag		29,7	2,1	-8,8	-36,4
Kassafördessäkringar, netto efter skatt		15,1	-15,3	-30,1	-60,4
Övrigt totalresultat, netto efter skatt		44,8	-13,1	-38,9	-96,8
Summa totalresultat		233,9	131,8	266,7	164,5
Hänförligt till					
Moderföretags aktieägare		233,9	131,8	266,7	164,5
Innehav utan bestämmande inflytande		-	-	-	-

Koncernens balansräkning i sammandrag

MSEK	Not	Kvartalet 31 jul-23	Kvartalet 31 jul-22	Helår 30 apr-23
TILLGÅNGAR				
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR				
Immateriella tillgångar				
Aktiverade utgifter för utveckling av programvaror		62,3	69,0	62,0
Varumärken		6,1	15,8	7,9
Goodwill		116,0	103,8	113,2
Summa, immateriella tillgångar		184,4	188,7	183,1
Materiella tillgångar				
Nyttjanderättstillgångar		5 145,5	4 078,4	5 114,7
Inventarier, verktyg och installationer		469,6	426,1	473,3
Summa, materiella tillgångar		5 615,1	4 504,5	5 588,0
Finansiella tillgångar				
Övriga finansiella tillgångar		0,0	0,0	0,0
Summa, finansiella tillgångar		0,0	0,0	0,0
Uppskjutna skattefordringar		188,9	192,0	199,2
Summa, anläggningstillgångar		5 988,4	4 885,2	5 970,3
Omsättningstillgångar				
Varulager		2 566,1	2 844,5	2 593,1
Kundfordringar		16,2	18,5	26,8
Övriga kortfristiga fordringar		37,1	37,9	40,1
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		69,3	81,4	42,3
Likvida medel		393,7	181,2	182,2
Summa, omsättningstillgångar		3 082,3	3 163,5	2 884,5
SUMMA TILLGÅNGAR		9 070,7	8 048,6	8 854,8
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Aktiekapital		5,1	5,1	5,1
Övrigt tillskjutet kapital		0,9	0,9	0,9
Reserver		-8,8	30,1	-53,6
Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat		1 511,6	1 356,5	1 322,5
Summa, eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare		1 508,8	1 392,5	1 274,8
Långfristiga skulder				
Uppskjutna skatteskulder		117,9	122,8	115,4
Skulder till kreditinstitut		46,5	61,9	51,4
Leasingskuld		4 641,0	3 714,4	4 616,2
Övriga långfristiga skulder		72,1	93,4	70,4
Summa, långfristiga skulder		4 877,6	3 992,5	4 853,5
Kortfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut		2,8	124,6	385,9
Leasingskuld		871,7	696,3	848,4
Leverantörsskulder		861,5	714,3	635,5
Skulder till moderbolag		-	219,0	-
Aktuella skatteskulder		33,6	76,1	15,5
Avsättningar		22,6	21,4	22,3
Övriga kortfristiga skulder		273,4	244,5	189,4
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		618,7	567,3	629,7
Summa, kortfristiga skulder		2 684,4	2 663,6	2 726,5
Summa, skulder		7 561,9	6 656,1	7 580,0
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		9 070,7	8 048,6	8 854,8

Koncernens rapport över förändringar i eget kapital i sammandrag

MSEK	Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare				Summa eget kapital
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	
Ingående balans per 1 maj 2022	5,1	0,9	43,2	1 212,9	1 262,1
Årets resultat			–	144,9	144,9
Övrigt totalresultat			–13,1	–1,3	–14,4
Summa totalresultat	–	–	30,1	1 356,5	1 392,5
Utdelningar			–	–	–
Summa transaktioner med aktieägare			–	–	–
Utgående balans per 31 juli 2022	5,1	0,9	30,1	1 356,5	1 392,5
Ingående balans per 1 maj 2023	5,1	0,9	–53,6	1 322,5	1 274,8
Årets resultat			–	189,1	189,1
Övrigt totalresultat			44,8	–	44,8
Summa totalresultat	–	–	44,8	189,1	233,9
Utdelningar			–	–	–
Summa transaktioner med aktieägare			–	–	–
Utgående balans per 31 juli 2023	5,1	0,9	–8,8	1 511,6	1 508,8

Koncernens rapport över kassaflöden i sammandrag

MSEK	Not	Kvartalet		R12	Helår
		maj 2023 – jul 2023	maj 2022 – jul 2022	aug 2022 – jul 2023	maj 2022 – apr 2023
Rörelseresultat		296,3	218,7	595,8	518,2
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:					
Avskrivningar/Nedskrivningar		228,4	196,6	868,9	837,2
Utrangeringar/avyttringar		–	–	0,7	0,7
Övrigt		0,5	–3,7	12,6	8,4
Avsättningar		0,4	–0,1	1,3	0,8
Erhållen ränta		2,0	0,0	2,0	–
Erlagd ränta		–57,6	–38,4	–196,7	–177,5
Betald inkomstskatt		–20,7	–31,8	–128,6	–139,6
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet		449,3	341,3	1 156,1	1 048,1
Kassaflöde från förändring av rörelsekapital					
Ökning (-) /minskning (+) av varulager		50,6	–27,5	313,0	235,0
Ökning (-) /minskning (+) av rörelsefordringar		–15,3	46,7	6,1	68,1
Ökning (+) /minskning (-) av rörelseskulder		279,0	27,5	–92,8	–344,4
Kassaflöde från den löpande verksamheten		763,5	388,0	1 382,4	1 006,8
Investeringsverksamheten					
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		–3,6	–2,7	–12,5	–11,6
Investeringar i materiella anläggningstillgångar		–27,3	–19,6	–168,6	–160,9
Kassaflöde från investeringsverksamheten		–30,9	–22,3	–181,1	–172,4
Finansieringsverksamheten					
Nettoförändring checkräkningskredit		–361,2	–5,4	–176,0	179,9
Amortering lån		–2,8	–204,4	–13,9	–215,5
Amortering leasingskulder		–156,8	–144,4	–650,8	–638,4
Utdelning till aktieägare		–	–	–151,8	–151,8
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		–520,8	–354,2	–992,4	–825,8
Periodens kassaflöde		211,8	11,5	208,9	8,6
Likvida medel vid periodens början		182,2	169,7	181,2	169,7
Kursdifferens i likvida medel		–0,3	0,0	3,6	3,9
Likvida medel vid periodens slut		393,7	181,2	393,7	182,2

Noter

Not 1. Allmän information

Rusta AB (publ), här kallat "bolaget" med org.nr 556280–2115 är ett bolag med säte i Upplands Väsby. Moderföretaget är ett detaljhandelsföretag som via ett varuhusnät samt online-handel marknadsför och säljer produkter till slutkonsument. Varuhuset drivs under namnet RUSTA och dotterbolag finns i Sverige, Norge, Finland och Tyskland. Samtliga varuhus i koncernen är helägda. Onlinehandeln finns i Sverige och Finland.

Rusta erbjuder marknaden ett brett sortiment av funktionella hem- och fritidsprodukter som ger många människor mycket för pengarna. Säsongsprodukter och speciellt framtagna artiklar gör att sortimentet ständigt förnyas i varuhuset. Inköpen sker i huvudsak genom direktimport från Asien och Europa eller direkt från tillverkare i Sverige. Största och viktigaste importland är Kina. Marknaden för företaget är till övervägande del slutkonsument.

De konsoliderade finansiella rapporterna godkändes för publicering av bolagets styrelse den 9 oktober 2023.

Not 2. Redovisningsprinciper

Delårsrapporten för koncernen har upprättats enligt IAS 34 Delårsrapportering utgiven av International Accounting Standards Board (IASB). De redovisningsprinciper som tillämpats vid upprättandet av denna delårsrapport överensstämmer med de redovisningsprinciper som presenteras i not 2 i de konsoliderade finansiella rapporterna på sida F-14 och framåt. Till följd av avrundningar kan differenser i summeringar förekomma i denna delårsrapport.

Not 3. Viktiga uppskattningar och bedömningar

Ledningen för koncernen gör uppskattningar och antaganden om framtiden, samt bedömer vilka redovisningsprinciper som bör tillämpas vid upprättandet av de finansiella rapporterna. Uppskattningarna och bedömningarna utvärderas fortlöpande och antagandena baseras på historiska erfarenheter och övriga faktorer, inklusive förväntningar på framtida händelser som anses vara rimliga under omständigheterna. De uppskattningar för redovisningsändamål som blir följden av dessa kommer per definition sällan att motsvara det faktiska utfallet. De väsentliga uppskattningar som görs av ledningen vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper och de viktigaste källorna till osäkerhet i uppskattningarna är samma som beskrivs i not 3 i de konsoliderade finansiella rapporterna på sida F-19 och framåt.

Not 4. Finansiella instrument

Finansiella tillgångar och finansiella skulder som värderas till verkligt värde i balansräkningen utgörs enbart av derivatinstrument (valutaterminer). För övriga finansiella tillgångar och finansiella skulder, som värderas till upplupet anskaffningsvärde, bedöms de redovisade värdena vara en god approximation av de verkliga värdena till följd av att löptiden och/eller räntebindningen är kortfristig vilket innebär att en diskontering baserat på gällande marknadsförutsättningar inte bedöms leda till någon väsentlig effekt. De metoder och antaganden som främst använts för att fastställa verkligt värde på de finansiella instrument som anges nedan är samma som beskrivs i not 4 i de konsoliderade finansiella rapporterna på sida F-19 och framåt. Verkligt värde på valutaderivat baseras på notering från motpart per balansdagen. Bolaget har gjort terminssäkringar i USD. Dessa har bokförts till dess verkliga värde på balansdagen. Samtliga valutaderivat är hänförliga till nivå 2 i verkliga värdehierarkin och uppgår till 3 MSEK (55).

Not 5. Transaktioner med närstående

Transaktioner med dotterföretag, vilka är närstående till företaget, har eliminerats vid konsolideringen och upplysningar om dessa transaktioner lämnas därför inte i denna not. De närstående som identifierats är ledande befattningshavare och styrelsen och dess närstående parter. Transaktioner under perioden har uppgått till 1 MSEK (1) och avser lön till anställda familjemedlemmar till styrelsen samt fakturerade konsultarvoden från närstående till ledande befattningshavare. Transaktioner med närstående har skett på marknadsmässiga villkor.

Not 6. Risker och osäkerhetsfaktorer

Rustas verksamhet och resultat påverkas av en rad omvärldsfaktorer och därmed finns risk att inte uppnå uppsatta mål. Rusta är främst exponerat för rörelserelaterade- och finansiella risker. Risker av rörelsekaraktär utgörs främst av etableringar av nya varuhus på samtliga marknader, inköp i Asien, sortiment, konkurrens, logistik, strejker, nyckelpersoner och socialt ansvar. Finansiella risker utgörs av inflation, råvarukostnader, fraktkostnader och valutaexponering. De risker och tillhörande riskhantering som beaktats vid upprättandet av denna delårsrapport gäller för samtliga perioder och överensstämmer med det som presenterats i avsnitt Riskfaktorer i detta prospekt. Rusta står liksom andra företag inför utmaningar till följd av förändringar i makroekonomin och det geopolitiska läget i världen. Rysslands invasion av Ukraina har ökat osäkerheten för den globala ekonomin, såsom störningar i leverans- och logistikkedjor och ökad volatilitet på energimarknaden, tillsammans med en högre ränte- och inflationstakt. Som en konsekvens av detta finns risk för ytterligare störningar i leverantörskedjorna och ökade distributionskostnader samt påverkan på konsumentbeteende.

Not 7. Resultat per aktie

	Kvartalet		R12	Helår
	maj 2023 –jul 2023	maj 2022 –jul 2022	aug 2022 –jul 2023	maj 2022 –apr 2023
Resultat per aktie före utspädning, SEK	1,2	1,0	2,0	1,7
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	1,2	1,0	2,0	1,7
Resultat för perioden hänförligt till moderbolagets aktieägare	189,1	144,9	305,6	261,4
Totalt antal aktier, tusental	151 793	151 793	151 793	151 793
Vägt genomsnittligt antal aktier före utspädning, tusental	151 793	151 793	151 793	151 793
Vägt genomsnittligt antal aktier efter utspädning, tusental	153 066	151 793	152 111	151 793

Årsstämman i Rusta den 1 september 2023 beslutade att genomföra en aktiesplit (300:1) vilket resulterat i att varje aktie delats upp i 300 aktier. Omräkning av antal aktier och resultat per aktie har skett för samtliga perioder. Per den 31 juli 2023 var antalet utfärdade aktier 151 792 800, med ett kvotvärde om ca 0,03 SEK.

Not 8. Nettoomsättning och segment

Koncernen redovisar nettoomsättning i tre segment; Sverige, Norge och Övriga marknader. Alla intäkter avser försäljning av varor till externa kunder och rapporteras i redovisningsvaluta SEK.

För respektive segment rapporteras intäkter och de kostnader som kan hänföras till den specifika marknaden. Segmentsuppdelningen bygger på Rustas etableringsgrad på respektive marknad. Sverige och Norge är för Rusta mogna och etablerade marknader med historisk stark och god lönsamhet och som Rusta har god kunskap om. Verksamheten i Finland och Tyskland samt Online samlas under det gemensamma segmentet Övriga marknader. På Övriga marknader arbetar Rusta fortfarande delvis i projektform då det är förhållandevis

nya marknader men där lönsamheten väntas öka på sikt i takt med att medvetenheten om Rusta ökar. I EBITA exkl IFRS16 redovisas hela kostnaden för leasingavtal som en rörelsekostnad vilket skiljer sig från koncernens resultaträkning där räntedelen ingår i finansnettot.

Kostnader för de gemensamma centrala funktionerna redovisas separat och består av bolagets centrala stabs- och inköpsfunktioner. Effekter av IFRS16 leasingavtal allokteras inte till segmenten utan särredovisas på raden koncernjusteringar IFRS16.

Se tabellen nedan för uppdelning samt tidigare sidor i denna delårsrapport för analys av förändringar per segment, centrala funktioner och för koncernjusteringar IFRS16.

Nettoomsättning per segment

MSEK	Kvartalet		R12	Helår
	maj 2023 –jul 2023	maj 2022 –jul 2022	aug 2022 –jul 2023	maj 2022 –apr 2023
Sverige	1 665,7	1 576,2	6 096,4	6 006,9
Norge	590,9	517,4	2 251,2	2 177,6
Övriga marknader	702,1	559,3	2 160,6	2 017,8
Summa nettoomsättning från externa kunder*	2 958,7	2 652,9	10 508,1	10 202,3

*Intern nettoomsättning som faktureras från centrala funktioner uppgår till 577 MSEK (549) för kvartalet och elimineras i sin helhet i koncernen.

EBITA exkl. IFRS16 per segment

MSEK	Kvartalet		R12	Helår
	maj 2023 –jul 2023	maj 2022 –jul 2022	aug 2022 –jul 2023	maj 2022 –apr 2023
Sverige	315,2	302,0	998,3	985,1
Norge	79,0	73,3	262,6	256,9
Övriga marknader	29,5	19,2	-39,9	-50,2
EBITA exkl IFRS16 för segmenten**	423,7	394,5	1 221,1	1 191,9
Centrala funktioner	-165,2	-201,3	-752,4	-788,4
EBITA exkl IFRS16**	258,5	193,2	468,8	403,5
Koncernjusteringar IFRS16	39,8	27,3	138,1	125,6
EBITA**	298,3	220,5	606,9	529,1
EBITA-marginal, %**	10,08%	8,31%	5,80%	5,20%
Avskrivning av förvävsrelaterade tillgångar, ej allokerade till segmenten	-2,0	-1,8	-11,1	-10,9
EBIT	296,3	218,7	595,8	518,2
EBIT-marginal, %**	10,0%	8,2%	5,70%	5,08%
Finansiella poster, netto	-55,6	-38,4	-194,7	-177,5
Resultat före skatt	240,7	180,2	401,2	340,7

**Avstämningstabeller och definitioner för nyckeltal presenteras på sidorna 91–100 i detta Prospekt.

Not 9. Säsongsvariationer

Rustas verksamhet påverkas av säsongsvariationer. Det första och tredje kvartalet är generellt sett de starkaste kvartalen vad gäller försäljning, främst drivet av sommar och julsäsong. Det fjärde kvartalet är generellt det svagaste kvartalet försäljning- och resultatmässigt. Kassaflödet från den löpande verksamheten följer säsongsvariationen för försäljning. Lageruppbyggnad sker jämnt under året men är generellt något större i andra kvartalet, det tillsammans med att försäljningen är svagare i det kvartalet innebär att koncernen nyttjar checkräkningskredit i högre utsträckning i den perioden. Skuldsättningsgraden är därmed hög inför sommar- och julsäsong och som lägst efter avslutad julsäsong.

Not 10. Händelser efter periodens utgång

På årsstämman den 1 september 2023 beslutade man att genomföra en aktiesplit (300:1) vilket medfört att antal aktier för samtliga perioder omräknats, att byta bolagskategori från ett privat till ett publikt aktiebolag, att införa ett långsiktigt incitamentsprogram samt bemyndigande för styrelsen att besluta om förvärv av egna aktier och beslut om överlåtelse av egna aktier.

Revisorsrapport från översiktlig granskning



Revisorns granskningsrapport

Rusta AB (publ) org nr 556280-2115

Inledning

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapport) för Rusta AB (publ) per 31 juli 2023 och den tremånadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna finansiella delårsinformation i enlighet med IAS 34. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagens valda revisor. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt ISA och god revisions sed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Slutsats

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att delårsrapporten inte, i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34.

Stockholm den 9 oktober 2023

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Cesar Moré
Auktoriserad revisor

KONCERNENS REDOVISNING FÖR RÄKENSKAPSÅREN 2022/2023, 2021/2022 OCH 2020/2021

Koncernens resultaträkning

MSEK	Not	2022-05-01– 2023-04-30	2021-05-01 – 2022-04-30	2020-05-01 – 2021-04-30
Nettoomsättning	5	10 202,3	9 490,2	8 632,8
Kostnader för sålda varor		-6 015,8	-5 478,0	-4 995,1
Bruttovinst		4 186,5	4 012,2	3 637,7
Försäljningskostnader		-3 414,4	-3 065,4	-2 801,8
Administrationskostnader		-297,5	-283,1	-272,0
Övriga rörelseintäkter	6	216,2	297,4	189,4
Övriga rörelsekostnader	7	-172,6	-147,1	-125,0
Rörelseresultat	9, 10, 11, 12, 13	518,2	814,0	628,3
Finansiella intäkter	13	1,4	0,4	0,6
Finansiella kostnader	14	-179,0	-143,3	-125,2
Resultat före skatt		340,7	671,1	503,7
Inkomstskatt	15	-79,3	-55,9	-102,5
Årets resultat		261,4	615,3	401,2
Hänförligt till:				
Moderföretagets aktieägare		261,4	615,3	401,2
Innehav utan bestämmande inflytande		-	-	-
Resultat per aktie	16			
Resultat per aktie före utspädning, SEK		1,7	4,1	2,7
Resultat per aktie efter utspädning, SEK		1,7	4,1	2,7

Koncernens rapport över totalresultat

MSEK	Not	2022-05-01– 2023-04-30	2021-05-01 – 2022-04-30	2020-05-01 – 2021-04-30
Årets resultat		261,4	615,3	401,2
Övrigt totalresultat				
<i>Poster som kan komma att omklassificeras till resultaträkningen</i>				
Valutaeffekt vid omräkning av utländska dotterföretag		-36,4	4,2	2,4
Kassafördessäkringar, netto efter skatt		-60,4	53,8	-14,5
Övrigt totalresultat, netto efter skatt	29	-96,8	58,0	-12,1
Summa totalresultat		164,5	673,3	389,1
Hänförligt till:				
Moderföretagets aktieägare		164,5	673,3	389,1
Innehav utan bestämmande inflytande		-	-	-

Koncernens rapport över finansiell ställning

MSEK	Not	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella tillgångar				
Aktiverade utgifter för utveckling av programvaror	17	62,0	68,1	57,4
Varumärken	18	7,9	17,3	24,6
Goodwill	18	113,2	102,4	102,4
Summa, immateriella anläggningstillgångar		183,1	187,8	184,4
Materiella anläggningstillgångar				
Byggnader och mark	19	–	–	18,3
Nyttjanderättstillgångar	11	5 114,7	4 202,0	3 882,4
Pågående nyanläggningar	20	–	–	389,3
Inventarier, verktyg och installationer	21	473,3	439,9	409,7
Summa, materiella anläggningstillgångar		5 588,0	4 641,9	4 699,6
Finansiella tillgångar				
Övriga finansiella tillgångar		0,0	0,0	0,0
Summa, finansiella tillgångar		0,0	0,0	0,0
Uppskjutna skattefordringar	30	199,2	188,1	104,0
Summa anläggningstillgångar		5 970,3	5 017,8	4 988,0
Omsättningstillgångar				
Varulager	23	2 593,1	2 814,7	1 802,1
Kundfordringar	24	26,8	20,9	24,0
Övriga kortfristiga fordringar	25	40,1	38,0	31,3
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	26	42,3	125,5	47,1
Likvida medel		182,2	169,7	66,0
Summa, omsättningstillgångar		2 884,5	3 168,9	1 970,5
SUMMA TILLGÅNGAR		8 854,8	8 186,7	6 958,5
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Aktiekapital	27	5,1	5,1	5,1
Övrigt tillskjutet kapital	28	0,9	0,9	0,9
Reserver	29	–53,6	43,2	–14,8
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat		1 322,5	1 212,9	997,4
Summa eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare		1 274,8	1 262,1	988,5
Långfristiga skulder				
Uppskjutna skatteskulder	30	115,4	127,5	83,5
Skulder till kreditinstitut	32	51,4	61,5	272,9
Leasingskuld	11	4 616,2	3 717,4	3 274,8
Övriga långfristiga skulder	4	70,4	92,8	116,2
Summa, långfristiga skulder		4 853,5	3 999,2	3 747,5
Kortfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut	32	385,9	331,0	296,5
Leasingskuld	11	848,4	808,4	619,6
Leverantörsskulder		635,5	689,0	462,2
Skulder till moderbolag		–	222,4	17,4
Aktuella skatteskulder		15,5	64,0	24,6
Avsättningar	33	22,3	21,4	20,5
Övriga kortfristiga skulder	34	189,4	189,8	186,5
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	35	629,7	599,5	595,1
Summa, kortfristiga skulder		2 726,5	2 925,4	2 222,5
Summa, skulder		7 580,0	6 924,7	5 969,9
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		8 854,8	8 186,7	6 958,5

Koncernens rapport över förändringar i eget kapital

MSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserade vinstmedel inkl. årets resultat	Summa eget kapital
Ingående balans per 1 maj 2020	5,0	0,9	-2,7	623,7	626,9
Årets resultat	-	-	-	401,2	401,2
Övrigt totalresultat	-	-	-12,1	-	-12,1
Summa totalresultat	-	-	-12,1	401,2	389,1
Emission av teckningsoptioner	0,1	-	-	35,5	35,6
Förvärv teckningsoptioner	-	-	-	-63,0	-63,0
Summa transaktioner med aktieägare	0,1	-	-	-27,5	-27,4
Utgående balans per 30 april 2021	5,1	0,9	-14,8	997,4	988,5
Ingående balans per 1 maj 2021	5,1	0,9	-14,8	997,4	988,5
Årets resultat	-	-	-	615,3	615,3
Övrigt totalresultat	-	-	58,0	-	58,0
Summa totalresultat	-	-	58,0	615,3	673,3
Utdelningar	-	-	-	-399,8	-399,8
Summa transaktioner med aktieägare	-	-	-	-399,8	-399,8
Utgående balans per 30 april 2022	5,1	0,9	43,2	1 212,9	1 262,1
Ingående balans per 1 maj 2022	5,1	0,9	43,2	1 212,9	1 262,1
Årets resultat	-	-	-	261,4	261,4
Övrigt totalresultat	-	-	-96,8	-	-96,8
Summa totalresultat	-	-	-96,8	261,4	164,5
Utdelningar	-	-	-	-151,8	-151,8
Summa transaktioner med aktieägare	-	-	-	-151,8	-151,8
Utgående balans per 30 april 2023	5,1	0,9	-53,6	1 322,5	1 274,8

Koncernens rapport över kassaflöden

MSEK	Not	2022-05-01– 2023-04-30	2021-05-01 – 2022-04-30	2020-05-01 – 2021-04-30
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
Rörelseresultat		518,2	814,0	628,3
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:				
Avskrivningar/Nedskrivningar	11, 18, 21	837,2	737,4	684,3
Utrangeringar/avyttringar	6	0,7	-106,6	-
Övrigt		8,4	-0,6	3,5
Avsättningar		0,8	0,9	10,4
Erhållen ränta	13	1,4	0,4	0,6
Erlagd ränta	13, 14	-179,0	-143,3	-125,2
Betald inkomstskatt		-139,6	-58,0	-120,8
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet		1 048,1	1 244,1	1 081,1
Kassaflöde från förändring av rörelsekapital				
Minskning (+)/ökning (-) av varulager		235,0	-1 002,5	-81,1
Minskning (+)/ökning (-) av rörelsefordringar		68,1	-25,4	6,3
Minskning (-)/ökning (+) av rörelseskulder		-344,4	408,6	-261,5
Kassaflöde från den löpande verksamheten		1 006,8	624,9	744,8
Investeringsverksamheten				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	17, 18	-11,6	-26,4	-10,7
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	17, 20, 21	-160,9	-230,6	-468,3
Sålda materiella anläggningstillgångar	20, 21	-	-	91,6
Betald tilläggsköpeskilling	34	-	-21,2	-
Sålda dotterbolag		-	885,3	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-172,4	607,2	-387,5
Finansieringsverksamheten				
Återköp av optioner		-	-	-35,5
Nyemission inkl relaterade kostnader		-	-	8,1
Nettoförändring checkräkningskredit		179,9	-158,8	285,0
Amortering lån		-215,5	-11,9	-109,1
Amortering leasingkulder		-638,4	-559,4	-505,3
Utdelning till aktieägare		-151,8	-399,8	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		31	-1 129,8	-356,9
Årets kassaflöde		8,6	102,2	0,5
Likvida medel vid årets början		169,7	66,0	62,8
Kursdifferens i likvida medel		3,9	1,5	2,7
Likvida medel vid årets slut		182,2	169,7	66,0

Noter

Not 1. Allmän information

Rusta AB (publ), här kallat "bolaget" med org.nr 556280–2115 är ett bolag med säte i Upplands Väsby. Adressen till huvudkontoret är Kanalvägen 12, 194 05 Upplands Väsby. Moderföretaget är ett detaljhandelsföretag som via ett varuhusnät samt onlinehandel marknadsför och säljer produkter till slutkonsument. Varuhuset drivs under namnet RUSTA och finns i Sverige, Norge, Finland och Tyskland. Per 2023-04-30 fanns 201 varuhus. Samtliga varuhus i koncernen är helägda. Onlinehandeln finns i Sverige och Finland. Rusta erbjuder marknaden ett brett sortiment av funktionella hem- och fritidsprodukter som ger många människor mycket för pengarna. Säsongsartiklar och speciellt framtagna artiklar gör att sortimentet ständigt förnyas i varuhuset. Inköpen sker i huvudsak genom direktimport från Asien och Europa eller direkt från tillverkare i Sverige. Största och viktigaste importland är Kina. Marknaden för företaget är till övervägande del slutkonsument.

Rustakoncernen består per 2023-04-30 av Baforber AB med dotterföretag Bruksbo KB, Rusta Retail AS i Norge, Rusta Retail GmbH i Tyskland, Rusta Retail Finland Oy med dotterbolagen Rusta Group Oy och Rusta Suomi Oy, Rusta Transportation GmbH i Tyskland, representationskontor i Vietnam och Kina samt via ett liaison office i Indien.

De konsoliderade finansiella rapporterna godkändes för publicering av bolagets styrelse den 9 oktober 2023.

Bedömningar och uppskattningar i de finansiella rapporterna

Att upprätta rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver användning av en del viktiga uppskattningar för redovisningsändamål. Vidare krävs att ledningen gör vissa bedömningar vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper. De områden som innefattar en hög grad av bedömning, som är komplexa eller sådana områden där antaganden och uppskattningar är av väsentlig betydelse för koncernredovisningen anges i not 3.

Not 2. Väsentliga redovisningsprinciper

Denna rapport innehåller Rustas koncernredovisning och har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen, Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner samt IFRS (International Financial Reporting Standards) och tolkningar från IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) sådana de antagits av EU.

I koncernredovisningen har värdering av poster skett till anskaffningsvärde, utom vissa finansiella instrument som är värderade till verkligt värde via resultaträkningen. Nedan beskrivs de väsentliga redovisningsprinciper som tillämpats.

Nya och ändrade standarder som tillämpas av koncernen

Nya standarder, ändringar och tolkningar som tillämpas av koncernen

De nya standarder, ändringar eller tolkningar som ska tillämpas för första gången för räkenskapsår som börjar 1 maj 2022 bedöms inte ha någon väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapporter.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen omfattar moderföretaget Rusta AB (publ) och de företag över vilka moderföretaget har bestämmande inflytande (dotterföretag). Bestämmande inflytande innebär att koncernen kontrollerar ett företag när den exponeras för eller har rätt till rörlig avkastning från sitt innehav i företaget och har möjlighet att påverka avkastningen genom sitt inflytande i företaget.

Dotterföretag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Redovisningsprinciperna för dotterföretag har vid behov justerats för att överensstämma med koncernens redovisningsprinciper. Alla koncerninterna transaktioner, mellanhavanden samt realiserade vinster och förluster hänförliga till koncerninterna transaktioner har eliminerats vid upprättandet av koncernredovisningen.

Segmentsrapportering

Segment rapporteras på ett sätt som överensstämmer med den interna rapportering som lämnas till den högste verkställande beslutsfattaren. Den högste verkställande beslutsfattaren är koncernens verkställande direktör vilken ansvarar för tilldelning av resurser och bedömning av segmentens resultat. Enligt den interna rapporteringen redovisas hela kostnaden för hyra av lokaler som en rörelsekostnad vilket skiljer sig från den externa redovisningen där räntedelen ingår i finansnettot. Denna skillnad framgår av avstämningen i not 5 under rubriken "Koncernjusteringar avseende IFRS16". Rustas verksamhet är uppdelad i tre segment: Sverige, Norge och Övriga marknader. I Övriga marknader ingår Finland, Tyskland och Online. För respektive segment rapporteras intäkter och de kostnader som kan hänföras till den specifika marknaden.

Segmentsuppdelningen bygger på Rustas etableringsgrad på respektive marknad. Sverige och Norge är för Rusta mogna och etablerade marknader med historisk stark och god lönsamhet och som Rusta har god kunskap om. Verksamheten i Finland och Tyskland samt Online samlas under det gemensamma segmentet Övriga marknader. På Övriga marknader arbetar Rusta fortfarande delvis i projektform då det är förhållandevis nya marknader men där lönsamheten väntas öka på sikt i takt med att medvetenheten om marknaden ökar.

Rörelseförvärv

Rörelseförvärv redovisas enligt förvärvsmetoden.

Köpeskillingen för rörelseförvärvet värderas till verkligt värde vid förvärvstidpunkten, vilket beräknas som summan av de verkliga värdena per förvärvstidpunkt för erlagda tillgångar, uppkomna eller övertagna skulder samt emitterade egetkapitalandelar i utbyte mot kontroll över den förvärvade rörelsen. Förvärvsrelaterade kostnader redovisas i resultaträkningen när de uppkommer.

De identifierbara förvärvade tillgångarna och övertagna skulderna samt eventualtillgångarna redovisas till verkligt värde per förvärvsdagen.

Vid rörelseförvärv där summan av köpeskillingen överstiger verkligt värde vid förvärvstidpunkten på identifierbara förvärvade nettotillgångar redovisas skillnaden som goodwill i rapporten över finansiell ställning.

Not 2. Väsentliga redovisningsprinciper, forts.**Intäkter****Varuförsäljning**

Koncernens försäljning består i huvudsak av kassaförsäljning i Rustas egna varuhus men även av försäljning online.

Intäkt, värderad till försäljningspris exklusive mervärdesskatt minskat med eventuella rabatter, redovisas när kontroll över sålda varor övergår till kunden, vilket för varuhusförsäljningen sker när kunden betalat varan i kassan. För onlineförsäljning redovisas försäljningen när varan lämnat vårt centrallager.

Koncernen tillämpar öppet köp, vilket innebär att kunden kan återlämna överförd vara. Förväntad effekt av returer redovisas genom att intäkterna initialt reduceras med förväntad återbetalning, som beräknas utifrån historiska data, och en återbetalningsskuld. Rätten att återfå varan redovisas som en tillgång motsvarande lagervärdet, minskat med förväntade avgifter för att återfå varan om tillämpligt.

Koncernens lojalitetsprogram, "Club Rusta", erbjuder medlemmarna öppet köp i 360 dagar vilket beaktas vid beräkning av reserv för öppet köp.

Vid köp av presentkort redovisas hela beloppet som en övrig kortfristig skuld och redovisas som en intäkt först när presentkortet nyttjas i butik, alternativt när dess giltighet gått ut.

Ränteintäkter

Ränteintäkter redovisas fördelat över löptiden med tillämpning av effektivräntemetoden. Effektivräntan är den ränta som gör att nuvärdet av alla framtida in- och utbetalningar under räntebindningstiden blir lika med det redovisade värdet av fordran.

Leasingavtal

När ett avtal ingås bedömer koncernen om avtalet är, eller innehåller, ett leasingavtal. Ett avtal är, eller innehåller, ett leasingavtal om avtalet överläter rätten att under en viss period bestämma över användningen av en identifierad tillgång i utbyte mot ersättning.

Koncernen redovisar en nyttjanderättstillgång och en leasing-skuld vid leasingavtalets inledningsdatum. Nyttjanderättstillgången värderas initialt till anskaffningsvärde, vilket består av leasingkuldens initiala värde med tillägg för leasingavgifter som betalats vid eller före inledningsdatumet plus eventuella initiala direkta utgifter. Nyttjanderättstillgången skrivs av linjärt från inledningsdatumet till det tidigare av slutet av tillgångens nyttjandeperiod och leasingperiodens slut, vilket i normalfallet för koncernen är leasingperiodens slut. Nyttjanderättstillgångar nedskrivningsprövas enligt samma principer som materiella anläggningstillgångar och immateriella tillgångar, se separata principer längre ner.

Leasingkuldens – som delas upp i långfristig och kortfristig del – värderas initialt till nuvärdet av återstående leasingavgifter under den bedömda leasingperioden. Leasingperioden utgörs av den ej uppsägbara perioden med tillägg för ytterligare perioder i avtalet om det vid inledningsdatumet bedöms som rimligt säkert att dessa kommer att nyttjas.

Leasingavgifterna diskonteras i normalfallet med koncernens marginella upplåningsränta, vilken utöver koncernens kreditrisk återspeglar respektive avtals leasingperiod, valuta och kvalitet på underliggande tillgång som tänkt säkerhet. Leasingkuldens omfattar nuvärdet av fasta leasingavgifter och variabla leasingavgifter kopplade till index eller räntenivå initialt värderade med hjälp av det index eller den räntenivå som gällde vid inledningsdatumet.

Skuldens värde ökas med räntekostnaden för respektive period och reduceras med leasingbetalningarna. Räntekostnaden beräknas som skuldens värde multiplicerat med diskonteringsräntan.

Leasingkuldens för koncernens lokaler med hyra som index-uppräknas beräknas på den hyra som gäller vid respektive rapportperiods slut. I samband med att hyrorna indexuppräknas justeras skulden med motsvarande justering av nyttjanderättstillgångens redovisade värde. På motsvarande sätt justeras skuldens och tillgångens värde i samband med att ombedömning sker utav leasingperioden. Detta sker i samband med att sista uppsägningsdatumet inom tidigare bedömd leasingperiod för lokalhyresavtal har passerats alternativt då betydelsefulla händelser inträffar eller omständigheterna på ett betydande sätt förändras på ett sätt som är inom koncernens kontroll och påverkar den gällande bedömningen av leasingperioden.

Koncernen presenterar nyttjanderättstillgångar och leasing-skulder som egna poster i rapporten över finansiell ställning.

För leasingavtal som har en leasingperiod på 12 månader eller mindre eller med en underliggande tillgång av lågt värde, understigande 50 MSEK, redovisas inte någon nyttjanderättstillgång och leasing-skuld. Leasingavgifter för dessa leasingavtal redovisas som kostnad linjärt över leasingperioden.

Principer för intäktsredovisning tillämpas för att avgöra om en sale and leaseback-transaktion ska redovisas som en försäljning. När transaktionen uppfyller kriterier för att ses som en försäljning värderas den nyttjanderätt som härrör från leaseback-transaktionen till andelen av det tidigare redovisade värdet av tillgången som fortsätter bibehållas av koncernen. Därmed redovisas bara vinst eller förlust som avser de rättigheter som överförts till köparen/leasegivaren.

Utländsk valuta

Poster som ingår i de finansiella rapporterna för de olika enheterna i koncernen redovisas i den valuta som används i den primära ekonomiska miljön där respektive enhet huvudsakligen bedriver sin verksamhet (funktionell valuta). I koncernredovisningen omräknas samtliga belopp till svenska kronor (SEK), vilket är moderföretagets funktionella valuta och koncernens rapportvaluta.

Transaktioner i utländsk valuta omräknas i respektive enhet till enhetens funktionella valuta enligt de valutakurser som gäller på transaktionsdagen. Vid varje balansdag räknas monetära poster i utländsk valuta om till balansdagens kurs. Icke-monetära poster, i en utländsk valuta, räknas om till valutakursen den dag då värdet fastställdes. Icke-monetära poster, som värderas till historiskt anskaffningsvärde i en utländsk valuta, räknas inte om.

Valutakursvinster och –förluster som hänför sig till lån och likvida medel redovisas i resultaträkningen som finansiella intäkter eller kostnader. Alla övriga valutakursvinster och –förluster redovisas i posten "Övriga rörelseintäkter" eller "Övriga rörelsekostnader" i resultaträkningen. Då transaktionerna utgör säkringar som uppfyller villkoren för säkringsredovisning av kassaflöden redovisas vinster/förluster i övrigt totalresultat.

Vid upprättande av koncernredovisning omräknas utländska dotterföretags tillgångar och skulder till svenska kronor enligt balansdagens kurs. Intäcks- och kostnadsposter omräknas till periodens genomsnittskurs, om inte valutakursen fluktuerat väsentligt under perioden då istället transaktionsdagens

Not 2. Väsentliga redovisningsprinciper, forts.

valutakurs används. Eventuella omräkningsdifferenser som uppstår redovisas i "Övrigt totalresultat" och överförs till koncernens omräkningsreserv. Vid avyttring av ett utländskt dotterföretag redovisas sådana omräkningsdifferenser i resultaträkningen som en del av realisationsresultatet.

Goodwill och justeringar av verkligt värde som uppkommer vid förvärv av en utlandsverksamhet behandlas som tillgångar och skulder hos denna verksamhet och omräknas till balansdagens kurs. Valutakursdifferenser redovisas i övrigt totalresultat.

Ersättningar till anställda

Ersättningar till anställda i form av löner, bonus, betald semester, betald sjukfrånvaro m.m. samt pensioner redovisas i takt med intjänandet. Beträffande pensioner och andra ersättningar efter avslutad anställning klassificeras dessa som avgiftsbestämda eller förmånsbestämda pensionsplaner. Koncernen har avgiftsbestämda pensionsplaner samt förmånsbestämda pensionsplaner i Alecta som enligt UFR 10 redovisas som en avgiftsbestämd plan (se not 12).

Avgiftsbestämda planer

För avgiftsbestämda planer betalar företaget fastställda avgifter till en separat oberoende juridisk enhet och har ingen förpliktelse att betala ytterligare avgifter. Koncernens resultat belastas för kostnader i takt med att förmånerna intjänas vilket normalt sammanfaller med tidpunkten för när premier erläggs. Förpliktelser avseende avgiftsbestämda planer redovisas som en personalkostnad i resultaträkningen när de uppstår.

Personaloptionsprogram

Det finns ett optionsprogram till VD. Aktierelaterade ersättningar i befintligt optionsprogram medför inte någon kostnad, då priset på teckningsoptionerna motsvarar verkligt värde (se not 37).

Skatter

Skattekostnaden utgörs av summan av aktuell skatt och uppskjuten skatt.

Aktuell skatt

Aktuell skatt beräknas på det skattepliktiga resultatet för perioden. Skattepliktigt resultat skiljer sig från det redovisade resultatet i resultaträkningen då det har justerats för ej skattepliktiga intäkter och ej avdragsgilla kostnader samt för intäkter och kostnader som är skattepliktiga eller avdragsgilla i andra perioder. Koncernens aktuella skatteskuld beräknas enligt de skattesatser som har beslutats eller aviserats per balansdagen.

Uppskjuten skatt

Uppskjuten skatt redovisas på temporära skillnader mellan det redovisade värdet på tillgångar och skulder i de finansiella rapporterna och det skattemässiga värdet som används vid beräkning av skattepliktigt resultat. Uppskjuten skatt redovisas enligt den sk balansräkningsmetoden. Uppskjutna skatteskulder redovisas för i princip alla skattepliktiga temporära skillnader, och uppskjutna skattefordringar redovisas i princip för alla avdragsgilla temporära skillnader i den omfattning det är sannolikt att beloppen kan utnyttjas mot framtida skattepliktiga överskott. Uppskjutna skatteskulder och skattefordringar redovisas inte om den temporära skillnaden är hänförlig till goodwill eller om den uppstår till följd av en transaktion som utgör den första redovisningen av en tillgång eller skuld (som inte är ett rörelseförvärv) och som, vid tidpunkten för transaktionen, varken påverkar redovisat eller skattemässigt resultat.

Uppskjuten skatteskuld redovisas för skattepliktiga temporära skillnader hänförliga till investeringar i dotterföretag, utom i de

fall koncernen kan styra tidpunkten för återföring av de temporära skillnaderna och det är sannolikt att en sådan återföring inte kommer att ske inom överskådlig framtid. De uppskjutna skattefordringar som är hänförliga till avdragsgilla temporära skillnader avseende sådana investeringar ska bara redovisas i den omfattning det är sannolikt att beloppen kan utnyttjas mot framtida skattepliktiga överskott och det är troligt att ett sådant utnyttjande kommer att ske inom överskådlig framtid.

Det redovisade värdet på uppskjutna skattefordringar prövas vid varje bokslutstillfälle och reduceras till den del det inte längre är sannolikt att tillräckliga skattepliktiga överskott kommer att finnas tillgängliga för att utnyttjas, helt eller delvis, mot den uppskjutna skattefordran.

Uppskjuten skatt beräknas enligt de skattesatser som förväntas gälla för den period då tillgången återvinns eller skulden regleras, baserat på de skattesatser (och skattelagar) som har beslutats eller aviserats per balansdagen.

Uppskjutna skattefordringar och skatteskulder kvittas då de hänför sig till inkomstskatt och debiteras av samma myndighet och då koncernen har för avsikt att reglera skatten med ett nettobelopp.

Aktuell och uppskjuten skatt för perioden

Aktuell och uppskjuten skatt redovisas som en kostnad eller intäkt i resultaträkningen, utom när skatten är hänförlig till transaktioner som redovisats i övrigt totalresultat eller direkt mot eget kapital. I sådana fall ska även skatten redovisas i övrigt totalresultat eller direkt mot eget kapital. Vid aktuell och uppskjuten skatt som uppkommer vid redovisning av rörelseförvärv, ska skatteeffekten redovisas i förvärvskalkylen.

Utdelningar

Utdelning till aktieägare redovisas för den period då utdelningen beslutats av bolagets aktieägare. Utbetalad utdelning redovisas mot balanserat resultat under eget kapital.

Resultat per aktie

Resultat per aktie före utspädning beräknas utifrån årets resultat hänförligt till moderbolagets ägare och det vägda genomsnittliga antalet utestående aktier. Resultat per aktie efter utspädning beräknas utifrån årets resultat hänförligt till moderbolagets ägare och det vägda genomsnittliga antalet utestående aktier efter utspädning.

Utspädningseffekter uppkommer på grund av aktieoptioner som kan regleras med aktier.

Aktieoptioner har en utspädningseffekt när den genomsnittliga aktiekursen under perioden överstiger optionernas lösenpris.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar tas upp till anskaffningsvärdet efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar.

Anskaffningsvärdet består av inköpspriset, utgifter som är direkt hänförliga till tillgången för att bringa den på plats och i skick att användas samt uppskattade utgifter för nedmontering och bortforsling av tillgången och återställande av plats där den finns. Tillkommande utgifter inkluderas endast i tillgången eller redovisas som en separat tillgång, när det är sannolikt att framtida ekonomiska förmåner som kan hänföras till posten kommer koncernen till godo och att anskaffningsvärdet för densamma kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Alla övriga kostnader för reparationer och underhåll samt tillkommande utgifter redovisas i resultaträkningen i den period då de uppkommer. Kostnader för start och öppnande av nya varuhus

Not 2. Väsentliga redovisningsprinciper, forts.

aktiveras i anläggningsregistret.

Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar kostnadsförs så att tillgångens värde minskat med bedömt restvärde vid nyttjandeperiodens slut, skrivs av linjärt över dess bedömda nyttjandeperiod som uppskattas till:

Inventarier, verktyg och installationer	5–7 år
Automation i lager	10 år
Datorer, IT utrustning	3–5 år

Bedömda nyttjandeperioder och restvärden omprövas minst i slutet av varje räkenskapsperiod, effekten av eventuella ändringar i bedömningar redovisas framåtriktat.

Det redovisade värdet för en materiell anläggningstillgång tas bort från rapporten över finansiell ställning vid utrangering eller avyttring, eller när inga framtida ekonomiska fördelar väntas från användning eller utrangering/avyttring av tillgången. Den vinst eller förlust som uppstår vid utrangering eller avyttring av tillgången, utgörs av skillnaden mellan eventuella nettointäkter vid avyttringen och dess redovisade värde, redovisas i resultatet i den period när tillgången tas bort från rapporten över finansiell ställning.

Immateriella tillgångar**Separat förvärvade immateriella tillgångar**

Immateriella tillgångar med bestämbara nyttjandeperioder som förvärvats separat redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade nedskrivningar. Avskrivning sker linjärt över tillgångens uppskattade nyttjandeperiod, vilken uppskattas till 5 år. Bedömda nyttjandeperioder omprövas minst i slutet av varje räkenskapsår, effekten av eventuella ändringar i bedömningar redovisas framåtriktat.

Aktiverade utgifter för utveckling av programvaror

Internt utvecklad immateriella tillgångar som härrör från koncernens utveckling av programvaror redovisas endast om följande villkor är uppfyllda:

- det är tekniskt möjligt att färdigställa den immateriella tillgången och använda eller sälja den,
- företagets avsikt är att färdigställa den immateriella tillgången och använda eller sälja den,
- det finns förutsättningar för att använda eller sälja den immateriella tillgången,
- företaget visar hur den immateriella tillgången kommer att generera sannolika framtida ekonomiska fördelar,
- det finns adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja den immateriella tillgången, och
- de utgifter som är hänförliga till den immateriella tillgången under dess utveckling kan beräknas tillförlitligt.

Om det inte är möjligt att redovisa någon internt utvecklad immateriell tillgång redovisas utgifterna för utveckling som en kostnad i den period de uppkommer.

Efter första redovisningstillfället redovisas internt utvecklad immateriella tillgångar till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade nedskrivningar. Aktiverade utgifter för utveckling av programvaror skrivs av linjärt över en bedömd nyttjandeperiod om 5 år.

Immateriella tillgångar som förvärvats i ett företagsförvärv

Immateriella tillgångar som förvärvats i ett företagsförvärv identifieras och redovisas separat från goodwill när de uppfyller definitionen av en immateriell tillgång och deras verkliga värden kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Anskaff-

ningsvärdet för sådana immateriella tillgångar utgörs av deras verkliga värde vid förvärvstidpunkten.

Efter det första redovisningstillfället redovisas immateriella tillgångar förvärvade i ett rörelseförvärv till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade nedskrivningar på samma sätt som separat förvärvade immateriella tillgångar.

Utrangeringar och avyttringar

En immateriell tillgång tas bort från rapporten över finansiell ställning vid utrangering eller avyttring eller när inga framtida ekonomiska fördelar förväntas från användning eller utrangering/avyttring av tillgången. Den vinst eller förlust som uppstår när en immateriell tillgång tas bort från rapporten över finansiell ställning, utgörs av skillnaden mellan det som erhålls vid avyttringen och tillgångens redovisade värde, redovisas i resultaträkningen när tillgången tas bort från rapporten över finansiell ställning.

Nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar, immateriella tillgångar och nyttjanderättstillgångar

Vid varje balansdag analyserar koncernen de redovisade värdena för materiella anläggningstillgångar, immateriella tillgångar och nyttjanderättstillgångar för att fastställa om det finns någon indikation på att dessa tillgångar har minskat i värde. Om så är fallet, beräknas tillgångens återvinningsvärde för att kunna fastställa värdet av eventuell nedskrivning. Där det inte är möjligt att beräkna återvinningsvärdet för en enskild tillgång, beräknar koncernen återvinningsvärdet för den kassagenererande enhet till vilken tillgången hör.

Immateriella tillgångar med obestämbara nyttjandeperioder (inklusive goodwill) och immateriella tillgångar som ännu inte är färdiga för användning prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov, eller när det finns en indikation på värdeminskning. Koncernens goodwill prövas på en nivå motsvarande den finska verksamheten.

Återvinningsvärdet är det högre värdet av det verkliga värdet minus försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. Vid beräkning av nyttjandevärde diskonteras uppskattat framtida kassaflöde till nuvärde med en diskonteringsränta före skatt som återspeglar aktuell marknadsbedömning av pengars tidsvärde och de risker som förknippas med tillgången (eller kassagenererande enheten).

Om återvinningsvärdet för en tillgång (eller kassagenererande enhet) fastställs till ett lägre värde än det redovisade värdet, skrivs det redovisade värdet på tillgången (eller den kassagenererande enheten) ned till återvinningsvärdet. En nedskrivning kostnadsförs omedelbart i resultaträkningen.

Om en nedskrivning sedan återförs, ökar tillgångens (den kassagenererande enhetens) redovisade värde till det omvärderade återvinningsvärdet, men det förhöjda redovisade värdet får inte överskrida det redovisade värde som skulle fastställts om ingen nedskrivning gjorts av tillgången (den kassagenererande enheten) under tidigare år. En återföring av en nedskrivning redovisas direkt i resultaträkningen. Nedskrivning av goodwill återförs dock aldrig.

Finansiella instrument

Koncernens finansiella tillgångar består i allt väsentligt av likvida medel, kundfordringar och valutaterminer i den mån de har ett positivt värde. De finansiella skulderna utgörs i allt väsentligt av skulder till kreditinstitut, leverantörsskulder, skulder till leverantörer i en företagsrekonstruktion i Finland och valutaterminer i den mån de har ett negativt värde. För 2020/2021 innehades även en villkorad köpeskilling.

Not 2. Väsentliga redovisningsprinciper, forts.

Koncernen tillämpar affärsmodellen "hold to collect". Finansiella tillgångar och finansiella skulder redovisas initialt till verkligt värde plus/minus transaktionsutgifter, utom för poster som redovisas till verkligt värde via resultaträkningen för vilka transaktionsutgifterna redovisas som kostnad i resultatet.

I efterföljande redovisning redovisas koncernens finansiella tillgångar, utom derivaten i form av valutaterminer, till upplupet anskaffningsvärde med effektivräntemetoden. Värdet reduceras med nedskrivningar för förväntade kreditförluster i den mån dessa inte är oväsentliga. Koncernen tillämpar den förenklade metoden för beräkning av förväntade kreditförluster. Metoden innebär att förväntade förluster under fordrans hela löptid används som utgångspunkt. Nedskrivningar av kundfordringar redovisas i rörelsens kostnader. Då likvida medel och kundfordringar har en obetydande löptid diskonteras inte dessa belopp, utan baseras på nominellt belopp. Se nedan avseende valuta-terminer.

Koncernens finansiella skulder, utom derivaten i form av valuta-terminer och villkorad köpeskilling från rörelseförvärv, redovisas i efterföljande redovisning till upplupet anskaffningsvärde med effektivräntemetoden. Då leverantörsskulder har en obetydande löptid diskonteras inte dessa belopp, utan baseras på nominellt belopp. Villkorad köpeskilling från rörelseförvärv, i den mån sådan förekommer, redovisas till verkligt värde via resultaträkningen (resultatet).

Säkringsredovisning

Koncernen säkringsredovisar som princip ingångna valuta-terminsavtal som används för säkring av inköp i utländsk valuta inom ramen för 'kassaflödessäkring'. Hela det verkliga värdet på ett derivat som utgör säkringsinstrument klassificeras som anläggningstillgång eller långfristig skuld när den säkrade postens återstående löptid är längre än 12 månader, och som omsättningstillgång eller kortfristig skuld när den säkrade postens återstående löptid understiger 12 månader.

I den mån derivat inte skulle säkringsredovisas, redovisas dessa till verkligt värde via resultatet. Derivatinstrument som inte ingår i en säkringsrelation men som används för säkring av rörelserelaterade transaktioner klassificeras alltid som omsättningstillgångar eller kortfristiga skulder.

Kassaflödessäkringsredovisningen innebär att den effektiva delen av verkligt värde förändringen på derivatinstrumentet redovisas i övrigt totalresultat och ackumuleras i säkringsreserven i eget kapital. Ineffektiv del av värdeförändringen redovisas omgående i resultaträkningen som övriga intäkter eller övriga kostnader. Derivaten redovisas i rapporten över finansiell ställning alltid till verkligt värde.

De säkrade varuinköpen leder till redovisning av en icke-finansiell tillgång i form av varulager. Belopp som ackumulerats i eget kapital överförs från eget kapital och inkluderas i anskaffningsvärdet för tillgången. Dessa tillgångsförda belopp redovisas senare i resultaträkningen som kostnader för sålda varor.

Kvittning finansiella tillgångar och skulder

Finansiella tillgångar och skulder kvittas och redovisas med ett nettobelopp i balansräkningen endast när det finns en legal rätt att kvitta och när avsikt finns att reglera posterna med ett nettobelopp eller att samtidigt realisera tillgången och reglera skulden.

Likvida medel

Koncernens likvida medel i rapporten över finansiell ställning och rapporten över kassaflöden inkluderar kassamedel och banktillgodohavanden samt andra kortfristiga likvida placeringar som lätt kan omvandlas till kontanter samt är föremål för en obetydlig risk för värdeförändringar. Inga placeringar med en löptid över tre månader från tidpunkten för förvärvet klassificeras som likvida medel. Nyttjande av checkräkningskredit redovisas i balansräkningen som kortfristiga skulder till kreditinstitut.

Varulager

Varulagret redovisas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Anskaffningsvärdet fastställs med användning av vägda genomsnittspriser. Anskaffningsvärdet för varor består av kostnad för inköp av varorna såsom kostnader för frakt och tull. Lånekostnader ingår inte och inte heller fraktkostnaden för varor som skickas från centrallagret till varuhuset, denna fraktkostnad redovisas som en försäljningskostnad. Varulagret består av artiklar som säljs i Rustas varuhus samt på nätet. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten, med avdrag för tillämpliga rörliga försäljningskostnader. Nedskrivning av lager har gjorts efter värdering av inkuranta varor som är osäljbara. Inkuransbedömning görs individuellt per varugrupp.

I anskaffningsvärdet kan också ingå överföringar från eget kapital av eventuella vinster/förluster från kassaflödessäkringar som uppfyller villkoren för säkringsredovisning, hänförliga till varuinköp i utländsk valuta.

Avsättningar

Avsättningar redovisas när koncernen har en befintlig förpliktelse (legal eller informell) som en följd av en inträffad händelse. Det är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen och en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras.

Det belopp som avsätts utgör den bästa uppskattningen av det belopp som krävs för att reglera den befintliga förpliktelsen på balansdagen, med hänsyn tagen till risker och osäkerheter förknippade med förpliktelsen. När en avsättning beräknas genom att uppskatta de utbetalningar som förväntas krävas för att reglera förpliktelsen, ska det redovisade värdet motsvara nuvärdet av dessa utbetalningar.

Där en del av eller hela det belopp som krävs för att reglera en avsättning förväntas bli ersatt av en tredje part, ska gottgörelsen särredovisas som en tillgång i rapport över finansiell ställning när det är så gott som säkert att den kommer att erhållas om företaget reglerar förpliktelsen och beloppet kan beräknas tillförlitligt.

Garantier och öppet köp

Avsättningar för garantier och öppet köp redovisas vid tidpunkten för försäljning av de aktuella produkterna, baserat på företagsledningens bästa uppskattning av utgiften för att reglera koncernens åtagande.

Not 3. Viktiga uppskattningar och bedömningar

Upprättande av bokslut och tillämpning av olika redovisningsstandarder baseras till vissa delar på ledningens bedömningar eller på antaganden och uppskattningar som anses vara rimliga under rådande förhållanden. Dessa antaganden och uppskattningar grundar sig oftast på historisk erfarenhet men även på andra faktorer, inklusive förväntningar på framtida händelser.

Med andra antaganden och uppskattningar kan resultatet bli ett annat och det verkliga utfallet kommer, definitionsmässigt, sällan att överensstämma med det uppskattade. De antaganden och uppskattningar som Rusta gjort i bokslutet 2022/2023 och som haft störst inverkan på resultat samt tillgångar och skulder diskuteras nedan.

Varulager

Varulagret har värderats till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Storleken av nettoförsäljningsvärdet omfattar bedömningar av framtida försäljningspriser, lageromsättning, där prisnedsättningar beaktas. Verkligt utfall av framtida försäljningspriser kan komma att avvika från gjorda bedömningar.

Goodwill och varumärken

Goodwill värderas till anskaffningsvärde med eventuella ackumulerade nedskrivningar. Värdering av varumärken och den förväntade livslängden beräknas baserat på marknadsposition och ställning på marknaden samt den förväntade utvecklingen och lönsamheten. Vid beräkning av kassagenere- rande enheters återvinningsvärde för bedömning av eventuellt nedskrivningsbehov på goodwill eller varumärken har flera antaganden om framtida förhållanden och uppskattningar gjorts. En redogörelse återfinns i not 18.

Nyttjanderättstillgångar och leasingkulder

Koncernens fastighetsleasing består framför allt av hyra av butikslokaler men också hyra av lager- samt kontorsfaciliteter. Leasingavtalen redovisas som nyttjanderätter och en motsvarande skuld vid tillträdesdagen.

Värdet på tillgången respektive skulden är beroende av flertalet antaganden, såsom räntan som diskonterar skulden till nuvärde samt bedömning av sannolikhet att utnyttja förlängningsoptioner. Förändringar i antaganden och bedömningar kan resultera i betydande skillnader i koncernens värde på nyttjanderättstillgången samt leasingkulden. Beräkningen av nuvärdet baseras på en marginell låneränta fastställd utifrån land, löptid och kreditvärdighet för respektive enhet. Den vägda genomsnittliga marginella upplåningsräntan som tillämpats uppgår till 6,8 procent (3,73;3,69). Möjligheten att förlänga ett avtal inkluderas endast i leasingavtalets längd om det är rimligt säkert att anta att avtalet förlängs (eller inte avslutas). Bedömningen omprövas om det uppstår en väsentlig händelse eller förändring i omständigheten som påverkar denna bedömning och förändringen är inom leasetagarens kontroll. En redogörelse finns i not 11.

Not 4. Finansiell riskhantering och finansiella instrument

Koncernen är genom sin verksamhet exponerad för olika typer av finansiella risker såsom marknads-, likviditets- och kreditrisker. Marknadsriskerna består i huvudsak av ränterisk och valutarisk. Det är bolagets styrelse som är ytterst ansvarig för exponering, hantering och uppföljning av koncernens finansiella risker. Styrelsen har möjlighet att besluta om tillfälliga avsteg från den fastställda finanspolicyen.

Marknadsrisker**Valutarisker**

Med valutarisk avses risken att verkligt värde eller framtida kassaflöden fluktuerar till följd av ändrade valutakurser. Exponeringen för valutarisk härrör huvudsakligen från betalningsflöden i utländsk valuta, så kallad transaktions- exponering, och från omräkning av balansposter i utländsk valuta samt vid omräkning av utländska dotterföretags resultaträkningar och balansräkningar till koncernens presentationsvaluta som är svenska kronor, så kallad balans- exponering.

Koncernens utflöden består i allt väsentligt av SEK, USD, EUR, CNY och GBP samtidigt som koncernens inflöden huvudsakligen består av SEK och NOK. Koncernen är därmed påverkad av förändringar i dessa valutakurser.

Transaktionsexponeringen reduceras genom användande av derivatinstrument och specifikt terminskontrakt. Koncernen började under räkenskapsåret 2019/2020 tillämpa säkringsredovisning för inköp, kassaflöden eller liknande i USD. Riskhanteringsstrategin tar ursprung från koncernens finanspolicy att minst 40% av kommande nio månaders dollarinköp avseende varor ska säkras med terminskontrakt.

Effektiviteten på en säkring utvärderas när säkringsförhållandet ingås. Den säkrade posten och säkringsinstrumentet utvärderas löpande för att säkerställa att förhållandet uppfyller kraven. När koncernen säkrar inköp av utländsk valuta ingås säkringsförhållanden där kritiska villkor i säkringsinstrumentet exakt matchar villkoren för den säkrade posten. På detta sätt har en kvalitativ utvärdering av förhållandets effektivitet gjorts. Om ändrade förhållanden påverkar villkoren för den säkrade posten i en sådan utsträckning att de kritiska villkoren inte längre matchar exakt med säkringsinstrumentets kritiska villkor, använder koncernen hypotetiska derivatmetoden för att utvärdera effektiviteten. Vid säkring av inköp av utländsk valuta kan ineffektivitet uppstå om tidpunkten för den prognostiserade transaktionen ändras jämfört med vad som initialt uppskattades. Ineffektivitet kan också uppstå om kreditrisken hänförlig till Sverige eller derivatmotparten förändras. Den effektiva delen av förändringar i verkligt värde på derivatinstrument som identifieras som kassaflödessäkring och som uppfyller villkoren för säkringsredovisning, redovisas i övrigt totalresultat.

Ingen ineffektivitet har redovisats under året.

Effekterna av säkringsredovisning av valutariskers påverkan på koncernens finansiella ställning och resultat visas nedan:

Not 4. Finansiell riskhantering och finansiella instrument, forts.
Koncernens valutaterminer

MSEK	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Redovisat belopp (omsättningstillgångar), MSEK	–	76,0	–
Redovisat belopp (kortfristiga skulder), MSEK	–21,3	–	–8,4
Nominellt belopp	733,7	861,8	636,6
Förfallodag	maj 2023 – jan 2024	maj 2022 – jan 2023	juli 2021 – feb 2022
Säkringskvot*	1:1	1:1	1:1
Förändring i diskonterad terminskurs för utestående säkringsinstrument sedan säkringsrelationen inleddes	–12,1	48,4	5,4
Värdeförändring av den säkrade posten för att avgöra ineffektivitet	–12,1	48,4	5,4
Vägda genomsnittet för utestående säkringsinstrument (inkl terminspunkter)	SEK 10,72:1 USD	SEK 8,88:1 USD	SEK 8,447:1 USD

* Valutaterminskontrakten är i samma valuta som de mycket sannolika prognostiserade framtida varuinköpen (USD), därför är säkringskvoten 1:1.

Balans exponeringen är hänförlig till omräkning av utländska dotterföretags nettotillgångar till presentationsvalutan svenska kronor (SEK). Utländskt dotterföretag finns i Norge (NOK), Tyskland (EUR), Finland (EUR) samt representationskontor i Indien (INR) samt Vietnam och Kina (VND, USD och CNY). Koncernen

påverkas av att utländska dotterbolags resultaträkning räknas om till SEK.

Koncernens balans exponering är även hänförlig till omräkning av balansposter i utländsk valuta, risken avser främst leverantörsskulder:

	2023-04-30		2022-04-30		2021-04-30	
	Valuta	SEK	Valuta	SEK	Valuta	SEK
USD	2,7	28,2	12,2	110,9	5,3	45,2
EUR	12,9	144,6	8,3	87,5	7,9	80,3
CNY	2,8	4,2	5,4	8,0	0,3	0,4
GBP	0,3	4,2	0,2	2,4	0,5	5,4

För känslighetsanalys se nedan. Enligt koncernens riktlinjer ska balans exponeringen inte säkras.

	2022-05-01 –2023-04-30	2021-05-01 –2022-04-30	2020-05-01 –2021-04-30
<i>Transaktionsexponering</i>			
USD +/- 10%	+/- 6,7	+/- 73,4	+/- 31,8
EUR +/- 10%	+/- 65,6	+/- 43,8	+/- 43,9
CNY +/- 10%	+/- 19,7	+/- 21,4	+/- 13,4
INR +/- 10%	+/- 8,3	+/- 12,8	+/- 10,0

Inköp under räkenskapsåret i respektive valuta och valutakursen förändrad med +/- 10 % och resultat effekten på resultat efter skatt av detta. Beloppen är beräknade med hänsyn tagen till terminssäkring av dollar.

Ränterisk

Koncernen har räntebärande finansiella tillgångar och skulder vars förändringar kopplat till marknadsräntor påverkar resultat och kassaflöde från den löpande verksamheten. Med ränterisk avses risken att förändringar i det allmänna ränteläget påverkar koncernens nettoresultat negativt. Koncernen är huvudsakligen exponerad för ränterisk genom dess checkräkningskredit. Upplåningen görs med rörlig ränta och utsätter koncernen för ränterisk vilken delvis neutraliseras av kassamedel med rörlig ränta. Det finns även ett långfristigt rekonstruktionslån i Finland som amorteras löpande och tillkom i samband med förvärvet av Hong Kong Oy i maj 2018, lånet sträcker sig till utgången av räkenskapsåret 2025/2026 och löper med fast ränta på 3,5–4,0 %.

För känslighetsanalys se nedan. Enligt koncernens riktlinjer ska ränterisken inte säkras.

	2022-05-01 –2023-04-30	2021-05-01 –2022-04-30	2020-05-01 –2021-04-30
<i>Räntor</i>			
Effekt på resultat efter skatt, räntesats +/- 1%	+/- 8,6	+/- 6,3	+/- 9,2

Effekt på årets resultat för respektive räkenskapsår vid förändring i %-enhet, alla andra faktorer oförändrade, +/- 1 % räntesats för banklån och checkräkningskredit.

Likviditets- och finansieringsrisk

Med likviditetsrisk avses risken att koncernen får problem med att möta dess åtagande relaterade till koncernens finansiella skulder. Med finansieringsrisk avses risken att koncernen inte kan uppbringa tillräcklig finansiering till en rimlig kostnad. För att reducera likviditetsrisken och finansieringsrisken är målet att alltid ha en likviditetsreserv för att täcka förutsedda och oförutsedda betalningar. Det ska alltid finnas en likviditetsreserv som säkerställer åtagna och prognostiserade betalningar under en överskådlig framtid på minst 24 månader. Likviditetsreserv uttrycks som 1) Rörelselikviditet definierat som tillgodohavanden på bankkonto och bankdepositioner och 2) Outnyttjade bankkontokrediter. Löptidsfördelning av kontraktssenliga betalningsåtaganden relaterade till koncernens finansiella skulder presenteras i tabellerna nedan. Av denna information framgår att koncernens skulder i allt väsentligt förfaller inom 12 månader.

Koncernens långfristiga skulder består främst av rekonstruktionsskuld som fanns vid förvärvet av Hong Kong Oy som skedde i maj 2018. Rekonstruktionsskulden består dels av skuld till kreditinstitut, Danske Bank och Varma som löper med en ränta på 3,5–4,0 %, och dels av en skuld till leverantörerna som löper utan ränta. Båda delar återbetalas vid två tillfällen varje år och

Not 4. Finansiell riskhantering och finansiella instrument, forts.

sträcker sig som längst till utgången av räkenskapsåret 2025/2026. Skulden till leverantörer redovisas som övrig långfristigt skuld.

Beloppen i dessa tabeller är inte diskonterade värden och de innehåller i förekommande fall även räntebetalningar vilket innebär att dessa belopp inte är möjliga att stämma av mot

de belopp som redovisas i balansräkningarna. Räntebetalningar är fastställda utifrån de förutsättningar som gäller på balansdagen. Belopp i utländsk valuta är omräknade till svenska kronor till balansdagens valutakurser.

Koncernens upplåning hos bank omfattas av villkor, s.k. kovenanter, vilka Rusta uppfyller till sin helhet.

2021-04-30

	Mindre än 1 år	1–3 år	3–5 år	Över 5 år	Summa
Skulder till kreditinstitut	296,5	236,4	36,5	–	569,5
Leverantörsskulder	462,2	–	–	–	462,2
Övriga långfristiga skulder	–	40,4	75,8	–	116,2
Övriga kortfristiga skulder	186,5	–	–	–	186,5
Summa	945,3	276,8	112,3	–	1 334,4

2022-04-30

	Mindre än 1 år	1–3 år	3–5 år	Över 5 år	Summa
Skulder till kreditinstitut	331,0	42,8	18,7	–	392,5
Leverantörsskulder	689,0	–	–	–	689,0
Övriga långfristiga skulder	–	60,6	32,2	–	92,8
Övriga kortfristiga skulder	189,8	–	–	–	189,8
Summa	1 209,7	103,4	50,9	–	1 364,0

2023-04-30

	Mindre än 1 år	1–3 år	3–5 år	Över 5 år	Summa
Skulder till kreditinstitut	385,9	53,2	–	–	439,1
Leverantörsskulder	634,7	0,7	–	–	635,5
Övriga långfristiga skulder	–	70,4	–	–	70,4
Övriga kortfristiga skulder	189,4	–	–	–	189,4
Summa	1 209,9	124,4	–	–	1 334,3

Kredit- och motpartsrisk

Med kreditrisk avses risken för att motparten i en transaktion orsakar koncernen en förlust genom att inte fullfölja sina avtalsenliga förpliktelser. Koncernens exponering för kreditrisk är relativt begränsad då försäljning som regel ej sker mot faktura och kundfordringarna inte är materiella belopp. För att begränsa koncernens kreditrisk görs en kreditbedömning av varje ny kund. Större kunders finansiella situation följs också löpande upp för att på ett tidigt stadium identifiera varningssignaler.

Kundfordringarna är spridda på ett flertal kunder och ingen kund står för en väsentlig del av de totala kundfordringarna. Kundfordringarna är inte heller koncentrerade till ett specifikt geografiskt område. Koncernen bedömer därmed att koncentrationsriskerna är begränsade. För likvida medel och kortfristiga placeringar är nordiska banker och finansiella institutioner motparter, vilka är graderade över A- hos Standard & Poor©. Koncernen anser att likvida medel har låg kreditrisk baserat på motparternas externa kreditbetyg.

Not 4. Finansiell riskhantering och finansiella instrument, forts.
Kategorisering av finansiella instrument

Bokfört värde för finansiella tillgångar och finansiella skulder fördelat per värderingskategori i enlighet med IFRS9 framgår av tabellen nedan.

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
<i>Finansiella tillgångar</i>			
Derivat för säkringsändamål	–	76,0	–
Upplupet anskaffningsvärde			
– kundfordringar	26,8	20,9	24,0
– övriga kortfristiga fordringar	1,4	1,3	5,5
– likvida medel	182,2	169,7	66,0
Summa finansiella tillgångar	210,3	267,9	95,5
<i>Finansiella skulder</i>			
Derivat för säkringsändamål	21,3	–	8,4
Verkligt värde via resultaträkning			
– tilläggsköpeskilling	–	–	21,2
Upplupet anskaffningsvärde			
– övriga långfristiga skulder	70,4	92,8	116,2
– skulder till kreditinstitut	437,3	392,5	569,5
– leverantörsskulder	635,5	689,0	462,2
– skulder till moderföretag	–	222,4	17,4
– övriga kortfristiga skulder	189,4	189,8	165,3
Summa finansiella skulder	1 353,8	1 586,4	1 360,3

Det har inte skett några omklassificeringar mellan värderingskategorierna ovan under perioden.

Värdering av finansiella instrument till verkligt värde

Finansiella tillgångar och finansiella skulder som värderas till verkligt värde i balansräkningen utgörs enbart av derivatinstrument (valutaterminer). För övriga finansiella tillgångar och finansiella skulder, som värderas till upplupet anskaffningsvärde, bedöms de redovisade värdena vara en god approximation av de verkliga värdena till följd av att löptiden och/eller räntebindningen är kortfristig och upplåningen är i paritet med aktuella marknadsräntor vilket innebär att en diskontering baserat på gällande marknadsförutsättningar inte bedöms leda till någon väsentlig effekt. Det långfristiga lånet relaterat till rekonstruktionsprogrammet i Finland från förvärvet av Hong Kong Oy i maj 2018 löper med en fast ränta på 3,5–4,0 % och lånet löper till utgången av räkenskapsåret 2025/2026.

Finansiella tillgångar och finansiella skulder som värderas till verkligt värde i balansräkningen klassificeras i någon av tre nivåer baserat på den information som används för att fastställa det verkliga värdet. Valutaterminerna värderas med utgångspunkt från observerbar information avseende på balansdagen gällande valutakurser och marknadsräntor för återstående löptid. Valutaterminerna finns i nivå 2 i verkligt värde hierarkin. Vid balansdagen 2023-04-30 fanns 23 (18;28) derivatinstrument (valutaterminer) i USD. Koncernen säkrar delar av varuinköpen från framförallt Asien i USD löpande.

Under perioderna har det inte skett några väsentliga överföringar mellan nivåerna.

För räkenskapsåret 2020/2021 redovisade koncernen en kortfristig skuld på 21,2 MSEK för tilläggsköpeskilling avseende förvärvet av Hong Kong-koncernen i Finland som genomfördes i maj 2018. Under räkenskapsåret 2020/2021 gjordes en ny bedömning som baserades per årsbokslutet 2020/2021 på intäkter för Hong Kong-bolagen för perioden 1 maj 2020–30 april 2021. Detta

resulterade i en vändning av tidigare avsättning för tilläggsköpeskilling på 41,7 MSEK som redovisas som övrig rörelseintäkt i resultaträkningen. Diskonteringsräntan som tidigare använts vid nuvärdesberäkningen uppgick till 3,0 %. Tilläggsköpeskillingen utbetalades till tidigare ägare under första kvartalet i räkenskapsåret 2021/2022. Den villkorade köpeskillingen finns i nivå 3 i verkligt värde hierarkin.

Förändring av skuld för tilläggsköpeskilling, verkligt-värde nivå 3

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Ingående balans	–	21,2	63,9
Årets utbetalningar	–	–21,2	–
Årets omvärdering av skuld	–	–	–41,7
Utgående balans	–	–	21,2

Verkligt värde nivåer

Nivå 1: Verkligt värde på finansiella instrument som handlas på en aktiv marknad (såsom börsnoterade derivat och aktie-relaterade värdepapper) baseras på noterade marknadspriser på balansdagen. Det noterade marknadspriset som använts för koncernens finansiella tillgångar är den aktuella köpkursen.

Nivå 2: Verkligt värde på finansiella tillgångar som inte handlas på en aktiv marknad (t.ex. OTC derivat) fastställs med hjälp av värderingstekniker som i så stor utsträckning som möjligt utgår från marknadsinformation medan företagsspecifik information används i så liten utsträckning som möjligt. Samtliga väsentliga indata som krävs för verkligt värdevärderingen av ett instrument är observerbara.

Nivå 3: I de fall ett eller flera väsentliga indata inte baseras på observerbar marknadsinformation. Detta gäller t.ex. för onoterade instrument.

Not 4. Finansiell riskhantering och finansiella instrument, forts.**Hantering av kapitalrisk**

Koncernens mål för förvaltning av kapital är att säkerställa koncernens förmåga att fortsätta sin verksamhet för att generera skäligen avkastning till aktieägarna och nytta till övriga intressenter.

Koncernen följer upp kapitalstrukturen på basis av nettoskuld-sättningsgraden. Nettoskuld-sättningsgraden beräknas som nettoskulden dividerat med eget kapital. Nettoskulden beräknas som skulder till kreditinstitut minus likvida medel.

Per räkenskapsårets utgång uppgår nettoskuld-sättningsgraden till:

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Upplåning	437,3	392,5	569,5
Likvida medel	-182,2	-169,7	-66,0
Nettoskuld	255,1	222,8	503,5
Totalt eget kapital	1 274,8	1 262,0	988,5
Nettoskuld-sättningsgrad	20%	18%	51%

Nettoskuld-sättningsgraden varierar kraftigt i och med Rustas säsongsförsäljning. Rusta har 4 säsonger varav de 2 bästsäljande säsongerna är sommar (april–augusti) och julsäsongen (november–december). Inför dessa säsonger byggs lager upp och checkräkningskredit utnyttjas och därefter kommer intäkterna och därmed minskar kreditutnyttjandet. Skuld-sättningsgraden är därmed hög inför sommaren men låg efter julförsäljningen.

Definition nettoskuld-sättningsgrad:

Koncernens nettoskuld-sättningsgrad = skulder till kreditinstitut – likvida medel/eget kapital.

Not 5. Nettoomsättning och segment

Nettoomsättningen kommer i huvudsak från försäljning av varor till externa kunder i butik och online och redovisas i redovisningsvaluta SEK. Transaktionspriset förfaller till omedelbar betalning när kunden tar emot varan och betalar i kassan därmed övergår kontrollen av varan till kunden och intäkten redovisas i samband med detta. Koncernen tillämpar öppet köp, vilket ger kunden rätt att returnera varan inom 30 dagar som standard och 365 dagar för registrerade köp som medlem i Club Rusta. Historiska data används för att bedöma returernas storlek vid försäljningstidpunkten. Då storleken på returerna varit stabilt under de senaste åren, är det mycket sannolikt att en väsentlig återföring av intäkterna inte kommer att ske. Koncernen redovisar en återbetalningsskuld under avsättningar i balansräkningen. Koncernens åtagande att reparera eller ersätta trasiga produkter i enlighet med normala garantiregler redovisas som en avsättning, se not 33.

Koncernen har ett kundlojalitetsprogram, Club Rusta. Som medlem erbjuds man 365 dagars öppet köp och unika erbjudanden och rabatter men i dagsläget erhåller man inga poäng för gjorda köp och därmed finns inga tillkommande avsättningar relaterad till Club Rusta utöver den avseende öppet köp.

Koncernens högsta verkställande ledning utvärderar koncernens verksamhet både utifrån produkt och geografiskt perspektiv och har identifierat följande tre segment; Sverige, Norge och Övriga marknader.

För respektive segment rapporteras intäkter och de kostnader som kan hänföras till den specifika marknaden. Segmentsuppdelningen bygger på Rustas etableringsgrad på respektive marknad. Sverige och Norge är för Rusta mogna och etablerade marknader med historisk stark och god lönsamhet och som Rusta har god kunskap om. Verksamheten i Finland och Tyskland samt Online samlas under det gemensamma segmentet Övriga marknader. På Övriga marknader arbetar Rusta fortfarande delvis i projektform då det är förhållandevis nya marknader men där lönsamheten väntas öka på sikt i takt med att medvetenheten om Rusta ökar. I EBITA exkl IFRS16 redovisas hela kostnaden för leasingavtal som en rörelsekostnad vilket skiljer sig från koncernens resultaträkning där räntedelen ingår i finansnettot.

Kostnader för de gemensamma centrala funktionerna redovisas separat och består av bolagets centrala stabs- och inköpsfunktioner. Effekter av IFRS16 leasingavtal allokeras inte till segmenten utan särredovisas på raden koncernjusteringar.

Not 5. Nettoomsättning och segment, forts.

	2022-05-01 –2023-04-30	2021-05-01 –2022-04-30	2020-05-01 –2021-04-30
Nettoomsättning per segment			
Sverige	6 006,9	5 759,0	5 323,9
Norge	2 177,6	2 088,0	1 750,3
Övriga marknader	2 017,5	1 643,2	1 559,0
Summa nettoomsättning från externa kunder	10 202,3	9 490,2	8 632,8

Intern nettoomsättning som faktureras från centrala funktioner uppgår till 2 477 MSEK (2 195;1 830) för året och elimineras i sin helhet i koncernen.

	2022-05-01 –2023-04-30	2021-05-01 –2022-04-30	2020-05-01 –2021-04-30
EBITA exkl. IFRS 16 per segment			
Sverige	985,1	1 159,8	1 020,7
Norge	256,9	281,9	158,9
Övriga marknader	–50,2	–1,1	23,1
EBITA exkl. IFRS 16 för segmenten	1 191,9	1 440,6	1 202,7
Centrala funktioner	–788,4	–711,4	–636,2
EBITA exkl. IFRS 16	403,5	729,2	566,5
Koncernjusteringar avseende IFRS16	125,6	91,9	69,1
EBITA	529,1	821,1	635,6
<i>EBITA-marginal, %</i>	5,2%	8,7%	7,4%
Avskrivning på förvärvsrelaterade tillgångar, ej allokerade till segment	–10,9	–7,1	–7,3
EBIT	518,2	814,0	628,3
<i>EBIT-marginal, %</i>	5,1%	8,6%	7,3%
Finansiella poster, netto	–177,5	–142,9	–124,6
Resultat före skatt	340,7	671,1	503,7

	2022-05-01 –2023-04-30	2021-05-01 –2022-04-30	2020-05-01 –2021-04-30
Nettoomsättning per land			
Sverige	6 131,1	5 879,7	5 469,1
Norge	2 163,7	2 091,0	1 750,2
Finland	1 695,8	1 355,6	1 326,3
Övriga länder	211,6	163,8	87,2
Summa nettoomsättning	10 202,3	9 490,2	8 632,8

Anläggningstillgångar per land			
Sverige	3 687,0	3 230,8	3 390,2
Norge	671,6	730,4	722,7
Finland	1 194,9	720,5	592,5
Övriga länder och koncerngemensamma tillgångar	416,8	336,1	282,5
Summa anläggningstillgångar	5 970,3	5 017,8	4 988,0

I den geografiska informationen redovisas nettoomsättning baserat på var kunderna finns, medan anläggningstillgångarna grundas på var anläggningarna är belägna. I Sverige avser en del av nettoomsättningen Online-försäljning som redovisas i "Övriga marknader".

	2022-05-01 –2023-04-30	2021-05-01 –2022-04-30	2020-05-01 –2021-04-30
Nettoomsättning per kategori			
Varuförsäljning, butik	10 038,3	9 329,5	8 522,5
Varuförsäljning, online	164,0	160,7	110,3
Summa nettoomsättning	10 202,3	9 490,2	8 632,8

Not 6. Övriga rörelseintäkter

	2022-05-01 – 2023-04-30	2021-05-01 – 2022-04-30	2020-05-01 – 2021-04-30
Valutakursvinster	169,5	144,5	104,9
Övriga intäkter	46,6	152,9	84,6
Summa	216,2	297,4	189,4

I övriga intäkter för koncernen för räkenskapsåret 2021/2022 ingår försäljning av dotterbolaget Rusta F4 Construction AB med 106,4 MSEK. I moderbolaget påverkar detta finansiella poster positivt med 393,9 MSEK. I koncernen, där det hanteras som en sale-leaseback transaktion i enlighet med IFRS16 då dotterbolaget såldes med en lagerfastighet som Rusta AB (publ) leasar, redovisas det istället som en övrig rörelseintäkt på 106,4 MSEK, vilket är reavinsten på den del som inte återhyrs av bolaget. Köpeskillingen påverkade koncernen, och moderföretaget, positivt med 885,3 MSEK.

För räkenskapsåret 2020/2021 ingår omvärdering av tilläggs-köpeskillning med 41,7 MSEK i övriga intäkter.

Not 7. Övriga rörelsekostnader

	2022-05-01 – 2023-04-30	2021-05-01 – 2022-04-30	2020-05-01 – 2021-04-30
Valutakursförluster	-172,6	-147,1	-125,1
Summa	-172,6	-147,1	-125,1

Not 8. Kostnader per kostnadslag

	2022-05-01 – 2023-04-30	2021-05-01 – 2022-04-30	2020-05-01 – 2021-04-30
Råvaror och förnödenheter	-5 991,2	-5 450,8	-4 971,3
Kostnader för ersättning till anställda	-1 656,9	-1 552,5	-1 431,2
Lokalkostnader	-1 039,3	-884,7	-628,6
Övrigt	-202,9	-201,1	-353,5
Avskrivningar	-837,3	-737,4	-684,3
Summa kostnader för sålda varor, försäljning och administration	-9 727,7	-8 826,4	-8 068,9

Not 11. Leasing

Koncernens leasingavtal består framför allt av fastighetsleasing men också av en del övriga tillgångar, så som fordon, truckar och diverse kontorsmaskiner. Inga leasingavtal innehåller kovenanter eller andra begränsningar utöver säkerheten i den leasade tillgången.

Nyttjanderättstillgång

	Fastigheter	Övriga tillgångar	Summa
Avskrivningar under året	656,1	15,1	671,2
Utgående balans 30 april 2023	5 061,1	53,5	5 114,7
Avskrivningar under året	586,5	13,5	600,0
Utgående balans 30 april 2022	4 182,7	19,3	4 202,0
Avskrivningar under året	539,4	13,7	553,1
Utgående balans 30 april 2021	3 859,4	22,9	3 882,4

Tillkommande nyttjanderättstillgångar under räkenskapsåret 2022/2023 uppgick till 423 MSEK (316;418). I detta belopp ingår anskaffningsvärdet för under året nyanskaffade nyttjanderätter.

Not 9. Avskrivningar per funktion

	2022-05-01 – 2023-04-30	2021-05-01 – 2022-04-30	2020-05-01 – 2021-04-30
<i>Immateriella anläggnings-tillgångar</i>			
Försäljningskostnader	-17,9	-3,6	-3,5
Administrationskostnader	-11,1	-12,8	-8,6
Summa	-29,0	-16,4	-12,1
<i>Materiella anläggnings-tillgångar</i>			
Försäljningskostnader	-802,0	-715,1	-659,3
Administrationskostnader	-6,3	-5,8	-12,9
Valutaskillnader	0,2	-	-
Summa	-808,1	-720,9	-672,2

Not 10. Upplysning om revisorns arvode och kostnadsersättning

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

	2022-05-01 – 2023-04-30	2021-05-01 – 2022-04-30	2020-05-01 – 2021-04-30
PwC			
revisionsuppdrag	-3,4	-2,9	-4,2
revisionsnära tjänster	-0,0	-0,5	-0,5
skatterådgivning	-0,4	-1,2	-0,5
övriga tjänster	-4,1	-	-
Summa	-8,0	-4,5	-5,2

Not 11. Leasing, forts.
Leasingskulder
Förfalloanalys leasingskuld

							2023-04-30
	Totalt	0–6 mån	7–12 mån	1–2 år	2–5 år	> 5 år	
Leasingskuld	6 665,0	439,3	434,1	811,1	2 079,8	2 900,7	
							2022-04-30
	Totalt	0–6 mån	7–12 mån	1–2 år	2–5 år	> 5 år	
Leasingskuld	5 477,2	366,9	354,1	682,7	1 647,6	2 425,9	
							2021-04-30
	Totalt	0–6 mån	7–12 mån	1–2 år	2–5 år	> 5 år	
Leasingskuld	4 593,4	316,9	313,5	594,1	1 448,6	1 920,4	

Belopp redovisade i resultatet

	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Avskrivningar på nyttjanderättstillgångar	-671,2	-600,0	-553,1
Ränta på leasingskulder	-162,9	-130,2	-112,6
Variabla leasingavgifter som inte ingår i värderingen av leasingskulden	-28,3	-31,2	-23,9
Intäkt från vidareuthyrning av nyttjanderättstillgångar	2,6	-	-
Kostnader för korttidsleasing	-0,2	-0,1	-0,1
Kostnader för leasing av lågt värde, ej korttidsleasing av lågt värde	-1,0	-1,0	-0,9

Belopp redovisade i rapporten över kassaflöden

	2022/2023	2021/2022	2020/2021
Summa kassaflöden hänförliga till leasingavtal	835,8	733,1	661,0

Ovanstående kassaflöde inkluderar såväl belopp för leasingavtal som redovisas som leasingskuld, som belopp som betalas för variabla leasingavgifter, korttidsleasing och leasing av lågt värde.

Under året 2021/2022 avyttrade Rusta AB (publ) dotterbolaget Rusta F4 Construction AB. I moderbolaget påverkar detta finansiella poster positivt med 393,9 MSEK. I koncernen, där det hanteras som en sale-leaseback transaktion, redovisas det istället som en övrig rörelseintäkt på 106,4 MSEK. Kassaflödesmässigt påverkar det moderbolaget och koncernen positivt med 885,3 MSEK.

Koncernen har per 30 april 2023 undertecknat avtal för lokaler där tillträde förväntas ske under de kommande tre räkenskapsåren. Koncernens åtagande för dessa avtal uppgår till 522,4 MSEK.

Fastighetsleasing

Koncernens fastighetsleasing består framför allt av hyra av butikslokaler men också hyra av lager- samt kontorsfaciliteter. Leasingavtalen för kontorslokaler har normalt en löptid på 3 till 20 år. Normalt innehåller dessa avtal en möjlighet att förlänga avtalen, oftast med 3 år åt gången. I de fall koncernen är rimligt säker på att utnyttja en sådan möjlighet till förlängning ingår denna period i leasingperioden. Optionerna kan endast utnyttjas av leasetagaren och inte av leasegivaren. Leasingperioden fastställs vid leasingavtalets inledningsdatum och koncernen lägger normalt sett vid detta tillfälle till en förlängningsperiod i leasingperioden om den ordinarie avtalsperioden är 24 månader eller kortare. Den 30 april 2023 är den genomsnittliga återstående leasingperioden för koncernens fastighetsavtal 6 (6;6) år.

Många av koncernens fastighetsleasingavtal innehåller leasingavgifter som baseras på förändringar i lokala prisindex, såsom KPI. Nivåerna på dessa avgifter uppdateras normalt en gång per år och beaktas vid beräkning av leasingskulden löpande. Därutöver tillkommer för många fastighetsleasingavtal omsättningsbaserad hyra samt avgifter som hänför sig till fastighets-skatter som läggs på leasegivaren. Dessa belopp fastställs årligen och ingår inte i värderingen av leasingskulden. Kostnaden för dessa avgifter visas ovan under "Variabla leasingavgifter som inte ingår i värderingen av leasingskulden".

Övriga leasingavtal

Koncernens övriga leasingavtal med redovisad nyttjanderättstillgång och leasingskuld består t.ex. av fordon, truckar och inventarier som används i butikslokaler. Förlängningsoptioner avseende dessa avtal förekommer endast i oväsentlig omfattning. Därutöver tillkommer en del leasingavtal av mindre värde och korttidsleasingavtal, t.ex. för enklare kontorsutrustning. För dessa avtal redovisas ingen nyttjanderättstillgång eller leasingskuld.

Not 12. Antal anställda, löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	2022-05-01 – 2023-04-30		2021-05-01 – 2022-04-30		2020-05-01 – 2021-04-30	
	Antal anställda	Varav antal män	Antal anställda	Varav antal män	Antal anställda	Varav antal män
Medeltalet anställda						
Sverige	2 334	884	2 362	850	2 203	788
Norge	862	351	832	366	706	265
Finland	738	185	608	164	600	181
Tyskland	154	38	105	32	66	29
Kina	65	33	63	31	59	29
Indien	16	6	16	8	16	7
Vietnam	12	7	10	6	9	5
Totalt i koncernen	4 181	1 504	3 996	1 457	3 659	1 304

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Fördelning ledande befattningshavare per balansdagen			
Kvinnor:			
styrelseledamöter	2	1	2
andra personer i företagets ledning inkl. VD	5	4	4
Män:			
styrelseledamöter	5	5	4
andra personer i företagets ledning inkl. VD	4	5	5
Totalt	16	15	15

	2022-05-01 – 2023-04-30		2021-05-01 – 2022-04-30		2020-05-01 – 2021-04-30	
	Löner och andra ersättningar	Soc kostn (varav Pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar	Soc kostn (varav Pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar	Soc kostn (varav Pensionskostnader)
Löner, ersättningar m m						
Styrelse och VD	13,1	5,0 (1,2)	16,9	6,3 (1,1)	8,0	4,9 (0,8)
Övriga anställda	1 195,1	343,0 (109,9)	1 109,3	338,9 (85,4)	1 032,0	321,6 (76,1)
Totalt	1 208,2	347,9 (111,1)	1 126,2	345,2 (86,5)	1 040,0	326,5 (76,9)

Pensioner

Åtaganden för ålderspension och familjepension för tjänstemän i Sverige tryggas genom en försäkring i Alecta. Enligt ett uttalande från Rådet för finansiell rapportering, UFR 10, är detta en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. För räkenskapsår för vilket bolaget inte haft tillgång till sådan information som gör det möjligt att redovisa denna plan som en förmånsbestämd plan, ska en pensionsplan enligt ITP som tryggas genom en försäkring i Alecta redovisas som en avgiftsbestämd plan. Årets avgifter för pensionsförsäkringar enligt ITP2 som är tecknade i Alecta uppgår till 17,2 MSEK (14,9;13,2). Koncernens nivå av deltagande i ITP2 planen är en marginell andel av de sammanlagda avgifterna till planen. Förväntade avgifter till ITP2 planen under nästa räkenskapsår uppgår till 13 MSEK. Alectas överskott kan fördelas till försäkringstagarna och/eller de försäkrade. Per sista december 2022 uppgick Alectas överskott i form av den kollektiva konsolideringsnivån till 172 procent (172;148). Den kollektiva konsolideringsnivån utgörs av marknadsvärdet på Alectas tillgångar i procent av försäkringsåtagandena beräknade enligt Alectas försäkringstekniska beräkningsantaganden, vilka inte överensstämmer med IAS 19. Informationen finns att hämta på Alectas hemsida. Verkställande direktör skall som tidigare åtnjuta tjänstepension enligt ITP-planen. Övriga medlemmar av företagsledningen skall ha rätt till pensioner enligt ITP-planen eller med belopp motsvarande 20-35 procent av bruttolönen för ledande befattningshavare. Pensionsåldern är 65 år.

Ersättningar till ledande befattningshavare**Riktlinjer**

Till styrelsens ordförande utgår arvode enligt bolagsstämans beslut. Något särskilt arvode har ej utgått för kommittéarbete. Till företagsledningen inklusive verkställande direktör har bolagsstämman beslutat om följande riktlinjer avseende ersättning som är tillämplig för räkenskapsåren 2020/2021, 2021/2022 och 2022/2023: Bolaget ska erbjuda en marknadsmässig total kompensation som möjliggör att dessa ledande befattningshavare kan attraheras, rekryteras och behållas. Kompensation består av fast grundlön, pension och övriga förmåner, som tillsammans utgör individens totala kompensation. Den fasta grundlönen, kr per månad, ska beakta individens ansvarsområde och erfarenhet. Pensionsåldern för företagsledningen inklusive verkställande direktören är 65 år. Samtliga ska ha rätt till pension enligt ITP-planen eller vid överenskommelse med belopp motsvarande upp till 35 procent av bruttolönen. I övrigt föreligger en bonusmodell som årligen utvärderas. Denna bonusmodell återetableras för varje år baserat på budgeterat resultat som målbild.

Not 12. Antal anställda, löner, andra ersättningar och sociala kostnader, forts.

2020-05-01 – 2021-04-30	Lön/arvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Summa
Styrelsens ordförande, Anders Forsgren*	2,0	–	–	–	2,0
Styrelseledamot, Björn Forssell	0,5	–	–	–	0,5
Styrelseledamot, Claes Eriksson	0,2	–	–	–	0,2
Styrelseledamot, Maria Ingelsson	0,2	–	–	–	0,2
Styrelseledamot, Maria Edsman	0,2	–	–	–	0,2
Verkställande direktör, Göran Westerberg	4,9	4,9	0,2	0,8	10,8
Andra ledande befattningshavare (10 tjänster)	21,6	4,5	0,4	4,8	31,4
Summa	29,7	9,4	0,7	5,7	45,4

2021-05-01 – 2022-04-30	Lön/arvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Summa
Styrelsens ordförande, Erik Haegerstrand	1,0	–	–	–	1,0
Styrelseledamot, Anders Forsgren*	3,7	–	0,0	–	3,7
Styrelseledamot, Björn Forssell	0,7	–	–	–	0,7
Styrelseledamot, Claes Eriksson	0,4	–	–	–	0,4
Styrelseledamot, Maria Edsman	0,4	–	–	–	0,4
Verkställande direktör, Göran Westerberg	5,2	5,0	0,2	1,1	11,5
Andra ledande befattningshavare (10 tjänster)	21,3	3,6	0,5	4,9	30,3
Summa	32,5	8,6	0,7	6,0	47,9

2022-05-01 – 2023-04-30	Lön/arvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Summa
Styrelsens ordförande, Erik Haegerstrand	1,2	–	–	–	1,2
Styrelseledamot, Anders Forsgren*	2,9	–	–	–	2,9
Styrelseledamot, Björn Forssell	0,5	–	–	–	0,5
Styrelseledamot, Claes Eriksson	0,5	–	–	–	0,5
Styrelseledamot, Maria Edsman	0,5	–	–	–	0,5
Styrelseledamot, Victor Forsgren**	0,5	–	–	–	0,5
Styrelseledamot, Ann-Sofi Danielsson	0,7	–	–	–	0,7
Verkställande direktör, Göran Westerberg	5,3	–	0,2	1,2	6,6
Andra ledande befattningshavare (8 tjänster)	15,1	–	0,4	3,4	19,0
Summa	26,9	–	0,6	4,6	32,1

* Anders Forsgren har utöver styrelsearvode erhållit lön från Rusta AB (publ) fram till december 2022.

** Victor Forsgren är även anställd i Rusta AB (publ) samt närstående till en av huvudägarna i Rusta AB (publ) och har utöver styrelsearvode erhållit lön från Rusta AB (publ).
 Upplysning om annan ersättning utöver styrelsearvode sker i not 37.

Avgångsvederlag

Företagsledningens anställningsavtal inkluderar uppsägningsbestämmelser. Enligt dessa avtal kan anställning vanligen upphöra på den anställdes begäran med en uppsägningstid om minst sex månader och på Bolagets begäran med en uppsägningstid om högst tolv månader. Styrelsen och/eller verkställande direktör ska äga rätt att frångå dessa riktlinjer om det bedöms att det i ett enskilt fall finns särskilda skäl som motiverar det.

Not 13. Finansiella intäkter

	2022-05-01 – 2023-04-30	2021-05-01 – 2022-04-30	2020-05-01 – 2021-04-30
Ränteintäkter	1,4	0,0	0,0
Ränteintäkter från moderföretag, Fasetten AB	–	0,4	0,6
Summa finansiella intäkter	1,4	0,4	0,6

Not 14. Finansiella kostnader

	2022-05-01 – 2023-04-30	2021-05-01 – 2022-04-30	2020-05-01 – 2021-04-30
Räntekostnader bankmedel	11,9	6,8	7,7
Räntor leasingsskuld	162,9	130,2	112,6
Räntekostnader till moderföretag, Fasetten AB	1,5	0,5	0,1
Bankkostnader	2,7	5,8	4,9
Summa finansiella kostnader	179,0	143,3	125,2

Not 15. Skatt

	2022-05-01 – 2023-04-30	2021-05-01 – 2022-04-30	2020-05-01 – 2021-04-30
Aktuell skatt			
Aktuell skatt på årets resultat	76,0	106,9	85,5
Summa aktuell skatt	76,0	106,9	85,5
Uppskjuten skatt			
Uppskjuten skatt hänförlig till temporära skillnader	2,2	-75,9	-1,7
Uppskjuten skatteintäkt i under året aktiverat skattevärde i underskottsavdrag	3,5	-4,9	12,1
Obeskattade reserver	-2,4	29,8	6,6
Summa uppskjuten skatt	3,2	-51,0	17,1
Inkomstskatt	79,3	55,9	102,5

Inkomstskatt i Sverige beräknas med 20,6% på årets skattemässiga resultat. Skatt i övriga jurisdiktioner beräknas med den skattesats som gäller för respektive jurisdiktion. Nedan presenteras en avstämning mellan redovisat resultat och årets skattekostnad.

	2022-05-01 – 2023-04-30	2021-05-01 – 2022-04-30	2020-05-01 – 2021-04-30
Avstämning av effektiv skattesats			
Resultat före skatt	340,7	671,1	503,7
Skatt beräknad enligt svensk skattesats 20,6% (20,6;21,4)	70,2	138,3	107,8
Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader	3,3	1,9	0,9
Skatteeffekt av ej skattepliktiga intäkter	-0,0	-21,9	-1,5
Skatteeffekt av intäkter/kostnader som ska tas upp men som inte ingår i det redovisade resultatet	0,1	0,8	0,2
Underskott för vilka ingen uppskjuten skattefordran redovisats	0,0	0,1	0,5
Skillnad i utländska skattesatser	-0,8	-2,3	2,1
Justering avseende tidigare år	2,9	-	-0,6
Årets förändring relaterad till förnyad bedömning av möjligheten att utnyttja underskottsavdrag	3,5	-4,9	-8,3
Tidigare ej redovisade underskottsavdrag som nyttjats för att minska den aktuella skattekostnaden	0,1	0,4	1,0
Övrigt*	0,1	-56,5	0,2
Redovisad skatt	79,3	55,9	102,5
Effektiv skattesats	23,3%	8,3%**	20,4%

* För 2021/2022 är 56,5 MSEK hänförligt till skatteeffekt på värdet av nyttjanderättstillgångar som bibehållits av Rusta (säljaren) från sale-lease back transaktion i samband med försäljning av dotterföretaget Rusta F4 Construction AB.

** För 2021/2022 är skatteeffekt av ej skattepliktiga intäkter främst hänförlig till reavinsten vid försäljning av dotterbolaget Rusta F4 Construction AB vilket medför en lägre effektiv skattesats för året.

Not 16. Resultat per aktie

	2022-05-01 – 2023-04-30	2021-05-01 – 2022-04-30	2020-05-01 – 2021-04-30
Resultat per aktie före utspädning, SEK			
Resultat per aktie före utspädning	1,7	4,1	2,7
Resultat per aktie efter utspädning, SEK			
Resultat per aktie efter utspädning	1,7	4,1	2,7
Beräkning av de täljare och nämnare som använts i ovanstående beräkningar av resultat per aktie			
Resultat för perioden hänförligt till moderbolagets aktieägare	261,4	615,3	401,2
Totalt antal aktier, tusental	151 793	151 793	151 793
Vägt genomsnittligt antal aktier före utspädning, tusental	151 793	151 793	150 296
Vägt genomsnittligt antal aktier efter utspädning, tusental	151 793	151 793	150 296

Not 17. Aktiverade utgifter för utveckling av programvaror

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Ingående anskaffningsvärden	116,0	136,4	125,7
Årets anskaffningar	11,6	26,4	10,7
Utrangeringar	-4,6	-46,7	-
Årets valutakursdifferenser	0,8	-	-
Utgående ack. anskaffningsvärden	123,9	116,0	136,4
Ingående avskrivningar	-47,9	-78,9	-71,6
Årets avskrivningar	-18,3	-9,3	-11,5
Utrangeringar	4,5	41,2	-
Årets valutakursdifferenser	-0,2	-0,9	4,1
Utgående ack. avskrivningar	-61,9	-47,9	-78,9
Utgående redovisat värde	62,0	68,1	57,4

Not 18. Goodwill och varumärken

Goodwill	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Ingående redovisat värde	102,4	102,4	107,1
Valutakursdifferenser	10,9	-	-4,7
Utgående redovisat värde	113,2	102,4	102,4

Redovisad goodwill uppgår till 113,2 MSEK (102,4;102,4) och hänförs till den finska verksamheten som förvärvades i maj 2018. Förändring i redovisat värde på goodwill hänförs till sin helhet till förändring i valutakurs mellan åren.

Prövning av nedskrivningsbehov för goodwill

Det bokförda värdet på goodwill prövas årligen. Koncernen prövar varje år i det fjärde kvartalet om nedskrivningsbehov föreligger vad gäller goodwill. Redovisad goodwill är i sin helhet hänförlig till Rusta Finland Oy, vilken bedömts vara den kassagenererande enheten i den finska koncernen.

Återvinningsvärdet för den kassagenererande enheten har fastställts baserat på beräkning av nyttjandevärdet. Beräkningen utgår ifrån uppskattade framtida kassaflöden baserade på affärsplanen för Rusta Finland Oy samt prognoser för perioden 2023–2027 upprättade av koncernledningen och godkända av styrelsen.

Väsentliga antaganden som använts för beräkning av nyttjandevärden:

- Prognosticerad EBITDA-marginal
- Tillväxttakt för att extrapolera kassaflöden bortom prognosperioden
- Diskonteringsränta (WACC) tillämpad för uppskattade framtida kassaflöden

Ledningens prognoser baseras dels på historiska erfarenheter men även extern information om marknadstillväxt mm. Prognoser utarbetas baserade på ett antal huvudantaganden avseende framtida tillväxt och rörelsemarginal. Det beräknade återvinningsbara beloppet ställs mot det bokförda värdet. Kassaflöden bortom femårsperioden, det vill säga efter 2027, extrapoleras med hjälp av en bedömd tillväxttakt om

2 procent som motsvarar en vägd genomsnittlig tillväxttakt enligt Riksbankens inflationsmål och är i linje med branschens uthålliga tillväxt. Vid diskontering av förväntade framtida kassaflöden har en genomsnittlig kapitalkostnad (WACC) före skatt använts, för närvarande 12,8 procent (13,3;12,7). Den genomsnittliga kostnaden för kapital har baserats på följande antaganden:

- Riskfri ränta: Tioårig statlig obligationsränta
- Marknadens bedömda riskpremie för den kassagenererande enheten
- Betavärde: Fastställt betavärde för Rusta

Prövningen visar att återvinningsvärdet överstiger det bokförda värdet. Känslighetsanalyser visar att en förändring av diskonteringsräntan med +4 procentenheter eller en minskning av EBITDA marginalen med 4 procentenheter inte förändrar resultatet av prövningen för koncernen.

Varumärken	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Ingående anskaffningsvärden	46,7	46,8	48,2
Valutakursdifferenser	4,3	-0,1	-1,4
Utgående ack. anskaffningsvärden	51,0	46,7	46,8
Ingående avskrivningar	-29,4	-22,2	-14,9
Årets avskrivningar	-10,9	-7,1	-7,3
Valutakursdifferenser	-2,8	-	-
Utgående ack. avskrivningar	-43,0	-29,4	-22,2
Utgående redovisat värde	7,9	17,3	24,6

Not 19. Byggnader och mark

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Ingående anskaffningsvärden	-	18,3	18,3
Inköp	-	-0,4	-
Avyttringar	-	-17,9	-
Utgående ack. anskaffningsvärden	-	-	18,3
Ingående avskrivningar	-	-	-
Utgående ack. avskrivningar	-	-	-
Utgående redovisat värde	-	-	-

Not 20. Pågående nyanläggningar

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Ingående anskaffningsvärden	-	389,3	175,3
Inköp	-	88,4	305,5
Försäljning	-	-477,6	-91,6
Utgående ack. anskaffningsvärden	-	-	389,3
Ingående avskrivningar	-	-	-
Utgående ack. avskrivningar	-	-	-
Utgående redovisat värde	-	-	-

Not 21. Inventarier, verktyg och installationer

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Ingående anskaffningsvärden	1 182,9	1 062,8	939,6
Inköp	160,9	142,6	162,8
Utrangeringar	-47,3	-28,8	-44,3
Årets valutakursdifferenser	5,5	6,2	4,8
Utgående ack. anskaffningsvärden	1 302,0	1 182,9	1 062,8
Ingående avskrivningar	-743,0	-653,2	-554,6
Utrangeringar	46,6	34,4	23,6
Årets avskrivningar	-136,8	-120,9	-117,1
Årets valutakursdifferenser	4,4	-3,3	-5,0
Utgående ack. avskrivningar	-828,7	-743,0	-653,2
Utgående redovisat värde	473,3	439,9	409,7

Not 22. Andelar i koncernföretag

	Org nr	Säte	2023-04-30 Kapital- andel %	2022-04-30 Kapital- andel %	2021-04-30 Kapital- andel %
Rusta Retail AS	912597636	Norge	100%	100%	100%
Rusta Retail GmbH	HRB 16797	Tyskland	100%	100%	100%
Baforber AB	556477-1011	Uppsala	100%	100%	100%
Bruksbo i Uppsala KB*	916672-6597	Stockholm	100%	100%	100%
Rusta Retail Finland Oy	2906403-2	Finland	100%	100%	100%
Rusta Transportation GmbH	HRB 22638	Tyskland	100%		
Rusta Entreprenad AB	559101-1266	Stockholm		100%	100%
Rusta Construction AB	559162-7046	Stockholm		100%	100%
Rusta F4 Construction AB	559195-3079	Stockholm			100%
Homeshop Venture 1986 AB	559190-5434	Stockholm			100%

*Rusta äger 100% genom Baforber AB.

2022/2023 Rusta Transportation GmbH stiftades
 2022/2023 Rusta Construction AB fusionerades med moderbolaget Rusta AB (publ)
 2022/2023 Rusta Entreprenad AB fusionerades med moderbolaget Rusta AB (publ)
 2021/2022 Homeshop Venture 1986 AB fusionerades med moderbolaget Rusta AB (publ)
 2021/2022 Rusta F4 Construction AB såldes

Not 23. Varulager

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Varor på väg	106,7	259,4	32,7
Handelsvaror	2 486,4	2 555,3	1 769,4
Summa varulager	2 593,1	2 814,7	1 802,1

I koncernens redovisade värde för varulager ingår en avsättning för lagerinkurans på 89,4 MSEK (78,8; 25,6).

Not 24. Kundfordringar

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Kundfordringar, brutto	30,7	24,3	25,4
Reserv för osäkra fordringar	-4,0	-3,4	-1,4
Summa kundfordringar, netto	26,8	20,9	24,0

Ledningens bedömning är att redovisat värde för kundfordringar, netto efter reserv för osäkra fordringar, överensstämmer med verkligt värde.

Not 25. Övriga kortfristiga fordringar

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Hysesdeponering	0,8	0,7	0,7
Skattekonto hos SKV	38,7	36,7	25,7
Övriga poster	0,6	0,6	4,9
Summa	40,1	38,0	31,3

Not 26. Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Förutbetalda IT kostnad	21,6	16,9	14,3
Förutbetalda reklamkostnader	0,4	0,5	4,0
Förutbetalda leasingkostnader	1,2	0,6	0,2
Derivat värderade till verkligt värde	-	76,0	-
Förutbetalda lön	14,2	13,7	12,4
Övriga poster	4,9	17,9	16,2
Summa	42,3	125,5	47,1

Not 27. Aktiekapital

Antal aktier uppgår till 151 792 800 (151 792 800; 151 792 800), med ett kvotvärde om ca 0,03 (0,03; 0,03) SEK.

Årsstämman i Rusta den 1 september 2023 beslutade att genomföra en aktiesplit (300:1) vilket resulterat i att varje aktie delats upp i 300 aktier. Antalet aktier uppgår efter aktiesplit till 151 792 800, med ett kvotvärde om ca 0,03 SEK. Omräkning av antal aktier och resultat per aktie har skett för samtliga perioder. Aktiekapitalet har inte omräknats.

Not 28. Övrigt tillskjutet kapital

Övrigt tillskjutet kapital består av reservfond.

Not 29. Reserver

Posten består av omräkningsdifferenser hänförliga till omräkning av utländska dotterbolag. Posten består även av kassaflödesåterföringar då bolaget tillämpar säkringsredovisning.

Omräkningsreserven avser valutaomräkningsdifferenser vid omräkning av utlandsverksamheter till SEK, vilka redovisas i övrigt totalresultat.

	Säkrings- redovisning	Valuta- omräkning	Summa
Per 1 maj 2020	9,2	-11,9	-2,7
<i>Säkringskostnad omklassificerad till varulager</i>	-11,5	-	-11,5
<i>Uppskjuten skatt</i>	2,4	-	2,4
Netto överfört, redovisad mot resultaträkningen	-9,2	-	-9,2
Omvärdering – brutto, redovisad mot övrigt totalresultat	-18,3	-	-18,3
Uppskjuten skatt, redovisad mot övrigt totalresultat	3,8	-	3,8
Övriga valutakursdifferenser, redovisad mot övrigt totalresultat	-	2,4	2,4
Netto redovisat mot övrigt totalresultat	-14,5	2,4	-12,1
Per 30 april 2021	-5,4	-9,4	-14,8
	Säkrings- redovisning	Valuta- omräkning	Summa
Per 1 maj 2021	-5,4	-9,4	-14,8
<i>Säkringskostnad omklassificerad till varulager</i>	18,3	-	18,3
<i>Uppskjuten skatt</i>	-3,8	-	-3,8
Netto överfört, redovisad mot resultaträkningen	14,5	-	-8,6
Omvärdering – brutto, redovisad mot övrigt totalresultat	66,3	-	66,3
Uppskjuten skatt, redovisad mot övrigt totalresultat	-12,6	-	-12,6
Övriga valutakursdifferenser, redovisad mot övrigt totalresultat	-	4,2	4,2
Netto redovisat mot övrigt totalresultat	53,8	4,2	58,0
Per 30 april 2022	48,4	-5,2	43,2
	Säkrings- redovisning	Valuta- omräkning	Summa
Per 1 maj 2022	48,4	-5,2	43,2
<i>Säkringskostnad omklassificerad till varulager</i>	-60,9	-	-60,9
<i>Uppskjuten skatt</i>	12,6	-	12,6
Netto överfört, redovisad mot resultaträkningen	-48,4	-	-48,4
Omvärdering – brutto, redovisad mot övrigt totalresultat	-76,1	-	-76,1
Uppskjuten skatt, redovisad mot övrigt totalresultat	15,7	-	15,7
Övriga valutakursdifferenser, redovisad mot övrigt totalresultat	-	-36,4	-36,4
Netto redovisat mot övrigt totalresultat	-60,4	-36,4	-96,8
Per 30 april 2023	-12,1	-41,6	-53,6

Not 30. Uppskjuten skatt

Temporära skillnader föreligger i de fall tillgångars eller skulders redovisade respektive skattemässiga värden är olika. Koncernens temporära skillnader har resulterat i uppskjutna skatteskulder och uppskjutna skattefordringar avseende följande poster:

Uppskjutna skattefordringar	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Redovisade belopp avser temporära skillnader hänförliga till:			
Leasingskulder	1 149,2	952,2	840,7
Skattemässiga underskott	89,9	85,1	78,9
Kassaflödessäkringar, temp skillnad varulager	3,1	3,1	–
Internvinster	8,3	9,9	2,2
Summa uppskjutna skattefordringar	1 250,5	1 050,4	921,8
Belopp som kvittats mot uppskjutna skatteskulder enligt kvittningsreglerna	–1 051,3	–862,2	–817,8
Netto uppskjutna skattefordringar	199,2	188,1	104,0

I uppskjutna skattefordringar ingår 89,9 MSEK (85,1;78,9) som avser underskottsavdrag för verksamheten i Finland, dessa underskott hänförs till underskott som fanns vid förvärvstillfället av Hong Kong Oy i maj 2018. Koncernen bedömer att de redovisade underskottsavdragen per balansdagen kommer att kunna nyttjas mot framtida skattemässiga överskott. Underskottsavdrag i Finland kan rullas vidare i 10 år från det att underskott uppstår.

Bruttoförändringar	Leasing- skulder	Skatte- mässiga underskot	Kassaflödes- säkringar, temporär skillnad varulager	Intern- vinst	Summa
Per 1 maj 2020	804,3	97,4	–	0,7	902,4
Redovisat i resultaträkningen	36,4	–18,4	–	1,4	19,4
Redovisat i övrigt totalresultat	–	–	–	–	–
Per 30 april 2021	840,7	78,9	–	2,2	921,8
Redovisat i resultaträkningen	111,5	6,2	–	7,8	125,5
Redovisat i övrigt totalresultat	–	–	3,1	–	3,1
Per 30 april 2022	952,2	85,1	3,1	9,9	1 050,4
Redovisat i resultaträkningen	197,0	4,8	–	–1,6	200,1
Redovisat i övrigt totalresultat	–	–	0,0	–	0,0
Per 30 april 2023	1 149,2	89,9	3,1	8,3	1 250,5

Uppskjutna skatteskulder	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Redovisade belopp avser temporära skillnader hänförliga till:			
Nyttjanderättstillgångar	–1 051,3	–862,2	–817,8
Kassaflödessäkringar, temporär skillnad varulager	–	–15,7	–
Varumärke	0,6	–1,7	–3,2
Obeskattade reserver	–116,1	–110,1	–80,3
Summa uppskjutna skatteskulder	–1 166,8	–989,7	–901,3
Belopp som kvittats mot uppskjutna skatteskulder enligt kvittningsreglerna	1 051,3	862,2	817,8
Netto uppskjutna skattefordringar	–115,4	–127,5	–83,5

Bruttoförändringar	Nyttjanderätts- tillgångar	Varumärke	Kassaflödes- säkringar, temporär skillnad varulager	Obeskattade reserver	Summa
Per 1 maj 2020	–	–4,9	–	–64,2	–69,0
Redovisat i resultaträkningen	–817,8	1,7	–	–16,1	–832,2
Redovisat i övrigt totalresultat	–	–	–	–	–
Per 30 april 2021	–817,8	–3,2	–	–80,3	–901,3
Redovisat i resultaträkningen	–44,4	1,5	–	–29,8	–72,8
Redovisat i övrigt totalresultat	–	–	–15,7	–	–15,7
Per 30 april 2022	–862,2	–1,7	–15,7	–110,1	–989,7
Redovisat i resultaträkningen	–189,1	2,3	15,7	–6,0	–177,1
Redovisat i övrigt totalresultat	–	–	–	–	–
Per 30 april 2023	–1 051,3	0,6	–	–116,1	–1 166,8

Not 31. Förändring av skulder hänförliga till finansieringsverksamheten

	Kassaflöden			Nya och avslutade leasing-avtal*	Icke likvidpåverkande poster		
	Ingående balans	Upptagna lån / amortering/ nettoförändring checkräknings-kredit	Amortering leasing		Valutakurs-differenser	Övriga förändringar**	Summa
Per 1 maj 2020							
Skulder till kreditinstitut							
–Upplåning	390,4	–109,1	–	–	–4,7	–	276,6
–Checkräkningskredit	581,6	285,0	–	–	–	–	296,5
Leasingskuld	3 770,5	–	–505,3	419,1	17,3	192,9	3 894,4
Per 30 april 2021	4 742,4	175,9	–505,3	419,1	12,6	192,9	4 463,9
Per 1 maj 2021							
Skulder till kreditinstitut							
–Upplåning	276,6	–11,9	–	–	1,2	–	265,9
–Checkräkningskredit	296,5	–158,8	–	–	11,2	–	126,6
Leasingskuld	3 894,4	–	–559,4	944,6	21,8	224,4	4 525,8
Per 30 april 2022	4 463,9	–170,7	–559,4	944,6	34,1	224,4	4 918,3
Per 1 maj 2022							
Skulder till kreditinstitut							
–Upplåning	265,9	–215,5	–	–	6,5	–	56,9
–Checkräkningskredit	126,6	179,9	–	–	–73,9	–	380,4
Leasingskuld	4 525,8	–	–638,4	431,5	16,6	1 129,0	5 464,6
Per 30 april 2023	4 918,3	–35,6	–638,4	431,5	–50,8	1 129,0	5 901,6

* Löpande amorteringar på leasingskuden (del av hyresbetalningar) klassificeras som kassaflöde inom finansieringsverksamheten. Innevarande års ökning av leasingskulder till följd av nya leasingkontrakt m.m. klassificeras dock ej som kassaflöde.

** Övriga förändringar innefattar icke-kassaflödespåverkande förändringar, inklusive upplupna räntekostnader som presenteras i löpande verksamheten i kassaflödesanalysen när de betalas.

Not 32. Skulder till kreditinstitut

Långfristiga skulder till kreditinstitut	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Lån Danske Bank & DnB	–	–	200,0
Långfristig del rekonstruktionslån Finland	51,4	61,5	72,9
Summa långfristiga skulder till kreditinstitut	51,4	61,5	272,9

I Finland finns ett rekonstruktionslån till Danske Bank och Vurma som löper med en ränta på 3,5–4,0 %.

Rusta förvärvade Hong Kong Oy i maj 2018 vilket var ett bolag i rekonstruktion, med i förvärvet övertogs tidigare rekonstruktionsskulder som avbetalas enligt plan och sträcker sig fram till utgången av räkenskapsåret 2025/2026.

Kortfristiga skulder till kreditinstitut	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Kortfristig del rekonstruktionslån Finland	5,5	4,4	3,6
Lån Danske Bank & DnB	–	200,0	–
Utnyttjad checkräkningskredit	380,4	126,6	292,9
Summa kortfristiga skulder till kreditinstitut	385,9	331,0	296,5

Checkräkningskrediten löper med en ränta på 1,1% (1,1;1,1).

Lånet från Danske Bank & DnB som återbetalades under 2022/2023 löpte med en ränta på 1,8%. Koncernens upplåning hos bank omfattas av villkor, s.k. kovenanter, vilka Rusta uppfyller till sin helhet.

Summa skulder till kreditinstitut	437,3	392,5	569,5
Checkräkningskredit			
Beviljad checkräkningskredit Danske Bank & DnB	800,0	800,0	1 300,0
Utnyttjad kredit importremburser	–20,4	–24,6	–27,9
Övrigt utnyttjad checkräkningskredit	–380,4	–126,6	–292,9
Summa kvar att utnyttja	399,2	648,8	979,2

Not 33. Avsättningar

	Garanti -avsättning	Reserv öppet köp	Summa
Vid årets början	10,1	–	10,1
Tillkommande avsättningar	12,3	8,2	20,5
Återförda utnyttjade belopp	–0,0	–	–0,0
Utnyttjat under året	–9,9	–	–9,9
Per 30 april 2021	12,3	8,2	20,7

	Garanti -avsättning	Reserv öppet köp	Summa
Vid årets början	12,3	8,2	20,5
Tillkommande avsättningar	13,6	7,8	21,5
Återförda utnyttjade belopp	–3,9	–0,9	–4,8
Utnyttjat under året	–8,4	–7,3	–15,7
Per 30 april 2022	13,6	7,8	21,4

	Garanti -avsättning	Reserv öppet köp	Summa
Vid årets början	13,6	7,8	21,4
Tillkommande avsättningar	14,3	7,9	22,3
Återförda utnyttjade belopp	–1,1	–0,6	–1,7
Utnyttjat under året	–12,5	–7,2	–19,8
Per 30 april 2023	14,3	7,9	22,3

Not 34. Övriga kortfristiga skulder

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Redovisad moms	147,5	147,0	125,4
Avräkning koncernföretag			
Fasetten koncernen	–	–	3,3
Kortfristig del rekonstruktionsskuld Finland	31,4	25,1	20,8
Tilläggsköpeskillning Hong Kong Oy	–	–	21,2
Presentkort	7,0	6,6	5,8
Övriga poster	3,4	11,1	15,8
Summa	189,4	189,8	186,5

För räkenskapsåret 2020/2021 redovisade koncernen en kortfristig skuld för tilläggsköpeskillning avseende förvärvet av Hong Kong-koncernen i Finland som genomfördes i maj 2018. Beloppet baserades i årsbokslutet 2020/2021 på intäkter för Hong Kong-bolagen för perioden 1 maj 2020 – 30 april 2021. Diskonteringsräntan som tidigare använts vid nuvärdesberäkningen uppgick till 3%. Tilläggsköpeskillningen utbetalades till tidigare ägare under första kvartalet i räkenskapsår 2021/2022. Den villkorade köpeskillningen finns i nivå 3 i verkligt värde-hierarkin.

Not 35. Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Upplupna räntekostnader	0,3	0,7	1,0
Upplupna löner	96,0	151,7	152,5
Upplupna semesterlöner	163,3	157,4	143,4
Upplupna sociala avgifter	160,2	138,9	126,3
Upplupna fraktkostnader	21,0	15,2	52,0
Upplupna elkostnader	4,1	2,4	1,4
Upplupen Tullkostnad	2,2	2,2	17,6
Upplupna hyror	79,2	64,9	57,8
Derivat värderade till verkligt värde	21,3	–	8,4
Övriga poster	82,3	66,1	34,7
Summa	629,7	599,5	595,1

Not 36. Ställda säkerheter och eventalförpliktelser

<i>Ställda säkerheter</i>			
	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Företagsinteckningar	615,0	615,0	615,0
Summa	615,0	615,0	615,0

<i>Eventalförpliktelser</i>			
	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Tullgaranti	38,1	39,8	27,7
Hyresgaranti	53,2	58,1	95,0
Leverantörsgarantier Rusta Finland Oy	5,2	4,7	7,1
Moderbolagsgaranti till Rusta Retail AS	46,0	43,0	7,7
Summa	142,6	145,6	137,5

Not 37. Transaktioner med närstående**Ägarstruktur, %**

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Fasetten AB	–	81,63	81,45
Aforber Invest AB	40,9	–	–
Öngal i Uppsala invest AB	40,9	–	–
Sven Olof Kulldorff (Delemio Ltd för 2020/2021 och 2021/2022)	9,7	9,7	9,7
Företagsledare Rego AB (Catharina Kulldorff och Alexandra Kulldorff)	2,8	2,8	2,8
Göran Westerberg (VD)	2,6	2,6	2,6
Cerix AB (Claes Eriksson)	2,5	2,5	2,5
Övriga	0,8	0,8	1,0
Totalt %	100	100	100

Fram till februari 2023 var Fasetten AB, 556298-1521, som i sin tur ägdes till 50 % vardera av Anne Marie Forssell och Anders Forsgren, huvudägare av Rusta AB (publ). Under räkenskapsåret 2022/2023 har Fasetten AB sålt sina andelar till Aforber Invest AB och Öngal i Uppsala invest AB som nu äger 40,85 % vardera och ägs i sin tur vardera av tidigare ägare till Fasetten AB.

Transaktioner mellan företaget och dess dotterföretag, vilka är närstående till företaget, har eliminerats vid konsolideringen och upplysningar om dessa transaktioner lämnas därför inte i denna not.

Upplysningar om transaktioner mellan koncernen och övriga närstående presenteras nedan.

Inköp av tjänster

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Cerix AB, 556713-2898, ägs av Claes Eriksson	–	0,1	0,0
Ingelsson Law, som ägs av Maria Ingelsson (dåvarande styrelseledamot fram till den 16 september 2021)	–	–	0,0
Familjemedlemmar till styrelse*	0,9	0,9	1,3
Familjemedlemmar till ledande befattningshavare*	1,6	5,6	4,2
Summa	2,5	6,6	5,5

* Avser lön till anställda familjemedlemmar samt fakturerat konsultarvode enligt marknadsmässiga villkor.

Lån respektive skulder till närstående (koncernbolag)

	2023-04-30	2022-04-30	2021-04-30
Avräkningskonto mot Fasetten AB	–	–222,4	–17,4
Avräkningskonto mot Norkit AB, ägs av Fasetten AB	–	–	–3,3
Summa	–	–222,4	–20,8

Under året har det även funnits ett lån till Fasetten AB som fram till februari 2023 var huvudägare och moderbolag till Rusta AB (publ). Samtliga fordringar och skulder har reglerats under året och det lån som fanns fram till och med augusti 2022 löpte med en medelränta på 2,33 % (0,97;0,99) för räkenskapsåret 2022/2023, beräknad på Riksbankens Stibor-ränta 3M + 1 %-enhet.

Teckningsoptioner

Under räkenskapsåret 2016/2017 tecknade VD Göran Westerberg 2 084 optioner med förfall under räkenskapsåret 2020/2021.

I september 2020 förvärvade Rusta 1 511 av Göran Westerbergs teckningsoptioner till en total köpeskilling på 63,0 MSEK. Köpeskillingen baserades utifrån ett marknadsvärde per aktie i Rusta om 8 600 kr samt med hänsyn till att teckningspriset per aktie i Rusta enligt villkoren för teckningsoptionerna uppgick till 4 600,64 kr. Återstående teckningsoptioner nyttjades till teckning av 5 976 aktier i Rusta AB (publ) för vilka Göran Westerberg erlade en betalning på 27,5 MSEK.

Styrelsen beslutade 2021, med stöd av ett bemyndigande från en extra bolagsstämma som hölls den 7 januari 2021, att införa ett långsiktigt incitamentsprogram i form av ett teckningsoptionsprogram för Bolagets verkställande direktör. Totalt omfattar teckningsoptionsprogrammet 11 382 teckningsoptioner av serie 2020:1.

Teckningsoptionerna emitterades till den verkställande direktören till en teckningskurs om 713 kronor per teckningsoption (motsvarande teckningsoptionernas marknadsvärde vid tidpunkten för emissionen). Efter omräkning till följd av den uppdelning av aktier (300:1) som Bolaget genomförde i september 2023 berättigar varje teckningsoption innehavaren att teckna 300 aktier i Bolaget till en teckningskurs om 37,27 kronor per aktie under perioden från och med den 1 december 2024 till och med den 31 december 2024.

Bolaget har förbehållit sig rätten att återköpa teckningsoptionerna, t.ex. om den verkställande direktörens anställning i Bolaget avslutas.

Ersättningar till ledande befattningshavare

Övriga upplysningar om ersättningar till ledande befattningshavare presenteras i not 12.

Not 38. Väsentliga händelser efter räkenskapsårets slut

Årsstämman den 1 september 2023 beslutade att genomföra en aktiesplit (300:1) vilket medfört att antal aktier för samtliga perioder omräknats, att byta bolagskategori från ett privat till ett publikt aktiebolag, att införa ett långsiktigt incitamentsprogram samt om ett bemyndigande för styrelsen att besluta om förvärv av egna aktier och beslut om överlåtelse av egna aktier.

Revisorsrapport över historisk finansiell information för räkenskapsåren 2022/2023, 2021/2022 och 2020/2021



Rapport från oberoende revisor

Till styrelsen i Rusta AB (publ), org.nr 556280-2115

Rapport om koncernredovisningen

Uttalanden

Vi har utfört en revision av koncernredovisningen för Rusta AB (publ) för den period om tre räkenskapsår som slutar den 30 april 2023. Bolagets koncernredovisning ingår på sidorna F-10–F-37 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 30 april 2023, 30 april 2022 samt 30 april 2021 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för vart och ett av de tre räkenskapsår som slutar den 30 april 2023 enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och enligt IFRS så som de antagits av EU. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen och koncernredovisningen

D-6147287-v1



Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risker för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar vi oss en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av koncernredovisningen. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i koncernredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om koncernredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att en koncern inte längre kan fortsätta verksamheten.
- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i koncernredovisningen, däribland upplysningarna, och om koncernredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.
- inhämtar vi tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen för enheterna eller affärsaktiviteterna inom koncernen för att göra ett uttalande avseende koncernredovisningen. Vi ansvarar för styrning, övervakning och utförande av koncernrevisionen. Vi är ensamt ansvariga för våra uttalanden.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

Stockholm den 9 oktober 2023

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Cesar Moré
Auktoriserad revisor

Definitioner och ordlista

"Bolaget"	Rusta AB (publ).
"CAGR"	Årlig tillväxttakt (eng. <i>compound annual growth rate</i>).
"Carnegie"	Carnegie Investment Bank AB (publ).
"Direktivet om Otillbörlig Marknadsföring"	Europaparlamentets och rådets direktiv 2005/29/EG av den 11 maj 2005 om otillbörliga affärsmetoder som tillämpas av näringsidkare gentemot konsumenter på den inre marknaden (direktiv om otillbörliga affärsmetoder).
"DIY"	Gör-det-själv (eng. <i>Do-It-Yourself</i>).
"DNB"	DNB Markets, en del av DNB Bank ASA, filial Sverige.
"EES"	Europeiska ekonomiska samarbetsområdet.
"Erbjudandepriset"	Priset per aktie i Erbjudandet.
"Erbjudandet"	Erbjudandet av aktier i Rusta AB (publ) till allmänheten i Sverige samt till institutionella investerare i Sverige och i utlandet och/eller upptagandet till handel av aktierna i Bolaget på Nasdaq Stockholm (beroende på kontext) i enlighet med detta Prospekt.
"ESG"	Miljöansvar, socialt ansvar och bolagsstyrning (eng. <i>environmental, social and corporate governance</i>).
"EU"	Europeiska unionen.
"EUR"	Euro, den gemensamma valutan för de medlemsstater i EU som deltar i Europeiska monetära unionen och har antagit euron som sin officiella valuta.
"Euroclear Sweden"	Euroclear Sweden AB.
"Exchange Act"	U.S. Exchange Act of 1934.
"Fliset 1-leasingavtalet"	Bolagets leasingavtal med NorrLog III Fastighets AB avseende fastigheten belägen på Norrköping Fliset 1.
"Föreskriften"	Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005.
"Förvärvaren"	Den som har anmält sig i Erbjudandet till Carnegie, DNB eller SEB.
"GDPR"	Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2016/679 av den 27 april 2016 om skydd för fysiska personer med avseende på behandling av personuppgifter och om det fria flödet av sådana uppgifter (allmän dataskyddsförordning).
"Joint Bookrunners"	DNB och SEB.
"Koden"	Svensk kod för bolagsstyrning.
"Koncernen"	Den koncern i vilken Bolaget är moderbolag.
"Konsumenträttighetsdirektivet"	Europaparlamentets och rådets direktiv 2011/83/EU av den 25 oktober 2011 om konsumenträttigheter.
"Kreditfacilitetsavtalet"	Bolagets avtal om en revolverande kreditfacilitet uppgående till 800 miljoner kronor med DNB Bank ASA, filial Sverige och Danske Bank A/S som arrangörer, DNB Sweden AB och Danske Bank A/S, Danmark, Sverige filial som ursprungliga kreditgivare samt DNB Bank ASA som agent och säkerhetsagent, daterat den 9 oktober 2023.
"Kronor"	Den officiella valutan i Sverige.
"Leasingavtalen"	Fliset 1-leasingavtalet och Timret 1-leasingavtalet.
"Leverantörsmanualen"	Koncernens leverantörsmanual som ingås direkt med leverantörer som ligger till grund för Rustas inköp av private label-produkter.
"LUA"	Lagen (2006:451) om offentliga uppköpserbjudanden på aktiemarknaden.

"Managers"	Carnegie, DNB och SEB.
"MiFID II"	Europaparlamentets och rådets direktiv 2014/65/EU av den 15 maj 2014 om marknader för finansiella instrument.
"MiFID IIs produktstyrningskrav"	Produktstyrningskraven i MiFID II, artiklarna 9 och 10 i Kommissionens delegerade direktiv (EU) 2017/593 om komplettering av MiFID II och kapital 5 i Finansinspektionens föreskrifter om värdepappersrörelse FFFS 2017:2.
"målmarknaden"	Icke-professionella kunder och investerare som uppfyller kraven för professionella kunder och jämbördiga motparter, var och en enligt MiFID II.
"NOK"	Den officiella valutan i Norge.
"Nordiska Angränsande Marknaden"	Angränsande marknader i Sverige, Norge och Finland bestående av VSD-detaljhandlare och/eller företag med viss grad av breda sortiment, såsom delvis överlappande lågprisdetaljhandlare vars sortiment i delar är breda och stormarknader (dvs. stora mataffärer) där matvaror vanligtvis är den huvudsakliga produktkategorin men som även i delar har breda sortiment med låga eller mycket låga priser.
"Nordiska VHD-marknaden"	VHD-marknaderna i Sverige, Norge och Finland.
"Placeringsavtalet"	Avtalet gällande placeringen av aktierna som omfattas av Erbjudandet som förväntas ingå omkring den 19 oktober 2023.
"Prisintervallet"	Det intervall om 43–50 kronor per aktie som Erbjudandepriiset förväntas fastställas inom.
"private label-produkter"	Produkter under egna varumärken.
"Prospektet"	Detta prospekt.
"Prospektförordningen"	Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 av den 14 juni 2017 om prospekt som ska offentliggöras när värdepapper erbjuds till allmänheten eller tas upp till handel på en reglerad marknad.
"PwC"	Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB.
"QIBs"	Kvalificerade institutionella investerare (eng. <i>qualified institutional buyers</i>) så som definierade i, och i enlighet med, Rule 144A i U.S. Securities Act i dess nuvarande lydelse.
"REACH-förordningen"	Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 1907/2006 om registrering, utvärdering, godkännande och begränsning av kemikalier och inrättande av en europeisk kemikaliemyndighet.
"relevanta personer"	Kvalificerade investerare (enligt dess betydelse i Prospektförordningen som utgör en del av nationell rätt enligt European Union (Withdrawal) Act 2018) som är (i) personer som har professionell erfarenhet av frågor som rör investeringar och som faller inom definitionen av "professionella investerare" i artikel 19(5) i Föreskriften, (ii) personer som är enheter med hög nettoförmögenhet enligt artikel 49(2)(A)–(D) i Föreskriften eller (iii) andra personer till vilka detta Prospekt lagligen kan delges.
"Regulation S"	Regulation S i U.S. Securities Act of 1933 i dess nuvarande lydelse.
"Rule 144A"	Rule 144A i U.S. Securities Act of 1933, i dess nuvarande lydelse.
"Rusta"	Rusta AB (publ), koncernen i vilken Rusta AB (publ) är moderbolag eller Rusta AB (publ):s dotterföretag, beroende på kontext.
"Rustas Leverantörsavtal"	Koncernens leverantörsavtalsmallar för inköp av A-varumärkesprodukter.
"SEB"	Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ).
"SEK"	Den officiella valutan i Sverige.
"SKU"	Produkter (eng. <i>stock keeping unit</i>).
"Sole Global Coordinator"	Carnegie.

"Stabiliseringsmanager"	Carnegie agerar stabiliseringsmanager för Managers räkning och kan, i samband med Erbjudandet och upptagandet av Bolagets aktier till handel på Nasdaq Stockholm, komma att genomföra transaktioner i syfte att stödja marknadspriset på aktien på en nivå högre än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden.
"Strategiska Marknadsstudien"	Den tredjepartsmarknadsrapport som beställdes av Rusta under 2023 och som har upprättats av Roland Berger i februari/mars 2023.
"Säljande Aktieägare"	Aforber Invest AB, Öngal i Uppsala invest AB, The OneLife Company S.A., Aktiebolaget Företagsledare Rego, Göran Westerberg, Cerix AB, Mats Malmberg, Jozef Khasho, Sofie Malmunger, Linda Estenthal, Annica Nyström, Per Wennerström, Andreas Bertilsköld, Anna Bergstedt, Annika Holm Sundström och Viswakumar Ananthakrishnan.
"Taxonomiförordningen"	Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2020/852 av den 18 juni 2020 om inrättande av en ram för att underlätta hållbara investeringar.
"Tillämpliga Dataskyddslagar"	GDPR och Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/58/EG av den 12 juli 2002 om behandling av personuppgifter och integritetsskydd inom sektorn för elektronisk kommunikation (e-Privacy-direktivet) såsom de har genomförts i EU:s medlemsstater.
"Timret 1-leasingavtalet"	Bolagets leasingavtal med Timret 1 Fastighets AB avseende fastigheten belägen på Norrköping Timret 1.
"USA"	Amerikas förenta stater.
"USD"	Den officiella valutan i USA.
"U.S. Exchange Act"	U.S. Exchange Act från 1934 i dess nuvarande lydelse.
"U.S. Securities Act"	U.S. Securities Act från 1933 i dess nuvarande lydelse.
"VHD-detaljhandlare"	Detaljhandlare på VHD-marknaden (eng. <i>variety hard discount retailer</i>).
"VHD-marknaden"	Marknaden för aktörer med mycket låga priser och brett sortiment (eng. <i>variety hard discount market</i>).
"VSD-detaljhandlare"	Detaljhandlare på marknaden för aktörer med låga priser och brett sortiment (eng. <i>variety soft discount market</i>).
"Övertilldelningsoption"	En option för Managers att förvärva ytterligare 6 830 675 befintliga aktier från de Säljande Aktieägarna (motsvarande cirka 15 procent av samtliga aktier i Erbjudandet) till ett pris motsvarande Erbjudandepriiset, utställd av de Säljande Aktieägarna.

Adresser

Bolaget

Rusta AB (publ)

Postadress

Box 5064
194 05 Upplands Väsby
Sverige

Besöksadress

Kanalvägen 12
194 61 Upplands Väsby
Sverige

Sole Global Coordinator och Joint Bookrunner

Carnegie Investment Bank AB (publ)

Regeringsgatan 56
103 38 Stockholm
Sverige

Joint Bookrunner

DNB Markets, en del av DNB Bank ASA, filial Sverige

Regeringsgatan 59
105 88 Stockholm
Sverige

Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ)

Kungsträdgårdsgatan 8
106 40 Stockholm
Sverige

Legal rådgivare till Bolaget

Gernandt & Danielsson Advokatbyrå KB

Hamngatan 2
Box 5747
114 87 Stockholm
Sverige

Legal rådgivare till Managers

Vad avser svensk rätt

White & Case Advokataktiebolag

Biblioteksgatan 12
114 85 Stockholm
Sverige

Vad avser amerikansk rätt

White & Case LLP

Aleksanterinkatu 44
00100 Helsingfors
Finland

Revisor

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB
Torsgatan 21
113 97 Stockholm
Sverige



RUSTA

Box 5064
194 05 Upplands Väsby
Sverige