

EJ FÖR PUBLICERING, DISTRIBUTION ELLER OFFENTLIGGÖRANDE, DIREKT ELLER INDIREKT, I ELLER TILL USA, KANADA, JAPAN ELLER AUSTRALIEN ELLER NÅGON ANNAN JURISDIKTION DÄR SÅDAN PUBLICERING, DISTRIBUTION ELLER SÅDANT OFFENTLIGGÖRANDE SKULLE VARA OLAGLIG ELLER KRÄVA REGISTRERING ELLER ANDRA ÅTGÄRDER

## Ellos Group avser att notera sina aktier på Nasdaq Stockholm

**Ellos Holding AB (publ) ("Ellos Group", "Ellos Holding", "Koncernen" eller "Bolaget"), en av de ledande nordiska onlinedestinationerna för shopping inom mode och heminredning,<sup>1</sup> offentliggör sin avsikt att genomföra en börsintroduktion av sina aktier ("Erbjudandet") och att notera sina aktier på Nasdaq Stockholm ("Noteringen"). Erbjudandet förväntas bestå av nyemitterade aktier.**

Ellos Group är en av de ledande e-handelskoncernerna i Norden sett till marknadsandel och betjänar cirka 2,9 miljoner aktiva kunder<sup>2</sup> med ett tydligt fokus på kvinnan mitt i livet, ett stort och attraktivt kundsegment som kännetecknas av återkommande köpbeteende. Bolaget erbjuder både egna och externa varumärken inom mode och heminredning genom sin skalbara e-handelsplattform med varumärkena Ellos, Jotex, Homeroom och Bolagets egna betalningslösning Elpy. Bolaget riktar sig till konsumenter främst i Norden och, i växande utsträckning, i utvalda europeiska länder.

Mellan 2024 och 2025 ökade Koncernens nettoomsättning från 3 322,5 miljoner SEK till 3 463,7 miljoner SEK. Under samma period ökade Koncernens justerade EBITA<sup>3</sup> från 177,2 miljoner SEK till 219,0 miljoner SEK, motsvarande en justerad EBITA-marginal<sup>4</sup> om 6,3 procent.<sup>5</sup> Organisk tillväxt, nettoomsättning<sup>6</sup> uppgick till 5,8 procent för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2025. För tremånadersperioden som avslutades den 31 mars 2026 ökade nettoomsättningen med 3,7 procent jämfört med tremånadersperioden som avslutades den 31 mars 2025, till 831,4 miljoner SEK, med en justerad EBITA om 34,0 miljoner SEK. Organisk tillväxt, nettoomsättning uppgick till 5,3 procent för samma period.

Ellos Groups styrelse och koncernledning anser att Erbjudandet och Noteringen är ett logiskt och viktigt nästa steg i Ellos Groups utveckling. Erbjudandet och Noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer att bredda Bolagets aktieägarbas och ge Ellos Group tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket förväntas gynna Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling. En notering förväntas även öka kännedomen om Ellos Group och dess verksamhet och därigenom även stärka dess varumärke, vilket indirekt förväntas leda till en ökad efterfrågan på Ellos Groups produkter. Noteringen förväntas även öka Ellos Groups attraktivitet som arbetsgivare och därigenom stärka Bolagets förmåga att attrahera och behålla talanger.

Den 11 juni 2026 gjorde Nasdaq Stockholms bolagskommitté bedömningen att Bolaget uppfyller Nasdaq Stockholms noteringskrav. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för Bolagets aktier uppfylls senast på dagen för noteringen av aktierna. Beroende på marknadsförhållandena förväntas handeln i Bolagets aktier inledas under Q3 2026.

Martin Bjäringer med bolag och familj, Carl Rosvall via bolag, Heimdal Förvaltning, Sissener, Storm Bond Fund (närstående till styrelsens ordförande Morten Eivindsson Astrup) och Tinden Holding (tillsammans "Cornerstone-investerarna") har, med förbehåll för vissa villkor, åtagit sig att teckna aktier i Erbjudandet för sammanlagt 204 miljoner SEK, till ett erbjudandepreis motsvarande en värdering av samtliga aktier i Ellos Group efter Erbjudandet på upp till cirka 1 485 miljoner SEK. Sissener och Storm Bond Fund är sedan tidigare aktieägare i Bolaget med aktieinnehav motsvarande 23,4% respektive 10,0% av totalt antal aktier i Bolaget före Erbjudandets genomförande.

### Hans Ohlsson, VD för Ellos Group, kommenterar:

*"Detta är ett avgörande ögonblick för Ellos Group. Vi har nu nått ett skede där vår långsiktiga strategi har validerats, med lönsam tillväxt, starkare kassaflöde och en mer robust kapitalstruktur som ger en solid grund för vår nästa utvecklingsfas. Idag är vi en av de ledande onlinedestinationerna i Norden inom mode och hem, med ett tydligt fokus på kvinnan mitt i livet och en lojal kundbas om cirka 2,9 miljoner aktiva kunder. Med vår starka*

<sup>1</sup>Koncernen har den tredje största marknadsandelen inom heminredning online i Sverige och den fjärde största marknadsandelen inom mode online i Sverige, enligt marknadsundersökning från Arthur D. Little.

<sup>2</sup>Definierat som antalet unika kunder som lagt minst en order under den föregående 24-månadersperioden (rullande 24 månader).

<sup>3</sup>Definierat som EBITA (definierat som rörelseresultat (EBIT), före avskrivningar av förvävsrelaterade immateriella tillgångar) justerat för jämförelsestörande poster.

<sup>4</sup>Definierat som justerad EBITA i procent av nettoomsättningen.

<sup>5</sup>Siffrorna för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2025 baseras på den konsoliderade historiska finansiella informationen för Ellos Holding, medan siffrorna för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2024 baseras på den konsoliderade historiska finansiella informationen för Ellos Group Nordic AB (publ).

<sup>6</sup>Definierat som ökning eller minskning av nettoomsättningen i jämförbara valutor jämfört med jämförelseperioden, justerat för förvärvade eller avyttrade verksamheter, dividerat med nettoomsättningen för föregående period.

*marknadsposition, skalbara plattform och tydliga kunderbjudande är vi väl rustade att fortsätta vår tillväxtresa. En notering är ett naturligt nästa steg och jag ser fram emot nästa kapitel tillsammans med kollegor, kunder, partners och aktieägare.”*

**Morten Eivindssøn Astrup, styrelseordförande i Ellos Group, kommenterar:**

*”Sedan jag kom till Ellos Group som investerare och styrelseordförande har jag följt bolagets framgångsrika utveckling på nära håll, inklusive ett tydligare fokus på lönsam tillväxt, effektivitet och att stärka erbjudandet till kärnkunden. Jag har också imponerats av organisationens ledning, kompetens och engagemang i hela verksamheten. Noteringen markerar början på ett nytt kapitel för Ellos Group, och som styrelseordförande ser jag betydande potential för bolaget framöver. Jag ser fram emot att fortsätta stödja Ellos Group i dess fortsatta solida utveckling och långsiktiga värdeskapande, med stöd av en breddad aktieägarbas.”*

**Erbjudandet i korthet**

Om Bolaget väljer att genomföra börsintroduktionen förväntas Erbjudandet omfatta följande:

- Ett erbjudande till allmänheten i Sverige och Norge; och
- Ett erbjudande till institutionella investerare i Sverige och i vissa utländska jurisdiktioner.

Erbjudandet till institutionella investerare kommer enbart att riktas till vissa institutionella investerare utanför USA i enlighet med Regulation S enligt den vid var tid gällande US Securities Act från 1933.

Erbjudandet förväntas bestå av nyemitterade aktier. Nyemissionen förväntas tillföra Ellos Group cirka 300 miljoner SEK i bruttolikvid. Koncernen avser att använda nettolikviden från Erbjudandet för allmänna bolagsändamål, inklusive för att stödja Koncernens rörelsekapitalbehov och finansiera investeringar för att driva dess fortsatta lönsamma tillväxt och utveckling.

För att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet förväntas Bolaget utfärda en option till Joint Global Coordinators att erbjuda ytterligare nyemitterade aktier i Erbjudandet, motsvarande högst 15 procent av det totala antalet aktier i Erbjudandet (“Övertilldelningsoptionen”). Övertilldelningsoptionen kan utnyttjas, helt eller delvis, under en trettiodagarsperiod från den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.

I samband med Erbjudandet avser styrelseledamöterna och koncernledningen att åta sig att, under en period om 180 dagar för styrelseledamöterna och 360 dagar för koncernledningen, efter att handeln inletts, inte, med vissa undantag, överlåta eller avyttra sina respektive aktieinnehav i Bolaget utan föregående skriftligt medgivande från Joint Global Coordinators (så kallade lock-up-åtaganden). En övervägande majoritet av befintliga aktieägare i Bolaget avser att ingå liknande lock-up-åtaganden under en period om 180 dagar efter att handeln i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm inletts, dock begränsade till 90 procent av respektive aktieägares aktieinnehav i Bolaget vid tidpunkten för Erbjudandet.

Cornerstone-investerarna har, med förbehåll för vissa villkor, åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet till ett totalt belopp om 204 miljoner SEK, motsvarande cirka 14 procent av aktierna och rösterna i Bolaget efter Erbjudandets genomförande.

Om Erbjudandet och Noteringen genomförs kommer handeln i Bolagets aktier på Euronext NOTC att upphöra och aktierna att avregistreras från Euronext NOTC.

Fullständiga villkor, anvisningar och instruktioner för Erbjudandet kommer att inkluderas i det prospekt som Bolaget avser att offentliggöra i samband med Noteringen. Prospektet kommer, om det offentliggörs, att finnas tillgängligt på Ellos Groups webbplats, [www.ellogroup.com](http://www.ellogroup.com).

**Om Ellos Group**

Ellos Group är en av de ledande nordiska onlinedestinationerna för shopping inom mode och heminredning. Koncernens onlinebutiker Ellos, Jotex och Homeroom har starka marknadspositioner i Norden i sitt kärnkundsegment, kvinnor mitt i livet. Produkterbjudandet omfattar ett urval av både egna och externa varumärken, där 61 procent av Koncernens totala varuförsäljning för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2025 var hänförlig till egna varumärken<sup>7</sup> och 39 procent till externa varumärken. Kunderbjudandet stöds i Sverige, Norge, Danmark och Finland av Ellos Groups egen integrerade betal- och finansieringslösning, Elpy. Elpy gör det möjligt för Ellos Group att hantera hela kundresan och erbjuda en smidigare köppplevelse som stödjer kundlojalitet.

<sup>7</sup>Varuförsäljning av egna varumärken dividerat med total varuförsäljning.

Ellos Groups verksamhet bygger på en gemensam och skalbar onlineplattform som integrerar koncerngemensamma funktioner såsom inköp, logistik, avancerad dataanalys och datadriven digital marknadsföring, betalningslösningar och kundservice. Ellos Groups huvudkontor ligger i Viared utanför Borås, i nära anslutning till Koncernens två lager med kapacitet att leverera till de flesta adresser i Norden och norra Europa med korta ledtider. Per den 31 december 2025 uppgick antalet anställda i Koncernen till 509.

För räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2025 var 74 procent av Koncernens nettoomsättning hänförlig till Ellos, 21 procent till Jotex och 5 procent till Homeroom. För samma period uppgick Ellos nettoomsättning till 2 549 miljoner SEK, Jotex nettoomsättning till 728 miljoner SEK och Homerooms nettoomsättning till 158 miljoner SEK.

## Centrala styrkor och konkurrensfördelar

### Attraktiva och stora onlinemarknader för mode och heminredning med strukturell medvind från växande onlinepenetration

Ellos Group har ett starkt fotfäste i Norden, bestående av Sverige, Norge, Finland och Danmark. Den totala nordiska detaljhandelsmarknaden för mode och heminredning uppgick till 451 miljarder SEK 2025, varav onlinemarknaden för detaljhandel uppgick till 109 miljarder SEK.<sup>8</sup> Onlinepenetrationen inom kategorierna mode och heminredning, särskilt inom heminredning, är fortsatt lägre än i flera andra detaljhandelssegment, vilket indikerar betydande potential för fortsatt tillväxt på den nordiska marknaden i takt med att skiftet mot online fortsätter. Med en etablerad position som onlineåterförsäljare i Norden bedömer Ellos Group att bolaget är väl positionerat för att dra nytta av detta fortsatta skifte och öka sin marknadsandel.

### Fokus på den nordiska kvinnan mitt i livet, ett attraktivt och lojalt segment med hög multikategoripotential

Ellos Group fokuserar på den nordiska kvinnan mitt i livet (vanligtvis i åldern 30–60+), ett stort och attraktivt kundsegment som kännetecknas av återkommande köpbeteende, preferens för bekväm shopping och, generellt, medelhög till hög disponibel inkomst. Som ett resultat har Ellos Group etablerat en stor och engagerad kundbas om cirka 2,9 miljoner aktiva kunder, med en övervägande kvinnlig kundmix över varumärkena och en attraktiv kundprofil med en genomsnittlig kundålder om cirka 42–46 år. Koncernen adresserar denna kund genom tre kompletterande varumärken (Ellos, Jotex och Homeroom) med ett brett och kurerat sortiment inom mode och heminredning, utformat för att tillgodose behov i "hennes" hela livsstil, inklusive henne själv, hennes hem och hennes familj. En central styrka i kunderbudandet är den betydande potentialen för köp över flera kategorier och varumärken: bredden i erbjudandet inom mode och heminredning möjliggör korsförsäljning, ökar relevansen över tid och stödjer en högre köpfrekvens. Under 2025 handlade cirka 22 procent av de beställande kunderna inom både mode och hem, och dessa kunder är väsentligt mer orderintensiva och lägger i genomsnitt cirka 3,8 ordrar per kund jämfört med cirka 1,1 för kunder inom en enda kategori och cirka 5,7 för kunder som handlar över flera varumärken. Koncernen bedömer att detta tydliga och konsekventa kundfokus stödjer långsiktig lojalitet och ger en stark grund för fortsatt tillväxt.

### Beprövad affärsmodell med operationell excellens genom hela den fullt integrerade värdekedjan

Ellos Groups affärsmodell understöds av operationell excellens genom en fullt integrerad värdekedja, vilket gör det möjligt för Koncernen att äga kundrelationen genom hela kundresan och att exekvera effektivt i stor skala. Koncernen designar 100 procent av sina egna kollektioner internt och skickade under 2025 cirka 10,5 miljoner artiklar. Koncernen bedriver verksamheten genom centraliserade och koncerngemensamma funktioner som omfattar CRM, datadriven marknadsföring, intern design och merchandising, sourcing och inköp, logistik och orderhantering, kundservice och en integrerad betalningslösning. Logistikens bedrivs genom två centraliserade distribution- och orderhanteringscenter strategiskt belägna i Viared, utanför Borås, Sverige, med betydande kapacitetsutrymme som stödjer tillväxt utan större investeringar, samtidigt som kontrollen över servicenivåer och kostnader behålls. Koncernen bedömer att Elpy stärker värdekedjan genom att stödja konvertering och flexibilitet i kassan, där cirka 61 procent av de nordiska transaktionerna använder Elpys buy-now-pay-later, samtidigt som fortsatt engagemang möjliggörs bortom försäljningstillfället. Sammantaget stödjer dessa funktioner en skalbar plattform med starkt mervärde för både kunder och partnervarumärken och ger en robust grund för lönsam tillväxt.

### Stark och stabil lönsamhet driven av en stor andel egna varumärken

Ellos Group har uppvisat stark och stabil lönsamhet och hög kassagenerering, med stöd av en differentierad sortimentsstrategi med en stor andel egna varumärken och ett disciplinerat fokus på operationell effektivitet. Med egna varumärken som representerar 61 procent av varuförsäljningen har Koncernen levererat en solid justerad EBITA-marginal, som förbättrats från 5,3 procent 2024 till 6,3 procent 2025, och genererat ett starkt justerat operativt kassaflöde om 189 miljoner SEK 2025. Egna varumärken ger typiskt sett strukturellt högre varumarginaler än tredjepartsvarumärken och ökad flexibilitet i prissättning, kampanjer och sortimentshantering; under 2025 genererade produkter under egna varumärken en varumarginal som var cirka 1,6 gånger högre än tredjepartsvarumärken. Lönsamhetsförbättringarna har kompletterats av ett tydligt fokus på kostnadsdisciplin och

<sup>8</sup>Arthur D. Littles marknadsundersökning.

kassafloodesgenerering. Koncernen bedömer att denna kombination av marginalstyrka driven av egna varumärken, stabil lönsamhet och hög kassafloodesgenerering ger en robust grund för fortsatt skuldminskning och återinvestering i lönsamma tillväxtinitiativ.

### Välinvesterad och positionerad för lönsam tillväxt

Ellos Group bedömer att bolaget är välinvesterat och välpositionerat för lönsam tillväxt, med stöd av en skalbar, fullt integrerad plattform och en tydlig uppsättning operationella och strategiska hävstänger för att driva både tillväxt och marginalexpansion. Koncernen har under de senaste åren stärkt centrala förmågor genom hela värdekedjan, inklusive kundinsikt och CRM, datadriven marknadsföring, sourcing och inköp, orderhantering och en integrerad betalningslösning, vilket skapar en robust grund för att skala effektivt i takt med att volymerna växer. Framöver har Koncernen identifierat en tydlig färdplan för att tillvarata tillväxtpotentialer inom sitt nordiska kärnkundsegment, samtidigt som kundlivstidsvärdet utökas genom ökad korsförsäljning och ett högre köpvärde per kund, med stöd av fortsatt sortimentsutveckling inom befintliga och angränsande vertikaler samt selektiv geografisk expansion. Lönsamheten förväntas stödjas av ett antal tydligt definierade marginalförbättrande åtgärder, inklusive en ökande andel egna varumärken, operationell hävstång från skala, förbättrad marknadsföringseffektivitet och fortsatt utveckling mot lönsam internationell verksamhet. En del i detta arbete är Bolagets kontinuerliga arbete med automatisering och AI, ett område där Bolaget ser stor potential för effektivisering av verksamheten. Sammantaget bedömer Ellos Group att kombinationen av en välinvesterad plattform och flera egna förbättringsåtgärder ger betydande potential för lönsam tillväxt.

### Utvald finansiell information

Följande tabell visar utvalda nyckeltal för Ellos Group:

MSEK (om inte annat anges)	Q1 2026	Q1 2025	2025	2024	2023
	Ellos Holding	Ellos Holding	Ellos Holding	Ellos Nordic	Ellos Nordic
	<i>(från oreviewerad finansiell delårsinformation)</i>		<i>(från reviderade koncernredovisningar)</i>		
Nettoomsättning	831,4	801,6	3 463,7	3 322,5	3 436,6
Organisk tillväxt, nettoomsättning, procent	5,3	4,8	5,8	-2,9	-6,8
Bruttoresultat <sup>9</sup>	363,6	330,5	1 509,9	1 359,5	1 411,6
Bruttomarginal, procent <sup>10</sup>	43,7	41,2	43,6	40,9	41,1
Justerad EBITA	34,0	32,2	219,0	177,2	190,4
Justerad EBITA-marginal, procent	4,1	4,0	6,3	5,3	5,5
Finansiell nettoskuld <sup>11</sup>	814,8	1 067,9	761,7	312,5	249,9
Finansiell nettoskuld/Justerad EBITDA exkl. IFRS 16, rullande 12 månader (gångar) <sup>12</sup>	3,2	4,8	3,0	1,5	1,1

Vissa av nyckeltalen ovan är alternativa nyckeltal som inte är definierade i enlighet med IFRS. De alternativa nyckeltalen har inte granskats eller reviderats av Bolagets revisor.

De utvalda nyckeltalen för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2025 har hämtats från Ellos Holdings reviderade koncernredovisning per och för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2025. De utvalda nyckeltalen för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2024 och 2023 har hämtats från Ellos Group Nordic AB (publ):s ("Ellos Nordic") reviderade koncernredovisningar per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2024 och 2023. Ellos Holding bildades i september 2024 och har därför ingen historisk finansiell information för någon tidigare period. Bolaget anser att den historiska konsoliderade finansiella informationen för dess direkta dotterbolag Ellos Nordic är representativ för Koncernens finansiella ställning, resultat och utveckling per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2024 och 2023 samt i alla väsentliga avseenden jämförbar med den historiska konsoliderade finansiella informationen för Ellos Holding per och för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2025. De huvudsakliga skillnaderna avser anskaffningsvärden och finansieringsstruktur.

Ytterligare information om Koncernens historiska finansiella information kommer att inkluderas i det prospekt som Bolaget avser att offentliggöra.

<sup>9</sup>Nettoomsättning minus kostnad för sålda varor. Kostnad för sålda varor inkluderar alla kostnader för inköp och distribution av produkter till kunder.

<sup>10</sup>Bruttoresultat i procent av nettoomsättningen.

<sup>11</sup>Räntebärande skulder (exklusive pensionskulder och leasingkulder) minus likvida medel och räntebärande tillgångar i slutet av perioden.

<sup>12</sup>Finansiell nettoskuld i förhållande till justerad EBITDA exkl. IFRS 16 över en rullande 12-månadersperiod.

## Finansiella mål

Inför Noteringen på Nasdaq Stockholm har Ellos Groups styrelse antagit följande finansiella mål och utdelningspolicy:

- **Tillväxt:** Ellos Group har som mål att uppnå en organisk nettoomsättningstillväxt i linje med den adresserbara marknaden, med ambitionen att överträffa marknads tillväxt över tid;
- **Lönsamhet:** Ellos Group har som mål att uppnå en justerad EBITA-marginal om över 8 procent på medellång sikt;
- **Kapitalstruktur:** Ellos Group har som mål att den finansiella nettoskulden i förhållande till justerad EBITDA, exklusive IFRS 16, på rullande tolv månadersbasis, ska understiga 2,0x; och
- **Utdelningspolicy:** Ellos Group avser att dela ut överskottslikviditet till aktieägarna efter investeringar i lönsam tillväxt, förutsatt att Bolagets mål för kapitalstrukturen är uppfyllt.

## Rådgivare

ABG Sundal Collier AB och Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial är Joint Global Coordinators och Joint Bookrunners, och Pareto Securities AB och SB1 Markets, filial i Sverige är Joint Bookrunners, i Erbjudandet. Advokatfirman Cederquist KB är legal rådgivare till Bolaget. Advokatfirmaet Schjødt AS, filial är legal rådgivare till Joint Global Coordinators och Joint Bookrunners.

## För ytterligare information, vänligen kontakta:

Johan Stigson, CFO och ansvarig för IR, Ellos Group

Telefon: +46 (0)33 16 08 05

E-post: [ir@ellosgroup.com](mailto:ir@ellosgroup.com)

[www.ellosgroup.com](http://www.ellosgroup.com)

*Denna information är sådan information som Ellos Holding AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 22 juni 2026 kl. 07.30 CEST.*

## Viktig information

Detta meddelande utgör inte ett erbjudande att sälja eller en uppmaning avseende ett erbjudande att köpa några värdepapper utgivna av Ellos Holding AB (publ) ("Bolaget") i någon jurisdiktion där ett sådant erbjudande eller en sådan försäljning skulle vara olaglig.

Ett eventuellt erbjudande av de värdepapper som omnämns i detta meddelande kommer att lämnas genom ett prospekt. Detta meddelande utgör inte ett prospekt 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, och om upphävande av direktiv 2003/71/EG (tillsammans med tillhörande genomförandeförordningar och delegerade förordningar, "Prospektförordningen"). Investerares bör inte investera i några värdepapper som omnämns i detta meddelande annat än på grundval av informationen i det ovannämnda prospektet.

I EES-medlemsstater, förutom Sverige och Norge, är denna kommunikation endast avsedd för och riktad till kvalificerade investerare i den berörda medlemsstaten i den mening som avses i Prospektförordningen.

Detta dokument och informationen häri får inte distribueras i eller till USA. Detta dokument utgör inte ett erbjudande att sälja, eller en uppmaning avseende ett erbjudande att köpa, några värdepapper i USA. Värdepapper som omnämns häri har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt den vid var tid gällande U.S. Securities Act från 1933 ("Securities Act") och får inte erbjudas eller säljas i USA utan registrering eller ett tillämpligt undantag från, eller i en transaktion som inte omfattas av, registreringskraven enligt Securities Act. Det finns ingen avsikt att registrera några värdepapper som omnämns häri i USA eller att lämna ett offentligt erbjudande av värdepapperen i USA.

I Storbritannien distribueras detta dokument och annat material avseende de värdepapper som beskrivs häri endast till, och riktas endast till, och varje investering eller investeringsaktivitet som detta dokument avser är endast tillgänglig för, och kommer endast att kunna utnyttjas av, "kvalificerade investerare" i den mening som avses i paragraf 15 i Schedule 1 till Public Offers and Admissions to Trading Regulations 2024 som är (i)

professionella investerare som omfattas av artikel 19(5) i Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005, i dess ändrade lydelse ("Ordern") eller (ii) enheter med hög nettoförmögenhet, och andra personer till vilka detta meddelande lagligen kan kommuniceras, som omfattas av artikel 49(2)(a) till (d) i Ordern (alla sådana personer benämns tillsammans "Relevanta Personer"). Personer som inte är Relevanta Personer får inte agera utifrån eller förlita sig på denna kommunikation. Varje investering eller investeringsaktivitet som denna kommunikation avser är endast tillgänglig för Relevanta Personer och kommer endast att kunna utnyttjas av Relevanta Personer. Personer som distribuerar denna kommunikation måste själva säkerställa att det är lagligt att göra så.

Personer som överväger att göra investeringar bör konsultera en auktoriserad person som är specialiserad på rådgivning avseende sådana investeringar. Detta meddelande utgör inte en del av eller en rekommendation avseende något erbjudande. Värdet på värdepapper kan såväl minska som öka. Potentiella investerare bör konsultera en professionell rådgivare avseende lämpligheten av ett eventuellt erbjudande för den berörda personen.

Bolaget kan komma att besluta att inte gå vidare med Erbjudandet och det finns därför ingen garanti för att börsintroduktionen kommer att genomföras. Du bör inte basera ditt finansiella beslut på detta meddelande. Förvärv av investeringar som detta meddelande avser kan exponera en investerare för en betydande risk att förlora hela det investerade beloppet.

### Framåtriktade uttalanden

Detta meddelande innehåller vissa framåtriktade uttalanden som återspeglar Bolagets aktuella syn på framtida händelser samt förväntad finansiell och operationell utveckling. Framåtriktade uttalanden är generellt alla uttalanden som inte avser historiska fakta eller nuvarande fakta eller omständigheter. Ord såsom "kan", "ska", "kommer", "antar", "prognostiserar", "förutser", "bör", "förväntar", "bedömer", "uppskattar", "planerar", "projekterar", "förbereder", "avser" eller "skulle kunna" eller, i varje enskilt fall, deras negationer eller liknande uttryck eller jämförbar terminologi, utgör framåtriktade uttalanden. De framåtriktade uttalandena gäller endast per dagen för detta meddelande. Även om Bolaget anser att de förväntningar som återspeglas i dessa framåtriktade uttalanden är rimliga, kan det inte lämna några garantier för att de kommer att förverkligas eller visa sig vara korrekta. Eftersom dessa framåtriktade uttalanden baseras på antaganden eller uppskattningar och är föremål för risker och osäkerheter kan de faktiska resultaten eller utfallen komma att skilja sig väsentligt från vad som anges i de framåtriktade uttalandena. Läsare uppmanas att förhålla sig till de framåtriktade uttalandena i detta meddelande med försiktighet. Bolaget åtar sig ingen skyldighet att offentligt uppdatera eller revidera några framåtriktade uttalanden, vare sig till följd av ny information, framtida händelser eller annat, utöver vad som krävs enligt tillämplig lag eller Nasdaq Nordic Main Market Rulebook for Issuers of Shares.

### Information till distributörer

Enbart i syfte att uppfylla de produktstyrningskrav som återfinns i: (a) EU-direktiv 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument, i dess ändrade lydelse ("MiFID II"); (b) artiklarna 9 och 10 i Kommissionens delegerade direktiv (EU) 2017/593 om komplettering av MiFID II; och (c) nationella genomförandeåtgärder (tillsammans "MiFID II:s produktstyrningskrav"), samt med friskrivning från allt ansvar, oavsett om det grundar sig på utomobligatoriskt ansvar, avtal eller annat, som någon "producent" (i den mening som avses i MiFID II:s produktstyrningskrav) annars kan ha med avseende därpå, har aktierna varit föremål för en produktgodkännandeprocess, genom vilken det har fastställts att sådana aktier är: (i) förenliga med en slutlig målmarknad bestående av icke-professionella investerare och investerare som uppfyller kriterierna för professionella kunder och godtagbara motparter, var och en enligt definitionen i MiFID II; och (ii) lämpliga för distribution genom alla distributionskanaler som är tillåtna enligt MiFID II ("Målmarknadsbedömningen"). Oaktat Målmarknadsbedömningen bör distributörer notera att: priset på aktierna kan sjunka och investerare kan förlora hela eller delar av sin investering; aktierna erbjuder ingen garanterad avkastning och inget kapitalskydd; och en investering i aktierna är endast förenlig med investerare som inte behöver garanterad avkastning eller kapitalskydd, som (antingen själva eller tillsammans med en lämplig finansiell eller annan rådgivare) är kapabla att utvärdera fördelarna och riskerna med en sådan investering och som har tillräckliga resurser för att kunna bära de förluster som kan uppstå därav. Målmarknadsbedömningen påverkar inte kraven i några avtalsmässiga, legala eller regulatoriska försäljningsrestriktioner i förhållande till Erbjudandet. Varje distributör är ansvarig för att genomföra sin egen målmarknadsbedömning avseende aktierna och för att fastställa lämpliga distributionskanaler.