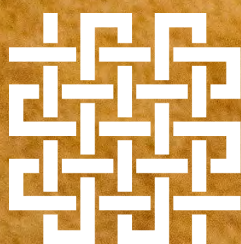


RugVista Group AB (publ)

Årsredovisning och Hållbarhetsrapport 2022



RUGVISTA



Rugvista erbjuder en kundupplevelse i världsklass

Rugvista Group säljer mattor online under varumärkena Rugvista och Carpetvista och är en av Europas ledande "direct-to-consumer" (D2C) e-handlare. Bolaget har sedan starten strävat efter en digital köpupplevelse i världsklass och hög kundnöjdhet.

Rugvista erbjuder ett brett och relevant utbud av kvalitativa och prisvärda design- och traditionella mattor. Merparten av sortimentet består av egenutvecklade och omsorgsfullt utvalda produkter som endast kan köpas från bolaget.



BUSINESS VISION

Att vara navet i den europeiska mattbranschen

PEOPLE VISION

Att attrahera, motivera och behålla extraordinära personer

SUSTAINABILITY VISION

Att leda mattbranschen mot en socialt och miljömässigt hållbar framtid

Innehåll

Verksamhetsbeskrivning

- 4 Året i siffror
- 6 Höjdpunkter 2022
- 8 Brev till aktieägarna
- 10 Rugvistas verksamhet
- 12 Affärsmodell
- 14 Marknaden för mattor
- 18 Syfte, visioner och värderingar
- 25 Finansiella mål

Hållbarhetsrapport

- 26 Om den här rapporten
- 28 Vår hållbarhetsvision
- 30 Lead.change
- 36 Planet
- 44 People
- 54 Business
- 56 Hållbarhetsrisker
- 60 Hållbarhetsstyrning
- 62 Revisorns yttrande

Bolagsstyrningsrapport

- 66 Rugvistas bolagsstyrning
- 72 Styrelsen
- 74 VD och övriga ledande befattningshavare
- 76 Revisorns yttrande om bolagsstyrningsrapporten

Förvaltningsberättelse

- 81 Flerårsöversikt
- 82 Räkenskapsåret 2022
- 83 Väsentliga händelser efter rapportperiodens utgång
- 83 Risker
- 85 Aktien

Finansiell Rapportering

- 90 Koncernens resultaträkning
- 90 Koncernens rapport över övrigt totalresultat
- 91 Koncernens rapport över finansiell ställning
- 92 Koncernens rapport över förändringar i eget kapital
- 93 Koncernens rapport över kassaflöden
- 94 Koncernens noter
- 108 Moderbolagets resultaträkning
- 109 Moderbolagets balansräkning
- 110 Moderbolagets förändring i eget kapital
- 111 Moderbolagets kassaflöde
- 112 Moderbolagets noter
- 116 Styrelsens motivering till utdelningsförslag
- 117 Styrelseförsäkran
- 118 Revisionsberättelse
- 120 Definitioner och motivering av nyckeltal
- 121 Ordlista
- 122 Härledning av alternativa nyckeltal

Året i siffror

”Omvärldsfaktorerna under det gångna året ställde höga krav på vår förmåga att kontinuerligt navigera det förändrade marknadsläget. Jag är stolt över att vi som bolag visade handlingskraft, framgångsrikt lyckades anpassa oss och givet förutsättningarna kunde leverera god lönsamhet för året.”

Michael Lindskog, CEO

639 miljoner

Nettoomsättning för 2022

75 miljoner

Rörelseresultat för 2022

112 miljoner

Nettokassa

32 miljoner

Webbplatsbesök

68

NPS-värde för 2022

180 tusen

Nya kunder

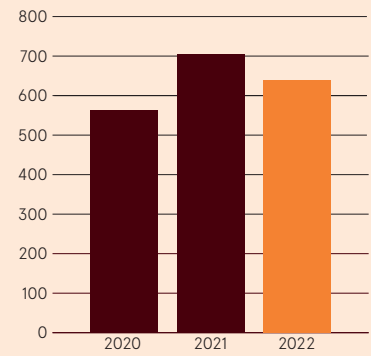
Utvalda nyckeltal

(Se sida 120 för definitioner och motivering av nyckeltal)

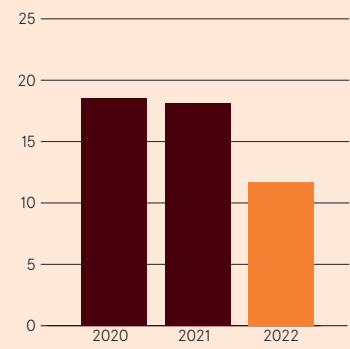
KSEK om inget annat anges	Januari - december	
	2022	2021
Nettoomsättning	639 273	704 984
Nettoomsättningstillväxt, %	-9,3%	25,5%
Organisk nettoomsättningstillväxt, %	-13,1%	34,0%
Bruttoresultat	396 145	455 698
Bruttomarginal, %	62,0%	64,6%
Rörelseresultat	74 919	127 658
Rörelsemarginal, %	11,7%	18,1%
Periodens resultat	58 872	99 851
Periodens marginal, %	9,2%	14,2%
Resultat per aktie före utspädning, SEK	2,83	4,80
Antal ordrar, tusen	252,9	273,0
Antal nya kunder, tusen	179,8	197,2
Genomsnittligt ordervärde, SEK	3 569	3 636



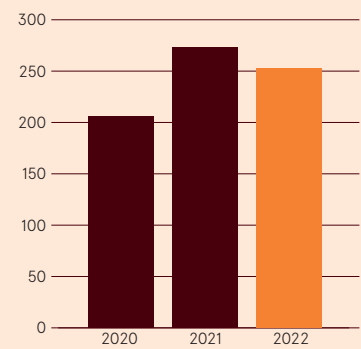
Nettoomsättning, SEK
Miljoner



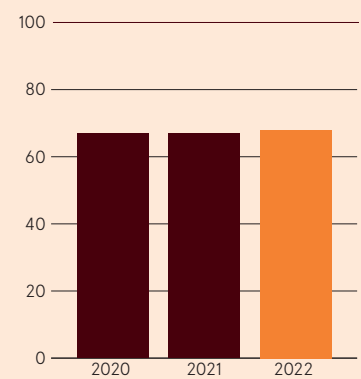
Rörelsemarginal
Procent



Antal ordrar
Tusen



Kundnöjdhets index
Genomsnittligt NPS-värde



Höjdpunkter 2022

Ny rekordnivå för kundnöjdheten

Under året har vi fortsatt att fokusera på att utveckla alla delar i vårt kunderbjudande i syfte att säkerställa hög kundnöjdhet. För 2022 uppnådde vi ett medeltal på vårt NPS-värde om 68 vilket är ett nytt rekord. Vi är otroligt nöjda och stolta att en så hög andel av våra kunder vill rekommendera oss till vänner och bekanta. Att säkerställa hög kundnöjdhet är tveklöst vår viktigaste prioritering i allt vi gör.



Rugvista Essentials en stor framgång

Vi introducerade Rugvista Essentials i början av 2022. Rugvista Essentials är vårt erbjudande avsett för de som inreder sitt första hem och består av en kollektion med trendriktiga och prisvärda mattor. Kollektionen har överträffat våra förväntningar och stod för nästan en tredjedel av alla designmattor vi sålde mot slutet av året. Rugvista Essentials har också inneburit att vi har attraherat en kundgrupp som vi inte nådde tidigare.



Bevisad styrka i vår affärsmodell

2022 var ett geopolitiskt osäkert och makroekonomiskt utmanande år där köpkraften hos merparten av de europeiska hushållen minskade. Omvärldsfaktorerna påverkade även oss men mycket tack vare styrkan i vår Direct-to-Consumer (DTC) affärsmodell så kunde vi framgångsrikt navigera marknaden och anpassa oss därefter. Trots det utmanande ekonomiska klimatet levererade vi 75 miljoner i rörelseresultat vilket motsvarar en rörelsemarginal om 11,7%.

Förbättrad leveransupplevelse

Genom att integrera en ny fraktbokningskomponent i vår e-handelsplattform har vi under året förbättrat köpupplevelsen vad gäller leveransalternativ i kassan för kunder i fler än 10 av våra marknader. Detta har inneburit att vi på ett effektivt sätt har lanserat mer lokalt anpassade och förbättrade leveransalternativ och därmed vidareutvecklat kunderbjudandet ytterligare.



Nya initiativ tar form

2022 var året vi öppnade vårt första fysiska showroom där kunder i Malmöregionen har möjlighet att uppleva vårt varumärke och våra produkter i en fysisk miljö innan köp. Under året tog vi också ytterligare ett steg i vår ambition att göra handel med mattor mer cirkulär. Detta genom att introducera handelsplatsen Rugvista RE.USE där kunder kan ge sina Rugvista mattor en andra chans att försköna någons hem och förlänga livslängden på produkterna genom att sälja dem vidare till andra privatpersoner.



Rugvista varumärket

En viktig del i vår långsiktiga strategi är att bygga ett mer välkänt varumärke. Under året påbörjades detta arbete genom att tydliggöra varumärkespositioneringen och vårt kundlöfte. Vi utvecklade en ny kommunikationsplattform med ett tydligt perspektiv och kreativt koncept som inkluderade en uppdaterad visuell identitet för Rugvista varumärket. Detta är bara startpunkten för den spännande varumärkesresan som vi står inför och ser fram emot.



Nominerade till årets e-handlare 2022

Vi nominerades till "årets e-handlare 2022" även känt som "D-Award 2022". Svensk Handel nominerar sedan 2019 varje år tre bolag som bidragit mest för att driva den digitala handeln framåt under året. Rugvista, Inet och Djerf Avenue var nominerade till 2022 års pris. Segrande ur omröstningen gick Inet och vi gratulerar dem till en välförtjänt seger.

God lönsamhet trots utmanande marknad

Kära aktieägare,

2022 var ett år som präglades av Rysslands anfallskrig i Ukraina och makroekonomisk osäkerhet. Osäkerheten i den internationella ekonomin resulterade i hög kostnadsinflation och högre räntor vilket medförde minskad köpkraft för hushållen i de flesta marknader. Omvärldsfaktorerna under det gångna året ställde höga krav på vår förmåga att kontinuerligt navigera det förändrade marknadsläget. Jag är stolt över att vi som bolag visade handlingskraft, framgångsrikt lyckades anpassa oss och givet förutsättningarna kunde leverera god lönsamhet för året.

Vår nettoomsättning för 2022 minskade med -9,3% (25,5%) och den organiska nettoomsättningstillväxten var -13,1%. Trots lägre omsättning så uppnådde vi god lönsamhet för 2022 med en rörelsemarginal om 11,7% (18,1%). Vårt fokus på lönsamhet och de åtgärder som implementerades under andra halvåret gav god effekt genom att reducera både rörliga och fasta kostnader.

För 2022 kan vi blicka tillbaka på flera framgångar relaterade till våra strategiska affärsinitiativ. Introduktionen av Rugvista Essentials, vårt produkt erbjudande riktat till de som inreder sitt första hem, överträffade våra förväntningar och kommer utan tvekan vara en viktig drivare för framtida tillväxt. Rugvistas uppdaterade varumärkespositionering, den nya kommunikationsplattformen och tillhörande modernisering av vår visuella identitet är startpunkten för den spännande varumärkesresan som vi står inför. Vi förväntar oss att detta arbete kommer att attrahera befintliga kunder men framför allt kundsegment som vi inte når idag. Integrationen av den nya fraktbokningsplattformen är också en milstolpe för året som möjliggjorde att vi kunde erbjuda lokala fraktalternativ i fler än tio marknader under året.

Vårt genomsnittliga NPS-värde för året slutade på 68 vilket är ett rekord. Vi är otroligt stolta över att en så hög andel av våra kunder vill rekommendera oss till vänner och bekanta. Att vi under ett år som krävt starkt lönsamhetsfokus lyckades öka vårt redan mycket höga NPS-värde är verkligen ett bevis för att allt vi gör i vårt dagliga arbete för att säkerställa hög kundnöjdhet märks och uppskattas av våra kunder.

Att ta ansvar och verka för en mer hållbar utveckling, både från ett socialt och miljömässigt perspektiv, är oerhört viktigt för oss. Som en av de ledande aktörerna inom den europeiska mattbranschen vill vi ta en ledarroll i branschens utveckling mot en mer hållbar framtid. Under 2022 har vi gjort framsteg på vår hållbarhetsagenda, bland annat genom att analysera vilken miljömässig påverkan olika produktmaterial har. Insikterna från detta arbete kommer att påverka hur vi utvecklar produkter framöver och även ligga till grund för initiativ med syfte att minska miljöpåverkan från respektive material. En nyckel till att minska vår miljöpåverkan är att fortsätta öka andelen återvunnet material i våra produkter samt att minska påverkan från de icke-återvunna material som används. Läs gärna vidare i hållbarhetsrapporten för mer information om vårt hållbarhetsarbete.

Under 2022 fick vi se prov på styrkan i vår DTC (Direct-to-Consumer) affärsmodell. Mycket tack vare den kunde vi effektivt navigera marknadsläget och leverera god lönsamhet. Vi är fortsatt finansiellt starka med likvida medel på 140 miljoner kronor. Styrelsen föreslår en utdelning om cirka halva årets resultat motsvarande 1,50 kronor per aktie (MSEK 31,2) vilket lever upp till målsättningen i vår utdelningspolicy.

Jag vill särskilt tacka alla medarbetare för deras fortsatta engagemang och tilltro till vår vision även när vi behövde ta svåra beslut som påverkade vissa medarbetare. När vi lägger 2022 till handlingarna är jag otroligt tacksam och stolt över att vi har jobbat som ett team för att tillsammans lösa de utmaningar vi har ställts inför under vad som tveklöst var ett makroekonomiskt tufft år.

Framtidsutsikterna är osäkra men vi vet att 2023 kommer att ge oss nya möjligheter och utmaningar. Vi är väl rustade och ivriga att ta oss an dessa. Jag är övertygad om att vi kommer fortsätta göra framsteg på resan mot visionen att bli navet för den europeiska mattbranschen och att leverera mot våra medel- till långsiktiga finansiella mål samt hållbarhetsambitioner.

Med vänliga hälsningar,

Michael Lindskog
CEO Rugvista Group



Rugvistas verksamhet

Introduktion

Rugvista Group säljer mattor online under varumärkena Rugvista och Carpetvista och är en av Europas ledande "direct-to-consumer" (D2C) e-handlare. Bolaget grundades 2005 och har sedan starten strävat efter en digital köppplevelse i världsklass och hög kundnöjdhet. Rugvista erbjuder ett brett och relevant utbud av kvalitativa och prisvärda design- och traditionella mattor. Merparten av sortimentet består av egenutvecklade och omsorgsfullt utvalda produkter som endast kan köpas från bolaget. Rugvista Group erbjuder fri frakt och retur till kunder inom EU. Verksamheten är indelad i tre segment: Privatpersoner (B2C), Företagskunder (B2B), samt Marknadsplatser & Övrigt (MPO). Privatpersoner representerar konsumentmarknaden och är Rugvistas huvudsakliga segment.

Inom segmentet B2C erbjuder Rugvista högkvalitativa mattor för olika kundmålgrupper. Inom segmentet B2B fokuserar bolaget på små och medelstora företag och specifikt på kundgrupperna inredningsarkitekter och hotell. Inom segmentet MPO är fokus på att sälja Rugvistas sortiment via snabbväxande och stora tredjepartsmarknadsplatser. I nuläget avser segmentet primärt Amazons europeiska plattformar där Rugvista arbetar med att utveckla och växa försäljningen. Sedan slutet av 2022 erbjuder Rugvista också cirkulär handel av mattor under konceptet RUGVISTA RE.USE.

Rugvista Group hade under 2022 ett medelantal av heltidsanställda på 92,5. Alla bolagets interna funktioner så som teknologi, kundtjänst, lager och övriga bolagsfunktioner fokuserar dagligen på att säkerställa och vidareutveckla en kundupplevelse i världsklass och att uppnå hög kundnöjdhet.

Rugvista Group har sitt huvudkontor i Malmö och har även två lagerlokaler i Malmöområdet. Bolagets aktie handlas på Nasdaqs First North Premier Growth Market under symbolen "RUG". Mer information om Rugvista finns på bolagets webbsida www.rugvistagroup.com.





Rugvistas affärsmodell

Vår Direkt-till-Kund affärsmodell är en strategisk fördel

Vår affärsmodell är Direkt-till-Kund (Direct-to-Consumer eller "D2C") vilket innebär att onödiga mellanhänder i värdekedjan elimineras. Vi har intern design- och produktutveckling samt samarbetar direkt med producenter för att tillverka det egenutvecklade sortimentet. Våra produkter säljs därefter direkt till slutkund via våra webbutiker. Affärsmodellen gör det möjligt för oss att erbjuda högkvalitativa mattor till konkurrenskraftiga priser samtidigt som vi kan bibehålla en hälsosam bruttomarginal. Våra webbutiker ska erbjuda en kundupplevelse i världsklass och utvecklas kontinuerligt för att möta kundernas behov och förväntningar allteftersom dessa förändras.

Interna processer, system och infrastruktur anpassas och optimeras löpande utifrån affärsmodellen för att säkerställa operationell effektivitet och framför allt bästa möjliga upplevelsen för våra kunder. Ytterligare en fördel med D2C affärsmodellen är att den är skalbar och endast kräver måttliga investeringar i fysiska anläggningstillgångar. Istället för att äga och driva egna produktionsanläggningar samarbetar vi med ledande producenter i framför allt Indien och Turkiet. Affärsmodellen ger också skalfördelar i form av bättre inköpsvillkor, effektiva marknadsföringsinvesteringar, operationell effektivitet samt hävstångseffekter på fasta kostnader.

STYRKOR OCH KONKURRENSFÖRDELAR

Vi har en stark historik av lönsam tillväxt sedan starten 2005. Under resans

gång har vissa år varit mer framgångsrika än andra. 2022 var ett utmanande år med minskad nettoomsättning som följd av ett turbulent makroekonomiskt och geopolitiskt läge. Trots minskad nettoomsättning under 2022 lyckades vi navigera omvärldsutmaningarna och leverera god lönsamhet och kassaflöde från den löpande verksamheten.

En förklaring till vår historik av lönsam tillväxt är våra styrkor och konkurrensfördelar som också är utgångspunkten för våra visioner och långsiktiga mål. Våra viktigaste styrkor och konkurrensfördelar beskrivs närmare nedan.

Gedigen produkt och sortimentexpertis

Vi har lång erfarenhet och expertis inom produktkategorin mattor. Detta gör att vi kan utveckla och erbjuda ett brett och relevant utbud av högkvalitativa prisvärda design- och traditionella mattor. Köpkraften som följer av vår storlek innebär att vi kan göra produktinköp till förmånliga priser och villkor. Dessa besparingar kan sedan föras vidare till våra kunder och är en anledning till att våra produkter är så prisvärda.

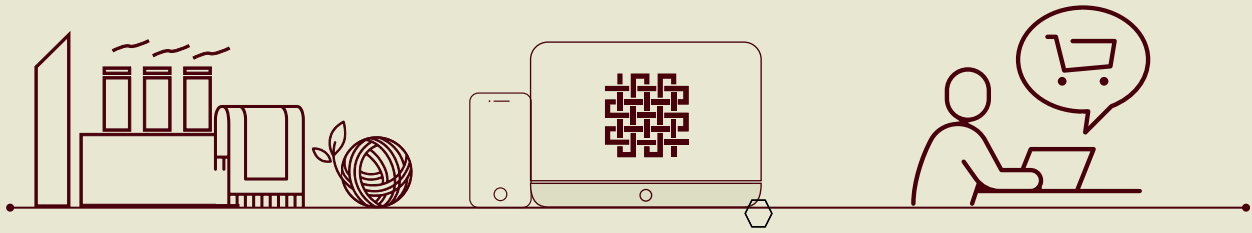
Vårt sortiment är utvecklat för och anpassat efter våra kundmålgruppers behov, förväntningar och rådande trender inom heminredningskategorin. Kundundersökningar och försäljningsdata i kombination med trendprognoser används för att fortlöpande förfinas och anpassa sortimentet allteftersom preferenser, trender och behov ändras.

Kunderbjudande

Vårt största segment och övergripande fokus är konsumentmarknaden (B2C) och där utvecklar vi löpande vårt erbjudande gentemot kund. Några av de viktigaste faktorerna i vårt nuvarande kunderbjudande är:

- **Brett utbud** av design- och traditionella mattor i olika kategorier, stilar, färger och storlekar
- **Hög kvalitet** samt prisvärda produkter i alla prisklasser
- **Bekvämt och smidigt** digital köpupplevelse med fokus på användarvänlighet
- **Fri frakt och gratis** retur med lokalt anpassade leveransalternativ
- **Kostnadsfri** och tillgänglig kundtjänst på över 20 olika språk
- **Hög tillitsfaktor** tack vare utmärkta kundrecensioner
- **Samarbete med** välrenommerade leverantörer
- **Lokalt relevanta** och säkra betalningsalternativ

D2C – Direct-To-Consumer



Producent

- Intern design- och produktutveckling samt inköp
- Gedigen och djup produkt- och designexpertis

Plattform

- Intern mjukvaruutveckling och teknisk infrastruktur
- Fokus på bästa möjliga användarupplevelse inom produktkategori mattor

Kund

- Lokalt anpassad marknadsföringskommunikation
- Brett och omsorgsfullt utvalt produktutbud
- Dedikerat och anpassat lager samt orderhantering
- Kundtjänst med produktexpertis tillgänglig på cirka 20 språk

Kundnöjdhet i världsklass och växande kundbas

Efter varje lagd beställning ber vi våra kunder om återkoppling i form av en enkät kring hela kundupplevelsen. I enkäten ingår NPS¹ frågan vilket är vår primära KPI för att mäta kundnöjdhet. Vi följer även medelvärdet på våra TrustPilot recensioner som ett kompletterande kundnöjdhetsmått. Medelvärdet på kundnöjdhetsvärdet från våra kunder är oöverträffat inom vår kategori och i nivå med världsledande varumärken.

Att våra kunder är nöjda med helhetsupplevelsen efter att ha gjort ett inköp från oss är vår högsta prioritet. Vi ser nöjda kunder som en grundläggande förutsättning för vår framtida lönsamma tillväxt.

Under 2022 växte vår kundbas med cirka 180 tusen personer och vi har attraherat mer än 500 tusen nya kunder sedan 2020. Då merparten av våra kunder är mycket nöjda efter att gjort ett inköp från oss så ser vi vår växande kundbas som en viktig tillgång för framtida tillväxt.

Ledande position i en marknad där storlek är viktigt

Vi är en av de ledande aktörerna inom den europeiska digitala handeln av mattor. Vår storlek och digitala affärsmodell medför skalfördelar jämfört med fysiska mattbutiker och mindre digitala aktörer. Dessa skalfördelar inkluderar förmågan att förhandla fördelaktiga priser och villkor på inköp av produkter och tjänster, effektivare marknadsföring, möjligheten att erbjuda ett bredare och mer komplett sortiment samt förmågan att rekrytera de skickligaste medarbetarna.

Historik av lönsam tillväxt och hög kassagenerering

Vi har en historik av lönsam tillväxt och mellan 2019 och 2022 så växte nettoomsättningen med ett årligt medelvärde om 16,2% samtidigt som rörelseresultatet växte med ett årligt medelvärde om 16,9%. Under samma period var medelvärdet på vår rörelsemarginal 14,9% och den operativa verksamheten genererade 318 miljoner i positivt kassaflöde.

Vår förmåga att generera positivt kassaflöde i kombination med lönsam tillväxt möjliggör fortsatta investeringar i kunderbjudandet och utveckling av bolaget i syfte att ytterligare förbättra våra långsiktiga framtidsutsikter.

Anpassad teknikplattform och datadriven operativ modell

Vår övergripande teknikplattform består i huvudsak av egenutvecklad mjukvara som anpassats efter våra behov och processer. Teknikplattformen är baserad på så kallad "open source" teknik och vi använder Amazons Web Services som driftmiljö. Denna arkitektur gör vår teknikplattform skalbar, pålitlig och framtidssäker.

Vi ser teknik och data som hävstångar som kan driva vidareutveckling och effektivitetsförbättringar inom såväl operationella som kommersiella processer. Vi använder data för att bättre förstå kundbehov och trender samt för att identifiera förbättringsmöjligheter i vårt erbjudande och andra kommersiella processer. Funktionalitet och algoritmer har även utvecklats för att automatisera, optimera eller stödja återkommande interna processer vilket har inneburit effektivitets- och kvalitetsförbättringar inom flera av bolagets funktioner.

¹ Net Promotor Score.

Marknaden för mattor

Jämförelsevis låg e-handelsandel ger fortsatt goda tillväxtmöjligheter

STORLEK OCH PROGNOSE

Mattor är en del av megakategorin heminredningsprodukter. Senast vi gjorde en utförlig studie² för att kvantifiera värdet på marknaden så värderades den europeiska heminredningsmarknaden till 2 170 miljarder kronor för år 2019. Den genomsnittliga årliga tillväxttakten mellan 2015 och 2019 var 12,3%. I undersökningen beräknades kategorin mattor vara värd 193 miljarder kronor årligen eller cirka 9% av megakategorin heminredningsprodukter. I samma studie estimerades e-handel utgöra 16 procent av försäljningen inom kategorin mattor. Vår uppskattning är att e-handelsandelen ökade till cirka 18-20% under pandemiåren 2020 och 2021. Mot slutet av 2021 och början av 2022 lyftes pandemirestriktionerna allteftersom vilket sannolikt medförde en tillbakagång av e-handelsandelen inom kategorin. Vi estimerar dock att e-handelsandelen av försäljningen inom kategorin mattor under 2022 fortfarande översteg de 16% som var fallet för 2019.

2022 var ett utmanande år för den globala ekonomin med geopolitisk osäkerhet och markant ökad kostnadsinflation som resulterade i minskad köpkraft för merparten av de europeiska hushållen. Vår bedömning är att den minskade köpkraften och de osäkra framtidsutsikterna gjorde att hushållen till stor del valde bort investeringar i heminredning under 2022. Detta beteende hade även en negativ påverkan på marknaden för mattor vilken vi estimerar minskade i värde under året.

Trots att framtidsutsikterna för 2023 är osäkra, är vi övertygade om att den låga e-handelsandelen inom marknaden för mattor³, övergripande marknadstrender i heminredningskategorin samt strukturella förändringar i den europeiska marknaden för mattor fortsatt innebär goda tillväxtmöjligheter på medel- till lång sikt.

² Technavio 2020.

³ Mognare e-handelskategorier så som mode har en estimerad e-handelsandel på cirka 30%.





MARKNADSTRENDER

Mattmarknaden inspireras till stor del och är driven av samma trender och faktorer som influerar heminredningsmarknaden. Dessa faktorer inkluderar bland annat önskan att hemmet och heminredningen ska spegla individens personlighet. Detta är en megatrend som vi bedömer har pågått de senaste 10-15 åren i Europa och vi förväntar oss att den fortsätter under en överskådlig framtid.

STRUKTURELLA TRENDER I DEN EUROPEISKA MARKNADEN FÖR MATTOR

Vi är övertygade om att vissa strukturella trender under de senaste 5 åren har drivit, och även framöver kommer att driva, övergången från fysisk till digital mattförsäljning i Europa. Dessa trender beskrivs i mer detalj nedan.

Tillgänglighet och bekvämlighet

För många kunder kan digital handel innebära en mer tillgänglig och bekväm shoppingupplevelse jämfört med att handla i en fysisk butik.

Faktorer som gör den digitala handeln mer tillgänglig inkluderar att kunder kan köpa produkter och tjänster alla tider på dygnet, varhelst de befinner sig och från olika typer av digitala enheter (till exempel mobiltelefoner och bärbara datorer).

Bekvämlighetsfaktorer inkluderar att ett stort sortiment lättare kan organiseras och åskådliggöras digitalt, att kunder enkelt kan söka efter produkter eller tjänster som möter deras behov, tillgång till snabba och ofta kostnadsfria leveranser, säkra betalningsmetoder och smidiga rutiner för returer ofta utan extra kostnad för kund. Digital handel innebär också att kunden kan göra sina inköp utan att fysiskt åka till butiken och hantera produkten. Detta är särskilt värdefullt för relativt otypliga och tunga varor såsom mattor. Mattor är även en produkt som mycket sällan tar skada under leveransen vilket gör det möjligt att distribuera produkterna i bra skick direkt till slutkundens hem.

Urval

Genom att besöka en webbutik kan besökaren på några sekunder få tillgång till ett brett och relevant urval av mattor. Webbutiker kan generellt erbjuda ett betydligt bredare utbud vilket är en fördel jämfört med fysiska butiker där butiksytan ofta är begränsad.

En fördel för produktkategorin mattor jämfört med många andra produktkategorier är att mattor inte förstörs när de lagras under en längre tid och att trendkänsligheten är lägre än för exempelvis mode. E-handlare av mattor kan därmed lagringshålla ett brett utbud av produkter utan att det medför hög lagerrisk.

E-handlare kan även, jämfört med fysiska butiker, snabbare optimera sortimentet utifrån kundefterfrågan och kunders preferenser genom att använda data för att identifiera konsumentbeteenden och erbjuda kunderna ett mer relevant sortiment.

Demografiska faktorer

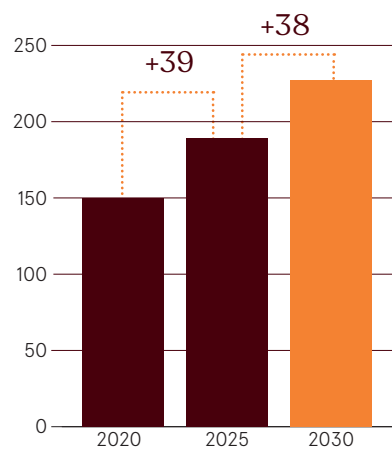
Vi bedömer att yngre konsumenter (Generation Millennials och senare – se graf) generellt har en högre benägenhet att handla online jämfört med äldre konsumenter. Denna kundgrupp kommer sannolikt att bidra till att e-handel ökar som andel av den totala marknaden i takt med att de etablerar sig på arbetsmarknaden, ökar sina disponibla inkomster samt börjar flytta till egna hem. Vår uppfattning är således att en större andel mattor i framtiden kommer att köpas från en

webbutik tack vare att en större andel av marknaden har ett inarbetat beteende att köpa produkter och tjänster från digitala butiker.

Vi ser också att medelålders och äldre konsumenter blir allt mer villiga och vana vid att e-handla. Något som påskyndades av Covid-19 pandemin då en stor del av Europas fysiska butiksnät var stängt i perioder. Att även äldre konsumenter har blivit mer vana att handla från digitala butiker förväntas resultera i en bredare målgrupp för webbutiker generellt.

Antal personer i Europa 25 år eller äldre från millennium eller senare generationer

Miljoner



Källa: Europeisk populationsstatistik. Med generation millennium avses personer födda 1980 eller senare.

KONKURRENS

Försäljningen av mattor i Europa, både för fysisk och digital försäljning, är fragmenterad. Vi delar in de olika återförsäljartyperna av mattor på den europeiska marknaden i fyra övergripande typer.

Traditionella återförsäljare

Traditionella återförsäljare av mattor fokuserar huvudsakligen på försäljning i fysiska butiker och kan delas in i två undertyper.

Undertyp ett är små och lokala fysiska mattbutiker som endast erbjuder ett begränsat utbud av mattor av en viss typ. En stor del av dessa butiker erbjuder traditionella handknutna mattor men vissa butiker fokuserar på att erbjuda designmattor som har producerats i flera antal per typ samt heltäckningsmattor. De butiker som erbjuder heltäckningsmattor erbjuder ofta möjligheten att köpa måttanpassade mattor.

Undertyp två är lokala fysiska möbelbutiker. Dessa återförsäljare fokuserar ofta på att erbjuda olika typer av möbler så som soffor, sängar, bord och dylikt, men tillhandahåller ofta ett smalt och begränsat utbud av mattor.

Stora och medelstora heminredningskedjor

Stora och medelstora heminredningskedjor är återförsäljare som erbjuder ett brett utbud av produkter för hemmet. Vissa av dessa fokuserar på hemförbättringsprodukter, några på möbler medan andra fokuserar mer på produkter som kan

klassificeras som heminredningstextilier. Ett fåtal av dessa aktörer erbjuder ett urval av alla dessa produkttyper.

Historiskt har dessa kedjor fokuserat på försäljning i fysiska butiker men på senare tid har de också utvecklat webbbutiker. Covid-19 pandemin påskyndade i många fall denna utveckling. Exempel på stora och medelstora heminredningskedjor är IKEA, Mio, Jysk och Bauhaus.

Digitala varuhus

Digitala varuhus är återförsäljare som driver e-handel inom ett stort antal produktkategorier. Inom denna typ av återförsäljare finns två undertyper.

Undertyp ett är aktörer som erbjuder ett mycket brett utbud av produkter inom flera olika megakategorier. Ett exempel på en återförsäljare av denna undertyp är Amazon som erbjuder allt ifrån böcker, kläder, sportutrustning, möb-

ler, och heminredningstextilier inklusive mattor.

Undertyp två är aktörer som erbjuder ett brett utbud av produkttyper inom megakategorin heminredning. Exempel på återförsäljare av denna undertyp är Wayfair och Home24 som båda erbjuder ett brett utbud av produkttyper inom heminredning men inga andra produktkategorier.

Digitala mattspecialister

Digitala mattspecialister fokuserar på att sälja mattor och relaterade produkter via webbbutiker. Det finns många digitala mattbutiker i Europa men bara några få är riktigt stora och erbjuder sitt sortiment till en större del av Europas länder. De större aktörerna drar ofta nytta av att kunna erbjuda ett brett utbud av olika typer av mattor till förmånliga priser. De flesta har också en verksamhet som är specialiserad för digital handel. Exempel på digitala mattbutiker är Rugvista och Benuta.

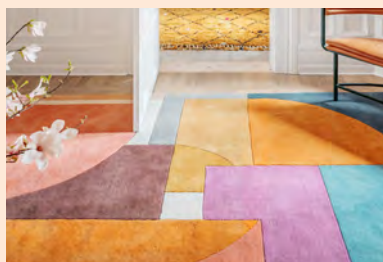
Rugvistas Kundmålgrupper

Inom segmenten Privatpersoner (B2C) och Företagskunder (B2B) arbetar vi utifrån identifierade kundmålgrupper. För B2B är fokus primärt på tre kundgrupper: inredningsarkitekter, hotellkedjor samt boutique-hotell. För B2C gjorde vi under 2022 en ny kundsegmenteringsstudie i Europa. Utifrån studien avseende privatpersoner identifierades fem kundtyper (se nedan) för vilka vi vill vara ett relevant alternativ.



Premiumkunden

Mycket intresserad av heminredning och ser mattan som en viktig del av inredningen. Kvalitet och exklusivitet är viktigt vid val av produkt.



Visuella kunden

Mycket intresserad av trender, både inom mode och heminredning. Mattans utseende och trendriktighet är viktiga faktorer vid val av produkt.



Situationsstyrda kunden

Intresserad av heminredning. Ser möbler som de viktigaste delarna i inredningen och att mattan ska komplettera övrig inredning. Köpprocessen påbörjas utifrån behov till exempel på grund av att nya möbler har inhandlats, något är utslitet eller en flytt.



Försiktiga kunden

Intresserad av heminredning och ser mattan som en viktig inredningsdetalj. Har lägre inkomst och därför mån om och villig att jämföra mellan olika butiker i valet av den perfekta produkten.



Priskänsliga kunden


Lågt intresse för heminredning och ser mattan som en produkt som skapar en personligare och mysigare känsla i rummet men som ändå är en perifer detalj i hemmet. Pris är den viktigaste faktorn i valet av produkt.

Syfte, visioner och värderingar

Rugvista grundades 2005 och har alltid fokuserat på hög kundnöjdhet. Att leverera en kundupplevelse utöver det vanliga är fortsatt vår viktigaste uppgift.

Som ett led i att vidareutveckla organisationen och definiera långsiktiga ambitioner förtydligade vi bolagets syfte, vision och värderingar under 2020. Vårt syfte, våra visioner och våra värderingar är något som genomsyrar vårt dagliga arbete. Bolagets strategiska initiativ, beslut och prioriteringar är alltid knutna till förverkligandet av vårt syfte och våra visioner.





”Förutom vårt dagliga fokus på att leverera en kundupplevelse i världsklass, är vårt syfte, våra visioner och våra värderingar något som genomsyrar allt vi gör.”

Michael Lindskog
CEO Rugvista Group

Syfte



Vi hjälper människor till hem att älska

Våra visioner



Business

Att vara navet i den europeiska mattbranschen



People

Att attrahera, motivera och behålla extraordinära personer



Sustainability

Att leda mattbranschen mot en socialt och miljömässigt hållbar framtid

Våra värderingar



Focus on impact



Stay true



Be entrepreneurs

Vårt Syfte

Vårt syfte är anledningen till att vi som bolag finns och utgör också basen för allt vi gör. Vi har uttryckt vårt syfte som att "Vi hjälper människor till ett hem att älska". Orden som är byggstenarna i vårt syfte är viktiga för oss. "Vi hjälper" är det vi vill göra i alla led i bolaget. Vi ser oss som experter på mattor och kan därför hjälpa våra kunder att göra ett så bra val som möjligt när de vill göra ett mattköp. Det kan handla om att ge inspiration i valet av matta till en viss inredningsstil eller produktrekommendation när de ska köpa en utomhusmatta eller behöver en tvättbar matta. Det kan också handla om att berätta om hantverket och ursprunget för en traditionell matta och förklara bakgrunden till mönstret och färgerna. Självklart hjälper vi även våra kunder om något skulle ha gått fel i leveransen eller om de vill göra en retur. "Vi hjälper" är en del av vårt DNA.

Med ordet "människor" riktar vi oss till alla som är intresserade av att köpa en matta. Vår ambition är att erbjuda ett utbud av mattor i olika stilar och typer och som är relevant och uppfyller behoven för så gott som alla kundsegment.

Orden "till ett hem att älska" speglar vår utgångspunkt att mattan är scenen där livet händer och som kan göra en enorm skillnad i hur ett rum uppfattas och därför är en avgörande del i hemmets inredning. Genom våra produkter får vi vara en del av att hjälpa våra kunder att inreda rum och hem som reflekterar deras personligheter och behov.

Våra Visioner

Under arbetet med att utveckla våra långsiktiga ambitioner valde vi att definiera tre visioner där var och en har ett tydligt syfte och ambitionsnivå.

Vi har specifika visioner för affärsverksamheten (Business vision), för vårt hållbarhetsarbete (Sustainability vision) samt för oss som arbetsgivare (People vision). Visionerna riktar sig mot våra främsta intressenter och vi ser dessa tre områden som lika viktiga för bolagets långsiktiga framgång. Våra visioner innebär tydliga målsättningar och prioriteringar inom respektive område och utgör tillsammans helheten av våra långsiktiga ambitioner.

Vår Business vision definierar hur vi ser på vår roll inom mattindustrin och riktar sig framför allt till våra aktieägare samt våra affärspartners. Vår Sustainability vision definierar hur vi ser på vår roll i samhället i stort och hur vi kan ta ansvar och vara en del av lösningen för de hållbarhetsutmaningar världen står inför. Vår People vision definierar rollen vi har mot befintliga och potentiella medarbetare.

BUSINESS VISION

Att vara navet i den europeiska mattbranschen

Visionen speglar ambitionen vi jobbar mot, att i framtiden vara det självklara valet när en person frågar sig "jag behöver köpa en matta, var ska jag köpa den?". Visionen innebär även att vi vill vara den självklara samarbetspartnern för de bästa mattproducenterna och andra tredjepartsleverantörer.

För att uppnå vår vision så har vi identifierat ett antal strategiska initiativ. Dessa initiativ beskrivs i mer detalj nedan.



Vinna de europeiska nyckelmarknaderna

För att vara navet i den europeiska mattbranschen behöver vi vinna de stora europeiska marknaderna såsom Tyskland och Frankrike. Även vår hemmamarknad Sverige är en viktig marknad för oss. Vi bedömer också att vi, om vi lyckas nå en än starkare ställning på de stora marknaderna, kommer kunna dra nytta av det för att även bli framgångsrika i de mindre marknaderna runt om i Europa.

Vi har identifierat ett antal prioriteringar i ambitionen att vinna de europeiska nyckelmarknaderna. Vi behöver vidareutveckla och lokalisera vårt kunderbjudande. Delar av vårt kommersiella bemötande så som språk, och valutor är redan idag lokaliserat men det räcker inte för att verkligen vinna i de viktigaste marknaderna. Vi behöver lokalisera fler delar av kunderbjudandet och utveckla marknadsspecifika kommersiella strategier för att attrahera en större del av kunderna i nyckelmarknaderna. Detta kan till exempel innebära fler lokala betalningsalternativ, att vi samarbetar med de bästa fraktalternativen för varje marknad och att vi skräddarsyr kampanjer både i vår webbutik samt de annonser vi köper på externa annonsplattformar.

Nästa prioritering i detta initiativ är att bygga ett välkänt och omtyckt varumärke i de europeiska nyckelmarknaderna. Steg ett i denna process är att skapa bredare varumärkeskännetid bland potentiella kunder och medvetenhet om och tillit till vårt erbjudande. Intentionen är att större varumärkeskännetid ska resultera i att fler tar steget till att göra sitt första köp från oss i stället för i en fysisk butik. Då vi redan har mycket hög kundnöjdhet så är vi övertygade

om att även dessa nya kunder kommer vara nöjda med våra produkter, den digitala köpupplevelsen, våra betalnings- och leveransalternativ samt kundtjänst.

Under 2022 så har vi redan förbättrat våra leveransalternativ i mer än tio marknader, utökat antalet lokala betalningsalternativ och fortsatt utveckla vår nya e-handelsplattform som kommer möjliggöra ytterligare lokalisering av den digitala köpupplevelsen.

Presentera vårt sortiment

Vårt breda och noga komponerade sortiment har alltid varit en av våra främsta styrkor. Att stora delar av våra produkter är egenutvecklade medför att merparten av vårt produkt-erbjudande endast är tillgängligt för köp hos oss. Vi behöver använda denna fördel i större utsträckning och bli bättre på att förmedla till våra webbutiksbesökare att produkterna är egenutvecklade, eller exklusivt tillgängliga hos oss. Vi förväntar oss att ökad medvetenhet om detta kommer att leda till ökad lojalitet och varumärkeskännetid över tid.

En del av detta strategiska initiativ innefattar en vidareutveckling av köpupplevelsen i våra webbutiker genom att erbjuda fler alternativ för våra besökare att upptäcka sortimentet. Vi har genomfört olika kund- och marknadsstudier som har gett oss insikter om olika kundgruppers produktbehov men också om hur tillvägagångssättet för att hitta den perfekta mattan skiljer sig mellan olika kundgrupper. Vissa vill hitta något som passar för ett specifikt rum medan andra vet vilken typ av matta de letar efter och vill kunna söka efter en viss produkttyp. Andra vill hitta en matta vars mönster



och färger passar en specifik inredningsstil. Strukturen på och funktionerna tillgängliga i vår webbutik behöver bättre tillfredsställa dessa olika kundresor.

Ytterligare en del i detta initiativ är att vi vill erbjuda en mer inspirerande och upplysande upplevelse för de som besöker våra webbutiker. Det innebär bland annat att vi planerar att presentera våra egenutvecklade produktkollektioner med mer inspirationsbilder, beskrivande textinnehåll och även video i vissa fall. Skötselråd, produktkategoribeskrivningar och råd för hur man hittar den perfekta mattan för ett specifikt rum är ytterligare exempel på inspirerande och informativt material som vi behöver producera mer av.

Framsteg inom detta initiativ under 2022 inkluderar bland annat introduktionen av Rugvista Essentials vilket är vårt produkt erbjudande riktat till de som inreder sitt första hem. Rugvista Essentials är mattor av bra kvalitet i färger och mönster som tilltalar en något yngre målgrupp samt är attraktivt prissatt då målgruppen ofta har lägre köpkraft än den något äldre kunden. Strukturen, funktionerna och innehållet som utvecklas i samband med vår nya webbshop är baserat på och avser att tillgodose behoven identifierade inom detta strategiska initiativ.

Hålla världsklass i allt vi gör

Vår historiska framgång är till stor del ett resultat av vår passion för mattor, exceptionell produktexpertis kombinerat med en teknisk och operationell plattform skräddarsydd för att leverera den bästa helhetsupplevelsen för kunder inom vår vertikal. Att erbjuda den bästa helhetsupplevelsen för alla som vill köpa en matta från en digital webbutik är fortsatt vår högsta prioritet.

Vi är medvetna om att den digitala handeln inom mattkategorin, precis som de flesta produktkategorier, konstant utvecklas och vi strävar kontinuerligt mot att förbättra både upplevelsen för och erbjudandet till kund. Vi förväntar oss att framtidens kunder kommer att ha högre krav och förväntningar på kundupplevelsen när de handlar från en webbutik inom alla produktkategorier. Vi nöjer oss därför inte med att jämföra oss med andra digitala mattspecialister och andra återförsäljare av mattor. Vi jämför oss i stället med världsledande e-handlare oberoende av produktkategori. Om vi kan inspireras av dessa referenser och införliva insikterna efter behoven och förutsättningarna inom vår vertikal så är vi övertygade om att vi kan

uppnå vår Business vision om att vara navet för den europeiska mattbranschen.

Under 2022 har fokuset inom detta initiativ handlat om att utföra förbättringar i vårt kunderbjudande och att förbereda för framtida förbättringar snarare än att söka inspiration från omvärlden. En anledning till att vi introducerade nya leveransalternativ i mer än tio marknader under året var insikten att vi bättre behöver möta förväntningarna på den delen av kundupplevelsen. Vi har även fokuserat på att utveckla våra interna processer för planering och kommersiell styrning vilket var en betydande anledning till att vi effektivt kunde navigera det utmanande makroekonomiska klimatet under 2022.

Utnyttja utvalda marknadsplatser

Till dess att vi är den självklara marknadsledaren inom den europeiska mattbranschen inser vi att andra digitala plattformar och marknadsplatser kommer attrahera kunder som är intresserade av att köpa en matta. Amazon är den idag ledande globala digitala marknadsplatsen och har också en stark position i flera av de europeiska nyckelmarknaderna vi säljer till. För att fånga den efterfrågan som finns på Amazon har vi valt att aktivt sälja våra egenutvecklade produkter på ett antal av Amazons europeiska digitala marknadsplatser.

Vi har erbjudit våra produkter via Amazon under flera år och har lärt oss att preferenserna hos en typisk Amazon kund skiljer sig något jämfört med de som besöker våra egna webbutiker. Amazon kunden är ofta mycket prisfokuserad och vi har därför valt att fokusera vårt Amazon erbjudande på ett produkturval som har störst relevans för dessa kunder.

Förutom att optimera produkt erbjudandet behöver vi effektivt utnyttja de verktyg och möjligheter Amazon-plattformen erbjuder sina säljare. Effektiv marknadsföring direkt på Amazon-plattformen är för tillfället det viktigaste tillvägagångssättet för att driva försäljning på plattformen. Att uppnå Prime status på en stor del av sortimentet är också en långsiktig ambition.

2022 var ett utmanande för vår Amazonförsäljning och vi bedömer att det makroekonomiska klimatet hade en större negativ påverkan på den typiska Amazon kunden jämfört med besökare till våra egna webbutiker. Trots 2022 års utmaningar ser vi fortsatt framtidspotential i att synas på och erbjuda ett urval av våra produkter via Amazons plattform.

SUSTAINABILITY VISION

Att leda mattbranschen mot en socialt och miljömässigt hållbar framtid

Som en av de ledande aktörerna inom den europeiska mattbranschen ser vi att vi har ett ansvar att vara med och leda mattbranschen mot en mer hållbar framtid. Det är mot denna hållning som vi har definierat visionen och medföljande långsiktiga planer och målsättningar.

Under de senaste åren har vi fokuserat på att skapa oss en tydlig bild av vilken miljömässig påverkan vår verksamhet har samt att jobba nära våra producenter för att vidareutveckla och följa deras sociala och miljömässiga hållbarhetsarbete. I framtiden ser vi även möjlighet att närmare samarbeta med andra intressenter så som våra investerare, våra kunder och andra återförsäljare av mattor i Europa. Först då kommer vi verkligen börja närma oss vår vision om att leda mattbranschen mot en socialt och miljömässigt hållbar framtid.

För att förverkliga hållbarhetsvisionen och tydliggöra våra ambitioner utvecklade vi under 2020 en långsiktig hållbarhetsstrategi, LEAD.CHANGE, som består av tre fokusområden: Planet, People och Business.

Hållbarhetsarbetet under 2022 beskrivs i mer detalj i hållbarhetsrapporten.



PEOPLE VISION

Att attrahera, motivera och behålla extraordinära personer

Våra medarbetare är Rugvistas enskilt viktigaste tillgång. Vår konkurrenskraft och förmåga att förverkliga våra andra visioner är beroende av deras engagemang, kompetens och prestation. Vår People vision är definierad utifrån denna insikt. Vår People vision kommer från och är förankrad i bolagets värderingar. Vi har fastställt tre värderingar och för respektive värdering också formulerat beteenden som tydliggör vad värderingarna innebär konkret. Ambitionen är att våra värderingar ska genomsyra beslut, prioriteringar och det dagliga arbetet inom bolaget och därigenom utgöra basen för vår företagskultur.

Våra värderingar



Focus on impact

Vår främsta ledstjärna är att skapa kundvärde

Vår första, andra och tredje prioritet är våra kunder. Vi tar hänsyn till kundernas perspektiv i varje beslut och vårt mål är alltid att överträffa deras förväntningar.

Vi är ledande inom hållbarhet

Vi strävar efter att ha en positiv påverkan på alla som kommer i kontakt med vår verksamhet. Vår uppförandekod leder oss i hur vi agerar.

Vi fattar beslut baserat på insikter och de bästa argumenten

Våra beslut baseras på datadrivna analyser och logik, inte hierarki eller känslor.

Vi förtjänar och tar vårt ansvar

Ansvar förtjänas och är inte en rättighet. Vi håller vad vi lovar och tar alltid ansvar för våra beslut och handlingar.



Stay true

Vårt syfte och team kommer först, vårt ego sist

Vi är ett team som arbetar tillsammans och stöttar varandra att nå vår vision. Vårt arbete fokuserar främst på att utveckla verksamheten, inte vår egen position.

Vi agerar med integritet, respekt och ärlighet

Vi är starka och transparenta i allt vi gör, även när det är svårt eller innebär att vi måste tacka nej till en möjlighet.

Vi uppskattar varandras olikheter

Våra olika perspektiv, erfarenheter och bakgrund gör oss till ett bättre team. Vi vågar vara oss själva och uttrycka vår åsikt.

Vi är stolta över och firar våra framgångar

Vi finner möjligheter att glädjas åt och fira våra framgångar, stora som små.



Be entrepreneurs

Vi arbetar ständigt med att förbättra både oss själva och vår verksamhet

Vårt engagemang leder till ständig förbättring och vi söker kontinuerligt efter möjligheter att utveckla oss själva och vår verksamhet.

Vi strävar efter perfektion

Vi strävar efter att vara bäst i allt vi gör eftersom vi förstår att det är nyckeln till vår långsiktiga framgång, både som individer och som organisation.

Vi vågar ifrågasätta gamla sanningar

Vi utmanar status quo och uppmuntrar till att "testa-och-lär" i allt vi gör.

Vi tar ansvar för Rugvista

Vi inser att företagets framgångar är våra och vi använder företagets resurser som om de vore våra egna.

Rugvistas arbetsgivarerbjudande

En viktig del i att förverkliga vår People vision är att kontinuerligt utveckla vårt arbetsgivarerbjudande. Vi har utvecklat ett ramverk för att definiera vårt arbetsgivarerbjudande med en holistisk syn på vad som driver medarbetarnöjdhet, engagemang och prestation. Detta ramverk är basen för hur vi positionerar oss i rekryteringsprocessen med framtida medarbetare, hur vi kontinuerligt arbetar med, motiverar och utvecklar befintliga medarbetare samt vad vi förväntar oss av våra medarbetare och ledare.

Ett attraktivt arbetsgivarerbjudande skapar förutsättningar för kreativitet, innovation och utveckling. Vårt övergripande syfte är att alla medarbetare ska känna att deras arbete är motiverande och meningsfullt, att det finns möjligheter till personlig- och karriärmässig utveckling inom bolaget samt att goda arbetsprestationer uppmärksammas och belönas.

Rugvistas syn på ledarskap

Våra ledare och gott ledarskap har stor betydelse för att vi ska kunna förverkliga våra visioner. Kommunikation och samarbete över funktionsgränser samt att coacha medarbetare i deras utveckling är viktiga delar i ledarrollen. Ledare inom bolaget agerar som goda lagspelare och förebilder genom delaktighet och ansvarstagande i det dagliga arbetet. Våra ledare ska även inspirera till och driva engagemang för bolaget i stort.

Grundläggande förväntningar som vi har på våra ledare är förmågan att fatta beslut, prioritera och delegera uppgifter samt coacha och stötta medarbetarnas välbefinnande och utveckling. För alla delar av ledarskapet ska bolagets värderingar återspeglas och vara styrande. Våra ledare har också en viktig roll som drivande i att kontinuerligt implementera, och vidareutveckla processer och kompetenser inom respektive ansvarsområde.

Arbetet inom vår People vision beskrivs mer utförligt i hållbarhetsrapporten.

Våra finansiella mål

Styrelsen har antagit följande finansiella mål på medellång till lång sikt:

TILLVÄXT

20%

Rugvista Group har som mål att organiskt öka nettoomsättningen med omkring 20% per år.

LÖNSAMHET

15%

Rugvista Group har som mål att upprätthålla en EBIT-marginal på över 15%.

UTDELNINGSPOLICY

50%

Rugvista Group satsar sina resurser på tillväxt och verksamhetsutveckling. Därtill är Rugvista Groups målsättning att dela ut upp till 50% av årets resultat till aktieägarna.



Hållbarhetsrapport

Denna rapport beskriver Rugvista Groups hållbarhetsarbete ur ett miljömässigt, socialt och ekonomiskt perspektiv. Syftet med rapporten är att kommunicera Rugvistas kort- och långsiktiga hållbarhetsmål, hållbarhetsåtgärder och måluppfyllelse till alla intressenter.

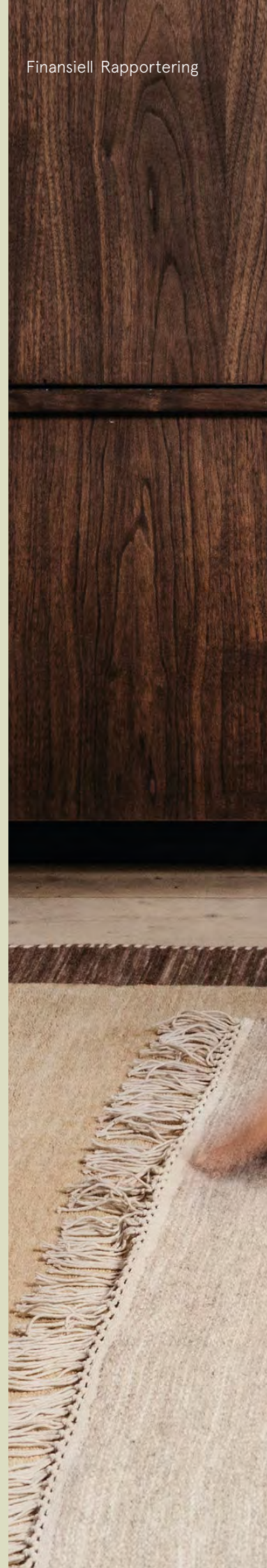
Rapporten är utarbetad i enlighet med årsredovisningslagens sjätte kapitel och inspireras av GRI 2016, som publiceras på vår hemsida rugvistagroup.com. Detta är vår tredje hållbarhetsredovisning som utarbetats med inspiration av GRI:s riktlinjer.

Vi använder FN:s globala mål för hållbar utveckling som riktmärken. Klimatdata rapporteras i enlighet med GHG-protokollet (Greenhouse Gas Protocol). Denna rapport utges årligen och vår senaste hållbarhetsrapport presenterades i april 2022.

Innehåll

Hållbarhetsrapport

- 28 Vår hållbarhetsvision
- 30 LEAD.CHANGE –
vår hållbarhetsstrategi
- 36 PLANET
- 44 PEOPLE
- 54 BUSINESS
- 56 Hållbarhetsrisker
- 58 Samarbeten
- 62 Revisorns yttrande avseende den
lagstadgade hållbarhetsrapporten





Vår Hållbarhetsvision

Vår hållbarhetsvision är att leda mattbranschen mot en socialt och miljömässigt hållbar framtid. Förståelse för våra hållbarhetsutmaningar och hur de påverkar verksamheten är fortsatt viktiga faktorer för att utveckla Rugvista som ledare inom hållbarhet i den europeiska mattbranschen. Genom att utnyttja vår ställning som en av de ledande aktörerna arbetar vi för att genomföra systemförändringar i vårt eget bolag, i vår värdekedja och inom branschen. Under de kommande åren ska vi fortsätta att utveckla ett systematiskt tillvägagångssätt för att identifiera hållbarhetsteman och underliggande utmaningar, liksom att hållbarhet blir fullt ut integrerat i vår verksamhet.

LEAD.CHANGE är namnet på vår hållbarhetsstrategi som ska göra det möjligt för oss att förverkliga våra 2030-hållbarhetsmål och vår vision. LEAD.CHANGE bygger på tre strategiska fokusområden. Tillsammans hjälper dessa fokusområden oss att integrera hållbarhet i affärsstrategin och våra operativa affärsbeslut samt att nå våra långsiktiga hållbarhetsmål.

HÅLLBARHETSSTYRNING

Hållbarhet är en del av alla medarbetares dagliga arbete på Rugvista. Bolagets hållbarhetschef arbetar med definierat

ansvar inom hållbarhetsområdet och ingår i en funktion som leds av bolagets Chief Organization & Sustainability Officer (COSO). Rugvistas styrelse har det övergripande ansvaret och har godkänt Rugvistas hållbarhetsstrategi. COSO ansvarar för genomförandet av bolagets strategi och uppföljningsprocesser. COSO ingår i ledningsgruppen och rapporterar direkt till VD och lämnar en årlig resultatrapport till styrelsen.

De olika hållbarhetsaktiviteterna genomförs av företagets funktionella arbetsgrupper i samarbete med hållbarhetsavdelningen. Varje medarbetare ansvarar för att bidra till Rugvistas hållbarhetsarbete inom sitt respektive ansvarsområde, och medlemmarna i ledningsgruppen ansvarar för sina respektive hållbarhetsmål och säkerställer deras uppföljning och efterlevnad.

Hållbarhetsarbetet styrs av vår hållbarhetsvision, hållbarhetsstrategi, uppförandekod för medarbetare, uppförandekod för leverantörer, gemensamma policyer, mätbara mål och handlingsplaner.

Rugvistas uppförandekod för medarbetare ställer tydliga förväntningar för hur Rugvista ska bedriva sin verksamhet. Den innehåller tydliga krav som medarbetarna ska följa för att säkerställa att verksamheten bedrivs med transparens och

2022 blev ett på många sätt ett utmanande år men det blev också ett år som gav oss flera viktiga insikter inom vårt hållbarhetsarbete.

Under året tog vi flera viktiga steg mot målet att fortsätta utveckla Rugvista till ett mer hållbart företag. Vi anslöt oss till Textile Exchange, en organisation som hjälper bolag inom textilbranschen att bli mer hållbara. Vi genomförde livscykelanalyser på våra vanligast förekommande material som gav oss viktiga insikter och kunskaper om hur vi kan förbättra våra materialval och därmed minska vårt klimatavtryck. Vi fortsatte vårt viktiga arbete med att utbilda och engagera våra leverantörer vilket resulterade i förbättrade revisionsresultat genom hela leverantörskedjan. Och sist men inte minst, tog vi ett viktigt steg i vår ambition utveckla en cirkulär affärsmodell genom att lansera Rugvista RE.USE, en plattform som ger våra kunder möjlighet att förlänga livslängden på sina Rugvista mattor genom att sälja dem vidare till andra privatpersoner.

Våra medarbetare är Rugvistas viktigaste tillgång och allas kunskap, kompetens och motivation är avgörande för vår framgång. Vi har medarbetare med många olika nationaliteter och bakgrund som alla bidrar till vår unika företagskultur och fram-

gång. Att vi, trots ett utmanande år, lyckats så bra kan tillskrivas vårt drivna och motiverade team, alla med fokus på att jobba tillsammans för att överträffa våra kunders förväntningar, nå resultat samtidigt som vi driver Rugvistas hållbarhetsagenda framåt.

Jag vill tacka hela vårt team och våra leverantörer för en fantastisk insats under året och för det stöd som alla visat för Rugvistas hållbarhetsinitiativ. Tillsammans arbetar vi för att nå vår hållbarhetsvision; att leda mattbranschen mot en socialt och miljömässigt hållbar framtid.



Patricia Rajkovic Widgren
Chief Organization & Sustainability Officer

en stark känsla av integritet. Uppförandekoden återspeglar engagemanget för FN:s tio Global Compact-principer och FN:s riktlinjer för företag och mänskliga rättigheter. Medarbetare och uppdragstagare som arbetar under ledning av Rugvista måste följa den och bekräfta att de har läst, förstått och avser att följa koden.

Uppförandekoden för leverantörer anger de krav och förväntningar som alla leverantörer måste uppfylla när de gör affärer med Rugvista. Koden ingår i leverantörsavtalet och täcker in områden som mänskliga rättigheter, korruptionsbekämpning, miljökrav, arbetsförhållanden samt hälsa och säkerhet på arbetet. Koden bygger på FN:s tio Global Compact-principer, FN:s vägledande principer för företag och mänskliga rättigheter samt OECD:s riktlinjer för multinationella företag.

Rugvistas hållbarhetsarbete bygger på 7 av de 17 globala målen för hållbar tillväxt. Vi har identifierat mål med stor direkt eller indirekt inverkan och som kan påverka utvecklingen framåt i hela värdekedjan.

INTRESSENTENGAGEMANG

Rugvistas intressentdialog hjälper oss att förstå intressenternas behov och förväntningar samt att utveckla långsiktiga relationer. Den ger också ett värdefullt underlag till kontinuerliga förbättringar och val av arbetsätt. Vi har identifierat

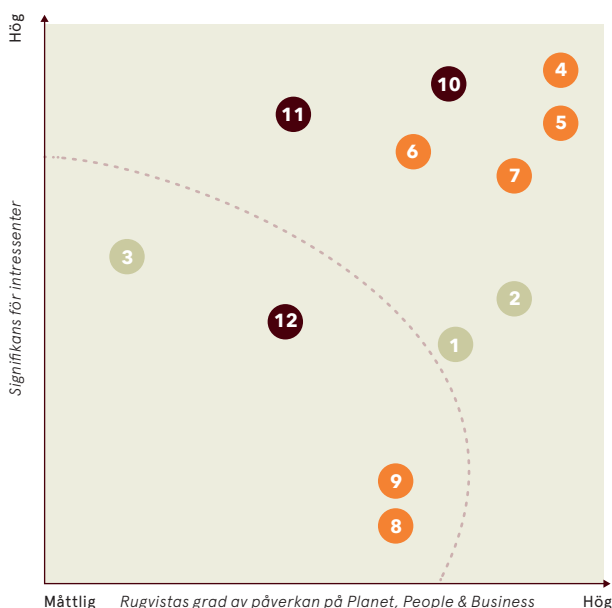
våra viktigaste intressenter till att vara våra kunder, vårt team, potentiella medarbetare, våra leverantörer och deras anställda, våra ägare, myndigheter, föreningar och lokalsamhällen.

Under våren 2019 genomfördes en strukturerad intressentdialog med medarbetare, ägare, leverantörer och kunder med hjälp av bland annat enkäter och intervjuer. Under 2021 kompletterades dialogen med ytterligare enkäter som besvarades av anställda, ledning och ägare. Våra leverantörers anställdas röst beaktas genom regelbundna revisioner som utförs av ackrediterade tredjepartsrevisorer.

VÄSENTLIGHETSANALYS

Väsentlighetsanalysen ger insikt i vilka frågor som är väsentliga för Rugvistas intressenter och den ligger till grund för bolagets strategi och hållbarhetsarbete. Den primära analysen av viktiga hållbarhetsfrågor slutfördes 2019 med en uppdatering under 2021 som mynnade ut i en lista över våra mest väsentliga frågor.

Se även tabellen för hållbarhetsstyrning på sidan 60. Det är dessa aspekter som ligger till grund för hållbarhetsredovisningen inspirerat av GRI 2016 standards.



Väsentlighetsanalys

● PLANET

1. Minskad miljöpåverkan i hela värdekedjan
2. Ökad andel hållbara material
3. Produktkvalitet & produktsäkerhet

● PEOPLE

4. Respekt för mänskliga rättigheter
5. Hälsa & säkerhet på arbetsplatsen
6. Inkludering & mångfald
7. Hållbar leverantörskedja
8. Lokalt samhällsengagemang
9. God djurhållning

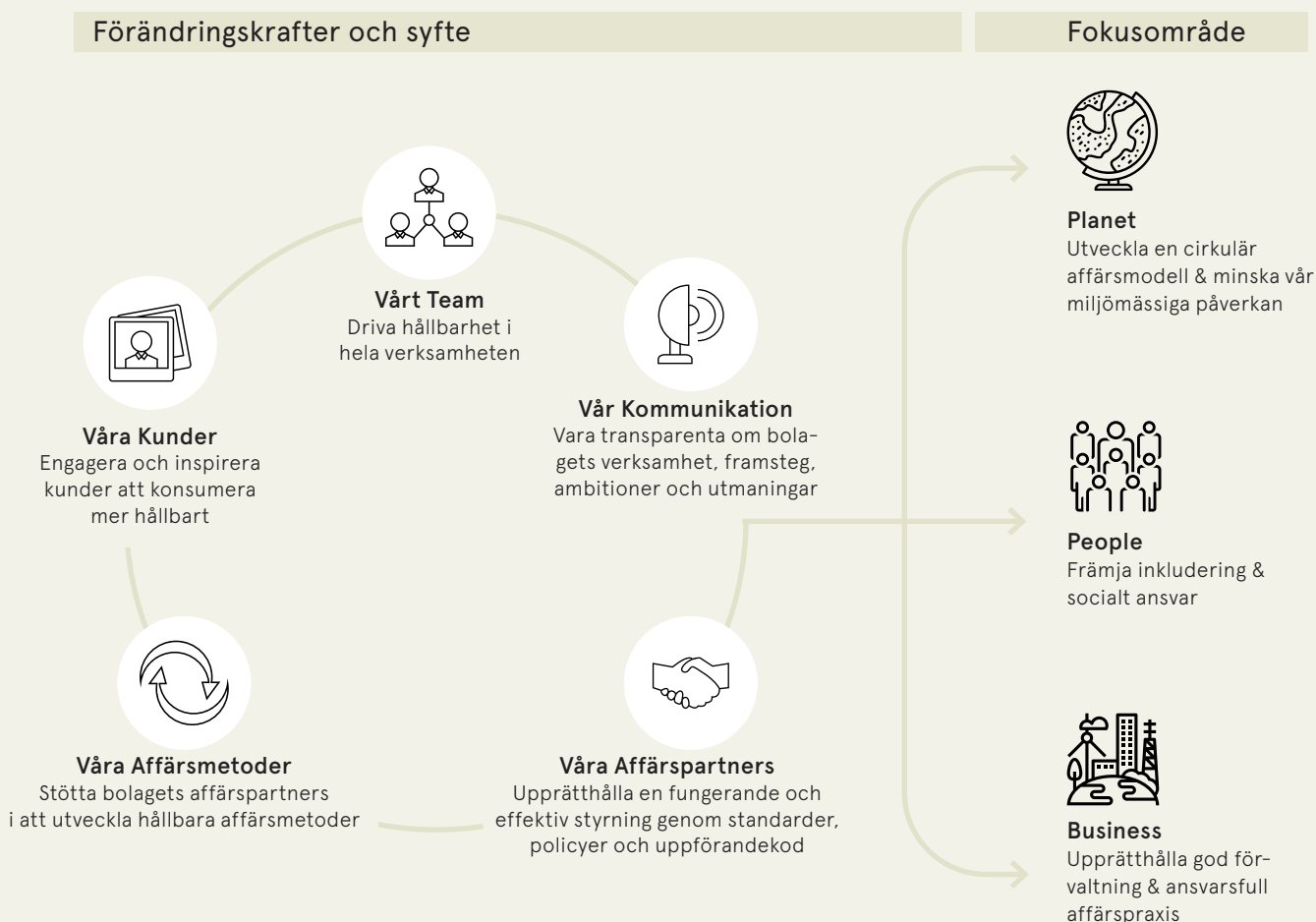
● BUSINESS

10. Finansiella resultat
11. Bolagsstyrning och efterlevnad
12. Förebyggande av korruption och mutor

Rugvistas hållbarhetsstrategi och långsiktiga hållbarhetsmål

LEAD.CHANGE

Vår hållbarhetsstrategi, LEAD.CHANGE, omfattar tre fokusområden med specifika åtaganden och mål: Planet, People och Business. Syftet med LEAD.CHANGE är att utveckla vår affärsmodell med hållbarhet som utgångspunkt och ligger till grund för våra 2030-hållbarhetsmål. Vi har definierat fem förändringskrafter som behöver engageras för att vi ska kunna nå våra hållbarhetsmål; vårt team, kunder, affärspartners, affärsmetoder och vår kommunikation.





Hållbarhetsmål

Under år 2022 har Rugvista arbetat vidare med de långsiktiga hållbarhetsmål som formulerades under 2020. Målen sattes utifrån intressenternas förväntningar, bolagets strategiska prioriteringar, omvärldstrender och FNs globala mål för hållbar utveckling.

Vi utmanar oss själva genom att med nya kunskaper och insikter ständigt revidera våra mål. Under 2022 genomfördes

livscykelanalyser av fem vanligt förekommande material i våra mattor. (Läs mer om livscykelanalyser på sid 37) Insikterna i dessa livscykelanalyser har resulterat en utvidgning av våra scope 3 mål under fokusområde PLANET till att även omfatta materialen i våra mattor och dess klimatpåverkan.

Nedan följer Rugvistas uppdaterade målsättningar inom våra tre fokusområden. Läs om årets utfall på sidan 36 (Planet), sidan 44 (People) och sidan 54 (Business).



Planet

Till 2030 ska vi

- öka andelen återvunna, återanvända, återvinningsbara eller mer hållbara naturliga material till 80%.
- minska utsläppen av växthusgaser med 50% (basår 2019) i scope 1, 2 samt delar av scope 3 som avser vår egen verksamhet, såsom anställdas pendling och affärsresor.
- minska de indirekta utsläppen av växthusgaser från inköp av mattor, med 50% per kvadratmeter såld matta (basår 2021).
- använda emballage som till 100% är framställt av cirkulärt eller annat hållbart material.



People

Till 2025 ska

- 100% av våra leverantörer ingå i Rugvistas system för sociala revisioner.
- Rugvistas employee Net Promotor Score nå upp till 60.



Business

Till 2025 ska

- 100% av alla tier 2 underleverantörer vara kartlagda.

FN:s globala mål för hållbar utveckling

I arbetet med att utveckla Rugvistas hållbarhetsstrategi och långsiktiga mål utgjorde FN:s globala mål för hållbar utveckling en viktig del. De globala utvecklingsmålen består av 17 globala mål, som antagits av FN:s generalförsamling och sedan godkännts av FN:s samtliga medlemsstater 2015, med syftet att åstadkomma en bättre och mer hållbar framtid för alla senast 2030. Målen för hållbar utveckling omfattar ett brett spektrum av

sociala, ekologiska och ekonomiska utvecklingsproblem. Dessa är bland annat fattigdom, svält, hälsa, utbildning, klimatförändringar, jämställdhet, vatten, sanitet, energi, urbanisering, miljö och social rättvisa.

Rugvista fokuserar på sju mål, där vi bedömer att vi har störst möjlighet att bidra och göra skillnad.



MÅL 5:

Jämställdhet

Rugvista åtar sig att ge lika möjligheter till varje kvinna och man som är anställd i företaget. Vi anser att detta är en fråga om social rättvisa, vilket är en förutsättning för en hållbar utveckling av marknadsekonomin. Rugvista har åtagit sig att ha 40–60% kvinnor i ledningsgruppen, vilket vi bibehöll under 2022. Vi fortsätter att bygga ett mångfaldigt och inkluderande bolag som välkomnar och uppmuntrar extraordinära människor oavsett kön och kulturell bakgrund.



MÅL 6:

Rent vatten och sanitet för alla

Rugvista åtar sig att skydda vattnet, en viktig och alltmer otillräcklig resurs, genom att arbeta tillsammans med våra leverantörer för att stärka vattencykeln på lokal nivå och inför hållbara metoder i hela vår värdekedja. Hållbar vattenanvändning är ett av Rugvistas fokusområden, oavsett om det gäller direkt användning i våra anläggningar eller inom leverantörskedjan.



MÅL 8:

Anständiga arbetsvillkor och ekonomisk tillväxt

Vi ser våra medarbetare som vår viktigaste tillgång och det är viktigt att erbjuda konkurrenskraftiga och säkra arbetsförhållanden i hela organisationen. År 2017 anslöt sig Rugvista till amfori BSCI och godkände deras uppförandekod som bygger på den Internationella arbetsorganisationens (ILO) konventioner och deklarerationer, FN:s vägledande principer för företag och mänskliga rättigheter samt principerna från organisationen för ekonomiskt samarbete och utveckling (OECD). Alla våra leverantörer har skrivit under och åtagit sig att följa kodens 11 grundläggande arbetsrelaterade rättigheter.



MÅL 12:

Hållbar konsumtion och produktion

Vi vill inspirera kunderna till hållbara val genom att ta fram matkollektioner som är gjorda av återanvända, återvinningsbara och naturliga, hållbara material. Vi har som mål att leda förändringen i vår bransch, till att stegvis övergå till mer hållbara och cirkulära modeller i hela värdekedjan. En cirkulär affärsmodell är en förutsättning för att uppnå vårt långsiktiga mål om en klimatneutral verksamhet senast år 2040. Arbetet innefattar att utveckla nya material, nya sätt att framställa och använda material och produkter, och hur de sedan kan underhållas, lagas, återanvändas och återvinnas.

**MÅL 13:****Bekämpa klimatförändringarna**

Det är vårt ansvar att bidra till att klimatförändringarna bekämpas liksom att bidra till en ekonomi som inte är kolberoende. Rugvista har åtagit sig att bli ett klimatneutralt företag senast 2040, vilket vi kan uppnå endast i samarbete med leverantörer, kunder och lokalsamhällen. Under 2021 förband vi oss till initiativet Science Based Target, vilket säkerställer att våra CO2-mål ligger i linje med vetenskapen. För att nå vårt mål behöver vi ständigt förbättra vår verksamhet och vår energiintensitet genom hela värdekedjan.

**MÅL 16:****Fredliga och inkluderande samhällen**

Ansvarsfulla affärsmetoder är avgörande för att uppnå Rugvistas vision och en förutsättning för en framgångsrik verksamhet, en hållbar och lönsam tillväxt och välmående samhällen. För att uppnå detta har Rugvista infört policyer och rutiner för alla anställda och affärspartners, däribland en uppförandekod för leverantörer och en personuppgiftspolicy. Det hjälper oss med att införa en efterlevnadskultur och minska de tillhörande riskerna.

**MÅL 17:****Genomförande och globalt partnerskap**

För Rugvista, som är ett relativt litet bolag, är det avgörande med samarbete och partnerskap över gränserna för att vi ska kunna förverkliga vår vision och våra mål och bidra till Agenda 2030. I vårt arbete med leverantörskedjan samarbetar vi med organisationer som amfori BSCI, Label STEP och Kemikaliegruppen för att säkerställa att leverantörerna utvecklas i riktning mot våra högt ställda normer. Läs mer under avsnittet samarbeten.



GLOBALA MÅLEN
för hållbar utveckling

En hållbar värdekedja

Ett viktigt verktyg i Rugvistas säkerställande och redovisande av hållbarhetsarbetet är vår värdekedja

Vår värdekedja sammanfattar och åskådliggör prioriterade områden, aktiviteter och dess inflytande på hållbarheten. För att hantera verksamhetens positiva och negativa konsekvenser på ett effektivt sätt måste vi förstå var i värdekedjan vi har en direkt påverkan och hur var och en av de väsentliga frågorna faktiskt påverkar. Genom att beakta värdekedjan kan vi identifiera möjligheter och risker, skapa cirkulära flöden, förstå gränser på värdekedjans olika delar och hur värde skapas för intressenterna.



Vi har under 2022 fördjupat vår analys avseende hur stor möjlighet Rugvista har att påverka de olika delarna i värdekedjan.

Vi har en direkt påverkan på följande delar i värdekedjan:



1

Formgivning

Vårt utvecklingsarbete kommer fortsatt fokusera på att utforma produkter som ger hållbarhetsfördelar i materialval, produktion och kundanvändning.



2

Råmaterial

Genom att tillsammans med våra producenter och fårfarmer hitta sätt att minska metanutsläppen från fåren bidrar vi till minskade utsläpp av växthusgaser.



4

Inköp & varuplanering

Vi ska fortsätta fokusera på att minska negativ påverkan genom att utveckla hållbara inköpsprocesser samt planera för och upprätthålla ett hållbart produkt erbjudande.



5 6 8

Distribution & Transporter

Vi har för avsikt att reducera distributionens miljöpåverkan genom optimerade förpackningar och transportval som bidrar till att göra vår distribution så effektiv som möjligt.



7

Nätbutiker

Vi ska visa hur kunder kan göra hållbara val genom att lyfta fram information om produkternas inkludera information om hur kunden kan förlänga mattans livslängd samt erbjuda möjlighet att sälja mattan vidare när man inte längre vill behålla den. Därigenom bidrar vi till att främja ett mer hållbart beteende hos våra kunder.



10

Återanvändning

På vår cirkulära plattform Rugvista RE.USE kan kunder kostnadsfritt sälja sina begagnade Rugvista mattor eller köpa någon annans. Genom att tillhandahålla denna tjänst uppmuntrar vi våra kunder till att förlänga livslängden på våra mattor.



Klimatförändringarna fortsätter att vara den mest akuta utmaning som planeten står inför. Den ökande halten av växthusgaser i atmosfären, där koldioxid är den gas som ger störst bidrag, innebär att växthuseffekten förstärks, klimatet blir varmare och medeltemperaturen ökar.

På Rugvista fortsätter vi arbetet för att minska vår påverkan på planeten. Sett till helheten, ligger den största delen av Rugvistas påverkan på klimatförändringarna utanför vår egen verksamhet. Därför är det angeläget att växla upp arbetet för att reducera växthusgasutsläppen i hela vår värdekedja. Samtidigt är det utmanande, då vi inte har direkt kontroll i hela kedjan utan behöver samarbeta med leverantörer och andra partners för att åstadkomma förändring.

UTÖKNING AV SCOPE 3

Vi beräknar vårt klimatavtryck utifrån standarden Greenhouse Gas Protocol (GHG-protokollet) – en global standard för mätning, hantering och rapportering av utsläpp av växthusgaser. Tidigare har mätning och redovisning av vårt klimatavtryck endast bestått av vår direkta klimatpåverkan från egna och leasade fordon (Scope 1), vår indirekta klimatpåverkan i form av förbrukning av el, fjärrvärme och fjärrkyla (Scope 2) samt CO₂-utsläpp som genereras av den el som används för produktionen hos våra tier 1 leverantörer, transport av produkter, de egna medarbetarnas affärsresor, medarbetarnas arbetspendling samt kontorsmaterial (Scope 3). Under 2022 har vi tagit ett helhetsgrepp och gör nu en betydligt mer

omfattande redovisning där vi kompletterar med beräkningar som avser framställandet av våra material (Scope 3). I och med att omfattningen av Scope 3 utökas, går inte resultatet att jämföra med tidigare år.

MOT EN CIRKULÄR AFFÄRSMODELL

En cirkulär modell optimerar resurserna och minimerar avfallet så att resurserna utnyttjas så länge som möjligt innan de återvinnas eller omarbetas. Samtidigt kan man bibehålla den finansiella stabiliteten utan att vara beroende av ändliga resurser. Ambitionen att åstadkomma cirkularitet genom hela värdekedjan börjar inte bara med formgivningen av våra mattor, utan också genom att vi hedrar och främjar den långa hantverkstraditionen inom mattbranschen. Våra mattor är designade för att användas under många år, vissa håller i flera generationer och kan med fördel återbrukas och får nytt liv i nya hem. Därmed är livslängden en viktig nyckel i vårt arbete i riktning mot cirkularitet.

Det är vårt ansvar att öka andelen cirkulära material, hitta nya sätt att använda material och framställa produkter, samt att stödja och underlätta underhåll, reparation, återanvändning, restaurering och återvinning av de mattor vi erbjuder.

Vi är medvetna om att denna förändring kommer att ta tid, men vet ändå att förändringen måste äga rum både för planetens och för verksamhetens långsiktiga överlevnad. På Rugvista fokuserar vi på följande viktiga områden:

Målsättning	Mål		Resultat	
	2030	2025	2022	2021
Andel återvunna, återanvända, återvinningsbara eller hållbara naturliga material av det totala kunderbudandet.	80%	75%	71%	70%
% förändring av egna verksamhetens absoluta CO ₂ -utsläpp i scope 1 jämfört med basåret 2019.	-50%	-25%	-50%	-19%
% förändring av egna verksamhetens absoluta CO ₂ -utsläpp i scope 2 jämfört med basåret 2019.	-50%	-25%	-70%	-43%
% förändring av den egna verksamhetens absoluta CO ₂ e-utsläpp i scope 3 jämfört med basåret 2019.	-50%	-25%	-40%	-63%
% förändring av CO ₂ e-utsläpp från inköp av mattor, intensitetsmål per kvadratmeter såld matta jämfört med basåret 2021.	-50%	-20%	-11%	Basår 2021: 56 CO ₂ e
Emballage framställt av återvunnet eller annat hållbart material.	100%	100%	15%	0%

Inspirera kunderna till hållbara val

Vår ambition är att hjälpa våra kunder att fatta välinformerade köpbeslut som också tar hänsyn till mattans hållbarhet. Vi är fast övertygade om att vi kan påverka kundens beslut genom att lyfta fram information om våra produkters hållbarhet, till exempel genom att informera om den positiva effekten av att välja en matta av återvunnet material eller äldre, restaurerade mattor. Genom att inkludera information om hur kunden kan ta hand om sin matta, hjälpa kunden att ge mattan en andra chans i ett nytt hem och därigenom undvika att den hamnar på tippen, bidrar vi till att främja ett mer hållbart beteende hos våra kunder.

Gamla mattor restaureras och får ett nytt liv

Våra leverantörer köper upp vackra äldre unika ullmattor i Asien och Mellanöstern. Dessa kan på olika sätt restaureras för att få ett nytt liv hos våra kunder.

Den första kategorin är äldre mattor som fortfarande är i gott skick. Restaureringen av de äldre mattorna kan ske på tre olika sätt:

- Äldre unika ullmattor tvättas för att få tillbaka sin lyster.
- Colored Vintage-mattor tvättas och färgas om.
- Patina-mattor restaureras genom att luggen rakas och färgas om.

Den andra kategorin är fina handgjorda mattor som fått leva i generationer hos människor runt om i världen men där tiden börjar ta ut sin rätt. När mattorna börjar få slitna fläckar så tas de till vara på och köps upp av våra leverantörer som sedan använder bitar av mattorna för att låta skapa nya vackra unika Patchwork-mattor.

I slutet av 2022 bestod cirka 4% av vårt sortiment av restaurerade mattor som fått ett nytt liv

Förlängd livslängd för defekta mattor

Sedan 2018 samarbetar vi med Godsinslösen Nordic AB (GIAB), vars affärsidé bygger på återförsäljning av överblivna eller defekta produkter till konsumenter. GIAB säljer mattorna på returhuset.se samt fysiskt i deras butik Returhuset.

Rugvista RE.USE

Under 2022 lanserade vi i samarbete med Tradera en cirkulär plattform, Rugvista RE.USE. Här inspirerar vi våra kunder att göra mer hållbara val genom att ge dem möjlighet att kostnadsfritt sälja och köpa Rugvista mattor, vilket ytterligare förlänger mattans livslängd i någon annans hem.

På Rugvista RE.USE säljer vi även nya mattor som kan ha bli-

vit reklamerade av en kund, ej godkänts vid interna kontroller eller t.ex. fått tecken på användning i samband med en fotografering, men i fullgott skick för att förtjäna en andra chans.

Vi undersöker även möjligheterna att framåt kunna hjälpa kunderna att reparera och återvinna sina mattor med målet att förlänga livslängden och minimera avfallet.

Emballage

Alla mattor emballeras innan de skickas till kund för att skyddas mot skador. Vi arbetar aktivt för att optimera mängd och material i emballaget för att säkerställa att mattorna skyddas under transport till kund samtidigt som den negativa miljöpåverkan som emballaget ger upphov till minimeras. Vi har satt som mål att allt vårt emballage ska vara framställt av cirkulärt eller hållbart material senast 2025.

Under 2022 har vi påbörjat ett förpackningsprojekt som syftar till att minimera den miljöpåverkan som avfall från emballaget ger upphov till. På vårt lager för traditionella mattor använder vi sedan våren 2022 ett förpackningsmaterial som innehåller 30% återvunnet material kallat PCR. PCR består av plastförpackningar som har använts för sitt avsedda syfte, återvunnits och därefter skickats vidare för ombearbetning, så kallad mekanisk återvinning. Materialet förvandlas tillbaka till granulär eller pellets som kan bearbetas på nytt. På vårt lager för designmattor, som har en mer automatiserad emballeringsprocess, har vi under sista kvartalet 2022 testat emballage innehållandes 15% postindustriellt avfall, som oftast förkortas PIR. Det här plastavfallet är generellt sett väldigt rent och består oftast av en typ av plast, vilket gör den mer slitstark och därmed lämplig att användas i den förpackningsmaskin som emballerar våra designmattor.

MATERIAL OCH FIBRER

Valet av material är centralt för att minska miljöpåverkan. Vi vet att vi har ett stort ansvar, särskilt eftersom detta är ett område som vi själva har möjlighet att påverka. Under 2022 har vi därför genomfört livscykelanalyser (LCA) av fem material som är vanligt förekommande i våra mattor: ull, bomull, viskos, polyester och polypropylene.

En livscykelanalys är en holistisk metod för att kvantifiera miljöpåverkan av ett material, eller en produkt, under dess livscykel. Analysen inkluderar input och output från relevanta stadier från råmaterialbearbetning till slutet av livslängden. Enligt använt ramverk, ISO 14040 analyserades 15 miljöpåverkanskategorier, inklusive klimatförändringar, vattenanvändning, ekotoxicitet och resursanvändning.

Syftet är att få en djupare förståelse för vårt miljömässiga

avtryck i värdekedjan. Detta hjälper oss att göra medvetna val för att minska vår påverkan i en del av kedjan utan att förflytta påverkan till en annan del. Resultatet ger också värdefulla insikter om påverkan av våra olika material som vi kan använda redan vid designstadiet av våra mattor. Vi har även fått tillgång till en simuleringsmodell för att kunna jämföra påverkan vid olika materialval.

Av resultatet ser vi att klimatförändringar är den miljöpåverkanskategori som är störst för nästan samtliga undersökta material. Undantaget är bomull, där vattenanvändning är den största påverkanskategorin, vilket beror på den tunga bevattningen av bomullsplantor. Även klimatförändringar är oftast som störst tidigt i livscykeln under råvarustadiet, där t.ex. får på bete släpper ut metangaser som påverkar vårt klimat negativt. Undantaget är fossilbaserade material där eventuell förbränning vid slutet av dess livslängd också har en stor påverkan på klimatet.

Resultatet har också gett oss stöd att påbörja eller fortsätta redan pågående åtgärder för att minska vår miljöpåverkan, med fokus på följande fyra områden när det kommer till material:

1. Välja "best-in-class" fiber och leverantörer: utsläppen från t.ex. fårfarmare kan variera beroende på hur farmen och uppfödningen drivs. Även innovationer såsom ett specifikt algfoder för idisslare för att minska deras metanutsläpp har påbörjat sin kommersialiseringsresa och kan komma att få en viktig betydelse för ullens klimatpåverkan. Genom att intensifiera samarbetet med våra leverantörer och dess underleverantörer och tillsammans arbeta mot att nå vår vision, tar vi viktiga steg i att kunna minska våra utsläpp.

2. Förlänga livslängden av våra mattor: genom att samla in och sälja begagnade mattor kan vi förlänga livslängden av redan tillverkade mattor. Likaså genom att inspirera våra kunder till att ta hand om sina mattor kan dess livslängd förlängas och på så sätt minska miljöpåverkan genom att färre produkter går till spillo.

3. Använda återvunnet material och designa mattor som möjliggör återvinning: då en stor del av miljöpåverkan uppstår i råmaterial-stadiet i värdekedjan kan vi minska vår påverkan genom att använda mer återvunnet material. Genom att jämföra olika material i vår simuleringsmodell kommer vi också kunna förstå vad skillnaderna blir om vi använder t.ex. återvunnen polyester framför ny tillverkad polyester. En viktig del är även att möjliggöra att materialet i våra mattor kan återvinnas, något vår designavdelning ihop med våra leverantörer har en nyckelroll i.

4. Mer faktabaserade fiberval av designers och inköpare: för att kunna göra mer hållbara val i design och inköpsprocessen krävs förståelse för vilka de mest relevanta miljöproblemen är per fiber. Därför arbetar vårt inköps- och designteam ihop med hållbarhetsavdelningen med att öka kunskapsnivån inom detta område, där LCA är ett viktigt bidrag.

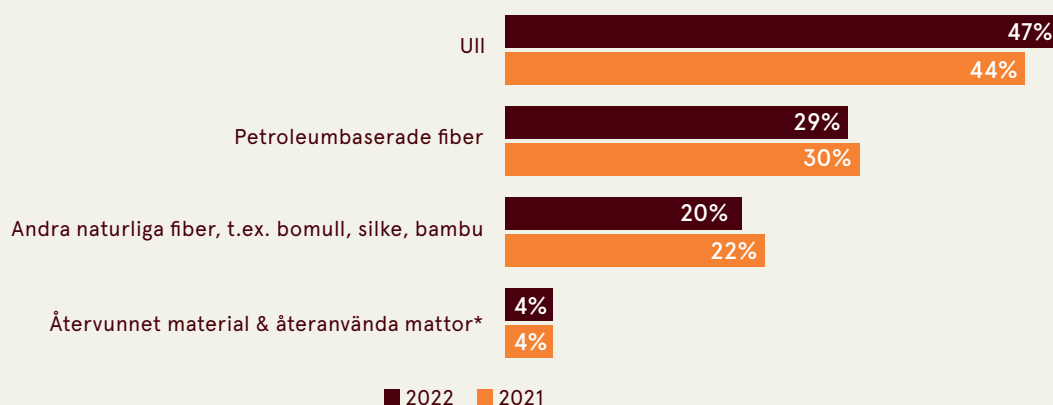
Komplexiteten i att avgöra vad som är ett bra fiber i förhållande till ett annat är hög då det är många olika parametrar som spelar in, såsom livslängd och råvaruprocessen. Med kunskap vi fått under året har det blivit tydlig för oss att det är viktigt att arbeta med att förbättra påverkan inom respektive material istället för att jämföra olika material med varandra.

Vi vill ständigt öka andelen återvunnet material vilket har den stora fördelen både av att avfallsmaterial slipper gå till förbränning och att användningen av nya råvaror minskar. Med produkter som mattor, där det är vanligt med lång livslängd, ligger vårt fokus på att också öka andelen naturmaterial. Dessa material har positiv inverkan på produkternas hållbarhet och minskar därmed användningen av nytt råmaterial över tid samtidigt som det är återvinningsbart och naturligt nedbrytningsbart. Vi utvärderar också alternativa material, som på olika sätt är mer hållbara, för våra mattor.

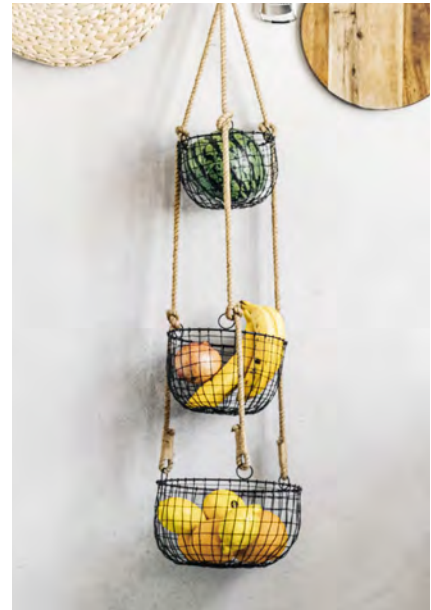
Vårt långsiktiga mål är att år 2030 ska 80% av vårt kunderbjudande bestå av återvunnet, återanvänt eller naturligt material. När vi avslutade år 2022 nådde vi 71% vilket är en marginell ökning mot 2021.

Delar av vårt sortiment kommer från mer hållbara källor i form av återanvända mattor, däribland Vintage, Patchwork och återfärgade mattor.

Rugvistas materialmix (% av den totala lagervolymen vid årets slut)



* Återanvända mattor inkluderar mattor som är äldre än år och kan exempelvis vara Patchwork, Vintage eller återfärgade mattor. Närmare beskrivning av materialen som används i våra mattor återfinns på www.rugvistagroup.com



MATERIALSTANDARDER OCH CERTIFIERINGAR

Materialstandarder och certifieringssystem är viktiga i arbetet mot en mer hållbar industri. Alla leverantörer måste underteckna vårt leverantörsavtal, där det framgår att de är skyldiga att uppfylla våra kvalitets-, kemikalie- och säkerhetskrav. Vi arbetar kontinuerligt för att säkerställa att våra leverantörer vid tillverkningen av mattorna hanterar kemikalier på ett säkert och korrekt sätt.

Leverantörerna testar mattorna regelbundet för att säkerställa att de uppfyller de kemiska kraven, och vi utför regelbundna tester på ackrediterade tredjepartslaboratorier och tar stickprov under produktionen.

Med jämna mellanrum utvärderar vi också relevanta materialstandarder som vi tror kan hjälpa branschen mot en hållbar framtid.

Här kan du läsa mer om de organisationer och standarder som vi för närvarande förlitar oss på:

RISE Kemikaliegruppen

Rugvista är medlemmar i RISE, ett nätverk som tar fram rekommendationer i kemikalie- och miljörelaterade frågor. Samtliga av våra leverantörer måste underteckna en skriftlig överenskommelse att följa Kemikaliegruppens kemikalie-restriktionslista som följer EU-lagstiftning (REACH, BPR och EU:s avfallslagstiftning) och den internationella kemikalie-lagstiftningen (POPS). Vi försöker hålla oss uppdaterade om den senaste utvecklingen genom vårt samarbete med RISE Kemikaliegruppen.

OEKO-TEX®

Alla maskintillverkade mattor från Turkiet är certifierade enligt STANDARD 100 från OEKO-TEX®, vilket innebär att produkten uppfyller höga humanekologiska krav, det vill säga att de inte innehåller kemikalier i halter som är hälsoskadliga. Certifieringen innebär att kemikalier i produkter inte får överskrida lagligt fastställda gränser, inte får innehålla förbjudna ämnen eller andra ämnen som vetenskapligt bevisats eller som misstänks ha negativa hälsoeffekter.

I december 2022 blev en av våra största leverantörer i Indien certifierad enligt STANDARD 100 från OEKO-TEX® och vi arbetar för att ytterligare två indiska leverantörer ska klara certifieringen under 2023.

GRS

Global Recycled Standard (GRS) är en frivillig produktstandard som kontrollerar och spårar återvunna råvaror genom leverantörskedjan. Den innehåller också processkriterier för att förhindra att potentiellt farliga kemikalier används och kontrollera att produktionen vid anläggningarna är positiv för samhället eller miljön. Den har tagits fram av den välkända globala organisationen Textile Exchange. Ett urval av våra aktuella leverantörer i Turkiet tillämpar denna standard för produkter gjorda av återvunnet material. Vi strävar efter att använda den för alla återvunna fibrer.

CO2-AVTRYCK

Rugvistas CO2-avtryck är en stor utmaning och genom att prioritera att få ner utsläppen i hela värdekedjan kan vi bidra till att minimera den negativa klimatpåverkan som vår verksamhet orsakar.

För ökad kunskap kring vår största klimatpåverkan har vi genomfört livscykelanalyser på våra 5 mest förekommande material. Vi har även inkluderat inköpt material i 2022 års klimatbokslut, vilket ger en drastisk förändring i fördelningen av våra utsläpp. Viktigaste fokusområden för att minska vårt avtryck är valet av råmaterial och transport.

Science Based Target initiativet (SBTi)

Genom att sätta upp mål och mäta vårt CO2-avtryck kan vi arbeta systematiskt för att förbättra CO2-avtrycket och identifiera

högprioriterade områden. För att öka takten i vårt klimatarbete är vi sedan 2021 anslutna till initiativet Science Based Target (SBTi), ett initiativ som ger företaget stöd att sätta upp klimatmål i linje med vetenskapliga modeller för att följa Parisavtalets ambitionsmål. Enligt dessa ska jordens temperaturökning hållas under 2 grader, och helst inte överstiga 1,5 grader.

Vi ska enligt SBTi minska mängden utsläpp av växthusgaser med minst 46% till 2030 med 2019 som basår. Det avser dirketa växthusgasutsläpp från källor som ägs eller kontrolleras av Rugvista så som egna och leasade fordon (scope 1) samt vår indirekta klimatpåverkan i form av förbrukning av el, fjärrvärme och fjärrkyla (scope 2).

I tillägg har vi förbundit oss att mäta och minska mängden utsläpp av växthusgaser i scope 3.

UTSLÄPPS-SCOPE (BASERADE PÅ GHG-PROTOKOLLET)

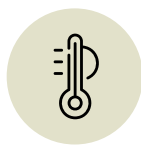
GHG-protokollet är den mest vedertagna internationella redovisningsstandarden som används för att kvantifiera och hantera klimatpåverkande utsläpp. Den stora spridningen av standarden gör att det blir lättare att jämföra utsläppen.

GHG-protokollet delar in verksamhetens olika klimatpåverkande utsläpp i tre olika så kallade "scope":



Scope 1

innefattar verksamhetens direkta utsläpp.



Scope 2

består av indirekta utsläpp från inköpt el, värme och kyla.



Scope 3

omfattar övriga indirekta utsläpp som inköpta varor och tjänster, köpta transporter, tjänsteresor mm.

Nyckeltal klimatavtryck

KPI	Resultat		
	2022	2021	2020
Ton CO2 i scope 1	5	8	10
Ton CO2 i scope 2	65	124	219
Ton CO2 i scope 3	51 855	63 120	n/a
% förändring av CO2-utsläpp i scope 1 jämfört med föregående år	-38%	45%	-44%
% förändring av CO2-utsläpp i scope 2 jämfört med föregående år	-48%	-37%	-10%
% förändring av CO2-utsläpp i scope 3 jämfört med föregående år	-18%	n/a	n/a
% förändring av CO2-utsläpp i scope 1 jämfört med basåret 2019	-50%	-19%	-44%
% förändring av CO2-utsläpp i scope 2 jämfört med basåret 2019	-70%	-43%	-10%
% förändring av CO2-utsläpp i scope 3 jämfört med basåret 2021	-18%	n/a	n/a

Våra totala utsläpp kommer främst från scope 3, som för närvarande står för 99,9% av vårt uppmätta avtryck. I 2022 års rapportering ötokades mätningen till att även omfatta det inköpta materialens påverkan. I de följande avsnitt finns mer information om olika scope.

Om vår data

Vi beräknar vårt CO₂-avtryck enligt GHG-protokollet och använder metoden där CO₂-avtrycken beräknas genom användning av dokumenterade utsläppsfaktorer. De utsläppsfaktorer som vi använder hämtas från offentliga källor som UK DEFRA och Carbonfootprint.com. Vi arbetar ständigt med att förbättra kvalitet och precision hos våra data genom att uppdatera data och emissionsfaktorer i och med att vi får insyn i hela leverantörskedjan. Under 2022 valde vi att utöka våra mätningar ytterligare med att även inkludera inköpt material i scope 3. Dessa beräkningar har gjorts för såväl 2021 som 2022 men för 2021 färdigställdes det efter publiceringen av hållbarhetsrapporten för 2021 och därav är det tidigare icke publicerade siffror.

Vi kommer även i fortsättningen att vara transparenta med hur vi beräknar, lär oss och anpassar vårt tillvägagångssätt när metoderna förbättras. Jämförbarheten påverkas av de förändringar som gjorts av det utökade scopet, förändrade beräkningsmetoderna mellan 2021 och 2020, tillsammans med användningen av mer uppdaterade emissionsfaktorer. För att säkerställa jämförbarhet med baslinjen kommer vi att granska och uppdatera våra historiska CO₂-siffror över tid.

Utsläpp i scope 1 och 2

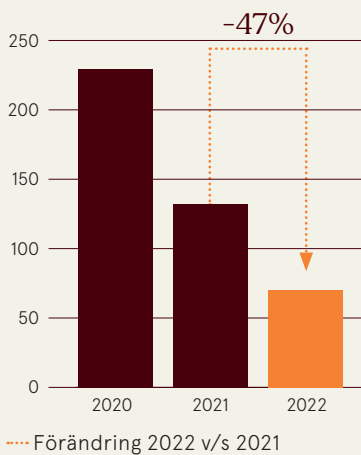
Vårt CO₂-avtryck i scope 1 och scope 2 omfattar för närvarande utsläpp från egna eller leasade bilar samt el och uppvärmning av våra anläggningar i Malmö, som består av kontor och lager. Jämfört med både 2021 och vårt basår 2019 minskade utsläppen i scope 1+2. Minskningen i scope 1, som i Rugvistas fall enbart består av förmånsbilar, förklaras genom den ökande andelen el/hybridbilar. Minskningen i scope 2 förklaras huvudsakligen till att vi installerat LED-belysning på våra lager samt att vi övergick till förnybar el i en av våra anläggningar i slutet av 2021.

Utsläpp i scope 3

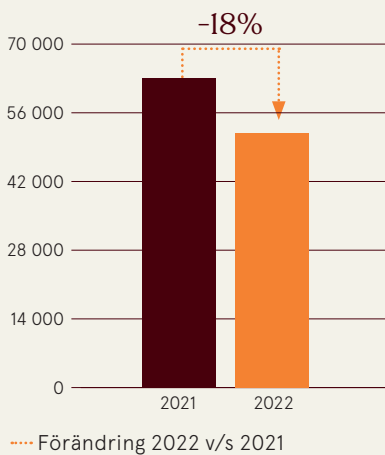
Våra olika mattyper har olika tillverkningstekniker och metoder, och alla behövs för att tillverka det breda utbud av mattor som vi vill erbjuda våra kunder. Detta leder till en mångfald av materialval, produktions- och logistiklösningar som vi behöver hantera på ett miljöeffektivt sätt.

Med inkludering av materialens påverkan ökade de uppmätta CO₂-utsläppen med 95%. Materialens påverkan står för 96% av scope 3. Utöver påverkan från material räknas även anställdas pendling och affärsresor in i scope 3.

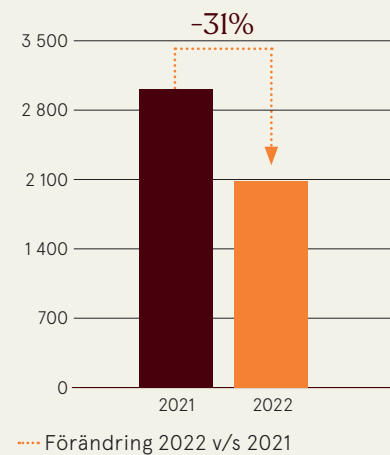
Co₂-utsläpp från Rugvista
Scope 1+2, tonCO₂



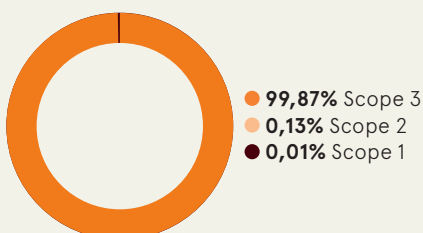
Co₂-utsläpp från Rugvista
Scope 3, tonCO₂



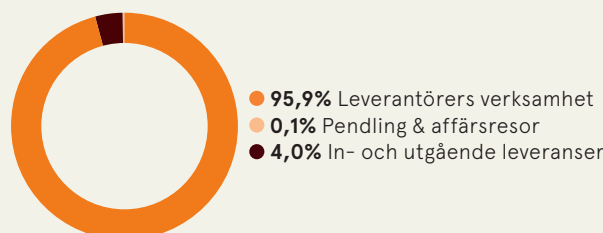
Utsläpp från in- och utgående leveranser inklusive returerna
tonCO₂



% CO₂ utsläpp per scope 2022



% Av co₂ utsläpp per kategori
i scope 3, år 2022



Transporter och medarbetares resande

Kundernas behov av korta ledtider ställer höga krav på en effektiv logistikkedja, där hållbarhetsriskerna främst består av miljö- och klimatpåverkande utsläpp från sjöfart och lastbilar. Genom olika logistiska lösningar arbetar vi ständigt för att optimera logistiken och minska våra CO2 utsläpp i balans med kundens krav på snabba leveranser.

Vi bevakar CO2-avtrycket från inkommande och utgående transporter men också från affärsresor och medarbetarnas pendling. Under 2022 uppgick affärsresor och arbetspendling till 40 ton CO2 jämfört med 25 ton CO2 under 2021. Ökningen beror främst på att våra medarbetare återvände till kontoret efter pandemin samt att vi återigen kunde besöka våra leverantörer efter en längre tids lock down.

Våra inkommande och utgående transporter släppte ut 2 100 ton CO2 under 2022, jämfört med 3 050 ton CO2 under 2021, en minskning med 31%. Minskningen beror främst på att vi intensifierat samarbetet med transportbolag som delar vår hållbarhetsambition och har noll nettoutsläpp som målsättning. Även om optimering av rutter och emballage är viktiga delar för att minska fotavtrycket, är det utsläppen från transportflottan som slutändan har störst inverkan.

Returer

Returhantering är en hållbarhetsutmaning inom hela e-handelsbranschen. Vi arbetar kontinuerligt med att förbättra webshopens sidor med produkt detaljer, så att kunderna får hjälp att fatta rätt beslut när de väljer en matta. Detta kommer i sin tur att minska antalet onödiga returer, vilket inte bara förbättrar kundupplevelsen, utan också minskar CO2-påverkan. Detta initiativ för oss ännu ett steg mot att införliva vår hållbara affärsmodell. Under 2022 hade vi en genomsnittlig returgrad motsvarande 15,8% (16%), en minskning med 0,2%.

BIOLOGISK MÅNGFALD

Mattindustrin har påverkan på biologisk mångfald, framför allt i produktionen av fiber. En viktig åtgärd är att ställa om till fiber och material som minskar påverkan på den biologiska mångfalden. Vårt att notera är att får och lamm vårdar landskap och betesmarker och hjälper på så sätt till att stärka den biologiska mångfalden. Kunskapen kring våra produkters påverkan på den biologiska mångfalden behöver dock öka. Att undersöka hur vi tillsammans med våra leverantörer kan bidra till att förbättra den biologiska mångfalden är något som vi kommer att prioritera i vårt kommande hållbarhetsarbete.

VATTEN

Vattenanvändning och utsläpp till vattnet är en lokal och global fråga, samtidigt som textilindustrins produktionsprocess för närvarande är mycket beroende av vatten. Vi arbetar aktivt med att minska vattenförbrukningen och utsläppen till vatten inom leverantörskedjan. Leverantörer följs upp genom vårt revisionssystem där det görs regelbundna bedömningar av att vatten hanteras med hänsyn till miljön, inklusive kontroller av vattenreningsystem.

Vi uppmuntrar också våra leverantörer att samarbeta med underleverantörer som arbetar aktivt med att minska vattenförbrukningen. I Indien samarbetar våra största leverantörer exempelvis med en gemensam underleverantör för garnfärgning. Denna leverantör har infört ett miljöledningssystem och ett slutet vattenbehandlingssystem som fungerar enligt Sustainable Textile Water Initiatives kriterier för minskad vattenförbrukning.

Även om det görs löpande framsteg måste vi göra än mer för att förstå lokala risker och sammanhang liksom att hitta nya sätt att minska vattenanvändningen och utsläpp till vatten. Materialval är ytterligare ett exempel på hur vi kan minska vårt vattenavtryck.

Huvudfokus för 2023

Planet

Livscykelanalyserna som genomfördes under 2022 har gett oss viktiga insikter kring vad vi behöver fokusera på under 2023 för att nå vårt långsiktiga mål att utveckla en cirkulär affärsmodell samt minska vår miljöpåverkan. Under 2023 kommer vi fokusera på att:

- **säkerställa att vi** samarbetar med leverantörer som delar vår ambitiösa hållbarhetsvision och tillsammans med dem sätta en handlingsplan för hur vi ska minska våra utsläpp i scope 3, främst genom att identifiera mer hållbara materialval och tillverkningsprocesser.
- **öka andelen återvunnet** material i våra mattor.
- **fortsätta arbetet** med att öka andelen återvinningsbara mattor samt hitta nya sätt att återvinna mattor som består av olika material.
- **fortsätta utveckla** vårt cirkulära plattform Rugvista RE.USE som ett ytterligare steg mot en cirkulär affärsmodell.
- **utöka andelen** emballage från återvunnet material.







People

Människorna i vår värdekedja står i centrum för allt vi gör. Vi vill ha en positiv inverkan på alla som berörs av vår verksamhet genom att vi bidrar till en hållbar samhällsutveckling med fokus på socialt ansvar, mångfald och inkludering.

SOCIALT ANSVAR

Socialt ansvar i hela värdekedjan omfattar många komplexa frågor och utmaningar. Det handlar om att ta ansvar och säkra en hållbar samhällsutveckling i de regioner där våra anställda och leverantörer är verksamma men även om att säkerställa inkludering och mångfald i den egna organisationen, vilka är viktiga parametrar för Rugvistas långsiktiga tillväxt.

Detta är väl förankrat i Rugvistas värderingar och förhållningssätt till socialt ansvar och mänskliga rättigheter, och ska inkluderas i alla delar av vår affärer – i den egna verksamheten, i leverantörskedjan och i de samhällen som vi verkar i.

ANSVAR I LEVERANTÖRSKEDJAN

Rugvista äger inga egna produktionsenheter, i stället arbetar vi med noggrant utvalda leverantörer i långsiktiga partnerskap. Alla nyproducerade mattor tillverkas av fristående leverantörer, huvudsakligen i Turkiet och Indien. Vi har ett långtgående ansvar att kontrollera aktuella arbetsförhållanden och ställa krav på åtgärder om vi upptäcker brister hos våra leverantörer. En förutsättning för att kunna påverka ansvarstagandet och driva utvecklingen framåt är att jobba långsiktigt med leverantörerna. Genom ett nära samarbete, utbildning, hjälp och motivation skapar vi förbättringar.

Respekt för mänskliga rättigheter

Rugvistas mest grundläggande ansvar är att respektera och stödja mänskliga rättigheter. Det är en del av våra värderingar och är avgörande för verksamhetens fortlevnad. Risker relaterade till mänskliga rättigheter i leverantörskedjan identifieras och förvaltas genom följande steg:

- Regelbundna sociala revisioner som genomförs av ackrediterade tredjepartsrevisorer.

- Utbildningar i mänskliga rättigheter, både för Rugvistas medarbetare och leverantörer.
- Omedelbar åtgärd vid nolltolerans-incidenter som rör mänskliga rättigheter hos leverantörer, enligt våra tredjepartsrevisorer (Label STEP och amfori BSCI) protokoll för nolltolerans.

För att säkerställa mänskliga rättigheter i de länder där bolagets leverantörer är verksamma krävs regelbunden dialog med leverantörer och nära samarbete med relevanta intresseorganisationer. De viktigaste frågorna relaterade till mänskliga rättigheter är de med störst risk för allvarliga negativa följder orsakade av bolagets leverantörskedja. Detta omfattar frågor som exempelvis anständiga arbetstider, skälig ersättning samt rätten till fackföreningsanslutning och kollektivavtal, men innefattar också andra mänskliga rättigheter som till exempel icke-diskriminering, integritet och barns rätt till skolgång.

Rättvisa arbetsförhållanden i leverantörskedjan

Att säkerställa rättvisa och anständiga arbetsförhållanden för arbetstagare i leverantörskedjan är en central prioritering för Rugvista. Även om vi inte äger eller driver några fabriker eller produktionsanläggningar är vi engagerade för att säkerställa att alla anställda inom leverantörskedjan har rättvisa och anständiga arbetsförhållanden och att deras mänskliga rättigheter respekteras.

Fokusområden

Hälsa och säkerhet: Verka för en öppen dialog mellan arbetstagare och ledning, och att involvera arbetstagarna i besluten, är grundläggande för att skapa höga säkerhetsnormer.

Anständiga arbetstider: Varje medarbetare har rätt till en begränsning av den maximala arbetstiden, till dygnsvila och veckovila och till en årlig betald ledighet. Vi arbetar för att förbättra denna aspekt genom regelbundna revisioner och en fortlöpande dialog.

KPI	Mål		Resultat	
	2030	2025	2022	2021
Leverantörskedja				
Antal matt-leverantörer som ingår i Rugvistas system för sociala revisioner (%)	100%	100%	100%	100%
Antal genomförda revisioner	n/a	n/a	607	350
Antal nolltoleransfall	0	0	0	0
Egen personal:				
Employee Net Promotor Score (eNPS) på 80 fram till 2030.	80	60	47	44
Minst ett utvecklingssamtal per år och medarbetare	100%	100%	100%	95%
Jämställdhet i företagsledningen, andel kvinnor	40–60%	40–60%	57%	50%

Arbetsplatsdialog: Alla medarbetare har rätt att komma till tals. Medarbetare som har möjlighet att framföra sina åsikter och kan påverka sin arbetsmiljö har större möjligheter att uppnå bra arbetsförhållanden och en skälig lön. Rugvista ställer genom uppförandekoden för leverantörer krav på rätten till fri fackföreningsanslutning och kollektivavtal i varuförsörjningskedjan. Genom utbildning och fortlöpande dialog arbetar vi för att åstadkomma en öppen dialog och en medarbetarrepresentation genom hela leverantörskedjan.

Ersättning och förmåner: En central punkt i strategin för rättvisa arbetsförhållanden är principen om att människor som arbetar i leverantörskedjan ska ha lika och rättvis ersättning för likvärdigt arbete. Rugvista arbetar för att förbättra löner och andra villkor i hela värdekedjan, vilket ska ge tillräckliga inkomster för en skälig levnadsstandard för arbetstagarna och deras familjer.

Ansvarsfulla inköp

När man bygger långsiktiga relationer blir det viktigt att både kvalificera leverantörerna inledningsvis och arbeta för en långsiktig affärsrelation. Genom dessa långsiktiga samarbeten med våra leverantörer bidrar vi även till deras finansiella affärsutveckling – när de utvecklar sin verksamhet kan vi få bättre service och större medvetenhet om hållbar utveckling. Våra inköpsmetoder ska bidra till att mattindustrin utvecklas på ett hållbart sätt och samtidigt ge långsiktiga fördelar för våra leverantörer och deras anställda. På så sätt kan våra långvariga samarbeten få växa och skapa värde för alla parter.

Om vi vill leda förändringen mot hållbarhet inom vår industri, är ansvarsfulla inköp grundläggande för att säkerställa en rättvis behandling av arbetare och en hälsosam arbetsmiljö. Vi kan genom att ställa krav och att vara engagerade och ansvarstagande bidra till att våra leverantörer utvecklas och är bra arbetsgivare. Med bra inköpsrutiner kan vi också hantera utmaningar med ojämn produktion utifrån kundernas

varierande efterfrågan över tid. I ett långsiktigt partnerskap kan vi tillsammans med leverantören planera produktionen med bra framförhållning, vilket minskar onödig övertid för arbetarna under högsäsong och jämnar ut arbetstiden under perioder med lägre efterfrågan.

Uppförandekod för leverantörer

Ansvarsfull produktion är kärnan i vårt hållbarhetsarbete. För våra leverantörer tillämpar vi en uppförandekod som reglerar socialt och miljömässigt ansvar inom leverantörskedjan. Rugvista är medlem i amfori BSCI och vi har antagit deras uppförandekod som vår egen. Alla våra leverantörer måste underteckna och förbinda sig att följa uppförandekoden, och efterlevnaden kontrolleras genom regelbunden övervakning och återkommande revisioner.

Detta är i korthet Rugvistas uppförandekod för leverantörer:

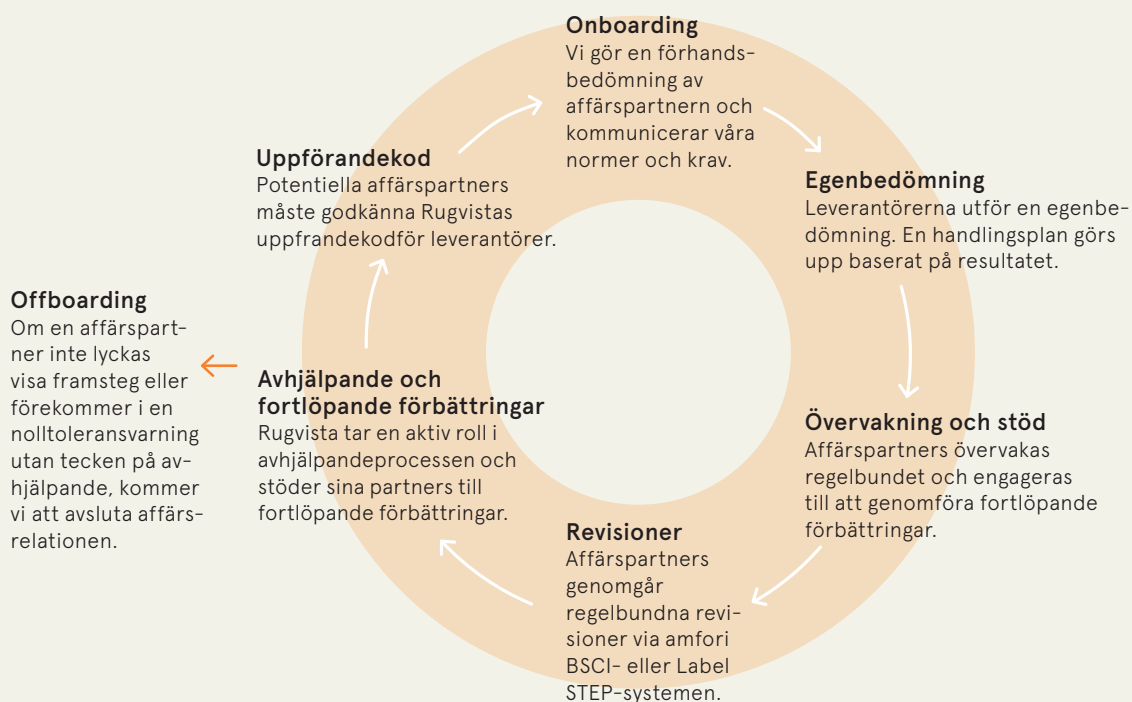
- kräver att lagarna åttlyds
- ligger i linje med FN:s vägledande principer för företag och mänskliga rättigheter
- bygger på Internationella arbetsorganisationens (ILO:s) grundläggande konventioner, som gäller för alla länder
- gör det möjligt för företag att följa en systematisk strategi för due diligence-granskning inom sina leverantörskedjor.

Bedömningscykel för leverantörskedjan

Bedömningscykeln för leverantörskedjan är grunden för vårt arbete och framsteg när det gäller mänskliga rättigheter och etiska affärsmetoder. Ramverket hjälper oss att identifiera och agera på upptäckta och potentiella risker som rör mänskliga rättigheter för arbetstagare i vår leverantörskedja. Ramverket bygger på amfori BSCI:s, Label STEP:s och våra interna processer.

Alla våra leverantörer är en del i ett av revisionssystemen hos amfori BSCI eller Label STEP. Regelbundna revisioner äger rum oavsett vilket system de är anslutna till.

Bedömningscykel för leverantörskedjan





Amfori BSCI

Rugvista är medlemmar i amfori BSCI, ett världsomfattande initiativ för företag som vill förbättra arbetsförhållandena i den globala leverantörskedjan. BSCI sammanför fler än 2400 företag kring en gemensam uppförandekod och deras främsta uppgift är att stödja nätverket i arbetet med att skapa hållbara och etiska leverantörskedjor.

Amfori har ett omfattande kompetensutvecklingsprogram som såväl Rugvistas anställda som leverantörer har kostnadsfri tillgång till. Utbildningarna består av introduktionsutbildningar inom hållbarhet och vidareutbildningar inom hållbar rekrytering för att förebygga människohandel, tvångsarbete och barnarbete i verksamheten samt hur man skapar delaktighet hos arbetstagarna i frågor som rör mänskliga rättigheter. Amforis arbete ger praktiskt stöd till alla medlemmar och dess leverantörer som engagerar sig för att uppnå FN:s mål för hållbar utveckling, med det övergripande målet att bidra till en värld där all handel ger sociala, miljömässiga och ekonomiska fördelar för alla.

Amfori BSCI:s revisionssystem

Rugvista har via amfori BSCI tillgång till ett gemensamt system för uppföljning och revision av leverantörer. Amfori BSCI-revisionerna är utformade för granskning av leverantörer med centraliserad produktion, med avseende på de värderingar och principer som finns i amfori BSCI:s uppförandekod. Dessa principer överförs till tretton sammanlänkade resultatområden. Våra största leverantörer, som finns i Turkiet och Indien, granskas genom amfori BSCI:s revisionssystem.

Amfori BSCI-revisionerna utförs av oberoende och tredjeparts-certifierade inspektionsföretag. Revisionerna bedömer samtliga tretton resultatområden och äger rum vartannat år enligt amfori BSCI:s revisionscykel. Uppföljningsrevisioner utförs mellan cyklerna och fokuserar endast på resultatområden som behöver nya belägg för framsteg hos producenten. Uppföljningen bör ske inom tolv månader från den föregående revisionen och bör ha samma omfattning och metod.

Vi kan dessutom begära en brådskande uppföljningsrevision som fokuserar enbart på en nolltolerans-upptäckt eller ett specifikt resultatområde, exempelvis i följande fall:

- Misstankar väcks hos revisorn och återges i revisionsrapportens konfidentiella kommentarer.
- Det finns avsevärda risker som behöver kontrolleras.
- Omedelbar åtgärd krävs efter en nolltolerans-varning.

Omedelbar åtgärd krävs efter en nolltolerans-varning som bland annat innefattar:

Barnarbete

- Arbetstagare som är yngre än 15 år
- Arbetare under 18 år som utsätts för tvångsarbete

Tvångsarbete

- Att inte tillåta arbetare att lämna arbetsplatsen eller tvinga dem att arbeta övertid mot sin vilja
- Använda våld eller hot om våld för att skrämja och tvinga arbetare till arbete

Inhuman behandling

- Inhuman eller förnedrande behandling, kroppslig bestraffning (inklusive sexuellt våld), psykiskt eller fysiskt tvång och/eller verbala övergrepp

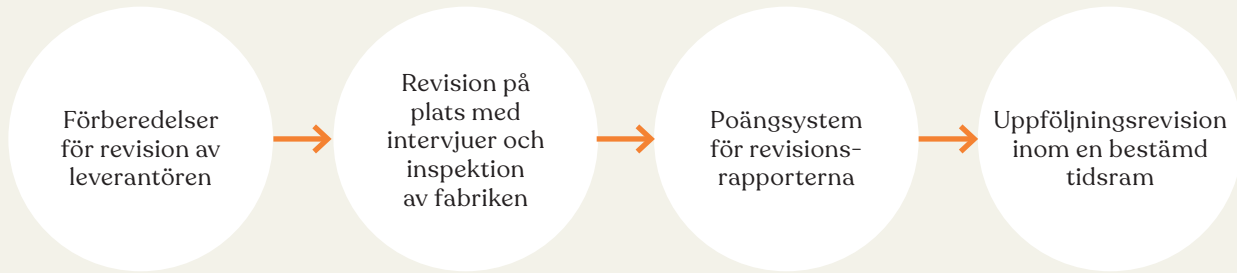
Arbetsmiljö och säkerhet

- Arbetsmiljööverträdelser som utgör ett överhängande och kritiskt hot mot arbetstagarnas hälsa, säkerhet och/eller liv

Oetiskt beteende

- Försök till mutförsök av revisorer
- Avsiktlig felaktig framställning i produktionskedjan (t.ex. att gömma produktionsplatser, sakna en företagslicens och medvetet underdeklara storleken på personalstyrkan)

Amfori BSCI:s Revisionsprocess



Amfori BSCI:s 13 resultatområden

- | | | |
|---|---|--------------------------------|
| 1. Socialt ledningssystem och kaskadeffekt | 5. Rättvis ersättning | 10. Inga otrygga anställningar |
| 2. Arbetarnas engagemang och skydd | 6. Anständiga arbetstider | 11. Inget tvångsarbete |
| 3. Rätten till föreningsfrihet och kollektiva förhandlingar | 7. Arbetsmiljö och säkerhet | 12. Skydd av miljön |
| 4. Ingen diskriminering | 8. Inget barnarbete | 13. Etiskt uppförande |
| | 9. Särskilt skydd för unga arbetstagare | |

Label STEP

För att kunna hantera komplexiteten kring revisioner av mattor vävda och knutna av hemmavävare är Rugvista en certifierad Label STEP Fair Trade-partner. Label STEP är en ideell organisation som engagerar sig i mattvävarnas levnadsvillkor och välmående inom industrin för handgjorda mattor. Som certifierad Label STEP-partner förbinder sig Rugvista till oberoende regelbundna revisioner hos alla bolagets leverantörer av handgjorda mattor. Label STEP verkar aktivt för långsiktiga förbättringar i mattindustrin samtidigt som de ger mattvävare möjlighet till utbildning inom mänskliga rättigheter, hälsa och säkerhet samt ekonomi.

Label step:s revisionssystem

Label STEP:s revisionssystem är utformat för att granska leverantörer med decentraliserad produktion inom industrin för handgjorda mattor, där vävarna exempelvis arbetar i hemmet eller i små väverier med vävstolar, med avseende på principerna i Label STEPs 10-punktsstandard, kallad STEP-standarden.

Länder och anläggningar skiljer sig åt och de regler för rättvis handel som ingår i STEP-standarden är anpassade till individuella produktionsförhållanden – alltifrån arbete i hemmet till väverier med vävstolar samt fabriksanläggningar. Som del av tillsynen övervakar Label STEP upp till 90 efterlevnadskriterier som måste vara uppfyllda eller vara i en pågående process mot att bli uppfyllda.

Vid upptäckt av bristande efterlevnad initieras gemensamma korrigeringsåtgärder av Label STEPs anställda, och förhållandena förbättras stegvis för att åstadkomma verklig och långsiktig förändring.

STEP-standarden omfattar dessa tio regler för rättvis och ansvarsfull handel:

- §1 skydd av arbetstagares hälsa och säkerhet
- §2 utbetalning av skäliga löner och skydd för avtalade löner
- §3 förbud mot barnarbete
- §4 inga former av diskriminering
- §5 föreningsfrihet och rätt till kollektiva förhandlingar
- §6 inget tvångsarbete eller skuldslaveri
- §7 ingen hård eller omänsklig behandling, inga sexuella trakasserier
- §8 begränsat antal arbetstimmar och tillämpning av veckovila
- §9 identifiering av miljörisker och minimering deras påverkan
- §10 medgivande till STEP-revision: transparens och åtkomst till information.

STEP hanterar inte enbart isolerade problem, systemet fungerar också ur ett helhetsperspektiv för att korrigera underliggande faktorer som framkallas av branschen. Den ideella organisationen strävar efter rättvisa löner för vävare och utbildning för deras barn, så att alla kan möta en ljusare framtid. STEP eftersträvar lösningar för rättvis handel som tar hänsyn till alla sociala, ekologiska och handelsrelaterade angelägenheter. Organisationen tror på samarbete – att uppmuntra och kräva samarbete av alla aktörer inom industrin för handgjorda mattor, för att tillsammans vårda en hälsosam, ansvarsfull och hållbar industri. Rugvista har avslutit sig till STEP:s standard för rättvis handel vad gäller hela vårt sortiment av handgjorda mattor. Vi ger Label STEP full tillgång till all information som behövs för att Label STEP:s revisorer ska kunna utföra sina revisioner. Efterlevnad och kontinuerliga förbättringar bekräftas av lokala STEP-anställda genom täta, oberoende och oanmälda revisioner.



Resultat av revisioner under året

Under 2022 genomförde Rugvista 607 revisioner genom amfori och Label STEP, en signifikant ökning jämfört med 2021 då 350 revisioner genomfördes. Den stora ökningen beror på att Label STEP kunnat genomföra fler revisioner i Iran, Afghanistan och Marocko, främst relaterat till lättnad av restriktioner kopplade till Covid-19. Båda organisationerna delar samma slutmål, att förbättra arbetsvillkoren för arbetarna i leverantörskedjan, men revisionerna skiljer sig åt. En revision utförd av Label STEP kan till exempel omfatta en ensam hemmavävar medan en revision som utförs av amfori omfattar alla arbetare i en produktionsanläggning. Antalet revisioner som utförs av Label STEP och amfori är alltså inte jämförbara.

Under 2022 genomfördes 589 revisioner av Label STEP. Sammanlagt omfattades närmare 2 200 arbetare inom vår leverantörskedja av dessa revisioner. Inga nolltolerans incidenter har rapporterats. Genom vårt medlemskap i Label STEP har vi kunnat utföra revisioner i Iran och fortsätta det viktiga arbetet i Afghanistan som även inkluderar utbildning av kvinnliga afghanska hemmavävar. Med tanke på den pågående politiska situationen i landet är det ännu viktigare att denna redan sårbara grupp får fortsätta sitt arbete under rättvisa förhållanden och med en anständig inkomst.

Via amfori utfördes 14 fabriksrevisioner hos Rugvistas leverantörer. Två av de leverantörer som under 2021 fick ett A har inte reviderats under 2022, då A-leverantörer har en revisionscykel på 2 år. Två nya leverantörer har fått betyget D, vilket dessa leverantörer tillsammans med vårt team och amfori kommer arbeta för att förbättra under 2023. Konkreta handlingsplaner har tagits fram som följs upp regelbundet.

Revisionsresultatet är en samlad bedömning för respektive prestationsområde för leverantören. Betyget kan variera från A, som är det högsta resultatet, till E. Om en leverantör får ett E som samlad bedömning är det en indikation på grundläggande problem i förhållande till amfori BSCI-principerna. Under året har ingen av våra leverantörer fått betyget

E. Inga nolltolerans-fall med avseende på mänskliga rättigheter har rapporterats under året.

Den positiva utvecklingen drivs i första hand av förbättringar hos leverantörer som vi arbetat med under en längre tid men även ett par nya leverantörer som sedan tidigare ingått i amforis system. Revisionsresultaten framgår av följande diagram som endast innehåller leverantörer som genomgått minst två revisionscykler.

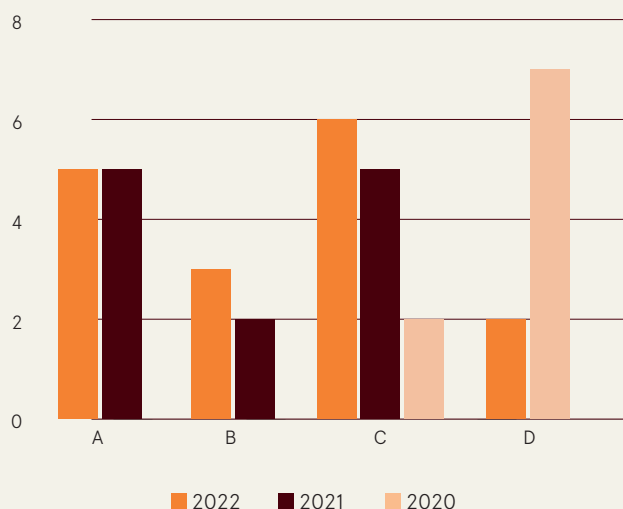
De vanligaste problem som identifierats genom revisionerna är:

- Ofullständiga tidrapporteringsystem och otillåten övertid.
- Arbetshälsa och arbetarskydd: de vanligaste fynden rör otillräckliga planer rutiner för nödsituationer och icke-godkända nödutgångar.
- Arbetstagarinflytande och arbetarskydd: frågor som rör klagomålsförfaranden, såsom policy som förbjuder repressalier mot arbetstagare
- Rättvis ersättning: Arbetare saknade utbildning om levnadslöner
- Socialt ledningssystem: luckor i något av de resultatområden som påverkar övergripande ledningssystem, exempelvis förståelse för och kunskap om BSCI-metoden och uppförandekoden.

Vi tar allvarligt på alla upptäckter i samband med revisioner. Genom kontinuerlig dialog och utbildning uppmanas leverantörerna att ta fram lämpliga förbättringsplaner. Via amforis plattform tar vi del av dessa planer och kan följa de framsteg som görs av leverantörerna, och därefter görs en förnyad bedömning i en uppföljningsrevision från amfori. Vid en allvarlig avvikelse (som ej faller under noll-tolerans varning) kräver vi att leverantören korrigerar avvikelserna omgående och i de fall en omgående korrigerande åtgärd inte är möjlig, utarbetas en tydligt förbättringsplan tillsammans med leverantören, som regelbundet följs upp.

Amfori-revisionernas resultat

Enligt betyg – samtliga leverantörer



” Genom tät kontinuerlig dialog mellan våra leverantörer och våra inköps- och hållbarhetsteam har vi möjlighet att påverka och arbeta för en långsiktig förbättring i hela leverantörskedjan.



FOKUS:

Stödprogram för kvinnliga mattvävare i Afghanistan

I Afghanistan vävs mattor nästan uteslutande av kvinnor. Dessa kvinnor tillhör de mest missgynnade grupperna i landet och är bland de som drabbats hårdast av den nuvarande humanitära krisen. Vi stödjer via vår samarbetspartner Label STEP, de afghanska vävarna och deras familjer genom ett flertal initiativ under 2022:

- Ett team av kvinnliga läkare besökte vävbyarna och tillhandahöll fri hälsovård, bland annat genom hembesök hos vävarna och deras familjer. Läkarna besökte drygt 1200 familjer under året.
- Under senare delen av 2022 utbildades volontärer i 50 mattvävarbyar och stadsdelar till att verka som Community Health Services. De har nu kunskap och utrustning att kunna behandla mindre hälsoproblem i sina samhällen.
- Label STEP aktualiserade under året viktiga arbetsmiljöfrågor för mattvävare, vilket resulterade i att 170 vävarfamiljer fick vertikala vävstolar för att ersätta deras gamla horisontella. Vertikala vävstolar är inte bara hälsosammare för vävarnas ryggar, de tenderar också att göra bättre mattor och därmed generera mer inkomst.
- Många vävare har synfel. Under året skickades en ögonspecialist till byarna, som erbjöd ögonkontroller och tillhandahöll gratis glasögon till drygt 700 vävare i vår leveranskedja.
- Label STEP identifierade också de fattigaste familjerna i vävarsamhällena och har stöttat 290 familjer med matpaket.

Våra medarbetare och organisation

Vår främsta tillgång är våra medarbetare. Vi tror att nyckeln till att locka och behålla den talang vi behöver för att uppnå våra strategiska ambitioner är att vara en modern och attraktiv arbetsgivare. Därför främjar vi åtgärder för att säkerställa ständig utveckling, mångfald och en inkluderande kultur där alla medarbetare kan trivas och som främjar lärande och utveckling.

Vi skyddar våra medarbetare genom att främja hälsa, säkerhet och välmående på arbetsplatsen när vi arbetar mot vårt slutliga mål om noll olyckor eller arbetsrelaterad ohälsa. Vi arbetar också för att skydda och stödja människor i de samhällen där vi och våra leverantörer verkar.

Våra Värderingar

Grunden till vår företagskultur ligger i våra värderingar, Focus on Impact, Stay True, Be Entrepreneurs - de visar vilka vi är och vad vi står för.

Värderingarna är ledstjärnor i vårt dagliga arbete, de ger uttryck i hur vi beter oss mot varandra inom organisationen, i ledarskapet, i våra dagliga beslut och i våra kund- och leverantörsrelationer.

Ett värderingsstyrt ledarskap

Ett värderingsstyrt och tydligt ledarskap är avgörande för att vi ska kunna förverkliga våra visioner. Kommunikation, samarbete över funktionsgränser samt att coacha medarbetare i deras utveckling är viktiga delar i ledarrollen. Våra ledare ska

agera som goda lagspelare och förebilder genom delaktighet och ansvarstagande i det dagliga arbetet. Våra ledare ska även inspirera till och driva engagemang för Rugvista i stort.

Grundläggande förväntningar som vi har på våra ledare är förmågan att fatta beslut, prioritera och delegera uppgifter samt coacha och stötta medarbetarnas välbefinnande och utveckling. För alla delar av ledarskapet ska bolagets värderingar återspeglas och vara styrande. Våra ledare har också en viktig roll som drivande i att kontinuerligt implementera, och vidareutveckla processer och kompetenser inom respektive ansvarsområde.

En engagerande och inkluderande arbetsmiljö

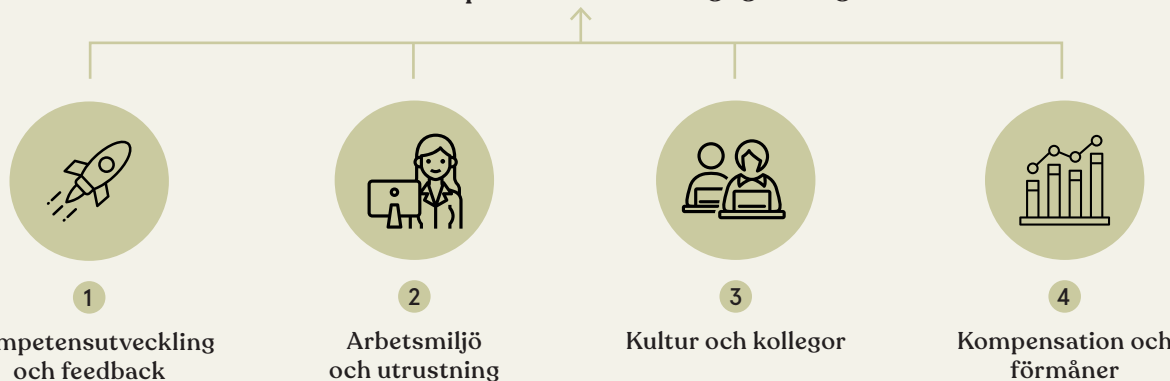
Vi eftersträvar en kultur och arbetsmiljö där engagemang, inklusion och mångfald är självklara och uppskattade för de fördelar de ger oss. Vår framgång är beroende av att våra medarbetare gör sitt bästa och för att de ska kunna göra det behöver de känna sig motiverade, involverade och uppskattade. Genom att se till att våra medarbetare är engagerade bygger vi upp en kultur av högt driv, eget ansvarstagande och mångfald. Allt detta är avgörande för att förverkliga vår medarbetarvision: att attrahera, motivera extraordinära personer vilket också våra styrningsprocesser är inriktade på. Tillsammans kan vi förverkliga våra tillväxtambitioner, uppfylla bolagets mål och ge våra kunder service i världsklass.

Vårt ramverk

Vi har utvecklat ett ramverk som stöttar ledarnas viktiga arbete inom rekrytering, organisations- och medarbetarutveckling. Ramverket fokuserar på fyra olika dimensioner av vårt arbetsgivarerbjudande:

- Kompetensutveckling & Feedback
- Arbetsmiljö & Utrustning
- Kultur & Kollegor
- Kompensation & Förmåner

Medarbetarprestation och engagemang



Ramverket ligger till grund för hur vi positionerar oss mot potentiella framtida medarbetare, hur vi kontinuerligt utvecklar vårt arbetsgivarerbjudande samt vad vi förväntar oss av våra medarbetare och ledare. Syftet med ramverket är att alla medarbetare ska uppleva ett engagemang, att deras arbete är motiverande och meningsfullt och att goda arbetsprestationer belönas.

1 Kompetensutveckling och feedback

Feedback- och utvecklingsprocessen för personalen utifrån tre kriterier:

- Kompetens
- Prestation & måluppfyllnad
- Efterlevnad av bolagets värderingar.

Feedback, kompetensutveckling och prestation diskuteras inom ramen för feedback- och utvecklingssamtal mellan medarbetare och chefer minst två gånger per år samt i regelbundna uppföljningssamtal. Processen hjälper våra ledare att ge konstruktiv feedback, tydliggöra förväntningar och hur medarbetare kan utvecklas genom personliga utvecklingsplaner. Processen bidrar till att öka engagemanget, prestationen och arbetsglädjen hos våra medarbetare.

Våra medarbetares engagemang och möjlighet till kompetensutveckling är avgörande för att Rugvista ska nå sina mål. I tillägg skapar möjligheter till personlig vidareutveckling både trivsel och arbetsglädje.

Under året hade vi i genomsnitt 14 timmar utbildning per medarbetare jämfört med 16 timmar under 2021.

2 Arbetsmiljö och utrustning

Vårt viktigaste mål är att alla medarbetare ska känna sig säkra och komma hem friska och oskadda efter arbetet. Rugvista har en nollvision för arbetsplatsolyckor.

Rugvista arbetar förebyggande med att identifiera och åtgärda brister och risker, rapportera och analysera inträffade händelser för att identifiera bakomliggande orsaker samt åtgärder för att förhindra liknande händelser i framtiden. Vi registrerar alla inträffade olyckor i ett digitalt system.

Riskerna på vårt huvudkontor omfattar hälsorisker relaterade till dålig ergonomi, distansarbete, dålig ventilation samt stress.

Säkerheten för personalen vid våra lager är avgörande för verksamheten. Arbetsmiljöriskerna omfattar fysiska risker främst i hanteringen av produkter men även psykosociala risker som stress och repetitiva arbetsuppgifter. De vanligaste arbetsskadorna är axel- och ryggsmärtor från repetitivt arbete och tunga lyft. För att förebygga den risken för arbetsrelaterade tillbud genomförde vi under 2022 en utbildning inklusive individuell scanning för all lagerpersonal med syfte att säkerställa måendet samt utbilda i god ergonomi och lyftteknik. 7 tillbud eller mindre olyckor rapporterades under 2022, jämfört med fem under föregående år.

Vi arbetar med flera olika hälsofrämjande aktiviteter för att skapa en hälsosam arbetsplats och minska sjukfrånvaron. Vi erbjuder till exempel massage och yoga under arbetstid samt erbjuder ett generöst friskvårdsbidrag.

År 2022 var sjukfrånvaron 5,9% (7,1%) på våra lager och 3,5% (3,6%) på vårt huvudkontor, vilket totalt är lägre än 2021.

Tillbudshantering

Vi utför fortlöpande riskbedömningar i syfte att kultivera och bibehålla en säker arbetsmiljö. Vi stöder föreningsfriheten för alla medarbetare och har tecknat kollektivavtal för alla anställda.

Månatliga enkäter

Arbetsmiljöfrågor, engagemang och trivsel följs upp genom månatliga enkäter som bland annat mäter medarbetarnas Net Promotor-poäng (eNPS). Detta är en viktig kanal för tidiga signaler om behov av åtgärder. Medelpoängen för året landade på 47, vilket är 2 poäng bättre än föregående år. Målet till 2030 är att nå upp till en eNPS på 80. Vi arbetar kontinuerligt med att förbättra vår eNPS poäng, vilket i sin tur innebär nöjda och motiverade medarbetare.

Visselblåsarsystem

Vi vill främja ett öppet affärsklimat och en god affäretik. Anställda kan anonymt anmäla missförhållanden eller farhågor genom företagets tredjepartssystem för visseblåsare. Under 2022 har inga anmälningar tagits emot.

3 Kultur och kollegor

Rugvista värnar alla människors lika värde och respekt för varandra. Det främjar samarbeten och bidrar till utveckling både för våra medarbetare och för bolaget. Som en inkluderande arbetsgivare tillhandahåller vi en inbjudande arbetsplats där alla, oavsett kön och etnicitet, sexuell läggning, kan känna sig säkra och bekväma att fritt utbyta tankar och våga säga sin åsikt. Öppenhet, mångfald och inkludering är avgörande för Rugvistas fortsatta framgång. Vi är väldigt stolta över att vara ett team på knappt 100 medarbetare med rötter från mer än 30 länder.

4 Kompensation och förmåner

Våra kontorsanställda kompenseras utifrån en individuell kompensationsmodell som är länkad till feedback- och utvecklingsprocessen. Våra kollektivanställda kompenseras utifrån gällande kollektivavtal.

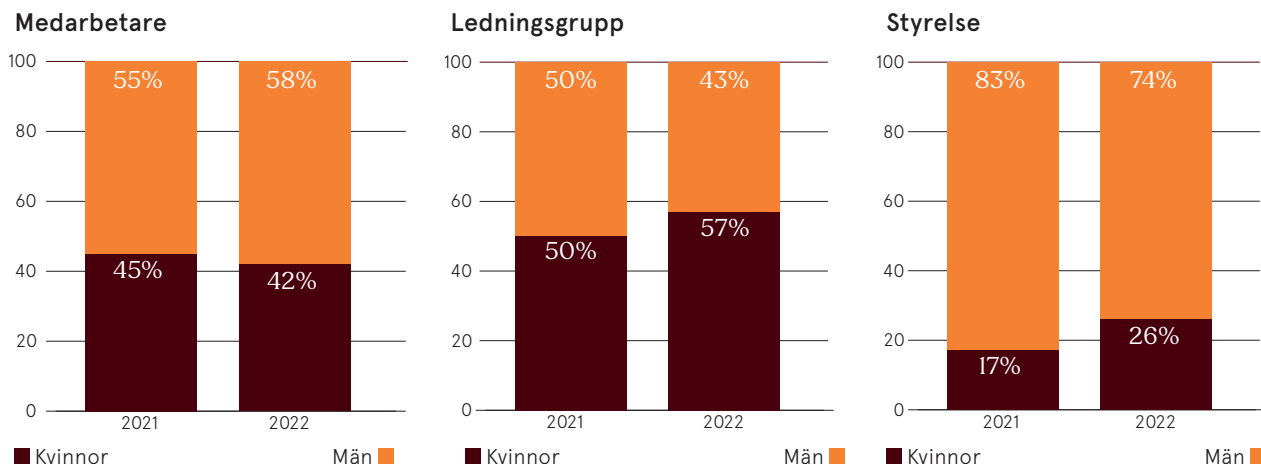
Den individuella kompensationen bestäms för varje medarbetare med hänsyn till Rugvistas utvärderings- och utvecklingsramverk samt satta lönekriterier. Genom detta ramverk vill vi tydliggöra förväntningar på roll och prestation, vad som värderas vid lönesättning samt hålla de gemensamma värderingarna levande i hela bolaget. Ramverket utgör ett stöd till ledare och är ett verktyg för att våra ledare ska kunna göra en saklig bedömning av medarbetarnas resultat, prestation och engagemang.

I kompensationsmodellen ingår även ett förmånspaket som ska underlätta för våra medarbetare att ha en hållbar livsstil. Vi erbjuder hälsofrämjande aktiviteter såsom massage under arbetstid, gratis yoga och ett generöst friskvårdsbidrag. I tillägg erbjuder vi flera andra förmåner så som rabatter på t ex gym, underhållning och shopping.

Rugvista är medlemmar i Svensk Handel och har tecknat kollektivavtal med Handelsanställdas Förbund och Unionen.

KÖNSFÖRDELNING

Genomsnittligt antal medarbetare under 2022 var 92,5 (82). Av dessa var 42% kvinnor och 58% män. I ledningsgruppen var motsvarande siffra 57% kvinnor respektive 43% män. Dessa är viktiga nyckeltal för oss, där en välbalanserad könsfördelning på alla nivåer är av ytterst vikt för att uppnå bästa resultat.



Fokus: Nyckeltal för den egna organisationen

KPI	Mål		Resultat	
	2030	2025	2022	2021
Utbildningstimmar per anställd	16	12	14	15
Sjukfrånvaro på lager	3%	4%	5,9%	7,1%
Sjukfrånvaro på kontor	3%	3%	3,5%	3,6%
Personalomsättning (%)	10-20%	10-20%	15%	11%
Arbetskadorna / incidenter	0	0	7	5


Huvudfokus för 2023

People

Vi kommer att fortsätta att arbeta för att skapa positiv social påverkan för våra anställda och människor i hela vår värdekedja genom att tillhandahålla en säker och inkluderande arbetsmiljö samt säkerställa ansvarsfulla affärsmetoder. För detta planerar vi att fokusera på följande under 2023:

- **Säkerställa att alla** nya leverantörer signerar våra avtal och uppförandekod samt ingår i bedömningscykeln för leverantörskedjan innan första ordern läggs.
- **Fortsätta utbilda** leverantörerna att arbeta i enlighet med bästa praxis för sociala och miljömässiga frågor.
- **Säkerställa att alla** eventuella överträdelser av Rugvistas uppförandekod och policyer blir utredda.
- **Attrahera, motivera** och behålla medarbetare genom att utveckla och förfina ramverket för feedback, kompetensutveckling och kompensation.
- **Genomföra regelbundna** medarbetarundersökningar samt organisatoriska och sociala arbetsmiljöundersökningar.
- **Fortsätta det systematiska** arbetet mot en nollvision för hälsa och säkerhet genom att främja en god och inkluderande arbetsmiljö samt förebygga arbetsrelaterade skador.





” Våra extraordinära medarbetare, deras passion och engagemang är helt avgörande för att vi ska kunna uppnå våra långsiktiga ambitioner. Vi strävar efter att ha en arbetsmiljö och kultur som ger syfte och utmaningar, och som ger alla möjlighet att uppnå och överträffa sin potential.

Patricia Rajkovic Widgren
Chief Organization & Sustainability Officer



Business

Att vara och agera som ett ansvarsfullt företag är grundläggande för oss. Vår uppförandekod och våra riktlinjer syftar till att etablera en medvetenhet om vikten av ansvarsfullt agerande samt regelefterlevnad hos alla våra medarbetare och samarbetspartners.

UPPRÄTTHÅLLA GOD BOLAGSSTYRNING OCH AFFÄRSETIK

Uppförandekod och andra policyer

Rugvistas uppförandekoder, policydokument och övriga riktlinjer ligger till grund för företagets hållbarhetsarbete och därmed förknippade risker. Policyer och riktlinjer revideras en gång om året.

Policydokument och riktlinjer för hållbarhet omfattar:

- Rugvistas uppförandekod för medarbetare
- Rugvistas uppförandekod för leverantörer
- Rugvistas antikorrupsionspolicy

Efterlevnad av regler och bestämmelser

Efterlevnad av regler och bestämmelser är nödvändig för Rugvista och det bästa sättet att förhindra att verksamheten används för korruption och bedrägeri.

Rugvista kräver att bolagets styrelse, ledning samtliga medarbetare följer Rugvistas uppförandekod, policys, riktlinjer samt tillämplig lagstiftning och andra relevanta regler.

Alla anställda måste underteckna företagets uppförandekod i samband med anställning och det är obligatoriskt för alla leverantörer att underteckna uppförandekoden för leverantörer.

Förebyggande av korruption

Korruption är en risk i de regioner där Rugvistas leverantörer har sin verksamhet. Ett etiskt handlande, med respekt och integritet, är en grundregel inom bolaget och ingår i våra värderingar. Vår personalpolicy och våra uppförandekoder beskriver vilka förväntningar som finns på medarbetare och leverantörer och att vi har nolltolerans för alla former av korruption. Bolaget utbildar från tid till annan relevanta personer i bolaget i hur korruption förebyggs och hanteras.

Kontinuerlig utveckling av leverantörskedjan

Transparens inom leverantörskedjan är mer än att veta var i världen våra mattor produceras – det är att vi vet vilka leverantörerna är, vilka deras underleverantörer är, hur de arbetar och hur vi bäst kan stötta dem i att arbeta på ett ansvarsfullt och effektivt sätt.

Vårt nätverk av leverantörer och tillverkare sträcker sig över flera länder och omfattar ett 20-tal leverantörer, huvudsakligen belägna i Asien och Europa. Vårt fokus är att bygga långsiktiga relationer med nyckelpartners i leverantörskedjan, där vi tillsammans utvecklar framgångsrika och hållbara affärer.

Innan vi inleder en relation med en potentiell ny leverantör gör vi en bedömning för att identifiera och agera på upptäckta potentiella risker för mänskliga rättigheter samt miljörisiker. Under onboarding-fasen kräver vi att våra leverantörers redovisar vilka produktionsanläggningar och underleverantörer de har. Vår långsiktiga ambition är en helt transparent leverantörskedja, bortom tier 1 och tier 2.

92% av de antal mattor som lagras på våra lager är tillverkade i Indien och Turkiet. Mattor tillverkade i Persien, Afghanistan, Kina, Belgien och Pakistan köps in från europeiska grossister. Alla produktionsanläggningar omfattas av våra revisionsystem; amfori BSCI eller Label STEP.

KPI	Mål		Resultat	
	2030	2025	2022	2021
Andel leverantörer som undertecknat uppförandekoden	100%	100%	100%	100%
Kartlagda leverantörer i tier 2 (i procent av Rugvistas inköpsvärde)	100%	100%	67%	72%
Antal rapporterade korruptionsincidenter	Identifiera alla	Identifiera alla	0	0



Huvudfokus för 2023

Business

Vårt långsiktiga fokus är att bibehålla en god förvaltning och en ansvarsfull affärspraxis. För 2023 innebär detta följande huvudfokus:

- **Fortsätta att mappa** våra underleverantörer och deras leverantörer.
- **Säkerställa implementeringen** av vår/ amfori BSCI:s uppförandekod för våra tier 2 leverantörer.
- **Implementera vårt** externa visselblåsarsystem i leverantörsledet.
- **Anti-korruptionsutbildning** av nyckelpersoner.
- **Engagera** nuvarande och potentiella investerare i våra hållbarhetsambitioner och framsteg.



Hållbarhetsrisker

Hållbarhetsrisker avser risker som är direkt eller indirekt förknippade med miljörisker, klimatförändring, uppförandekod och ansvarsrisker.



Vårt arbete är inriktat på att identifiera och utvärdera Rugvistas viktigaste hållbarhetsrisker. Dessa går igenom regelbundet och vi identifierar vilka system, metoder och kontroller som redan finns eller som behöver införas för att minimera riskernas eventuella följdverkningar.

De flesta av riskerna kan hanteras genom interna rutiner och kontroller medan vissa risker är mer utmanande och komplexa, till exempel politiska, kulturella eller risker som kräver djupgående förändringar av hela branschen. Vi ser långsiktiga partnerskap och samarbeten med leverantörerna som viktiga nycklar till att minska dessa risker.

Vi har identifierat och arbetar med nedan hållbarhetsrisker som vi bedömer som några av de viktigaste:

Överträdelse av grundläggande arbetarrättigheter

Risk: Genom hela leverantörskedjan, i de flesta av våra produktionsländer, finns risk för överträdelser av grundläggande arbetsrelaterade rättigheter. Dessa överträdelser gäller huvudsakligen rätten till föreningsfrihet och kollektiva förhandlingar, alltför mycket övertid, ohälsosam och osäker arbetsmiljö, barnarbete samt olagliga och osäkra anställningar. Problemen varierar beroende på produktionsland. Medan risken för alltför mycket övertid och olagliga arbetstagare exempelvis är högre i Turkiet, är risken för osäker arbetsmiljö högre i Indien. Risken för barnarbete i vår leverantörskedja bedöms inte längre vara stor, och inga sådana fall har rapporterats hos våra leverantörer under det senaste året. Förekomst av barnarbete är en nolltoleransöverträdelse.

Riskreduceringsplan: Vår uppförandekod för affärspartners omfattar alla grundläggande arbetsrättigheter som nämnts ovan. Vi hanterar dessa risker genom vårt externa revisionsystem och genom att göra regelbundna uppföljningar på uppförandekoden. I detta ingår att ta reda på om det finns en väl fungerande klagomålsmekanism hos våra leverantörer. När det gäller fynd eller problem som identifieras genom revisionerna, samarbetar vi med våra leverantörer, anting-

en direkt eller genom ideella organisationer, för att sätta en avhjälpandeplan som vi följer upp för att säkerställa att framsteg görs. Även om vissa av dessa risker, såvitt vi vet, inte har realiserats har vi genom våra riskbegränsande insatser kunnat identifiera potentiella problem och tillsammans med leverantören förbättra produktionsförhållandena och arbetsmiljön, till exempel genom att minska antalet övertidstimmar hos leverantörer i Turkiet.

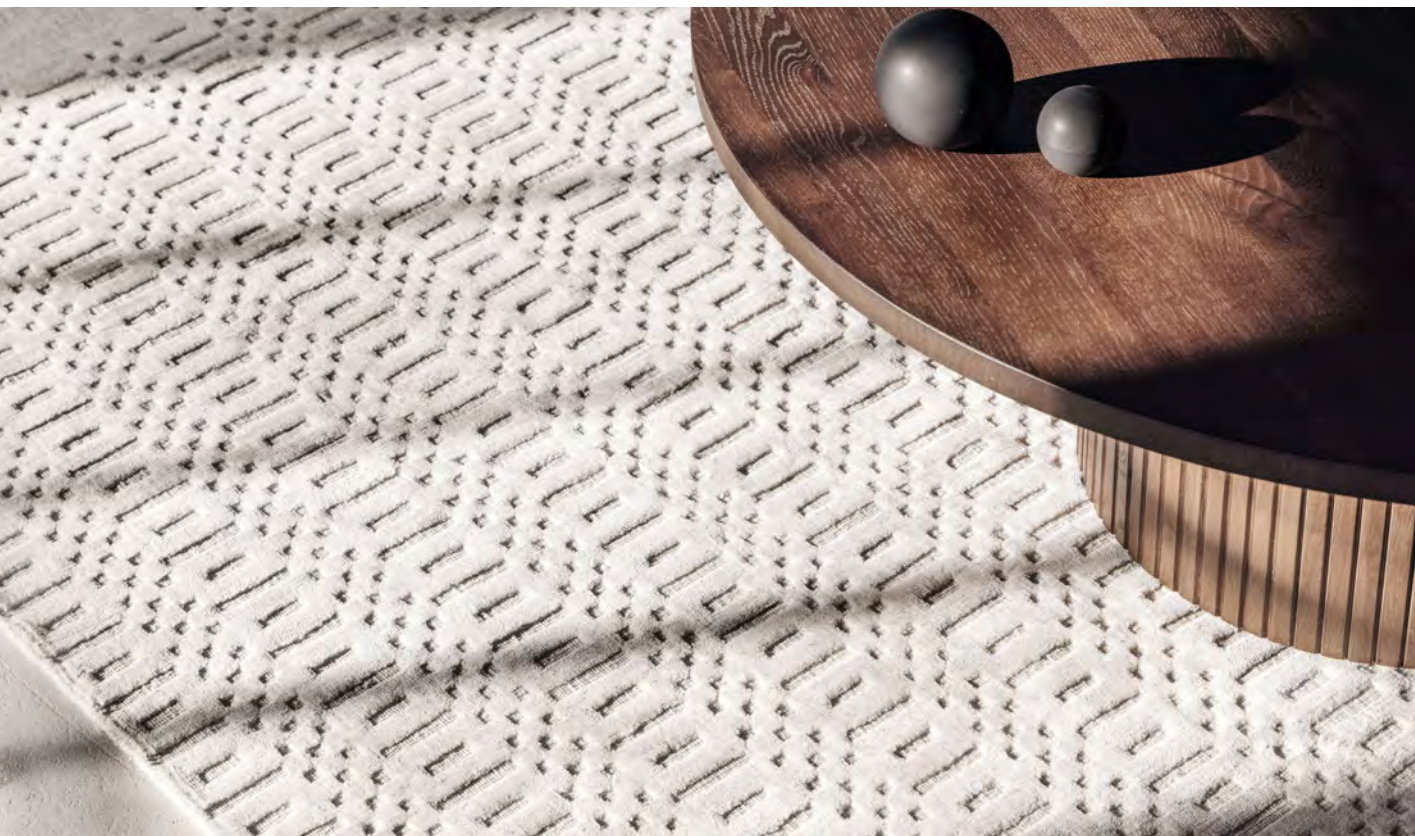
Klimatförändringar

Risk: Textilproduktion har en betydande negativ miljöpåverkan, till exempel är utsläpp av växthusgaser, främst på grund av enterisk fermentering, vid tillverkning av ull stora. Även förbrukning av vatten, kemikalier och energi är hög under hela produktionsprocessen. Utan ett riktigt förebyggande arbete uppstår en betydande miljöpåverkan. Vi som bolag är beroende av en väl fungerande leveranskedja, och klimatförändringar riskerar att också att störa vår produktion. Klimatförändringarna påverkar alla delar av världen, men vissa länder och regioner löper högre risk, exempelvis Indien och Pakistan. Det är också länder som vi köper från.

Riskreduceringsplan: En grundbult i vår hållbarhetsstrategi är att minska vår miljöpåverkan, vilket vi arbetar med på flera olika plan. Vi har till exempel förbundet oss till initiativet Science Based Target som ytterligare ett steg för att påskynda arbetet med att minska vårt klimatavtryck. Vi har under 2022 även genomfört livscykelanalys för våra fem största material och resultatet kommer att hjälpa oss och våra leverantörer i arbetet med att minska miljöpåverkan för respektive material samt att välja mer hållbart framställda material.

Resursbrist

Risk: För närvarande utgör den dominerande linjära produktionsmodell som vi förlitar oss på ett stort hot i och med den ökande utarmningen av världens naturresurser. Detta innebär en förlust av biologisk mångfald vilket har en negativ



inverkan på klimatet och leder till livsmedelsbrist vilket förväntas ha stor inverkan på världens BNP. Med en affärsmodell som för närvarande förlitar sig främst på nya råvaror kan konsekvenserna bli kännbara om de inte hanteras. ’

Riskreduceringsplan: En av hörnstenarna i Rugvistas hållbarhetsstrategi är att utveckla och hela tiden öka affärsmodellens cirkulära element. Detta kommer att göra det möjligt för oss att bidra till en positiv utveckling för världen, men också att på ett bättre sätt frigöra vår ekonomiska prestation från användningen av nytt råmaterial så att vi får motståndskraft inför framtiden. Resultatet är beroende av vår framgång i arbetet med att implementera hållbarhetsstrategin och vår förmåga att utveckla ett ännu hållbarare kunderbjudande.

Produktsäkerhet

Risk: Kunderna måste kunna lita på produktsäkerheten vid användning av våra mattor. Vi har identifierat att den största produktsäkerhetsrisken för mattor är relaterad till produktens kemikalieinnehåll.

Riskreduceringsplan: Samtliga våra leverantörer under-tecknar ett åtagande att följa Kemikaliegruppens kemikalie-restriktionslista som följer EU-lagstiftning (REACH, BPR och EU:s avfallsagstiftning) och den internationella kemikalieagstiftningen (POPS). Kemiska analyser på produkterna utförs regelbundet av leverantörerna liksom av Rugvista.

Oetiskt affärsbeteende

Risk: Produktion i utvecklingsländer med utbredd fattigdom och instabila politiska situationer medför en korruptionsrisk. Korruptionen kan yttra sig på olika sätt genom leverantörskedjan, till exempel i form av mutor.

Riskreduceringsplan: Vår uppförandekod har nolltolerans mot alla typer av korruption och vi reviderar regelbundet leverantörerna gentemot koden. I detta ingår att ta reda

på om det finns en väl fungerande klagomålsmekanism hos våra leverantörer. Under 2022 tog vi ännu ett steg genom att införa en global visseblåsarkanal som även kan användas av personer i vår leverantörskedja för att meddela Rugvista direkt om det finns anledning att misstänka till exempel oetiskt affärsbeteende i Rugvistas leverantörskedja. Under 2023 kommer implementationen av visseblåsarkanalerna att intensifieras genom arbete att sprida medvetenhet kring kanalerna.

Politisk och social instabilitet och externa faktorer på produktions- och försörjningsmarknaderna

Risk: Rugvista erbjuder mattor som tillverkats i flera länder, varav några klassificeras som högriskländer. Osäkerhet i geopolitik, säkerhet och handel har en betydande inverkan på vår verksamhet. Detta kan gälla handelsrestriktioner, krig, ökade skyddsåtgärder för nationella säkerhetsändamål och naturkatastrofer. Exempel som potentiellt kan påverka Rugvista är de aktuella situationerna i två av våra produktionsländer; Afghanistan och Iran.

Riskreduceringsplan: Det är av högsta vikt att vi hela tiden monitorerar utvecklingen i våra produktions- och inköpsländer och har processer på plats för att upprätthålla en säker produktion i osäkra situationer. Genom vårt samarbete med Label STEP, som har närvaro och väletablerade nätverk i högriskländer, kan vi fortsätta att bedriva verksamhet enligt våra höga standarder och säkerställa efterlevnaden av vår uppförandekod så länge situationen tillåter, både ur ett juridiskt och etiskt perspektiv men också med avseende på säkerhetsläget. Att bedriva verksamhet också i högriskländer ser vi som en möjlighet att ha en positiv inverkan på utvecklingen. För närvarande åstadkommer vi detta både genom kapacitetssuppleering med våra leverantörer och genom att bidra till utbildningsprogram för vävare i dessa länder i samarbete med organisationer som Label STEP. En annan viktig åtgärd för att hantera och minska denna risk är arbetet vi gör för att sprida ut produktionen på olika länder och leverantörer.



Samarbeten

Samarbete och partnerskap är en viktig del av vår hållbarhetsstrategi eftersom vi behöver en mångfald av perspektiv för att utveckla nya lösningar på de hållbarhetsutmaningar vi står inför. Alla samarbeten för med sig unik expertis, kompetens och resurser, och när ett sådant samarbete organiseras väl kan det ha en stor potential att ta itu med systemutmaningar. Därför bygger vi partnerskap med ideella organisationer och andra intressenter som gör det möjligt för oss att höja ribban bortom organisatoriska gränser och bidra till en hållbar utveckling inom mattbranschen.

Amfori BSCI

Rugvista är medlemmar i amfori BSCI, ett världsomfattande initiativ för företag som vill förbättra arbetsförhållandena i den globala leverantörskedjan. BSCI sammanför fler än 2400 företag kring en gemensam uppförandekod, och deras främsta uppgift är att stödja nätverket i arbetet med att skapa hållbara och etiska leverantörskedjor.

Label STEP

För att kunna hantera komplexiteten kring revisioner av mattor vävda och knutna av hemvävare är Rugvista sedan 2019 en certifierad Label STEP Fair Trade-partner. Label STEP är en ideell organisation som engagerar sig i mattvävares

levnadsvillkor och välmående inom industrin för handgjorda mattor. Label STEP verkar aktivt för långsiktiga förbättringar i mattindustrin samtidigt som de ger mattvävare möjlighet till utbildning inom mänskliga rättigheter, hälsa och säkerhet samt ekonomi.

Care & Fair

Sedan 2018 har vi ett nära samarbete med Care & Fair, en ideell organisation som syftar till att möjliggöra regelbunden skolgång för mattknytares barn, ge kvinnor möjlighet att lära sig läsa och skriva samt tillhandahålla gratis sjukvård till hela familjen. För närvarande driver Care & Fair 10 skolor, 6 centrum för vuxenutbildning och 3 vårdcentraler i Indien och Pakistan.

FN:s Global Compact initiativ

Vi har varit medlemmar i FN:s Global Compact-initiativ (UNGC) sedan 2020. UNGC är ett strategiskt policyinitiativ för företag som vill anpassa sin verksamhet och sina strategier till 10 allmänt vedertagna principer inom mänskliga rättigheter, arbetsrätt, miljö och korruptionsbekämpning. Vår uppförandekod omfattar UNGC:s tio principer, och vi gestaltar de grundläggande begreppen rättvisa, öppenhet och respekt för människor och den miljö som berörs av vår verksamhet.



” Alla samarbeten för med sig unik expertis, kompetens och resurser...

RISE Kemikaliegruppen

Sedan 2019 har vi varit medlemmar i Kemikaliegruppen, en del Sveriges forskningsinstitut (RISE). Det är en plattform för kunskap om kemikalier i textilproduktionskedjan och kommunikation av kemikaliekraav till våra leverantörer. Genom samarbete med RISE Kemikaliegruppen försöker vi hålla oss uppdaterade om lagstiftning och föreskrifter som rör kemikalier.

GIAB

Vi har sedan 2018 ett samarbete med GIAB, vars affärsidé att facilitera återbruk bygger på återförsäljning av överblivna eller defekta produkter till konsumenter. Genom samarbetet med GIAB kan mattor som är defekta komma till användning i stället för att destrueras.

Svensk Handel

Rugvista är medlemmar i Svensk Handel, den arbetsgivarorganisation som betjänar hela handelssektorn. Förbundet företräder handelsföretag i frågor som rör sysselsättning och ekonomisk politik. Svensk handel har till uppgift att skapa bästa möjliga villkor för både stora och små handelsföretag.

Science Based Targets initiative (SBTi)

Initiativet Science Based Targets (SBTi) främjar ambitiösa klimatåtgärder inom den privata sektorn genom att göra det möjligt för företag att sätta vetenskapligt baserade klimatmål som är förenliga med målsättningarna i Parisavtalet. Under 2021 fick Rugvista sina klimatmål godkända av Science-Based Targets initiativet, vilket säkerställer att reduktionsmålen av växthusgaser är förenliga med de nivåer som krävs för att uppfylla Parisavtalets målsättningar.

Tradera

Tillsammans med Tradera lanserade Rugvista under 2022 en cirkulär plattform där kunder har möjligheten att förlänga livscykeln för sina Rugvista mattor genom att sälja dem vidare till andra privatpersoner.

Textile Exchange

Rugvista är medlem i Textile Exchange, en global, ideell organisation som tillhandahåller kunskap och verktyg för att göra betydande förbättringar inom tre kärnområden: fibrer och material, integritet och standarder samt leveranskedjor.

Hållbarhetsstyrning

Globala mål för hållbar utveckling	Ämnen	Hantering/policys	2022 års aktiviteter	Uppföljning
	Ekonomiskt resultat.	Interna finansiella mål.	Att säkerställa en ekonomiskt hållbar verksamhet över tid och att verksamheten uppfyller och förväntningar från ägare, styrelse och ledning. OKR och prognoser.	Månatliga redogörelser till ägare och styrelse.
 	Ökad andel av återvunnet/hållbart material.	LEAD.CHANGE-strategin.	Att säkerställa att de valda materialen faktiskt bidrar till vårt mål att öka andelen återvunnet, återanvänt eller naturligt inköpt material till 80% fram till 2030. Börja sälja tryckta mattor av 80% återvunnen bomull.	Kvartalsvis analys av material i lager.
   	Minskad miljöpåverkan.	LEAD CHANGE-strategin, uppförandekod för leverantörer.	Arbete för att minska lastbilstransporterna. Att uppmuntra leverantörer att använda energi från förnybara källor, exempelvis solpaneler. Kontinuerliga revisioner genom Amfori BSCI och Label STEP och löpande kommunikation med leverantörerna där vi strävar efter att premiera bra miljöinitiativ. Byte till förnybar el på HK och våra lager. Implementering av hållbarhets-ambassadörer och kommitté på medarbetarnivå som bidrar till ett större engagemang till minskad miljöpåverkan.	Årlig granskning av energiförbrukningen. Orsak till eventuella ökningar av lastbilstransporterna måste förklaras. Ökad energianvändning måste förklaras och korrigeringsåtgärder vidtas så snart som möjligt. Om vi upptäcker att någon affärspartner systematiskt inte uppfyller våra miljökrav kommer samarbetet med leverantören/speditören i fråga att avbrytas.
 	Produktsäkerhet.	Uppdaterade leverantörsavtal, förteckning över kemikalier-restriktioner.	Vi säkerställer att våra produkter håller hög kvalitet och uppfyller kundernas förväntningar och lagstadgade krav.	Om otillåtna kemikalier/innehåll upptäcks stoppas produkterna och destrueras om inget annat alternativ är möjligt.
 	Goda arbetsförhållanden och arbetshälsa och säkerhet (egen verksamhet och leverantörskedja).	Uppförandekod för leverantörer Kollektivavtal, systematiskt arbetsmiljöarbete.	God hälsa och stämning i personalen bidrar till ett lönsamt företag, gynnar samhället och är viktig för den personliga utvecklingen. Förebyggande insatser för hälsa och säkerhet – på lagren och huvudkontoret. Erbjudande om företagshälsovård, massage, yoga och friskvårdsbidrag. Säkerhetsutbildning och skyddsronder. Kontinuerliga revisioner genom Amfori BSCI och Label STEP och löpande kommunikation med leverantörerna kring vikten av goda arbetsförhållanden.	Regelbundna tredjepartsrevisioner. Rapportering av olyckor och tillbud. Uppföljningssamtal med medarbetare. Månatliga medarbetarenkäter.

Globala mål för hållbar utveckling	Ämnen	Hantering/policies	2022 års aktiviteter	Uppföljning
  	Säkerställande av mänskliga rättigheter genom hela värdekedjan.	Uppförandekod för leverantörer.	<p>Syftet är att eftersträva en säker och trygg arbetsmiljö och att leverantörerna ska respektera mänskliga rättigheter.</p> <p>Revisioner genom amfori BSCI och Label STEP. Löpande kommunikation med leverantörerna.</p>	Revisioner genom Amfori BSCI och Label STEP och löpande kommunikation med leverantörerna. Utbildning genom amfori BSCI:s utbildningssystem.
 	God affärsetik.	Uppförandekod för leverantörer.	<p>Syftet är att eftersträva en säker och trygg arbetsmiljö och att leverantörerna ska respektera mänskliga rättigheter.</p> <p>Revisioner genom amfori BSCI och Label STEP. Löpande kommunikation med leverantörerna.</p>	Revisioner genom amfori BSCI och Label STEP. Löpande kommunikation med leverantörerna.
 	En sund och inkluderande företagskultur med icke-diskriminering, mångfald och jämställdhet.	Uppförandekoder för Rugvistas leverantörer och medarbetare, leverantörsavtal, personalpolicy och bolagets värderingar.	<p>Målet är en god regelefterlevnad och att på bästa sätt förhindra att verksamheten används för korruption och bedrägeri.</p> <p>Utbildning i korruptionsbekämpning.</p>	Internutbildning, implementering av bolagets värderingar.
 	Kompetensutveckling och karriärmöjligheter för medarbetarna.	Rugvista People utvärderings- och utvecklingsprocess.	<p>Vi strävar efter att locka till oss den kommande generationens stjärnor. Detta arbete är en del av vårt värdeerbjudande som arbetsgivare och syftar till att säkerställa att vi har rätt kompetens för att uppnå våra strategiska mål.</p> <p>Utvecklingssamtal med en personlig utvecklingsplan.</p>	Regelbunden handledning och uppföljning med närmaste chef.
 	Förebyggande av korruption och mutor.	Intern policy för korruptionsbekämpning, uppförandekod för Rugvistas anställda och samt riktlinjer.	<p>Alla relationer som Rugvista är engagerade i ska kännetecknas av god affärsetik.</p> <p>Allmän information om korruptionsbekämpning kommuniceras till nyckelmedarbetare.</p>	Rugvistas visseblåsarsystem.

Revisorns yttrande avseende den lagstadgade hållbarhetsrapporten

Till bolagsstämman i RugVista Group AB (publ), org.nr 559037-7882

Uppdrag och ansvarsfördelning

Det är styrelsen som har ansvaret för hållbarhetsrapporten för år 2022 på sidorna 26-61 och för att den är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

Granskningens inriktning och omfattning

Vår granskning har skett enligt FARs rekommendation RevR 12 Revisorns yttrande om den lagstadgade hållbarhetsrapporten. Detta innebär att vår granskning av hållbarhetsrapporten har en annan inriktning och en väsentligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt

International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige har. Vi anser att denna granskning ger oss tillräcklig grund för vårt uttalande.

Uttalande

En hållbarhetsrapport har upprättats.

Malmö den 13 april 2023
Ernst & Young AB

Martin Henriksson
Auktoriserad revisor



Bolagsstyrnings- rapport

Innehåll

- 64 Bolagsstyrning
- 66 Rugvista bolagsstyrningsstruktur
- 67 Aktien och största aktieägare
- 68 Bolagsstämman
- 68 Valberedningen
- 70 Revisorer
- 70 Rugvista system för intern kontroll och riskhantering
- 71 Internrevision
- 72 Styrelsen
- 74 VD och övriga ledande befattningshavare
- 76 Revisorns yttrande om bolagsstyrningsrapporten





Bolagsstyrningsrapport

Bolagsstyrning

RugVista Group AB (publ) är ett svenskt publikt aktiebolag vars aktier är noterade på Nasdaq First North Premier Growth Market sedan mars 2021. "Rugvista Group" eller "Bolaget" avser, beroende på sammanhanget, RugVista Group AB (publ) (organisationsnummer 559037-7882) eller den koncernen vari RugVista Group AB (publ) är moderbolag. Bolagsstyrningens roll i Rugvista Group är att skapa förutsättningar för ett aktivt, och ansvarsfullt ägande, en tydlig ansvarsfördelning mellan bolagsorganen, och att förhindra intressekonflikter. Väl fungerande bolagsstyrning är en förutsättning för att upprätthålla Bolagets förtroende på marknaden och skapa mervärde för Bolagets intressenter. Bolagets principer för bolagsstyrning gäller för samtliga bolag i koncernen, som för närvarande består av Bolaget och dess helägda dotterbolag Rugvista AB (registreringsnummer 556458-9207). Denna bolagsstyrningsrapport har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och svensk kod för bolagsstyrning ("Koden") samt har granskats av Bolagets revisor.

Bolagsstyrningsprinciper

Bolagets bolagsstyrning baseras huvudsakligen på reglerna i aktiebolagslagen (2005:551), årsredovisningslagen (1995:1554), bolagsordningen samt Bolagets uppförandekod och andra interna styrdokument. Utöver ovan tillämpar Bolaget även Nasdaq First North Premiers Regelverk för emittenter och Koden samt andra tillämpliga lagar och regler. Grundläggande för Bolagets bolagsstyrning är också Bolagets företagskultur, arbetssätt och värderingar. Information om principer för bolagsstyrning för Rugvista Group framgår också av Bolagets webbsida www.rugvistagroup.com.

SVENSK KOD FÖR BOLAGSSTYRNING

Koden är en del av näringslivets självreglering och anger normer för god bolagsstyrning. Koden gäller för svenska bolag vars aktier är upptagna på en reglerad marknad och ska även tillämpas för bolag noterade på Nasdaq First North Premier Growth Market. Nu gällande Kod finns tillgänglig på Kollegiet för svensk bolagsstyrnings webbplats www.bolagsstyrning.se. Koden bygger på principen "följ eller förklara" vilket innebär att ett bolag som tillämpar Koden kan avvika från enskilda regler och välja andra lösningar som man bedömer bättre lämpade med hänsyn till bolagets särskilda omständigheter men då ska förklaring avges där man redovisar skälen till avvikelserna samt den lösning man valt i stället. De fall där Bolaget avviker från Koden redovisas nedan.

Kodregel	Avvikelse samt förklaring
7.1 angående styrelseutskott allmänt.	Styrelsen har beslutat att inte inrätta några utskott. Styrelsen i dess helhet fullgör de uppgifter som ankommer på sådana utskott. Se närmare beskrivning av den lösning Bolaget valt under avsnittet avseende styrelseutskott.
7.2 angående revisionsutskott.	Styrelsen har beslutat att inte inrätta något revisionsutskott. Styrelsen i dess helhet fullgör de uppgifter som ankommer på sådant utskott. Se närmare beskrivning av den lösning Bolaget valt under avsnittet avseende styrelseutskott.
7.3 "I bolag som inte har en särskild granskningsfunktion (internrevision) ska styrelsen årligen utvärdera behovet av en sådan funktion och i beskrivningen av den interna kontrollen i bolagsstyrningsrapporten motivera sitt ställningstagande."	Styrelsen har beslutat att inte ha en särskild funktion för internrevision. Behov av sådan funktion utvärderas årligen av styrelsen. Se närmare beskrivning av den lösning Bolaget valt under avsnittet Internrevision samt beskrivningen av Rugvistas system för intern kontroll och riskhantering.
9.1-9.3 angående ersättningsutskott.	Styrelsen har beslutat att inte inrätta något ersättningsutskott. Styrelsen i dess helhet fullgör de uppgifter som ankommer på sådant utskott. Se närmare beskrivning av den lösning Bolaget valt under avsnittet avseende styrelseutskott.

Aktien och största aktieägare

Första handelsdag för RugVista Group AB (publ) aktien på Nasdaq First North Premier Growth Market var 18 mars 2021. Aktiens ISIN kod: SE0015659834. Bolagets aktiebok förs av Euroclear Sweden AB. Totalt

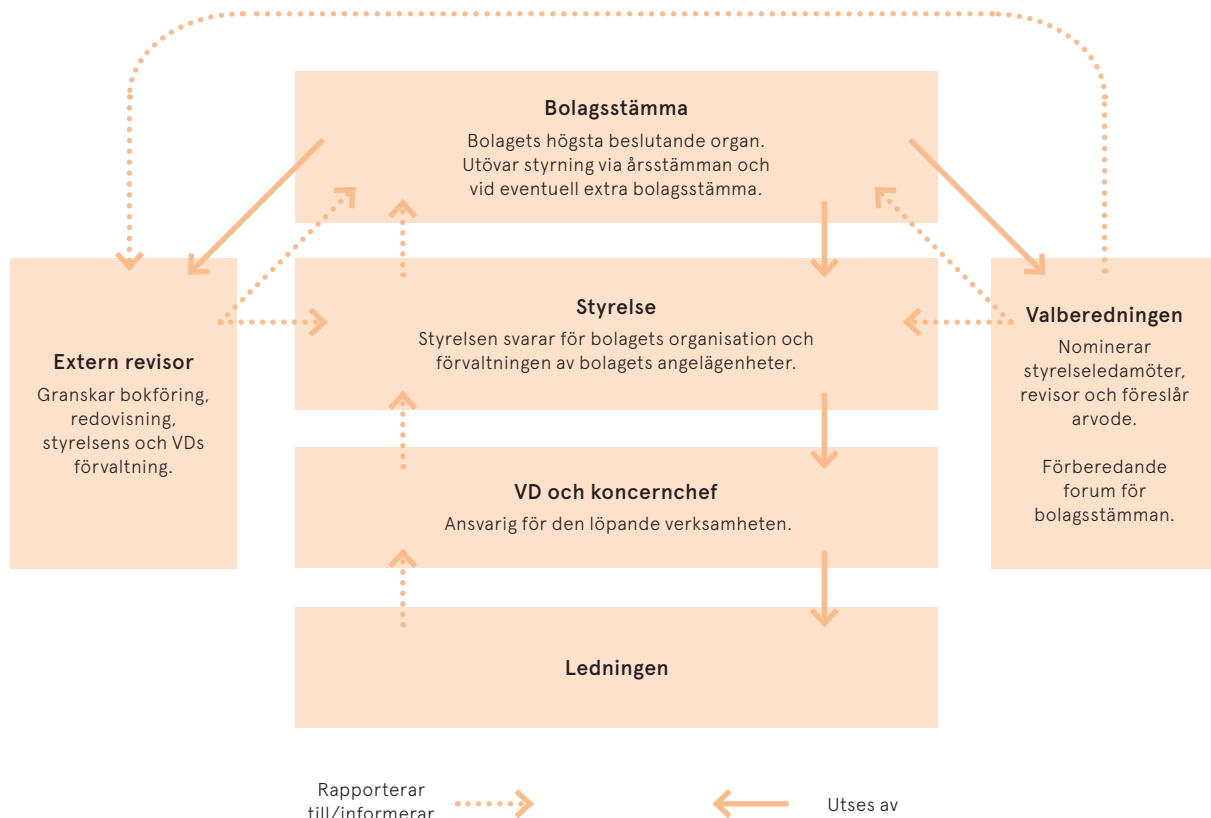
antal aktier i Bolaget per 31 december 2022 var 20 785 140 och varje aktie berättigar till en (1) röst.

De 10 största aktieägarna per 30 december 2022 listas i tabellen nedan.

Ägare	Antal aktier	Andel av kapital	Andel av rösterna
Madhat AB	2 505 874	12,1%	12,1%
Futur Pension	1 903 356	9,2%	9,2%
Bank Julius Baer & Co Ltd	1 902 323	9,2%	9,2%
TIN Fonder	1 671 250	8,0%	8,0%
Indexon AB	1 490 204	7,2%	7,2%
Movestic Livförsäkring	1 074 323	5,2%	5,2%
MediumInvest	998 944	4,8%	4,8%
Litorina IV L.P.	913 587	4,4%	4,4%
RBC Investor Services	910 468	4,4%	4,4%
Goldman Sachs International	815 000	3,9%	3,9%
Totalt de tio största aktieägarna	14 185 329	68,2%	68,2%
Totalt antal utestående aktier	20 785 140	100,0%	100,0%

Källa: Euroclear utdrag per 30 december 2022.

Rugvistas bolagsstyrningsstruktur



Bolagsstämman

Bolagsstämman är Bolagets högsta beslutande organ och det organ där aktieägarna utövar sin rösträtt. Årsstämman för Bolaget hålls varje år inom sex månader från räkenskapsårets utgång. Utöver årsstämman kan extra bolagsstämma sammankallas vid behov. Kallelse till bolagsstämma ska, enligt bolagsordningen, ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och publicering på Bolagets webbplats. Att kallelse har skett ska också annonseras i Dagens Industri. Inför varje bolagsstämma publicerar Bolaget också pressmeddelande med kallelsen i dess helhet. Bolagsstämma hålls, enligt bolagsordningen, i Malmö kommun där Bolaget har sitt säte, eller i Stockholm.

På årsstämman beslutar aktieägarna i frågor såsom fastställande av resultat- och balansräkning, disposition av Bolagets resultat, beslut om ansvarsfrihet för styrelsens ledamöter och VD, valberedningens sammansättning, val av styrelseledamöter (däribland styrelseordförande) och revisor, ersättning till styrelseledamöter och revisor samt riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare. På stämman beslutar Rugvista Groups aktieägare även om andra frågor av betydelse för Bolaget, till exempel eventuella ändringar av bolagsordningen.

Aktieägare som vill få fråga behandlad på bolagsstämma ska skriftligen begära detta hos styrelsen. Sådan begäran ska normalt vara styrelsen tillhanda senast sju veckor före stämman. Bolagsordningen innehåller inga särskilda bestämmelser om tillsättande och entledigande av styrelseledamöter, begränsningar i aktiernas överlåtbarhet eller om ändring av bolagsordningen. Bolagsordningen finns tillgänglig på Bolagets webbsida www.rugvistagroup.com. Riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare fastställs åtminstone vart fjärde år. För närvarande finns inga av bolagsstämman lämnade bemyndiganden till styrelsen att besluta att Bolaget ska ge ut nya aktier.

Årsstämma 2022

Årsstämman hölls den 3 mars 2021. Beslut innefattade bland annat:

- Fastställande av resultat- och balansräkning samt koncernresultat- och koncernbalansräkning
- Godkännande av styrelsens rapport över ersättningar enligt 8 kap. 53 a § aktiebolagslagen
- Beslut om disposition av årets resultat, innebärande beslut om utdelning med 2,50 kronor per aktie, med avstämningsdag den 24 maj 2022
- Beslut om ansvarsfrihet för styrelsens ledamöter och VD
- Fastställande av styrelse- och revisorsarvode
- Omval för tiden intill nästa årsstämma av styrelseledamöterna Erik Lindgren, Magnus Dimert, Ludvig Friberger, Paul Steene och Eva Boding. Nyval av Hanna Graf Lund Sleyman som styrelseledamot. Erik Lindgren omvaldes till styrelseordförande
- Val av revisor
- Inrättande av långsiktigt aktiebaserat incitamentsprogram, LTIP 2022.

Bolagets kommande årsstämma kommer att hållas den 25 maj 2023 med möjlighet till poströstning. För mer information om årsstämman 2023 se Bolagets webbsida www.rugvistagroup.com.

Extra bolagsstämmor 2022

Inga extra bolagsstämmor har hållits under 2022.

Rätt att delta i bolagsstämma

Samtliga aktieägare som på avstämningsdagen sex bankdagar före bolagsstämman är rösträttsregistrerade i Bolagets av Euroclear Sweden förda aktiebok, och som senast det datum som anges i kallelsen till bolagsstämma har meddelat Bolaget om sin avsikt att närvara, har rätt att delta i bolagsstämman och rösta för det antal aktier de innehar. Bolagets bolagsordning innehåller inga begränsningar i fråga om hur många röster varje aktieägare kan avge vid bolagsstämman.

Aktieägare som har sina aktier förvaltarregistrerade genom bank eller annan förvaltare måste, utöver att anmäla sig till bolagsstämma,

begära att deras aktier tillfälligt förs in i aktieboken hos Euroclear Sweden i eget namn (s.k. rösträttsregistrering) för att få delta vid bolagsstämma. För mer information se Bolagets webbsida.

Valberedningen

Valberedningens arbete

Valberedningen representerar Bolagets aktieägare och har till uppgift att utarbeta och lägga fram förslag till beslut avseende bland annat antal styrelseledamöter och val av styrelseledamöter, styrelseordförande samt ersättning till styrelseledamöter. Valberedningen bereder även val av revisor och arvodering till revisor och, i den mån det anses nödvändigt, förslag till ändringar av Bolagets valberedningsinstruktion. Aktieägare kan lämna förslag till valberedningen i enlighet med de instruktioner som anges på Bolagets webbsida.

Valberedningens sammansättning

Valberedningen ska utgöras av styrelseordföranden och en representant för var och en av de till röstetalet två största aktieägarna i RugVista Group AB (publ) baserat på den av Euroclear Sweden förda aktieboken per den sista bankdagen i september varje år eller övrig tillförlitlig ägarinformation vid denna tidpunkt.

Valberedningens ordförande ska vara den ledamot som utsetts av den till röstetalet största aktieägaren, såvida inte valberedningen enhälligt utser annan ledamot. Bolaget offentliggör sammansättningen av valberedningen, med angivande av vilken aktieägare som utsett respektive ledamot, på sin webbsida senast sex månader före årsstämman. Valberedningens mandatperiod sträcker sig fram till dess att ny valberedning utsetts. För det fall det blir ändringar i den kommunicerade valberedningens sammansättning offentliggörs detta omedelbart. För mer information om valberedningen se Bolagets webbsida.

Valberedningen inför årsstämman 2023

Valberedningen inför årsstämman 2023 har konstituerats i enlighet med Bolagets instruktion för valberedning som beskrivits ovan och har bestått av Gunnar Mattsson utsedd av Bolagets största aktieägare mad-Hat AB och därmed ordförande i valberedningen, Klara Hanzon utsedd av TIN Fonder, samt Erik Lindgren ordförande i styrelsen för Bolaget.

Bolaget tillämpar Kodens punkt 4.1 som mångfaldspolicy. Valberedningen ska tillämpa denna och eftersträva en sammansättning av kompetenser och erfarenheter som motsvarar de krav som ställs på styrelsen som helhet i Bolaget. Valberedningen lägger stor vikt vid mångfaldsfrågan och arbetar aktivt för att bland annat sträva efter en jämn könsfördelning. Valberedningens förslag till årsstämman publiceras i kallelsen och på Bolagets webbsida, samt vad gäller förslag rörande styrelseval, i ett pressmeddelande när förslaget fastställts.

Styrelsen

Styrelsen är, efter bolagsstämman, Bolagets högsta beslutande organ och dess högsta verkställande organ. Styrelsens uppgifter regleras i aktiebolagslagen, Bolagets bolagsordning och Kodens. Därutöver regleras styrelsens arbete av en av styrelsen årligen fastställd arbetsordning. Arbetsordningen reglerar bland annat arbets- och ansvarsfördelningen mellan styrelsens ledamöter, styrelsens ordförande och VD samt rutiner för finansiell rapportering för VD. Den nu gällande arbetsordningen fastställdes 20 maj 2022.

Styrelsen ansvarar för Rugvista Groups organisation och förvaltningen av Bolagets angelägenheter. Styrelsens arbetsuppgifter omfattar fastställande av strategier, mål, affärsplaner, budget, delårsrapporter, årsbokslut samt antagande av policydokument. Styrelsen övervakar också Bolagets ekonomiska resultat och ser till att Bolaget har god intern kontroll och rutiner som säkerställer att kontroller för finansiell rapportering efterlevs samt att den finansiella rapportering-

en är upprättad i överensstämmelse med lag och övriga tillämpliga redovisningsstandarder och krav. Dessutom ska styrelsen se till att det finns en tillfredsställande kontroll av Bolagets efterlevnad av lagar och andra regler som gäller för Bolagets verksamhet samt Bolagets interna riktlinjer. Styrelsen utvärderar verksamheten mot de mål som styrelsen har fastställt. I styrelsens arbete ingår även att identifiera hur hållbarhetsfrågor påverkar Bolagets risker och affärsmöjligheter samt att fastställa erforderliga riktlinjer för Bolagets uppträdande i samhället i syfte att säkerställa Bolagets långsiktigt värdeskapande förmåga. Styrelsen ansvarar dessutom för utvärdering av VDs arbete. Därutöver beslutar styrelsen om större investeringar och ändringar i koncernens organisation och verksamhet.

Styrelsens ordförande leder och organiserar styrelsens arbete, ser till att styrelsen fullgör sina arbetsuppgifter och att styrelsens beslut verkställs. Styrelseordföranden är ansvarig för att styrelsen årligen utvärderar sitt arbete. Utvärderingen har skett i form av en enkät där resultatet, styrkor respektive områden med förbättringspotential, diskuterats i styrelsen i syfte att förbättra styrelsearbetet. Styrelseutvärderingen utgör också utgångspunkt för valberedningen i arbetet med att bedöma styrelsens sammansättning.

Styrelseutskott

Styrelsens övergripande ansvar för frågor som kan beredas av styrelseutskott kan aldrig delegeras. Styrelsen har beslutat att inte inrätta något revisionsutskott eller ersättningsutskott utan att styrelsen i sin helhet fullgör de uppgifter som ankommer på sådana utskott. Styrelsen anser att detta fungerar väl och innebär att hela styrelsen aktivt tar del i och har full insyn i dessa viktiga frågor.

Det är därmed styrelsen som under 2022 har bedömt rutiner för intern kontroll avseende finansiell rapportering. Styrelsen följer löpande den finansiella redovisningen och rapporteringen och har utvärderat Bolagets rutiner för redovisning och finansiell rapportering. Styrelsen har också följt upp och utvärderat externrevisorernas arbete och oberoende.

Styrelsen följer och utvärderar tillämpningen av Bolagets riktlinjer för ersättningar till ledande befattningshavare samt gällande ersättningsstrukturer och ersättningsnivåer i Bolaget. Vid styrelsens behandling av och beslut i ersättningsrelaterade frågor närvarar inte VD, eller andra ledande befattningshavare, i den mån de berörs av frågorna.

Styrelsens medlemmar

Kodregeln 4.1 tillämpas som Bolagets mångfaldspolicy. Detta innebär att styrelsen, utifrån Bolagets verksamhet, utvecklingsskede och förhållanden i övrigt, ska vara ändamålsenligt sammansatt och bestå av ledamöter med olika bakgrund, kompetens, och erfarenhet samt att en jämn könsfördelning ska eftersträvas. Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre (3) och högst tio (10) styrelseledamöter. För närvarande består Bolagets styrelse av sex styrelseledamöter varav två är kvinnor (33,3%).

I tabellen nedan presenteras översikt över styrelsens sammansättning samt närvaro på styrelsemöten. För mer detaljerad presentation av ledamöterna hänvisas till sidan 72 f. och Bolagets webbplats www.rugvistagroup.com. Se not 7 "Löner och ersättningar till anställda" för information om arvode till styrelseledamöterna.

TABELL 1A. STYRELSENS MEDLEMMAR – OBEROENDE, NÄRVARO OCH INNEHAV

Namn/ Födelseår	Uppdrag	Invald	Oberoende (Bolaget och bolagsledningen)	Oberoende (större aktieägare)	Närvaro styrelsemöten	Innehav aktier (eget och närståendes)	Innehav tecknings- optioner (eget och närståendes)
Erik Lindgren 1967	Ordförande	2019	Ja	Ja	19/19	268 080	12 500 (LTIP 2021/2024)
Eva Boding 1973	Ledamot	2021	Ja	Ja	19/19	1 200	-
Magnus Dimert 1970	Ledamot	2018	Ja	Ja	19/19	162 060	-
Ludvig Friberger 1979	Ledamot	2016	Nej	Nej	19/19	947 977	20 000 (LTIP 2021/2024)
Paul Steene 1973	Ledamot	2015	Ja	Nej	19/19	-	-
Hanna Graflund Sleyman ¹ 1978	Ledamot	2022	Ja	Ja	11/19	-	-
John Womack ² 1966	Ledamot	2016	Ja	Ja	8/19		

¹ Hanna Graflund Sleyman invald som styrelseledamot i maj 2022 och har därefter deltagit på samtliga möten.

² John Womack avgick som styrelseledamot på årsstämman i maj 2022. John Womack deltog på samtliga möten fram till årsstämman. Innehav aktier och teckningsoptioner per 31 december 2022 redovisas därför inte.

Styrelsens arbete 2022

Under räkenskapsåret 2022 höll styrelsen 19 möten, inberäknat konstituerande, ordinarie, extrainsatta och per capsulam möten. Ordinarie möten hölls enligt en fastställd årskalender för styrelsen och i enlighet med styrelsens arbetsordning. Utöver styrelsemötena har styrelsens ordförande en fortlöpande dialog med VD kring Bolagets förvaltning och verksamhet.

Huvudsakliga frågor för styrelsearbetet under räkenskapsåret 2022 har inkluderat utveckling av IT plattformen, integration av ny fraktbokningsplattform, arbete med ny varumärkespositionering, fortlöpande granskning av Bolagets intjänning, finansiella ställning och rapportering, samt strategi, affärsplaner, budget och organisations/bolagsstyrningsfrågor.

Revisorer

Ernst & Young AB (Box 4279 Nordenskiöldsgatan 24, 203 14, Malmö, Sverige) är Bolagets revisor sedan 2015. Martin Henriksson, auktoriserad revisor och medlem i FAR (branschorganisationen för revisorer i Sverige), är sedan räkenskapsåret 2015 Bolagets huvudansvarige revisor.

För räkenskapsåret 2022 har Bolagets revisor översiktligt granskat Q3 rapporten samt reviderat årsredovisningen och koncernredovisningen. Bolagets revisor uttalar sig vidare om bolagsstyrningsrapporten och huruvida hållbarhetsrapport upprättats, samt tillhandahåller ett särskilt yttrande angående huruvida Bolagets riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare har följts. Bolagets revisor rapporterar sina iakttagelser till aktieägarna genom revisionsberättelsen som presenteras på årsstämman. Revisorn har deltagit vid ett styrelsemöte under 2022 på vilket årsredovisningen 2021 behandlades.

För räkenskapsåret 2022 har Ernst & Young utfört mycket begränsade tjänster för Bolaget utöver revisionsuppdraget. Styrelsen övervakar revisorns opartiskhet och självständighet, samt utvärderar revisionsarbetet åtminstone årligen.

Namn	Roll/Ingår i ledningen sedan	Innehav aktier (eget och närståendes)	Innehav teckningsoptioner (eget och närståendes)
Michael Lindskog	CEO 2019	287 990	240 000 (LTIP 2021/2024) 15 000 (LTIP 2022/2025)
Joakim Tuvner ¹	CFO 2023		
Carin Terins	CDPO 2018	112 601	5 000 (LTIP 2022/2025)
Patricia Rajkovic Widgren	COSO 2018	25 120	25 000 (LTIP 2021/2024) 5 000 (2022/2025)
Anders Matthiesen	COO 2021	-	30 000 (LTIP 2021/2024)
Ulrika Klinkert	CMO 2017	75 900	5 000 (LTIP 2022/2025)
Peter Rosenfors	CTO 2021	7 730	15 000 (LTIP 2021/2024)
Abdullatef Almalouhi ²	Director of Performance Marketing 2023		
Maria Tholin	CLO 2021	6 008	7 500 (LTIP 2021/2024) 10 000 (LTIP 2022/2025)
Henrik Bo Joergensen ³	Fd CFO 2021		

¹ Tillträdde som CFO januari 2023. Innehav aktier och teckningsoptioner per 31 december 2022 redovisas därför inte.

² Tillträdde som Director of Performance Marketing april 2023. Innehav aktier och teckningsoptioner per 31 december 2022 redovisas därför inte.

³ Avgick under 2022. Innehav aktier och teckningsoptioner per 31 december 2022 redovisas därför inte.

Ersättningar till ledande befattningshavare

Vid bolagsstämman den 11 februari 2021 antogs Bolagets riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare. Riktlinjerna finns tillgängliga på Bolagets webbsida. Ledande befattningshavare i Rugvista Group utgörs av de personer som från tid till annan ingår i Bolagets ledningsgrupp. I den mån styrelseledamöter utför tjänster för Bolaget utöver styrelsearbetet ska riktlinjerna också tillämpas och ersättning och övriga villkor beslutas av styrelsen. Riktlinjerna omfattar inte ersättningar som beslutas av bolagsstämman. Styrelsen för Bolaget föreslår att årsstämman 2023 beslutar om ändringar i riktlinjerna för ersättning till ledande befattningshavare. Förslaget till reviderade riktlinjer framgår av förvaltningsberättelsen.

Övriga uppgifter om ersättning som Bolaget lämnar framgår av not 7 "Löner och ersättningar till anställda" samt i Bolagets Ersättningsrapport som återfinns på Bolagets webbsida.

VD och övriga ledande befattningshavare

VD utses av och är underställd styrelsen. VD ansvarar för Bolagets löpande förvaltning och ska utföra sin uppgift i enlighet med gällande lagstiftning, bolagsordningen, styrelsens arbetsordning, VD-instruktionen samt eventuella ytterligare instruktioner och direktiv utfärdade av styrelsen. VD är ansvarig för att upprätta rapporter och sammanställa information från ledningen inför styrelsemöten och är föredragande på styrelsemötena. VD ska säkerställa att styrelsen får tillräcklig information för att kunna utvärdera koncernens finansiella ställning. VD utser övriga ledande befattningshavare.

Michael Lindskog (född 1978) är Bolagets VD sedan 2019. Utöver VD bestod Bolagets ledningsgrupp vid utgången av räkenskapsåret 2022 av sex personer. För en närmare presentation av Bolagets VD och nuvarande ledning se sida 74 f. samt Bolagets webbsida.

Rugvistas system för intern kontroll och riskhantering

Arbetet med intern kontroll är en viktig del av Bolagets pågående arbete med bolagsstyrningsfrågor och Bolaget arbetar kontinuerligt med att uppnå ett för Bolaget lämpligt och effektivt ramverk för intern kontroll inklusive hantering av de risker som uppkommer i verksamheten. En tydlig ansvars- och arbetsfördelning såväl mellan styrelse och VD som inom organisationen är en viktig del av Bolagets interna kontroll. Ansvar för intern kontroll i verksamheten har delegerats till utsedda medarbetare med funktionsansvar för respektive område. Nyckelelement i Bolagets riskhantering är att identifiera, utvärdera, planera relevant riskhantering samt övervaka risker. Dokumentation av incidenter, risker som materialiserats är också en del av Bolagets system för intern kontroll och riskhantering eftersom det visar på var interna kontroller saknas eller är otillräckliga och hjälper därigenom till att förhindra återkommande incidenter. VD rapporterar väsentliga risker och incidenter till styrelsen. Styrelsens övervakning inkluderar även eventuella observationer från Bolagets revisorer.

Styrelsen har fastställt ett antal policies som tillsammans med tillämpliga externa regelverk skapar de övergripande ramarna för verksamhetens styrning och kontroll. Utöver policies består Bolagets interna regelverk av ytterligare riktlinjer och processbeskrivningar/instruktioner.

Bolaget ser också företagskultur och värderingar som en central del i formandet av en ansvarsfull verksamhet. Utgångspunkten är att operativa kontroller och ramverk för riskhantering ska vara väl förankrat i de målsättningar och krav som återfinns i Bolagets värderingar (Focus on Impact, Stay True, Be Entrepreneurs), och uppförandekod.

Intern kontroll avseende finansiell rapportering

De viktigaste inslagen i Bolagets process för att säkra kvaliteten i den finansiella rapporteringen beskrivs nedan:

RAMVERK FÖR INTERN KONTROLL

Bolagets övergripande ramverk för intern kontroll med en tydlig ansvars- och arbetsfördelning, såväl mellan styrelse och VD som inom organisationen, är en viktig del av Bolagets interna kontroll. Behov av policies och riktlinjer utvärderas kontinuerligt av ledning och styrelse. Styrande dokument tillsammans med processbeskrivningar för den finansiella rapporteringen hålls tillgängliga och kända för relevant personal.

RISKBEDÖMNING OCH KONTROLLÅTGÄRDER

Riskbedömning omfattar identifiering och analys av väsentliga risker som påverkar internkontroll avseende den finansiella rapporteringen. Kontrollåtgärderna är av både förebyggande natur, det vill säga åtgärder som syftar till att undvika förluster eller felaktigheter i rapporteringen, och av upptäckande natur. Kontrollerna ska även säkerställa att felaktigheter blir rättade. Ekonomifunktionen som sammanställer rapporterna arbetar med noggrant upprättade räkenskaper och standardiserade arbetsrutiner med kontroller för att säkerställa att den finansiella rapporteringen överensstämmer med lag, tillämpliga redovisningsstandarder och övriga tillämpliga krav. Bolagets kontrollprocesser involverar styrelsen, ledning och övrig personal. Inför varje ordinarie styrelsemöte erhåller styrelsen information avseende Bolagets finansiella ställning.

INFORMATION OCH KOMMUNIKATION

Information till ledningen sker bland annat vid regelbundna ledningsgruppsmöten. Styrelsen uppdateras regelbundet avseende ekonomiskt utfall inklusive VDs och ledningens kommentarer till verksamheten. Iakttagelser och observationer från Bolagets revisor delges också styrelsen genom revisionsrapporter. Därutöver medverkar Bolagets revisor vid minst ett styrelsemöte per år där styrelsen ges möjlighet att ställa frågor till revisorn.

UPPFÖLJNING

Bolaget utvärderar löpande den interna kontrollen avseende den finansiella rapporteringen och att rapporteringen till styrelsen fungerar. Styrelsen tar årligen ställning till väsentliga riskområden och utvärderar den interna kontrollen.

Internrevision

Bolaget har en enkel juridisk och operativ struktur. VD och funktionsansvariga medarbetare ansvarar för intern kontroll inom sina respektive ansvarsområde. Styrelsen följer sedan upp och utvärderar Bolagets bedömning av den interna kontrollen bland annat genom Bolagets rapportering av väsentliga risker samt observationer och rapporter från Bolagets revisorer. Styrelsen har därför valt att inte ha en särskild funktion för internrevision. Behovet av separat internrevisionsfunktion utvärderas årligen.

Styrelse



Erik Lindgren

ORDFÖRANDE

Utbildning och erfarenhet: Entreprenör och VD inom onlinehandel. Tidigare uppdrag och erfarenhet inkluderar grundare och VD för Discshop Svenska näthandel AB, VD för Babyland Online Nordic AB och medgrundare av Apotea AB. Senior Advisor på EQT Partners, styrelseordförande Apotea AB, E-handelsgruppen i Sverige AB, Apotea holding AB och David Andersson Sweden AB. Styrelseledamot i Eton Group AB, RESIA Travel Group AB, Granngården AB, GG Holding AB, Earl Holding III AB, House of Flowers Sweden AB, IVC Evidensia Ltd, Musti Group Oyj och Top Toy A/S.

Väsentliga andra pågående uppdrag: Styrelseordförande ArtGlass i Malmö AB och Riddermark Bil AB.



Eva Boding

LEDAMOT

Utbildning, tidigare uppdrag och erfarenhet: Mastersexamen i företags ekonomi, Stockholms Universitet, Lunds Universitet och University of Groningen. Tidigare uppdrag och erfarenhet inkluderar ledande positioner på Gant, Filippa K och L'Oréal, VD för Kasthall Group AB, styrelseledamot i Nordic Nest Group AB, House of Dagmar AB, och Association of Swedish Fashion Brands ekonomisk förening.

Väsentliga andra pågående uppdrag: VD för Edblad & Co AB.



Magnus Dimert

LEDAMOT

Utbildning, tidigare uppdrag och erfarenhet: Mastersexamen i företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet. Tidigare uppdrag och erfarenhet inkluderar operationella roller inom onlinehandeln och som medgrundare inom sektorn, tidigare VD och medgrundare av Adlibris och Evidensa utveckling AB samt medgrundare av Addnature och Eero Aarnio Originals, styrelseledamot i Pierce Holding AB, LGT Group AB, ArtGlass i Malmö AB, RVRC Holding AB samt styrelsesuppleant i Vilppu Holding AB.

Väsentliga andra pågående uppdrag: Styrelseledamot Best Transport Holding AB, styrelseledamot och VD i Evidensa utveckling AB, styrelseledamot NOD Group AB.



Ludvig Friberger

LEDAMOT

Utbildning, tidigare uppdrag och erfarenhet: Erfarenhet inom programmering, mjukvaruutveckling, webbdesign och IT-arkitektur. Tidigare uppdrag och erfarenhet inkluderar styrelseordförande och VD i SolNord AB, styrelseledamot i ArtGlass i Malmö AB, VD och CTO på Rugvista.

Andra väsentliga pågående uppdrag: Styrelseordförande IFSEK – Institutet för solenergi kvalitet AB, styrelseordförande och VD i Cutting Edge Construction AB, styrelseledamot Transistormedia AB, Solelgrossisten Sverige AB, Care of Carl Holding AB, och RECOMA AB.



Paul Steene

LEDAMOT

Utbildning, tidigare uppdrag och erfarenhet: Civilingenjör i maskinteknik, Lunds universitet. Tidigare uppdrag och erfarenhet inkluderar styrelseledamot i Coromatic, Textilia, Pax, Fractal Design och LGT Logistics.

Andra väsentliga pågående uppdrag: Delägare och styrelseledamot i Litorina Capital Advisors AB, styrelseledamot i Embellence Group AB (publ), Layer Group AB, Northern Environmental and Water Solutions AB.



Hanna Graflund Sleyman

LEDAMOT

Utbildning, tidigare uppdrag och erfarenhet: Civilekonomexamen, Handelshögskolan i Stockholm, studier i Industriell ekonomi vid Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm (KTH). Tidigare uppdrag och erfarenhet inkluderar styrelseledamot Atrium Ljungberg AB, Brothers AB, Commercial manager/ Head of Vendor Management Amazon Sweden, Executive Director Daniel Wellington APAC, och VD Departments & Stores AB.

Andra väsentliga pågående uppdrag: VD Kicks Group, och styrelseledamot i Embellence Group AB (publ).

Ledande Befattningshavare



Michael Lindskog

CEO

Utbildning: Masterexamen i företags ekonomi, Handelshögskolan Stockholm. Masterexamen i marknadsföring Western Kentucky University.

Tidigare uppdrag och erfarenhet: Head of Nordics på Zalando. Grundare, styrelseledamot och VD för Waizer AB. Managing Director för Fashion Connectivity Technologies GmbH. Engagement manager på McKinsey & Company.

Andra väsentliga pågående uppdrag:-



Joakim Tuvner

CFO

Utbildning: Civilekonomexamen, Lunds Universitet.

Tidigare uppdrag och erfarenhet: Head of Finance Latinamerika / Asien för Ori-flame, CFO och vice VD för Pågen, CFO för Bona, VP Finance EMEA för Oatly.

Andra väsentliga pågående uppdrag:-



Carin Terins

CDPO

Utbildning: Produktutvecklare design/konfektion, Högskolan i Borås. Digital Marketing, IHM Business School Stockholm.

Tidigare uppdrag och erfarenhet: Design- och inköpschef på Flash AB.

Andra väsentliga pågående uppdrag:-



Ulrika Klinkert

CMO

Utbildning: Civilingenjör, studier i marketing och ekonomi, LTH (Lunds Tekniska Högskola), Karlsruhe Institute of Technology, and Australian National University.

Tidigare uppdrag och erfarenhet: Marketing Director på Hilding Anders International AB, Head of Marketing på Betsson Group AB, Market Manager på Kjell & Company.

Andra väsentliga pågående uppdrag:-



Patricia Rajkovic Widgren

COSO

Utbildning: Marknadsekonom, IHM Business School Stockholm.

Tidigare uppdrag och erfarenhet: Rekryteringskonsult Prawia AB och Appointed Sverige AB, VD Biltema Sweden AB och Century Europe AB.

Andra väsentliga pågående uppdrag: Styrelseledamot Amfori BSCI.



Anders Matthiesen

COO

Utbildning: Economics and Business Administration och Supply Chain Management, Copenhagen Business School.

Tidigare uppdrag och erfarenhet: Managementkonsult på Implement Consulting Group, Director POSM på Pandora.

Andra väsentliga pågående uppdrag:-



Peter Rosenfors

CMO

Utbildning: Civilingenjör, Luleå Tekniska Universitet.

Tidigare uppdrag och erfarenhet: CTO på CDON AB, Engineering Manager på Axis Communications, Head of R&D på Palette Software, Head of Development på FordonsData Nordic AB.

Andra väsentliga pågående uppdrag:-



Abdullatef Almalouhi

DIRECTOR OF PERFORMANCE MARKETING

Utbildning: Master of Business Administration, Northampton University, Bachelor of Arts English Literature Albaath University.

Tidigare uppdrag och erfarenhet: Head of Digital Marketing på Pets Deli, Head of SEA på Rakuten, performance marketing roller på Watchmaster och Peak Ace samt Account Director på Nithar Creative Agency.

Andra väsentliga pågående uppdrag:-



Maria Tholin

CLO

Utbildning: LL.M juridik, Lunds Universitet.

Tidigare uppdrag och erfarenhet: Legal Counsel Ikano Bank och senior associate Mannheimer Swartling advokatbyrå.

Andra väsentliga pågående uppdrag:-

Revisors yttrande om bolagsstyrningsrapporten

Till bolagsstämman i RugVista Group AB (publ), org.nr 559037-7882

Uppdrag och ansvarsfördelning

Det är styrelsen som har ansvaret för bolagsstyrningsrapporten för år 2022 på sidorna 64-75 och för att den är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

Granskningens inriktning och omfattning

Vår granskning har skett enligt FARs rekommendation RevR 16 Revisorns granskning av bolagsstyrningsrapporten. Detta innebär att vår granskning av bolagsstyrningsrapporten har en annan inriktning och en väsentligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige har. Vi anser att denna granskning ger oss tillräcklig grund för våra uttalanden.

Uttalande

En bolagsstyrningsrapport har upprättats. Upplysningar i enlighet med 6 kap. 6 § andra stycket punkterna 2-6 årsredovisningslagen samt 7 kap. 31 § andra stycket samma lag är förenliga med årsredovisningen och koncernredovisningen samt är i överensstämmelse med årsredovisningslagen.

Malmö den 13 april 2023

Ernst & Young AB

MARTIN HENRIKSSON

Auktoriserad revisor



Förvaltningsberättelse

Innehåll

- 80 Information om verksamheten
- 80 Medarbetare
- 80 Verksamhetsutveckling för koncernen som helhet
- 82 Segmentrapportering
- 82 Väsentliga händelser under räkenskapsåret 2022
- 83 Väsentliga händelser efter rapportperiodens utgång
- 83 Moderbolaget
- 83 Risker
- 85 Aktien
- 87 Förslag till vinstdisposition





Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören avlämnar härmed förvaltningsberättelse för år 2022.

Information om verksamheten

Rugvista Group som verkar genom dotterbolaget Rugvista AB säljer mattor online under varumärkena Rugvista och Carpetvista och är en av Europas ledande "direct-to-consumer" (D2C) e-handlare inom mattkategorin. Bolaget grundades 2005 och erbjuder ett brett och relevant utbud av kvalitativa design- och traditionella mattor. Merparten av sortimentet består av egenutvecklade eller omsorgsfullt utvalda produkter som endast kan köpas från bolaget. Rugvista Group erbjuder fri frakt och retur till kunder inom EU. Rugvista Group har delat in sin verksamhet i tre affärssegment: Privatpersoner, Företagskunder, samt Marknadsplatser & Övrigt. Privatpersoner representerar konsumentmarknaden och är RugVista Groups huvudsakliga segment.

RugVista Group AB (publ) är noterat på Nasdaq First North Premier Growth sedan 18 mars 2021.

Medarbetare

Vid utgången av 2022 hade verksamheten 91 anställda (84). Antalet heltidsanställda under perioden januari – december uppgick till 92,5 (81,7) och andelen kvinnor uppgick till 42,2% (44,5%).

Verksamhetsutveckling för Koncernen som helhet

Nettoomsättning

Koncernens nettoomsättning för perioden uppgick till MSEK 639,3 (705,0), vilket motsvarar en minskning med -9,3% (25,5%). Det turbulenta makroekonomiska klimatet, med minskad köpkraft på grund av ökande inflation, geopolitisk osäkerhet samt lägre konsumentförtroende har påverkat konsumentefterfrågan negativt i merparten av Europa under perioden. Den organiska nettoomsättningstillväxten uppgick till -13,1% (34,0%) och påverkades av framför allt eurons värdeökning mot kronan.

Nettoomsättningen inom segmentet Privatpersoner (B2C), koncernens största, uppgick till MSEK 554,8 (622,1) vilket motsvarar en minskning med -10,8% (29,8%). Den minskade nettoomsättningen inom segmentet drevs främst av lägre försäljning i DACH- och Norden-regionerna med en tillväxttakt på -14,6% (42,8%) respektive -23,9% (18,8%).

Nettoomsättningen inom segmentet Företagskunder (B2B) uppgick till MSEK 68,9 (63,9) vilket motsvarar en ökning med 7,9% (28,6%). Efterfrågan inom B2B-segmentet har under perioden varit mer robust jämfört med B2C-segmentet. Kundgruppen inredningsarkitekter drev efterfrågan.

Nettoomsättningen inom segmentet Marknadsplatser & Övrigt (MPO) uppgick till MSEK 15,5 (19,0), vilket motsvarar en minskning med -18,4% (48,1%). I likhet med B2C-segmentet påverkades efterfrågan inom MPO-segmentet negativt av det makroekonomiska klimatet samt de lönsamhetsåtgärder som vidtogs under andra halvan av året.

Resultat och marginaler

Bruttomarginalen uppgick till 62,0% (64,6%). Minskningen drevs av högre produktkostnad som andel av nettoomsättningen och ökade kostnader för kundleveranser. Ökningen av produktkostnad som andel av nettoomsättningen drevs av kategorimixeffekter, högre rabattnivåer samt högre kostnader för produktinköp i USD. De ökade kostnaderna för kundleveranser berodde på investeringar i val av fraktbolag för att säkerställa hög kundnöjdhet samt bränsletillägg och högsäsongstillägg under kvartal 4.

Övriga externa kostnader som andel av nettoomsättningen uppgick till 37,0% (35,9%). Ökningen drevs främst av ökade marknadsföringsinvesteringar inom samtliga segment. Den höga marknadsföringsinvesteringen drevs av en överlag intensiv aktivitet från aktörerna i marknaden trots att kundefterfrågan minskade under perioden. Kostnader relaterade till rekryteringar av personal och förberedelserna av bolagets första publika årsstämma bidrog också till ökningen i övriga externa kostnader.

Personalkostnader som andel av nettoomsättningen uppgick till 10,9% (9,0%) och ökningen drevs av ett högre antal anställda, negativ skaleffekt samt personalförändringar.

Övriga rörelsekostnader uppgick till MSEK -3,7 (-2,9). Posten består av valutakursförändringarnas påverkan på transaktioner samt omvärdering av tillgångar- och skulder i utländsk valuta. Kostnadsökningen är ett resultat av valutakursförändringar för främst leverantörsskulder i utländsk valuta.

Avskrivningar och nedskrivningar uppgick till MSEK -11,0 (-8,4) och består främst av avskrivningar avseende nyttjanderättstillgångar. Ökningen jämfört med föregående år drevs av investeringar i ytterligare nyttjanderättstillgångar till våra lager samt investeringar i våra lokaler under andra halvan av 2021.

Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till MSEK 74,9 (127,7), vilket motsvarar en rörelsemarginal på 11,7% (18,1%). Minskningen i rörelsemarginal drevs av den lägre bruttomarginalen, högre externa kostnader och negativ skaleffekt kopplad till den lägre nettoomsättningen.

Justerat rörelseresultat (adjusted EBIT) uppgick till MSEK 74,9 (137,6), vilket motsvarar en justerad rörelsemarginal på 11,7% (19,5%). Finansnettot uppgick till MSEK -0,6 (-0,9). Skatter för perioden uppgick till MSEK -15,5 (-26,9).

Periodens resultat uppgick till MSEK 58,9 (99,9) och periodens marginal uppgick till 9,2% (14,2%).

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till MSEK -11,7 (104,8) under året. Det lägre kassaflödet är en konsekvens av det lägre rörelseresultatet och en förändring av rörelsekapitalet.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till MSEK -9,9 (-2,4) under perioden och ökningen avser huvudsakligen investeringar i immateriella anläggningstillgångar.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till MSEK -61,2 (-23,8) under perioden. Kassaflödet drevs främst av utdelningen till aktieägarna om MSEK 52,0 (0,0).

FLERÅRSÖVERSIKT

KSEK om inte annat anges	2022	2021	2020	2019	2019-2022 CAGR
Rörelseintäkter	640 958	706 527	564 045	425 283	14,7%
Nettoomsättning	639 273	704 984	561 883	422 479	14,8%
Nettoomsättning, exklusive avyttrad verksamhet	639 273	704 984	541 712	407 292	16,2%
Bruttoresultat	396 145	455 698	346 950	253 190	16,1%
Bruttomarginal, %	62,0%	64,6%	61,7%	59,9%	
Rörelseresultat	74 919	127 658	104 153	46 908	16,9%
Rörelsemarginal, %	11,7%	18,1%	18,5%	11,1%	
Justerad rörelsemarginal, % ¹⁾	11,7%	19,5%	19,4%	12,0%	
Periodens resultat	58 872	99 851	79 983	33 757	20,4%
Periodens marginal, %	9,2%	14,1%	14,2%	7,9%	
Soliditet, % ¹⁾	71,2%	69,3%	69,8%	62,8%	
Avkastning eget kapital, % ¹⁾	14,8%	25,5%	24,3%	12,9%	
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-11 744	104 806	185 356	47 340	
Likvida medel	139 978	218 116	139 508	45 582	
Medelantal anställda	92	82	69	68	

¹⁾ Se sidan 120 för definitioner och motivering av nyckeltal.

Övriga nyckeltal (KPI)	2022	2021	Förändring
Antal webbplatsbesök, miljon	31,9	39,8	-19,9%
Antal ordrar, tusen	252,9	273,0	-7,4%
Antal nya kunder, tusen	179,8	197,2	-8,8%
Genomsnittligt ordervärde, SEK	3 569	3 636	-1,8%
Genomsnittligt NPS-värde	68	67	1,5%
Genomsnittligt TrustPilot -värde	4,8	4,8	0,1%
Genomsnittlig returgrad, %	15,5%	16,0%	-0,5pp

Finansiell ställning och likviditet

Lagervärdet vid periodens slut uppgick till MSEK 174,3 (146,6) och lagervärdet som andel av nettoomsättningen under de senaste tolv månaderna (LTM) uppgick till 27,3% (20,8%). För att säkerställa leveransförmåga till slutkund i en orolig omvärld är lagervärdesandelen högre än målsättningen mellan 17,5% och 22,5%. Den nuvarande lagerpositionen innebär att vi är väl rustade inför högsäsongen under Q1. Produkternas karaktär gör att lagerrisken är låg vilket också återspeglas i bolagets historiska nedskrivningsbehov.

Nettoskuldssättningen uppgick till MSEK -111,8 (-189,6) där minskningen på MSEK -77,8 primärt är hänförligt till aktieägarutdelningen om MSEK 52,0 (0,0) under det andra kvartalet 2022.

Likvida medel uppgick till MSEK 140,0 (218,1).

Övriga nyckeltal (KPI)

NPS värdet var 68 (67) och TrustPilot värdet var 4,8 (4,8), vilket är ett bevis på att vårt fortsatta höga fokus på att säkerställa en kundupplevelse i världsklass har varit framgångsrikt.

Antalet webbplatsbesök var 31,9 (39,8) miljoner, vilket motsvarar en minskning med -19,9% (19,1%). Minskningen är hänförlig till det makroekonomiska klimatet med minskad efterfrågan inom B2C-segmentet framför allt samt fokuset på lönsamhet.

Orderantalet var 252,9 (273,0) tusen, vilket motsvarar en minskning med -7,4% (32,5%).

Antalet nya kunder som förvärvades var 179,8 (197,2) tusen, vilket motsvarar en minskning med -11,5% (32,1%).

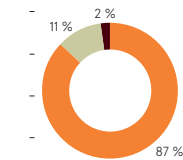
Genomsnittligt ordervärde var SEK 3 569 (3 636), vilket motsvarar en minskning med -1,8% (-3,2%) och är hänförligt till förändringar i köpmönster inom designsortimentet samt högre rabattsatser.

Segmentrapportering

NETTOOMSÄTTNING PER SEGMENT

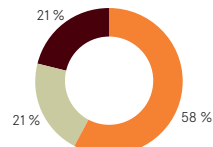
Rugvistas verksamhet är indelad i tre segment, Privatpersoner (B2C), Företagskunder (B2B) och Marknadsplatser och Övrigt (MPO). Privatpersoner representerar konsumentmarknaden och är Rugvistas huvudsakliga segment och utgjorde 88% av nettoomsättningen under 2022.

NETTOOMSÄTTNING PER SEGMENT



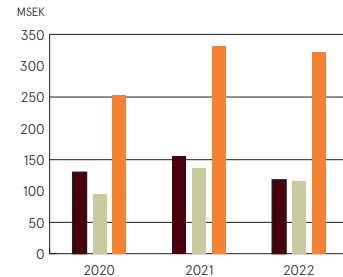
■ B2C ■ B2B ■ MPO

NETTOOMSÄTTNING PER REGION (B2C)



■ Norden ■ DACH ■ Övriga Världen

ÅRLIG OMSÄTTNING PER REGION (B2C)



■ Norden ■ DACH ■ Övriga Världen

Privatpersoner (B2C)

Nettoomsättningen för segmentet Privatpersoner under perioden var MSEK 554,8 (622,1) vilket motsvarar en minskning med -10,8% (29,8%). Den minskade nettoomsättningen inom segmentet drevs främst av DACH- och Norden-regionerna med en tillväxttakt på -14,6% (42,8%) respektive -23,9% (18,8%). Det utmanande makroekonomiska klimatet vilket hade en negativ påverkan på kundefterfrågan var drivande i minskningen av nettoomsättningen under merparten av perioden.

Bruttoresultatet uppgick till MSEK 340,3 (399,1) vilket motsvarar en minskning med -14,7% (34,0%) och bruttomarginalen uppgick till 61,3% (64,1%). Minskningen i bruttomarginal drevs av högre produktkostnad som andel av nettoomsättningen och ökade kostnader för kundleveranser.

Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen uppgick till 34,3% (32,0%). Ökningen jämfört med förra året drevs av fortsatt intensiv aktivitet från merparten av aktörerna i marknaden trots den lägre kundefterfrågan samt tester av nya marknadsföringsaktiviteter.

Segmentresultatet uppgick till MSEK 150,3 (200,2) vilket motsvarar en minskning med -24,9% (27,4%) och segmentmarginalen uppgick till 27,1% (32,2%) där minskningen av segmentmarginalen drevs av både den minskade bruttomarginalen samt de ökade marknadsföringskostnaderna som andel av nettoomsättningen.

Företagskunder (B2B)

Nettoomsättningen för segmentet Företagskunder under helåret 2022 var MSEK 68,9 (63,9) vilket motsvarar en ökning med 7,9% (28,6%). Efterfrågan inom B2B-segmentet har under perioden varit mer robust jämfört med B2C-segmentet. Kundgruppen inredningsarkitekter driver efterfrågan.

Bruttoresultatet uppgick till MSEK 44,5 (42,4) vilket motsvarar en ökning med 5,0% (32,4%) och bruttomarginalen uppgick till 64,6% (66,4%). Minskningen i bruttomarginal drevs av högre produktkostnad som andel av nettoomsättningen och ökade kostnader för kundleveranser.

Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen uppgick till 14,1% (13,4%) där ökningen av marknadsföringskostnader drevs av samma faktorer som i B2C-segmentet.

Segmentresultatet uppgick till MSEK 34,8 (33,8) vilket motsvarar en ökning med 3,0% (34,2%) och segmentmarginalen uppgick till 50,5% (52,9%) där minskningen drevs av lägre bruttomarginal och ökade marknadsföringskostnader.

Marknadsplatser & Övrigt (MPO)

Nettoomsättningen inom segmentet Marknadsplatser & Övrigt (MPO) uppgick till MSEK 15,5 (19,0), vilket motsvarar en minskning med -18,4% (48,1%). I likhet med B2C-segmentet påverkades efterfrågan inom MPO-segmentet negativt av det makroekonomiska klimatet under merparten av perioden då merparten av försäljningen sker via Amazons europeiska marknadsplatser till privatpersoner. Fokuset på lönsamhet under andra halvan av året påverkade även tillväxten negativt.

Bruttoresultatet uppgick till MSEK 9,6 (12,7) vilket motsvarar en minskning med -24,4% (52,7%) och bruttomarginalen uppgick till 61,9% (66,8%). Minskningen i bruttomarginal drevs av högre produktkostnad som andel av nettoomsättningen och ökade kostnader för kundleveranser. Ökningen i kostnader för kundleveranser påverkade MPO-segmentet speciellt negativt på grund av den geografiska försäljningsmixen.

Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen uppgick till 35,7% (27,6%) där ökningen av marknadsföringskostnader drevs av liknande faktorer som inom B2C-segmentet.

Segmentresultatet uppgick till MSEK 4,1 (7,4) vilket motsvarar en minskning med -45,4% (39,7%) och segmentmarginalen uppgick till 26,2% (39,2%) där minskningen drevs av den lägre bruttomarginalen och ökade marknadsföringskostnader.

Väsentliga händelser under räkenskapsåret 2022

Utdelning 2022

Årsstämman den 20 maj 2022 beslutade, i enlighet med styrelsens förslag, om aktieägarutdelning om SEK 2,50 per aktie (MSEK 52,0) motsvarande 53% av periodens resultat för koncernen 2021.

Förändringar i styrelsen

Årsstämman den 20 maj 2022 beslutade, i enlighet med valberedningens förslag, om omval för styrelseledamöterna Erik Lindgren, Eva Boding, Magnus Dimert, Ludvig Friberger och Paul Steene. Hanna Graflund Sleyman valdes till ny styrelseledamot. Erik Lindgren omvaldes till styrelsens ordförande.

Rugvistas valberedning utsedd november 2022

Valberedningen som utsetts inför årsstämman 2023 för RugVista Group AB (publ) konstituerades i enlighet med bolagets instruktion för valberedning. Valberedningen inför årsstämma 2023 består av Gunnar Mattsson (representant för madHat AB och ordförande i valberedningen), Klara Hanzon (representant för TIN Fonder), och Erik Lindgren (ordförande i Rugvistas styrelse).

Förändringar i ledningsgruppen

Henrik Bo Jørgensen lämnade sin anställning som CFO för Rugvista i juni 2022.

Incitamentsprogram ("LTIP")

Årsstämman den 20 maj 2022 beslutade, i enlighet med styrelsens förslag, om inrättande av ett långsiktigt aktiebaserat incitamentsprogram, LTIP 2022, för ledande befattningshavare och nyckelpersoner inom koncernen. Koncernen har därefter utfärdat teckningsoptioner som en del av incitamentsprogrammet ("LTIP 2022/2025"). Varje teckningsoption medför en rätt att nyteckna en (1) aktie i bolaget under lösenperioden till SEK 89,61, vilket motsvarar 130 procent av den genomsnittliga aktiekursen under värderingsperioden. Teckningsoptionerna kan utnyttjas under perioden 1 juni – 1 september 2025.

Under 2022 har 40 000 teckningsoptioner under LTIP2022 programmet sålts till ledande befattningshavare inom koncernen.

Likviditetsgarant

Carnegie Investment Bank AB (publ) ("Carnegie") har utsetts till likviditetsgarant för bolagets aktier. Carnegies uppdrag påbörjades den 10 oktober 2022 och sker inom ramen för Nasdaq Stockholms regelverk avseende likviditetsgaranter.

D-Award

Vi nominerades till "årets e-handlare 2022" även känt som "D-Award 2022". Svensk Handel nominerar sedan 2019 varje år tre bolag som bidragit mest för att driva den digitala handeln framåt under året. Rugvista, Inet och Djerf Avenue var nominerade till 2022 års pris. Segrande ur omröstningen gick Inet och vi gratulerar dem till en välförtjänt seger.

Rysslands invasion av Ukraina

Den 24 februari 2022 inledde Ryssland en invasion av Ukraina. Dagarna efter invasionen stängde Rugvista ner sina webbutikerna i Ryssland (Rugvista och Carpetvista). Ordervolymen från webbutikerna var begränsad och beslutet har inte haft någon betydande inverkan på Rugvista Groups finansiella resultat.

Rugvista har löpande följt och analyserat situationen och dess eventuella effekter på verksamheten och fortsätter att göra så. Indirekta konsekvenser av Rysslands invasion har varit ökade kostnader för bl a el, drivmedel och transporter. Kriget har sannolikt bidragit till en osäkrare internationell ekonomi med minskad efterfrågan på sällanköpsvaror från konsumenter.

Väsentliga händelser efter rapportperiodens utgång

Turkiet drabbades av flera jordbävningar samt efterskalv den 6 februari 2023. Epicentrum för jordbävningarna var i närheten av ett viktigt produktionsområde för bolaget. Rugvista följer och utvärderar situationen och dess eventuella effekter på verksamheten. Rugvista bedömer att eventuell negativ påverkan på produktionskapaciteten hos bolagets samarbetspartners i området samt leveranskedjor inte

materiellt kommer att påverka bolagets finansiella resultat.

I januari 2023 tillträdde Joakim Tuvner som CFO för bolaget. Joakim kommer närmast från rollen som Vice President Finance, EMEA på Oatly. Han har mångårig erfarenhet av ledande befattningar inom ekonomi och finans på tillväxtbolag och konsumentnära bolag.

Moderbolaget

RugVista Group AB (publ), med registreringsnummer 559037-7882, är moderbolaget i koncernen som består av det rörelsedrivande bolaget Rugvista AB. RugVista Group AB (publ) är bildat och registrerat i Sverige.

RugVista Group AB (publ) är noterat på Nasdaq First North Premier Growth Market sedan den 18 mars 2021. Moderbolagets nettoomsättning uppgick under året till MSEK 15,6 (12,1). Moderbolagets intäkter består av fakturerade arvoden för managementtjänster till dotterbolag, i enlighet med koncerninternt avtal.

Moderbolagets kostnader består huvudsakligen av löner till delar av ledningen, ersättningar till styrelsen samt kostnader relaterade till att bolagets aktier är noterade på Nasdaq. Resultatet för perioden uppgick till MSEK 36,6 (62,1).

Moderbolaget har en koncernintern fordran på dotterbolag, som tillsammans med aktier i dotterbolaget Rugvista AB och eget kapital utgör majoriteten av bolagets finansiella tillgångar.

Risker

Rugvista Group är exponerad för ett antal risker hänförliga till verksamheten och relaterade till genomförandet av strategin. De riskfaktorer som för närvarande bedöms vara mest väsentliga för Rugvista Group beskrivs här nedan utan inbördes rangordning. Riskfaktorernas väsentlighet har bedömts utifrån sannolikheten att de inträffar och den förväntade omfattningen av deras negativa påverkan.

Makroekonomiska och geopolitiska risker

Efterfrågan på de produkter som bolaget erbjuder beror på en rad olika faktorer som påverkas av det makroekonomiska klimatet samt konsumenternas disponibla inkomster och konsumtionsförmåga, såsom marknadsrätor, och skattenivåer, sysselsättningsgrad och andra makroekonomiska faktorer. Mattor som sällanköpsvaror är exempel på produkter som konsumenter kan komma att välja bort i en lågkonjunktur som leder till faktiska eller befarade försämringar av konsumenternas disponibla inkomster och konsumtionsförmåga. En lågkonjunktur eller allmän nedgång i den ekonomiska aktiviteten på en eller flera av Rugvistas marknader kan således ha en väsentlig negativ effekt på efterfrågan på de produkter som Rugvista erbjuder samt på möjligheten att upprätthålla lönsam prissättning.

Den globala ekonomin påverkas också negativt av tullar och andra handelsbegränsande åtgärder som införts av USA, EU och Kina. En stor del av mattorna i Rugvistas utbud har sitt ursprung i länder med förhöjd geopolitisk risk så som Turkiet, Iran och Afghanistan. Detta innebär att Rugvista Group är föremål för risker relaterade till geopolitisk osäkerhet i Mellanöstern. Senast sett i samband med talibanernas maktövertagande i Afghanistan, vilket dock hittills inte har resulterat i störningar i försörjningen från landet. Sådan osäkerhet kan till exempel innebära risker relaterade till Rugvista Groups tillgång till mattor om utbudet hos de grossister som bolaget köper mattor av skulle minska eller utgå, om fabriker där Rugvista Groups mattor tillverkas skulle drabbas av produktionsstörningar, eller om handelssanktioner mot någon jurisdiktion skulle införas. En negativ geopolitisk utveckling kan således ha en väsentlig negativ inverkan på Rugvista Groups verksamhet och rörelseresultat.

Osäkerheten i de makroekonomiska utsikterna till följd av den rådande energikrisen i Europa, ökande kostnadsinflation och fortsatta

rånthöjningar från centralbanker i USA och Europa samt kriget i Ukraina, bedöms påverka och innebära lägre konsumentförtroende och därmed minskad konsumtion. Beroende på hur länge osäkerheterna i internationella ekonomin fortsätter och hur det utvecklas kan det leda till fortsatt försämring i hushållens köpkraft och därmed ha en negativ inverkan på Rugvista Groups verksamhet och rörelseresultat. Makroekonomiska utsikterna med hög inflation och rånthöjningar kan också leda till högre råvaru- och produktpriser.

Säsongsvariationer

Koncernens försäljning varierar typiskt sett över årstiderna där de fjärde och första kvartalen tenderar att vara starkast.

Risker relaterade till varumärke och anseende samt konkurrens

Bolagets anseende och varumärke är avgörande för bolagets förmåga att attrahera potentiella och behålla befintliga kunder, medarbetare och samarbetspartners. Kundnöjdhet är därmed bolagets högsta prioritet och något som bolaget mäter och följer löpande. Bemötande och kundservice är avgörande för att upprätthålla bolagets anseende. Negativa kundomdömen som sprids till befintliga och potentiella kunder skulle kunna orsaka stor skada på bolagets anseende, efterfrågan på bolagets mattor och i förlängningen dess marknadsposition, och konkurrenskraft. Rugvista Groups konkurrenter består i första hand av traditionella återförsäljare, flerkanaliga heminredningsåterförsäljare, onlinebaserade mattåterförsäljare och onlinebaserade varuhus. Viktiga konkurrensfaktorer när det gäller mattförsäljning online utgörs bl.a. av pris och kvalitet på produkten, förmåga att attrahera rådande kund- och marknadspreferenser med design och materialval, leverans- och betalningsvillkor (inklusive villkor för kundreturer) samt användbarhet på webbplatser. Företag som för närvarande fokuserar, i större eller mindre utsträckning, på andra typer av produkter, tjänster, kundsegment eller geografiska marknader eller traditionella fysiska mattförsäljare, kan komma att öka eller påbörja onlineförsäljning av mattor till Rugvista Groups målgrupper. Dessutom kan grossister, som Rugvista Group köper mattor genom, själva börja bedriva försäljning av mattor direkt till slutkund. Det finns således en risk att Rugvista Group möter nya konkurrenter som exempelvis kan ha större ekonomiska resurser och som kan dra nytta av stordriftsfördelar i högre grad än bolaget. Det finns därmed en risk att sådana spelare lyckas möta kundernas preferenser i större utsträckning än bolaget. Ökad konkurrens kan dels leda till att Rugvista Group tappar marknadsandelar samt resultera i minskade nettointäkter. För att möta ökad konkurrens kan Rugvista Group till exempel tvingas sänka produktpriser och/eller öka investeringar i marknadsföringsåtgärder, vilket riskerar att leda till lägre marginaler och/eller ökade kostnader för bolaget.

Risker relaterade till hållbarhet och miljö

Rugvista Group strävar efter att ha en branschledande roll inom hållbarhet och Rugvista Groups möjligheter att bedriva långsiktigt lönsam verksamhet är i hög grad beroende av att Rugvista Group lyckas hantera de hållbarhetsrelaterade risker som bolaget genom sin verksamhet är exponerat för. För en utförlig beskrivning av risker relaterade till hållbarhetsfaktorer som mänskliga rättigheter, arbetsförhållanden, miljö, mutor och korruption, se riskavsnittet i hållbarhetsrapporten.

Risker relaterade till leverantörer och samarbetspartners

Rugvista Group är beroende av inköp från grossister inom EU (främst för traditionella mattor) eller leverantörer i Indien och Turkiet för tillverkning och leverans av mattor. Rugvista Group är därmed föremål för risker förknippade med bland annat förändringar i produktionspriser, ökade transportkostnader och bristande produktions/leveransförmåga samt produktionskvalitet.

Bolaget samarbetar också med betaltjänstleverantörer, bemanningsföretag, transport- och logistikföretag för frakt av produkter till och från kunderna samt andra externa parter inom ramen för sin verksamhet. Bolaget är beroende av att externa parter fullgör sina avtalsenliga förpliktelser vad gäller kvalitet och leveranstid och uppfyller Rugvistas riktlinjer och andra branschstandarder vad gäller miljö, arbetsmiljö, antikorruption, mänskliga rättigheter och affärsetik. Det finns en risk att sådana parter, drabbas av finansiella svårigheter, inte levererar i tid eller i enlighet med den kostnadsstruktur eller kvalitet som de har åtagit sig, eller att de inte uppfyller gällande riktlinjer och branschstandarder. Leverantörernas förmåga att fullgöra sina skyldigheter kan också påverkas av yttre omständigheter såsom naturkatastrofer och epidemier.

Risker relaterade till bolagets hanteringscenter

Rugvista Group har två hanteringscenter i Malmö som förvarar och hanterar bolagets mattor. Rugvista Groups verksamhet är beroende av en effektiv hantering av inköpta produkter, förpackning, utgående frakt- och kvittohantering, kontroll och hantering av returer samt hög funktionalitet i bolagets hanteringssystem. Händelser såsom sabotage, brand och naturkatastrofer skulle kunna medföra skador på hanteringscentren och på produkterna i Rugvista Groups varulager. Även om sådana skador skulle täckas av försäkringskydd hade omfattande skador på bolagets hanteringscentren och varulager riskerat att innebära en återanskaffningstid för de aktuella produkterna och skulle därigenom kunna medföra att bolaget inte lyckas fullgöra sina skyldigheter mot sina kunder i rätt tid och i förlängningen inte ha tillräckligt med produkter för bolagets utbud mot kund.

IT och cybersäkerhet

Rugvista Groups försäljning är onlinebaserad och sker nästan uteslutande genom Rugvista Groups webbutiker. Rugvista Groups möjligheter att fortsätta bedriva sin verksamhet samt upprätthålla och öka sin kundbas och sina försäljningsvolymerna i stor utsträckning är således beroende av att bolagets teknikplattform kontinuerligt utvecklas, fungerar väl och har god tillgänglighet.

Det finns en risk att bolagets teknikplattform och IT system kan visa sig vara underdimensionerade eller fungera felaktigt, särskilt om trafiken på bolagets webbplatser skulle öka snabbare än bolaget förutsett. Rugvista Group är i första hand beroende av hög tillgänglighet på system som gör att webbutikerna oavbrutet är tillgängliga för potentiella kunder. Rugvista Group är därmed föremål för risker relaterade till avbrott och störningar i sin tekniska infrastruktur, vilket bland annat kan orsakas av datavirus, strömbavbrott, sabotage samt mänskliga eller tekniska fel. IT-attacker, fel och skador på IT-system, driftstörningar och felaktiga eller bristfälliga leveranser av IT-tjänster från IT-leverantörer, såsom Amazon Web Services, kan leda till omfattande avbrott eller störningar på bolagets webbutiker och andra IT-system, vilket i sin tur kan påverka Rugvista Groups verksamhet, lönsamhet och finansiella ställning negativt.

Cybersäkerhetsrisker inom Rugvista Groups verksamhet uppstår främst i relation till viktig och känslig information som bolaget besitter, till exempel produktinformation, kundregister, data som används för att generera prognoser för efterfrågan, marknadsföring och kundengagemang, samt data som används för att förstå hur Rugvista Groups kunder använder bolagets webbutiker samt för att analysera kundernas beteende.

Finansiella risker

Följande finansiella risker har identifierats och beskrivs ytterligare i not 16 i den finansiella rapporteringen:

- Likviditets- och finansieringsrisker
- Valutarisker
- Risk för nedskrivning av goodwill
- Ränterisker

Aktien

RugVista Group AB (publ)-aktien är noterad på Nasdaq First North Premier Growth under tickerkoden RUG och ISIN-koden SE00156659834. Börsvärdet vid den sista handelsdagen i det fjärde kvartalet 2022 (30 december) var SEK 919 miljoner med en slutkurs på SEK 44,20 per aktie.

Under 2021 emitterades 860 000 teckningsoptioner av koncernen. Av dessa har 436 981 sålts till nyckelpersoner inom koncernen. Under andra kvartalet 2022 emitterades 300 000 teckningsoptioner av koncernen. Av dessa har 40 000 sålts till ledande befattningshavare inom koncernen.

För mer detaljerad information om incitamentsprogram, se Not 22 i den finansiella rapporteringen.

DE TIO STÖRSTA AKTIEÄGARNA PER 30 DECEMBER 2022

Ägare	Antal aktier	Andel av kapital	Andel av rösterna
Madhat AB	2 505 874	12,1%	12,1%
Futur Pension	1 903 356	9,2%	9,2%
Bank Julius Baer & Co Ltd	1 902 323	9,2%	9,2%
TIN Fonder	1 671 250	8,0%	8,0%
Indexon AB	1 490 204	7,2%	7,2%
Movestic Livförsäkring	1 074 323	5,2%	5,2%
MediumInvest	998 944	4,8%	4,8%
Litorina IV L.P.	913 587	4,4%	4,4%
RBC Investor Services	910 468	4,4%	4,4%
Goldman Sachs International	815 000	3,9%	3,9%
Totalt de tio största aktieägarna	14 185 329	68,2%	68,2%
Totalt antal utestående aktier	20 785 140	100,0%	100,0%

Källa: Euroclear utdrag per 30 december 2022.

Riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare

Se not 7 "Löner och ersättningar till anställda". Styrelsen för bolaget föreslår att årsstämman 2023 godkänner reviderade riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare.

STYRELSENS FÖRSLAG TILL NYA RIKTLINJER FÖR ERSÄTTNING TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Styrelsen föreslår att årsstämman beslutar att anta följande riktlinjer för ersättning och andra anställningsvillkor för ledande befattningshavare i Rugvista Group.

Dessa riktlinjer omfattar ledande befattningshavare i Rugvista Group, vilka utgörs av de personer som från tid till annan ingår i bolagets ledningsgrupp. Riktlinjerna ska tillämpas på ersättningar som avtalas, och förändringar som görs i redan avtalade ersättningar, efter det att riktlinjerna blivit gällande enligt bolagsstämmans beslut. Riktlinjerna omfattar inte ersättningar som beslutas av bolagsstämman.

Beträffande anställningsförhållanden som lyder under andra regler än svenska får vederbörliga anpassningar göras för att följa tvingande regler eller etablerad lokal praxis, varvid dessa riktlinjers övergripande syfte och ändamål så långt möjligt ska tillgodoses.

I den mån styrelseledamot utför arbete för bolaget vid sidan av styrelseuppdraget ska dessa riktlinjer gälla även för eventuell ersättning (t.ex. konsultarvode) för sådant arbete.

Riktlinjernas främjande av bolagets affärsstrategi, långsiktiga intressen och hållbarhet

Bolagets business vision är att bli navet inom den europeiska matindustrin. En framgångsrik implementering av bolagets affärsstrategi och tillvaratagandet av bolagets långsiktiga intressen, inklusive dess hållbarhet, förutsätter att bolaget kan rekrytera och behålla kvalificerade medarbetare. Bolagets people vision är att attrahera, motivera och behålla extraordinära individer vilket också utgör plattformen för att hålla bolagets viktigaste tillgång, sina medarbetare, motiverade och glada över att vara del av bolaget. För detta krävs att bolaget

kan erbjuda konkurrenskraftig ersättning. Dessa riktlinjer möjliggör att ledande befattningshavare kan erbjudas en konkurrenskraftig totalersättning.

I bolaget har tidigare inrättats aktierelaterade incitamentsprogram baserade på teckningsoptioner. Programmen har beslutats av bolagsstämman och omfattas därför inte av dessa riktlinjer. Av samma skäl omfattas inte heller det långsiktiga incitamentsprogrammet, baserat på teckningsoptioner, som styrelsen föreslagit att årsstämman 2023 ska anta. Programmen omfattar Rugvista Groups bolagsledning och andra nyckelpersoner inom Rugvista-koncernen. Programmen syftar till att deltagarna ska ges möjlighet att ta del av den långsiktiga värdetillväxten för bolagets aktieägare, som deltagarna medverkar till att skapa. Utfallen av programmen relaterar till utvecklingen av bolagets aktiekurs på Nasdaq First North Premier Growth Market och för deltagande i programmen krävs egen investering samt flerårig innehavstid. För mer information om programmen, se Rugvista Groups hemsida, <https://www.rugvistagroup.com/sv/>. Eventuella framtida aktierelaterade incitamentsprogram kommer att beslutas av bolagsstämman.

Rörlig kontantersättning som omfattas av dessa riktlinjer ska syfta till att främja bolagets affärsstrategi och långsiktiga intressen, inklusive dess hållbarhet.

Formerna av ersättning m.m.

Ersättningen ska vara marknadsmässig och får bestå av följande komponenter: fast kontantersättning, rörlig kontantersättning (bonus), pensionsförmåner och andra förmåner. Bolagsstämman kan därutöver och oberoende av dessa riktlinjer besluta om exempelvis aktie- och aktiekursrelaterade ersättningar.

FAST KONTANTERSÄTTNING

Fast kontantersättning ska vara marknadsmässig och fastställas utifrån den enskilda befattningshavarens ansvar, befogenhet, kompetens och erfarenhet.

RÖRLIG KONTANTERSÄTTNING

Utöver fast kontantersättning får rörlig kontantersättning utgöra en komponent av ersättning till ledande befattningshavare. Beslut om att

rörlig ersättning ska utgöra en komponent av ersättning ska fattas av styrelsen.

Rörlig kontantersättning under dessa riktlinjer ska kopplas till ett eller flera förutbestämda och mätbara kriterier utformade så att bolagets strategi och långsiktiga intressen, inklusive hållbarhet, eller befattningshavarens långsiktiga utveckling främjas. Kriterier kan vara finansiella, icke-finansiella, individuella och/eller kollektiva, kvantitativa, och/eller kvalitativa. Den rörliga kontantersättningen får uppgå till högst 50 procent av den fasta årliga kontantersättningen.

Uppfyllelse av kriterier för utbetalning av rörlig kontantersättning ska kunna mätas under en period om ett år. När mätperioden för uppfyllelse av kriterier för utbetalning av rörlig kontantersättning avslutats ska styrelsen utvärdera i vilken utsträckning kriterierna har uppfyllts.

Rörlig kontantersättning kan utbetalas efter avslutad mätperiod eller vara föremål för uppskjuten utbetalning.

EXTRAORDINÄR ERSÄTTNING

Ytterligare kontant ersättning kan utgå vid extraordinära omständigheter, förutsatt att sådana extraordinära arrangemang är tidsbegränsade och endast görs på individnivå antingen i syfte att rekrytera eller behålla befattningshavare, eller som ersättning för extraordinära arbetsinsatser utöver personens ordinarie arbetsuppgifter. Sådan ersättning får inte överstiga ett belopp motsvarande 50 procent av den fasta årliga kontantlönen samt ej utges mer än en gång per år och per individ. Beslut om sådan ersättning ska fattas av styrelsen.

PENSIONSFORMÅNER

Pensionsförmån, innefattande sjukförsäkring, för den verkställande direktören ska vara premiebestämd och pensionspremierna ska uppgå till högst 30 procent av verkställande direktörens fasta årliga kontantlön. Övriga ledande befattningshavare ska omfattas av ITP1 enligt gällande kollektivavtal, eller motsvarande pensionsförmån. För ledande befattningshavare som omfattas av ITP1 ska försäkringspremierna baseras på befattningshavarens fasta årliga kontantlön och annan pensionsgrundande inkomst enligt ITP1. ITP1 innebär att bolaget betalar en premie om 4,5 procent av befattningshavarens pensionsgrundande lön upp till 7,5 inkomstbasbelopp samt 30 procent av pensionsgrundande lön därutöver. Därutöver kan övriga ledande befattningshavare erhålla ytterligare premiebestämd pensionsavsättning i form av ett fast månatligt belopp, vilket högst kan uppgå till 6 procent av den gällande fasta månatliga kontantlönen vid fastställandet av sådan pensionsavsättning.

ANDRA FÖRMÅNER

Andra förmåner får innefatta bl.a. livförsäkring, sjukvårdsförsäkring och bilförmån. Sådana förmåner får sammanlagt uppgå till högst 15 procent av den fasta årliga kontantlönen.

ERSÄTTNING TILL STYRELSELEDAMÖTER

För det fall styrelseledamot utför tjänster för bolaget utöver styrelsearbetet kan särskilt kontant arvode för detta betalas (konsultarvode) förutsatt att sådana tjänster bidrar till implementeringen av bolagets affärsstrategi och tillvaratagandet av bolagets långsiktiga intressen, inklusive dess hållbarhet. Det årliga konsultarvode ska vara marknadsmässigt och sättas i relation till nyttan för bolaget och får, för respektive styrelseledamot, aldrig överstiga tre gånger gällande styrelsearvode. Ersättning till styrelseledamot, liksom övriga villkor, beslutas av styrelsen.

Upphörande av anställning

Vid upphörande av anställning får uppsägningstiden vara högst sex månader, om inte annat följer av tvingande lag eller kollektivavtal. Fast kontantlön under uppsägningstiden och avgångsvederlag får sammantaget inte överstiga ett belopp motsvarande den fasta

kontantlönen för femton månader. Vid uppsägning från befattningshavarens sida får uppsägningstiden vara högst sex månader, utan rätt till avgångsvederlag.

Därutöver kan ersättning för eventuellt åtagande om konkurrensbegränsning utgå. Sådan ersättning ska kompensera för eventuellt inkomstbortfall och ska endast utgå i den utsträckning som den tidigare befattningshavaren saknar rätt till avgångsvederlag. Ersättningen ska uppgå till högst 60 procent av den fasta kontantlönen vid tidpunkten för upphörandet av anställningen, om inte annat följer av tvingande kollektivavtalsbestämmelser, och utgå under den tid som konkurrensförbudsåtagandet gäller, vilket ska vara högst tolv månader.

Lön och anställningsvillkor för anställda

Vid beredningen av styrelsens förslag till dessa ersättningsriktlinjer har lön och anställningsvillkor för anställda i Rugvista-koncernen beaktats genom att uppgifter om anställdas totalersättning, ersättningskomponenter samt ersättningsökning 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, se över och genomföra riktlinjerna

Styrelsen ska upprätta förslag till nya riktlinjer åtminstone vart fjärde år och lägga fram förslaget för beslut vid årsstämman. Riktlinjerna ska gälla till dess att nya riktlinjer antagits av bolagsstämman. Styrelsen ska även följa och utvärdera program för eventuella rörliga ersättningar för ledande befattningshavare, tillämpningen av riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare samt gällande ersättningsstrukturer och ersättningsnivåer i bolaget. Vid styrelsens behandling av och beslut i ersättningsrelaterade frågor närvarar inte verkställande direktören eller andra ledande befattningshavare, i den mån de berörs av frågorna.

Avvikelse från riktlinjerna

Styrelsen får besluta att tillfälligt frångå 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.

Beskrivning av betydande förändringar av riktlinjerna och hur aktieägarnas synpunkter har beaktats

De gällande riktlinjerna för ersättning till ledande befattningshavare antogs vid bolagsstämman den 11 februari 2021. De inför årsstämman 2023 föreslagna riktlinjerna är i stora delar likalydande med de riktlinjer som beslutades av bolagsstämman den 11 februari 2021, dock att (i) rörlig kontantersättning ska kunna utgå under de förut-sättningar som anges ovan i dessa riktlinjer, och att (ii) beträffande anställningsförhållanden som lyder under andra regler än svenska får vederbörliga anpassningar göras för att följa tvingande regler eller etablerad lokal praxis.

Inga synpunkter på ersättningsriktlinjerna har framkommit i samband med stämmobehandling.

Hållbarhetsrapport

Se separat hållbarhetsrapport på sidorna 26–61.

Bolagsstyrningsrapport

Se separat bolagsstyrningsrapport på sidorna 64–75.

Utdelning

Rugvista Group satsar sina resurser på tillväxt och verksamhetsutveckling. Därtill är RugVista Groups målsättning att dela ut upp till 50% av årets resultat till aktieägarna.

Styrelsen föreslår en kontantutdelning om SEK 1,50 (2,50) per aktie motsvarande MSEK 31,2 (52,0). Det föreslagna avstämningsdatumet för rätt att få utdelning är den 29 maj 2023. Förutsatt att bolagsstämman godkänner utdelningsförslaget så är förväntat utbetalningsdatum för utdelning den 1 juni 2023.

Förslag till vinstdisposition

Styrelsen föreslår att till årsstämmans förfogande stående vinstmedel:

till förfogande stående balanserade vinstmedel	318 964 524
samt årets resultat	36 596 437
Summa kronor	355 560 961

disponeras på följande sätt:

till aktieägarna utdelas 1,50 kr per aktie	31 177 710
i ny räkning överföres	324 383 251
Summa kronor	355 560 961

Bolagets och koncernens resultat- och balansräkningar blir föremål för fastställelse på årsstämman 25 maj 2023.

Finansiell rapportering

Innehåll

- 90 Koncernens resultaträkning
- 90 Koncernens rapport över övrigt totalresultat
- 91 Koncernens rapport över finansiell ställning
- 92 Koncernens rapport över förändringar i eget kapital
- 93 Koncernens rapport över kassaflöden
- 94 Koncernens noter
- 108 Moderbolagets resultaträkning
- 109 Moderbolagets balansräkning
- 110 Moderbolagets förändring i eget kapital
- 111 Moderbolagets kassaflöde
- 112 Moderbolagets noter
- 116 Styrelsens motivering till utdelningsförslag
- 117 Styrelseförsäkran
- 118 Revisionsberättelse
- 120 Definitioner och motivering av nyckeltal
- 121 Ordlista
- 122 Härledning av alternativa nyckeltal





Koncernen

Resultaträkning

KSEK	Not	2022-01-01 2022-12-31	2021-01-01 2021-12-31
Nettoomsättning	3,4	639 273	704 984
Övriga rörelseintäkter	5	1 685	1 543
Summa rörelsens intäkter		640 958	706 527
Handelsvaror	3,4,15	-244 813	-250 829
Övriga externa kostnader	6	-236 847	-253 178
Personalkostnader	7	-69 711	-63 566
Av- och nedskrivningar	11,13,14	-10 992	-8 360
Övriga rörelsekostnader	5	-3 676	-2 936
Summa rörelsens kostnader		-566 039	-578 868
Rörelseresultat		74 919	127 658
<i>Resultat från finansiella poster</i>			
Finansiella intäkter	8	519	-
Finansiella kostnader	8	-1 101	-910
Finansnetto		-582	-910
Resultat efter finansiella poster		74 336	126 749
Inkomstskatt	9	-15 464	-26 898
Årets resultat		58 872	99 851
<i>Hänförligt till</i>			
Moderföretagets aktieägare		58 872	99 851
Resultat per aktie före utspädning	10	2,83	4,80
Resultat per aktie efter utspädning	10	2,83	4,80

Koncernen

Rapport över övrigt totalresultat

KSEK	Not	2022-01-01 2022-12-31	2021-01-01 2021-12-31
Årets resultat		58 872	99 851
<i>Poster som senare kan omklassificeras till resultaträkningen</i>			
Periodens omräkningsdifferenser		-	-
Övrigt totalresultat		-	-
Årets totalresultat		58 872	99 851
<i>Hänförligt till</i>			
Moderföretagets aktieägare		58 872	99 851

Koncernen

Rapport över finansiell ställning

KSEK	Not	2022-12-31	2021-12-31
TILLGÅNGAR			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
Goodwill	12	299 949	299 949
Immateriella anläggningstillgångar	11	9 064	-
Materiella anläggningstillgångar	13	3 540	4 150
Nyttjanderättstillgångar	14	26 828	27 533
Uppskjuten skattefordran	9	311	236
Summa anläggningstillgångar		339 693	331 868
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Varulager	15	174 259	146 559
Kundfordringar		142	148
Övriga fordringar	16	51 439	19 772
Förutbetalda kostnader	18	1 465	921
Likvida medel	17	139 978	218 116
Summa omsättningstillgångar		367 283	385 516
SUMMA TILLGÅNGAR		706 975	717 384
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
<i>Eget kapital</i>			
Aktiekapital	21	1 039	1 039
Övrigt tillskjutet kapital		227 627	227 784
Balanserat resultat inklusive årets resultat		274 985	268 076
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		503 651	496 899
<i>Långfristiga skulder</i>			
Uppskjuten skatteskuld	9	90	107
Leasingskulder	14	17 249	20 070
Summa långfristiga skulder		17 338	20 177
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder	16	76 963	95 334
Aktuella skatteskulder	9	41 556	48 126
Övriga skulder		44 429	33 505
Leasingskulder	14	10 919	8 419
Förutbetalda intäkter och upplupna kostnader	20	12 118	14 924
Summa kortfristiga skulder		185 986	200 308
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		706 975	717 384

Koncernen

Rapport över förändringar i eget kapital

KSEK	Not	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat inkl. årets resultat	Summa eget kapital
Ingående balans 2021-01-01	21, 22	1 014	244 229	168 225	413 468
Årets resultat				99 851	99 851
Övrigt totalresultat				-	-
Summa Totalresultat		0	0	99 851	99 851
<i>Transaktioner med aktieägare</i>					
Teckningsoptioner, tillkommande			10 201		10 201
Teckningsoptioner, avslutade			-38 069		-38 069
Nyemission		25	11 423		11 449
Utgående balans 2021-12-31		1 039	227 784	268 076	496 899
Ingående balans 2022-01-01		1 039	227 784	268 076	496 899
Årets resultat				58 872	58 872
Övrigt totalresultat				-	-
Summa Totalresultat		0	0	58 872	58 872
<i>Transaktioner med aktieägare</i>					
Utbetald utdelning				-51 963	-51 963
Teckningsoptioner			469		469
Teckningsoptioner, återköp			-626		-626
Utgående balans 2022-12-31	21,22	1 039	227 627	274 985	503 651

Koncernen

Rapport över kassaflöden

KSEK	Not	2022-01-01 2022-12-31	2021-01-01 2021-12-31
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat		74 919	127 658
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet			
Orealiserade kursdifferenser		-4 657	-
Avskrivningar och nedskrivningar	11,13,14	10 992	8 360
Erhållen ränta	8	519	-
Erlagd ränta	8	-1 101	-910
Betald inkomstskatt		-22 126	-8 767
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		58 546	126 342
Förändringar i rörelsekapital			
Förändring av varulager		-27 699	-55 562
Förändring av rörelsefordringar		-31 792	9 560
Förändring av rörelseskulder		-10 799	24 466
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-11 744	104 806
Investeringsverksamheten			
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	11	-9 064	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	13	-1 018	-2 358
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	13	136	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-9 946	-2 358
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	21	-	11 449
Teckningsoptioner	22	469	10 201
Teckningsoptioner, återköp	22	-626	-38 069
Amortering leasingkulder	16	-9 116	-7 422
Utbetald utdelning	21	-51 963	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-61 236	-23 841
Årets kassaflöde		-82 927	78 607
Likvida medel vid årets början	17	218 116	139 508
Kursdifferens i likvida medel		4 789	-
Likvida medel vid årets slut	17	139 978	218 116

Koncernens Noter

Not 1

Företagsinformation

RugVista Group AB är ett aktiebolag med säte i Malmö. Bolaget är moderföretag i en koncern som innefattar 100 % av RugVista AB, 556458-9207 (Malmö). Koncernen bedriver försäljning av mattor via webbplatserna RugVista och CarpetVista.

Koncernens företagsadress är: RugVista Group AB, Ringugngsgatan 11, 216 16 Limhamn.

Not 2

Grundläggande redovisningsprinciper

Tillämpade regelverk

Koncernredovisning för RugVista Group AB har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) såsom de fastställts av Europeiska unionen (EU). Vidare har årsredovisningslagen och RFR 1 "Kompletterande redovisningsregler för koncerner" tillämpats.

Grunder för upprättandet av koncernredovisningen

Koncernredovisningen är upprättad i enlighet med förvärvsmetoden för dotterföretag.

Att upprätta rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver att flera uppskattningar görs av ledningen för redovisningsändamål. 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 under sammanfattning av viktiga redovisningsprinciper. Dessa bedömningar och antaganden baseras på historiska erfarenheter samt andra faktorer som bedöms vara rimliga under rådande omständigheter. Faktiskt utfall kan skilja sig från gjorda bedömningar om gjorda bedömningar ändras eller andra förutsättningar föreligger.

Bruttoredovisning tillämpas genomgående avseende redovisning av tillgångar och skulder förutom i de fall där både en fordran och en skuld existerar gentemot samma motpart och dessa på legala grunder är kvittningsbara och avsikten är att göra detta. Bruttoredovisning tillämpas också avseende intäkter och kostnader om inget annat anges.

Klassificering av tillgångar och skulder

Anläggningstillgångar, långfristiga skulder och avsättningar förväntas återvinnas eller förfalla till betalning senare än tolv månader efter balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder förväntas återvinnas eller förfalla till betalning inom mindre än tolv månader efter balansdagen.

Sammanfattning av viktiga redovisningsprinciper

KONCERNREDOVISNING

Dotterföretag

Dotterföretag är de företag där koncernen har rätt till rörlig avkastning från innehavet och en möjlighet att påverka avkastningen genom sitt inflytande på ett sätt som vanligen följer av ett aktieinnehav uppgående till mer än hälften av rösträtterna. Dotterföretag konso- lideras från och med den dag då bestämmande inflytandet uppnås och de de-konsolideras från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Förvärv av dotterbolag/ rörelseförvärv

Rörelseförvärv redovisas i enlighet med förvärvsmetoden. Köpeskillingen utgörs av verkligt värde på överlätna tillgångar, skulder och emitterade aktier. I köpeskillingen ingår även verkligt värde på alla tillgångar eller skulder som är en följd av avtalad villkorad köpeskill- ling. Förvärvsrelaterade kostnader kostnadsförs när de uppstår. Identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder värderas inledningsvis till verkliga värden på förvärvsdagen. Det belopp varmed köpeskillning, eventuellt innehav utan bestämmande inflytande samt verkligt värde på tidigare aktieinnehav överstiger verkligt värde på koncernens andel av identifierbara förvärvade nettotillgångar, redovi- sas som goodwill. Goodwill skrivs inte av utan testas minst årligen för nedskrivning.

Koncerninterna transaktioner och balansposter samt orealise- rade vinster och förluster på transaktioner mellan koncernföretag elimineras.

Omräkning av utländsk valuta

FUNKTIONELL VALUTA OCH RAPPORTERINGSVALUTA

De finansiella rapporterna i de enskilda enheterna i koncernen är värderade till den valuta som i huvudsak används i det ekonomis- ka område som enheten är verksam (funktionell valuta). Utländsk valuta är en annan valuta än den funktionella valutan för den aktuella enheten. Koncernredovisningen är upprättad i SEK, som både är den funktionella valutan och presentationsvalutan i moderföretaget. Dotterbolagen i koncernen har SEK som funktionell valuta.

TRANSAKTIONER OCH BALANSPOSTER

Transaktioner i utländsk valuta räknas om till den funktionella valutan till transaktionskurs. Valutakursvinster eller -förluster, genom om- räkning av monetära poster i utländsk valuta till balansdagens kurs, resultatförs som övriga rörelsekostnader eller övriga rörelseintäkter.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Materiella anläggningstillgångar värderas till sina respektive anskaff- ningsvärden och skrivs av linjärt under sin uppskattade nyttjandeper- iod.

Materiella anläggningstillgångar tas bort från balansräkningen när den avyttras eller om den inte kan förväntas tillföra några ekonomiska fördelar i framtiden antingen genom att den nyttjas eller att den säljs. Vinst och förlust beräknas som skillnaden mellan försäljningspriset

och tillgångens redovisade värde. Vinst eller förlust redovisas i resultaträkningen den redovisningsperiod då tillgången avyttrats, såsom övrig kostnad eller övrig intäkt.

Tillgångarnas restvärde, nyttjandeperiod och avskrivningsmetod granskas i slutet av varje räkenskapsår och justeras om så behövs framåtriktat i slutet av varje redovisningsperiod. Sedvanliga utgifter för underhåll och reparation kostnadsförs när de uppstår, men utgifterna för betydande förnyelser och förbättringar redovisas i balansräkningen och skrivs av under den återstående nyttjandeperioden för den underliggande tillgången.

Avskrivning beräknas enligt följande: Antal år
Inventarier verktyg och installationer 3-10 år

Immateriella anläggningstillgångar

GOODWILL

Goodwill värderas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill fördelas till kassagenererande enheter och prövas årligen för nedskrivningsbehov och då det finns en indikation på att nedskrivningsbehov föreligger. Goodwill representerar skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder samt eventalförpliktelser. De faktorer som utgör redovisad goodwill är främst olika former av synergier, personal, know-how, kundkontakter av strategisk betydelse samt marknadsledande positioner på utvalda marknader.

BALANSERADE UTVECKLINGSKOSTNADER

Utgifter för utveckling av nya eller förbättrade produkter och processer redovisas som en tillgång i rapporten över finansiell ställning om processen är tekniskt och kommersiellt användbar och koncernen har tillräckliga resurser för färdigställande. Det redovisade värdet inkluderar direkta kostnader och, när det är tillämpligt, utgifter för löner och andel indirekta utgifter. Övriga utgifter relaterade till utvecklingen redovisas i resultaträkningen som en kostnad när de uppkommer. I rapporten över finansiell ställning är balanserade utvecklingskostnader upptagna till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Balanserade kostnader avser huvudsakligen mjukvaruplattform.

AVSKRIVNINGSPRINCIPER

Avskrivningar redovisas i årets resultat linjärt över avskrivningsbara immateriella tillgångars beräknade nyttjandeperioder, såvida inte sådana nyttjandeperioder är obestämbara. Goodwill har obestämbar nyttjandeperiod och prövas för nedskrivningsbehov årligen och dessutom så snart indikationer uppkommer som tyder på att tillgången ifråga har minskat i värde. För immateriella tillgångar med bestämbara nyttjandeperioder påbörjas avskrivning först när tillgången tas i drift och kan användas på det sätt som företagsledningen avser.

De beräknade nyttjandeperioderna är: Antal år
Balanserade utvecklingskostnader 5 år

NEDSKRIVNING AV ICKE FINANSIELLA TILLGÅNGAR

Tillgångar som har en obestämbar nyttjandeperiod, skrivs inte av utan prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Tillgångarna fördelas till identifierade kassagenererande enheter varvid deras nyttjandevärde beräknas som jämförs med de redovisade värdena. Tillgångar som löpande skrivs av skall nedskrivningsprövas närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet kanske inte är återvinningsbart.

En nedskrivning görs med det belopp varmed tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av tillgångens verkliga värde minskat med försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. Vid bedömning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter). För tillgångar, andra än finansiella tillgångar och goodwill, som tidigare har skrivits ner görs per varje balansdag en prövning av om återföring bör göras.

Varulager

Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde där anskaffningsvärde beräknas i enlighet med FIFU-metoden (först in först ut). Nettoförsäljningsvärdet definieras som försäljningspris reducerat för försäljningskostnader. Justering till nettoförsäljningsvärdet inkluderar bedömningar av inkurans.

Finansiella instrument

Finansiella instrument är varje form av avtal som ger upphov till en finansiell tillgång i ett företag och en finansiell skuld eller ett eget kapitalinstrument i ett annat företag. Redovisningen beror på hur de finansiella instrumenten har klassificerats.

En finansiell tillgång eller en finansiell skuld tas upp i balansräkningen när RugVista blir part i ett avtal. Fordringar tas upp i balansräkningen när en kund valt att använda sig av en betalningsförmedlare och företagets rätt till ersättning är ovillkorlig. Se även avsnittet om principer för intäktsredovisning. Skuld tas upp när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura ännu inte mottagits. Leverantörsskulder tas upp när faktura mottagits.

En finansiell tillgång, eller del av en finansiell tillgång, tas bort från balansräkningen när rättigheterna realiserar, förfaller eller koncernen tappat kontrollen över dem. En finansiell skuld, eller del av en finansiell skuld, tas bort från balansräkningen när förpliktelsen fullgörs eller på annat sätt utsläccks. En finansiell tillgång och en finansiell skuld kvittas och redovisas med ett nettobelopp i balansräkningen endast när det föreligger en legal rätt att kvitta beloppen samt att det föreligger avsikt att reglera posterna med ett nettobelopp eller att samtidigt realisera tillgången och reglera skulden.

Vinster och förluster från borttagande ur balansräkning samt modifiering redovisas i resultatet.

Finansiella tillgångar

Skuldinstrument: klassificeringen av finansiella tillgångar som är skuldinstrument baseras på koncernens affärsmodell för förvaltning av tillgången och karaktären på tillgångens avtalsenliga kassaflöden.

Instrumenten klassificeras till: upplupet anskaffningsvärde

Finansiella tillgångar som är skuldinstrument utgörs av kundfordringar, övriga fordringar och likvida medel. Dessa tillgångar klassificeras till upplupet anskaffningsvärde och redovisas netto av bruttovärde och förlustreserv. Förändringar av förlustreserven redovisas i resultatet.

Finansiella tillgångar klassificerade till upplupet anskaffningsvärde värderas initialt till verkligt värde med tillägg av transaktionskostnader. Övriga fordringar redovisas initialt till det fakturerade värdet. Efter första redovisningstillfället värderas tillgångarna enligt effektivräntemetoden. Tillgångar klassificerade till upplupet anskaffningsvärde innehas enligt affärsmodellen att inkassera avtalsenliga kassaflöden som endast är betalningar av kapitalbelopp och ränta på det utestående kapitalbeloppet.

Koncernen innehar inte några finansiella tillgångar som utgör skuldinstrument som värderas till verkligt värde via övrigt totalresultat och inte heller skuldinstrument värderade till verkligt värde via resultatet.

NEDSKRIVNING AV FINANSIELLA TILLGÅNGAR

Koncernens finansiella tillgångar omfattas av nedskrivning för förväntade kreditförluster. Nedskrivning för kreditförluster enligt IFRS 9 är framåtblickande och en förlustreservering görs när det finns en exponering för kreditrisk. Förväntade kreditförluster återspeglar nuvärdet av alla underskott i kassaflöden hänförliga till fallissemang antingen för de nästkommande 12 månaderna eller för den förväntade återstående löptiden för det finansiella instrumentet, beroende på tillgångsslag och på kreditförsämring sedan första redovisningstillfället. Se även not 16.

Not 2 Grundläggande redovisningsprinciper (forts.)

Finansiella skulder

Finansiella skulder klassificeras till upplupet anskaffningsvärde. Finansiella skulder redovisade till upplupet anskaffningsvärde värderas initialt till verkligt värde inklusive transaktionskostnader. Efter det första redovisningstillfället värderas de till upplupet anskaffningsvärde enligt effektivräntemetoden. Koncernen innehar övriga skulder, leverantörsskulder och upplupna kostnader som redovisas till upplupet anskaffningsvärde.

Ersättningar till anställda

PENSIONER

Ersättningar till anställda utgörs av lön, pensioner, och andra ersättningar. Avseende pensioner innehar koncernen avgiftsbestämda pensionsplaner. En avgiftsbestämd pensionsplan är en pensionsplan enligt vilken koncernen betalar fasta avgifter till en separat juridisk enhet. Koncernen har inte några rättsliga eller informella förpliktelser att betala ytterligare avgifter om denna juridiska enhet inte har tillräckliga tillgångar för att betala alla ersättningar till anställda som hänger samman med de anställdas tjänstgöring under innevarande eller tidigare perioder. Koncernens bidrag till avgiftsbestämda pensionsplaner belastar årets resultat det år som de är hänförliga till.

Leasingavtal

LÄTTNADSREGLER

Koncernen har valt att inte tillämpa lättnadsreglerna för korttidsleasingavtal, leasingavtal med lågt värde samt att inte separera icke-leasingkomponenter.

Koncernen som leasetagare

Vid ingåendet av ett avtal fastställer koncernen om avtalet är, eller innehåller, ett leasingavtal baserat på avtalets substans. Ett avtal är, eller innehåller, ett leasingavtal om avtalet överlåter rätten att under en viss period bestämma över användningen av en identifierad tillgång i utbyte mot ersättning.

Nyttjanderättstillgångar

Koncernen redovisar nyttjanderättstillgångar i rapporten över finansiell ställning vid inledningsdatumet för leasingavtalet (d.v.s. det datum då den underliggande tillgången blir tillgänglig för användning). Nyttjanderättstillgångar värderas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar, samt justerat för omvärderingar av leasingkulden. Anskaffningsvärdet för nyttjanderättstillgångar inkluderar det initiala värdet som redovisas för den hänförliga leasingkulden, initiala direkta utgifter, samt eventuella förskottsbetalningar, som görs vid eller innan inledningsdatumet för leasingavtalet efter avdrag för eventuella rabatter och liknande, som mottagits i samband med tecknandet av leasingavtalet. Under förutsättning att koncernen inte är rimligt säkra att de kommer överta äganderätten till den underliggande tillgången vid utgången av leasingavtalet skrivs nyttjanderättstillgången av linjärt under leasingperioden. Koncernens leasingportfölj består av leasing av lokaler, truckar och bilar. Lokaler skrivs av i enlighet med gällande hyresavtal under 3 - 6 år. Bilar och truckar skrivs av i enlighet med gällande leasingavtal under 3 - 5 år.

Leasingskulder

Vid inledningsdatumet för ett leasingavtal redovisar koncernen en leasingskuld motsvarande nuvärdet av de leasingbetalningar som ska erläggas under leasingperioden. Leasingperioden bestäms som den icke-uppsägningsbara perioden tillsammans med perioder att förlänga eller säga upp avtalet om koncernen är rimligt säkra på att nyttja de optionerna. Leasingbetalningarna inkluderar fasta betalningar

(efter avdrag för eventuella rabatter och liknande i samband med tecknandet av leasingavtalet som ska erhållas), variabla leasingavgifter som beror på ett index eller ett pris och belopp som förväntas betalas enligt restvärdesgarantier. Leasingbetalningarna inkluderar dessutom lösenpriset för en option att köpa den underliggande tillgången eller straffavgifter som utgår vid uppsägning i enlighet med en uppsägningsoption, om sådana optioner är rimligt säkra att utnyttjas av koncernen. Variabla leasingavgifter som inte beror på ett index eller ett pris redovisas som en kostnad i den period som de är hänförliga till.

För beräkning av nuvärdet av leasingbetalningarna använder koncernen den implicita räntan i avtalet om den enkelt kan fastställas och i övriga fall används koncernens marginella upplåningsränta per inledningsdatumet för leasingavtalet. Efter inledningsdatumet av ett leasingavtal ökar leasingskulden för att återspegla räntan på leasingskulden och minskar med utbetalda leasingavgifter. Dessutom omvärderas värdet på leasingskulden till följd av modifieringar, förändringar av leasingperioden, förändringar i leasingbetalningar eller förändringar i en bedömning att köpa den underliggande tillgången.

Intäkter

Koncernen bedriver försäljning av varor över webbplatser till både konsumenter och företag. Villkoren i avtalen är likartade oavsett om slutkunden är en konsument eller ett företag. Intäkter från avtal med kunder redovisas när kontrollen över produkten har överförts till kunden till ett belopp som speglar den ersättning som koncernen förväntar sig att ha rätt till i utbyte mot dessa varor. Betalning erläggs i samband med beställning av varor via webbplats. Antingen sker betalning direkt via kortbetalning eller banköverföring, alternativt använder kunden möjligheten att betala via betalningsförmedlare som även erbjuder finansiering. De fordringar som uppstår är därmed på de betalningsförmedlare som koncernen samarbetar med. Genomsnittlig löptid på fordringar på betalningsförmedlare är 3-5 dagar. I samband med inbetalning från betalningsförmedlaren, reduceras inbetalningsbeloppet med betalningsleverantörens avgifter, vilka redovisas som en del av försäljningsomkostnaderna.

Koncernen identifierar ett prestationsåtagande i sina avtal med kunder, vilket utgörs av försäljning av varor. Intäkter redovisas när kontrollen av varorna överförts till kunden, vilket normalt sker när varorna utlevererats från bolagets varulager.

Intäkten redovisas till verkligt värde av vad som erhållits eller kommer att erhållas. Koncernens policy är att sälja varan till slutkunden med en returrätt. Returrätten är 100 dagar. Returrätten beaktas när transaktionspriset fastställs och intäkterna reduceras med försäljningspriset på de produkter som förväntas returernas och redovisas som en återbetalningsskuld.

En returrättstillgång redovisas motsvarande rätten att återfå produkten från kunden. Historiska data används som utgångspunkt för att bedöma returrisken vid försäljningstidpunkten. Returriskreserven beräknas så att det inte finns en väsentlig risk för återföring av de redovisade intäkterna i efterföljande redovisningsperiod, baserat på ett genomsnitt av verkliga returerna under 12 månader före aktuell redovisad period.

Inkomstskatt

Periodens skattekostnad omfattar aktuell och uppskjuten skatt.

AKTUELL INKOMSTSKATT

Kortfristiga skattefordringar och skatteskulder för nuvarande och tidigare perioder fastställs till det belopp som förväntas återfås från eller betalas till Skatteverket. De skattesatser och skattelagar som tillämpas för att beräkna beloppet är de som är antagna eller aviserade på balansdagen. Aktuell inkomstskatt hänförlig till poster/transaktioner som redovisas i eget kapital och i övrigt totalresultat redovisas i eget kapital och i övrigt totalresultat och inte i resultaträkningen.

UPPSKJUTEN INKOMSTSKATT

Uppskjutna skatt redovisas på balansdagen i enlighet med balansräkningsmetoden för temporära skillnader mellan tillgångars och skulders skattemässiga och redovisningsmässiga värden. Om den uppskjutna skatten 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 påverkat redovisat eller skattemässigt resultat, redovisas den däremot inte.

Uppskjutna skatteskulder i koncernen avser i huvudsak beräknad skatt på obeskattade reserver i dotterbolaget.

Uppskjutna skattefordringar redovisas för alla avdragsgilla temporära differenser i den mån det är troligt att en beskattningsbar vinst kommer att vara tillgänglig mot vilken de avdragsgilla temporära differenserna kan användas.

Värderingen av uppskjutna skattefordringar bedöms på varje balansdag och justeras i den mån det inte längre är troligt att tillräcklig med vinst kommer att genereras, så att hela eller en del av den uppskjutna skattefordran kan utnyttjas. Uppskjutna skattefordringar och skatteskulder fastställs till de skattesatser som gäller för den period då tillgången realiseras eller skulden betalas, utifrån skattesatser (och lagstiftning) som är antagna eller aviserade på balansdagen.

Uppskjutna skattefordringar och uppskjutna skatteskulder kvittas om det finns en legal rätt att kvitta kortfristiga skattefordringar mot kortfristiga skatteskulder och den uppskjutna skatten är hänförlig till samma enhet i koncernen och samma skattemyndighet.

Utdelning

Utdelningar till bolagets aktieägare klassificeras som skuld från och med den tidpunkt då utdelningen är fastställd på bolagsstämman.

Nya och kommande standarder

NYA OCH ÄNDRADE STANDARDER

Ingen av de nya och ändrade standarder och tolkningar som ska tillämpas från och med den 1 januari 2023 bedöms ha någon väsentlig inverkan på koncernens eller moderföretagets finansiella rapporter.

Inga nya eller ändrade IFRS har förtidstillämpats.

KOMMANDE STANDARDER

Ett antal nya och ändrade IFRS har ännu inte trätt i kraft och har inte förtidstillämpats vid upprättandet av koncernens och moderföretagets finansiella rapporter. Inga nya eller ändrade standarder eller tolkningar som IASB har publicerat förväntas inte ha någon påverkan på koncernens eller moderföretagets finansiella rapporter.

Betydelsefulla redovisningsbedömningar, uppskattningar och antaganden

När styrelsen och verkställande direktören upprättar finansiella rapporter i enlighet med tillämpade redovisningsprinciper måste vissa uppskattningar och antaganden göras som påverkar redovisade värdet av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. De områden där uppskattningar och antaganden är av stor betydelse för koncernen och som kan komma att påverka resultat- och balansräkning om de ändras beskrivs nedan:

NEDSKRIVNINGSPRÖVNING GOODWILL

De källor till osäkerheter i uppskattningar som innebär en betydande risk för att tillgångars eller skulders värde kan komma att behöva justeras i väsentlig grad under det kommande räkenskapsåret är nedskrivningsprövning av goodwill. Vid nedskrivningsprövning av goodwill måste ett antal väsentliga antaganden och bedömningar beaktas för att kunna beräkna kassagenererande enhetens nyttjandevärde. Dessa antaganden och bedömningar hänför sig till förväntade framtida diskonterade kassaflöden. Prognoser för framtida kassaflöden baseras på bästa möjliga bedömningar av framtida intäkter och rörelsekostnader, grundade på historisk utveckling, allmänna marknadsförutsättningar, utveckling och prognoser för branschen samt annan tillgänglig

information. Antagandena framtas av företagsledningen och granskas av styrelsen. För mer information om nedskrivningsprövningen av goodwill se not 12 Goodwill.

VÄRDERING AV VARULAGER

Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde där anskaffningsvärde beräknas i enlighet med FIFO-metoden (först in först ut). Nettoförsäljningsvärdet definieras som försäljningspris reducerat för försäljningskostnader. Justering till nettoförsäljningsvärdet inkluderar bedömningar av inkurans.

RESERVERING AV RETURER

En returrättstillgång redovisas motsvarande rätten att återfå produkten från kunden. Historiska data används som utgångspunkt för att bedöma returrisk vid försäljningstidpunkten. Returriskreserven beräknas så att det inte finns en väsentlig risk för återföring av de redovisade intäkterna i efterföljande redovisningsperiod, baserat på ett genomsnitt av verkliga retur under 12 månader före aktuell redovisad period.

Not 3 Nettoomsättning

Segment privatpersoner (B2C)	2022	2021
Geografiskt område		
Sverige	44 116	57 813
Norden, exklusive sverige	72 022	97 151
Dach (Tyskland, Österrike, Schweiz)	117 916	135 968
Övriga länder	320 776	331 176
Totala intäkter från avtal med kunder	554 831	622 109
Segment företagskunder (B2B)		
Intäkter från avtal med kunder	68 943	63 877
Segment Marknadsplatser och övrigt		
Intäkter från avtal med kunder	15 499	18 998
Summa Nettoomsättning	639 273	704 984

Not 4 Segmentinformation

Koncernen redovisar delar av resultaträkningen i tre segment. Segmenteringen är driven av att varje segment har en affärsmodell som skiljer sig åt samt genererar hänförliga intäkter och kostnader till stor del oberoende av varandra. Koncernen styr och följer även utvecklingen per dessa tre segment.

Segment: privatkunder (B2C)

Segmentet B2C inkluderar alla intäkter samt kostnader för handelsvaror samt marknadsföring, där slutkunden är en fysisk individ. All försäljning sker via koncernens egna webshopspar.

Not 4 Segmentinformation (forts.)

Segment: företagskunder (B2B)

Segmentet B2B inkluderar alla intäkter samt kostnader för handelsvaror samt marknadsföring där slutkunden har identifierat sig som en juridisk enhet eller ett fåmansbolag. Denna försäljning sker primärt via koncernens egna webshoppar men en viss del sker även via direktkontakt med kunder.

Segment: Marknadsplatser & Övrigt

Segmentet Marknadsplatser & Övrigt inkluderar alla intäkter samt kostnader för handelsvaror samt marknadsföring där försäljningen av koncernens varor sker via en tredjeparts försäljningskanal eller digital

marknadsplats. Segmentet inkluderar även försäljning samt hänförliga kostnader via övriga säljkanaler.

Rapportering av rörelsesegment följer det mått som koncernen rapporterar till högsta verkställande beslutsfattare. Högsta verkställande beslutsfattare utgörs av verkställande direktören. Segmentets prestation utvärderas baserat på segmentsresultat, vilket följer samma redovisningsprinciper som motsvarande resultat som redovisas i resultaträkningen. Centralt uppkomna omkostnader är inte allokerade till segmenten då dessa kostnader följs upp på koncernnivå. Detsamma gäller kostnader för finansiering och inkomstskatt. Det sker inga transaktioner mellan segmenten.

2022	Företagskunder	Privatpersoner	Marknadsplatser & Övrigt	Summa segment
Intäkter				
Nettoomsättning	68 943	554 831	15 499	639 273
Nettoomsättnings tillväxt, %	7,9%	-10,8%	-18,4%	-9,3%
Kostnader				
Handelsvaror	-24 400	-214 506	-5 907	-244 813
Bruttoresultat	44 543	340 325	9 592	394 460
Marknadsföringskostnader	-9 719	-190 053	-5 531	-205 302
Segmentsresultat	34 824	150 272	4 061	189 158
<hr/>				
2021	Företagskunder	Privatpersoner	Marknadsplatser & Övrigt	Summa segment
Intäkter				
Nettoomsättning	63 877	622 109	18 998	704 984
Nettoomsättnings tillväxt, %	28,6%	29,8%	48,1%	25,5%
Kostnader				
Handelsvaror	-21 469	-223 050	-6 309	-250 829
Bruttoresultat	42 408	399 058	12 689	454 155
Marknadsföringskostnader	-8 588	-198 834	-5 249	-212 671
Segmentsresultat	33 821	200 224	7 440	241 484

Övriga upplysningar

JUSTERINGAR OCH ELIMINERINGAR

Endast nettointäkter, handelsvaror och marknadsföringskostnader allokeras till respektive segment. Övriga intäkter och kostnader allokeras inte på segmentnivå då dessa poster hänförs till koncernverksamheten.

Avstämning av resultat	2022	2021
Segmentsresultat	189 158	241 484
Övriga rörelseintäkter	1 685	1 543
Övriga externa kostnader exkl. marknadsföringskostnader	-31 544	-40 506
Personalkostnader	-69 711	-63 566
Övriga rörelsekostnader	-3 676	-2 936
Av- och nedskrivningar	-10 992	-8 360
Finansiella kostnader	-582	-910
Resultat efter finansiella poster	74 336	126 749

Not 5
Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader

Övriga rörelseintäkter	2022	2021
Anställningsbidrag	1 292	1 446
Övriga intäkter	393	97
Summa	1 685	1 543
Övriga rörelsekostnader		
Valutakursförändringar – netto	3 673	2 936
Förlust vid avyttring av inventarier	3	-
Summa	3 676	2 936

Not 6
Ersättning till revisorer

Ernst & Young AB	2022	2021
Revisionsuppdrag*	765	641
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdrag	50	50
Övriga tjänster	57	22
Summa	872	713

* Med revisionsuppdraget avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens förvaltning och övriga granskningsuppgifter som det ankommer på RugVista Group AB (publ)s revisor att utföra.

Not 7
Löner och ersättningar till anställda

	2022	2021
Löner och andra ersättningar	50 126	43 226
Pensionskostnad avgiftsbestämda pensionsplaner	5 070	4 770
Andra sociala kostnader	16 682	15 050
Summa	71 878	63 046

Medelantal anställda under året

	2022	2021
Koncernen totalt	93	82
Varav män %	58%	56%
Summa	93	82

Bolaget har inhyrd personal, kostnaderna för dessa redovisas som konsultkostnader under övriga externa kostnader.

Styrelseledamöter och ledande befattningshavare

	2022	2021
Antal styrelseledamöter per balansdagen	6	6
Varav män %	67%	83%
VD och andra ledande befattningshavare per balansdagen	7	8
Varav män %	43%	50%
Summa	13	14

	2022		2021	
	Löner och andra ersättningar (varav tantiem)	Sociala avgifter (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar (varav tantiem)	Sociala avgifter (varav pensionskostnader)
Löner och andra ersättningar till styrelse och övriga anställda				
Styrelse och verkställande direktör och andra ledande befattningshavare	12 494	6 994	11 286	7 742
	(-)	(2 320)	(-)	(2 695)
Övriga anställda	37 632	14 758	31 941	12 078
	(-)	(2 750)	(-)	(2 075)
Koncernen	50 126	21 752	43 226	19 820
	(-)	(5 070)	(-)	(4 770)

Löner och andra ersättningar styrelse, VD samt övriga ledande befattningssinnehavare

2022	Grundlön/styrelsearvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Summa
Styrelse					
Erik Lindgren (ordf)	400				400
Magnus Dimert	175				175
Eva Boding	175				175
Paul Steene	175				175
Ludvig friberger	175				175
Hanna Graflund Sleyman	175				175
VD och andra ledande befattningshavare					
Michael Lindskog (VD)	2 128		112	542	2 782
Övriga ledande befattningshavare	9 247		481	1 777	11 505
Summa	12 650	-	592	2 320	15 562

Not 7 Löner och ersättningar till anställda (forts.)

2021	Grundlön/ styrelsearvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensions- kostnad	Summa
Styrelse					
Erik Lindgren (ordf)	400				400
Magnus Dimert	175				175
John Womack	175				175
Eva Boding	175				175
Paul Steene	175				175
VD och andra ledande befattningshavare					
Michael Lindskog (VD)	2 049		134	533	2 716
Övriga ledande befattningshavare	8 137		175	2 162	10 475
Summa	11 286	-	309	2 695	14 291

Ersättning till ledande befattningshavare

PRINCIPER

Till styrelsens ordförande och ledamöter utgår arvode enligt årsstämans beslut.

STYRELSEN OCH VD

Vid årsstämman den 20 maj 2022 beslutades att arvode skall utgå med 1 275 tkr till styrelsen för tiden intill årsstämman 2023. Inga pensionskostnader eller pensionsåtaganden för styrelsen finns. Det beslutades även om ett retroaktivt arvode till styrelsen på 375 tkr. Till VD i moderbolaget har totalt löner och ersättningar utgått med 2 128 tkr (2049 tkr). Styrelsen beslutar principerna för ersättning till ledande befattningshavare, både vad gäller fast och rörlig ersättning i bolaget. Ersättning till övriga ledande befattningshavare utgörs av grundlön.

AVGÅNGSVEDERLAG

Vid uppsägning av VD skall företaget iakttä en uppsägningstid om sex månader och VD en uppsägningstid om sex månader. Vid uppsägning från företaget sida kan VD vara arbetsbefriad.

Riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare

Vid extra bolagsstämma februari 2021 antogs nedanstående riktlinjer för riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare i RugVista Group.

Dessa riktlinjer omfattar ledande befattningshavare i RugVista Group, vilka utgörs av de personer som från tid till annan ingår i bolagets ledningsgrupp. Riktlinjerna ska tillämpas på ersättningar som avtalas, och förändringar som görs i redan avtalade ersättningar, efter det att riktlinjerna blivit gällande enligt bolagsstämmans beslut. Riktlinjerna omfattar inte ersättningar som beslutas av bolagsstämman.

I den mån styrelseledamot utför arbete för bolaget vid sidan av styrelseuppdraget ska dessa riktlinjer gälla även för eventuell ersättning (t.ex. konsulatarvode) för sådant arbete.

Riktlinjernas främjande av bolagets affärsstrategi, långsiktiga intressen och hållbarhet

Bolagets affärsvision är att bli navet inom den europeiska mattindustrin. Denna vision ska uppnås genom att erbjuda potentiella kunder Europas bästa digitala köppplevelse för mattor och nära relaterade produkter. En framgångsrik implementering av bolagets affärsstrategi och tillvaratagandet av bolagets långsiktiga intressen, inklusive dess hållbarhet, förutsätter att bolaget kan rekrytera och behålla kvalificerade medarbetare. Bolagets arbetsgivarvision är att "attrahera, motivera och behålla exceptionella individer" och utgör plattformen för att hålla bolagets viktigaste tillgång, sina medarbetare, motive-

rade och glada över att vara del av organisationen. För detta krävs att bolaget kan erbjuda konkurrenskraftig ersättning. Dessa riktlinjer möjliggör att ledande befattningshavare kan erbjudas en konkurrenskraftig totalersättning.

I bolaget har tidigare inrättats aktierelaterade incitamentsprogram baserade på teckningsoptioner. Programmen har beslutats av bolagsstämman och omfattas därför inte av dessa riktlinjer. Eventuella framtida aktierelaterade incitamentsprogram kommer att beslutas av bolagsstämman.

Formerna av ersättning m.m.

Ersättningen ska vara marknadsmässig och får bestå av följande komponenter: fast kontantlön, pensionsförmåner och andra förmåner. Bolagsstämman kan därutöver – och oberoende av dessa riktlinjer – besluta om exempelvis aktie- och aktiekursrelaterade ersättningar.

FAST KONTANTLÖN

Fast kontantlön ska vara marknadsmässig och fastställas utifrån den enskilda befattningshavarens ansvar, befogenhet, kompetens och erfarenhet.

PENSIONSFORMÅNER

Pensionsförmån, innefattande sjukförsäkring, för den verkställande direktören ska vara premiebestämd och pensionspremierna ska uppgå till högst 30 procent av verkställande direktörens fasta årliga kontantlön. Övriga ledande befattningshavare ska omfattas av ITP1 enligt gällande kollektivavtal, eller motsvarande pensionsförmån. För ledande befattningshavare som omfattas av ITP1 ska försäkringspremierna baseras på befattningshavarens fasta årliga kontantlön och annan pensionsgrundande inkomst enligt ITP1. ITP1 innebär att bolaget betalar en premie om 4,5 procent av befattningshavarens pensionsgrundande lön upp till 7,5 inkomstbasbelopp samt 30 procent av pensionsgrundande lön därutöver. Därutöver kan övriga ledande befattningshavare erhålla ytterligare premiebestämd pensionsavsättning i form av ett fast månatligt belopp, vilket högst kan uppgå till 6 procent av den gällande fasta månatliga kontantlönen vid fastställandet av sådan pensionsavsättning.

ANDRA FÖRMÅNER

Andra förmåner får innefatta bl.a. livförsäkring, sjukvårdsförsäkring och bilförmån. Sådana förmåner får sammanlagt uppgå till högst 15 procent av den fasta årliga kontantlönen.

EXTRAORDINÄR ERSÄTTNING

Ytterligare kontant ersättning kan utgå vid extraordinära omständigheter, förutsatt att sådana extraordinära arrangemang är tidsbegränsade och endast görs på individnivå antingen i syfte att rekrytera eller behålla befattningshavare, eller som ersättning för extraordinära

arbetsinsatser utöver personens ordinarie arbetsuppgifter. Sådan ersättning får inte överstiga ett belopp motsvarande 50 procent av den fasta årliga kontantlönen samt ej utges mer än en gång per år och per individ. Beslut om sådan ersättning ska fattas av styrelsen.

ERSÄTTNING TILL STYRELSELEDAMÖTER

För de fall styrelseledamot utför tjänster för bolaget utöver styrelsearbetet kan särskilt kontant arvode för detta betalas (konsultarvode) förutsatt att sådana tjänster bidrar till implementeringen av bolagets affärsstrategi och tillvaratagandet av bolagets långsiktiga intressen, inklusive dess hållbarhet. Det årliga konsultarvodet ska vara marknadsmässigt och sättas i relation till nyttan för bolaget och får för respektive styrelseledamot aldrig överstiga tre gånger gällande styrelsearvode. Ersättning till styrelseledamot, liksom övriga villkor, beslutas av styrelsen.

Upphörande av anställning

Vid anställningens upphörande får uppsägningstiden vara högst sex månader, om inte annat följer av tvingande lag eller kollektivavtal. Fast kontantlön under uppsägningstiden och avgångsvederlag får sammantaget inte överstiga ett belopp motsvarande den fasta kontantlönen för femton månader. Vid uppsägning från befattningshavarens sida får uppsägningstiden vara högst sex månader, utan rätt till avgångsvederlag.

Därutöver kan ersättning för eventuell åtagande om konkurrensbegränsning utgå. Sådan ersättning ska kompensera för eventuellt inkomstbortfall och ska endast utgå i den utsträckning som den tidigare befattningshavaren saknar rätt till avgångsvederlag. Ersättningen ska uppgå till högst 60 procent av den fasta kontantlönen vid tidpunkten för uppsägningen, om inte annat följer av tvingande kollektivavtalsbestämmelser, och utgå under den tid som konkurrensförbudstagandet gäller, vilket ska vara högst tolv månader efter anställningens upphörande.

Lön och anställningsvillkor för anställda

Vid beredningen av styrelsens förslag till dessa ersättningsriktlinjer har lön och anställningsvillkor för anställda i RugVista-koncernen beaktats genom att uppgifter om anställdas totalersättning, ersättningskomponenter samt ersättningsökning 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, se över och genomföra riktlinjerna

Styrelsen ska upprätta förslag till nya riktlinjer åtminstone vart fjärde år och lägga fram förslaget för beslut vid årsstämman. Riktlinjerna ska gälla till dess att nya riktlinjer antagits av bolagsstämman. Styrelsen ska även följa och utvärdera program för eventuella rörliga ersättningar för ledande befattningshavare, tillämpningen av riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare samt gällande ersättningsstrukturer och ersättningsnivåer i bolaget. Vid styrelsens behandling av och beslut i ersättningsrelaterade frågor närvarar inte verkställande direktören eller andra ledande befattningshavare, i den mån de berörs av frågorna.

Avvikelse från riktlinjerna

Styrelsen får besluta att tillfälligt frångå 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.

Not 8

Finansiella intäkter och kostnader

Finansiella intäkter	2022	2021
Ränteintäkter enligt effektivräntemetoden	519	-
Summa	519	-

Samtliga ränteintäkter hänför sig till finansiella poster som värderas till upplupet anskaffningsvärde.

Finansiella kostnader

Räntekostnader enligt effektivräntemetoden	-1 101	-910
Summa	-1 101	-910

Samtliga räntekostnader hänför sig till finansiella poster som värderas till upplupet anskaffningsvärde.

Not 9

Inkomstskatt

De huvudsakliga komponenterna när det gäller skattekostnader för räkenskapsåret är följande:

Resultaträkning koncernen	2022	2021
Aktuell skatt	-15 557	-40 543
Förändring av uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	93	13 645
Summa redovisad skatt	-15 464	-26 898

Avstämning av effektiv skattesats

Redovisat resultat före skatt	74 336	126 749
Skatt på redovisat resultat enligt gällande skattesats 20,6% (20,6%)	-15 313	-26 110
Skatteeffekt av:		
Ej skattepliktiga intäkter	7	-
Ej avdragsgilla kostnader	-202	-164
Skattemässiga justeringar	45	-
Underskottsavdrag för vilka ingen uppskjuten skattefordran har redovisats	-	-
Effekt av ändring i skattesats	-	-623
Redovisad skatt	-15 464	-26 898
Effektiv skattesats	-20,8%	-21,2%

Uppskjuten inkomstskatt är hänförlig till:

Temporära skillnader	2022-12-31		2021-12-31	
	Uppskju- ten skat- tefordran	Uppskju- ten skat- teskuld	Uppskju- ten skat- tefordran	Uppskju- ten skat- teskuld
Materiella anläggningstillgångar	311	-	236	-
Obeskattade reserver	-	90	-	107
Summa	311	90	236	107

Not 9 Inkomstskatt (forts.)

Redovisas enligt följande i Rapport över finansiell ställning:	2022-12-31	2021-12-31
Uppskjutna skattefordringar	311	236
Uppskjutna skatteskulder	-90	-107
Summa	222	129
Avstämning av uppskjutna skatter		
Ingående balans	129	-13 516
Skattekostnad/intäkt redovisade i resultaträkningen	93	13 645
Utgående balans	222	129

Not 10

Resultat per aktie

Beräkningen av resultat per aktie före utspädning beräknas genom att årets resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare divideras med det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier i perioden.

Vid beräkning av resultat per aktie efter utspädning tillkommer de potentiella stamaktier vilka de utestående optionerna motsvarar till den del de ger upphov till en utspädningseffekt. Detta är fallet om emissionen av aktierna enligt villkoren i programmet skulle leda till en emission till en lägre kurs än genomsnittskursen av utestående stamaktier under perioden.

	2022	2021
Årets resultat	58 872	99 851
Justeringar	-	-
Årets resultat för beräkning före och efter utspädning	58 872	99 851
Viktat antal stamaktier före utspädning, tusental	20 785	20 785
utspädningseffekt optioner	-	-
Viktat antal stamaktier efter utspädning, tusental	20 785	20 785
Resultat per aktie före utspädning	2,83	4,80
Resultat per aktie efter utspädning	2,83	4,80

Not 11

Immateriella tillgångar

Webbplats	2022-12-31	2021-12-31
Ingående ackumulerade anskaffningsvärden	-	-
Pågående immateriell tillgång	9 064	-
Avyttring	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	9 064	-
Ingående ackumulerade avskrivningar	-	-
Avyttring	-	-
Årets avskrivning	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-	-
Utgående redovisat värde	9 064	-

Balanserade utvecklingskostnader

Utgifter för utveckling av nya eller för förbättrade produkter och processer redovisas som en tillgång i rapporten över finansiell ställning om processen är tekniskt och kommersiellt användbar och koncernen har tillräckliga resurser för färdigställande. Det redovisade värdet inkluderar direkta kostnader och, när det är tillämpligt, utgifter för löner och andel indirekta utgifter. Övriga utgifter relaterade till utvecklingen redovisas i resultaträkningen som en kostnad när de uppkommer. I rapporten över finansiell ställning är balanserade utvecklingskostnader upptagna till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Balanserade kostnader avser huvudsakligen mjukvaruplattform.

Avskrivningsprinciper

Avskrivningar redovisas i årets resultat linjärt över avskrivningsbara immateriella tillgångars beräknade nyttjandeperioder. Avskrivning påbörjas först när tillgången tas i drift och kan användas på det sätt som företagsledningen avser.

De beräknade nyttjandeperioderna är:
Balanserade utvecklingskostnader

Antal år
5 år

Not 12 Goodwill

Koncernen genomför en nedskrivningsprövning av sin goodwill en gång per år och när det finns tecken på nedskrivningsbehov. Per den 31 december 2022 var den goodwill som var föremål för årlig nedskrivningsprövning följande:

	2022	2021
Ingående ackumulerade anskaffningsvärden	299 949	299 949
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	299 949	299 949
Utgående redovisat värde	299 949	299 949

Goodwill

Hela koncernens goodwill om MSEK 299,9 är hänförlig till det helägda dotterbolaget RugVista AB som är kassagenererande enhet. Bolaget förvärvades 2015 och driver koncernens e-handelsverksamhet.

Återvinningsvärdet för den kassagenererande enheten har bestämts utifrån nyttjandevärdet enligt koncernens värderingsmodell. Denna modell är baserad på det diskonterade framtida kassaflödet med en prognosperiod av fem år. Prognosen utgår från företagsledningens bästa estimat för fem år och för perioden efter fem år bedöms den årliga tillväxten till 2%.

För nuvärdesberäkningen har en vägd genomsnittlig kapitalkostnad (WACC) på 11% använts.

Under 2022 översteg det prognosticerade värdet det redovisade värdet och ingen nedskrivning gjordes. Rugvista genomförde också en känslighetsanalys för de viktigaste antagandena inklusive förändring av intäkter, bruttomarginalutveckling, marknadskostnader samt vägd genomsnittlig kapitalkostnad. Inget av dessa scenarier skulle ge upphov till ett nedskrivningsbehov.

Väsentliga antaganden som använts för beräkningar av nyttjandevärden:
Beständig tillväxttakt* 2,0% (2,0)
Diskonteringsränta före skatt** 11,1% (8,5)

* Tillväxttakt använd för att extrapolera kassaflöden bortom den 5-åriga prognosperioden

** Diskonteringsränta före skatt använd vid nuvärdesberäkning av uppskattade framtida kassaflöden

Not 13 Materiella anläggningstillgångar

Inventarier	2022	2021
Ingående ackumulerade anskaffningsvärden	9 360	7 003
Årets anskaffningar	1 018	2 357
Försäljningar/utrangeringar	-174	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	10 205	9 360
Ingående ackumulerade avskrivningar	-5 210	-4 230
Försäljningar/utrangeringar	38	-
Årets avskrivningar	-1 493	-980
Utgående ackumulerade avskrivningar	-6 665	-5 210
Utgående redovisat värde	3 540	4 150

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Materiella anläggningstillgångar värderas till sina respektive anskaffningsvärden och skrivs av linjärt under sin uppskattade nyttjandeperiod.

Avskrivning beräknas enligt följande: Antal år
Inventarier verktyg och installationer 3-10 år

Not 14 Leasing

Koncernens leasingportfölj består huvudsakligen av leasingavtal avseende lokaler samt ett fåtal leasingavtal för bilar och truckar. Leasing av lokaler har generellt en leasingperiod på mellan 3 och 6 år och leasing av bilar och truckar har generellt en leasingperiod på mellan 3 och 5 år.

Flertalet av koncernens leasingavtal innehåller optioner om förlängning eller uppsägning i förtid. Dessa möjligheter utnyttjas av koncernen för att möjliggöra flexibilitet i leasingportföljen och anpassa den efter verksamheten. När koncernen är rimligt säkra att utnyttja en option beaktas detta i beräkningen av leasingskulder och nyttjanderättstillgång.

Nyttjanderättstillgångar

Avskrivning beräknas enligt följande:	Antal år
Nyttjanderätter för lokaler	3 – 6 år
Nyttjanderätter för bilar	3 – 5 år
Nyttjanderätter för truckar	3 – 5 år

Tabellen nedanför presenterar nyttjanderätternas bokförda värde och avskrivningar per tillgångsslag samt räkenskapsårets tillkommande nyttjanderätter:

2022	Lokaler	Bilar och truckar	Totalt
Avskrivningar	-8 283	-1 215	-9 499
Utgående balans 31 december 2022	24 140	2 688	26 828

Tillkommande nyttjanderätter under räkenskapsåret 2022 uppgår till totalt 8,8 MSEK.

2021	Lokaler	Bilar och truckar	Totalt
Avskrivningar	-7 053	-327	-7 380
Utgående balans 31 december 2021	24 496	3 036	27 533

Tillkommande nyttjanderätter under räkenskapsåret 2021 uppgår till totalt 6,0 MSEK.

Leasingskulder

I tabellen nedanför presenteras de belopp som har redovisats som leasingskulder i koncernens balansräkning.

	2022-12-31	2021-12-31
Långfristiga leasingskulder	17 249	20 070
Kortfristiga leasingskulder	10 919	8 419
Summa	28 167	28 489

I tabellen nedanför presenteras en löptidsanalys avseende avtalsenliga odiskonterade betalningar av leasingskulder.

	2022-12-31	2021-12-31
Kassaflöde inom 1 år	11 592	9 951
Kassaflöde inom 2-5 år	15 176	26 549
Kassaflöde efter 5 år	-	-
Summa	26 769	36 500

Not 14 Leasing (forts.)

Redovisade kostnader hänförliga till leasingavtal

I tabellen nedanför presenteras de belopp, hänförliga till leasingavtal, som har redovisats i koncernens resultaträkning under året.

Kostnader	2022-12-31	2021-12-31
Avskrivningar på nyttjanderättstillgångar	9 499	7 380
Räntekostnader för leasingkulder	890	889
Summa	10 388	8 269
Koncernens totala kassautflöde för leasingavtal uppgick till:	10 072	8 117

Not 15

Varulager

	2022-12-31	2021-12-31
Färdiga varor och handelsvaror	158 956	129 470
Varor på väg	14 436	15 812
Returrättslager	867	1 277
Summa	174 259	146 559

Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde där anskaffningsvärde beräknas i enlighet med FIFO-metoden (först in först ut). Inköpta produkter värderas till anskaffningskostnad. Nettoförsäljningsvärdet definieras som försäljningspris reducerat för försäljningskostnader. Justering till nettoförsäljningsvärdet inkluderar bedömningar av inkurans.

Returrätten beaktas när transaktionspriset fastställs och intäkterna reduceras med försäljningspriset på de produkter som förväntas returneras och redovisas som en återbetalningsskuld. En retur rättstillgång redovisas motsvarande rätten att återfå produkten från kunden. Historiska data används som utgångspunkt för att bedöma returrisken vid försäljningstidpunkten. Returriskreserven beräknas så att det inte finns en väsentlig risk för återföring av de redovisade intäkterna i efterföljande redovisningsperiod, baserat på ett genomsnitt av verkliga returer under 12 månader före aktuell redovisad period.

Not 16

Finansiella instrument och finansiell riskhantering

Finansiella tillgångar och skulder per kategori

Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	2022-12-31	2021-12-31
Finansiella tillgångar i balansräkningen		
Övriga fordringar	4 791	5 057
Likvida medel	139 978	218 116
Summa	144 769	223 172

Tillgångarnas maximala kreditrisk utgörs av de redovisade beloppen i tabellen ovan. Koncernen har inte erhållit några ställda säkerheter för de finansiella nettotillgångarna.

Övriga fordringar utgörs främst av fordringar på de betalningsförmedlare som koncernen samarbetar med för att erbjuda slutkunden betalnings- och finansieringslösningar och diverse korta fordringar.

Bokfört värde överensstämmer i all väsentlighet med verkligt värde.

Övriga finansiella skulder värderat till upplupet anskaffningsvärde	2022-12-31	2021-12-31
Finansiella skulder i balansräkningen		
Leverantörsskulder	76 963	95 334
Övriga skulder	8 716	10 038
Upplupna kostnader	10 358	13 293
Leasingskulder	28 167	28 489
Summa	124 204	147 154

Verkligt värde på finansiella skulder bedöms stämma överens med redovisat värde.

Finansiell riskhantering

RugVista Group AB är exponerat för ett antal finansiella risker som valutarisk, ränterisk, kreditrisk och likviditetsrisk. Koncernens övergripande riskhanteringsstrategi är fokuserad på att hantera osäkerhet på de finansiella marknaderna och eftersträva att minimera möjliga ogynnsamma effekter på koncernens finansiella resultat. De viktigaste finansiella riskerna beskrivs nedan.

VALUTARISK

Koncernens verksamhet finns i Sverige, det är också SEK som är funktionell valuta. En övervägande del av koncernens omsättning sker i EUR och inköpen sker i huvudsak i EUR och i USD. I och med att de största betalningsströmmarna sker i EUR är valutarisken relativt liten. RugVista Group koncernen bedriver ingen aktiv valutasäkring av beräknade flöden i utländsk valuta.

RÄNTERISK

Sedan koncernen amorterat samtliga skulder till kreditinstitut kvarstår endast räntor på grund av IFRS 16, varför ränterisken är låg.

KREDITRISK

Kreditrisk är risk för förluster som följer av att motparten inte kan infria sina förpliktelser enligt avtal. Koncernen erbjuder sina kunder betalnings- och finansieringslösningar via betalningsförmedlare varav risken i huvudsak är kopplat till fordringar på dessa betalningsförmedlare. När en kund handlar på kredit står därmed koncernen ingen kreditrisk. Vanligtvis regleras fordringar på betalningsförmedlare inom 3-5 dagar. Koncernen redovisar ingen reserv för förväntade kreditförluster p g av att risken bedöms som oväsentlig.

LIKVIDITETSRIK OCH KASSAFLÖDESRIK

Koncernen har en viss säsongsmässig svängning i kassaflödet. Koncernen gör prognoser för kassaflödet för att säkerställa en betryggande marginal av likviditeten.

Tabellen nedan visar avtalade återstående löptider (odiskonterade värden) på de finansiella skulderna.

Finansiella skulder	1 år	2-5 år	Efter 5 år	Förväntat kassaflöde 2023
Leasingskulder	11 592	15 176	-	11 592
Leverantörsskulder	76 963	-	-	76 963
Övriga skulder	8 716	-	-	8 716
Upplupna kostnader	10 358	-	-	10 358
Summa	107 629	15 176	-	107 629

Finansiella skulder	1 år	2-5 år	Efter 5 år	Förväntat kassaflöde 2022
Leasingskulder	9 951	26 549	-	9 951
Leverantörsskulder	95 334	-	-	95 334
Övriga skulder	10 038	-	-	10 038
Upplupna kostnader	13 293	-	-	13 293
Summa	128 616	26 549	-	128 616

Förväntat kassaflöde inkluderar ränta och amorteringar.

RISKHANTERING AV KAPITAL

Koncernens kapitalstruktur ska hållas på en nivå som säkerställer möjligheten att driva verksamheten vidare för att skapa avkastning till aktieägarna och fördelar för andra intressenter, samtidigt som en optimal struktur upprätthålls för att minska kapitalkostnaderna.

Förändring i finansiella skulder

	2022-01-01	Kassaflöden	Ej kassaflödespåverkan Tillkommande leasingskulder	2022-12-31
Leasingskulder	28 489	-9 116	8 794	28 167
Summa	28 489	-9 116	8 794	28 167

	2021-01-01	Kassaflöden	Ej kassaflödespåverkan Tillkommande leasingskulder	2021-12-31
Leasingskulder	29 882	-7 422	6 029	28 489
Summa	29 882	-7 422	6 029	28 489

Not 17

Likvida medel

	2022-12-31	2021-12-31
Disponibla tillgodohavanden	139 978	218 116
Summa	139 978	218 116

Not 18

Förutbetalda kostnader

	2022-12-31	2021-12-31
Förutbetalda hyreskostnader	78	-
Förutbetalda försäkringspremier	71	57
Övriga förutbetalda kostnader	1 316	864
Summa	1 465	921

Not 19

Ställda säkerheter för egna skulder och eventalförpliktelser

Skulder till kreditinstitut	2022-12-31	2021-12-31
Företagsinteckningar	-	-
Summa	-	-

Not 20

Förutbetalda intäkter och upplupna kostnader

	2022-12-31	2021-12-31
Upplupna löne- och personalkostnader	8 347	8 269
Övriga upplupna kostnader	3 771	6 656
Summa	12 118	14 924

Not 21**Eget kapital**

Antal aktier	2022-12-31	2021-12-31
Ingående balans	20 785 140	1 014 028
Aktiesplit 1:20	-	20 280 560
Nyemission	-	504 580
Utgående balans	20 785 140	20 785 140
Kvotvärde i kronor	0,05	0,05

Utdelning

Vid årsstämman den 20 maj 2022 beslutades att lämna utdelning till ägarna med 2:50 kr per aktie, motsvarande 52 MSEK.

AKTIVA INCITAMENTSPROGRAM

Utställda datum Aktiva incitamentsprogram	Förfalldatum	Antal utgivna teckningsoptioner	Tecknade	Tillskjutet kapital
2021-03-18	2024-06-15	860 000	-	16 796
2022-06-07	2025-09-01	300 000	-	3 519
		1 160 000	-	20 315

Se även not 7 och 10.

Vid extra bolagsstämma 18 mars 2021 fattades beslut om att implementera ett nytt teckningsoptionsprogram LTIP TO 2021/2024

Vid årsstämman den 20 maj 2022 fattades beslut om att implementera ytterligare ett incitamentsprogram, LTIP TO 2022/2025.

För ytterligare information om aktiva teckningsoptionsprogram, se not 22.

Not 22**Aktierelaterade ersättningar**

I bolaget fanns tre historiska teckningsoptionsprogram, serie 2017/2022, serie 2018/2023 och 2019/2024. Programmen har tilldelats verkställande direktör och andra ledande befattningshavare. I samband med bolagets börsintroduktion avslutades samtliga historiska teckningsoptionsprogram.

LTIP 2021/2024

2021 implementerades teckningsoptionsprogram LTIP 2021/2024 bestående av totalt 860 000 teckningsoptioner.

Varje teckningsoption berättigar till teckning av en (1) aktie i bolaget under lösenperioden till SEK 162,50, vilket motsvarar 130 procent av introduktionskursen för aktien. Teckningsoptionerna kan utnyttjas under perioden 15 april–15 juni 2024. Priset vid överlåtelse av teckningsoptionerna har fastställts av PricewaterhouseCoopers utifrån ett beräknat marknadsvärde för teckningsoptionerna vid tiden för överlåtelsen med tillämpning av Black & Scholes värderingsmodell.

LTIP 2022/2025

Vid årsstämman den 20 maj 2022 fattades beslut om att implementera ett nytt teckningsoptionsprogram LTIP 2022/2025 bestående av totalt 300 000 teckningsoptioner.

Varje teckningsoption berättigar till teckning av en (1) aktie i bolaget under lösenperioden till SEK 89,61, vilket motsvarar 130 procent av den genomsnittliga aktiekursen under värderingsperioden. Teckningsoptionerna kan utnyttjas under perioden 1 juni–1 september 2025. Priset vid överlåtelse av teckningsoptionerna har fastställts av PricewaterhouseCoopers utifrån ett beräknat marknadsvärde för teckningsoptionerna vid tiden för överlåtelsen med tillämpning av Black & Scholes värderingsmodell.

Aktiekapital

Aktiekapitalet i moderföretaget består enbart av tillfullo betalda aktier med ett nominellt värde (kvotvärde) om 0,05 kr/aktie.

Bolaget har 20 785 140 aktier som är stamaktier.

Övrigt tillskjutet kapital

Övrigt tillskjutet kapital utgörs av aktieägartillskott, teckningsoptionspremier samt överkursfond. Samtliga marknadsvärderingar är gjorda enligt Black & Scholes modellen.

Förändringar i utestående teckningsoptioner under året

	2022
Utestående per 1 januari	860 000
Aktiesplit 1:20	-
Tecknade under året	-
Återköpta optioner	-
Utställda under året	300 000
Utestående per 31 december	1 160 000
Inlösningsbara vid årets slut	-

Incitamentsprogram LTIP 2021/2024

	LTIP 2021/24	LTIP 2022/25
Gennomsnittligt verkligt värde på aktien vid värderingstidpunkten	135,35	68,69
Lösenpris, SEK	162,5	89,61
Vägt snittpris vid utställande	20,53	11,73
Löptid, År	3,0	3,2
Löptid, förfall	1,46	2,67
Förväntad volatilitet	35%	35%
Genomsnittlig riskfri ränta	2,09%	2,09%
Verkligt värde per 31 December, SEK	0,01	2,17
Antal ej tilldelade optioner	423 019	260 000
Antal tilldelade optioner	436 981	40 000
Totalt antal utestående optioner	860 000	300 000
Verkligt värde på tilldelade optioner, MSEK	0,0	0,1

Den förväntade volatiliteten baseras på antagandet att den historiska volatiliteten över en period motsvarande löptiden på optionerna är indikativt även för framtida trender vilket inte nödvändigtvis kommer att bli utfallet.

Not 23**Eventualförpliktelser**

	2022-12-31	2021-12-31
Motförbindelse för bankgaranti till Tullverket	1 305	1 305
Summa	1 305	1 305

Not 24**Upplýsningar om transaktioner med närstående**

Följande affärsförbindelser sköts på normala marknadsvillkor och krav ("på armlängds avstånd"), och i tabellen nedan förtecknas de företag som anses vara närstående parter:

Närstående personer	Relation	ägande i %
Ledande befattningshavare	Ledande befattningshavare	2,5%

Andra närstående bolag

Transistormedia AB, Cutting Edge Construction AB	Styrelseledamot, delägare	4,6%
Lygna AB	Styrelseledamot, delägare	0,8%
Storviksudden AB	Styrelseordförande, delägare	1,3%

I följande tabell visas summan av de transaktioner som har ingåtts med närstående parter under de relevanta räkenskapsåren. Samtliga transaktioner skedde på marknadsmässiga villkor.

	Närstående personer och andra närstående bolag			
	Ledande befattningshavare/ VD		Andra närstående bolag	
Försäljning till/Förvärv från närstående parter	2022	2021	2022	2021
Inköp från närstående parter	-	-	-172	-213
Teckningsoptioner, återköpta	-626	-10 042	-	-2 760
Teckningsoptioner, nya	469	7 727	-	-
Nyemission	-	9 412	-	-

Inköp från närstående parter avser konsultuppdrag.

Not 25**Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång****Jordbävning i Turkiet**

Epicentrum för jordbävningarna i Turkiet den 6 februari, 2023 var i närheten av ett viktigt produktionsområde för bolaget. Företagsledningen utvärderar eventuell påverkan på verksamheten. Det finns en risk att produktionskapaciteten hos bolagets samarbetspartners i området samt leveranskedjor kan påverkas negativt av jordbävningarnas konsekvenser.

Chief Financial Officer

Joakim Tuvner har tillträtt som CFO för bolaget.

Joakim Tuvner kommer närmast från rollen som Vice President Finance, EMEA på Oatly. Han har mångårig erfarenhet av ledande befattningar inom ekonomi och finans på tillväxtbolag och konsumentnära bolag – både svenska och internationella. Joakim har en civilekonomexamen från Lunds universitet.

Moderbolaget

Resultaträkning

KSEK	Not	2022-01-01 2022-12-31	2021-01-01 2021-12-31
Nettoomsättning	30	15 595	12 088
Övriga externa kostnader	31	-5 756	-12 848
Personalkostnader	32	-10 018	-8 073
Övriga rörelsekostnader		-21	-8
Rörelseresultat		-200	-8 841
Resultat från finansiella poster			
Resultat från andelar i koncernföretag	33	88	-
Finansiella kostnader	33	-201	-15
		-113	-15
Resultat efter finansiella poster		-314	-8 856
Bokslutsdispositioner			
Avsättning till periodiseringsfond		-	-
Återföring av periodiseringsfond		-	25 687
Erhållet koncernbidrag		46 455	61 700
Resultat före skatt		46 141	78 531
Skatt på resultat	34	-9 545	-16 426
Årets resultat		36 596	62 105

Årets resultat överensstämmer med totalresultatet för moderbolaget.

Moderbolaget

Balansräkning

KSEK	Not	2022-12-31	2021-12-31
TILLGÅNGAR			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	35	321 271	321 271
Långfristiga fordringar hos dotterföretag	38	3 591	-
Summa anläggningstillgångar		324 862	321 271
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Kortfristiga fordringar			
Fordringar hos koncernföretag	36	32 224	62 921
Övriga fordringar	36	15 274	329
Förutbetalda kostnader		156	98
		47 654	63 348
Kassa och bank	36	10 983	17 437
Summa omsättningstillgångar		58 637	80 785
SUMMA TILLGÅNGAR		383 499	402 056
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital		1 039	1 039
<i>Fritt eget kapital</i>			
Balanserat resultat		318 965	305 303
Årets resultat		36 596	62 105
		356 600	368 448
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder	36	251	614
Aktuella skatteskulder	34	24 654	30 364
Övriga skulder	36	383	502
Upplupna kostnader	36,37	1 611	2 128
Summa kortfristiga skulder		26 898	33 608
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		383 499	402 056

Moderbolaget

Förändring i eget kapital

KSEK	Bundet eget kapital Aktiekapital	Fritt eget kapital Balanserat resultat	Summa eget kapital
Ingående balans 2021-01-01	1 014	277 084	278 098
<i>Transaktioner med ägare:</i>			
Teckningsoptioner		16 796	16 796
Nyemission	25	11 423	11 449
Årets resultat		62 105	62 105
Utgående balans 2021-12-31	1 039	367 408	368 448
Ingående balans 2022-01-01	1 039	367 408	368 448
<i>Transaktioner med ägare:</i>			
Utdelning		-51 963	-51 963
Teckningsoptioner		3 519	3 519
Årets resultat		36 596	36 596
Utgående balans 2022-12-31	1 039	355 561	356 600

Moderbolaget

Kassaflöde

KSEK	Not	2022-01-01 2022-12-31	2021-01-01 2021-12-31
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat		-200	-8 841
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet			
Betald skatt		-15 255	-2 383
Erlagd ränta	33	-113	-15
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		-15 569	-11 238
Förändringar i rörelsekapital			
Förändring av rörelsefordringar		15 694	-61 142
Förändring av rörelseskulder		-999	-4 801
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-874	-77 182
Investeringsverksamheten			
Lån till koncernföretag	38	-3 591	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-3 591	-
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		-	11 449
Teckningsoptioner		3 519	16 796
Utbetald utdelning	41	-51 963	-
Erhållet koncernbidrag		46 455	61 700
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-1 989	89 944
Årets kassaflöde		-6 454	12 763
Likvida medel vid årets början	36	17 437	4 674
Likvida medel vid årets slut	36	10 983	17 437

Moderbolagets Noter

Not 26

Företagsinformation

RugVista Group AB är moderföretag i en koncern som innefattar 100% av RugVista AB, 556458-9207. Koncernen bedriver försäljning av mattor via webbplatserna RugVista och CarpetVista. Företaget har sitt säte i Malmö.

Not 27

Grunder för årsredovisningens upprättande

Tillämpade regler och bestämmelser

Moderföretagets årsredovisning har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och RFR 2 Redovisning för juridiska personer som utarbetats av Rådet för finansiell rapportering. Detta innebär att IFRS tillämpas med de undantag och tillägg som framgår nedan.

Grunder för upprättandet av årsredovisningen

Att upprätta rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver att flera uppskattningar görs av ledningen för redovisningsändamål. De områden som innefattar en hög grad av bedömning, som är komplexa eller sådana områden där antaganden och uppskattningar är av väsentlig betydelse för redovisningen anges i not 29. Dessa bedömningar och antaganden baseras på historiska erfarenheter samt andra faktorer som bedöms vara rimliga under rådande omständigheter. Faktiskt utfall kan skilja sig från gjorda bedömningar om gjorda bedömningar ändras eller andra förutsättningar föreligger.

Aktier i dotterföretag

Andelar i dotterföretag redovisas i moderföretaget till anskaffningsvärde med avdrag för eventuella nedskrivningar. Om det redovisade värdet på andelarna överstiger dess verkliga värde sker en nedskrivning av värdet till det verkliga värdet. Nedskrivningstest upprättas när det finns indikation på en värdenedgång. Nedskrivningen redovisas i resultaträkningen. I de fall nedskrivningen inte längre är erforderlig återförs nedskrivningen över resultaträkningen.

Finansiella instrument

Moderföretaget tillämpar undantaget att inte redovisa finansiella instrument enligt IFRS 9 i juridisk person. Finansiella instrument värderas i enlighet med ÅRL med utgångspunkt i anskaffningsvärdet. I moderföretaget värderas därmed finansiella anläggningstillgångar till anskaffningsvärde och finansiella omsättningstillgångar enligt lägsta värdets princip, med tillämpning av nedskrivning för förväntade kreditförluster enligt IFRS 9 avseende tillgångar som är skuldinstrument. För övriga finansiella tillgångar baseras nedskrivning på marknadsvärden.

Redovisning av koncernbidrag

Lämnade respektive erhållna koncernbidrag redovisas som bokslutsdisposition.

Not 28

Kapitalstruktur och kapitalstyrning

RugVista Group AB har inga specifika målsättningar kopplat till kapitalstyrning i moderbolaget. All kapitalstyrning sker på koncernnivå, se not 16 i koncernen.

Not 29

Betydelsefulla redovisningsbedömningar, uppskattningar och antaganden

Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med RFR 2 kräver att företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Verkligt utfall kan avvika från dessa uppskattningar.

Dotterbolag

Andelar i dotterbolag redovisas i moderbolaget enligt anskaffningsvärdemetoden. Se not 27 för utförligare beskrivning.

Not 30

Intäkter

Moderbolagets intäkter utgörs av management fees, vilket är tjänster som tillhandahålls från moderbolaget till RugVista AB på löpande räkning till fast marginal. Prestationsåtagandena i dessa avtal består av tillhandahållande av administrativa tjänster. Intäkten redovisas när kontrollen över tjänsten har överförts till RugVista AB till ett belopp som speglar den ersättning som moderbolaget förväntar sig ha rätt till i utbyte mot tjänsten. Intäkter från dessa tjänster redovisas över tid då kunden samtidigt erhåller och förbrukar de fördelar som tillhandahålls genom företagets prestation när företaget fullgör sina åtaganden.

Not 31

Ersättning till revisorer

Ersättning till revisorer	2022	2021
Ernst & Young AB		
Revisionsuppdrag	290	135
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdrag	50	50
Övriga tjänster	15	-15
Summa	355	170

Not 32**Löner och ersättningar till anställda och övriga arvoden**

	2022	2021
Löner och andra ersättningar	6 523	5 617
Pensionskostnad avgiftsbestämda pensionsplaner	1 091	1 374
Andra sociala kostnader	2 686	2 371
Summa	10 301	9 362
Medelantal anställda under året		
Sverige	2,8	2,6
Varav Män, %	64%	42%
Summa	2,8	2,6

För uppgift om ersättningar till ledande befattningshavare samt könsfördelning bland ledande befattningshavare se not 7 i koncerndelen.

Not 33**Finansiella intäkter och kostnader**

Finansiella intäkter	2022	2021
Ränteintäkter	88	-
Summa	88	-
Finansiella kostnader		
Räntekostnader	-201	-15
Summa	-201	-15

Not 36**Finansiella instrument**

2022-12-31 Tillgångar i balansräkningen	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via årets resultat	Summa	Verkligt värde
Fordringar hos koncernföretag	32 224	-	32 224	32 224
Övriga fordringar	15 274	-	15 274	15 274
Kassa och bank	10 983	-	10 983	10 983
Summa	58 481	-	58 481	58 481

2022-12-31 Skulder i balansräkningen	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Finansiella skulder värderade till verkligt värde via årets resultat	Summa	Verkligt värde
Leverantörsskulder	251	-	251	251
Upplupna kostnader	1 469	-	1 469	1 469
Summa	1 720	-	1 720	1 720

Not 34**Inkomstskatt**

De huvudsakliga komponenterna när det gäller skattekostnader för räkenskapsåret är följande:

	2022	2021
Aktuell skatt på årets vinst	-9 545	-16 426
Förändring av uppskjuten skatt avseende underskottsavdrag	-	-
Skattekostnader som redovisats i resultaträkningen	-9 545	-16 426
Avstämning av effektiv skattesats		
Redovisat resultat före skatt	46 141	78 531
Skatt på redovisat resultat enligt gällande skattesats 20,6% (20,6 %):	-9 505	-16 177
Skatteeffekt av:		
Ej skattepliktiga intäkter	3	-
Ej avdragsgilla kostnader	-43	-249
Redovisad skatt	-9 545	-16 426
Genomsnittliga effektiva skattesats	-20,7%	-20,9%

Not 35**Andelar i koncernföretag**

	2022-12-31	2021-12-31
Ingående anskaffningsvärden	321 271	321 271
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	321 271	321 271
Försäljningar/utrangeringar	-	-
Utgående redovisat värde	321 271	321 271

Dotterföretag inom koncernen förtecknas i tabellen nedan

Dotterföretag	Kapita- landel	Rösträtts- andel	Antal andelar	Bokfört värde
RugVista AB	100%	100%	105 000	321 271

Not 36 Finansiella instrument (forts.)

2021-12-31 Tillgångar i balansräkningen	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via årets resultat	Summa	Verkligt värde
Fordringar hos koncernföretag	62 921	-	62 921	62 921
Övriga fordringar	329	-	329	329
Kassa och bank	17 437	-	17 437	17 437
Summa	80 688	-	80 688	80 688

2021-12-31 Skulder i balansräkningen	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Finansiella skulder värderade till verkligt värde via årets resultat	Summa	Verkligt värde
Leverantörsskulder	614	-	614	614
Upplupna kostnader	2 012	-	2 012	2 012
Summa	2 625	-	2 625	2 625

Not 37

Upplupna kostnader

	2022-12-31	2021-12-31
Upplupna löne- och personalkostnader	1 571	1 933
Övriga upplupna kostnader	40	195
Summa	1 611	2 128

Not 38

Långfristiga fordringar

	2022-12-31	2021-12-31
Lån till dotterföretag	3 591	-
Summa	3 591	-

Not 39

Ställda säkerheter och eventalförpliktelser

Ställda säkerheter för skulder till kreditinstitut	2022-12-31	2021-12-31
Andelar i koncernföretag	-	-
Summa	-	-

Eventalförpliktelser

Det finns inga kända eventalförpliktelser i moderbolaget.

Not 40

Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

Jordbävning i Turkiet

Epicentrum för jordbävningarna i Turkiet den 6 februari, 2023 var i närheten av ett viktigt produktionsområde för bolaget. Företagsledningen utvärderar eventuell påverkan på verksamheten. Det finns en risk att produktionskapaciteten hos bolagets samarbetspartners i området samt leveranskedjor kan påverkas negativt av jordbävningarnas konsekvenser.

Chief Financial Officer

Joakim Tuvner har tillträtt som CFO för bolaget.

Joakim Tuvner kommer närmast från rollen som Vice President Finance, EMEA på Oatly. Han har mångårig erfarenhet av ledande befattningar inom ekonomi och finans på tillväxtbolag och konsumentnära bolag – både svenska och internationella. Joakim har en civilekonomexamen från Lunds universitet.

Not 41

Förslag till vinstdisposition

Till årsstämmans förfogande står följande medel:

	2022-12-31
Balanserat resultat	318 964 524
Årets resultat	36 596 437
Summa	355 560 961
Styrelsen föreslår att medlen disponeras så att:	
Utdelning lämnas med 1:50 SEK per aktie till aktieägare	31 177 710
i ny räkning överföres	324 383 251
Totalt	355 560 961



Styrelsens motivering till utdelningsförslag

Styrelsen har föreslagit att årsstämman 2023 beslutar om vinstdisposition innebärande att till aktieägarna utdela 1,50 kronor per aktie. Vinstutdelningen uppgår således till sammanlagt 31 177 710 kronor. Vinstutdelningsförslaget har tagits fram utifrån Bolagets målsättning att, utöver att investera i tillväxt och verksamhetsutveckling, dela ut upp till 50 procent av årets resultat till aktieägarna.

Styrelsen för RugVista Group AB (publ) avger härmed följande yttrande i enlighet med 18 kap. 4 § aktiebolagslagen om varför den föreslagna vinstutdelningen är försvarlig utifrån bestämmelserna i 17 kap. 3 § andra och tredje styckena aktiebolagslagen.

Förutsatt att årsstämman 2023 beslutar i enlighet med styrelsens förslag om vinstdisposition kommer 324 383 251 kronor att balanseras i ny räkning. Styrelsen konstaterar att det efter den föreslagna vinstutdelningen därmed finns full täckning för Bolagets bundna eget kapital och att Bolagets och koncernens likviditet fortsatt kommer att vara god efter utbetalningen av föreslagen utdelning.

Bolagets och koncernens finansiella ställning förblir fortsatt stark efter den föreslagna utdelningen och det är styrelsens bedömning att Bolagets och koncernens egna kapital efter föreslagen vinstutdelning kommer att vara tillräckligt stort i förhållande till verksamhetens art, omfattning och risker. Styrelsen har även sett till Bolagets och koncernens ställning samt Bolagets och koncernens möjligheter att på kort respektive lång sikt infria sina åtaganden, och styrelsen bedömer

att det egna kapitalet kommer att vara tillräckligt för Bolagets, och koncernens, förmåga att fullgöra sina förpliktelser och möjligheter att göra eventuella nödvändiga investeringar. Styrelsen har härvid beaktat bland annat Bolagets och koncernens historiska utveckling, budgeterad utveckling samt marknads- och konjunkturläget. Styrelsen anser vidare att Bolaget och koncernen, även efter utdelningen, har förutsättningar att ta framtida affärsrisker och även tåla eventuella förluster, samt har god beredskap att hantera såväl förändringar med avseende på likviditeten som oväntade händelser.

Utöver vad som anförts ovan har styrelsen övervägt andra kända förhållanden som kan ha betydelse för Bolagets och koncernens ekonomiska ställning. Ingen omständighet har därvid framkommit som gör att föreslagen vinstutdelning inte framstår som försvarlig.

Med hänvisning till ovan är det styrelsens uppfattning att den föreslagna vinstutdelningen framstår som försvarlig med hänsyn till de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av såväl Bolagets som koncernens egna kapital samt Bolagets respektive koncernens konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Limhamn 13 april 2023

RugVista Group AB (publ)

Styrelsen

Styrelseförsäkran

Undertecknade försäkrar att koncern- och årsredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS, sådana de antagits av EU, respektive god redovisningssed och ger en rättvisande bild av koncernens och företagets ställning och resultat, samt att förvaltningsberättelsen ger en rättvisande översikt över utvecklingen av koncernens och företagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som de företag som ingår i koncernen står inför.

Limhamn 13 april 2023

Erik Lindgren
Styrelseordförande

Eva Boding

Magnus Dimert
Styrelseledamot

Paul Steene
Styrelseledamot

Hanna Graflund Sleyman
Styrelseledamot

Ludvig Friberger
Styrelseledamot

Michael Lindskog
VD

Revisorspåteckning

Vår revisionsberättelse har avgivits den 13 april 2023

Ernst & Young AB

Martin Henriksson
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i RugVista Group AB (publ), org.nr 559037-7882

Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för RugVista Group AB (publ) för år 2022 med undantag för bolagsstyrningsrapporten och hållbarhetsrapporten på sidorna 64-75 respektive 26-61. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 78-117 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets finansiella ställning per den 31 december 2022 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 31 december 2022 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), såsom de antagits av EU, och årsredovisningslagen. Våra uttalanden omfattar inte bolagsstyrningsrapporten och hållbarhetsrapporten på sidorna 64-75 respektive 26-61. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkning- och balansräkningen för moderbolaget, och resultaträkningen och rapporten över finansiell ställning för koncernen.

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 moderbolaget och 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.

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

Detta dokument innehåller även annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen och återfinns på sidorna 1-25, 26-61 samt sidorna 120-124. Den andra informationen består även av ersättningsrapporten som vi inhämtade före datumet för denna revisionsberättelse. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för denna andra information.

Vårt uttalande avseende årsredovisningen och koncernredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

I samband med vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen är det vårt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen och koncernredovisningen. Vid denna genomgång beaktar vi även den kunskap vi i övrigt inhämtat under revisionen samt bedömer om informationen i övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter.

Om vi, baserat på det arbete som har utförts avseende denna information, drar slutsatsen att den andra informationen innehåller en

väsentlig felaktighet, är vi skyldiga att rapportera detta. Vi har inget att rapportera i det avseendet.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att årsredovisningen och koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och, vad gäller koncernredovisningen, enligt IFRS såsom de antagits av EU. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets 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 att årsredovisningen och 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.

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. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar vi oss en förståelse av den del av 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 årsredovisningen och koncernredovisningen. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser

eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i årsredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om årsredovisningen och koncernredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att ett bolag inte längre kan fortsätta verksamheten.

- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i årsredovisningen och koncernredovisningen, däribland upplysningarna, och om årsredovisningen och 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.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning av RugVista Group AB (publ) för år 2022 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Vi tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och 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 som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets och koncernens verk-

samhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av moderbolagets och koncernens egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets och koncernens ekonomiska situation och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt. Verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar och bland annat vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

Revisorns ansvar

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller
- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

Som en del av en revision enligt god revisionssed i Sverige använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Granskningen av förvaltningen och förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust grundar sig främst på revisionen av räkenskaperna. Vilka tillkommande granskningsåtgärder som utförs baseras på vår professionella bedömning med utgångspunkt i risk och väsentlighet. Det innebär att vi fokuserar granskningen på sådana åtgärder, områden och förhållanden som är väsentliga för verksamheten och där avsteg och överträdelser skulle ha särskild betydelse för bolagets situation. Vi går igenom och prövar fattade beslut, beslutsunderlag, vidtagna åtgärder och andra förhållanden som är relevanta för vårt uttalande om ansvarsfrihet. Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat styrelsens motiverade yttrande samt ett urval av underlagen för detta för att kunna bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Malmö 13 april 2023
Ernst & Young AB

Martin Henriksson
Auktoriserad revisor

Definitioner och motivering av nyckeltal

Mått	Definition	Motivering
Antal nya kunder	Antal beställningar från nya kunder före avbeställningar eller retur.	Ett tal som ger en indikation om hur väl koncernen lyckas attrahera nya kunder med sitt erbjudande.
Antal ordrar	Antal ordrar som kunder har gjort under perioden före avbeställningar eller retur.	Ett tal som ger en indikation om koncernens aktivitetsnivå mot kunder. Används även för att beräkna enhetsbaserade nyckeltal.
Antal webbplatsbesök	Antal besök till bolagets webbbutiker under perioden.	Ett tal som ger en indikation om förmågan att attrahera potentiella kunder till koncernens webbbutiker.
Avkastning eget kapital	Resultat efter finansiella poster i procent av genomsnittligt justerat eget kapital (eget kapital och obeskattade reserver med avdrag för uppskjuten skatt)	Ett tal som visar verksamhetens avkastning under året på ägarnas insatta kapital och kan jämföras med gällande bankränta eller avkastning från alternativa placeringar.
Bruttomarginal	Bruttoresultatet dividerat med nettoomsättningen.	Ett tal som påvisar lönsamheten efter kostnaden för handelsvaror.
Bruttoresultat	Rörelseintäkter minskat med kostnaden för handelsvaror.	Ett tal som påvisar vad som finns kvar för att finansiera övriga kostnader efter att handelsvarorna har sålts.
Genomsnittligt NPS-värde	Genomsnittsvärdet för kundsvår på NPS (Net Promotor Score) frågan för beställningar mottagna under perioden. Maxvärdet är 100.	Ett tal som används för att mäta koncernens kundnöjdhet och är vedertaget bland flera olika industrier.
Genomsnittligt ordervärde	Genomsnittliga värdet, inklusive moms, av ordrar efter avbokningar under perioden dividerat med antalet ordrar under perioden.	Ett tal som ger en indikation om hur mycket varje kund är villig att betala för koncernens produkter.
Genomsnittligt TrustPilot-värde	Genomsnittsvärdet för kundsvår på TrustPilot plattformen mottagna under perioden. Maxvärdet är 5,0.	Ett tal som används för att mäta kundnöjdhet.
Jämförelsestörande poster	Poster som saknar tydliga samband med den ordinarie verksamheten och är av sådan typ att den inte kan förväntas inträffa ofta eller regelbundet samt att det är en post av väsentligt värde.	Ett tal som isolera händelser som inte kan karakteriseras som normala driftkostnader.
Justerad rörelsemarginal (Justerad EBIT-marginal)	Justerad EBIT dividerat med nettoomsättningen.	Ett tal som påvisar lönsamheten för den operationella verksamheten exklusive jämförelsestörande poster.
Justerat rörelseresultat (Justerad EBIT)	Rörelseintäkter minus rörelsekostnaderna justerat för jämförelsestörande poster före finansnetto och skatt.	Ett tal som påvisar det operationella resultatet för verksamheten exklusive jämförelsestörande poster.
Lagervärde som andel av nettoomsättningen (rullande tolv månader)	Lagervärde per balansdagen dividerat med nettoomsättning (rullande 12 månader).	Ett tal som ger en indikation om lagervärdet är tillräckligt för att möta efterfrågan.
Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen	Kostnaden för marknadsföringsaktiviteter utförda under perioden dividerat med nettoomsättningen under perioden.	Kostnaden för marknadsföringsaktiviteter utförda under perioden dividerat med nettoomsättningen under perioden.
Nettoomsättningstillväxt	Procentuell förändring i periodens nettoomsättning jämfört med föregående period.	Ett tal som påvisar tillväxttakten för nettoomsättning.
Nettoskuldsättning/Nettokassa	Räntebärande skulder minus likvida medel.	Ett tal som visar förhållandet räntebärande skulder och räntebärande tillgångar samt likvida medel. Med andra ord möjligheten att på kort sikt lösa skulder om detta skulle krävas.
Organisk nettoomsättnings- tillväxt	Ett tal som visar förhållandet räntebärande skulder och räntebärande tillgångar samt likvida medel. Med andra ord möjligheten att på kort sikt lösa skulder om detta skulle krävas.	Ett tal som påvisar tillväxttakten för nettoomsättning exklusive avyttrad verksamhet och med justeringar för valutaeffekter.

Mått	Definition	Motivering
Periodens marginal	Periodens resultat efter skatt dividerat med periodens totala intäkter.	Ett tal som påvisar lönsamheten efter skatt.
Resultat per aktie	Periodens resultat hänförligt till moderbolagets ägare, dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier.	Målet är att fördela bolagets vinst till varje aktie.
Returgrad i procent	Värdet av returer (faktiska och förväntade) delat med försäljningen under perioden.	Ett värde som ger en indikation om bolagets kunder är nöjda med produkten de har beställt.
Rörelsemarginal (EBIT marginal)	Rörelseresultat (EBIT) dividerat med nettoomsättningen.	Ett tal som påvisar lönsamheten för den operationella verksamheten.
Rörelseresultat (EBIT)	Rörelseintäkter minus rörelsekostnaderna före finansnetto och skatt.	Ett tal som påvisar det operationella resultatet för verksamheten.
Segmentmarginal	Segmentresultat dividerat med nettoomsättning för segmentet.	Ett tal som påvisar segmentets lönsamhet.
Segmentresultat	Nettoomsättningen minskat med kostnaden för handelsvaror och marknadsföring för segmentet.	Ett tal som påvisar segmentets resultat bidrag.
Soliditet, %	Justerat eget kapital i procent av balans- och slutning.	Ett tal som påvisar i vilken utsträckning koncernens tillgångar är finansierade av kapital som ägs av koncernens aktieägare.

Ordlista

Förkortning	Förklaring
B2B	Business-to-Business, d.v.s. segmentet som representerar försäljning till företagskunder.
B2C	Business-to-Consumer, d.v.s. segmentet som representerar försäljning till privatpersoner.
MPO	Marketplaces & Other, d.v.s. segmentet som representerar försäljning via tredjeparts plattformar så som Amazon.
DACH	Marknader där tyska är det huvudsakliga språket, dvs Tyskland, Österrike och Schweiz.
Norden	De nordiska marknaderna inklusive Sverige, Danmark, Norge, Finland samt de mindre nordiska marknaderna så som Island.
Övriga länder	Alla övriga marknader som koncernen säljer till och inte är inkluderade i antingen regionen DACH eller Norden.
pp.	Percentage points, d.v.s. procentenheter.
LTM	Rullande tolv månader (Last Twelve Months).

Härledning av alternativa nyckeltal

NETTOSKULDSÄTTNING

KSEK	2022-01-01 2022-12-31	2021-01-01 2021-12-31
Rörelseintäkter (A)	640 958	706 527
Handelsvaror (B)	-244 813	-250 829
Bruttoresultat (A) + (B)	396 145	455 698
Nettoomsättning (C)	639 273	704 984
Bruttomarginal, % ((A) + (B)) / (A)	61,97%	64,60%
Rörelseresultat (EBIT) (A)	74 919	127 658
Jämförelsestörande poster (B)	-	9 900
Justerat rörelseresultat (A) + (B)	74 919	137 558
Nettoomsättning (C)	639 273	704 984
Justerad rörelsemarginal, % ((A) + (B)) / (C)	11,72%	19,50%
Varulager (A)	174 259	146 559
Nettoomsättning, rullande tolv månader (LTM) (B)	639 273	704 984
Lagervärde som andel av nettoomsättningen (LTM) (A) / (B)	27,26%	20,80%
Likvida medel (A)	-139 978	-218 116
Räntebärande skulder (B)	-	-
Räntebärande leasingskulder (C)	28 167	28 489
Nettoskuldsättning/(-)nettokassa (A) + (B) + (C)	-111 810	-189 627

ORGANISK NETTOOMSÄTTNINGSTILLVÄXT %

KSEK	2022-01-01 2022-12-31	2021-01-01 2021-12-31
Föregående års nettoomsättning (A)	704 984	561 883
Nettoomsättning avyttrad verksamhet (B)	-	20 172
Föregående års nettoomsättning, exklusive avyttrad verksamhet (A)-(B)=(C)	704 984	541 712
Årets nettoomsättning (D)	639 273	704 984
Nettoomsättning avyttrad verksamhet (E)	-	-
Årets nettoomsättning, exklusive avyttrad verksamhet (D)-(E)=(F)	639 273	704 984
Valutaeffekt på årets nettoomsättning (G)	26 942	-21 082
Årets nettoomsättning, exklusive avyttrad verksamhet och valutaeffekter (F)-(G)=(H)	612 331	726 066
Organisk nettoomsättningstillväxt % (H)/(C)-1	-13,1%	34,0%



Rugvistas styrelse och ledningsgrupp. Bakre raden från vänster: Joakim Tuvner, Hanna Graflund Sleyman, Carin Terins, Eva Boding, Paul Steene, Erik Lindgren, Peter Rosenfors och Patricia Rajkovic Widgren. Främre raden från vänster: Magnus Dimert, Ludvig Friberger, Michael Lindskog, Ulrika Klinkert, Maria Tholin, och Anders Matthiesen. Abdullatef Almalouhi anslöt till ledningsgruppen den 3 april 2023 och saknas på bilden.



RUGVISTA

RugVista Group AB (publ)

Ringugnsgatan 11 | 216 16 Limhamn | Sverige
+46 40 66 88 104 | info@rugvista.com

www.rugvistagroup.com