

**RUGVISTA**

Delårsrapport

**Januari – mars 2024**

Rugvista Group AB (publ)

# Strategiska framsteg i en utmanande marknad

## Första kvartalet

- Nettoomsättningen var MSEK 176,1 (180,6) motsvarande en minskning med -2,4% (-3,1%).
- Organisk nettoomsättningstillväxt var -3,5% (-8,1%).
- Bruttomarginalen uppgick till 61,6% (62,6%).
- Rörelseresultatet uppgick till MSEK 20,0 (25,7) och rörelsemarginalen uppgick till 11,4% (14,2%).
- Periodens resultat uppgick till MSEK 17,2 (20,3).
- Lagervärde som andel av nettoomsättningen (rullande tolv månader) uppgick till 19,1% (26,0%).
- Nettoskuldsättning vid periodens slut var MSEK -209,2 (-116,1).
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till SEK 0,83 (0,98).
- Genomsnittligt NPS-värde (Net Promotor Score) var 65 (68) och genomsnittligt Trustpilot-värde var 4,8 (4,8).

## Nyckeltal för koncernen<sup>1</sup>

<i>KSEK om inte annat anges</i>	Januari - mars	
	2024	2023
Rörelseintäkter	176 136	180 610
Nettoomsättning	175 855	180 262
Nettoomsättningstillväxt, %	-2,4%	-3,1%
Organisk nettoomsättningstillväxt, %	-3,5%	-8,1%
Bruttoresultat	108 289	112 764
Bruttomarginal, %	61,6%	62,6%
Rörelseresultat	19 972	25 666
Rörelsemarginal, %	11,4%	14,2%
Periodens resultat	17 152	20 309
Periodens marginal, %	9,8%	11,3%
Justerat rörelseresultat	19 972	25 666
Justerad rörelsemarginal, %	11,4%	14,2%
Lagervärde som andel av nettoomsättningen (rullande tolv månader), %	19,1%	26,0%
Nettoskuldsättning	-209 224	-116 071
Resultat per aktie före utspädning, SEK	0,83	0,98
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	0,83	0,98
Antal utestående aktier	20 785 140	20 785 140
Antal utestående aktier efter utspädning	20 785 140	20 785 140
Antal webbplatsbesök, miljoner	7,5	8,9
Antal ordrar, tusen	82,4	71,7
Antal nya kunder, tusen	60,5	52,1
Genomsnittligt ordervärde, SEK	2 957	3 602
Genomsnittligt NPS-värde	65	68
Genomsnittligt Trustpilot-värde	4,8	4,8
CO2e-utsläpp per kvm såld matta, CO2e	50	44



***” Trots ett fortsatt utmanande makroekonomiskt klimat under årets första kvartal så ser vi bevis på att våra strategiska initiativ är framgångsrika med bland annat ökning i antal ordrar och nya kunder.”***

**Michael Lindskog, CEO**

# Strategiska framsteg i en utmanande marknad

## Kära aktieägare

Trots ett fortsatt utmanande makroekonomiskt klimat under årets första kvartal så ser vi bevis på att våra strategiska initiativ är framgångsrika med bland annat en ökning i antal ordrar och nya kunder. Nettoomsättningen minskade då den lägre nivån på det genomsnittliga ordervärdet från de två tidigare kvartalen fortsatte under första kvartalet och vi ser tydliga tecken på att den europeiska konsumenten fortsatt är priskänslig.

Nettoomsättningen för kvartalet var 175,9 (180,3) miljoner kronor vilket motsvarar en minskning med -2,4% (-3,1%). Den organiska nettoomsättningstillväxten var -3,5%. Under kvartalet noterade vi stora skillnader mellan våra viktigaste marknader där vi såg tillväxt i de nordiska länderna medan flertalet marknader i övriga Europa uppvisade en negativ tillväxt. Utvecklingen i ordertillväxt drev skillnaderna i försäljningstillväxten mellan länderna. Den lägre nivån på det genomsnittliga ordervärdet är hänförlig till en kombination av faktorer, däribland framgången vi har haft med vårt prisvärda Rugvista Essentials sortiment, men där kundernas höga fokus på pris fortsatt är den enskilt viktigaste orsaken.

Bruttomarginalen för kvartalet var 61,6% (62,6%) och påverkades negativt av en ökad produktkostnad som andel av nettoomsättningen vilket speglar att kunder i hög grad valde produkter baserat på prispunkt och rabatterbjudanden. Bruttomarginalen ökade jämfört med föregående kvartal tack vare det något mindre intensiva klimatet för priserbjudanden jämfört med Black Friday perioden.

Marknadsföringskostnaderna som andel av nettoomsättningen för kvartalet var 30,5% (31,6%) vilket motsvarar en förbättring med mer än 1 procentenhet. Vårt arbete med att skapa innehåll och den ökande andelen organisk trafik bidrog till högre effektivitet jämfört med förra året trots ett relativt intensivt marknadsföringsklimat. Den högre marknadsföringseffektiviteten ska också ses i ljuset av att vi ökade antal ordrar med 15% jämfört med förra året.

Rörelseresultatet för kvartalet var 20,0 (25,7) miljoner vilket motsvarar en rörelsemarginal om 11,4% (14,2%). Rörelsemarginalen påverkades negativt av den lägre bruttomarginalen, minskad skaleffekt på den fasta kostnadsbasen på grund av lägre nettoomsättning samt högre omkostnader. Omkostnadsökningarna är framför allt hänförliga till att vi investerar i framtida färdigheter så som ytterligare funktionalitet i vår nya e-handelsplattform samt verksamhetsutveckling som en del av förberedelserna inför flytten till vår nya lager-, logistik och kontorsanläggning.

Våra strategiska KPI:er utvecklade sig stabilt under kvartalet och vi är stolta att våra kunder fortsatt är mycket nöjda efter ett köp från oss. Antal ordrar och nya kunder ökade med 15% respektive 16%. Tillväxten i antal nya kunder var framför allt stark i Norden.

Vi fortsätter arbetet mot visionen att bli navet för den europeiska mattindustrin. Fokusområden för kvartalet har inkluderat utveckling av förbättrade operationella processer inför vår flytt till den nya lokalen samt slutförandet av implementeringen av Consent Mode gentemot Google som gick enligt plan men som hade en tillfällig negativ påverkan på försäljningstakten. Första versionen av vår nya kassa har lanserats i merparten av våra Rugvista-webbutiker och vi har också under kvartalet fortsatt utveckling och implementering av nya funktioner i e-handelsplattformen. Vissa av de nya komponenterna inkluderar AI baserad funktionalitet. Effekterna av de nya funktionerna förväntas materialiseras under andra halvan av året. Nu ser vi fram emot att välkomna våren och säsongen för utomhusmattor som startade under slutet av kvartalet. Inom kategorin utomhusmattor har vi breddat produktutbudet jämfört med förra året och är glada att få dela det med våra kunder.

Utsikterna för resten av året är osäkra både från ett säkerhetspolitiskt och ett makroekonomiskt perspektiv. Vi bedömer också att vi kan förvänta oss skillnader i marknadsförutsättningar sett över våra olika marknader under resten av året. Givet marknadsklimatet implementerade vi mot slutet av kvartalet åtgärder för förbättrad lönsamhet. Åtgärderna har inkluderat prisjusteringar samt kostnadsoptimeringar för driften av vår nya e-handelsplattform och vi ser redan önskad effekt av dessa initiativ. Oberoende av hur marknadsklimatet utvecklar sig under resten av året är vi fortsatt fokuserade på att utveckla vårt kunderbjudande och verksamheten med syfte att kontinuerligt förbättra våra möjligheter till lönsam tillväxt både på kort och lång sikt.

Med vänliga hälsningar,

Michael Lindskog

CEO Rugvista Group

# Första kvartalet

## Nettoomsättning

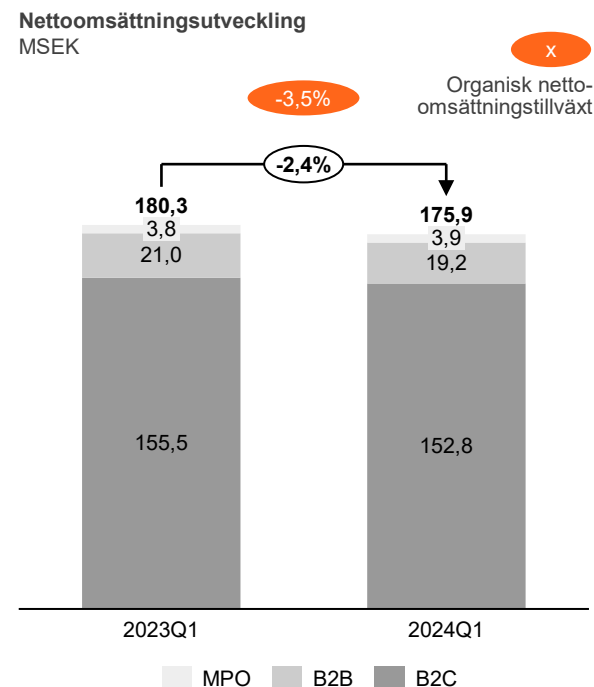
Koncernens nettoomsättning för kvartalet var MSEK 175,9 (180,3) vilket motsvarar en minskning med -2,4% (-3,1%) och efter valutaeffekter var den organiska tillväxten -3,5% (-8,1%). Antalet ordrar ökade under kvartalet med 14,8% samtidigt som genomsnittligt ordervärde minskade med -15,5%. Vi ser en fortsättning på köpbeteendet från och med det andra halvåret 2023 med konsumenter som i högre grad köper produkter med lägre prispunkter. Konsumentförtroendet stärktes något under kvartalet men köpbenägenheten var fortsatt historiskt låg i flera marknader samtidigt som sparbenägenheten var fortsatt hög.

Nettoomsättningen inom segmentet Privatpersoner (B2C) var MSEK 152,8 (155,5) vilket motsvarar en minskning med -1,7% (-5,0%). Nettoomsättningen i Norden ökade med 13,1% (-7,7%), DACH minskade med -4,6% (-11,0%) och Övriga länder, där merparten av försäljningen kommer från övriga Europa, minskade med -6,1% (-1,5%).

Nettoomsättningen inom segmentet Företagskunder (B2B) var MSEK 19,2 (21,0) vilket motsvarar en minskning med -8,3% (21,8%). Under kvartalet minskade försäljningen i huvudsak till kundgruppen mindre företag.

Nettoomsättningen inom segmentet Marknadsplatser & Övrigt (MPO) var MSEK 3,9 (3,8), vilket motsvarar en ökning med 0,5%

(-25,3%). Den största delen av försäljningen i segmentet var via Amazons marknadsplats. Försäljningen i segmentet har precis som i segmentet Privatpersoner präglats av konsumenters fokus på att hitta produkter med lägre prispunkter.



## Resultat och marginaler

Bruttomarginalen minskade till 61,6% (62,6%). Produktkostnaden som andel av nettoomsättningen påverkades negativt av högre rabatter till kunder. Rugvistas rabatterade produktutbud för året var något större än föregående års men den negativa margineffekten är primärt hänförlig till att kunder i högre grad valde rabatterade produkter eller produkter med lägre prispunkter. Kostnaden för kundleveranser som andel av nettoomsättningen minskade med -0,2 procentenheter. Även om minskningen är marginell så har våra effektiviseringar av logistiken motverkat de annars högre kostnader som kan komma av ett lägre genomsnittligt ordervärde.

Övriga externa kostnader uppgick till MSEK -64,3 (-64,7) och som andel av nettoomsättningen 36,6% (35,9%). Andelsökningen är hänförlig till konsultkostnader relaterade till nytt lager och kontor 2025 samt ökade IT-kostnader. Marknadsföringskostnaderna som andel av nettoomsättningen minskade med -1,1 procentenheter. Marknadskostnaderna drivs generellt upp av kombinationen av ett lägre genomsnittligt ordervärde och högre antalet ordrar men det har balanserats av en högre andel organisk trafik samt en högre konvertering, dvs en högre andel av webbplatsbesökande kunder som lägger en order.

Personalkostnaderna uppgick till MSEK -20,2 (-17,8) och som andel av nettoomsättningen

uppgick de till 11,5% (9,9%). Andelen ökade på grund av generella löneökningar samt nyrekryteringar.

Övriga rörelsekostnader uppgick till MSEK -0,2 (-1,6). Posten består av valutakursförändringarnas påverkan på transaktioner och omvärdering av balansposter i utländsk valuta till kvartalets stängningskurs.

Avskrivningar och nedskrivningar uppgick till MSEK -3,6 (-3,0) och består främst av avskrivningar avseende nyttjanderättstillgångar. Ökningen är i huvudsak hänförlig till indexerade hyreshöjningar för företagets hyrda lokaler samt den tillkommande kostnaden för den nya lagerlokal för vilken bolaget tecknade ett hyresavtal i slutet på kvartal 4.

Rörelseresultatet (EBIT) var MSEK 20,0 (25,7) och rörelsemarginalen var 11,4% (14,2%). Minskningen drevs i huvudsak av den lägre bruttomarginalen, ökningen av övriga externa kostnader samt ökningen av personalkostnader.

Finansnettot uppgick till MSEK 1,6 (-0,1). Då vi har en fortsatt god kassa och inte några räntebärande skulder utöver leasing, förbättras finansnettot när marknadsräntorna stiger.

Skatter för perioden var MSEK -4,4 (-5,3).

Periodens resultat uppgick till MSEK 17,2 (20,3) och periodens marginal uppgick till 9,8% (11,3%).

# Första kvartalet

## Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten under kvartalet var MSEK 22,4 (6,7). Ökningen av kassaflödet drevs av lägre betalda inkomstskatter samt av den positiva rörelsekapitalförändringen, där vi under kvartalet ökade våra leverantörsskulder.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under kvartalet till MSEK -2,5 (-2,2) och är i huvudsak hänförligt till aktivering av kostnader för utveckling av vår nya e-handelsplattform. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick under kvartalet till MSEK -3,2 (-2,7).

## Övriga nyckeltal (KPI)

NPS-värdet var 65 (68) och Trustpilot-värdet var 4,8 (4,8). De bibehållna höga nivåerna är ett bevis på att vi har högt fokus på att säkerställa en kundupplevelse i världsklass. Vi följer veckovis utvecklingen av våra servicenyckeltal och sätter stort värde på att leverera över våra kunders förväntan.

Antalet webbplatsbesök var 7,5 (8,9) miljoner, vilket motsvarar en minskning med -15,0% (-16,0%). Från 1 juli 2023 används Google Analytics 4 för att mäta webbplatsbesök till våra butiker och tidigare användes Google Universal Analytics. Det är inte möjligt att räkna om historiska jämförelsetal för hela rapportperioden. Under perioder då vi har haft båda verktygen tillgängliga i våra webbbutiker har vi noterat att Google Universal Analytics mäter cirka 10 procent högre besökssiffror jämfört med Google Analytics 4. Minskningen är också hänförlig till en minskad efterfrågan inom B2C-segmentet.

Orderantalet var 82,4 (71,7) tusen, vilket motsvarar en ökning med 14,8% (-5,0%).

Antalet nya kunder som förvärvades var 60,5 (52,1) tusen, vilket motsvarar en ökning med 16,1% (-3,4%).

Genomsnittligt ordervärde var SEK 2 957 (3 602), vilket motsvarar en minskning med -15,5% (+2,1%). Ordervärdet påverkades negativt av att kunderna i högre grad valde produkter med lägre prispunkter och med rabatter.

## Finansiell ställning och likviditet

Lagervärdet vid periodens slut uppgick till MSEK 133,0 (164,9) och lagervärdet som andel av nettoomsättningen (rullande tolv månader) uppgick till 19,1% (26,0%). Vårt mål är att ha ett lagervärde som andel av nettoomsättningen (rullande 12 månader) inom intervallet 17,5% - 22,5%. Under ingången av kvartalet var lagernivån låg och fokus under det första kvartalet har varit att öka lagernivån på våra befintliga produkter. Våra produkters karaktär gör att lagerrisken är låg vilket också återspeglas i bolagets låga historiska nedskrivningsbehov.

Nettoskuldsättning vid periodens slut var MSEK -209,2 (-116,1) och likvida medel uppgick till MSEK 229,4 (141,5).





# Privatpersoner (B2C)

## Första kvartalet

KSEK om inte annat anges	Januari - mars		
	2024	2023	Δ
Nettoomsättning	152 773	155 470	-1,7%
Nettoomsättning, DACH	31 657	33 175	-4,6%
Nettoomsättning, Norden	36 827	32 559	13,1%
Nettoomsättning, Övriga länder	84 289	89 737	-6,1%
Bruttoresultat	93 619	96 961	-3,4%
Bruttomarginal, %	61,3%	62,4%	-1,1pe
Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen, %	32,7%	33,9%	-1,2pe
Segmentresultat	43 596	44 239	-1,5%
Segmentmarginal, %	28,5%	28,5%	0,1pe

Nettoomsättningen för segmentet Privatpersoner under kvartalet var MSEK 152,8 (155,5) vilket motsvarar en minskning med -1,7% (-5,0%). Den minskande nettoomsättningen inom segmentet drevs av DACH, mer specifikt av Tyskland, samt Övriga länder med en svag försäljning till bl a södra Europa. Norden ökade med 13,1% (-7,7%), DACH minskade med -4,6% (-11,0%) och Övriga länder, där merparten av försäljningen kommer från övriga Europa, minskade med -6,1% (-1,5%).

Bruttoresultatet uppgick till MSEK 93,6 (97,0) vilket motsvarar en minskning med -3,4% (-4,0%) och bruttomarginalen uppgick till 61,3% (62,4%). Kunderna har i högre utsträckning än under samma kvartal föregående år köpt produkter baserat på ett högt fokus på pris och rabatter.

Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen uppgick till 32,7% (33,9%) och reflekterar en något högre effektivitet i marknadsföringen än föregående år.

Segmentresultatet uppgick till MSEK 43,6 (44,2) vilket motsvarar en minskning med -1,5% (8,5%) och segmentmarginalen uppgick till 28,5% (28,5%) där den lägre bruttomarginalen kompenseras av den högre effektiviteten i marknadsföringen.





# Företagskunder (B2B)

## Första kvartalet

KSEK om inte annat anges	Januari - mars		Δ
	2024	2023	
Nettoomsättning	19 224	20 953	-8,3%
Bruttoresultat	12 036	13 194	-8,8%
Bruttomarginal, %	62,6%	63,0%	-0,4pp
Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen, %	11,6%	14,9%	-3,3pp
Segmentresultat	9 809	10 074	-2,6%
Segmentmarginal, %	51,0%	48,1%	2,9pp

Nettoomsättningen för segmentet Företagskunder under kvartalet var MSEK 19,2 (21,0) vilket motsvarar en minskning med -8,3% (21,8%). Avtalskunder hade fortsatt en god tillväxt medan kundgruppen mindre företag minskade.

Bruttoresultatet uppgick till MSEK 12,0 (13,2) vilket motsvarar en minskning med -8,8% (17,7%) och bruttomarginalen uppgick till 62,6% (63,0%). Minskningen av bruttomarginalen drevs av samma faktorer som för B2C där mindre företagskunder i högre utsträckning köpte produkter med rabatter jämfört med föregående år.

Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen uppgick till 11,6% (14,9%) drivet av högre marknadsföringseffektivitet samt försäljningsmix.

Segmentresultatet uppgick till MSEK 9,8 (10,1) vilket motsvarar en minskning med -2,6% (20,1%) och segmentmarginalen uppgick till 51,0% (48,1%) där marginalökningen drevs av de lägre marknadsföringskostnaderna.



# Marknadsplatser & övrigt (MPO)

## Första kvartalet

KSEK om inte annat anges	Januari - mars		Δ
	2024	2023	
Nettoomsättning	3 858	3 839	0,5%
Bruttoresultat	2 352	2 262	4,0%
Bruttomarginal, %	61,0%	58,9%	2,1pp
Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen, %	36,0%	30,4%	5,6pp
Segmentresultat	962	1 093	-12,0%
Segmentmarginal, %	24,9%	28,5%	-3,5pp

Nettoomsättningen för segmentet Marknadsplatser & Övrigt (MPO) under kvartalet uppgick till MSEK 3,9 (3,8), vilket motsvarar en ökning med 0,5% (-25,3%).

Bruttoresultatet uppgick till MSEK 2,4 (2,3) vilket motsvarar en ökning med 4,0% (-29,6%) och bruttomarginalen uppgick till 61,0% (58,9%). Förändringen av den geografiska försäljningsmixen förbättrade marginalen under kvartalet jämfört med föregående år.

Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen uppgick till 36,0% (30,4%) där ökningen drevs av tillfälliga tekniska utmaningar under kvartalet.

Segmentresultatet uppgick till MSEK 1,0 (1,1), en minskning på grund av den högre marknadsföringskostnaden. Segmentmarginalen uppgick till 24,9% (28,5%) där minskningen drevs av den högre marknadsföringskostnaden som andel av nettoomsättningen.





# Övrig information

## Väsentliga händelser under kvartalet

Inga väsentliga händelser under kvartalet.

## Väsentliga händelser efter kvartalet

Inga väsentliga händelser efter kvartalet.

## Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Koncernens väsentliga risk- och osäkerhetsfaktorer inkluderar finansiella risker såsom valutarisk, likviditets- och finansieringsrisker samt verksamhets- och affärsrisker. För mer information om risker och riskhantering hänvisas till Rugvistas årsredovisning för 2023.

Ryssland invaderade Ukraina i början på 2022. Koncernen har genom sin affärsverksamhet ingen direkt exponering mot Ryssland, Ukraina eller Belarus. Det är dock svårt att bedöma det fortsatta krigets indirekta inverkan på BNP-tillväxt, inflation, globala leveranskedjor samt konsumenternas framtidstro och efterfrågan på koncernens produkter. Detsamma gäller händelserna i mellanöstern, i huvudsak kriget mellan Israel och Hamas samt risken för en utvidgad konflikt i regionen. Koncernen har ingen direkt exponering i Israel eller Gaza men händelserna kan få indirekt påverkan genom konsumenters framtidstro, inflation, BNP-tillväxt etc. Oroligheterna i Röda havet har fått viss påverkan på vår leveranskedja för produkter från Indien genom längre leveranstider och högre fraktkostnader. Påverkan på Rugvistas resultat förväntas bli marginell men företagsledningen följer utvecklingen.

## Säsongsvariationer

Koncernens försäljning varierar vanligtvis mellan säsongerna där de första och de fjärde kvartalen tenderar att vara starkast.

## Medarbetare

Antalet heltidsanställda under perioden januari – mars uppgick till 97,1 (89,1) och andelen kvinnor uppgick till 50,1% (44,1%).

## Aktien

Rugvista Group AB (publ)-aktien är noterad på Nasdaq First North Premier Growth under tickerkoden RUG och ISIN-koden SE0015659834.

Börsvärdet på den sista handelsdagen i det första kvartalet 2024 (28 mars) var MSEK 1 413 värderat till slutkursen på SEK 68,00 per aktie.

Vid rapportperiodens slut uppgick antalet emitterade aktier till 20 785 140, samtliga stamaktier.

Under 2021 emitterades 860 000 teckningsoptioner av koncernen. Av dessa har 435 981 sålts till och är utestående hos nyckelpersoner inom koncernen.

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

Under andra kvartalet 2023 emitterades 595 000 teckningsoptioner av koncernen. Av dessa har 35 000 sålts till ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner inom koncernen.

För mer detaljerad information om incitamentsprogram, se "LTIP2021", "LTIP2022" samt "LTIP2023" på sidan 13 samt bolagets hemsida [www.rugvistagroup.com](http://www.rugvistagroup.com).

Se not 5 för en översikt över de tio största aktieägarna.

# Övrig information

## LTIP 2021

Koncernen har utfärdat teckningsoptioner som en del av ett incitamentsprogram ("LTIP 2021/2024"). Varje teckningsoption berättigar, efter omräkning med anledning av utdelning beslutad av årsstämman 2022 och 2023, till teckning av 1,07 aktier i bolaget under lösenperioden till SEK 152,20. Ursprunglig teckningskurs motsvarade 130 procent av introduktionskursen för aktien. Teckningsoptionerna kan utnyttjas under perioden 15 april–15 juni 2024.

Bolagsstämman den 20 maj 2022 var sista dag för överlåtelse av teckningsoptioner i LTIP 2021. Av de totalt 860 000 utfärdade teckningsoptionerna kvarstod 423 019 stycken som osålda som därmed förverkades.

## LTIP 2022

Koncernen har utfärdat teckningsoptioner som en del av ett incitamentsprogram ("LTIP 2022/2025"). Varje teckningsoption berättigar, efter omräkning med anledning av utdelning beslutad av årsstämman 2023, till teckning av 1,03 aktie i bolaget under lösenperioden till SEK 87,20. Ursprunglig teckningskurs motsvarade 130 procent av den genomsnittliga aktiekursen under värderingsperioden. Teckningsoptionerna kan utnyttjas under perioden 1 juni – 1 september 2025.

Bolagsstämman den 25 maj 2023 var sista dag för överlåtelse av teckningsoptioner i LTIP 2022. Av de totalt 300 000 utfärdade teckningsoptionerna kvarstod 260 000 stycken som osålda som därmed förverkades.

## LTIP 2023

Koncernen har utfärdat teckningsoptioner som en del av ett incitamentsprogram ("LTIP 2023/2026"). Varje teckningsoption berättigar till teckning av en (1,0) aktie i bolaget under lösenperioden till SEK 62,60 vilket motsvarar 120 procent av den genomsnittliga aktiekursen under värderingsperioden. Teckningsoptionerna kan utnyttjas under perioden 1 juni – 1 september 2026.

### Januari – mars

Under det första kvartalet har inga teckningsoptioner under LTIP2023 programmet sålts.

## Transaktioner med närstående

### Januari – mars

Under kvartalet förekommer inga transaktioner med närstående.

## Revisorernas granskning

Denna delårsrapport har inte granskats av bolagets revisor.

## Moderbolaget

Rugvista Group AB (publ), med registreringsnummer 559037-7882, är koncernens moderbolag. Koncernen inkluderar Rugvista AB och Rugvista GmbH. Rugvista Group AB (publ) är bildat och registrerat i Sverige.

Sedan den 18 mars 2021 är Rugvista Group AB (publ) noterat på Nasdaq First North Premier Growth Market.

Moderbolagets nettoomsättning uppgick till MSEK 3,5 (4,0) under kvartalet. Moderbolagets intäkter består av fakturerade arvoden för managementtjänster till dotterbolag, i enlighet med ett 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 kvartalet uppgick till MSEK 0,1 (0,0).

Moderbolaget har en koncernintern fordran på dotterbolaget som tillsammans med aktier i dotterbolaget Rugvista AB utgör majoriteten av bolagets tillgångar.

# Övrig information

## Finansiell kalender

Aktivitet	Datum	Telefonkonferens
Årsstämma 2024	23 maj 2024	
Delårsrapport januari - juni 2024	15 augusti 2024	09:00-10:00 CEST
Delårsrapport januari – september 2024	7 november 2024	09:00-10:00 CET
Bokslutskommuniké 2024	6 februari 2025	09:00-10:00 CET

I samband med publiceringen av delårsrapporten kommer Michael Lindskog (VD) och Joakim Tuvner (CFO) hålla en telefonkonferens och webbsändning den 8 maj 2024 kl. 09.00 CEST. Presentationen hålls på engelska.

### För att delta i telefonkonferensen (med möjlighet att ställa muntliga frågor)

Registrera dig via: <https://conference.financialhearings.com/teleconference/?id=50048857> Efter registrering får du telefonnummer och ett konferens-ID för inloggning. Det är också möjligt att medverka i telefonkonferensen via koncernens hemsida:

<https://www.rugvistagroup.com/se/report/kv1-2024/>

### För att delta via webbsändningen (med möjlighet att ställa skriftliga frågor)

Direktlänk till webbsändningen: <https://ir.financialhearings.com/rugvista-group-q1-report-2024>

Rapporten och presentationen finns tillgängliga på Rugvista-koncernens hemsida:

<https://www.Rugvistagroup.com/sv/investerare/rapporter-och-presentationer/>

## Kontaktinformation

### Michael Lindskog

CEO

Michael.Lindskog@rugvista.com

### Joakim Tuvner

CFO

Joakim.Tuvner@rugvista.com

### Koncern- och investerarinformation

InvestorRelations@rugvistagroup.com

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

Telefonnummer +46 40 668 81 04

## Huvudkontor och besöksadress

### Rugvista Group AB (publ)

Ringugnsgatan 11

SE-216 16 Limhamn

Sverige

## Certified advisor

FNCA Sweden AB

*Denna rapport är sådan information som Rugvista Group AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 8 maj 2024 kl. 07.30 CEST.*



# Koncernen

## Koncernens resultaträkning i sammandrag

<i>KSEK om inget annat anges</i>	Januari - mars		
	2024	2023	Δ
Nettoomsättning	175 855	180 262	-2,4%
Övriga rörelseintäkter	282	348	-19,0%
<b>Rörelseintäkter</b>	<b>176 136</b>	<b>180 610</b>	<b>-2,5%</b>
Handelsvaror	-67 848	-67 846	
Övriga externa kostnader	-64 304	-64 687	
Personalkostnader	-20 214	-17 805	
Övriga rörelsekostnader	-231	-1 603	
Av- och nedskrivningar	-3 567	-3 003	
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>19 972</b>	<b>25 666</b>	<b>-22,2%</b>
Finansiella intäkter	1 795	119	
Finansiella kostnader	-178	-203	
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>21 589</b>	<b>25 581</b>	<b>-15,6%</b>
Skatter	-4 438	-5 272	
<b>Periodens resultat</b>	<b>17 152</b>	<b>20 309</b>	<b>-15,5%</b>
<b>Hänförligt till:</b>			
Moderföretagets ägare	17 152	20 309	
Resultat per aktie före utspädning, SEK	0,83	0,98	
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	0,83	0,98	



# Koncernen

## Koncernens rapport över totalresultat i sammandrag

<i>KSEK om inget annat anges</i>	Januari - mars		
	2024	2023	Δ
<b>Periodens resultat</b>	<b>17 152</b>	<b>20 309</b>	<b>-15,5%</b>
<i>Poster som senare kan omklassificeras till resultaträkningen</i>			
Omräkningsdifferens	10	-	
<b>Övrigt totalresultat</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Periodens totalresultat hänförligt till moderbolagets aktieägare</b>	<b>17 161</b>	<b>20 309</b>	<b>-15,5%</b>

# Koncernen

## Koncernens rapport över finansiell ställning i sammandrag

KSEK om inget annat anges

<u>TILLGÅNGAR</u>	<u>31 mars, 2024</u>	<u>31 mars, 2023</u>	<u>EGET KAPITAL &amp; SKULDER</u>	<u>31 mars, 2024</u>	<u>31 mars, 2023</u>
<u>ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</u>			<u>EGET KAPITAL</u>		
Goodwill	299 949	299 949	Aktiekapital	1 039	1 039
Immateriella anläggningstillgångar	21 987	10 960	Övrigt tillskjutet kapital	228 052	227 627
Materiella anläggningstillgångar	3 724	3 459	Balanserat resultat	313 760	274 985
Nyttjanderättstillgångar	19 275	24 211	Periodens resultat	17 152	20 309
Uppskjuten skattefordran	242	311	<b>Summa eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare</b>	<b>560 003</b>	<b>523 960</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>345 178</b>	<b>338 890</b>			
<u>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</u>			<u>LÅNGFRISTIGA SKULDER</u>		
Varulager	133 012	164 884	Uppskjuten skatteskuld	22	90
Övriga fordringar	29 412	29 110	Leasingskulder	7 442	14 481
Förutbetalda kostnader	6 606	5 791	<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>7 463</b>	<b>14 570</b>
Likvida medel	229 410	141 543	<u>KORTFRISTIGA SKULDER</u>		
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>398 440</b>	<b>341 328</b>	Leverantörsskulder	98 486	63 434
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>743 618</b>	<b>680 219</b>	Aktuella skatteskulder	10 311	12 297
			Övriga skulder	38 215	39 970
			Leasingskulder	12 745	10 991
			Förutbetalda intäkter och upplupna kostnader	16 395	14 995
			<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>176 152</b>	<b>141 688</b>
			<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>743 618</b>	<b>680 219</b>

# Koncernen

## Koncernens rapport över förändringar i eget kapital

Januari - mars

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat	Summa eget kapital
			inklusive periodens resultat	
<b>2024</b>				
<b>Ingående balans 2024-01-01</b>	<b>1 039</b>	<b>228 052</b>	<b>313 750</b>	<b>542 842</b>
Periodens resultat			17 152	17 152
Övrigt totalresultat			10	10
<b>Summa Totalresultat</b>	<b>1 039</b>	<b>228 052</b>	<b>330 912</b>	<b>560 003</b>
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>				
Utdelning, beslut enligt årsstämman				-
Teckningsoptioner				-
Teckningsoptioner, återköp				-
Nyemission				-
<b>Utgående balans 2024-03-31</b>	<b>1 039</b>	<b>228 052</b>	<b>330 912</b>	<b>560 003</b>

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat	Summa eget kapital
			inklusive periodens resultat	
<b>2023</b>				
<b>Ingående balans 2023-01-01</b>	<b>1 039</b>	<b>227 627</b>	<b>274 985</b>	<b>503 651</b>
Periodens resultat			20 309	20 309
Övrigt totalresultat			-	-
<b>Summa Totalresultat</b>	<b>1 039</b>	<b>227 627</b>	<b>295 294</b>	<b>523 960</b>
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>				
Utdelning, beslut enligt årsstämman				-
Teckningsoptioner				-
Teckningsoptioner, återköp				-
Nyemission				-
<b>Utgående balans 2023-03-31</b>	<b>1 039</b>	<b>227 627</b>	<b>295 294</b>	<b>523 960</b>

# Koncernen

## Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

KSEK om inget annat anges

	Januari - mars	
	2024	2023
<i>Den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital</i>		
Rörelseresultat	19 972	25 666
<i>Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet</i>		
Avskrivningar och nedskrivningar	3 567	3 003
Orealiserade kursdifferenser	-1 471	992
Erhållen ränta	1 795	119
Erlagd ränta	-178	-203
Betald inkomstskatt	-13 281	-34 531
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital</b>	<b>10 404</b>	<b>-4 954</b>
<i>Förändringar i rörelsekapital</i>		
Förändring av varulager	-7 355	9 375
Förändring av rörelsefordringar	-10 849	18 320
Förändring av rörelseskulder	30 243	-16 047
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</b>	<b>12 039</b>	<b>11 648</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>22 443</b>	<b>6 693</b>
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-2 234	-1 896
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-286	-305
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	-
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-2 520</b>	<b>-2 201</b>
Nyemission	-	-
Teckningsoptioner	-	-
Teckningsoptioner, återköp	-	-
Amortering leasingkulder	-3 184	-2 695
Utdelning aktieägare	-	-
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-3 184</b>	<b>-2 695</b>
<b>PERIODENS TOTALA KASSAFLÖDE</b>	<b>16 738</b>	<b>1 797</b>
Likvida medel vid periodens början	208 936	139 978
Kursdifferens i likvida medel	3 736	-231
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>229 410</b>	<b>141 543</b>



# Noter

## Not 1 - Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport är upprättad i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering och Årsredovisningslagen. Upplysningar enligt IAS 34 p.16A framkommer förutom i de finansiella rapporterna och dess tillhörande noter även i övriga delar av delårsrapporten. Moderbolaget tillämpar Årsredovisningslagen och RFR 2 Redovisning för juridiska personer. För ytterligare information om Rugvista Groups redovisningsprinciper hänvisar vi till **not 2** i årsredovisningen avseende 2023, publicerad på [www.rugvistagroup.com](http://www.rugvistagroup.com).

### Nya och ändrade standarder

Inga av de nya och ändrade standarder och tolkningar som tillämpas från och med den 1 januari 2024 har haft någon väsentlig inverkan på koncernens eller moderföretagets finansiella rapporter.

### 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 publicerats förväntas ha någon påverkan på koncernens eller moderföretagets finansiella rapporter.

### Viktiga uppskattningar och bedömningar

När styrelsen och verkställande direktören upprättar finansiella rapporter i enlighet med tillämpade redovisningsprinciper måste vissa uppskattningar och antaganden göras som påverkar det 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 i Årsredovisningen för 2023.

Inga ändringar har gjorts i sådana uppskattningar och bedömningar, vilka kunde ha haft väsentlig påverkan på delårsrapporten.

## Not 2 - Risker och osäkerhetsfaktorer

Det finns flera strategiska, operativa och finansiella risker och osäkerhetsfaktorer som kan påverka koncernens finansiella resultat och ställning. De flesta risker kan hanteras genom interna rutiner, medan andra till stor del drivs av externa faktorer.

För en mer detaljerad beskrivning av de risker och osäkerhetsfaktorer som koncernen står inför, se förvaltningsberättelsen i årsredovisningen för 2023.

# Noter

## Not 3 – Segmentsredovisning

Rugvista Groups verksamhet är indelad i tre segment: Privatpersoner (B2C), Företagskunder (B2B) samt Marknadsplatser & Övrigt (MPO). Privatpersoner representerar konsumentmarknaden och är Rugvista Groups huvudsakliga segment.

<b>Januari – mars 2024</b>	<b>Privatkunder</b>	<b>Företags- kunder</b>	<b>Marknads- platser &amp; Övrigt</b>	<b>Summa segment</b>
Nettoomsättning	152 773	19 224	3 858	<b>175 855</b>
Handelsvaror	-59 155	-7 187	-1 506	<b>-67 848</b>
<b>Bruttoresultat</b>	<b>93 619</b>	<b>12 036</b>	<b>2 352</b>	<b>108 007</b>
Marknadsföringskostnader	-50 023	-2 228	-1 390	<b>-53 641</b>
<b>Segmentresultat</b>	<b>43 596</b>	<b>9 809</b>	<b>962</b>	<b>54 366</b>
<b>Januari – mars 2023</b>	<b>Privatkunder</b>	<b>Företags- kunder</b>	<b>Marknads- platser &amp; Övrigt</b>	<b>Summa segment</b>
Nettoomsättning	155 470	20 953	3 839	<b>180 262</b>
Handelsvaror	-58 509	-7 759	-1 578	<b>-67 846</b>
<b>Bruttoresultat</b>	<b>96 961</b>	<b>13 194</b>	<b>2 262</b>	<b>112 417</b>
Marknadsföringskostnader	-52 723	-3 119	-1 169	<b>-57 011</b>
<b>Segmentresultat</b>	<b>44 239</b>	<b>10 074</b>	<b>1 093</b>	<b>55 406</b>

## 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.

	<b>Januari - mars</b>	
<b>Avstämning av resultat</b>	<b>2024</b>	<b>2023</b>
<b>Segmentresultat</b>	<b>54 366</b>	<b>55 406</b>
Övriga rörelseintäkter	282	348
Övriga externa kostnader exkl. marknadsföringskostnader	-10 663	-7 676
Personalkostnader	-20 214	-17 805
Övriga rörelsekostnader	-231	-1 603
Av- och nedskrivningar	-3 567	-3 003
Finansiella intäkter och kostnader	1 617	-85
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>21 589</b>	<b>25 581</b>

# Noter

## Not 4 - Finansiella tillgångar och skulder

<b>Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde</b>	<b>2024-03-31</b>	<b>2023-03-31</b>
<i>Finansiella tillgångar i balansräkningen</i>		
Övriga fordringar	9 099	5 050
Likvida medel	229 410	141 543
<b>Summa</b>	<b>238 509</b>	<b>146 593</b>

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.

<b>Övriga finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde</b>	<b>2024-03-31</b>	<b>2023-03-31</b>
<i>Finansiella skulder i balansräkningen</i>		
Leverantörsskulder	98 486	63 434
Övriga skulder	6 949	7 321
Upplupna kostnader	13 614	13 073
Leasingskulder	20 186	25 472
<b>Summa</b>	<b>139 236</b>	<b>109 300</b>

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

## Not 5 – Ägaröversikt

De 10 största aktieägarna per den 28 mars 2024. En grupp aktieägare anses utgöra en ägare om de ägargrupperats av Euroclear.

<b>Ägare</b>	<b>Antal aktier</b>	<b>Andel av kapital</b>	<b>Andel av rösterna</b>
Madhat AB	2 505 874	12,1%	12,1%
BANK JULIUS BAER & CO LTD	2 321 605	11,2%	11,2%
Futur Pension Försäkringsaktiebolag	1 816 806	8,7%	8,7%
TIN Fonder	1 500 000	7,2%	7,2%
Indexon AB	1 490 204	7,2%	7,2%
Alcur Fonder AB	1 429 913	6,9%	6,9%
Movestic Livförsäkring AB	1 073 366	5,2%	5,2%
SEB LIFE INTERNATIONAL ASSURANCE	876 600	4,2%	4,2%
MEDIUMINVEST AS	813 242	3,9%	3,9%
Nordnet Pensionsförsäkring AB	759 802	3,7%	3,7%
<i>Totalt de tio största aktieägarna</i>	<i>14 587 412</i>	<i>70,2%</i>	<i>70,2%</i>
<b>Totalt antal utestående aktier</b>	<b>20 785 140</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Källa: Euroclear utdrag per 28 mars 2024



# Moderbolag

## Moderbolagets resultaträkning

<i>KSEK om inget annat anges</i>	Januari - mars		
	2024	2023	Δ
Nettoomsättning	3 470	4 045	-14,2%
Övriga rörelseintäkter	-	-	-
<b>Totala intäkter</b>	<b>3 470</b>	<b>4 045</b>	<b>-14,2%</b>
Övriga externa kostnader	-1 263	-1 732	
Personalkostnader	-2 298	-2 372	
Övriga rörelsekostnader	-	-	
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>-92</b>	<b>-58</b>	<b>57%</b>
Finansiella intäkter	211	93	
Finansiella kostnader	-	-	
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>119</b>	<b>35</b>	<b>238,5%</b>
Skatter	-	-	
<b>Periodens resultat <sup>1)</sup></b>	<b>119</b>	<b>35</b>	<b>238,5%</b>

# Moderbolag

## Moderbolagets balansräkning

KSEK om inget annat anges

<u>TILLGÅNGAR</u>	<u>31 mars, 2024</u>	<u>31 mars, 2023</u>	<u>EGET KAPITAL OCH SKULDER</u>	<u>31 mars, 2024</u>	<u>31 mars, 2023</u>
<u>ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</u>			<u>EGET KAPITAL</u>		
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			<i>Bundet eget kapital</i>		
Andelar i koncernföretag	321 271	321 271	Aktiekapital	1 039	1 039
Långfristiga fordringar hos dotterföretag	11 393	3 633	<b>Delsumma, bundet eget kapital</b>	<b>1 039</b>	<b>1 039</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>332 664</b>	<b>324 904</b>	<i>Fritt eget kapital</i>		
<u>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</u>			Balanserat resultat	383 266	355 561
Övriga fordringar	15 453	32 955	Periodens resultat	119	35
Förutbetalda kostnader	856	723	<b>Delsumma, fritt eget kapital</b>	<b>383 385</b>	<b>355 596</b>
Kassa och bank	49 863	10 585	<b>Summa eget kapital</b>	<b>384 424</b>	<b>356 635</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>66 171</b>	<b>44 263</b>	<u>KORTFRISTIGA SKULDER</u>		
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>398 835</b>	<b>369 167</b>	Leverantörsskulder	461	309
			Aktuella skatteskulder	11 716	9 454
			Övriga skulder	806	580
			Förutbetalda intäkter och upplupna kostnader	1 429	2 188
			<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>14 411</b>	<b>12 532</b>
			<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>398 835</b>	<b>369 167</b>

# Försäkran från Styrelse och Verkställande Direktör

Styrelsen och verkställande direktören (VD) försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande utvecklingsöversikt över koncernens och moderbolagets (Rugvista Group AB (publ)) verksamhet, finansiella ställning och finansiella resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Limhamn den 8 maj 2024

---

**Martin Benckert**

Styrelseordförande

---

**Hanna Graflund Sleyman**

Styrelsemedlem

---

**Ebba Ljungerud**

Styrelsemedlem

---

**Patrik Berntsson**

Styrelsemedlem

---

**Ludvig Friberger**

Styrelsemedlem

---

**Magnus Dimert**

Styrelsemedlem

---

**Michael Lindskog**

VD

# Definitioner och motivering av nyckeltal

Rugvista Group presenterar vissa mått som inte definieras enligt IFRS, så kallade alternativa nyckeltal. Koncernen anser att dessa mått ger värdefull kompletterande information till investerare och bolagets ledning då de möjliggör utvärdering av bolagets finansiella utveckling och ställning. Eftersom alla företag inte beräknar finansiella och operationella mått på samma sätt är dessa inte alltid jämförbara med mått som används av andra företag. Dessa mått ska därför inte ses som en ersättning för mått som definieras enligt IFRS

Mått	Definition	Motivering
Antal nya kunder	Antal nya kunder som har lagt en beställning, före avbeställningar och 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 webbutiker under perioden.	Ett tal som ger en indikation om förmågan att attrahera potentiella kunder till koncernens webbutiker.
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.
CO2e-utsläpp per kvm såld matta	Utsläpp av koldioxidequivallter från inköp av mattor under perioden omräknat till ett intensitetsmål per kvadratmeter såld matta under perioden.	Ett tal som används för att mäta växthusgasutsläppen från bolagets inköp av mattor under perioden.
Genomsnittligt NPS-värde	Genomsnittsvärdet för kundsvår på NPS (Net Promoter 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 villiga 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.
Jämförelse-störande 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.

Mått	Definition	Motivering
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.	Ett tal som påvisar hur mycket investeras i marknadsföring som en andel av nettoomsättningen.
Nettoomsättningsstillväxt	Procentuell förändring i periodens nettoomsättning jämfört med föregående period.	Ett tal som påvisar tillväxttakten för nettoomsättning.
Nettoskulsättning	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 nettoomsättningsstillväxt	Procentuell förändring i periodens nettoomsättning exklusive avyttrad verksamhet med justeringar gjorda för valutaeffekter jämfört med föregående period.	Ett tal som påvisar tillväxttakten för nettoomsättning exklusive avyttrad verksamhet och med justeringar för valutaeffekter.
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 retur (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.

# Ordlista

Förkortning	Förklaring
B2B	Business-to-Business, dvs. segmentet som representerar försäljning till företagskunder.
B2C	Business-to-Consumer, dvs. segmentet som representerar försäljning till privatpersoner.
MPO	Marketplaces & Other, dvs. 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 inkluderar Sverige, Danmark, Norge, Finland och Island.
Övriga länder	Alla övriga marknader som koncernen säljer till och inte är inkluderade i antingen regionen DACH eller Norden.
pp	Percentage points, dvs. procentenheter.
LTM	Rullande tolv månader (Last Twelve Months)



# Härledning av alternativa nyckeltal

## Bruttomarginal

KSEK om inte annat anges	Januari - mars	
	2024	2023
Rörelseintäkter (A)	176 136	180 610
Handelsvaror (B)	-67 848	-67 846
<b>Bruttoresultat (A) + (B)</b>	<b>108 289</b>	<b>112 764</b>
Nettoomsättning (C)	175 855	180 262
<b>Bruttomarginal, % ((A) + (B)) / (C)</b>	<b>61,6%</b>	<b>62,6%</b>

## Justerad rörelsemarginal

KSEK om inte annat anges	Januari - mars	
	2024	2023
Rörelseresultat (EBIT) (A)	19 972	25 666
Jämförelsestörande poster (B)	-	-
<b>Justerat rörelseresultat (A) + (B)</b>	<b>19 972</b>	<b>25 666</b>
Nettoomsättning (C)	175 855	180 262
<b>Justerad rörelsemarginal, % ((A) + (B)) / (C)</b>	<b>11,4%</b>	<b>14,2%</b>

## Lagervärde som andel av nettoomsättningen

KSEK om inte annat anges	Januari - mars	
	2024	2023
Varulager (A)	133 012	164 884
Nettoomsättning, rullande tolv månader (LTM) (B)	697 795	633 562
<b>Lagervärde som andel av nettoomsättningen (LTM) (A) / (B)</b>	<b>19,1%</b>	<b>26,0%</b>

## Nettoskuldsättning

KSEK om inte annat anges	Januari - mars	
	2024	2023
Likvida medel (A)	-229 410	-141 543
Räntebärande skulder (B)	-	-
Räntebärande leasingskulder (C)	20 186	25 472
<b>Nettoskuldsättning/(-)nettokassa (A) + (B) + (C)</b>	<b>-209 224</b>	<b>-116 071</b>

## Organisk nettoomsättningstillväxt

KSEK om inte annat anges	Januari - mars	
	2024	2023
Föregående års nettoomsättning (A)	180 262	185 973
Nettoomsättning avyttrad verksamhet (B)	-	-
<b>Föregående års nettoomsättning, exklusive avyttrad verksamhet (A)-(B)=(C)</b>	<b>180 262</b>	<b>185 973</b>
Årets nettoomsättning (D)	175 855	180 262
Nettoomsättning avyttrad verksamhet (E)	-	-
<b>Årets nettoomsättning, exklusive avyttrad verksamhet (D)-(E)=(F)</b>	<b>175 855</b>	<b>180 262</b>
Valutaeffekt på årets nettoomsättning (G)	1 963	9 384
<b>Årets nettoomsättning, exklusive avyttrad verksamhet och valutaeffekter (F)-(G)=(H)</b>	<b>173 891</b>	<b>170 878</b>
<b>Organisk nettoomsättningstillväxt % (H)/(C)-1</b>	<b>-3,5%</b>	<b>-8,1%</b>

# Kvartalsinformation för utvalda kostnadsposter

<i>KSEK om inget annat anges</i>	Jan - mar 2021		Apr - jun 2021		Jul - sep 2021		Okt - dec 2021	
<b>Resultat post</b>	<b>KSEK</b>	<b>%<sup>1</sup></b>	<b>KSEK</b>	<b>%<sup>1</sup></b>	<b>KSEK</b>	<b>%<sup>1</sup></b>	<b>KSEK</b>	<b>%<sup>1</sup></b>
Nettoomsättning	204 538	100,0%	140 621	100,0%	141 025	100,0%	218 801	100,0%
Produktkostnader	-48 509	-23,7%	-32 651	-23,2%	-33 432	-23,7%	-52 939	-24,2%
Frakt och övriga försäljningsomkostnader	-23 762	-11,6%	-18 218	-13,0%	-17 074	-12,1%	-24 243	-11,1%
Marknadsföringskostnader	-57 280	-28,0%	-41 635	-29,6%	-44 731	-31,7%	-69 025	-31,5%
	Jan - mar 2022		Apr - jun 2022		Jul - sep 2022		Okt - dec 2022	
<b>Resultat post</b>	<b>KSEK</b>	<b>%<sup>1</sup></b>	<b>KSEK</b>	<b>%<sup>1</sup></b>	<b>KSEK</b>	<b>%<sup>1</sup></b>	<b>KSEK</b>	<b>%<sup>1</sup></b>
Nettoomsättning	185 973	100,0%	121 228	100,0%	127 937	100,0%	204 135	100,0%
Produktkostnader	-45 993	-24,7%	-32 284	-26,6%	-29 294	-22,9%	-49 878	-24,4%
Frakt och övriga försäljningsomkostnader	-24 529	-13,2%	-16 517	-13,6%	-17 860	-14,0%	-28 458	-13,9%
Marknadsföringskostnader	-65 038	-35,0%	-40 529	-33,4%	-36 837	-28,8%	-62 898	-30,8%
	Jan - mar 2023		April - juni 2023		Jul - sep 2023		Okt - dec 2023	
<b>Resultat post</b>	<b>KSEK</b>	<b>%<sup>1</sup></b>	<b>KSEK</b>	<b>%<sup>1</sup></b>	<b>KSEK</b>	<b>%<sup>1</sup></b>	<b>KSEK</b>	<b>%<sup>1</sup></b>
Nettoomsättning	180 262	100,0%	129 063	100,0%	159 593	100,0%	233 284	100,0%
Produktkostnader	-41 557	-23,1%	-29 588	-22,9%	-38 414	-24,1%	-59 633	-25,6%
Frakt och övriga försäljningsomkostnader	-26 289	-14,6%	-17 617	-13,7%	-21 623	-13,5%	-34 427	-14,8%
Marknadsföringskostnader	-57 011	-31,6%	-40 242	-31,2%	-51 301	-32,1%	-72 135	-30,9%
	Jan - mar 2024							
<b>Resultat post</b>	<b>KSEK</b>	<b>%<sup>1</sup></b>						
Nettoomsättning	175 855	100,0%						
Produktkostnader	-42 542	-24,2%						
Frakt och övriga försäljningsomkostnader	-25 306	-14,4%						
Marknadsföringskostnader	-53 641	-30,5%						

# Översikt Rugvista Group egna web-shoppar

## Rugvista webbbutiker

Domän	Legacy plattform	Ny plattform	Lansering av nya plattformen
Rugvista.se	x	x	Q2 2023
Rugvista.dk	x	x	Q3 2023
Rugvista.no	x	x	Q3 2023
Rugvista.fi	x	x	Q3 2023
Rugvista.de	x	x	Q2 2023
Rugvista.at		x	Q2 2023
Rugvista.ch		x	Q2 2023
Rugvista.nl	x	x	Q3 2023
Rugvista.be		x	Q3 2023
Rugvista.co.uk		x	Q2 2023
Rugvista.ie		x	Q3 2023
Rugvista.pl	x	x	Q3 2023
Rugvista.ro	x	x	Q3 2023
Rugvista.cz	x	x	Q3 2023
Rugvista.hu	x	x	Q3 2023
Rugvista.hr		x	Q1 2023
Rugvista.it	x	x	Q2 2023
Rugvista.fr	x	x	Q2 2023
Rugvista.es	x	x	Q3 2023
Rugvista.pt	x	x	Q3 2023
Rugvista.jp		x	Q1 2024
Rugvista.com	x	x	Q4 2023
Rugvista.kr	x		

## Carpetvista webbbutiker

Domän	Legacy plattform	Ny plattform	Lansering av nya plattformen
Carpetvista.se	x		
Carpetvista.dk	x		
Carpetvista.no	x		
Carpetvista.fi	x		
Carpetvista.de	x		
Carpetvista.nl	x		
Carpetvista.com	x		
Carpetvista.pl	x		
Carpetvista.cz	x		
Carpetvista.ro	x		
Carpetvista.hu	x		
Carpetvista.hr	x		
Carpetvista.it	x		
Carpetvista.fr	x		
Carpetvista.es	x		
Carpetvista.pt	x		
Carpetvista.gr	x		
Carpetvista.jp	x		
Carpetvista.kr	x		



# Vision & Strategi

Rugvistas affärsvision är **att vara navet för den europeiska mattbranschen**. För att förverkliga visionen har ett antal strategiska initiativ definierats. Initiativen på koncernens nuvarande strategiska agenda är:

## Vinn de europeiska nyckelmarknaderna

Detta mål ska uppnås genom att ytterligare förstärka den lokala prägeln på användarupplevelsen från "A till Ö" på våra huvudmarknader. Initiativ för att förstärka den lokala prägeln per region och/eller marknad inkluderar, men är inte begränsat till, åtgärder som att optimera leveransalternativ, skräddarsy betalningsalternativ och anpassa marknadsföringsaktiviteter.

Koncernen menar att ännu starkare lokal prägel på användarupplevelsen kommer att leda till ökad kundpreferens på kärnmarknaderna och därmed möjliggöra ytterligare effektiv tillväxt i dessa regioner.

I den andra fasen av detta initiativ är ambitionen att börja investera i att bygga ett känt och omtyckt varumärke som förväntas driva ytterligare kundförvärvning och preferens.

## Visa upp vårt sortiment

Detta mål ska uppnås genom att förfina hur vårt sortiment presenteras för användare i våra webbutiker. Särskild vikt kommer att läggas vid att tydliggöra att de flesta produkter vi erbjuder antingen är utvecklade internt eller endast tillgängliga att köpa hos oss. Arbete för att förstärka berättelsen kring varje kategori, kollektion och/eller artikel pågår också genom att till exempel erbjuda inspirerande bilder och innehåll som del av användarupplevelsen.

Ny design av och introduktion av ytterligare funktionalitet i Rugvistas webbutik, i syfte att göra det ännu enklare för användaren att hitta den perfekta mattan, ingår också som en del av detta initiativ.

Koncernen tror att dessa ansträngningar inte bara kommer att driva ökad varumärkespreferens, kundnöjdhet och lojalitet utan också över tid öka konverteringsgraden.

## Vara världsklass i allt vi gör

Detta mål ska uppnås genom att implementera mer omfattande och sofistikerade spårningsverktyg och processer för att styra och optimera vår kommersiella och operativa prestanda.

Koncernen tror att detta arbete kommer att ligga till grund för fortsatt lönsam tillväxt och effektivitetsförbättringar.

## Utnyttja utvalda marknadsplatser

Detta mål är för närvarande fokuserat på att skala vår Amazon-verksamhet då koncernen har identifierat detta som en, till stor del historiskt outnyttjad, tillväxtpotential. Tredjepartsmarknadsplatsen ska utvecklas genom att till exempel optimera sortimentet som erbjuds, tillse förbättrad artikelpresentation, arbeta mot Prime-kvalificering och skala marknadsföringsaktiviteterna på Amazon-plattformen.

# Om Rugvista Group AB (publ)

## Introduktion

Rugvista är en av Europas ledande "direct-to-consumer" e-handlare och säljer mattor via egna webbutiker tillgängliga på 20 olika språk under varumärkena Rugvista och Carpetvista. Bolaget grundades 2005 och erbjuder ett brett och relevant utbud av prisvärda kvalitativa design- och traditionella mattor. Rugvista erbjuder kunder inom EU fri frakt och kostnadsfri retur.

Verksamheten är indelad i tre segment: Privatpersoner (B2C), Företagskunder (B2B), samt Marknadsplatser & Övrigt (MPO). Privatpersoner representerar konsumentmarknaden och är Rugvistas huvudsakliga segment.

## Syfte och vision

Rugvistas syfte är *att hjälpa människor till ett hem att älska*. Rugvista har definierat tre visioner där var och en har en tydlig ambition:

- **Affären:** Att vara navet för den europeiska mattbranschen.
- **Hållbarhet:** Att leda mattbranschen mot en socialt och miljömässigt hållbar framtid.
- **Organisation:** Att attrahera, motivera och behålla extraordinära individer.

## Styrkor och konkurrensfördelar

Rugvista anser sig ha ett antal styrkor och konkurrensfördelar som bidrar till koncernens förmåga att förverkliga strategiska målsättningar och uppnå finansiella mål:

- Stor europeisk marknad för matthandel med starkt momentum för onlinehandel
- Ledande position i en marknad där storlek är viktigt
- Gedigen produkt- och sortimentexpertis
- Ändamålsenlig teknikplattform och data-driven operationell modell
- Kundnöjdhet i världsklass och växande kundbas
- Historik av lönsam tillväxt och hög kassagenerering
- Välmeriterad ledning och styrelse med omfattande och relevant erfarenhet



**RUGVISTA**

Ringugnsgatan 11, SE-216 16 Limhamn, Sweden  
[www.rugvistagroup.com](http://www.rugvistagroup.com)