

**RUGVISTA**

Delårsrapport  
**januari – mars 2023**

RugVista Group AB (publ)

# God lönsamhet och framsteg på strategiska initiativ

## Första kvartalet

- Nettoomsättningen var MSEK 180,3 (186,0) motsvarande en minskning med -3,1% (-9,1%).
- Den organiska nettoomsättningstillväxten var -8,1% (-12,3%).
- Bruttomarginalen ökade något till 62,6% (62,3%).
- Rörelseresultatet förbättrades till MSEK 25,7 (21,5) och även rörelsemarginalen förbättrades till 14,2% (11,6%).
- Periodens resultat ökade till MSEK 20,3 (16,8).
- Lagervärde som andel av nettoomsättningen (rullande tolv månader) uppgick till 26,0% (21,6%).
- Nettokassan vid periodens slut var MSEK 116,1 (162,7).
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till SEK 0,98 (0,81)<sup>2</sup>.
- Det genomsnittliga NPS-värdet (Net Promotor Score) var 68 (68) under kvartalet och genomsnittligt Trustpilot-värde var fortsatt högt med 4,8 (4,8).

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

KSEK om inte annat anges	Januari - mars	
	2023	2022
Rörelseintäkter	180 610	186 380
Nettoomsättning	180 262	185 973
Nettoomsättningstillväxt, %	-3,1%	-9,1%
Organisk nettoomsättningstillväxt, %	-8,1%	-12,3%
Bruttoresultat	112 764	115 859
Bruttomarginal, %	62,6%	62,3%
Rörelseresultat	25 666	21 528
Rörelsemarginal, %	14,2%	11,6%
Periodens resultat	20 309	16 805
Periodens marginal, %	11,3%	9,0%
Justerat rörelseresultat	25 666	21 528
Justerad rörelsemarginal, %	14,2%	11,6%
Lagervärde som andel av nettoomsättningen (rullande tolv månader), %	26,0%	21,6%
Nettoskuldsättning	-116 071	-162 726
Resultat per aktie före utspädning, SEK	0,98	0,81
Resultat per aktie efter utspädning, SEK <sup>2)</sup>	0,98	0,81
Antal utestående aktier	20 785 140	20 785 140
Antal utestående aktier efter utspädning	20 785 140	20 785 140
Antal webbplatsbesök, miljon	8,9	10,6
Antal ordrar, tusen	71,7	75,5
Antal nya kunder, tusen	52,1	53,9
Genomsnittligt ordervärde, SEK	3 602	3 528
Genomsnittligt NPS-värde	68	68
Genomsnittligt Trustpilot-värde	4,8	4,8



***”Jag är glad att vi fortsätter leverera god lönsamhet trots en utmanande marknad. Tack vare vårt fokus på kostnadseffektivitet når vi en rörelsemarginal på 14%.”***

**Michael Lindskog, CEO**

# God lönsamhet och framsteg på strategiska initiativ

## Kära aktieägare

Jag är glad att vi fortsätter leverera god lönsamhet trots en utmanande marknad. Tack vare vårt fokus på kostnadseffektivitet når vi en rörelsemarginal på 14%. Vi har även fokuserat på att realisera våra strategiska initiativ där målsättningen är att förbättra vårt kunderbjudande och köppplevelsen. Under kvartalet lanserade vi ett utökat utbud av utomhusmattor, vi introducerade badrumsmattor som är en ny produkttyp för oss samtidigt som vi nådde flera viktiga milstolpar i utvecklingen av vår nya e-handelsplattform.

Nettoomsättningen för kvartalet var 180,3 miljoner kronor vilket motsvarar en minskning med -3,1% (-9,1%) och påverkades av hushållens lägre köpkraft samt kronans minskning i värde mot framför allt euron. Den organiska nettoomsättningstillväxten var -8,1%.

Bruttomarginalen var 62,6% (62,3%) vilket är en ökning jämfört med föregående år drivet av förbättrad marginal på våra produkter som delvis motverkades av högre fraktkostnader.

Marknadsföringsaktiviteten på de flesta av våra största marknader var något mindre intensiv under kvartalet jämfört med förra året. Detta tillsammans med vårt fokus på effektivitet gjorde att marknadsföringskostnaden som andel av nettoomsättningen minskade med -3,4 procentenheter jämfört med samma period föregående år.

Rörelseresultatet för kvartalet var 25,7 miljoner kronor och rörelsemarginalen var 14,2% (11,6%). Rörelsemarginalen ökade med 2,6 procentenheter jämfört med samma period föregående år och är på en hälsosam nivå givet marknadsförutsättningarna och den lägre nettoomsättningen.

Vårt genomsnittliga NPS-värde för kvartalet var 68 (68) vilket är ett bevis på att vi lyckas med vår ambition att konsekvent ha fokus på kunden. Kundupplevelsen är vår viktigaste prioritering och vi är stolta över att våra kunder fortsätter att vara otroligt nöjda efter ett köp från oss.

Med en nettokassa om 116 miljoner kronor har vi en stark finansiell ställning och styrelsen föreslår en utdelning om 1,50 kronor per aktie vilket motsvarar 31,2 miljoner kronor. Vår finansiella styrka i kombination med ett välfyllt lager ger oss som bolag stabilitet och trygghet även i tider när marknaden är utmanande.

För oss präglades kvartalet också av jordbävningarna i Turkiet och den humanitära tragedi som följt. För att hjälpa de drabbade donerade anställda och vi som företag tillsammans totalt 250 tusen kronor. Trots att epicentrum för den första jordbävningen var i närheten av våra turkiska leverantörers produktion så klarade sig deras produktionsanläggningar relativt väl och vi har bara haft mindre störningar i våra leveranser.

Samtidigt som vi navigerar omvärldsfaktorerna fokuserar vi på att förverkliga våra strategiska prioriteringar. Under kvartalet lanserade vi ytterligare förbättringar av sortimentet genom att nästan fördubbla utbudet av utomhusmattor som är en viktig del av kunderbjudandet under sommarhalvåret. Vi introducerade även våra första egenutvecklade badrumsmattor. Badrumsmattor är en typ av mattor vi inte har erbjudit tidigare men som vi ser stor potential i. Framstegen i utvecklingen av vår nya e-handelsplattform har inneburit förbättringar i köppplevelsen och i slutet av april kunde vi aktivera alla marknadsföringskanaler på webbutiken i Österrike. Vi planerar att stegvis lansera den nya webbutiken i ytterligare marknader.

Utsikterna för resten av 2023 osäkra men med en anpassad fast kostnadsbas, högt fokus på kostnadseffektivitet samt vår starka finansiella ställning är vi entusiastiska och väl förberedda för fortsättningen av året. Vi ser också fram emot att fortsätta förbättra vårt kunderbjudande och köppplevelsen i takt med att vi lanserar den nya webbutiken i fler marknader.

Med vänliga hälsningar,

*Michael Lindskog*  
CEO Rugvista Group

# Första kvartalet

## Nettoomsättning

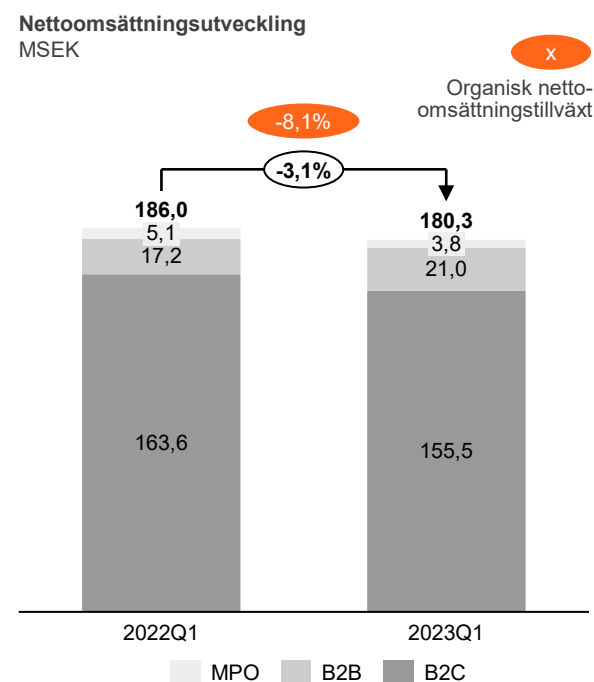
Koncernens nettoomsättning för kvartalet var MSEK 180,3 (186,0), vilket motsvarar en minskning med -3,1% (-9,1%). Det negativa makroekonomiska klimatet, med minskad köpkraft på grund av ökande inflation, geopolitisk osäkerhet samt lägre konsumentförtroende fortsatte att påverka konsumentefterfrågan negativt i merparten av Europa under kvartalet. Den organiska nettoomsättningstillväxten var -8,1% (-12,3%) och påverkades av framför allt eurons värdeökning jämfört med kronan.

Nettoomsättningen inom segmentet Privatpersoner (B2C), koncernens största, uppgick till MSEK 155,5 (163,6) vilket motsvarar en minskning med -5,0% (-10,3%). Den minskade nettoomsättningen inom segmentet drevs främst av lägre försäljning i DACH- och Norden-regionerna med en tillväxttakt på -11,0% (-15,1) respektive -7,7% (-22,6%). RoW minskar med -1,5% (-2,0%).

Nettoomsättningen inom segmentet Företagskunder (B2B) var MSEK 21,0 (17,2) vilket motsvarar en ökning med 21,8% (5,0%). Efterfrågan inom B2B-segmentet fortsätter att öka, dock från en låg nivå jämfört med B2C-segmentet. Kundgruppen inredningsarkitekter och små företagskunder driver efterfrågan.

Nettoomsättningen inom segmentet Marknadsplatser & Övrigt (MPO) var MSEK 3,8

(5,1), vilket motsvarar en minskning med -25,3% (-11,1%). Den pågående omstruktureringen av försäljningsstrategin på Amazon påverkade tillväxten negativt jämfört med våra egna webbbutiker.



## Resultat och marginaler

Bruttomarginalen ökade något till 62,6% (62,3%). I jämförelse med föregående år påverkades bruttomarginalen positivt av prisjusteringen i kvartal 3 föregående år samt av SEK-deprecieringen som direkt påverkar nettoomsättningen men har en fördröjd påverkan på produktkostnaden. Något högre rabatter till kunder samt högre fraktkostnader påverkade marginalen negativt.

Övriga externa kostnader som andel av nettoomsättningen var 35,9% (39,2%). Förbättringen är drivet av fortsatt fokus på marknadsföringseffektivitet inom framförallt B2C segmentet samt andra mindre kostnadsbesparingsinitiativ.

Personalkostnader som andel av nettoomsättningen uppgick till 9,9% (9,1%) och var högre dels på grund av en negativ skaleffekt från minskningen av nettoomsättningen samt löneökningar jämfört med föregående år.

Övriga rörelsekostnader var MSEK -1,6 (-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 -3,0 (-2,9) och består främst av avskrivningar avseende nyttjanderättstillgångar.

Rörelseresultatet (EBIT) ökade till MSEK 25,7 (21,5) och även rörelsemarginalen ökade till 14,2% (11,6%). Ökningen i rörelsemarginal drevs av fokus på lönsamhet med en väsentligt lägre marknadsföringskostnad jämfört med föregående år.

Finansnettot uppgick till MSEK -0,1 (-0,3).

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

Periodens resultat uppgick till MSEK 20,3 (16,8) och periodens marginal uppgick till 11,3% (9,0%).

# Första kvartalet

## Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten under kvartalet var MSEK 6,7 (-18,6). Under kvartalet reglerades slutlig skatt för 2021 som tillsammans med löpande betalningar av skatt för innevarande år uppgick till MSEK -34,5.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under kvartalet till MSEK -2,2 (-1,6) och är framför allt hänförligt till utvecklingen av vår mjukvaruplattform och aktivering av kostnader relaterade till denna.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick under kvartalet till MSEK -2,7 (-2,2). Beloppen avser huvudsakligen de hyresavtal gruppen har för lokaler i Limhamn och Malmö.

## Övriga nyckeltal (KPI)

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

Antalet webbplatsbesök var 8,9 miljoner (10,6), vilket motsvarar en minskning med -16,0% (-18,1%). Minskningen är hänförlig till det makroekonomiska klimatet med minskad efterfrågan inom B2C-segmentet samt vårt fokus på marknadsföringseffektivitet.

Orderantalet var 71,7 tusen (75,5), vilket motsvarar en minskning med -5,0% (-7,4%).

Antalet nya kunder som förvärvades var 52,1 tusen (53,9), vilket motsvarar en minskning med -3,4% (-9,3%).

Genomsnittligt ordervärde var SEK 3 602 (3 528), vilket motsvarar en ökning med 2,1% (0,0%) drivet av prisjusteringar och positiv valuta effekt.





# Privatpersoner (B2C)

## Första kvartalet

KSEK om inte annat anges	Januari - mars		
	2023	2022	Δ
Nettoomsättning	155 470	163 635	-5,0%
Nettoomsättning, DACH	33 175	37 273	-11,0%
Nettoomsättning, Norden	32 559	35 265	-7,7%
Nettoomsättning, Övriga länder	89 737	91 097	-1,5%
Bruttoresultat	96 961	101 028	-4,0%
Bruttomarginal, %	62,4%	61,7%	0,6pp
Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen, %	33,9%	36,8%	-2,9pp
Segmentresultat	44 239	40 758	8,5%
Segmentmarginal, %	28,5%	24,9%	3,5pp

Nettoomsättningen för segmentet Privatpersoner under kvartalet var MSEK 155,5 (163,6) vilket motsvarar en minskning med -5,0% (-10,3%). Den minskade nettoomsättningen inom segmentet drevs främst av lägre försäljning i DACH- och Norden-regionerna med en tillväxttakt på -11,0% (-15,1) respektive -7,7% (-22,6%). RoW, som till största delen utgörs av övriga europeiska marknader, minskar med -1,5% (-2,0%). Tillväxten för Norden och DACH påverkades negativt av fokuset på lönsamhet då marknadsföringsintensiteten var hög.

Bruttoresultatet uppgick till MSEK 97,0 (101,0) vilket motsvarar en minskning med -4,0% (-14,0%) och bruttomarginalen uppgick till 62,4% (61,7%). Ökningen i bruttomarginal drevs i huvudsak av prisjusteringen i kvartal tre föregående år men påverkades också negativt av ökade kostnader för kundleveranser.

Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen uppgick till 33,9% (36,8%) och minskningen är ett resultat av fokuset på marknadsföringseffektivitet.

Segmentresultatet uppgick till MSEK 44,2 (40,8) vilket motsvarar en ökning med 8,5% (-35,9%) och segmentmarginalen uppgick till 28,5% (24,9%) där ökningen framförallt är hänförlig till förbättrad marknadsföringseffektivitet.





# Företagskunder (B2B)

## Första kvartalet

KSEK om inte annat anges	Januari - mars		Δ
	2023	2022	
Nettoomsättning	20 953	17 199	21,8%
Bruttoresultat	13 194	11 212	17,7%
Bruttomarginal, %	63,0%	65,2%	-2,2pp
Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen, %	14,9%	16,4%	-1,6pp
Segmentresultat	10 074	8 385	20,1%
Segmentmarginal, %	48,1%	48,8%	-0,7pp

Nettoomsättningen för segmentet Företagskunder under kvartalet var MSEK 21,0 (17,2) vilket motsvarar en ökning med 21,8% (5,0%). Efterfrågan inom B2B-segmentet fortsätter att öka, dock från en låg nivå jämfört med B2C-segmentet. Kundgruppen inredningsarkitekter och mindre företagskunder driver efterfrågan.

Bruttoresultatet uppgick till MSEK 13,2 (11,2) vilket motsvarar en ökning med 17,7% (2,8%) och bruttomarginalen uppgick till 63,0% (65,2%). Minskningen i bruttomarginal drevs av högre kostnader för kundleveranser.

Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen uppgick till 14,9% (16,4%) där minskningen av marknadsföringskostnader drevs av samma faktorer som i B2C-segmentet.

Segmentresultatet uppgick till MSEK 10,1 (8,4) vilket motsvarar en ökning med 20,1% (-5,5%) och segmentmarginalen uppgick till 48,1% (48,8%) där ökningen drevs av de lägre marknadsföringskostnaderna.



# Marknadsplatser & övrigt (MPO)

## Första kvartalet

KSEK om inte annat anges	Januari - mars		Δ
	2023	2022	
Nettoomsättning	3 839	5 139	-25,3%
Bruttoresultat	2 262	3 212	-29,6%
Bruttomarginal, %	58,9%	62,5%	-3,6pp
Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen, %	30,4%	37,8%	-7,3pp
Segmentresultat	1 093	1 271	-14,0%
Segmentmarginal, %	28,5%	24,7%	3,7pp

Nettoomsättningen inom segmentet Marknadsplatser & Övrigt (MPO) uppgick till MSEK 3,8 (5,1), vilket motsvarar en minskning med -25,3% (-11,1%). Den pågående omstruktureringen av försäljningsstrategin på Amazon i kombination med fokus på lönsamhet hade en större negativ påverkan på Amazon jämfört med våra egna webbbutiker.

Bruttoresultatet uppgick till MSEK 2,3 (3,2) vilket motsvarar en minskning med -29,6% (-17,7%) och bruttomarginalen uppgick till 58,9% (62,5%). Högre kostnader för kundleveranser påverkade bruttomarginalen negativ där den geografiska försäljningsmixen delvis drev utvecklingen.

Marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen uppgick till 30,4% (37,8%) där minskningen drevs av fokuset på marknadsföringseffektivitet.

Segmentresultatet uppgick till MSEK 1,1 (1,3) vilket motsvarar en minskning med -14,0% (-48,9%). Segmentmarginalen uppgick till 28,5% (24,7%) där ökningen drevs av att andelen marknadsföringskostnader var lägre.





# Övrig information

## Väsentliga händelser under kvartalet

Valberedningen för RugVista Group AB (publ) föreslår sex ordinarie styrelseledamöter utan suppleanter för beslut vid årsstämman. Som styrelsens ordförande föreslås Martin Benckert, VD i bolagets största ägare madHat AB. Som nya övriga ledamöter föreslås Ebba Ljungerud och Patrik Berntsson. Erik Lindgren, Eva Boding och Paul Steene har avböjt omval. Övriga styrelseledamöter föreslås för omval.

## Väsentliga händelser efter kvartalet

Abdullatef Almalouhi utsågs till Director of Performance Marketing med tillträde den 3 april. Abdullatef har mångårig erfarenhet från ledande befattningar inom performance marketing, senast som head of Digital Marketing på Pets Deli.

## Medarbetare

Antalet heltidsanställda under perioden januari – mars uppgick till 89,1 (93,0) och andelen kvinnor uppgick till 44,1% (42,9%).

## Rysslands invasion av Ukraina

Koncernen har genom sin affärsverksamhet ingen direkt exponering mot Ryssland, Ukraina eller Belarus. Det är dock svårt att i rådande läge bedöma krigets indirekta inverkan på BNP-tillväxt, inflation, globala leveranskedjor samt konsumenternas framtidstro och efterfrågan på koncernens produkter.

## Säsongsvariationer

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

## Aktien

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

Börsvärdet vid den sista handelsdagen i det första kvartalet 2023 (31 mars) var SEK 930 miljoner med en slutkurs på SEK 44,75 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.

För mer detaljerad information om incitamentsprogram, se "LTIP2021" samt "LTIP2022" nedan 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, till teckning av 1,04 aktier i bolaget under lösenperioden till SEK 156,50. 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 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.

### Januari – mars 2023

Under perioden har inga teckningsoptioner under LTIP2022 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. 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 4,0 (3,1) under kvartalet. 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 kvartalet uppgick till MSEK 0,0 (0,1).

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 2023	25 maj 2023	
Kapitalmarknadsdag	25 maj 2023	
Delårsrapport januari - juni 2023	17 augusti 2023	09:00-10:00 CEST
Delårsrapport januari – september 2023	9 november 2023	09:00-10:00 CET
Bokslutskommuniké 2023	8 februari 2024	09:00-10:00 CET

I samband med publiceringen av delårsrapporten för januari – mars kommer Michael Lindskog (VD) och Joakim Tuvner (CFO) hålla en telefonkonferens den 11 maj 2023 kl. 09.00 CEST. Presentationen hålls på engelska. För att medverka via telefonkonferens registrerar du dig via länken nedan.

<https://conference.financialhearings.com/teleconference/?id=200751>

Efter registreringen får du telefonnummer och ett konferens-ID för att logga in till konferensen. Via telefonkonferensen finns möjlighet att ställa muntliga frågor.

Om du önskar medverka via webbsändningen gå in på nedan länk. Det finns möjlighet att ställa skriftliga frågor. <https://ir.financialhearings.com/rugvista-group-q1-2023>

Delårsrapporten och presentationen finns tillgängliga på RugVista Groups hemsida: <https://www.Rugvistagroup.com/sv/investerare/rapporter-och-presentationer/>

Det är även möjligt att medverka i telefonkonferensen via koncernens hemsida: <https://www.rugvistagroup.com/se/report/kv1-2023/>

## Kontaktinformation

**Michael Lindskog**  
CEO  
Michael.Lindskog@rugvista.se

**Joakim Tuvner**  
CFO  
Joakim.Tuvner@rugvista.se

**Koncerninformation**  
InvestorRelations@rugvistagroup.com  
[www.rugvistagroup.com](http://www.rugvistagroup.com)  
+46 40 668 81 04

## Huvudkontor och besöksadress

**RugVista Group AB (publ)**  
Ringugnsgatan 11  
SE-216 16 Limhamn  
Sverige

## Certified advisor

**FNCA Sweden AB**  
Box 5216  
Nybrogatan 34, SE-102 45 Stockholm  
info@fnca.se

*Denna rapport är sådan information som RugVista Group AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 11 maj 2023 kl. 07.30 CEST.*



# Koncernen

## Koncernens resultaträkning i sammandrag

<i>KSEK om inget annat anges</i>	Januari - mars		
	2023	2022	Δ
Nettoomsättning	180 262	185 973	-3,1%
Övriga rörelseintäkter	348	407	-14,6%
<b>Rörelseintäkter</b>	<b>180 610</b>	<b>186 380</b>	<b>-3,1%</b>
Handelsvaror	-67 846	-70 521	
Övriga externa kostnader	-64 687	-72 913	
Personalkostnader	-17 805	-16 966	
Övriga rörelsekostnader	-1 603	-1 593	
Av- och nedskrivningar	-3 003	-2 859	
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>25 666</b>	<b>21 528</b>	<b>19,2%</b>
Finansiella kostnader	-85	-257	
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>25 581</b>	<b>21 271</b>	<b>20,3%</b>
Skatter	-5 272	-4 466	
<b>Periodens resultat</b>	<b>20 309</b>	<b>16 805</b>	<b>20,9%</b>
<b>Hänförligt till:</b>			
Moderföretagets ägare	20 309	16 805	
Resultat per aktie före utspädning, SEK	0,98	0,81	
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	0,98	0,81	



# Koncernen

## Koncernens rapport över totalresultat i sammandrag

<i>KSEK om inget annat anges</i>	Januari - mars		
	2023	2022	Δ
<b>Periodens resultat</b>	<b>20 309</b>	<b>16 805</b>	<b>20,9%</b>
<i>Poster som senare kan omklassificeras till resultaträkningen</i>			
Omräkningsdifferens	-	-	-
<b>Övrigt totalresultat</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Periodens totalresultat hänförligt till moderbolagets aktieägare</b>	<b>20 309</b>	<b>16 805</b>	<b>20,9%</b>

# Koncernen

## Koncernens rapport över finansiell ställning i sammandrag

KSEK om inget annat anges

<u>TILLGÅNGAR</u>	<u>31 mars, 2023</u>	<u>31 mars, 2022</u>	<u>EGET KAPITAL &amp; SKULDER</u>	<u>31 mars, 2023</u>	<u>31 mars, 2022</u>
<u>ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</u>			<u>EGET KAPITAL</u>		
Goodwill	299 949	299 949	Aktiekapital	1 039	1 039
Immateriella anläggningstillgångar	10 960	1 424	Övrigt tillskjutet kapital	227 627	227 784
Materiella anläggningstillgångar	3 459	3 938	Balanserat resultat	274 985	268 076
Nyttjanderättstillgångar	24 211	31 727	Periodens resultat	20 309	16 805
Uppskjuten skattefordran	311	236	<b>Summa eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare</b>	<b>523 960</b>	<b>513 704</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>338 890</b>	<b>337 275</b>			
<u>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</u>			<u>LÅNGFRISTIGA SKULDER</u>		
Varulager	164 884	148 270	Uppskjuten skatteskuld	90	107
Övriga fordringar	29 110	18 861	Leasingskulder	14 481	23 316
Förutbetalda kostnader	5 791	5 078	<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>14 570</b>	<b>23 423</b>
Likvida medel	141 543	195 636	<u>KORTFRISTIGA SKULDER</u>		
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>341 328</b>	<b>367 846</b>	Leverantörsskulder	63 434	82 723
			Aktuella skatteskulder	12 297	35 710
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>680 219</b>	<b>705 120</b>	Övriga skulder	39 970	27 038
			Leasingskulder	10 991	9 594
			Förutbetalda intäkter och upplupna kostnader	14 995	12 928
			<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>141 688</b>	<b>167 993</b>
			<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>680 219</b>	<b>705 120</b>

# Koncernen

## Koncernens rapport över förändringar i eget kapital

Januari - mars

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat inklusive periodens resultat	Summa eget kapital		Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat inklusive periodens resultat	Summa eget kapital
<b>2023</b>					<b>2022</b>				
<b>Ingående balans 2023-01-01</b>	<b>1 039</b>	<b>227 627</b>	<b>274 985</b>	<b>503 651</b>	<b>Ingående balans 2022-01-01</b>	<b>1 039</b>	<b>227 784</b>	<b>268 076</b>	<b>496 899</b>
Periodens resultat			20 309	20 309	Periodens resultat			16 805	16 805
Övrigt totalresultat			-	-	Övrigt totalresultat			-	-
<b>Summa Totalresultat</b>	<b>1 039</b>	<b>227 627</b>	<b>295 294</b>	<b>523 960</b>	<b>Summa Totalresultat</b>	<b>1 039</b>	<b>227 784</b>	<b>284 881</b>	<b>513 704</b>
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>					<i>Transaktioner med aktieägare:</i>				
Utdelning, beslut enligt årsstämman				-	Utdelning, beslut enligt årsstämman				-
Teckningsoptioner				-	Teckningsoptioner				-
Teckningsoptioner, återköp				-	Teckningsoptioner, återköp				-
Nyemission				-	Nyemission				-
<b>Utgående balans 2023-03-31</b>	<b>1 039</b>	<b>227 627</b>	<b>295 294</b>	<b>523 960</b>	<b>Utgående balans 2022-03-31</b>	<b>1 039</b>	<b>227 784</b>	<b>284 881</b>	<b>513 704</b>

# Koncernen

## Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

KSEK om inget annat anges

	Januari - mars	
	2023	2022
<i>Den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital</i>		
Rörelseresultat	25 666	21 528
<i>Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet</i>		
Avskrivningar och nedskrivningar	3 003	2 859
Orealiserade kursdifferenser	992	-
Ränta	-85	-257
Betald inkomstskatt	-34 531	-16 882
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital</b>	<b>-4 955</b>	<b>7 248</b>
<i>Förändringar i rörelsekapital</i>		
Förändring av varulager	9 375	-1 711
Förändring av rörelsefordringar	18 320	-3 098
Förändring av rörelseskulder	-16 047	-21 074
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</b>	<b>11 648</b>	<b>-25 883</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>6 693</b>	<b>-18 635</b>
<i>Investeringar i immateriella anläggningstillgångar</i>		
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-1 896	-1 424
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-305	-254
	-	65
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-2 201</b>	<b>-1 613</b>
<i>Finansieringsverksamheten</i>		
Nyemission	-	-
Teckningsoptioner	-	-
Teckningsoptioner, återköp	-	-
Amortering leasingkulder	-2 695	-2 231
Utdelning aktieägare	-	-
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-2 695</b>	<b>-2 231</b>
<b>PERIODENS TOTALA KASSAFLÖDE</b>	<b>1 797</b>	<b>-22 479</b>
<b>Likvida medel vid periodens början</b>	<b>139 978</b>	<b>218 116</b>
Kursdifferens i likvida medel	-231	-
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>141 543</b>	<b>195 636</b>



# Noter

## Not 1 - Redovisningsprinciper

Denna bokslutskommuniké 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 2022, 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 2023 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 2022.

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 2022.

Utöver de risker som beskrivs där är bedömningen att det inte finns några ytterligare väsentliga risker förutom att en markant minskning av konsumentförtroendet har observerats på många av koncernens nyckelmarknader i Europa under 2022 och under första kvartalet 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 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>
<b>Januari - mars 2022</b>	<b>Privatkunder</b>	<b>Företags- kunder</b>	<b>Marknads- platser &amp; Övrigt</b>	<b>Summa segment</b>
Nettoomsättning	163 635	17 199	5 139	<b>185 973</b>
Handelsvaror	-62 607	-5 987	-1 927	<b>-70 521</b>
<b>Bruttoresultat</b>	<b>101 028</b>	<b>11 212</b>	<b>3 212</b>	<b>115 452</b>
Marknadsföringskostnader	-60 270	-2 827	-1 941	<b>-65 038</b>
<b>Segmentresultat</b>	<b>40 758</b>	<b>8 385</b>	<b>1 271</b>	<b>50 413</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 hänför sig till koncernverksamheten.

	<b>Januari - mars</b>	
	<b>2023</b>	<b>2022</b>
<b>Avstämning av resultat</b>		
<b>Segmentresultat</b>	<b>55 406</b>	<b>50 413</b>
Övriga rörelseintäkter	348	407
Övriga externa kostnader exkl. marknadsföringskostnader	-7 676	-7 875
Personalkostnader	-17 805	-16 966
Övriga rörelsekostnader	-1 603	-1 593
Av- och nedskrivningar	-3 003	-2 859
Finansiella kostnader	-85	-257
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>25 581</b>	<b>21 271</b>

# Noter

## Not 4 - Finansiella tillgångar och skulder

<b>Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde</b>	<b>2023-03-31</b>	<b>2022-03-31</b>
<i>Finansiella tillgångar i balansräkningen</i>		
Övriga fordringar	5 001	5 288
Likvida medel	141 543	195 636
<b>Summa</b>	<b>146 544</b>	<b>200 925</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>2023-03-31</b>	<b>2022-03-31</b>
<i>Finansiella skulder i balansräkningen</i>		
Leverantörsskulder	63 434	82 723
Övriga skulder	7 321	8 606
Upplupna kostnader	13 073	11 168
Leasingskulder	25 472	32 911
<b>Summa</b>	<b>109 300</b>	<b>135 408</b>

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

## Not 5 – Ägaröversikt

De 10 största aktieägarna per den 31 mars 2023.

<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	2 318 323	11,2%	11,2%
Futur Pension	1 817 106	8,7%	8,7%
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%
RBCB Lux	1 036 191	5,0%	5,0%
MediumInvest AS	1 007 947	4,8%	4,8%
SEB Life International Assurance	876 701	4,2%	4,2%
Goldman Sachs International	815 000	3,9%	3,9%
<i>Totalt de tio största aktieägarna</i>	<i>14 612 919</i>	<i>70,3%</i>	<i>70,3%</i>
<b>Totalt antal utestående aktier</b>	<b>20 785 140</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Källa: Euroclear utdrag per 31 mars 2023



# Moderbolag

## Moderbolagets resultaträkning

<i>KSEK om inget annat anges</i>	Januari - mars		
	2023	2022	Δ
Nettoomsättning	4 045	3 108	30,2%
<b>Totala intäkter</b>	<b>4 045</b>	<b>3 108</b>	<b>30,2%</b>
Övriga externa kostnader	-1 732	-1 119	
Personalkostnader	-2 372	-1 934	
Övriga rörelsekostnader	-	-	
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>-58</b>	<b>55</b>	<b>-206%</b>
Finansiella kostnader	93	-	
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>35</b>	<b>55</b>	<b>-36,2%</b>
Skatter	-	-	
<b>Periodens resultat <sup>1)</sup></b>	<b>35</b>	<b>55</b>	<b>-36,2%</b>

# Moderbolag

## Moderbolagets balansräkning

KSEK om inget annat anges

<u>TILLGÅNGAR</u>	<u>31 mars, 2023</u>	<u>31 mars, 2022</u>	<u>EGET KAPITAL OCH SKULDER</u>	<u>31 mars, 2023</u>	<u>31 mars, 2022</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	3 633	-	<b>Delsumma, bundet eget kapital</b>	<b>1 039</b>	<b>1 039</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>324 904</b>	<b>321 271</b>	<i>Fritt eget kapital</i>		
<u>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</u>			Balanserat resultat	355 561	367 408
Övriga fordringar	32 955	54 276	Periodens resultat	35	55
Förutbetalda kostnader	723	359	<b>Delsumma, fritt eget kapital</b>	<b>355 596</b>	<b>367 463</b>
Kassa och bank	10 585	10 547	<b>Summa eget kapital</b>	<b>356 635</b>	<b>368 503</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>44 263</b>	<b>65 182</b>	<u>KORTFRISTIGA SKULDER</u>		
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>369 167</b>	<b>386 453</b>	Leverantörsskulder	309	352
			Aktuella skatteskulder	9 454	15 176
			Övriga skulder	580	903
			Förutbetalda intäkter och upplupna kostnader	2 188	1 519
			<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>12 532</b>	<b>17 950</b>
			<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>369 167</b>	<b>386 453</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 11 maj 2023

---

**Erik Lindgren**

Styrelseordförande

---

**Eva Boding**

Styrelsemedlem

---

**Paul Steene**

Styrelsemedlem

---

**Hanna Graflund Sleyman**

Styrelsemedlem

---

**Ludvig Friberger**

Styrelsemedlem

---

**Michael Lindskog**

VD

---

**Magnus Dimert**

Styrelsemedlem

# 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 webbbutiker under perioden.	Ett tal som ger en indikation om förmågan att attrahera potentiella kunder till koncernens webbbutiker.
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 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.
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.

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.
Nettoomsättningstillväxt	Procentuell förändring i periodens nettoomsättning jämfört med föregående period.	Ett tal som påvisar tillväxttakten för nettoomsättning.
Nettoskuldssättning/ 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 nettoomsättningstillväxt	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

<i>KSEK om inte annat anges</i>	Januari - mars	
	2023	2022
Rörelseintäkter (A)	180 610	186 380
Handelsvaror (B)	-67 846	-70 521
<b>Bruttoresultat (A) + (B)</b>	<b>112 764</b>	<b>115 859</b>
Nettoomsättning (C)	180 262	185 973
<b>Bruttomarginal, % ((A) + (B)) / (C)</b>	<b>62,6%</b>	<b>62,3%</b>

## Justerad rörelsemarginal

<i>KSEK om inte annat anges</i>	Januari - mars	
	2023	2022
Rörelseresultat (EBIT) (A)	25 666	21 528
Jämförelsestörande poster (B)	-	-
<b>Justerat rörelseresultat (A) + (B)</b>	<b>25 666</b>	<b>21 528</b>
Nettoomsättning (C)	180 262	185 973
<b>Justerad rörelsemarginal, % ((A) + (B)) / (C)</b>	<b>14,2%</b>	<b>11,6%</b>

## Lagervärde som andel av nettoomsättningen

<i>KSEK om inte annat anges</i>	Januari - mars	
	2023	2022
Varulager (A)	164 884	148 270
Nettoomsättning, rullande tolv månader (LTM) (B)	633 562	686 419
<b>Lagervärde som andel av nettoomsättningen (LTM) (A) / (B)</b>	<b>26,0%</b>	<b>21,6%</b>

## Nettoskuldsättning

<i>KSEK om inte annat anges</i>	Januari - mars	
	2023	2022
Likvida medel (A)	-141 543	-195 636
Räntebärande skulder (B)	-	-
Räntebärande leasingskulder (C)	25 472	32 911
<b>Nettoskuldsättning/(-)nettokassa (A) + (B) + (C)</b>	<b>-116 071</b>	<b>-162 726</b>

## Organisk nettoomsättningstillväxt

<i>KSEK om inte annat anges</i>	Januari - mars	
	2023	2022
Föregående års nettoomsättning (A)	185 973	204 538
Nettoomsättning avyttrad verksamhet (B)	-	-
<b>Föregående års nettoomsättning, exklusive avyttrad verksamhet (A)-(B)=(C)</b>	<b>185 973</b>	<b>204 538</b>
Årets nettoomsättning (D)	180 262	185 973
Nettoomsättning avyttrad verksamhet (E)	-	-
<b>Årets nettoomsättning, exklusive avyttrad verksamhet (D)-(E)=(F)</b>	<b>180 262</b>	<b>185 973</b>
Valutaeffekt på årets nettoomsättning (G)	9 384	6 588
<b>Årets nettoomsättning, exklusive avyttrad verksamhet och valutaeffekter (F)-(G)=(H)</b>	<b>170 878</b>	<b>179 385</b>
<b>Organisk nettoomsättningstillväxt % (H)/(C)-1</b>	<b>-8,1%</b>	<b>-12,3%</b>

# Kvartalsinformation för utvalda kostnadsposter

<i>KSEK om inget annat anges</i>	Jan - mar 2020		Apr - jun 2020		Jul - sep 2020		Okt - dec 2020	
<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	106 686	100,0%	118 807	100,0%	110 157	100,0%	206 062	100,0%
Produktkostnader	-30 714	-28,8%	-31 705	-26,7%	-28 319	-25,7%	-54 669	-26,5%
Frakt och övriga försäljningsomkostnader	-10 501	-9,8%	-12 209	-10,3%	-11 092	-10,1%	-24 338	-11,8%
Marknadsföringskostnader	-31 218	-29,3%	-31 524	-26,5%	-31 068	-28,2%	-56 622	-27,5%
	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							
<b>Resultat post</b>	<b>KSEK</b>	<b>%<sup>1</sup></b>						
Nettoomsättning	180 262	100,0%						
Produktkostnader	-41 557	-23,1%						
Frakt och övriga försäljningsomkostnader	-26 289	-14,6%						
Marknadsföringskostnader	-57 011	-31,6%						

# 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 webbbutiker. 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 webbbutik, 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

Rugvista 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

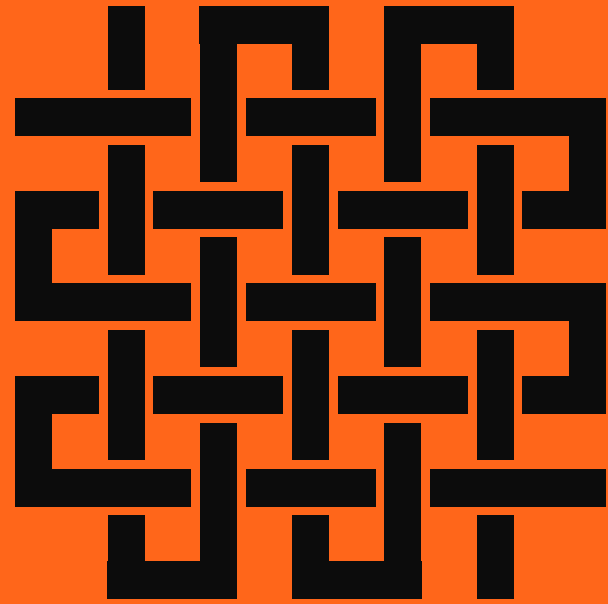
Rugvista anser sig ha ett antal styrkor och konkurrensfördelar som bidrar till koncernens förmåga att förverkliga strategiska målsättningar och uppnå finansiella mål:

- 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

## Finansiella mål

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

- Rugvista Group har som mål att **organiskt öka nettoomsättningen med omkring 20 procent per år**.
- Rugvista Group har som mål att **upprätthålla en EBIT-marginal på över 15 procent**.
- Rugvista Group satsar sina resurser på tillväxt och verksamhetsutveckling. Därtill är Rugvista Groups målsättning att **dela ut upp till 50 procent av årets resultat till aktieägarna**.



**RUGVISTA**

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