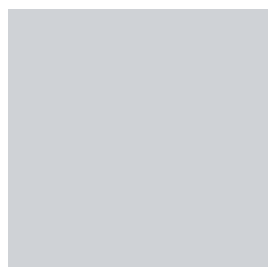
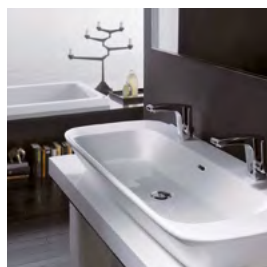
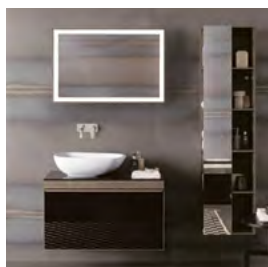
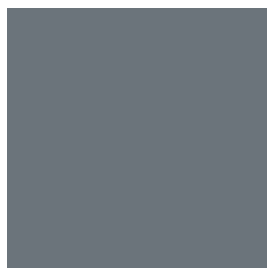
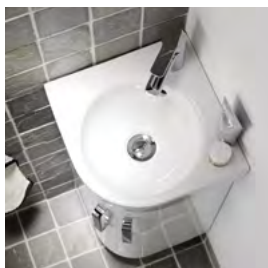
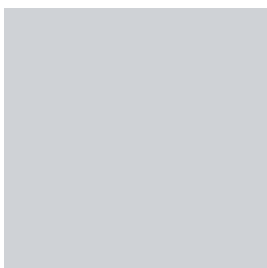
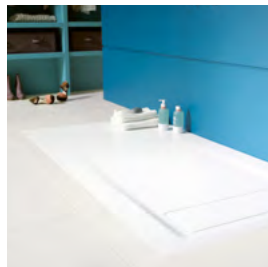


Börsintroduktion av Sanitec

Europas ledande aktör inom badrumsporslin





ERBJUDANDET I KORTHET

Prisintervall ¹⁾ :	54–66 kronor per aktie
Antal aktier som erbjuds ²⁾ :	Säljande aktieägaren erbjuder 40 000 000 befintliga aktier
Totala värdet på Erbjudandet ³⁾ :	Cirka 2,2–2,6 miljarder kronor
Anmälningssperiod för allmänheten:	27 november – 6 december 2013
Notering på NASDAQ OMX Stockholm:	10 december 2013
Likviddag:	13 december 2013
ISIN-kod:	FI4000072772
Kortnamn på NASDAQ OMX Stockholm:	“SNTC”

- 1) Det slutliga erbjudandepriset kommer att fastställas genom ett särskilt anbudsförfarande (s.k. book-building) och förväntas offentliggöras genom börsmeddelande omkring den 10 december 2013. Priset i erbjudandet till allmänheten kommer inte överstiga 66 kronor per aktie.
- 2) Den säljande aktieägaren har förbehållit sig rätten att utöka Erbjudandet med ytterligare högst 12 173 914 aktier. Den säljande aktieägaren har utfärdat en option till Managers att förvärva ytterligare högst 7 826 086 aktier för att täcka potentiell övertilldelning i samband med Erbjudandet.
- 3) Det totala värdet på Erbjudandet uppgår till cirka 3,2–4,0 miljarder kronor om Erbjudandet utökas fullt ut och om övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo.

IFÖ® – EN SVENSK KLASSIKER SEDAN 1887

Allting började en gång vid vackra Ivösjön i norra Skåne och på samma plats i Bromölla hittar du Ifö® än idag. Ifö® har arbetat med porslin i över 100 år och badrum i nästan 80 år.



Innehåll

Sanitec i korthet	1
VD har ordet	3
Det här är Sanitec	4
Finansiell information	12
Erbjudandet i sammandrag	14
Frågor och svar	15
Riskfaktorer	16
Definitioner	17

Sanitec – Europas ledande aktör inom badrumsporslin

Sanitec är marknadsledande inom badrumsporslin och en ledande leverantör av badrumsprodukter på Bolagets Huvudmarknader med en unik portfölj av lokalt väletablerade varumärken. Bolaget utvecklar, tillverkar och säljer attraktiva badrumskoncept inom två produktområden:

- Bathroom Ceramics (toaletter, handfat, pelare, bidéer, urinoarer, duschkar och liknande produkter i porslin)
- Ceramics Complementary Products (badrumsmöbler, installations-system, badkar, kranar och blandare, duschlösningar, duschkar och liknande produkter)

Under 2012 uppgick Sanitecs nettoomsättning till 753 miljoner euro och Bolaget har cirka 6 500 medarbetare verksamma i 18 produktionsanläggningar runt om i Europa samt i Bolagets försäljnings-, design och produktutvecklings- samt övriga supportkontor. Huvudkontoret ligger i Helsingfors, Finland. Sanitecs indirekta huvudägare är EQT.

Unik portfölj av marknadsledande och väletablerade lokala varumärken

SANITECS HUVUDMARKNADER

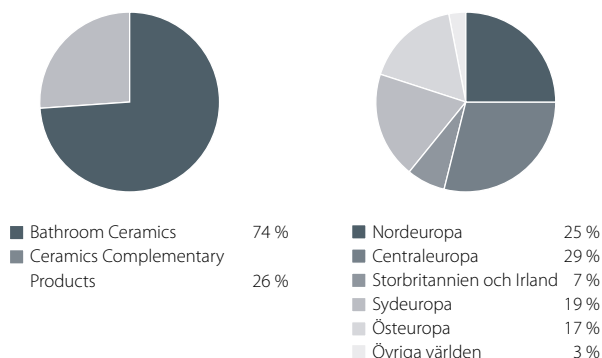
- Belgien
- Danmark
- Finland
- Frankrike
- Italien
- Nederländerna
- Norge
- Polen
- Ryssland
- Storbritannien
- Sverige
- Tyskland
- Ukraina

SANITECS MARKNADSPPOSITION (BASERAT PÅ VOLYM)

- Klar nummer 1 (marknadsandel som är mer än 10 procentenheter högre än närmaste konkurrent)
- Nummer 1 eller 2
- Nummer 3 eller 4
- Nummer 4 eller lägre



NETTOOMSÄTTNING PER PRODUKTOMRÅDE OCH REGION 2012



NYCKELTAL

miljoner euro	2011	2012
Nettoomsättning	770,8	752,8
EBITDA, justerat ¹⁾	105,7	107,7
EBITDA-marginal, justerad (%) ²⁾	13,7	14,3
Rörelseresultat, justerat ³⁾	75,9	77,9
Rörelsemarginal, justerat (%) ⁴⁾	9,9	10,4
Kassagenerering (%) ⁵⁾	77,9	87,9

1) Resultat före finansiella intäkter och kostnader, inkomstskatter samt av- och nedskrivningar, justerat för jämförelsestörande poster.

2) Resultat före finansiella intäkter och kostnader, inkomstskatter samt av- och nedskrivningar, justerat för jämförelsestörande poster uttryckt i procent av nettoomsättningen.

3) Resultat före finansiella intäkter och kostnader och inkomstskatter justerat för jämförelsestörande poster.

4) Resultat före finansiella intäkter och kostnader och inkomstskatter justerat för jämförelsestörande poster uttryckt i procent av nettoomsättningen.

5) Justerat EBITDA minus utbetalningar för investeringar i immateriella tillgångar och materiella anläggningstillgångar dividerat med justerat EBITDA.

Not: Jämförelsestörande poster definieras som avyttrade verksamheter, omstrukturingskostnader, konkurrensbot och advokatarvoden samt övriga jämförelsestörande kostnader.



"One Sanitec" levererar

Under de senaste fyra åren har vi arbetat hårt med att konsolidera och förbättra vår verksamhet, samt befästa våra ledande positioner på våra huvudmarknader runt om i Europa. Vi är mycket stolta över vår nuvarande verksamhet, vår europeiska närvaro och position samt vårt kontinuerligt förbättrade finansiella resultat. Jag är övertygad om att Sanitec, tack vare styrkan i vår nuvarande plattform och genom ytterligare effektivitetsförbättringar inom ramen för strategin "One Sanitec", är väl positionerat när den europeiska makroekonomin återhämtar sig.

Vi fick tidigare i år en kvalitetsstämpel på vårt arbete de senaste åren i samband med att Sanitec genomförde en framgångsrik obligationsemision. Intresset var stort och erbjudandet om 250 miljoner euro övertecknades fyra gånger.

ÖKAD RÖRELSEMARGINAL

Vi ser en positiv trend i vår finansiella utveckling då den justerade rörelsemarginalen ökade till 12,1 % under det tredje kvartalet 2013, jämfört med 8,9 % motsvarande kvartal 2012. Samtidigt kunde vi under det tredje kvartalet också se en fortsatt förbättrad utveckling i nettoomsättningen då minskningen jämfört med motsvarande kvartal 2012 var lägre än vad den har varit under de senaste kvartalen, vilket framför allt förklaras av att vår största region, Centraleuropa, visade tillväxt. De lägre försäljningsvolymerna har kompenseras av en förbättrad produkt- och marknadsmix, samt fortsatt ökad effektivitet i produktförsörjningsledet. Det är också ett resultat av förbättrad effektivitet inom samtliga funktioner och processer, samt en tydlig signal om att vi utnyttjar styrkan i att agera som en samlad koncern – "One Sanitec".

Ovan nämnda rörelsemarginal var därmed under tredje kvartalet i linje med vårt långsiktiga finansiella mål som styrelsen nyligen beslutat om, nämligen minst 12 % över en konjunkturcykel. Övriga tre finansiella mål kan sammanfattas enligt följande:

Tillväxt – årlig organisk tillväxt som i genomsnitt är 2 procentenheter högre än marknadstillväxten på Sanitecs huvudmarknader.

Kassagenerering – kassagenerering överstigande 70 % över en konjunkturcykel mätt som kvoten av det operativa kassaflödet i förhållande till justerat EBITDA.

Skuldsättning – räntebärande nettoskulder i förhållande till justerat EBITDA som understiger en multipel om 2,5 gånger.

Dessutom har styrelsen föreslagit en utdelnings- och distributionspolicy som innebär att cirka 50 % av bolagets resultat ska ges i utdelning, eller på annat sätt distribueras, över en konjunkturcykel.

INNOVATION OCH DESIGN

Vidare arbetar vi med att öka flexibiliteten i vår kostnadsstruktur och fortsätter vårt fokus på korsförsäljning mellan produktområdena Bathroom Ceramics och Ceramics Complementary Products, vilket har en betydande intjäningspotential.

Vi har de senaste åren även genomfört väsentliga investeringar i vår produktionsplattform samt inom områden som innovation och design. Det har bland annat resulterat i den framgångsrika introduktionen av vår prisbelönta Rimfree®-toalett i Tyskland. Lanseringsarbetet fortsätter i flera länder och med allt större synlighet i showrooms, etc. Detsamma gäller den kompletta badrumsserien "it!", det funktionella badkaret "Comfort" och installationssystemet "Universal".



ETablerad varumärkesportfölj

Trots att vi har en unik varumärkesportfölj, som innehåller många av de mest etablerade och kända varumärkena på den europeiska marknaden för badrumsporslin (exempelvis Ifö®, Ido®, Keramag®, med flera), är Sanitec i sig tämligen okänt för allmänheten.

Kommande börsnotering blir därmed en viktig milstolpe för Sanitec, som möjliggör att vi kan stärka varumärket och vår profil ytterligare. Den leder till ökad kännedom om bolaget och våra produkter samtidigt som den ger oss fördelar på en rad områden – inte minst marknadsföring.

Sammantaget har vi en ledande position i Europa, en god geografisk spridning samt en modern, effektiv och flexibel produktionsapparat med ledig kapacitet. Tillsammans med ytterligare effektivitetsförbättringar inom ramen för strategin "One Sanitec" innebär detta att vi har en god plattform för att kunna utnyttja volymåterhämtningen när de makroekonomiska förutsättningarna förbättras.

Vi i ledningen ser fram emot att fortsätta utveckla Sanitec och skapa mervärde för såväl befintliga som nya aktieägare.

Välkommen som aktieägare!

Peter Nilsson

Attraktiva badrumsprodukter av högsta kvalitet

Sanitecs produktutbud omfattar några av de mest etablerade och kända nationella varumärkena på den europeiska marknaden för badrumsprodukter. Med sina två produktområden, Bathroom Ceramics och Ceramics Complementary Products, erbjuder Bolaget ett brett sortiment av badrumsprodukter med allt från toaletter och handfat till badrumsmöbler och duschlösningar.

Bredden och djupet i Sanitecs produktutbud i kombination med Bolagets starka lokala förankring är viktiga konkurrensfördelar, vilket ger kunderna mervärde genom större valmöjligheter. Det breda produktutbudet marknadsförs primärt via Bolagets nio strategiska varumärken. Som konsument på den lokala marknaden innebär detta att du möter hela Sanitecs produktutbud genom de lokala varumärkena.

Brett produktutbud som kännetecknas av kvalitet, innovation, design och prisvärdhet



Sanitecs strategiska varumärken



KERAMAG



Twyford
bathrooms



KOLO

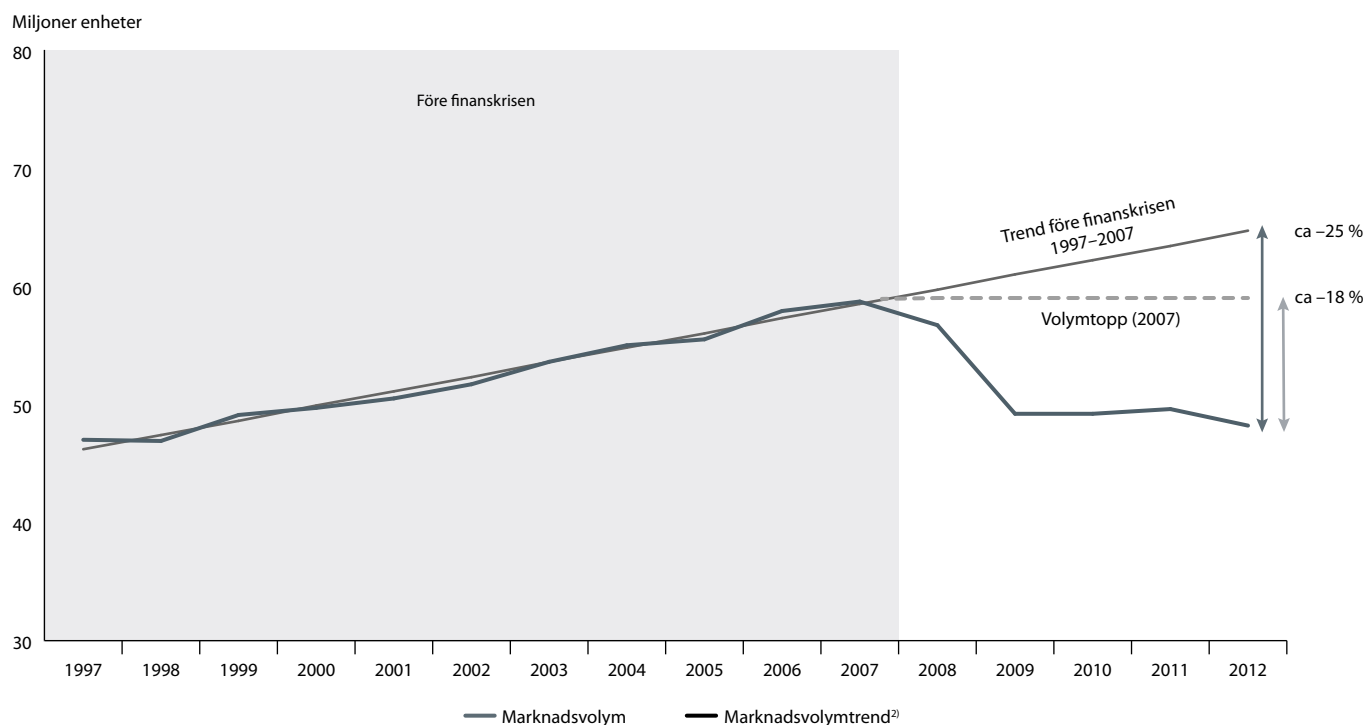


Marknad med betydande cyklisk uppsida

Den europeiska marknaden¹⁾ för badrumsprodukter uppgår till cirka 8,1 miljarder euro, varav Sanitecs huvudsakliga produktmarknad, marknaden för badrumsporslin, representerar cirka 1,6 miljarder euro. Enligt Sanitec är utvecklingen i byggbranschen den huvudsakliga drivkraften för efterfrågan på Bolagets badrumsporslinsprodukter. Marknaden utvecklas generellt sett i linje med BNP, med stabilitet hänförlig till den konjunkturrellt motståndskraftiga ROT-sektorn och cyklisk uppsida hänförlig till nybyggnadssektorn. Sanitec bedömer att cirka 60–70 % av efterfrågan på Bolagets produkter drivs av ROT-sektorn och att de återstående 30–40 % är hänförliga till sektorn för nybyggnad.

Sedan volymtoppen 2007 har marknaden för badrumsporslin minskat med 18 % (mätt i volym), och marknaden ligger fortfarande cirka 25 % (mätt i volym) under den nivå som indikerades av trenden före finanskrisen (1997–2007). Till följd av de effektivitetsförbättringar som har genomförts, i kombination med ytterligare effektivitetshöjande åtgärder inom ramen för strategin "One Sanitec", är Bolaget väl positionerat för volymåterhämtningen när de makroekonomiska förutsättningarna förbättras.

Historiskt låga volymer på badrumsporslinsmarknaden till följd av låg nybyggnation – 2012 var den lägsta nivån sedan 1998¹⁾



1) Avser Bolagets Huvudmarknader.

2) Trendlinjen är baserad på utvecklingen under 1997–2007.

Källa: BRG Building Solutions Limited.

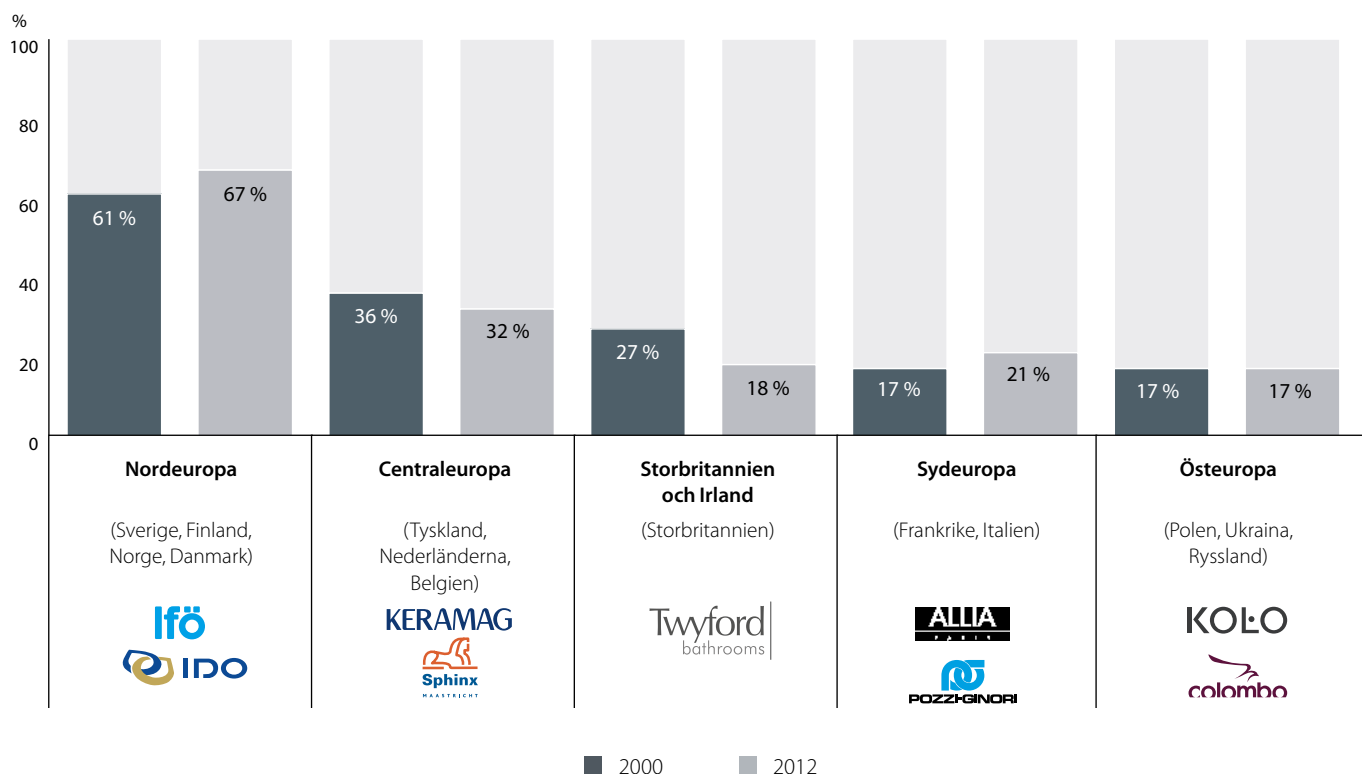
Marknadsledare i en marknad med höga inträdesbarriärer

Sanitecs varumärkesportfölj omfattar några av de mest etablerade och kända nationella varumärkena på den europeiska marknaden för badrumsprodukter, strategiskt positionerade för att möta efterfrågan på lokala marknader. De flesta av Bolagets strategiska varumärken har funnits i över 100 år på sina respektive lokala marknader och har en marknadsledande ställning. Sanitec har även taktiska varumärken, som kompletterar, skyddar och ger stöd åt Bolagets strategiska varumärken, och möter efterfrågan från byggvaruhus och slutkunder i vissa länder.

Badrumsporslinsmarknaden är mycket konsoliderad och marknadsandelar tenderar vara stabila över tid, till följd av höga inträdesbarriärer som ett resultat av:

- behovet av stark lokal varumärkesigenkänning, vilket innebär stora konkurrensfördelar för Sanitecs väletablerade varumärken på de lokala marknader där Bolaget bedriver verksamhet
- behovet av goda relationer med intressenter i värdekedjan som påverkar konsumenternas köpbeslut, däribland grossister, installatörer och fackhandel
- den särskilda know-how och erfarenhet som krävs inom tillverkning, design samt utveckling
- de betydande investeringarna som krävs i produktionsanläggningar

Stabila marknadsandelar¹⁾ inom badrumsporslin i mer än tio år tack vare välkända varumärken och starka kundrelationer



¹⁾ Marknadsandelar mätt i värde.

Källa: Bolagets uppskattning baserat på marknadsdata från BRG Building Solutions Limited.

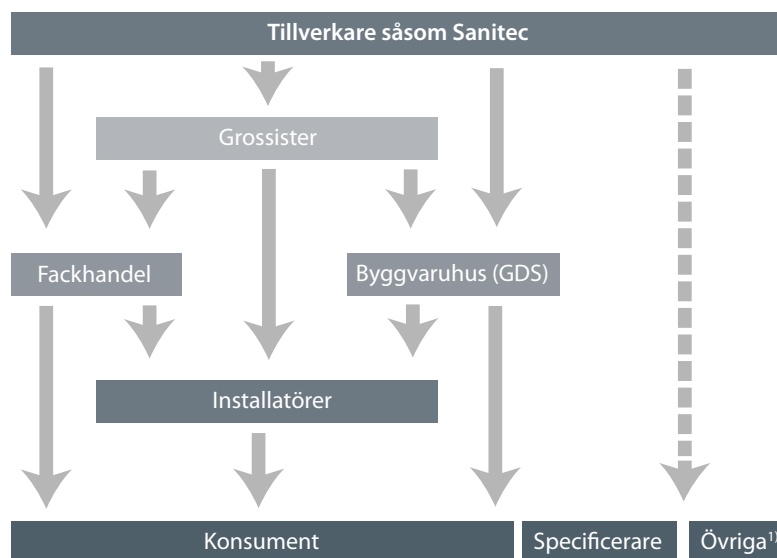
Långsiktiga och stabila relationer genom hela värdekedjan

Värdekedjan för distribution av badrumsprodukter i Europa omfattar huvudsakligen tre led, där grossister säljer till installatörer och/eller fackhandel, som säljer vidare till konsument.

Samtidigt som majoriteten av volymen passerar grossistledet, påverkas konsumenternas faktiska inköpsbeslut i praktiken i stor utsträckning av specialister såsom installatörer (omfattande allt ifrån installatörer för stora byggprojekt till mindre VVS-firmor) och specificerare (såsom arkitekter) eller fackhandelsrepresentanter. Dessutom arbetar de flesta intressenterna i värdekedjan huvudsakligen på lokal nivå. Till följd av detta måste tillverkare, såsom Sanitec, ha en stark lokal förankring för att bygga och bevara starka relationer till samtliga intressenter i värdekedjan.

Sanitecs unika varumärkesportfölj, breda produkt-sortiment och lokala sälj- och serviceorganisation underlättar introduktionen av nya produkter och främjar lojalitet och tillit bland både kunder och konsumenter, vilket medför att Sanitec kan bygga långsiktiga och stabila relationer med alla intressenter i värdekedjan.

Värdekedjan för badrumsprodukter



1) E-handel, etc.

Sanitecs styrkor gentemot viktiga beslutsfattare och aktörer med stort inflytande på konsumentens köpbeslut

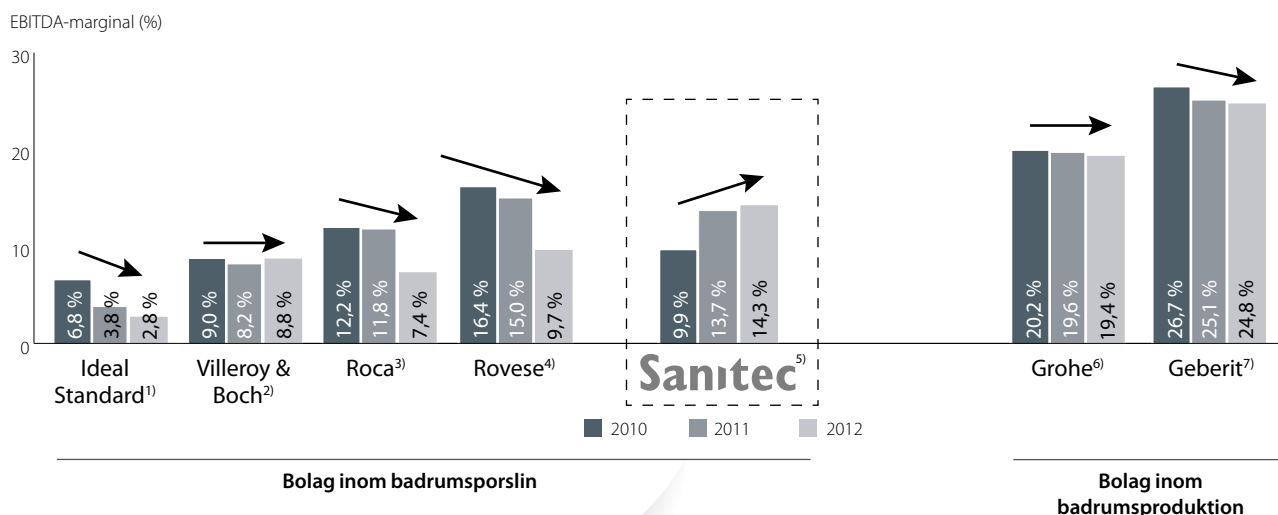
Prioriterad samarbetspartner för grossister	Lojalitet från installatörer	Attraktiv produkt för fackhandel	Favoriserad av konsumenter
■ Välkända och tillförlitliga varumärken ■ Lokala kundansvariga ■ Brett produktutbud ■ Högkvalitativ kundservice	■ Välkända och tillförlitliga varumärken ■ Högkvalitativa produkter ■ Lättillgängliga produkter och tjänster ■ Enkel installation ■ Starkt eftermarknads-erbjudande	■ Välkända och tillförlitliga varumärken ■ Smart produkt- och konceptdesign ■ Brett produktutbud ■ Högkvalitativa produkter	■ Välkända och tillförlitliga varumärken ■ Smart produkt- och konceptdesign ■ Innovativa produkter med hög kvalitet

Strategin "One Sanitec" levererar

Sedan 2010 har Sanitec framgångsrikt arbetat med att implementera strategin "One Sanitec" som syftar till att omvandla en grupp fristående bolag, framgångsrika på sina egna respektive marknader, till en framgångsrikt integrerad koncern. Den nya koncernen kombinerar förmågan att adressera lokala marknader genom en lokal s.k. "front-end" (varumärken, säljstyrka samt kundservice) med de skalfördelar som det innebär att ha integrerade s.k. "back-end"-processer (innovation, design och produktutveckling, inköp, produktion, marknadsföring, informationssystem, distribution och supportfunktioner). Som ett resultat har Sanitec skapat en plattform för Bolaget med:

- ökad operativ effektivitet i "back-end"-processer genom att bland annat gå ifrån lokala produktionsanläggningar till ett flexibelt integrerat nätverk
- optimerade supportfunktioner genom ökad centralisering och harmonisering av viktiga processer
- ett enhetligt och transparent ledningsinformationssystem vilket möjliggör snabbare och mer precist beslutsfattande
- ökat affärsmässigt fokus vilket tydliggjort prioriteringarna för varumärkesportföljen
- ökat fokus på produktinnovation och produktutveckling

Sanitecs EBITDA-marginal är "bäst i klassen" på den europeiska badrumsporslinsmarknaden

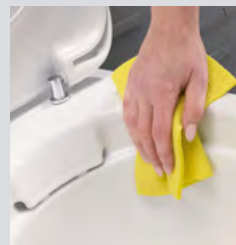


Resultat av strategin som förklarar det förbättrade resultatet

- Förbättrad pris- och produktmix
- Optimering av produktions- och distributionsnätverket
- Centralisering av inköpsorganisationen och konsolidering av leverantörsbasen
- Organisatoriska förbättringar såsom harmonisering av viktiga processer inom Bolagets supportfunktioner
- Avyttringar av verksamheter som inte tillhör kärnverksamheten

Rimfree® – En revolutionerande och prisbelönt toalett

Den revolutionerande Rimfree®-toaletten har ingen kant. Med en hygienisk design och funktion är toaletten mycket enkel att rengöra och utan kantskugga ser skålen renare och glansigare ut. Teknologin utvecklades initialt för att möta de höga hygienkrav som ställs inom vårdsektorn, med stort fokus på att minska infektionsrisken, och har sedan utvecklats vidare till att bli en mycket uppskattad toalett för det moderna hemmet.



1) Marginal beräknad baserat på justerat EBITDA.

2) Omfattar endast Bathroom and Wellness-divisionen. Marginal beräknad baserat på rapporterat EBITDA.

3) Marginal beräknad baserat på rapporterat EBITDA.

4) Marginal beräknad baserat på rapporterat EBITDA, med användande av växelkurs €/PLN 4,11.

5) Marginal beräknad baserat på justerat EBITDA.

6) Justerat EBITDA-marginal, justerat proforma för förvärvet av Joyou.

7) Marginal beräknad baserat på justerat EBITDA, med användande av växelkurs €/CHF 1,23.

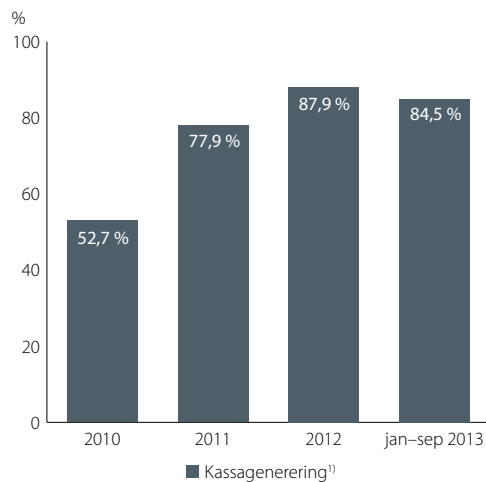
Källa: Information från offentliga register och annat offentligt tillgängligt material.

Starka kassaflöden och en solid finansiell ställning

Sanitec har behållit ett starkt finansiellt resultat trots krävande makroekonomiska förhållanden. Sedan 2008 har den globala finanskrisen påverkat flera sektorer, i synnerhet byggbranschen, vilket i sin tur har haft en negativ inverkan generellt på Sanitecs marknads. Trots dessa svåra makroekonomiska omständigheter har Sanitec förbättrat EBITDA-marginalen, och Bolaget anser sig vara "bäst i klassen" på den europeiska badrumsporslinsmarknaden med en justerad EBITDA-marginal om 14,3 % år 2012. Som ett resultat av rationaliseringar de senaste åren och som en del av "One Sanitec" gynnas Bolaget dessutom av stark kassagenerering och förutsägbara stabila investeringsbehov.

Därutöver genomförde Sanitec i maj 2013 en framgångrik refinansiering genom en obligations-emission på 250 miljoner euro, vilket innebär en mer flexibel finansieringsstruktur för framtiden. Genom att bygga vidare på "One Sanitec"-plattformen förväntar sig Bolaget att fortsätta initiativ inom portföljoptimering, inköpsförbättringar, organisationsförbättringar och effektivitet i produktionsnätverket kommer att bidra till ytterligare marginal- och kassaflödesförbättringar.

Stark kassagenerering



1) Justerat EBITDA minus utbetalningar för investeringar i immateriella tillgångar och materiella anläggningstillgångar dividerat med justerat EBITDA.

Solid finansiell ställning per den 30 september 2013



2) Justerat EBITDA (12 månader rullande) dividerat med långfristiga räntebärande skulder plus kortfristiga räntebärande skulder till nominellt värde minus likvida medel.



Framtida Sanitec – välpositionerat för fortsatt framgångsrik utveckling

Finansiella mål samt utdelnings- och distributionspolicy

Högre tillväxt än marknaden	+2 procentenheter	"Sanitecs långsiktiga mål är att uppnå en årlig organisk tillväxt som i genomsnitt är 2 procentenheter högre än marknadstillväxten på Sanitecs Huvudmarknader. Vidare har Bolaget som ambition att växa genom kompletterande förvärv som öppnar nya geografiska marknader och/eller kompletterar produkterbjudandet på befintliga marknader."
Rörelse-marginal	≥12 %	"Sanitecs långsiktiga mål är att uppnå en justerad rörelsemarginal (EBIT) om minst 12 % över en konjunkturcykel."
Kassa-generering	>70 %	"Sanitecs långsiktiga mål är att uppnå en kassagenerering överstigande 70 % över en konjunkturcykel mätt som kvoten av det operativa kassaflödet (justerat EBITDA minus utbetalningar för investeringar i immateriella tillgångar och materiella anläggningstillgångar) i förhållande till justerat EBITDA."
Räntebärande nettoskulder / EBITDA	<2,5x	"Sanitecs långsiktiga mål är att ha räntebärande nettoskulder i förhållande till justerat EBITDA som understiger en multipel om 2,5 gånger. Kapitalstrukturen ska möjliggöra flexibilitet och att Bolaget har utrymme för att kunna fullfölja strategiska möjligheter och samtidigt upprätthålla sund finansiell ställning även när marknadsförhållandena är mindre gynnsamma."
Utdelnings- och distributions-policy	ca 50 %	"Sanitecs styrelse har antagit en utdelnings- och distributionspolicy som innebär att styrelsen avser att föreslå ordinarie bolagsstämman att cirka 50 % av Sanitecs reviderade resultat för perioden ska delas ut eller på annat sätt distribueras över en konjunkturcykel. I samband med förslag om utdelning ska styrelsen ta hänsyn till Bolagets kapitalstruktur, likviditet och andra tillämpliga restriktioner som följer av lag eller avtal. Vidare ska förslaget beakta faktorer som Bolagets finansiella mål, investeringsbehov och utvecklingsmöjligheter."

Strategi grundad på organisk tillväxt och kontinuerliga effektivitetsförbättringar

Driva värde genom innovation och produktledarskap inom Bathroom Ceramics	"Fortsatt optimering av produktportföljen inom badrumsporslin för att driva värdetillväxt genom produktinnovation, förbättrad bredd i produktutbudet, samt nyskapande och förbättring av produktmixen. Det kommer vidare att investeras i Bolagets varumärken för att ytterligare befästa den ledande ställningen samt stärka positionen inom premiumsegmentet."
Växa inom Ceramics Complementary Products	"Genom att dra nytta av Sanitecs starka plattform inom Bathroom Ceramics och de kunskaper Bolaget har om lokalt framgångsrika kombinerade koncept avser Bolaget att expandera på marknaden för kompletterande produkter, vilket Sanitec menar kommer att öka försäljningstillväxten inom Ceramics Complementary Products."
Växa i Östeuropa	"Tillväxten på kort och medellång sikt för badrumsprodukter i Östeuropa förväntas vara högre än på de mer mogna europeiska marknaderna. Sanitec avser att öka marknadsandelen i Östeuropa genom att utnyttja lokal, modern lågkostnadstillverkning, samt genom att utnyttja Bolagets branschkunskande och starka portfölj med lokala strategiska varumärken och ett urval av välkända västeuropeiska varumärken."
Fortsätta implementeringen av "One Sanitec"-initiativ som förbättrar effektiviteten	"För att öka marginaler och kassaflöden kommer Sanitec att fortsätta att genomföra "One Sanitec"-initiativ inom följande huvudsakliga områden: portföljoptimering, inköpsförbättringar, organisationsförbättringar samt förbättrad effektivitet i produktionsnätverket."

Styrelse och ledande befattningshavare

Styrelse



Fredrik Cappelen

Styrelseordförande sedan 2010
Styrelseordförande i bl.a. Byggmax, Dustin, Dometic och Granngården samt styrelseledamot i bl.a. Securitas och Munksjö



Adrian Barden

Styrelseledamot sedan 2008
Verkställande direktör i Blue Burgee samt styrelseledamot i Volution Holdings



Johan Bygge

Styrelseledamot sedan 2013
COO¹⁾ för EQT Holding, styrelseordförande i bl.a. Novare Human Capital och SamSari samt styrelseledamot i Anticimex International och Getinge



Caspar Callerström

Styrelseledamot sedan 2009
Partner i EQT Partners samt styrelseledamot i bl.a. Scandic Hotels



Margareta Lehmann

Styrelseledamot sedan 2013
Chef för SCA Incontinence Care Europe samt styrelseledamot i SCA Hygiene Products



Pekka Lettjef

Styrelseledamot sedan 2011
Styrelseordförande i Lettjef Consulting



Ulf Mattson

Styrelseledamot sedan 2009
Styrelseordförande i bl.a. AcadeMedia, Mackmyra Svensk Whisky och Crem International Holding samt styrelseledamot i Bactiguard Holding och Addtech

Ledande befattningshavare



Peter Nilsson

Verkställande direktör sedan 2010
Tidigare verkställande direktör i bl.a. Duni, styrelseordförande i bl.a. Duni och Securitas Direct samt styrelseledamot i bl.a. New Wave Group



Gun Nilsson

CFO²⁾ sedan 2010
Styrelseledamot i Hexagon
Tidigare CFO för Nobia och Duni samt styrelseledamot i Husqvarna



Harald Trembl

EVP³⁾ och COO¹⁾ sedan 2010
Tidigare Vice President Logistics på Electrolux Europe



Anders Spetz

EVP³⁾ och CCO⁴⁾ sedan 2013
Tidigare verkställande direktör och styrelseordförande för Trioplast Landskrona



Miguel Definti

EVP³⁾ Product Management & Design sedan 2012
Tidigare chef för Product Management på Georg Fischer



Magnus Terrvik

EVP³⁾, Global Business Development & Change Management sedan 2010
Tidigare McKinsey & Co



Krister Boëthius

CVP⁵⁾, Global Business Development & Change Management sedan 2010
Tidigare McKinsey & Co

1) Chief Operating Officer.
2) Chief Financial Officer.
3) Executive Vice President.
4) Chief Commercial Officer.
5) Corporate Vice President.

Finansiell information

miljoner euro	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
	2010	2011	2012	2012	2013
Resultaträkning i sammandrag		(reviderat)		(oreviderat)	
Nettoomsättning	777,3	770,8	752,8	585,0¹⁾	534,3
Övriga rörelseintäkter	12,9	9,4	5,4	2,8	11,8
Material och tjänster	–366,7	–349,9	–344,4	–270,1	–238,6
Ersättningar till anställda	–255,3	–222,3	–209,3	–162,1	–155,2
Produktion för eget bruk	1,7	1,0	1,3	1,0	1,4
Övriga rörelsekostnader	–184,8	–112,3	–103,1	–73,7	–76,0
Avskrivningar och nedskrivningar	–33,9	–29,7	–29,7	–22,6	–24,0
Rörelseresultat	–48,8	67,1	73,0	60,3	53,7
Finansiella intäkter och kostnader	–1,3	–15,9	–6,0	–4,1	–14,0
Resultat före skatt	–50,1	51,2	67,0	56,3	39,7
Inkomstskatt	–0,7	–3,5	4,7	–3,1	–9,3
PERIODENS RESULTAT	–50,8	47,7	71,7	53,1	30,4
Balansräkning i sammandrag		(reviderat, 2011 och 2012 omräknat)		(oreviderat)	
Likvida medel	138,5	161,3	215,7	195,9	69,8
Rörelsekapital, netto	47,5	41,7	29,9	57,0	43,8
Totala anläggningstillgångar ^{2,3)}	238,8	227,2	223,2	219,4	202,2
Totala omsättningstillgångar ³⁾	408,1	403,0	434,6	450,1	314,1
Totala tillgångar²⁾	646,9	630,2	657,8	669,4	516,3
Totala långfristiga skulder ²⁾	235,2	229,9	196,7	238,8	287,2
Totala kortfristiga skulder	267,6	232,4	217,4	205,8	196,4
Totala skulder²⁾	502,8	462,3	414,1	444,6	483,6
Totalt eget kapital	144,1	167,9	243,8	224,8	32,7
TOTALT EGET KAPITAL OCH SKULDER²⁾	646,9	630,2	657,8	669,4	516,3
Kassaflödesanalys i sammandrag		(reviderat)		(oreviderat)	
Kassaflöde från den löpande verksamheten	–24,8	54,5	87,9	59,5	36,4
Kassaflöde från investeringsverksamheten	–28,6	–25,3	–11,4	–8,0	–11,6
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	3,6	–6,4	–21,8	–15,9	–170,2
FÖRÄNDRING AV LIKVIDA MEDEL	–49,8	22,8	54,7	35,6	–145,4

1) Justerat för avyttringen av Leda i oktober 2012 uppgick nettomsättning för perioden 1 januari – 30 september 2012 till 567,6 miljoner euro.

2) Bolaget antog den ändrade IAS 19 "Ersättningar till anställda" den 1 januari 2013. Sanitec har tillämpat den ändrade IAS 19 "Ersättningar till anställda" retroaktivt och historisk finansiell information för räkenskapsåret 2010 har inte varit föremål för omräkning. Effekterna från omräkningarna har inte varit materiella. Ändringen av IAS 19 har huvudsakligen påverkat omklassificeringen av vissa poster i Bolagets rapport över finansiell ställning (omklassificering från förmånsbestämda skulder till förmånsbestämda tillgångar med en effekt om 0,3–0,4 miljoner euro).

3) För 2011 och 2012 har Bolaget retroaktivt omklassificerat vissa räntebärande fordringar från kortfristiga fordringar till långfristiga fordringar för att korrigera tidigare gjord klassificering. Effekten av omräkningen uppgick till cirka 3,5–3,8 miljoner euro, med vilket kortfristiga tillgångar minskade och långfristiga tillgångar ökade.

miljoner euro	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
	2010	2011	2012	2012	2013
Nyckeltal		(oreviderat)		(oreviderat)	
EBITDA ¹⁾	–14,9	96,8	102,7	82,9	77,7
Justerat EBITDA ²⁾	77,1	105,7	107,7	83,7	77,9
Justerad EBITDA-marginal (%) ³⁾	9,9	13,7	14,3	14,3	14,6
Kassaflöde från den löpande verksamheten ⁴⁾	–24,8	54,5	87,9	59,5	36,4
Kassagenerering (%) ⁵⁾	52,7	77,9	87,9	90,0	84,5
Nettoskuld ⁶⁾	55,0	32,7	–42,9	–17,1	180,3
Nettoskuld/justerat EBITDA (ggr) ⁷⁾	0,7	0,3	–0,4	–0,2	1,8

1) Resultat före finansiella intäkter och kostnader, inkomstskatter samt av- och nedskrivningar.

2) Resultat före finansiella intäkter och kostnader, inkomstskatter samt av- och nedskrivningar, justerat för jämförelsestörande poster.

3) Resultat före finansiella intäkter och kostnader, inkomstskatter samt av- och nedskrivningar, justerat för jämförelsestörande poster uttryckt i procent av nettoomsättningen.

4) Kassaflöde från den löpande verksamheten i koncernens kassaflödesanalys.

5) Justerat EBITDA minus utbetalningar för investeringar i immateriella tillgångar och materiella anläggningstillgångar dividerat med justerat EBITDA.

6) Långfristiga räntebärande skulder plus kortfristiga räntebärande skulder till nominellt värde minus likvida medel.

7) Justerat EBITDA (12 månader rullande) dividerat med långfristiga räntebärande skulder plus kortfristiga räntebärande skulder till nominellt värde minus likvida medel.

Not: Jämförelsestörande poster definieras som avyttrade verksamheter, omstrukturingskostnader, konkurrensbot och advokatarvoden samt övriga jämförelsestörande kostnader.



Erbjudandet i sammandrag

Denna informationsbroschyr är framtagen för att hjälpa dig att sätta dig in i erbjudandet om att förvärva aktier i Sanitec och översiktligt förstå Sanitecs verksamhet. Den syftar även till att ge vägledning i hur du anmäler dig för förvärf av aktier. För fullständiga villkor och ytterligare information hänvisas till prospektet.

ERBJUDANDET

Den säljande aktieägaren erbjuder 40 000 000 befintliga aktier i Erbjudandet. Vidare har den säljande aktieägaren förbehållit sig rätten att utöka Erbjudandet med ytterligare högst 12 173 914 aktier samt utfärdat en option till Managers att förvärva ytterligare högst 7 826 086 aktier för att täcka potentiell övertilldelning i samband med Erbjudandet.

FÖRSÄLJNINGSPRIS

Priset för aktierna i Sanitec förväntas bli 54–66 kronor per aktie. Priset för allmänheten kommer inte att överstiga 66 kronor per aktie. Avgift vid köp av aktier i form av courtage utgår ej. Det slutligen fastställda priset per aktie beräknas bli offentliggjort den 10 december 2013.

ANMÄLAN

Anmälan om förvärf av aktier inom ramen för Erbjudandet till allmänheten ska avse lägst 200 aktier och högst 10 000 aktier, i jämna poster om 100 aktier.

ANMÄLNINGSPERIOD

Anmälningssperioden för allmänheten påbörjas den 27 november 2013 och avslutas den 6 december 2013.

ANMÄLAN VIA INTERNET

Kunder hos Nordea, Handelsbanken och Avanza som är anslutna till tjänster via internet kan anmäla sig för förvärf av aktier via respektive banks internetbank.

ANMÄLAN PÅ SÄRSKILD ANMÄLNINGSSEDEL

Anmälan kan även göras på särskild anmälningssedel som kan erhållas från Nordeas och Handelsbankens kontor samt beställas från Carnegie och Sanitec. Anmälningssedeln finns tillgänglig på Sanitecs webbplats (www.sanitec.com), Nordeas webbplats (www.nordea.se under Sparande/Handla och placera), Carnegies webbplats (www.carnegie.se) samt Handelsbankens webbplats (www.handelsbanken.se/investeringserbjudande). Anmälningssedeln kan lämnas till något av Nordeas, Carnegies eller Handelsbankens kontor. Anmälningssedlar enligt ovan kan även skickas till:

Nordea Bank AB (publ)

Issuer Services
R5303
105 71 Stockholm

Carnegie Investment Bank AB (publ)

Transaction Support
Regeringsgatan 56
103 38 Stockholm

Handelsbanken Capital Markets

HCOS-O / Emission
106 70 Stockholm

VP-KONTO, SERVICEKONTO, VÄRDEPAPPERSDEPÅ ELLER ISK

Personer som ansöker om att förvärva aktier genom Nordea måste vid inlämnandet av anmälan ha i) ett bankkonto (transaktionskonto) hos Nordea samt VP-konto eller servicekonto hos Nordea eller ett valfritt värdepappersinstitut, eller ii) ett bankkonto (transaktionskonto) hos Nordea samt värdepappersdepå hos ett valfritt värdepappersinstitut eller iii) värdepappersdepå eller investeringssparkonto (ISK) hos Nordea.

Den som anmäler sig för förvärf av aktier genom Carnegie måste ha VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå hos valfritt svenskt kontoförande institut, eller värdepappersdepå alternativt investeringssparkonto hos Carnegie.

Personer som ansöker om att förvärva aktier via Handelsbanken måste ha konto eller värdepappersdepå hos valfritt svenskt kontoförande institut.

Personer i Sverige som är depåkunder hos Avanza kan anmäla sig via Avanzas internettjänst.

TILLDELNING OCH LIKVID

Tilldelning beräknas ske omkring den 10 december 2013. Snarast därefter kommer avräkningsnota att sändas ut till dem som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier får inget meddelande.

Observera att om full betalning inte görs i rätt tid, kan tilldelade aktier komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse understiga försäljningspriset enligt Erbjudandet kan den som erhöll tilldelning av aktier i Erbjudandet få svara för mellanskillnaden.

VILLKOR FÖR ERBJUDANDES FULLFÖLJANDE

Erbjudandet är villkorat av att Sanitec, Nordea, UBS, Carnegie och Handelsbanken träffar avtal om placering av aktier i Sanitec omkring den 9 december, och att vissa villkor i avtalet uppfylls och att avtalet inte sägs upp.

Preliminär tidplan



Frågor och svar

Detta avsnitt innehåller svar på de vanligaste frågorna i anledning av börsintroduktionen. Om du har ytterligare frågor kan du kontakta Niklas Alm, Head of Investor Relations på Sanitec, via ir@sanitec.com eller på telefon 08-411 40 90.

Vad är en börsintroduktion?

Genom en börsintroduktion görs aktierna i ett aktiebolag tillgängliga för handel på en aktiebörs, där aktien samtidigt noteras. I Sanitecs fall sker detta genom att Ägaren säljer delar av sitt aktieinnehav och att aktierna noteras på NASDAQ OMX Stockholm.

Varför genomför Sanitec en börsintroduktion?

Sanitec förvärvades 2005 av EQT, som är en del av EQT-gruppen, en ledande förvaltare av riskkapitalfonder. EQT-gruppen har en industriinriktad affärsmodell som är fokuserad på utveckling av dess portföljbolag genom implementering av strategier anpassade för att uppnå tillväxt och väl fungerande verksamheter. EQT-gruppen avyttrar vanligtvis sina portföljbolag inom fyra till åtta år från förvärvet. Således är börsintroduktionen av Sanitec i linje med denna strategi. Vidare, börsintroduktionen kommer att bredda Sanitecs aktieägarbas och ge tillgång till den svenska såväl som de internationella kapitalmarknaderna, vilket kan komma att underlätta Bolagets framtida tillväxt och utveckling.

Varför genomför Sanitec en börsintroduktion i Stockholm?

Sverige är en av Sanitecs Huvudmarknader och en stor del av verksamheten har svenska kopplingar, exempelvis är majoriteten av ledande befattningshavare och styrelseledamöter svenska medborgare.

Ger aktierna rätt till utdelning?

Aktierna medför rätt till andel i Sanitecs vinst från och med för räkenskapsåret 2013 och eventuell utdelning betalas ut efter beslut på ordinarie bolagsstämma 2014.

Hur gör jag för att få tag på prospektet för börsintroduktionen?

Prospektet finns att ladda ner på Sanitecs webbplats (www.sanitec.com) samt Nordeas, Handelsbankens och Carnegies respektive webbplats (www.nordea.se, www.handelsbanken.se, www.carnegie.se).

När och hur fastställs priset?

Det slutliga priset fastställs genom en form av anbuds-förfarande för vissa institutionella placerare. Det slutliga priset förväntas att fastställas inom intervallet 54–66 kronor per aktie av Ägaren i samråd med Joint Bookrunners. Priset beräknas offentliggöras den 10 december 2013. Priset för allmänheten kommer inte att överstiga 66 kronor per aktie.

När vet jag om jag fått tilldelning?

Tilldelning av aktier beräknas ske den 10 december 2013 och generell information om tilldelningen kommer att meddelas i direkt anslutning därtill via börsmeddelande och på Sanitecs webbplats. Snarast därefter kommer avräkningsnota att sändas ut, vilket beräknas ske den 10 december 2013.

Hur erhåller jag aktierna?

Om du får tilldelning kommer aktierna att finnas på ditt VP-konto, servicekonto, värdepappersdepå eller investeringssparkonto (ISK) omkring den 13 december 2013. För de som erhållit avräkningsnota kommer aktierna att levereras när full betalning i rätt tid har erlagts och kommit mottagaren tillhanda.

När kommer handel i Sanitecaktien påbörjas?

Handel i aktien vid NASDAQ OMX Stockholm beräknas påbörjas den 10 december 2013.

Är det riskfyllt att köpa aktier?

Ja. Historiskt har det dock visat sig att aktier varit en bra sparform för ett långsiktigt sparande. Ett aktieinnehav innebär en möjlighet till värdetillväxt om företaget går bra, men också risk att förlora pengar om företaget utvecklas dåligt eller om värdet på aktien av andra skäl utvecklas ogynnsamt.

Vart vänder jag mig om jag vill veta mer?

Du kan få mer information på Sanitecs webbplats (www.sanitec.com) eller genom de deltagande bankerna. Där kan du också få det fullständiga prospektet.



Risikfaktorer

Beskrivningen nedan utgör en förkortad version av den beskrivning av riskfaktorer som finns i prospektet avseende börsnoteringen. För en mer detaljerad beskrivning av riskfaktorer hänvisas till prospektet.

RISKER RELATERADE TILL SANITECS VERKSAMHET OCH MARKNAD

- Sanitec är föremål för vissa inneboende risker relaterade till byggbranschen. Som en följd av den cykliska naturen hos nybyggnadssektorn inom byggbranschen är en stor del av Bolagets ekonomiska resultat beroende av en sund ekonomi och ett sunt finansiellt och monetärt system i såväl de marknadsregioner där Bolaget är verksamt som globalt. Det ekonomiska klimatet på senare tid och åtstramningen på kreditmarknaderna har påverkat Bolagets verksamhetsresultat negativt och en eventuell fortsatt eller ytterligare nedgång i de ekonomiska förhållandena skulle påverka verksamheten negativt
- Arbetet med att förbättra Sanitecs operativa effektivitet kanske inte får effekt
- Eftersom en väsentlig del av Sanitecs kostnader är fasta, kan lönsamheten påverkas väsentligt negativt av en nedgång i nettoomsättningen
- Sanitec bedriver verksamhet inom en hårt konkurrensutsatt bransch och Bolagets resultat kan påverkas väsentligt negativt av Bolagets oförmåga att vara konkurrenskraftigt
- Sanitec är beroende av utveckling av nya produkter och marknadens acceptans av dem och kanske inte förmår att på ett effektivt sätt förutse eller agera på preferenser hos konsumenter som kan minska efterfrågan på Bolagets produkter
- Om kostnaderna för råvaror ökar eller om tillgången minskar kan Sanitec uppleva kostnadsökningar eller få svårt att köpa in tillräckligt med råvaror eller komponenter för att klara produktionskraven. Höjda energipriser kan också väsentligt öka Bolagets kostnader
- Sanitec förlitar sig på ett relativt koncentrerat antal viktiga kunder och förlusten av en eller flera av dessa kunder skulle kunna få en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat
- Störningar i Bolagets distributionskedja kan få en väsentlig negativ inverkan på Sanitecs verksamhet, finansiella ställning och resultat
- Sanitecs resultat är föremål för svängningar i valutakurserna
- Om Sanitec inte anpassar sig till förändringar i distributionskanalerna på vissa av Bolagets marknader skulle försäljningsvolym och lönsamhet kunna påverkas negativt

- Sanitec är exponerat för lokala affärsrisker i ett flertal olika länder
- Negativ inverkan på Bolagets renommé och värdet på Sanitecs varumärken kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat
- Sanitec kan drabbas av arbetskonflikter som kan orsaka störningar i verksamheten
- Sanitec ingår i återförsäljararrangemang med självständiga oberoende parter, i synnerhet i Italien, Danmark och Baltikum samt i Bolagets exportländer, vilket gör Bolaget till föremål för ett antal affärsrisker
- Om Sanitec inte kan behålla nyckelmedarbetare eller attrahera och behålla andra högkvalificerade medarbetare vilket kan påverka Bolagets verksamhet väsentligt negativt
- Sanitec är föremål för ett flertal statliga regleringar, däribland miljölagar, hälso- och säkerhetsföreskrifter samt konkurrenslagstiftning
- Sanitec är föremål för risker relaterade till rättsliga och administrativa processer
- Om någon inkräktar på Sanitecs immateriella rättigheter eller om Bolaget blir föremål för anklagelser om immaterialrättsbrott skulle Bolagets verksamhet kunna påverkas väsentligt negativt
- Sanitec kan genomföra ytterligare förvärv som, om de fullbordas, kan öka Bolagets skuldsättning och som kan påverka verksamheten negativt om de inte kan integreras på ett effektivt sätt med befintlig verksamhet
- Sanitec är beroende av Bolagets IT-system för att bedriva verksamheten
- Sanitec kan ådra sig kostnader som ett resultat av garanti- och produktkrav, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat
- Sanitec kanske inte kan genomföra framtida tillväxtsåtgärder med framgång
- Bolagets faktiska resultat kan komma att avvika väsentligt från de långsiktiga finansiella mål som beskrivs i denna informationsbroschyr och i prospektet
- Sanitecs möjlighet att lämna utdelningar och på annat sätt dela ut kapital är beroende av Bolagets framtida intäkter, finansiella ställning, kassaflöden, krav på rörelsekapital, kapitalinvesteringar och övriga faktorer

RISKER RELATERADE TILL SANITECS FINANSIELLA STÄLLNING OCH FINANSIERING

- Sanitecs skuldsättning kan begränsa Bolagets finansiella och operativa flexibilitet
- Restriktiva villkor i den Löpande rörelsekrediten och för Obligationerna kan begränsa Bolagets förmåga att bedriva sin verksamhet. Om Sanitec inte förmår uppfylla dessa villkor, även om det beror på händelser utom Bolagets kontroll, kan det resultera i en s.k. *event of default* som kan få en väsentlig negativ inverkan på Bolagets finansiella ställning och resultat
- Sanitec är exponerat för svängningar i räntenivåerna

RISKER RELATERADE TILL ERBJUDANDET

- Det har inte funnits en offentlig marknad för aktierna tidigare och någon aktiv, likvid och välordnad handel med aktierna kanske inte utvecklas, priset på aktierna kan bli instabilt och investerare kan förlora en betydande del av sina investeringar
- Den säljande aktieägaren kommer även fortsättningsvis att ha ett betydande inflytande över Bolaget efter Erbjudandet och kan fördröja eller förhindra förändringar i Bolagets ledning
- Aktieägare i USA eller övriga länder utanför Sverige kanske inte kan delta i potentiella framtida företrädesrättsemissioner
- Som ett bolag noterat på NASDAQ OMX Stockholm är Bolaget föremål för legala och regulatoriska krav, vilka kan innebära en påfrestning på dess resurser och öka kostnaderna
- En framtida försäljning av aktier kan sänka priset på aktierna
- Emission av ytterligare aktier kan späda ut samtliga övriga aktieinnehav
- Skillnader i marknadsräntor och valutakurser kan på ett väsentligt negativt sätt påverka värdet på aktieinnehav eller de utdelningar som lämnas

Definitioner

I denna informationsbroschyr ska, beroende på sammanhanget, termerna nedan ha den betydelse som framgår, om inget annat anges.

"Bolaget": Sanitec Oyj, den koncern vari Bolaget är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen, beroende på sammanhanget

"Centraleuropa": Primärt Tyskland, Nederländerna och Belgien

"EQT": EQT IV Limited, ett aktiebolag inkorporerat på Guernsey med säte på National Westminster House, Le Truchot, St Peter Port, Guernsey GY1 3RA, Kanalöarna, i egenskap av General Partner för EQT IV (General Partner) Limited Partnership, i sin tur i egenskap av (1) General Partner för EQT IV (No. 1) Limited Partnership, EQT IV (No. 2) Limited Partnership och (2) Managing Limited Partner för EQT IV GmbH & Co. KG och (3) Manager för EQT IV Co-Investment Scheme

"Erbjudandet": Erbjudandet av aktierna som beskrivs i denna informationsbroschyr

"GDS": "gör-det-själv-butiker" / byggvaruhus

"Huvudmarknader": Belgien, Danmark, Finland, Frankrike, Italien, Nederländerna, Norge, Polen, Ryssland, Storbritannien, Sverige, Tyskland och Ukraina

"Joint Bookrunners": Nordea Bank AB (publ), UBS Limited och Carnegie Investment Bank AB (publ)

"Löpande rörelsekrediteten": Det löpande kreditavtal som ingåtts mellan bland annat vissa icke efterställda långgivare, säkerhetsagenten och facilitetsagenten samt den Löpande rörelsekrediten om 50 000 000 euro tillgängliggjord genom det löpande rörelsekreditavtalet

"Managers": Nordea Bank AB (publ), UBS Limited, Carnegie Investment Bank AB (publ) och Handelsbanken Capital Markets, en del av Svenska Handelsbanken AB (publ)

"NASDAQ OMX Stockholm": Den reglerade marknad som drivs av NASDAQ OMX Stockholm AB

"Nordeuropa": Primärt Sverige, Finland, Norge och Danmark

"Obligationerna": De seniora säkerställda Obligationerna om sammanlagt 250 miljoner euro med återbetalning 2018 som Bolaget emitterade under ett avtalsdokument daterat den 10 maj 2013

"ROT": Renovering, ombyggnad och tillbyggnad.

"Sanitec": Sanitec Oyj, den koncern vari Bolaget är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen, beroende på sammanhanget

"Styrelsen": Bolagets styrelse

"Sydeuropa": Primärt Frankrike och Italien

"säljande aktieägare" eller "Ägaren": Sofia IV S.à r.l., med adress 23 rue Aldringen, L-1118 Luxembourg. Genom sitt indirekta aktieäggande, via holdingbolaget Sofia LP, kontrolleras den säljande aktieägaren av EQT. Det ekonomiska intresset i Sofia LP fördelar sig mellan EQT (cirka 76,5 %), Sanitecs tidigare långgivare (22,3 %) och medlemmar i Sanitecs styrelse och ledning via ett incitamentsprogram (cirka 1,1 %)

"Västeuropa": Nordeuropa, Centraleuropa, Storbritannien, Irland och Sydeuropa

"Östeuropa": Primärt Polen, Ukraina och Ryssland

"Övriga världen": Länder utanför Europa, huvudsakligen länder i Mellanöstern, Afrika och Kina, till vilka Bolaget exporterar produkter

Denna informationsbroschyr är inte ett prospekt. Prospektet som har godkänts och registrerats av den finska Finansinspektionen den 26 november 2013 innehåller utförlig information om Sanitec och de risker som är förenade med en investering i Sanitecs aktier. För fullständiga villkor och ytterligare information hänvisas till prospektet, som finns tillgängligt bland annat på Sanitecs webbplats (www.sanitec.com) samt på Nordeas, Carnegies och Handelsbankens respektive webbplats. Investerare som vill eller överväger att investera i Sanitecs aktier uppmanas att läsa prospektet i dess helhet.

De aktier som omfattas av det erbjudande som beskrivs i denna informationsbroschyr har inte registrerats och kommer inte att registreras i enlighet med den vid var tid gällande U.S. Securities Act från 1933. Denna informationsbroschyr får inte spridas till eller inom USA, Storbritannien, Kanada, Australien eller Japan. Informationen i denna informationsbroschyr utgör inte ett erbjudande om försäljning eller uppmaning om ett erbjudande om förvärf av värdepappererna som hänvisas till häri, i någon jurisdiktion i vilken sådant erbjudande eller uppmaning skulle strida mot tillämplig värdepapperslagstiftning.



