

› Inbjudan till förvärv av aktier i Thule Group AB (publ)



Distribution av detta prospekt och förvärv av aktier i Thule Group är föremål för begränsningar i vissa jurisdiktioner, se avsnittet "Överlåtelsebegränsningar".

JOINT GLOBAL COORDINATORS OCH JOINT BOOKRUNNERS

**Goldman
Sachs**

Nordea

JOINT BOOKRUNNER

Morgan Stanley

CO-LEAD MANAGERS

Danske Bank

DNB
MARKETS

VIKTIG INFORMATION

Information till investerare

För definitioner och innebörden av vissa begrepp som används i prospektet, se "*Vissa definitioner*" på nästa sida.

Detta prospekt har godkänts och registrerats av Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap. 25 och 26 §§ lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument. Godkännandet och registreringen innebär inte att Finansinspektionen garanterar att sakuppgifterna är riktiga eller fullständiga.

För prospektet och erbjudandet enligt prospektet gäller svensk rätt. Tvist med anledning av detta prospekt, erbjudandet och därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras av svensk domstol exklusivt.

Prospektet har upprättats i både en svenskspråkig och en engelskspråkig version. Vid eventuell avvikelse mellan språkversionerna ska den svenska versionen ha företräde.

Distribution av detta prospekt och deltagande i erbjudandet enligt detta prospekt är i vissa jurisdiktioner föremål för restriktioner i lag och andra regler. Thule Group, Huvudägaren och Joint Global Coordinators har inte vidtagit och kommer inte att vidta några åtgärder för att tillåta ett erbjudande till allmänheten i några andra jurisdiktioner än Sverige. Erbjudandet riktar sig inte till personer med hemvist i USA, Kanada, Japan, Australien eller i någon annan jurisdiktion där deltagande skulle kräva ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Prospektet, anmälningssedeln och andra handlingar avseende erbjudandet får följaktligen inte distribueras i eller till nämnda länder respektive något annat land eller någon annan jurisdiktion där distribution eller erbjudandet enligt detta prospekt kräver sådana åtgärder eller annars strider mot tillämpliga regler. Förvärv av aktier i strid med ovanstående begränsningar kan vara ogiltigt. Personer som mottar exemplar av detta prospekt måste informera sig om och följa sådana restriktioner. Åtgärder i strid med restriktionerna kan utgöra brott mot tillämplig värdepapperslagstiftning. För ytterligare information, se även avsnittet "*Överlåtelsebegränsningar*".

En investering i aktier är förenad med vissa risker (se avsnittet "*Risikofaktorer*"). När investerare fattar ett investeringsbeslut måste de förlita sig på sin egen bedömning av Thule Group och erbjudandet enligt detta prospekt, inklusive föreliggande sakförhållanden och risker. Inför ett investeringsbeslut bör potentiella investerare anlita sina egna professionella rådgivare samt noga utvärdera och överväga investeringsbeslutet. Investerare får endast förlita sig på informationen i detta prospekt samt eventuella tillägg till detta prospekt. Ingen person är behörig att lämna någon annan information eller göra några andra uttalanden än de som finns i detta prospekt. Om så ändå sker ska sådan information eller sådana uttalanden inte anses ha godkänts av Thule Group, Huvudägaren eller Joint Global Coordinators och ingen av dem ansvarar för sådan information eller sådana uttalanden. Varken offentliggörandet eller distribution av detta prospekt, eller några transaktioner som genomförs med anledning av erbjudandet, ska anses innebära att informationen i detta prospekt är korrekt och gällande vid någon annan tidpunkt än per dagen för dess offentliggörande eller att det inte har förekommit någon förändring i Thule Groups verksamhet efter nämnda dag. Om det sker väsentliga förändringar av informationen i prospektet kommer sådana förändringar att offentliggöras enligt bestämmelserna om tillägg till prospekt i lagen om handel med finansiella instrument.

Som ett villkor för att få förvärva aktier enligt Erbjudandet i detta prospekt kommer varje person som anmäler förvärv av aktier i Thule Group att anses ha lämnat eller, i vissa fall, bli ombudade att lämna, vissa utfästelser och garantier som Thule Group, Huvudägaren och Joint Global Coordinators kommer att förlita sig på (se avsnittet "*Överlåtelsebegränsningar*"). Thule Group, Huvudägaren och Joint Global Coordinators förbehåller sig rätten att annullera anmälan om förvärv av aktier som de anser kan innebära en överträdelse eller ett åsidosättande av lagar, regler eller föreskrifter i någon jurisdiktion.

INFORMATION ENDAST TILL PERSONER BOSATTA I NEW HAMPSHIRE

VARKEN DET FÖRHÅLLANDET ATT ETT REGISTRERINGSdokUMENT (*REGISTRATION STATEMENT*) ELLER EN ANSÖKAN OM LICENSIERING (*APPLICATION FOR A LICENSE*) HAR INGIVITS ENLIGT KAPITEL 421-B I NEW HAMPSHIRE REVISED STATUTES ("**RSA 421-B**") I DELSTATEN NEW HAMPSHIRE ELLER DET FÖRHÅLLANDET ATT ETT VÄRDEPAPPER ÄR REGISTRERAT ELLER EN PERSON ÄR LICENSIERAD I DELSTATEN NEW HAMPSHIRE INNEBÄR ATT NEW HAMPSHIRE'S SECRETARY OF STATE BEDÖMT ATT DOKUMENTATION INGIVEN ENLIGT RSA 421-B ÄR KORREKT, FULLSTÄNDIG OCH EJ VILSELEDANDE. VARKEN SÅDANA FÖRHÅLLANDEN ELLER DET FÖRHÅLLANDET ATT DET FINNS ETT UNDANTAG FÖR ETT VÄRDEPAPPER ELLER EN TRANSAKTION INNEBÄR ATT SECRETARY OF STATE PÅ NÅGOT SÄTT HAR BEDÖMT, REKOMMENDERAT ELLER GODKÄNT NÅGON PERSON, VÄRDEPAPPER ELLER TRANSAKTION. DET ÄR OLAGLIGT ATT LÄMNA UTFÄSTELSER TILL POTENTIELLA KÖPARE, KUNDER ELLER KLIENTER I STRID MED INNEHÅLLET I DETTA STYCKE SAMT ATT ANSTIFTA DÄRTILL.

Information till investerare i USA

Aktierna i Thule Group har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt United States Securities Act från 1933 i dess nuvarande lydelse ("**Securities Act**") eller värdepapperslagstiftningen i någon delstat eller annan jurisdiktion i USA och får inte erbjudas, säljas eller på annat sätt överföras, direkt eller indirekt, i eller till USA, förutom enligt ett tillämpligt undantag från, eller genom en transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i Securities Act och i enlighet med värdepapperslagstiftningen i relevant delstat eller annan jurisdiktion i USA. Aktierna erbjuds utanför USA med stöd av Regulation S under Securities Act. Det kommer inte att genomföras något erbjudande till allmänheten i USA. Eventuellt erbjudande av Värdepapper i USA kommer endast att lämnas till ett begränsat antal investerare som bedöms vara *qualified institutional buyers*, så som definieras i Rule 144A Securities Act ("**Rule 144A**") ("**QIBs**"), i enlighet med Rule 144A eller annat tillämpligt undantag från, eller genom en transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i Securities Act. För en beskrivning av dessa och vissa ytterligare restriktioner avseende aktierna i Thule Group och distribution av detta prospekt, se avsnittet "*Överlåtelsebegränsningar*". Potentiella investerare meddelas härmed att säljaren kan stödja sig på undantaget från bestämmelserna i Section 5 i Securities Act som Rule 144A innebär.

Aktierna i Thule Group har varken godkänts eller underkänts av amerikanska Securities and Exchange Commission ("**SEC**"), någon delstatlig värdepappersmyndighet eller annan myndighet i USA. Inte heller har någon sådan myndighet bedömt eller uttalat sig om riktigheten eller tillförlitligheten av detta prospekt. Att påstå motsatsen är en brottslig handling i USA.

Information till investerare i EES

Inom det Europeiska ekonomiska samarbetsområdet ("**EES**") lämnas inget erbjudande till allmänheten av aktier i Thule Group i andra länder än Sverige. I andra medlemsländer i EES som har implementerat Europaparlamentets och rådets direktiv 2003/71/EG ("**Prospektdirektivet**") kan ett sådant erbjudande endast lämnas i enlighet med undantag i Prospektdirektivet samt varje relevant implementeringsåtgärd (inklusive åtgärd för implementering av Europaparlamentets och rådets direktiv 2010/73/EU). Se vidare avsnittet "*Överlåtelsebegränsningar*".

Framåtriktad information och riskfaktorer

Prospektet innehåller viss framåtriktad information som återspeglar Thule Groups aktuella syn på framtida händelser samt finansiell och operativ utveckling. Ord som "avser", "bedömer", "förväntar", "kan", "planerar", "uppskattar", "beräknar" och andra uttryck som innebär indikationer eller förutsägelser avseende framtida utveckling eller trender, och som inte hänför sig till historiska fakta, utgör framåtriktad information. Framåtriktad information är till sin natur förenad med såväl kända som okända risker och osäkerhetsfaktorer eftersom den är avhängig framtida händelser och omständigheter. Framåtriktad information utgör inte någon garanti avseende framtida resultat eller utveckling och verkligt utfall kan komma att väsentligen skilja sig från vad som uttalas i framåtriktad information.

Faktorer som kan medföra att Thule Groups framtida resultat och utveckling avviker från vad som uttalas i framåtriktad information innefattar, men är inte begränsade till, de som beskrivs i avsnittet "*Risikofaktorer*". Varken Thule Group, Huvudägaren eller Joint Global Coordinators lämnar några utfästelser om att offentliggöra uppdateringar eller revideringar av framåtriktad information till följd av ny information, framtida händelser eller liknande omständigheter annat än vad som följer av tillämplig lagstiftning.

Presentation av finansiell information

Viss finansiell och annan information som presenteras i prospektet har avrundats för att göra informationen lättillgänglig för läsaren. Följaktligen överensstämmer inte siffrorna i vissa kolumner exakt med angiven totalsumma.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan Joint Bookrunners komma att övertilldela eller genomföra andra transaktioner i syfte att stabilisera marknadspriset på aktierna eller hålla marknadspriset på en nivå högre än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktierna på Nasdaq Stockholm och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Joint Bookrunners har dock ingen skyldighet att genomföra någon stabilisering och det finns ingen garanti för att stabilisering kommer att genomföras. Stabilisering, om påbörjad, kan vidare komma att avbrytas när som helst utan förvarning. För vidare information, se avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information – Stabilisering*".

Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier

Observera att besked om tilldelning till allmänheten i Sverige sker genom utskick av avräkningsnota, vilket beräknas ske omkring den 26 november 2014. Efter det att betalning för tilldelade aktier har hanterats av Nordea, Danske Bank eller Avanza kommer betalda aktier att överföras till av förvärvaren anvisat VP-konto, servicekonto eller anvisad värdepappersdepå. Den tid som erfordras för utskick av avräkningsnotor, överföring av betalning samt överföring av betalda aktier till förvärvarna av aktier i Thule Group kan innebära att dessa förvärvare inte kommer att ha förvärvade aktier tillgängliga på anvisat VP-konto, servicekonto eller anvisad värdepappersdepå förän den 28 november 2014, eller några dagar därefter. Handel av Thule Groups aktier på Nasdaq Stockholm beräknas komma att påbörjas omkring den 26 november 2014. Det förhållandet att aktier inte finns tillgängliga på av förvärvaren anvisat VP-konto, servicekonto eller anvisad värdepappersdepå förän den 28 november 2014 kan innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier över börsen från och med den dag då handeln i aktien påbörjats utan först när aktierna finns tillgängliga på anvisat VP-konto, servicekonto eller anvisad värdepappersdepå.

Innehåll

Sammanfattning	2	Styrelse, koncernledning och revisor	87
Risikfaktorer	9	Bolagsstyrning	90
Inbjudan till förvärv av aktier i Thule Group	18	Aktiekapital och ägarförhållanden	94
Bakgrund och motiv	20	Bolagsordning	99
Villkor och anvisningar	22	Legala frågor och kompletterande information	100
Marknadsöversikt	27	Vissa skattefrågor i Sverige	103
Verksamhetsbeskrivning	41	Överlåtelsebegränsningar	104
Utvald historisk finansiell information	64	Historisk finansiell information	107
Kommentarer till den finansiella utvecklingen	73	Adresser	148
Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information	85		

Erbjudandet i sammandrag

Prisintervall

64–74 SEK per aktie

Anmälningssperiod för allmänheten

14–24 november 2014

Offentliggörande av försäljningspris

26 november 2014

Första dag för handel i Thule Groups aktier

26 november 2014

Likviddag

28 november 2014

Övrig information

Kortnamn:

THULE

ISIN-kod:

SE0006422390

Finansiell information

Bokslutskommuniké 2014 12 februari 2015

Delårsrapport januari–mars 2015 29 april 2015

Årsstämma 2015 29 april 2015

Delårsrapport januari–juni 2015 22 juli 2015

Delårsrapport januari–september 2015 4 november 2015

VISSA DEFINITIONER

I detta prospekt används följande definitioner:

Bolaget eller Thule Group

avser Thule Group AB (publ), org.nr 556770-6311, eller Thule Group AB (publ) och dess dotterbolag, beroende på sammanhanget.

CAD, CNY, EUR, GBP, PLN, SEK, USD

avser kanadensiska dollar, kinesisk renminbi, euro, brittiska pund, polska zloty, svenska kronor respektive amerikanska dollar. **M** avser miljoner.

Danske Bank

avser Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial.

DNB Markets

avser DNB Markets, del av DNB Bank ASA, filial Sverige.

Erbjudandet

avser erbjudandet enligt detta prospekt.

Euroclear Sweden

avser Euroclear Sweden AB.

Goldman Sachs

avser Goldman Sachs International.

Huvudägaren eller Nordic Capital

avser, beroende på sammanhanget, Nordic Capital Fond VI¹⁾ och/eller Nordic Capital Fond VII²⁾ och/eller deras respektive indirekt helägda dotterbolag NC Outdoor VI AB och NC Outdoor VII AB, största aktieägare i Thule Group.

Joint Bookrunners

avser Joint Global Coordinators och Morgan Stanley.

Joint Global Coordinators

avser Goldman Sachs och Nordea.

Managers

avser Goldman Sachs, Nordea, Morgan Stanley, Danske Bank och DNB Markets.

Morgan Stanley

avser Morgan Stanley & Co. International plc.

Nasdaq Stockholm

avser NASDAQ OMX Stockholm AB.

Nordea

avser Nordea Bank AB (publ).

1) Nordic Capital VI Limited som general partner i Nordic Capital VI Alpha, L.P. och Nordic Capital VI Beta, L.P. tillsammans med närstående medinvesteringsbolag.

2) Nordic Capital VII Limited som general partner i Nordic Capital VII Alpha, L.P. och Nordic Capital VII Beta, L.P. tillsammans med närstående medinvesteringsbolag.

› Sammanfattning

Prospektsammanfattningar består av informationskrav uppställda i "punkter". Punkterna är numrerade i avsnitten A–E (A. 1–E. 7).

Sammanfattningen i detta prospekt innehåller alla de punkter som krävs i en sammanfattning för aktuell typ av värdepapper och emittent. Eftersom vissa punkter inte är tillämpliga för alla typer av prospekt kan det dock finnas luckor i punkternas numrering.

Även om det krävs att en punkt inkluderas i sammanfattningen för aktuell typ av värdepapper och emittent, är det möjligt att ingen relevant information kan ges rörande punkten. Informationen har då ersatts med en kort beskrivning av punkten tillsammans med angivelsen "ej tillämplig".

Avsnitt A – Introduktion och varningar

A.1	<i>Introduktion och varningar</i>	Denna sammanfattning bör betraktas som en introduktion till prospektet. Varje beslut om att investera i värdepapperen ska baseras på en bedömning av prospektet i dess helhet från investerarens sida. Om yrkande avseende uppgifterna i prospektet anförs vid domstol, kan den investerare som är kärande i enlighet med medlemsstaternas nationella lagstiftning bli tvungen att svara för kostnaderna för översättning av prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds. Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som tagit fram sammanfattningen, inklusive översättningar därav, men endast om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller oförenlig med de andra delarna av prospektet eller om den inte, tillsammans med andra delar av prospektet, ger nyckelinformation för att hjälpa investerare när de överväger att investera i sådana värdepapper.
A.2	<i>Samtycke till användning av prospektet</i>	Ej tillämplig. Finansiella mellanhänder har inte rätt att använda prospektet för efterföljande återförsäljning eller slutlig placering av värdepapper.

Avsnitt B – Emittent

B.1	<i>Firma och handelsbeteckning</i>	Bolagets firma (tillika handelsbeteckning) är Thule Group AB (publ).
B.2	<i>Säte och bolagsform</i>	Styrelsen har sitt säte i Malmö kommun. Bolaget bildades i Sverige och är ett svenskt publikt aktiebolag, som regleras av aktiebolagslagen (2005:551).
B.3	<i>Huvudsaklig verksamhet</i>	Thule Group tillhandahåller produkter inom två segment; <i>Outdoor&Bags</i> och <i>Specialty</i>. Segmentet <i>Outdoor&Bags</i> är uppdelat i två regioner (<i>Europa och Övriga världen</i>¹⁾ samt <i>Amerika</i>). Däremot finns ingen regional uppdelning av segmentet <i>Specialty</i>. <i>Outdoor&Bags</i> innefattar följande produktkategorier och produktgrupper: <i>Sport&Cargo Carriers</i> (cykelhållare; takboxar och lastkorgar; takräcken; och hållare för vatten- och vintersport samt övriga hållare), <i>Bags for Electronic Devices</i> (kameraväskor; väskor och fodral för bärbara datorer, surfplattor, mobiltelefoner och annan mobil hemelektronik; och övriga väskor och fodral för hemelektronik), och <i>Other Outdoor&Bags</i> (husvagns- och husbilsprodukter; <i>Active with Kids</i>; och väskor för sport och resande). <i>Specialty</i> innefattar följande produktkategorier och produktgrupper: <i>Work Gear</i> (endast i Nordamerika – verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar) och <i>Snow Chains</i> (snökedjor för yrkesbruk och snökedjor för privatbilar). ¹⁾ Övriga världen avser resten av världen (dvs. Europa och Amerika ej inräknat).
B.4a	<i>Trender</i>	Marknaden för räcken och hållare för packning och sportutrustning och marknaden för övriga friluftssprodukter och väskor fortsatte att utvecklas positivt under perioden januari–september 2014. Marknaden för väskor för hemelektronik fortsatte att uppvisa trender som skiljde sig åt mellan de olika produktgrupperna, med en fortsatt god tillväxt för marknaden för väskor och fodral för bärbara datorer, surfplattor, mobiltelefoner och annan mobil hemelektronik och en fortsatt svagare utveckling för övriga produktgrupper.

B.5	Koncern	Thule Group AB (publ) är moderbolag i Thule Group som består av 22 verksamhetsdrivande enheter i 13 länder.																																																																																																																																										
B.6	Större aktieägare m.m.	I Sverige är den lägsta gränsen för anmälningspliktigt innehav (så kallad flaggning) fem procent av samtliga aktier eller av röstetalet för samtliga aktier. Nedan visas Bolagets aktieägare med innehav motsvarande minst fem procent av aktierna och rösterna per den 13 november 2014 (under antagande om att Aktiekonverteringen, Fondemissionen, den Riktade Nyemissionen och Aktieomfördelningen¹⁾ genomförts). Tabellen är vidare baserad på antagandet att priset i Erbjudandet fastställts till mittpunkten i prisintervallet. <table><tr><th>Aktieägare</th><th>Antal aktier</th><th>Andel aktier och röster, %</th></tr><tr><td>NC Outdoor VI AB</td><td>55 710 756</td><td>55,7</td></tr><tr><td>NC Outdoor VII AB</td><td>36 627 217</td><td>36,6</td></tr><tr><td>Övriga aktieägare</td><td>7 662 027</td><td>7,7</td></tr><tr><td>Totalt</td><td>100 000 000</td><td>100,0</td></tr></table> Nordic Capital kommer efter Erbjudandet att äga minst 64,3 procent och högst 68,2 procent av aktierna i Thule Group beroende på i vilken utsträckning Övertilldelningsoptionen utnyttjas. Detta innebär att Nordic Capital även fortsättningsvis kommer att ha ett betydande inflytande över Thule Group och de flesta beslut som kräver godkännande av Thule Groups aktieägare. 1) Se "Aktiekapital och ägarförhållanden – Aktiekonvertering m.m. i samband med Erbjudandet".	Aktieägare	Antal aktier	Andel aktier och röster, %	NC Outdoor VI AB	55 710 756	55,7	NC Outdoor VII AB	36 627 217	36,6	Övriga aktieägare	7 662 027	7,7	Totalt	100 000 000	100,0																																																																																																																											
Aktieägare	Antal aktier	Andel aktier och röster, %																																																																																																																																										
NC Outdoor VI AB	55 710 756	55,7																																																																																																																																										
NC Outdoor VII AB	36 627 217	36,6																																																																																																																																										
Övriga aktieägare	7 662 027	7,7																																																																																																																																										
Totalt	100 000 000	100,0																																																																																																																																										
B.7	Utvald historisk finansiell information	Den utvalda historiska finansiella informationen i sammandrag som redovisas nedan har hämtats från Thule Groups reviderade koncernräkenskaper för räkenskapsåren 2013, 2012 och 2011, upprättade i enlighet med International Financial Reporting Standards sådana de antagits av europeiska unionen ("IFRS-EU"). Den utvalda finansiella informationen i sammandrag nedan för perioderna januari–september 2013 och 2014 har hämtats från Thule Groups oreviderade finansiella delårsinformation för perioden januari–september 2014, och har tagits fram i enlighet med IFRS-EU, och har granskats av Bolagets revisor. Den finansiella informationen för åren 2013, 2012 och 2011 har omarbetats jämfört med officiella årsredovisningar i enlighet med IFRS 5 <i>Verksamheter under avveckling</i>. Koncernens resultaträkning <table><tr><th>MSEK</th><th>jan-sep 2014</th><th>jan-sep 2013</th><th>2013</th><th>2012</th><th>2011</th></tr><tr><td colspan="6">Kvarvarande verksamheter</td></tr><tr><td>Nettoomsättning</td><td>3 717</td><td>3 406</td><td>4 331</td><td>4 362</td><td>4 122</td></tr><tr><td>Kostnad för sålda varor</td><td>–2 221</td><td>–2 097</td><td>–2 715</td><td>–2 704</td><td>–2 562</td></tr><tr><td>Bruttoresultat</td><td>1 495</td><td>1 310</td><td>1 616</td><td>1 658</td><td>1 560</td></tr><tr><td>Övriga rörelseintäkter</td><td>5</td><td>7</td><td>10</td><td>10</td><td>2</td></tr><tr><td>Försäljningskostnader</td><td>–637</td><td>–596</td><td>–797</td><td>–790</td><td>–706</td></tr><tr><td>Administrationskostnader</td><td>–214</td><td>–220</td><td>–301</td><td>–323</td><td>–318</td></tr><tr><td>Övriga rörelsekostnader</td><td>–30</td><td>–17</td><td>–14</td><td>–29</td><td>–21</td></tr><tr><td>Rörelseresultat</td><td>619</td><td>484</td><td>514</td><td>526</td><td>518</td></tr><tr><td>Finansiella intäkter</td><td>11</td><td>67</td><td>94</td><td>72</td><td>15</td></tr><tr><td>Finansiella kostnader</td><td>–226</td><td>–106</td><td>–196</td><td>–247</td><td>–411</td></tr><tr><td>Räntenetto kostnader/intäkter</td><td>–215</td><td>–39</td><td>–102</td><td>–175</td><td>–396</td></tr><tr><td>Resultat före skatt</td><td>405</td><td>445</td><td>413</td><td>351</td><td>122</td></tr><tr><td>Skatter</td><td>–105</td><td>–94</td><td>–114</td><td>–102</td><td>27</td></tr><tr><td>Resultat från kvarvarande verksamheter</td><td>300</td><td>351</td><td>299</td><td>249</td><td>149</td></tr><tr><td colspan="6">Avvecklade verksamheter</td></tr><tr><td>Nettoresultat från avvecklade verksamheter</td><td>–368</td><td>41</td><td>–237</td><td>22</td><td>71</td></tr><tr><td>Årets/periodens resultat</td><td>–69</td><td>393</td><td>62</td><td>271</td><td>220</td></tr><tr><td colspan="6">Årets/periodens resultat hänförligt till:</td></tr><tr><td>Aktieägare i Moderbolaget</td><td>–69</td><td>390</td><td>61</td><td>268</td><td>220</td></tr><tr><td>Innehav utan bestämmande inflytande</td><td>0</td><td>3</td><td>1</td><td>3</td><td>0</td></tr><tr><td>Årets/periodens resultat</td><td>–69</td><td>393</td><td>62</td><td>271</td><td>220</td></tr></table>	MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011	Kvarvarande verksamheter						Nettoomsättning	3 717	3 406	4 331	4 362	4 122	Kostnad för sålda varor	–2 221	–2 097	–2 715	–2 704	–2 562	Bruttoresultat	1 495	1 310	1 616	1 658	1 560	Övriga rörelseintäkter	5	7	10	10	2	Försäljningskostnader	–637	–596	–797	–790	–706	Administrationskostnader	–214	–220	–301	–323	–318	Övriga rörelsekostnader	–30	–17	–14	–29	–21	Rörelseresultat	619	484	514	526	518	Finansiella intäkter	11	67	94	72	15	Finansiella kostnader	–226	–106	–196	–247	–411	Räntenetto kostnader/intäkter	–215	–39	–102	–175	–396	Resultat före skatt	405	445	413	351	122	Skatter	–105	–94	–114	–102	27	Resultat från kvarvarande verksamheter	300	351	299	249	149	Avvecklade verksamheter						Nettoresultat från avvecklade verksamheter	–368	41	–237	22	71	Årets/periodens resultat	–69	393	62	271	220	Årets/periodens resultat hänförligt till:						Aktieägare i Moderbolaget	–69	390	61	268	220	Innehav utan bestämmande inflytande	0	3	1	3	0	Årets/periodens resultat	–69	393	62	271	220
MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011																																																																																																																																							
Kvarvarande verksamheter																																																																																																																																												
Nettoomsättning	3 717	3 406	4 331	4 362	4 122																																																																																																																																							
Kostnad för sålda varor	–2 221	–2 097	–2 715	–2 704	–2 562																																																																																																																																							
Bruttoresultat	1 495	1 310	1 616	1 658	1 560																																																																																																																																							
Övriga rörelseintäkter	5	7	10	10	2																																																																																																																																							
Försäljningskostnader	–637	–596	–797	–790	–706																																																																																																																																							
Administrationskostnader	–214	–220	–301	–323	–318																																																																																																																																							
Övriga rörelsekostnader	–30	–17	–14	–29	–21																																																																																																																																							
Rörelseresultat	619	484	514	526	518																																																																																																																																							
Finansiella intäkter	11	67	94	72	15																																																																																																																																							
Finansiella kostnader	–226	–106	–196	–247	–411																																																																																																																																							
Räntenetto kostnader/intäkter	–215	–39	–102	–175	–396																																																																																																																																							
Resultat före skatt	405	445	413	351	122																																																																																																																																							
Skatter	–105	–94	–114	–102	27																																																																																																																																							
Resultat från kvarvarande verksamheter	300	351	299	249	149																																																																																																																																							
Avvecklade verksamheter																																																																																																																																												
Nettoresultat från avvecklade verksamheter	–368	41	–237	22	71																																																																																																																																							
Årets/periodens resultat	–69	393	62	271	220																																																																																																																																							
Årets/periodens resultat hänförligt till:																																																																																																																																												
Aktieägare i Moderbolaget	–69	390	61	268	220																																																																																																																																							
Innehav utan bestämmande inflytande	0	3	1	3	0																																																																																																																																							
Årets/periodens resultat	–69	393	62	271	220																																																																																																																																							

B.7	Utvald historisk finansiell information, forts.	Rapport över finansiell ställning i sammandrag				
		MSEK	30 sep 2014	30 sep 2013	31 dec 2013	31 dec 2012
		Tillgångar				
		Immateriella anläggningstillgångar	3 920	4 570	4 441	4 557
		Materiella anläggningstillgångar	529	880	891	883
		Långfristiga fordringar	4	6	5	6
		Uppskjutna skattefordringar	485	479	478	521
		Summa anläggningstillgångar	4 940	5 935	5 815	5 967
		Varulager	703	955	921	906
		Skattefordringar	9	13	15	16
		Kundfordringar	782	828	803	905
		Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	33	50	42	55
		Övriga fordringar	48	50	54	44
		Fordran närstående	293	0	0	0
		Likvida medel	719	383	385	433
		Tillgångar som innehas för försäljning	0	0	0	0
		Summa omsättningstillgångar	2 587	2 278	2 220	2 359
		Summa tillgångar	7 527	8 213	8 035	8 480
		Eget kapital och skulder				
		Eget kapital				
		Aktiekapital	0	0	0	0
		Övrigt tillskjutet kapital	1 034	1 034	1 034	1 034
		Reserver	-380	-660	-583	-611
		Balanserade vinstmedel inklusive nettoresultat	1 270	1 667	1 346	1 250
		Summa aktieägarnas eget kapital	1 924	2 041	1 797	1 673
		Innehav utan bestämmande inflytande	0	8	5	5
		Summa eget kapital	1 924	2 049	1 802	1 678
		Skulder				
		Långfristiga räntebärande skulder	4 323	4 566	4 436	4 759
		Pensionsavsättningar	134	141	135	173
		Uppskjutna skatteskulder	172	215	185	181
		Summa långfristiga skulder	4 628	4 923	4 756	5 113
		Kortfristiga räntebärande skulder	101	114	288	219
		Leverantörsskulder	382	460	511	632
		Skatteskulder	72	34	46	38
		Övriga skulder	21	22	28	20
		Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	324	558	532	560
		Avsättningar	74	54	72	66
		Skulder hänförliga till tillgångar som innehas för försäljning	0	0	0	0
		Summa kortfristiga skulder	975	1 242	1 477	1 535
		Summa skulder	5 603	6 165	6 233	6 648
		Summa eget kapital och skulder	7 527	8 213	8 035	8 480
		Kassaflöde i sammandrag				
		MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012
		Kassaflöde från den löpande verksamheten	432	284	390	424
		Kassaflöde från investeringsverksamheten	49	-127	-160	-134
		Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-152	-205	-274	-183
		Nettokassaflöde	329	-48	-44	107
		Likvida medel vid årets början	385	433	433	340
		Effekt av valutakurser på likvida medel	5	-2	-4	-14
		Likvida medel vid årets slut	719	383	385	433

B.7	Utvald historisk finansiell information, forts.	Nyckeltal och data per aktie					
		MSEK	jan–sep 2014	jan–sep 2013	2013	2012	2011
		Nettoomsättning	3 717	3 406	4 331	4 362	4 122
		Organisk nettoomsättningstillväxt (%)	9,1 %	–0,5 %	–0,7 %	2,8 %	–0,1 %
		Justerat bruttoreultat	1 499	1 346	1 664	1 663	1 566
		Justerad bruttomarginal (%)	40,3 %	39,5 %	38,4 %	38,1 %	38,0 %
		Justerat EBITDA	694	585	644	618	599
		Justerad EBITDA-marginal (%)	18,7 %	17,2 %	14,9 %	14,2 %	14,5 %
		Justerat operationellt EBIT	650	543	588	560	545
		Justerad operationell EBIT-marginal (%)	17,5 %	15,9 %	13,6 %	12,8 %	13,2 %
		Nettoreultat från kvarvarande verksamheter	300	351	299	249	149
		Resultat per aktie från kvarvarande verksamheter, före och efter utspädning, SEK	6,70	7,90	6,70	5,60	3,40
		Omräknat resultat per aktie från kvarvarande verksamheter, före och efter utspädning, SEK ¹⁾	3,55	4,16	3,54	2,95	1,76
1) Omräknat resultat per aktie från kvarvarande verksamheter är för samtliga perioder ovan baserat på antalet utestående aktier per dagen för detta prospekt, 44 737 320, och beaktar även Fondemissionen av 39 754 868 aktier, vilken förväntas registreras vid Bolagsverket omkring den 26 november 2014 (se "Aktiekapital och ägarförhållanden – Aktiekonvertering och riktad nyemission i samband med Erbjudandet"), sammanlagt 84 492 188 aktier.							
Utöver att Bolaget efter den 30 september 2014 har beslutat om en sammanläggning av aktier, Aktiekonverteringen, den Riktade Nyemissionen, Fondemissionen till befintliga aktieägare i samband med Erbjudandet (se "Aktiekapital och ägarförhållanden") samt ingått avtal om Kreditfaciliteterna (se "Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information – Kapitalstruktur i samband med noteringen"), har det inte inträffat några väsentliga förändringar av Thule Groups finansiella ställning eller ställning på marknaden sedan den 30 september 2014.							
B.8	Utvald proforma-redovisning	Ej tillämplig. Prospektet innehåller inte någon proformaredovisning.					
B.9	Resultatprognos	Ej tillämplig. Prospektet innehåller inte någon resultatprognos eller beräkning av förväntat resultat.					
B.10	Revisionsanmärkning	Ej tillämplig. Revisionsanmärkningar saknas.					
B.11	Otillräckligt rörelsekapital	Ej tillämplig. Det är Thule Groups bedömning att rörelsekapitalet är tillräckligt för de aktuella behoven under den kommande tolv månadersperioden.					

Avsnitt C – Värdepapper

C.1	<i>Värdepapper som erbjuds</i>	Aktier i Thule Group (ISIN-kod SE0006422390).
C.2	<i>Denominering</i>	Aktierna är denominerade i svenska kronor, SEK.
C.3	<i>Antal aktier i emittenten</i>	Thule Groups registrerade aktiekapital per dagen för detta prospekt uppgår till 500 000 SEK, fördelat på 44 737 320 aktier. Samtliga aktier är fullt inbetalda. Varje aktie har ett kvotvärde om cirka 0,01118 SEK. Efter genomförandet av Erbjudandet och de emissioner som har beslutats att genomföras i samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer Bolagets registrerade aktiekapital uppgå till 1 117 635,12 SEK, fördelat på 100 miljoner aktier med ett kvotvärde om cirka 0,01118 SEK. Emissionerna avses registreras av Bolagsverket omkring den 26 november 2014.
C.4	<i>Rättigheter som sammanhänger med värdepapperna</i>	Varje aktie berättigar till en röst på bolagsstämma. Beslutar Bolaget att genom kontant- eller kvittningsemission ge ut nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt till teckning i förhållande till det antal aktier de förut äger. Samtliga aktier medför lika rätt till andel i Bolagets vinst och till eventuellt överskott vid likvidation. Beslut om vinstutdelning fattas av bolagsstämman och utbetalas genom Euroclear Swedens försorg. Rätt till utdelning tillkommer den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen för utdelningen är registrerad som innehavare av aktier i den av Euroclear Sweden förda aktieboken.
C.5	<i>Inskränkningar i den fria överlåtbarheten</i>	Ej tillämplig. Aktierna är inte föremål för inskränkningar i den fria överlåtbarheten.
C.6	<i>Upptagande till handel</i>	Thule Group har ansökt om upptagande av Bolagets aktier till handel på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 8 oktober 2014 beslutat att uppta Thule Group till handel på Nasdaq Stockholm under förutsättning att bl.a. spridningskravet för Bolagets aktie uppfylls senast på noteringsdagen. Beräknad första dag för handel är den 26 november 2014.

C.7	<i>Utdelningspolicy</i>	Styrelsen har antagit en utdelningspolicy enligt vilken utdelning ska uppgå till minst 50% av nettovinsten över tid med hänsyn tagen till målet för kapitalstrukturen definierat som nettoskuld i relation till EBITDA (justerat för jämförelsestörande poster) om ungefär 2,5x. Vid fastställande av utdelning ska styrelsen vidare beakta ytterligare faktorer såsom Bolagets framtidsutsikter, investeringsbehov, likviditet och tillväxtmöjligheter samt allmänna ekonomiska och affärsmässiga förhållanden.
------------	-------------------------	--

Avsnitt D – Risker

D.1	<i>Huvudsakliga risker relaterade till emittenten eller branschen</i>	En investering i Thule Groups aktier är förknippad med olika risker. Innan ett investeringsbeslut fattas är det viktigt att noggrant analysera riskfaktorena som anses vara väsentliga för Bolagets och dess aktiers framtida utveckling. Dessa risker inkluderar bl.a. följande huvudsakliga bransch- och verksamhetsrelaterade risker. Makroekonomiska faktorer: Thule Group bedriver affärsverksamhet på ett stort antal marknader i världen och påverkas av allmänna ekonomiska, finansiella och politiska förhållanden på en global nivå. Efterfrågan på Thule Groups produkter är beroende av bl.a. allmänna makroekonomiska förhållanden och påverkas främst av utvecklingen inom sport- och fritidsbranschen. Globala ekonomiska förhållanden och negativa förändringar inom ekonomierna i Europa, USA och världen i dess helhet kan därför få en negativ inverkan på Thule Group. Osäkerheter rörande ekonomiska framtidsutsikter, inklusive politisk oro, som påverkar konsumenternas köpvänor kan få en väsentlig negativ inverkan på konsumenternas köp av Thule Groups produkter. Konkurrens: Thule Groups bransch karakteriseras av priskonkurrens och andra former av konkurrens, inklusive vad avser produktutveckling, design, kvalitet och serviceutbud. Dessutom kan konkurrenters affärsutveckling medföra att kunderna i högre grad än tidigare kan komma att föredra produkter som konkurrerar med Thule Groups produktutbud. Ökad konkurrens kan också få en negativ inverkan på Thule Groups nuvarande marginaler. Råvarupriser m.m.: Thule Group är exponerad för fluktuationer i marknadspriset för vissa råvaror. Detta gäller i synnerhet för plast, aluminium och stål samt energi som Thule Group använder vid produktion och tillverkning av produkter som Thule Group köper in, samt priset på drivmedel som används för distribution och transport av produkterna. Ökningar av dessa priser kan påverka priset som Thule Group betalar för att köpa in sina produkter samt Thule Groups tillverkningskostnad och följaktligen Thule Groups kostnad för sålda varor. Produktansvar och återkallelser: Thule Group kan bli föremål för produktansvarsanspråk och andra anspråk om produkterna som köps in och produceras är defekta eller orsakar person- eller egendomsskada. Person- eller egendomsskador på grund av en defekt eller en produkt som inte motsvarar kvalitetsstandarder kan få en negativ effekt på Thule Groups varumärken och finansiella ställning. Thule Group kan också tvingas återkalla produkten. Det finns även en risk att produktansvarsanspråk och återkallelser inte till fullo täcks av Thule Groups försäkringsskydd. Valutarisker: Valutaexponering uppkommer i samband med inköp och försäljning av varor och tjänster i andra valutor än respektive dotterbolags lokala valuta (transaktionsexponering) samt omräkning av dotterbolagens balans- och resultaträkning i utländska valutor till SEK (omräkningsexponering). Eftersom Bolagets intäkter till stor del genereras utanför Sverige kan effekterna på koncernens konsoliderade resultaträkning bli betydande. I samband med omräkning av de utländska dotterbolagens nettotillgångar till SEK finns det en risk för att växelkursförändringar påverkar den konsoliderade koncernbalansräkningen. Det finns ytterligare bransch- och verksamhetsrelaterade risker (inklusive legala och finansiella risker) och det kan även finnas risker som för närvarande inte är kända för Thule Group.
D.3	<i>Huvudsakliga risker relaterade till värdepapperna</i>	De huvudsakliga riskerna relaterade till aktien och Erbjudandet inkluderar bl.a. allmänna aktie-relaterade risker (risk och risktagande är en oundviklig del av aktieäggande, eftersom en investering i aktier både kan komma att stiga och sjunka i värde är det inte säkert att en investerare kommer att få tillbaka det satsade kapitalet), en aktiv, likvid och fungerande marknad (före Erbjudandet finns det inte någon publik marknad för Thule Groups aktier och det finns en risk att en aktiv och likvid marknad inte kommer att utvecklas eller, om den utvecklas, att den inte kommer att bestå efter Erbjudandets genomförande), framtida utdelning (storleken på eventuella framtida utdelningar är beroende av Thule Groups möjlighet att lämna utdelning till sina aktieägare beror på Bolagets framtida intjäning, finansiella ställning, kassaflöden, behov av rörelsekapital, investeringskostnader och andra faktorer) och ägare med betydande inflytande (Nordic Capital kommer även efter Erbjudandet ha ett betydande inflytande över Thule Group och beslut som kräver godkännande av Thule Groups aktieägare).

Avsnitt E – Erbjudande

E.1	<i>Emissionsbelopp och emissionskostnader</i>	Erbjudandet omfattar befintliga aktier i Thule Group, vilket innebär att Thule Group inte tillförs några medel genom Erbjudandet. Det totala värdet av Erbjudandet uppgår baserat på prisintervallet enligt E.3 nedan till ca 1 670–2 220 MSEK beroende på om övertilldelningsoptionen enligt E.3 nedan utnyttjas till fullo. Kostnaderna för Erbjudandet beräknas uppgå till ca 24 MSEK.
E.2a	<i>Motiv och användning av emissionslikviden</i>	Styrelsen och Thule Groups koncernledning gör, tillsammans med Nordic Capital, bedömningen att nu är en lämplig tidpunkt för en notering av Thule Group. Thule Group har etablerat en stabil plattform och har fortsatt potential för betydande framtida tillväxt och förbättrade resultat under kommande år. Erbjudandet och noteringen kommer att bredda Bolagets aktieägarbas och ge Thule Group tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket bedöms främja Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling. Styrelsen och Thule Groups koncernledning anser, tillsammans med Nordic Capital, att Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier är ett logiskt och viktigt steg i Thule Groups utveckling, som ytterligare kommer att öka kännedomen om Thule Group och dess verksamhet.
E.3	<i>Erbjudandets former och villkor</i>	Erbjudandet Erbjudandet riktar sig till institutionella investerare¹⁾; och till allmänheten i Sverige.²⁾ Erbjudandet omfattar 26 086 957 aktier i Thule Group, motsvarande ca 26,1 procent av det totala antalet aktier i Bolaget. Övertilldelningsoption För att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet har Huvudägaren åtagit sig att, på begäran av Joint Bookrunners, sälja ytterligare aktier motsvarande högst 15,0 % av antalet aktier som omfattas av Erbjudandet, motsvarande högst 3 913 043 aktier, vilket motsvarar cirka 3,9 % av det totala antalet aktier i Bolaget. Anbudsförfarande För att uppnå en marknadsmässig prissättning av de aktier som erbjuds kommer institutionella investerare ges möjlighet att delta i en form av anbudsförfarande genom att lämna intresseanmälningar (så kallad book-building). Anbudsförfarandet inleds den 14 november 2014 och pågår till och med den 25 november 2014. Priset per aktie i Erbjudandet kommer att fastställas genom den orderbok som byggs i detta anbudsförfarande. Anbudsförfarandet för institutionella investerare kan komma att avbrytas tidigare än det datum som anges i detta Prospekt. Eventuellt meddelande om att anbudsförfarandet avbrutits kommer att lämnas genom pressmeddelande. Priset i Erbjudandet Priset i Erbjudandet förväntas komma att fastställas inom intervallet 64–74 kronor per aktie. Thule Groups styrelse och Huvudägaren har fastställt prisintervallet i samråd med Joint Bookrunners, baserat på ett förväntat investeringsintresse från institutionella investerare. Priset i Erbjudandet till allmänheten kommer dock inte att överstiga 74 kronor per aktie. Courtage utgår ej. Det slutliga fastställda priset i Erbjudandet kommer att offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 26 november 2014. Tilldelning Beslutet om tilldelning av aktier fattas av Huvudägaren i samråd med Joint Bookrunners varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten i Sverige för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Thule Groups aktier på Nasdaq Stockholm. Villkor för erbjudandets fullföljande Erbjudandet är villkorat av att Huvudägaren, Thule Group, Goldman Sachs, Nordea, Morgan Stanley, Danske Bank och DNB Markets träffar avtal om placering av aktier i Thule Group, vilket förväntas äga rum omkring den 25 november 2014, samt att vissa villkor i avtalet uppfylls och att avtalet inte sägs upp. Om ovan angivna villkor ej uppfylls och om avtalet sägs upp kan Erbjudandet avbrytas. I sådant fall kommer vare sig leverans av eller betalning för aktier genomföras under Erbjudandet. 1) Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 20 000 aktier. 2) Till allmänhet räknas privatpersoner och juridiska personer i Sverige som anmäler sig för förvärv av högst 20 000 aktier.

E.4	<i>Intressen som har betydelse för erbjudandet</i>	Goldman Sachs och Nordea tillhandahåller finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget och Huvudägaren i samband med Erbjudandet, för vilka de kommer att erhålla sedvanlig ersättning. Därutöver kan Huvudägaren välja att betala en diskretionär avgift till Goldman Sachs och Nordea. Den totala ersättningen kommer att vara beroende av Erbjudandets framgång. Från tid till annan kommer dessa rådgivare (samt till dem närstående företag) att tillhandahålla tjänster, inom den ordinarie verksamheten och i samband med andra transaktioner, till Huvudägaren och till Huvudägaren närstående parter. Vidare är Nordea, Danske Bank och DNB Bank ASA, filial Sverige långgivare till Bolaget enligt SFA-avtalet och efter Erbjudandet kommer Nordea och DNB Bank ASA, filial Sverige att vara långgivare till ett till Huvudägaren närstående bolag samt panthavare i alla Huvudägarens rättigheter i Bolagets aktier. I samband med avyttringen av Bolagets Towing-verksamhet avser Nordea och DNB Bank ASA, filial Sverige, eller till dem närstående bolag, ingå en lånefacilitet för att säkerställa finansiering för den verksamheten. Thule Groups CFO Lennart Mauritzson är berättigad till en bonus från Thule Group på 1 MSEK efter skatt, som utfaller i samband med att Bolaget noteras på Nasdaq Stockholm, under förutsättning att han förvärvar teckningsoptioner i det aktierelaterade incitamentsprogram som beskrivs i detta prospekt till ett sammanlagt värde som minst motsvarar 2 MSEK.
E.5	<i>Säljare av värdepapperna och lock up-avtal</i>	Huvudägaren¹⁾ är säljare av aktierna. Huvudägaren, aktieägande styrelseledamöter, vissa aktieägande anställda i Thule Group, däribland Bolagets ledande befattningshavare, samt vissa tidigare anställda och styrelseledamöter, kommer att åta sig, med vissa förbehåll, att inte sälja sina respektive innehav under en viss tid efter att handeln på Nasdaq Stockholm har inletts ("Lock up-perioden"). Lock up-perioden för Huvudägaren kommer att vara 180 dagar. Lock up-perioden för aktieägande styrelseledamöter, vissa aktieägande anställda i Thule Group, däribland ledande befattningshavare, kommer att vara 360 dagar och för vissa tidigare anställda och styrelseledamöter 180 dagar. 1) Med "Huvudägaren" avses här NC Outdoor VI AB och NC Outdoor VII AB.
E.6	<i>Utspädningseffekt</i>	Ej tillämplig. Erbjudandet för inte med sig någon utspädningseffekt (se E.3 ovan angående antal aktier i Erbjudandet och deras andel av det totala antalet aktier och röster i Thule Group).
E.7	<i>Kostnader som åläggs investeraren</i>	Ej tillämplig. Emittenten ålägger inte investerare några avgifter eller skatter.

➤ Riskfaktorer

En investering i Thule Groups aktier är förenad med olika risker. Innan ett investeringsbeslut fattas är det viktigt att noggrant analysera de riskfaktorer som anses vara väsentliga för Bolagets och dess aktiers framtida utveckling. Utan särskild ordning följer nedan en beskrivning av riskfaktorer av betydelse för Thule Group. Det gäller riskfaktorer avseende såväl Thule Group och branschen som risker förenade med aktierna och Erbjudandet. Vissa risker ligger utanför Bolagets kontroll. Nedanstående beskrivning gör inte anspråk på att vara fullständig och det är inte möjligt att förutse och i detalj beskriva alla tänkbara riskfaktorer. I tillägg till detta avsnitt ska investerare även ta hänsyn till den övriga information som lämnas i prospektet i dess helhet. De risker och osäkerhetsfaktorer som anges nedan kan enskilt eller sammantaget få en väsentlig negativ inverkan på Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat. De kan också leda till att Thule Groups aktiekurs sjunker, vilket kan leda till att Thule Groups aktieägare helt eller delvis kan förlora sitt investerade kapital. Ytterligare faktorer som för närvarande inte är kända för Thule Group eller som Thule Group för närvarande anser inte utgöra risker kan också ha motsvarande negativ inverkan.

Risker relaterade till branschen och Thule Group

Efterfrågan på Thule Groups produkter är beroende av det allmänna ekonomiska klimatet och påverkas främst av utvecklingen inom sport- och fritidsbranschen

Thule Group bedriver affärsverksamhet på ett stort antal marknader i världen och påverkas, i likhet med andra företag, av allmänna ekonomiska, finansiella och politiska förhållanden på en global nivå. Thule Group tillverkar produkter främst inom sport- och fritidsbranschen, inklusive produkter för transport av utrustning avsedd för aktiva familjer, friluftsentusiaster och professionella utövare. Efterfrågan på Thule Groups produkter är beroende av bl.a. allmänna makroekonomiska förhållanden, t.ex. recession, inflation, deflation, allmän försvagning av detaljhandelsmarknaden och förändringar av konsumenternas köpkraft. Globala ekonomiska förhållanden och negativa förändringar inom ekonomierna i Europa, USA och världen i dess helhet, t.ex. utvecklingen av BNP, kan därför få en negativ inverkan på Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat. Exempelvis påverkade den hastigt försvagade bostadsmarknaden (dvs. nyproduktion av bostäder (*newly-built homes*) enligt definition från den amerikanska branschorganisationen National Association of Home Builders) i USA mellan 2007 och 2009 försäljningen inom produktkategorin *Work Gear* (vilken framför allt består av verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar som används av entreprenörer och mindre byggbolag) negativt. Osäkerheter rörande ekonomiska framtidsutsikter, inklusive politisk oro, som påverkar konsumenternas köpvänor kan få en väsentlig negativ inverkan på konsumenternas köp av Thule Groups produkter samt en negativ effekt på Thule Groups försäljnings- och bruttovinstmarginaler.

Marknaden för Thule Groups produkter är konkurrensutsatt

Thule Groups affärsverksamhet bedrivs på en konkurrensutsatt marknad. Thule Group har flera olika konkurrenter beroende på affärssegment och region. Branschen inom vilken Thule Group bedriver sin verksamhet karakteriseras av priskonkurrens och andra former av konkurrens, t.ex. produktutveckling, design, kvalitet och serviceutbud. Dessutom kan affärsutveckling genomförd av Thule Groups konkurrenter medföra att kunderna i högre grad än tidigare kan komma att föredra produkter som konkurrerar med Thule Groups nuvarande och framtida produktutbud. Ökad konkurrens kan också få en negativ inverkan på Thule Groups nuvarande marginaler. Särskilt inom marknaderna för *väskor för hemelektronik* och *väskor för sport och resande* är både inträdesbarriärer och behovet av investeringar för att starta konkurre-

rande verksamhet relativt låga. Thule Group kan därför komma att förlora försäljning till nyetablerade företag. Sådana omständigheter skulle kunna få en negativ inverkan på Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Efterfrågan på Thule Groups produkter är beroende av konsumenters efterfrågan på underliggande produkter

Thule Groups produktutbud omfattar produkter som kompletterar andra produkter som inte finns i Thule Groups eget utbud, vilka kan bli föråldrade på grund av den tekniska utvecklingen eller förändringar i konsumentbeteendet. Detta är särskilt relevant när det gäller produkter som *väskor för hemelektronik*. Exempelvis har Thule Group märkt en avsevärt minskad efterfrågan på sina produkter för kompaktkameror eftersom konsumenterna i allt större utsträckning använder andra produkter för att fotografera, t.ex. mobiltelefoner. Liknande förändringar i konsumenternas efterfrågan på underliggande produkter kan därför få en väsentlig negativ inverkan på Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Thule Group kan påverkas negativt av en dålig utveckling inom någon produktkategori

Thule Groups affärsstrategi innefattar utveckling av nya produktkategorier. Under senare delen av 2013 och under 2014 har Thule Group lanserat ett stort antal nya produkter i de båda kategorierna: *väskor för sport och resande* och *Active with Kids*. Det finns en risk att Thule Groups nuvarande och framtida expansion inom de olika produktkategorierna inte kommer att bli framgångsrik. Om så är fallet kan detta få en negativ inverkan på Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Thule Group kan påverkas negativt till följd av förvärv och avyttringar

Thule Groups strategi omfattar både organisk tillväxt och tillväxt genom förvärv. Förvärv kan exponera Thule Group för risker som bl.a. avser integration, försvagade relationerna till nyckelkunder, oförmåga att behålla nyckelpersoner liksom svårigheter och oförutsedda kostnader i samband med konsolidering av verksamheter. Det finns också en risk att integrationsprocessen kan ta längre tid än förväntat och att förväntade synergier helt eller delvis uteblir. Dessutom kan förvärv exponera Thule Group för okända förpliktelser. Om någon av dessa risker skulle bli verklighet i samband med framtida förvärv kan det ha en negativ inverkan på Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat. Genomförda och framtida avyttringar av verksamheter kan exponera

Thule Group för risker som bl.a. följer av villkoren för överlåtelsen av den berörda verksamheten, t.ex. garantier, skadeersättningar och utfästelser till förmån för köparen vad gäller den avyttrade verksamheten. Om någon av dessa risker relaterade till genomförda eller framtida avyttringar skulle materialiseras, kan det ha en negativ inverkan på Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Misslyckad geografisk expansion eller åtstramning kan påverka Thule Group negativt

Thule Group har historiskt sett genomfört ett antal förändringar av sina produktionsanläggningar, t.ex. omlokalisering eller nedläggning av produktionsanläggningar. Thule Group har också expanderat geografiskt för att stärka sin ställning och konkurrenskraft. Pågående eller framtida förändringar, t.ex. nedläggning, omlokalisering eller nyetablering kan försämra Thule Groups förhållande till anställda, leverantörer och kunder och kan medföra produktionsavbrott. Det finns en risk att sådana förändringar inte blir framgångsrika och dessa faktorer kan påverka Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt.

Försäljningen av snökedjor påverkas av variationer i vinterväderförhållanden

Thule Groups produktutbud omfattar *snökedjor*, vilket utgör en del av företagets segment *Specialty*. Marknaden för *snökedjor* är synnerligen väderberoende eftersom produktbehovet styrs av snöförhållandena på vägarna. Marknaden för *snökedjor* har en basförsäljning kopplad till platser där det finns ett konstant behov av produkten. Dessutom är denna marknad föremål för betydande volatilitet inom storstadsregionerna i karnländerna Italien, Frankrike, Österrike, Schweiz och Tyskland där man enligt lag måste ha snökedjor när det är snö på vägarna. Marknaden för *snökedjor* kan därför bli föremål för betydande volatilitet. 2013 minskade Thule Groups snökedjeverksamhet försäljningsvolymen med 50,3 % jämfört med 2012, framför allt till följd av mildare väder under 2013. Det milda vädret under vintern 2013/2014 har även påverkat försäljningen negativt för 2014, eftersom detaljhandlare har stora lager av *snökedjor* på grund av den lägre efterfrågan vintern under 2013/2014 och därmed köper mindre *snökedjor* inför vintersäsongen 2014/2015. Varierande väderförhållanden under vintern kan påverka Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt.

En ineffektiv leveranskedja och lagerhantering kan påverka Thule Groups resultat negativt

Lager utgör en stor del av Thule Groups tillgångar, vilka är kostsamma att flytta, förvara och hantera. En effektiv leveranskedja och lagerhantering är därför viktig för Thule Groups verksamhet. Ineffektivitet i lagerhanteringen (exempelvis fel eller försummelser i prognoser eller beställningar från Thule Group eller dess kunder) kan medföra ett överflödigt eller otillräckligt lager av en viss komponent eller komponentgrupp. I ett begränsat antal fall lagerför Thule Group en viss produkt för endast en eller några få kunders behov. Dessa kunder kanske inte accepterar, eller är juridiskt bundna att acceptera, ansvaret för överflödigt eller otillräckligt lager. Överflödiga lager utsätter alltså Thule Group för risken att lagret måste skrivas ned eller kasseras på grund av att Thule Group inte kunnat sälja lagret. Kostnader till följd av detta kan bli betydande och Bolaget riskerar att inte kunna få täckning för dessa kostnader från kunderna. Omvänt exponerar otillräckligt lager Thule Group för risken att behöva köpa produkter till högre priser för att kunna leverera i tid eller att tvingas betala höga kostnader för expressfrakt eller att betala straffavgifter för försenad leverans. En ineffektiv

leveranskedja och lagerhantering kan påverka Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt.

Prisökningar på plast, aluminium, stål och andra råmaterial såväl som på energi, drivmedel och arbetskostnader kan öka Thule Groups kostnad för sålda varor

Thule Group är exponerad för fluktuationer i marknadspriset för vissa råvaror. Detta gäller i synnerhet för plast, aluminium och stål samt energi som Thule Group använder vid produktion och tillverkning av produkter som Thule Group köper in, samt priset på drivmedel som används för distribution och transport av produkterna. Höjningar av dessa priser kan påverka priset som Thule Group betalar för att köpa in sina produkter samt Thule Groups tillverkningskostnad och följaktligen Thule Groups kostnad för sålda varor. Priserna på aluminium och stål var särskilt instabila 2011, även om de därefter har stabiliserats något. Kostnaderna för plast har förblivit relativt höga under de senaste tre åren jämfört med historiska nivåer.

En del av Thule Groups leverantörskontrakt avseende sådana råmaterial är indexberäknade, dvs. om marknadspriset för någon råvara ändras kommer Thule Groups inköpspris att öka eller minska. Den procentuella kostnaden för råmaterial i förhållande till de totala produktionskostnaderna sträcker sig från cirka 15 % till 40 % beroende på produktkategorier. Genomsnittet är cirka 35 %. Fluktuationer i råmaterialpriserna under de senaste tre åren har medfört förändringar på mellan 1 % och 6 % på Thule Groups totala produktionskostnader i de flesta produktkategorierna. Thule Group har klarat att kompensera några av dessa kostnadsökningar genom en förbättrad produktdesign och har i de flesta fall fört över dessa ytterligare kostnader på kunderna i form av höjt pris. Det finns dock en risk för att Thule Group inte kommer att kunna göra så också i framtiden. Om priserna på råmaterial fortsätter att vara instabila eller öka kan Thule Groups finansiella ställning och resultat i väsentlig grad påverkas.

Minskad tillgång på råmaterial eller en kraftig prishöjning vad avser dessa råmaterial kan också inverka på Thule Groups förmåga att producera och leverera produkter samt påverka Thule Groups marginaler och konkurrenskraft negativt. Prisstrukturen på råmaterial kan också påverka materialets, och i förlängningen produktens, konkurrenskraft jämfört med andra material eller produkter. Energi- och fraktkostnader, vilka i hög grad påverkar kostnaden för sålda varor. Höjningar av de globala råoljepriserna medför ofta högre energi- och fraktkostnader. Därutöver kan arbetskostnaderna i de länder där Thule Group köper in sina produkter öka Thule Groups kostnader för sålda varor. Vidare finns det en risk att Thule Group inte kommer att kunna kompensera höjda inköpspriser genom att höja priserna för de egna kunderna eller drabbas av förseningar eller restriktioner vid genomförandet av sådana åtgärder. Samtliga dessa faktorer kan påverka Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt.

Thule Group är exponerad för risk för produktionsstörning

Thule Groups produktion omfattar många olika processer där driftstopp och avbrott på varje nivå (till exempel på grund av maskinhaveri, arbetskonflikter, allvarlig störning i Bolagets IT-system, brand, svåra väderförhållanden eller naturkatastrofer) kan påverka Thule Groups förmåga att fullgöra sina förpliktelser mot kunderna negativt, vilket i sin tur kan medföra att kunderna använder andra leverantörer. Thule Groups kunder och leverantörer löper också dessa risker, vilka, om de inträffar, kan komma att få en negativ inverkan på Thule Group. Följaktligen kan produktionsstopp och produk-

tionsstörningar som påverkar Thule Group eller dess kunder och leverantörer få en negativ inverkan på Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Störningar i Thule Groups IT-system kan göra det svårt för Thule Group att köpa in, sälja och leverera sina produkter

Thule Groups distributionskedja och affärsprocesser är i hög grad automatiserade genom IT-system. Thule Group är särskilt beroende av sina IT-system för att köpa in, sälja och leverera produkter, fakturera sina kunder och hantera sitt automatiserade lager. IT-systemen är också ett viktigt hjälpmedel vid redovisning och finansiell rapportering liksom vid lager- och rörelsekapitalhantering. Även kortvariga störningar, till exempel till följd av uppgradering av befintliga IT-system och brister inom systemen som leder till funktionsstörningar, kan påverka Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt.

Thule Group kan påverkas negativt av produktansvarsanspråk eller andra produktrelaterade anspråk eller återkallelser

Thule Group kan bli föremål för produktansvarsanspråk och andra anspråk om produkterna som köps in och produceras är defekta, eller påstås vara defekta, eller orsakar, eller påstås ha orsakat, person- eller egendomsskada. Thule Group tillverkar till exempel lösningar för transport av utrustning i trafik och lösningar för transport av barn. Person- eller egendomsskador på grund av en defekt, en feldesignad eller felkonstruerad produkt som inte motsvarar godtagbara kvalitetsstandarder kan få en negativ effekt på Thule Groups varumärken, finansiella ställning och resultat. Om en produkt är defekt kan Thule Group också tvingas återkalla produkten. Dessutom kan Thule Group vara oförmögen att rikta motsvarande krav mot exempelvis sina egna leverantörer för att få kompensation från dem för skadestånd och relaterade kostnader. Det finns även en risk att produktansvarsanspråk, andra produktrelaterade anspråk och återkallelser inte till fullo kan täckas av Thule Groups försäkringsskydd.

2006 återkallade Hyundai Motor America ("HMA") Valley Towings släpvagnsdragkrokar (verksamhet som Thule Group sålde till företagsledningen under 2009). Thule Group är alltjämt exponerad för civilrättsligt ansvar hänförligt till återkallelsen av dessa produkter, fram till omkring juni 2024. Ledningen och Thule Groups externa juridiska ombud i USA uppskattar att utestående krav inte kommer att överstiga 1,6 MUSD. Thule Group har inte gjort några avsättningar med anledning av dessa krav.

Produktansvarsanspråk, garantikrav och återkallelser kan påverka Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt.

Thule Group kan påverkas negativt av att leverantörerna drabbas av ekonomiska, legala eller verksamhetsrelaterade problem, höjer priser, inte kan leverera enligt överenskommelse eller levererar produkter av undermålig kvalitet

För att kunna tillverka, sälja och leverera produkter är Thule Group beroende av externa leverantörer som håller överenskommelser gällande till exempel volym, kvalitet och leveranstid. Felaktiga, försenade eller uteblivna leveranser från leverantörerna kan i sin tur medföra att Thule Groups leveranser blir försenade, uppskjutna, ofullständiga eller felaktiga. Detta kan medföra minskad försäljning och ökade kostnader.

Thule Group kan påverkas negativt om leverantörerna drabbas av ekonomiska, legala eller verksamhetsrelaterade problem (till exempel arbetstagar konflikter, prishöjningar, oförmåga att leve-

ra enligt överenskommelse eller leverans av produkter av sämre kvalitet eller ersättningsprodukter som inte har kontrollerats på rätt sätt och därför kan vara av sämre kvalitet). Dessa faktorer kan medföra förlorad försäljning för Thule Group eller påverka Thule Groups förmåga att köpa in produkter i tid, till ett rimligt pris och leverera dem till kunderna. Om Thule Group måste köpa in produkter från en annan leverantör kan detta orsaka övergångsproblem och kräva förnyade produkt- och kvalitetskontroller.

Thule Group har ett stort antal leverantörer världen över vars verksamhet Thule Group inte har full insyn i eller kan kontrollera. Thule Group är därigenom utsatt för risken att leverantörer handlar på ett sätt som skadar Thule Group. Vidare kan det i händelse av tvist med leverantörer i vissa länder vara omöjligt för Thule Group att få skadestånd från sådan leverantör trots att Thule Group vinner tvisten i domstol eller skiljenämnd.

Samtliga dessa faktorer kan påverka Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt.

Om Thule Groups renommé skadas kan det leda till förlorad försäljning eller förlorade tillväxtmöjligheter för Thule Group

Thule Group är beroende av sitt renommé, vilket i sin tur beror på faktorer som produktdesign, produkternas distinkta karaktär, materialvalet vid tillverkning av produkterna, Thule Groups butikers image, kommunikation, inklusive annonsering, PR och marknadsföring samt Bolagets allmänna företagsprofil. Ett företags renommé är särskilt viktigt i förhållande till befintliga och nya kunder. Till exempel kan problem avseende kvalitet, produktansvar och säkerhet såväl som operativa och logistiska problem medföra att Thule Groups renommé skadas och till följd därav kan det bli svårare att behålla befintliga kunder eller få nya kunder. Skadas Thule Groups renommé kan det medföra förlorad försäljning eller förlorade tillväxtmöjligheter, vilket kan ha en negativ inverkan på Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Oförmåga att behålla och rekrytera kvalificerad personal och ledande befattningshavare kan påverka Thule Groups verksamhet negativt

Förmågan att attrahera och behålla kvalificerad personal och ledande befattningshavare är viktig för Thule Groups framtida verksamhet och affärsplan. Thule Group är särskilt beroende av sina ledande befattningshavare och av vissa anställda inom inköps- och försäljningsavdelningarna. Eftersom Bolaget har sin verksamhet inom en bransch där vissa segment har låga inträdesbarriärer, kan personalen på Thule Groups inköps- och försäljningsavdelningar ha den erfarenhet som krävs för att starta nya verksamheter eller gå över till konkurrenter och eventuellt ta med sig kunder från Thule Group. Detta gör det särskilt utmanande för Thule Group att behålla sådan personal. Om Thule Group inte kan attrahera eller behålla kvalificerad personal kan det påverka Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt.

Legala risker

Thule Group kan påverkas negativt av lokala affärsrisker, lokala lagar och regler i de länder där Thule Group bedriver verksamhet och i länder där Thule Group kan komma att etablera sig i framtiden

Thule Group verkar i en global affärsmiljö och är följaktligen exponerad för olika risker. Thule Group står till exempel inför risken att dess dotterbolags ledningar fattar beslut som inte överensstämmer med Thule Groups strategier eller som inte är fördelaktiga för alla bolag inom Thule Group. Thule Groups affärsverksamhet omfattas av lokala lagar och regler i de länder där Thule Group bedriver verk-

samhet, rapporterings- och tillståndsskyldighet i vissa länder samt av övergripande internationella regler. Lagar, policyer, åtgärder, kontroller eller andra handlingar från myndigheterna i de länder där Thule Group har sin verksamhet eller där Thule Group kan komma att förlägga sin verksamhet i framtiden kan begränsa Thule Groups verksamhet, fördröja eller hindra planerade investeringar, kräva ytterligare investeringar och leda till ökade kostnader och ytterligare åtaganden eller på annat sätt försämra Thule Groups finansiella resultat och kan i synnerhet hindra Thule Groups från nyetableringar. Etablering i nya länder på nya marknader, särskilt i utvecklingsländer, kan medföra oförutsedda kostnader på grund av till exempel dröjsmål att få verksamhetstillstånd, vilket kan få en negativ inverkan på Thule Groups intäkter och framtida affärsutveckling. Därutöver kan anställda vid Thule Groups dotterföretag och andra personer som är närstående till Thule Group ha vidtagit eller i framtiden komma att vidta åtgärder som är oetiska eller brottsliga (innefattande bl.a. brott mot tillämplig lagstiftning gällande korruption och mutor) eller på annat sätt strider mot Thule Groups nuvarande eller framtida interna riktlinjer och policyer, inklusive sådana som koncernen avser införa gällande efterlevnaden av tillämplig lagstiftning avseende mutor, sanktioner och exportkontroll i enlighet med internationell praxis.

Thule Groups verksamhet är utsatt för risker som sammanhänger med verksamheten, t.ex.:

- tullavgifter och -regler samt sanktioner för kringgående av reglerna;
- skillnader i, och oväntade förändringar av, regelsystem, innefattande lagar, regler och föreskrifter rörande miljö, hälsa och säkerhet, detalj- och stadsplaner samt arbetskraft;
- införande eller tillämpning av striktare produktkrav och standarder samt därtill hörande kostnader;
- exponering för olika rättsliga standarder och system för verkställighet samt kostnaden för att efterleva dessa standarder;
- att behöva förhålla sig till flera skattesystem, inklusive bestämmelser avseende interprissättning, källskatt och andra betalningar till eller från dotterbolag;
- att behöva förhålla sig till olika och, potentiellt överlappande, bestämmelser och regler (i synnerhet sådana som avser lagar avseende bekämpning av korruption och mutor);
- att behöva förhålla sig till olika export- och importkontroller;
- längre betalningstider för gäldenärer avseende kundfordringar och svårigheter att driva in utestående kundfordringar;
- tariffer, avgifter, exportkontroller, importrestriktioner och andra handelshinder;
- valutakontroller och begränsning vid återförande av kapital; och
- finansiell, politisk och social instabilitet i länder där Thule Group är verksam.

Thule Group kanske inte kan uppgradera, utveckla och införa system, policyer och rutiner för att på ett adekvat sätt hantera dessa risker eller följa gällande bestämmelser utan att ådra sig ytterligare betydande kostnader. Om några av dessa risker skulle inträffa kan de ha en negativ inverkan på Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Thule Group kanske inte kan skydda eller försvara sina immateriella rättigheter samt registrera nya varumärken eller immateriella rättigheter. Dessutom kan förfälskningar och tekniska kopior av Thule Groups produkter förekomma. Thule Group kan också anses ha gjort intrång i andras immateriella rättigheter

Thule Group innehar ett antal egna och gemensamma varumärken och andra immateriella rättigheter, inklusive varumärket Thule och designrättigheter. Vidare kan Thule Group komma att utveckla

egna och gemensamma produkter och tekniska lösningar som är patenterade eller skyddade på annat sätt. Risk föreligger att Thule Group inte kan vidmakthålla beviljade varumärken och andra immateriella rättigheter eller att registreringsansökningar inte beviljas. Om Thule Group inte lyckas skydda och vidmakthålla sina immateriella rättigheter kan det påverka Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt.

På detaljhandelsmarknaden för vissa av Thule Groups produkter förekommer förfälskningar och andra varumärkesintrång såväl som tekniska kopior. Omfattande förekomst av förfälskade produkter på marknaden kan få en negativ inverkan på både försäljningen och tillverkarens varumärke. Dessutom kan förekomsten av tekniska kopior av Thule Groups produkter, dvs. intrång i Thule Groups patent- och designrättigheter, påverka Thule Group negativt. Trots att Thule Group lägger betydande resurser på att skydda sina immateriella rättigheter samt vidtar rättsliga åtgärder där detta bedöms lämpligt finns det en risk att åtgärder vidtagna av Thule Group inte blir framgångsrika eller tillräckliga. Lagstiftning och praxis avseende skydd av immateriella rättigheter varierar i hög grad från land till land och därför är Thule Groups rättigheter mer sårbara i vissa länder än andra. Om några av Thule Groups produkter utsätts för utbredd förfälskning, om det sker andra liknande varumärkesintrång eller om det finns ett stort antal tekniska kopior av Thule Groups produkter på marknaden, kan Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat påverkas negativt.

Dessutom föreligger risk att Thule Group gör sig skyldig till, eller påstås ha gjort sig skyldig till, intrång i andras immateriella rättigheter, vilket kan medföra kostnader för att antingen gå i svaromål eller förlita en tvist avseende intrång. I händelse av att Thule Group har gjort intrång i andras immateriella rättigheter kan det uppstå krav på att Thule Group ska utveckla alternativa produkter eller skaffa licenser. Detta kan påverka Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt.

Thule Group är exponerad för miljörisker

Thule Groups fyra huvudsakliga tillverkningsanläggningar ligger i Sverige, Polen, Italien och USA. Tillverkningen vid dessa anläggningar är föremål för miljöreglering och tillsyn. Trots att Thule Group anser sig uppfylla alla tillämpliga miljörelaterade lagar och regler finns det en risk att så inte är fallet. Marken på fastigheter som Thule Group äger kan ha förorenats av tidigare verksamhetsutövare och ägare. Ett exempel på detta är tillverkningsanläggningen i Italien som förorenats av tillverkningen innan Thule Group förvärfade det italienska bolaget som innehar anläggningen. Dessutom omfattar tillverkningen vid anläggningen i Italien ytbehandling. Ytbehandling har sannolikt större miljöpåverkan än produktionen vid Thule Groups andra tillverkningsenheter. Denna anläggning är därför föremål för fortlöpande granskning av de italienska myndigheterna. Hittills har Thule Group förelagts att avlägsna en tank från anläggningen på grund av kontaminering i anslutning till tanken samt att löpande undersöka marken i anslutning till tanken för att säkerställa att kontamineringen orsakats av den avlägsnade tanken. Efter kontakter med de italienska myndigheterna kommer Thule Group som en försiktighetsåtgärd att avlägsna ytterligare fem tankar från anläggningen. Thule Group har gjort avsättningar på omkring 107 000 EUR med anledning av denna försiktighetsåtgärd.

Enligt miljölagstiftning kan nuvarande och tidigare ägare av och verksamhetsutövare vid förorenade anläggningar bli ansvariga för sanering av dessa anläggningar utan beaktande av förorsakande av eller kännedom om föroreningen. Om inte Thule Group kan efterleva relevant miljölagstiftning och andra bestämmelser kan detta medföra böter och andra sanktioner. Thule Groups ansvar för kända och okända saneringskostnader och miljösanktioner skulle kunna få en väsentlig negativ effekt på Thule Groups verk-

samhet, finansiella ställning och resultat. Tillsynsmyndigheter kan också begära att Thule Group upphör med sin verksamhet, återkalla miljötillstånd samt besluta att inte förnya miljötillstånd som är nödvändiga för Thule Groups verksamhet.

Thule Group är exponerad för skatterelaterade risker

Thule Group bedriver verksamhet i många länder. Verksamheten – inklusive koncerninterna transaktioner – bedrivs i enlighet med Thule Groups förståelse eller tolkning av gällande skattelagar, skatteavtal och andra bestämmelser inom skattelagstiftningsområdet samt krav från berörda skattemyndigheter. Det kan emellertid visa sig att Thule Groups förståelse eller tolkning av förutnämnda lagar, avtal och andra bestämmelser inte är korrekt i alla avseenden. Dessutom kan skattemyndigheterna i de relevanta länderna göra bedömningar och fatta beslut som skiljer sig från Thule Groups förståelse eller tolkning av förutnämnda lagar, avtal och andra bestämmelser.

Skattemyndigheterna kan, i synnerhet vad avser koncerninterna transaktioner som inbegriper olika länder, göra andra bedömningar än Thule Group i fråga om tolkningen av ovannämnda lagar, avtal och andra bestämmelser eller villkoren för sådana transaktioner (interprissättningsfrågor). I Tyskland är Thule Group föremål för två skatterevisjoner omfattande dels räkenskapsåren 2005–2008 (med fokus på interprissättning vid gränsöverskridande koncerninterna transaktioner), dels räkenskapsåren 2009–2012 (befinner sig i ett tidigt skede där ingen slutlig omfattning eller preliminär bedömning ännu redovisats). I den första skatterevisjonen godkänner inte den tyska skattemyndigheten Thule Groups etablerade prissättning och har i sin bedömning angivit en ökning av skattebasen som skulle medföra cirka 15,5 MEUR i ytterligare skatter för Thule Group. Thule Group har bestridit denna bedömning och det pågår diskussioner med den tyska skattemyndigheten. Någon överenskommelse har ännu inte nåtts. Thule Groups har gjort avsättningar på 5 MEUR.

I Italien har de lokala skattemyndigheterna påfört källskatt på av Thule SpA erlagd ersättning för styrelserelaterade tjänster under räkenskapsåren 2007 och 2008. I första instans har utslaget gått bolaget emot, men bolaget har överklagat och vunnit framgång i andra instans avseende ersättning utbetalad 2007. Det finns ännu inget avgörande avseende utbetalningarna under 2008. Uppskattningsvis kommer skatter, straffavgifter och räntor i värsta fall att uppgå till 300 000 EUR om högsta instans skulle ändra utfallet i andra instans. Vidare har de italienska skattemyndigheterna påbörjat en skatterevisjon avseende räkenskapsåret 2009. Denna revision avser räntor på koncerninterna lån, källskatt på räntor och ersättning för styrelserelaterade tjänster, debiteringar av koncerngemensamma tjänster, den skattemässiga hanteringen av vissa kostnader och intäkter samt avdrag för ingående moms. Inget beslut har ännu fattats, men uppskattningsvis kommer skatter, straffavgifter och räntor i värsta fall att uppgå till 990 000 EUR. Avsättningar på omkring 350 000 EUR har gjorts.

Thule Groups skatteposition, både för tidigare och innevarande år, kan förändras till följd av beslut som fattas av berörda skattemyndigheter eller till följd av ändrade lagar, skatteavtal och andra bestämmelser. Sådana beslut eller ändringar, eventuellt retroaktiva, kan få en väsentlig negativ inverkan på Thule Groups intäkter och finansiella ställning.

I detta avseende kan det särskilt noteras att det för närvarande råder ökat politiskt tryck på att förändra det internationella skatteklimatet. I ljuset av *Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Action Plan*, som tagits fram av OECD och som stöds av EU, samt dess snabba utveckling finns det indikationer på att det finns stöd för en global skattekordinering mellan länder. Detta kan få stor inverkan på det internationella skatteklimat där Thule Group verkar.

Thule Group är exponerad för risker relaterade till avtal med leverantörer och kunder

I enlighet med rådande affärssed på de marknader där Thule Group är verksam är vissa avtal som Thule Group ingår med kunder och leverantörer informella och består huvudsakligen av prisöverenskommelser som omförhandlas med jämna mellanrum eller av köporder. Förnyelser av dessa avtal är inte formaliserade och de är i stor utsträckning beroende av affärsrelationerna med berörda kunder. Vid meningsskiljaktigheter mellan parterna om innehållet i deras avtal kan denna flexibilitet (som kan medföra att det är svårt att fastställa exakt vilka rättigheter och skyldigheter respektive part har) leda till invändningar, tvister eller konflikter vilka kan få en väsentlig negativ effekt på Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Thule Group är föremål för risker avseende konkurrenslagstiftning

Thule Group är föremål för konkurrenslag i de länder där man bedriver sin verksamhet. Kontraktsvillkor och prisöverenskommelser som används i Thule Groups verksamhet kan bli föremål för begränsningar enligt dessa konkurrenslag. Konkurrensmyndigheter har befogenhet att initiera förfaranden i efterhand och att kräva att en part ska upphöra med att tillämpa avtalsvillkor och priser som anses vara konkurrensbegränsande. Konkurrensmyndigheter har också befogenhet att bötfälla och påföra andra sanktioner om relevanta regelsystem inte följs.

Trots att Thule Group antagit interna riktlinjer för att säkerställa att konkurrenslagstiftning följs kan det ha förekommit tillfällen då sådan lagstiftning överträtts och sådana överträdelser kan komma att inträffa i framtiden. Om Thule Group inte kan säkerställa att gällande konkurrenslagstiftning följs kan Thule Group påverkas negativt av såväl sanktioner och rättsliga åtgärder som oförmåga att verkställa avtalsvillkor som anses vara konkurrensbegränsande.

Thule Groups starka ställning inom vissa marknader kan dessutom innebära att Thule Group anses ha ett väsentligt inflytande på sådana marknader. Sådant inflytande på en eller flera marknader kan medföra restriktioner på Thule Groups förmåga att till fullo implementera sina affärsstrategier på dessa marknader samt dess förmåga att växa genom förvärv.

Tvister, anspråk, utredningar och processer kan leda till att Thule Group måste betala skadestånd eller upphöra med viss verksamhet

Thule Group kan bli inblandade i tvister inom ramen för den normala affärsverksamheten och riskerar att bli föremål för civilrättsliga anspråk i processer rörande avtal, produktansvar, brister vid leverans av varor och tjänster (vad avser exponering för krav om återkallelse, se "– Thule Group kan påverkas negativt av produktansvarsanspråk eller andra produktrelaterade anspråk eller återkallelser." ovan). Därutöver kan bolag i Thule Group (eller sådana bolags befattningshavare, chefer, anställda eller närstående) bli föremål för brottsutredningar och regulatoriska utredningar samt processer avseende bl.a. miljö, skatt, konkurrens samt hälsa och säkerhet. Tvister, anspråk, utredningar och processer av dessa typer kan vara tidskrävande, störa den normala verksamheten, innefatta stora summor, påverka kundrelationer negativt och medföra såväl administrativa och/eller rättsliga sanktioner och åtgärder som betydande kostnader. Om sådana tvister, anspråk, utredningar och processer inträffar och bolag i Thule Group hålls ansvarigt finns det en risk att kraven inte till fullo täcks av Thule Groups försäkringsskydd. Framtida tvister, anspråk, utredningar och processer kan påverka Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt.

Finansiella risker

Thule Group kanske inte kan uppta finansiering på förmånliga villkor, om alls, eller uppfylla sina betalningsförpliktelser på grund av otillräcklig likviditet

Thule Group är exponerad för risken att inte kunna uppta nya lån, refinansiera lån eller uppfylla sina betalnings- och andra förpliktelser under befintliga lån på grund av otillräcklig likviditet. Även om Thule Group har tillgång till långfristig finansiering kan Thule Group i framtiden komma att bryta mot finansiella villkor och andra förpliktelser i kredit- och låneavtal på grund av den allmänna ekonomiska situationen och störningar på kapital- och kreditmarknaderna, vilket kan ha en negativ inverkan på Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat. Trots att Thule Groups finansiella ställning för närvarande betraktas som stabil kan Thule Group komma att behöva ytterligare finansiering. Möjligheten att ta upp ytterligare finansiering påverkas av ett antal faktorer, t.ex. marknadsförhållanden, allmän tillgång till lånefinansiering samt Thule Groups kreditvärdighet och kreditkapacitet. Störningar och osäkerhet på kapital- och kreditmarknaderna kan också begränsa möjligheterna för Thule Group att få tillgång till nödvändigt kapital för att bedriva sin verksamhet.

Exponering mot valutarisker kan påverka Thule Groups kassaflöde, resultat- och balansräkning

På grund av Thule Groups internationella verksamhet är Thule Group exponerad mot valutarisker. Med valutarisk avses risken för att växelkursförändringar får negativ inverkan på Thule Groups resultaträkning, balansräkning och/eller kassaflöde. Valutaexponering uppkommer i samband med inköp och försäljning av varor och tjänster i andra valutor än respektive dotterbolags lokala valuta (transaktionsexponering). De största exponeringarna är PLN/SEK (köpare av PLN) och EUR/SEK (säljare av EUR). Valutaexponering uppkommer också vid omräkning av dotterbolagens balans- och resultaträkning i utländska valutor till SEK (omräkningsexponering). Växelkursförändringar påverkar Thule Groups intäkter när resultaträkningarna från utländska dotterbolag omräknas till SEK. Eftersom Bolagets intäkter till stor del genereras utanför Sverige kan effekterna på koncernens resultaträkning bli betydande. I samband med omräkning av de utländska dotterbolagens netto-tillgångar till SEK finns det en risk för att växelkursförändringar påverkar koncernbalansräkningen. Om de åtgärder som Thule Group vidtagit för att säkra växelkursförändringar skulle visa sig vara otillräckliga kan Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat påverkas negativt.

Valutakursförändringar kan också påverka Thule Groups konkurrenskraft eller kundernas efterfrågan och därigenom indirekt påverka Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Thule Group är exponerad mot ränterisk som kan få marknadsvärden, finansiella intäkter och kostnader, kassaflöde och/eller vinster att variera till följd av förändringar i marknadsräntor

Ränterisk innebär risken att finansiella intäkter och kostnader samt värdet på finansiella instrument, fluktuerar på grund av förändrade marknadsräntor. Ränterisk kan leda till förändringar i marknadsvärden och kassaflöden samt fluktuationer i Thule Groups vinst. Thule Groups ränterisk uppstår i huvudsak genom långfristig upplåning. Förändrade räntor kan ha en negativ inverkan på Thule Groups verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Samtidigt med Erbjudandet kommer Thule Group refinansiera en del av sin nuvarande skuldsättning genom att använda (i) en så kallad multi-currency term loan facility om 2,3 miljarder SEK med förfallodatum fem år efter undertecknandet av facilitetsavtalet och (ii) en så kallad multi-currency revolving credit facility

om 0,6 miljarder SEK med samma förfallodatum som facilitetsavtalet ("**Kreditfaciliteterna**") som tillhandahålls av Danske Bank, DNB Bank ASA, filial Sverige och Nordea, vilka är villkorade av att Erbjudandet genomförs. Refinansieringen kommer att påverka Thule Groups nettoräntekostnad framöver. En del av den nuvarande skuldsättningen kommer att återbetalas med försäljningslikvid från avyttringen av Towing-verksamheten. Den återstående nuvarande skuldsättningen kommer att återbetalas med användande av emissionslikvid om ungefär 1 miljard SEK från en riktad nyemission av 15 507 812 aktier till Huvudägaren (den "**Riktade Nyemissionen**").

Under antagande om att Kreditfaciliteterna fanns tillgängliga och ovannämnda refinansiering hade ägt rum den 30 september 2014 genom att Thule Group hade upptagit lån om 2,3 miljarder SEK under term loan-faciliteten och 0,1 miljarder SEK under den revolverande kreditfaciliteten, skulle Bolagets nettoskuldsättning ha uppgått till 2,4 miljarder SEK per den dagen. Den årliga räntan på Kreditfaciliteterna kommer att uppgå till cirka 2 % baserat på nuvarande relevanta IBOR-nivåer.

Thule Group är exponerad för kreditrisker

Kreditrisk är risken för att Thule Groups motparter inte kan betala sina skulder och därmed förorsakar förlust för Thule Group. Finansiell kreditrisk är risken för förlust i den händelse att motparter hos vilka Thule Group har deponerat kontanter, liknande likvida medel och andra finansiella tillgångar inte kan fullgöra sina förpliktelser. Om de åtgärder som vidtas av Thule Group för att hantera kreditrisker skulle visa sig vara otillräckliga kan detta komma att få en negativ effekt på Thule Groups finansiella ställning och intäkter.

Thule Groups koncernbalansräkning inkluderar betydande goodwill som kan komma att skrivas ned

Trots att Thule Group gjorde en nedskrivning av goodwill med 350 MSEK i samband med avyttringen av Bolagets Towing-verksamhet under det andra kvartalet 2014 omfattar Thule Groups koncernbalansräkning alltså en betydande del goodwill. Goodwill prövas varje år för att fastställa eventuellt nedskrivningsbehov. Om framtida prövningar av nedskrivningsbehovet av goodwill leder till nedskrivningar kan detta få en negativ inverkan på Thule Groups intäkter och finansiella ställning.

Risker relaterade till aktierna och aktieerbjudandet

Aktieäggande innebär ett risktagande

Risker och risktagande är oundvikliga aspekter av aktieäggande. Eftersom en aktieinvestering kan öka eller minska i värde är det inte säkert att investeraren kommer att kunna få tillbaka det investerade kapitalet. Utvecklingen för en börsnoterad aktie beror på ett antal faktorer där några är bolagsspecifika medan andra rör kapitalmarknaden i dess helhet. Det är omöjligt för ett enskilt bolag att kontrollera alla de faktorer som kan påverka aktiekursen och därför ska varje investeringsbeslut i aktier föregås av en noggrann analys.

En aktiv, likvid och fungerande marknad för handel med Thule Groups aktier kanske inte utvecklas, kursen för aktierna kan bli volatil och potentiella investerare kan helt eller delvis förlora sin investering

Före Erbjudandet finns det inte någon publik marknad för Thule Groups aktier. Det finns en risk att en aktiv och likvid marknad inte kommer att utvecklas eller, om den utvecklas, att den inte kommer att bestå efter Erbjudandets genomförande. Priset i Erbjudandet fastställs genom ett särskilt anbudsförfarande (så kallad bookbuilding) och kommer följaktligen att baseras på efterfrågan

och de allmänna marknadsförhållandena. Priset i Erbjudandet kommer att fastställas av Huvudägaren i samråd med Joint Bookrunners. Detta pris kommer inte nödvändigtvis att återspegla den kurs som investerare på marknaden kommer vara villiga att köpa och sälja aktierna till efter Erbjudandet. Investerare kan kanske därför inte vidareföra aktier till en kurs motsvarande eller överstigande priset i Erbjudandet.

Dessutom har det historiskt förekommit extrema upp- och nedgångar i kurser och volymer på aktiemarknaden som ofta inte har någon koppling till, eller varit oproportionerliga i förhållande till, de noterade bolagens resultat. Generella ekonomiska och branschrelaterade faktorer kan ha en väsentlig påverkan på kursen för Thule Groups aktier oberoende av Bolagets faktiska resultat. Dessa fluktuationer kan vara ännu mer uttalade i handel med aktier en kort tid efter Erbjudandet. En investerare som köper aktier i samband med Erbjudandet eller på andrahandsmarknaden kan förlora hela eller delar av sin investering.

Huvudägaren kommer även efter Erbjudandet att ha betydande inflytande över Thule Group och kan komma att utöva detta på ett sätt som inte ligger i de övriga aktieägarnas intresse

Efter att Erbjudandet har genomförts kommer Huvudägaren att äga totalt cirka 68,2 % av aktierna i Bolaget baserat på mittpunkten i prisintervallet i Erbjudandet (69 SEK) och förutsatt att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas. Om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo kommer Huvudägaren efter att Erbjudandet genomförts att äga totalt cirka 64,3 % av aktierna i Bolaget. Det är därför sannolikt att Huvudägaren även fortsättningsvis kommer att ha ett betydande inflytande över utgången i ärenden som hänskjuts till Thule Groups aktieägare för godkännande, t.ex. val av styrelseledamöter, eventuella fusioner, ändring av bolagsordning, emission av aktier och vinstutdelning. Huvudägaren kommer alltså att ha ett väsentligt inflytande över Thule Groups företagsledning och verksamhet. Denna ägarkoncentration kan komma att få en väsentlig negativ inverkan på Bolagets aktiekurs genom att Huvudägaren kan fördröja eller förhindra en förändring av kontrollen över Bolaget och påverka fusioner samt avskräcka potentiella köpare från att lägga bud på eller i övrigt ta kontroll över Bolaget.

Huvudägarens intressen kan avvika väsentligt från eller konkurrera med Thule Groups eller andra aktieägares intressen och Huvudägaren kan komma att utöva sitt inflytande över Thule Group på ett sätt som inte ligger i de övriga aktieägarnas intresse. Det kan till exempel föreligga en konflikt mellan Huvudägarens intressen å ena sidan och Bolagets eller dess övriga aktieägares intressen å andra sidan avseende beslut om vinstutdelning. Sådana konflikter kan få en väsentlig negativ inverkan på Thule Groups verksamhet, resultat och finansiell ställning.

Framtida försäljning av aktier av befintliga aktieägare, t.ex. försäljning efter utgången av Lock up-perioder, kan få kursen för aktierna att sjunka

Kursen för Thule Group-aktien kan sjunka om det sker betydande försäljning av Bolagets aktier, särskilt om det är Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare eller större aktieägare som säljer eller när ett större antal aktier säljs.

Huvudägaren, aktieägar styrelseledamöter, vissa aktieägar anställda inom Thule Group, däribland ledande befattningshavare, samt vissa tidigare anställda och styrelseledamöter, har åtagit sig att, med vissa undantag och under en viss tid (180 dagar för Huvudägaren, 360 dagar för aktieägar styrelseledamöter, vissa aktieägar anställda inom Thule Group, däribland ledande befattningshavare, och 180 dagar för vissa tidigare anställda och styrelseledamöter), inte sälja sina aktier eller på annat

sätt ingå transaktioner med liknande effekt. Även om lock-up-åtagandena begränsar möjligheten för aktieägare som är föremål för sådan lock-up att sälja sina aktier under Lock-up-perioden, kan Joint Global Coordinators tillsammans besluta, enligt sitt eget gottfinnande och när som helst, att lyfta begränsningarna för aktieförsäljning under denna period. Efter att tillämplig Lock up-period löpt ut står det aktieägare som berörts av Lock-up perioden fritt att sälja sina aktier i Thule Group. Försäljning av stora mängder av Thule Groups aktier av Huvudägaren eller Thule Groups övriga befintliga aktieägare, eller intrycket av att sådana försäljningar kan komma att ske, kan få kursen på Thule Groups aktier att sjunka.

I samband med att refinansieringen av Thule Group genomförs kommer till Huvudägaren närstående bolag ingå en så kallad secured term loan facility om ungefär 1 miljard SEK ("**Huvudägarens Term Loan-Facilitet**"), enligt vilken samtliga Huvudägarens återstående aktier i Thule Group (beräknat till 68,2% efter Erbjudandet vid antagande om att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas) kommer att pantsättas hos DNB Bank ASA, filial Sverige och Nordea, i egenskap av ursprungliga långgivare, och hos Nordea såsom agentbank för det långgivande syndikatet. Huvudägarens Term Loan-Facilitet förväntas innehålla ett finansiellt *loan-to-value*-villkor ("**LTV-villkoret**"), enligt vilket utestående lånevärde dividerat med värdet på Huvudägarens pantsatta aktier inte får överstiga 40 %. 180 dagar efter att handel med Thule Groups aktier på Nasdaq Stockholm påbörjats (dvs. den föreslagna Lock up-perioden för Huvudägaren), förväntas villkoren i Huvudägarens Term Loan-Facilitet berättiga det långgivande syndikatet att realisera panten i aktierna om LTV-villkoret inte uppfylls.

En realisering av denna pant i aktierna kan leda till att marknadspriset på Thule Groups aktier minskar på grund av att det långgivande syndikatet säljer ett betydande antal av Thule Groups aktier, eller uppfattningen att sådana försäljningar kan komma att ske. Därutöver kan medlemmar i det långgivande syndikatet välja att när som helst säkra sin exponering mot Thule Groups aktier genom transaktioner som direkt eller indirekt kan påverka priset på Thule Groups aktier. Dessutom kan realisering av panten i aktierna minska Huvudägarens ägande i Thule Group och ha en betydande påverkan på Thule Groups aktieägarstruktur och bolagsstyrning.

Ett avstående från deltagande vid framtida nyemissioner av aktier kommer att medföra utspädning av ägandet

Nyemissioner kan medföra en utspädning av aktieinnehavet för aktieägare som av någon anledning inte kan delta i sådan nyemission eller som väljer att inte utnyttja sin rätt att teckna aktier. Detsamma gäller om emissionen sker utan företrädesrätt för befintliga aktieägare.

Thule Groups möjlighet att lämna utdelning till sina aktieägare beror på Bolagets framtida intjäning, finansiella ställning, kassaflöden, behov av rörelsekapital, investeringskostnader och andra faktorer

Investerare i Erbjudandet kommer att vara berättigade till utdelning som beslutas efter att Erbjudandet genomförts. Aktieägaren måste vara införd som aktieägare i Thule Groups aktiebok på avstämningsdagen för att få del av utdelning som beslutats av bolagsstämman. Storleken på en framtida utdelning till Thule Groups aktieägare, om sådan lämnas, beror på många faktorer t.ex. Bolagets framtida intjäning, finansiella ställning, kassaflöden, behov av rörelsekapital, investeringskostnader och andra faktorer. Det finns ingen garanti för att Thule Groups aktieägare kommer att besluta om utdelning i framtiden eller att Bolaget kommer att tillräckligt med utdelningsbara medel.

Valutadifferenser kan ha en påtagligt negativ inverkan på värdet av aktieinnehav eller betalda utdelningar

Aktierna kommer att noteras i SEK och eventuella utdelningar kommer att betalas ut i SEK. Detta innebär att aktieägare utanför Sverige kan få en negativ effekt på värdet av sitt aktieinnehav och sina utdelningar när dessa omvandlas till andra valutor för det fall att SEK minskar i värde i förhållande till den aktuella valutan.

Aktieägare i USA och andra länder utanför Sverige kanske inte kan delta i eventuella framtida kontantemissioner

Om Bolaget emitterar nya aktier vid en kontantemission har aktieägarna som en huvudregel företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till antalet aktier som aktieägaren hade före emissionen. Aktieägare i vissa andra länder kan emellertid vara föremål för restriktioner som hindrar dem från att delta i sådana företrädesemissioner, eller att deltagandet på annat sätt försvåras eller begränsas. Exempelvis kan aktieägare i USA vara förhindrade att utöva sådan företrädesrätt om aktierna eller teckningsrätterna inte är registrerade i enlighet med Securities Act och om inget undantag från registreringskraven är tillämpligt. Aktieägare i andra länder utanför Sverige kan påverkas på motsvarande sätt om teckningsrätterna eller de nya aktierna inte är registrerade eller godkända av behöriga myndigheter i dessa länder. Thule Group har ingen skyldighet att ansöka om registrering i enlighet med Securities Act eller ansöka om motsvarande godkännande eller relevanta undantag enligt lagstiftningen i något annat land utanför Sverige med avseende på sådana teckningsrätter och aktier. Att göra det i framtiden kan vara opraktiskt och kostsamt. I den utsträckning som Thule Groups aktieägare i länder utanför Sverige inte kan utöva sina rättigheter att teckna nya aktier i eventuella företrädesemissioner kommer deras proportionella ägande i Bolaget att minska.





› Inbjudan till förvärv av aktier i Thule Group

Bolaget och Huvudägaren har beslutat att genomföra en spridning av Bolagets ägarkrets. Bolagets styrelse har därför ansökt om notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.

Investerare inbjuds härmed att i enlighet med villkoren i detta prospekt förvärva aktier från Huvudägaren¹⁾.

Erbjudandet är uppdelat i två delar: ett institutionellt erbjudande och ett erbjudande till allmänheten i Sverige. Erbjudandet motsvarar cirka 26,1 % av det totala antalet aktier i Bolaget, motsvarande 26 086 957 aktier.²⁾

För att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet har Huvudägaren åtagit sig att, på begäran av Joint Bookrunners, sälja ytterligare aktier motsvarande högst 15,0 % av antalet aktier som omfattas av Erbjudandet ("**Övertilldelningsoptionen**"), motsvarande högst 3 913 043 aktier, vilket motsvarar cirka 3,9 % av det totala antalet aktier i Bolaget.

Förutsatt att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo, motsvarar det totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet cirka 30,0 % av det totala antalet aktier i Bolaget, motsvarande 30 000 000 aktier.

Försäljningspriset kommer att fastställas genom en form av anbudsförfarande och kommer följaktligen att baseras på efterfrågan och allmänna marknadsförhållanden. Försäljningspriset kommer att fastställas av Huvudägaren i samråd med Joint Bookrunners inom intervallet 64–74 kronor per aktie, baserat på den orderbok som upprättas i anbudsförfrågan.

Försäljningspriset förväntas offentliggöras omkring den 26 november 2014. Det totala värdet av Erbjudandet uppgår till 1 670–2 200 MSEK baserat på prisintervallet beroende på om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo.

I övrigt hänvisas till redogörelsen i föreliggande prospekt, vilket har upprättats av styrelsen för Thule Group med anledning av ansökan om notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm samt det i samband därmed lämnade Erbjudandet.

Malmö den 13 november 2014

Stockholm den 13 november 2014

Thule Group AB (publ)
Styrelsen

NC Outdoor VI AB

Stockholm den 13 november 2014

NC Outdoor VII AB

1) Med "Huvudägaren" avses här NC Outdoor VI AB (org.nr 556980-3231), c/o Aristeia Management AB, Kungsgatan 17, 111 43 Stockholm, och NC Outdoor VII AB (org.nr 556987-1063), c/o Aristeia Management AB, Kungsgatan 17, 111 43 Stockholm. För att genomföra en lika stor *pro rata*-försäljning från alla befintliga aktieägare har, i enlighet med ett aktieägaravtal mellan samtliga befintliga aktieägare, överenskommit om överlåtelse från befintliga aktieägare till Huvudägaren av högst 1 998 803 aktier, se "Aktiekapital och ägarförhållanden – Aktiekonvertering m.m. i samband med Erbjudandet".

2) Se "Aktiekapital och ägarförhållanden – Ägarstruktur" för vidare information.



➤ Bakgrund och motiv

Baserat på uppskattade marknadsandelar per produktkategori, är Thule Group marknadsledande inom marknaden för *räcken och hållare för packning och sportutrustning* (eng. *sport and cargo carriers*) och ett ledande bolag inom marknaden för *övriga friluftsprodukter och väskor* (eng. *other outdoor and bags*). Thule Groups produkter säljs i 136 länder och via mer än 4 700 Key Account- och/eller unika *Thule Retail Partner*-försäljningsställen¹⁾. Dessutom har Thule Group en stark ställning inom vissa produktgrupper på marknaderna för *väskor för hemelektronik* (eng. *bags for electronic devices*) samt marknaden för *övriga friluftsprodukter och väskor* (t.ex. *multifunktionella barnvagnar och husvagns- och husbilsprodukter* (eng. *RV products*)). Inom marknaden för *verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar och snökedjor* (eng. *specialty*) har Thule Group över 2 500 Key Account-försäljningsställen som säljer Thule Groups produkter. Thule Groups största varumärke, Thule, är ett globalt premiumvarumärke, känt över hela världen bland aktiva konsumenter för att representera förstklassiga, säkra, lätthanvända produkter som har en modern design. Med varumärket Case Logic är Thule Group väletablerat på många av världens geografiska marknader inom marknaden för *väskor för hemelektronik*.

Thule Group förvärvades 2007 av Nordic Capital. 2008 medförde den negativa utvecklingen på de globala finansmarknaderna en nedgång i försäljningen av produkter som inte längre är en del av Thule Group, däribland *släpvagnar för bilar, dragkrokar och integrerade takrelingar*. Till följd av detta ansträngdes Thule Groups likviditet, vilket ledde till en omstrukturering av Bolaget i december 2008. Verksamhetsgrenar avyttrades, anläggningar stängdes, effektivitetsåtgärder genomfördes och i början av 2010 tillsattes en ny ledning. Sedan dess har Thule Group arbetat utifrån en tydlig strategi med stark betoning på marknadsföring av ett brett utbud av premiumprodukter för aktiva personer. Därutöver har "Bring your life"-förändringen innefattat att ett flertal initiativ genomförts i syfte att skapa ett mer fokuserat och bättre integrerat bolag med stordriftsfördelar genom integrerade *back-end*-processer kombinerade med förstärkta lokala säljkårer och kundtjänstenheter som betjänar lokala marknader. För en beskrivning av "Bring your life"-förändringen och andra nya initiativ, se "Verksamhetsbeskrivning – Nyligen genomförda initiativ".

Nordic Capitals investeringsstrategi är att förvärva och stödja tillväxt i attraktiva bolag med utvecklingspotential. Investeringsstrategin innebär också en efterföljande avyttring av de förvärvade bolagen inom en viss tidsperiod. Styrelsen och Thule Groups koncernledning gör, tillsammans med Nordic Capital, bedömningen att nu är en lämplig tidpunkt för en notering av Thule Group. Oavsett detta kommer Nordic Capital att kvarstå som en stor och engagerad aktieägare, och genom att avyttra en del av sitt innehav har Nordic Capital möjlighet att delta i Bolagets framtida utveckling. Thule Group har etablerat en stabil plattform och har fortsatt potential för betydande framtida tillväxt och förbättrade resultat under kommande år.

Erbjudandet och noteringen kommer att bredda Bolagets aktieägarbas och ge Thule Group tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket bedöms främja Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling. Styrelsen och Thule Groups koncernledning anser, tillsammans med Nordic Capital, att Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier är ett logiskt och viktigt steg i Thule Groups utveckling, som ytterligare kommer att öka kännedomen om Thule Group och dess verksamhet.

Styrelsen för Thule Group är ansvarig för innehållet i detta prospekt. Härmed försäkras att alla rimliga försiktighetsåtgärder har vidtagits för att säkerställa att uppgifterna i Prospektet, såvitt styrelsen vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Malmö den 13 november 2014

Thule Group AB (publ)
Styrelsen

Styrelsen för Thule Group AB (publ) är ensam ansvarig för innehållet i detta Prospekt. Huvudägaren bekräftar dock sin bundenhet av villkoren för Erbjudandet i enlighet med vad som anges i "Villkor och anvisningar".

Stockholm den 13 november 2014

NC Outdoor VI AB

Stockholm den 13 november 2014

NC Outdoor VII AB

1) Se "Verksamhetsbeskrivning – Försäljning och distribution" för en beskrivning av Key Accounts och Thule Retail Partners.



› Villkor och anvisningar

Erbjudandet

Erbjudandet omfattar 26 086 957 aktier och är uppdelat i två delar:

- Erbjudandet till institutionella investerare¹⁾; och
- Erbjudandet till allmänheten i Sverige.²⁾

Utfallet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 26 november 2014.

Erbjudandet är föremål för begränsningar i vissa jurisdiktioner, se avsnittet "Överlåtelsebegränsningar" för ytterligare information.

Övertilldelningsoption

Erbjudandet kan komma att omfatta upp till ytterligare 3 913 043 aktier om den övertilldelningsoption som beskrivs i avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Placeringsavtal" utnyttjas.

Fördelning av aktier

Fördelning av aktier till respektive del av Erbjudandet kommer att ske baserat på efterfrågan. Fördelningen kommer att beslutas av Thule Groups styrelse och Huvudägaren i samråd med Joint Bookrunners.

Anbudsförfarande

För att uppnå en marknadsmässig prissättning av de aktier som erbjuds kommer institutionella investerare ges möjlighet att delta i en form av anbudsförfarande genom att lämna intresseanmälningar (så kallad book-building). Anbudsförfarandet inleds den 14 november 2014 och pågår till och med den 25 november 2014. Priset per aktie i Erbjudandet kommer att fastställas genom den orderbok som byggs i detta anbudsförfarande. Anbudsförfarandet för institutionella investerare kan komma att avbrytas tidigare än det datum som anges i detta Prospekt. Eventuellt meddelande om att anbudsförfarandet avbrutits kommer att lämnas genom pressmeddelande.

Priset i Erbjudandet

Priset i Erbjudandet förväntas komma att fastställas inom intervallet 64–74 kronor per aktie. Thule Groups styrelse och Huvudägaren har fastställt prisintervallet i samråd med Joint Bookrunners, baserat på ett förväntat investeringsintresse från institutionella investerare. Priset i Erbjudandet till allmänheten kommer dock inte att överstiga 74 kronor per aktie. Courtage utgår ej. Det slutliga fastställda priset i Erbjudandet kommer att offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 26 november 2014.

Anmälan

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare i Sverige och övriga länder inbjuds att delta i en form av anbudsförfarande som äger rum under perioden 14 november 2014 – 25 november 2014. Thule Groups styrelse och Huvudägaren förbehåller sig rätten att förkorta samt att förlänga anmälningssperioden i Erbjudandet till institutionella investerare. Sådan förkortning eller förlängning av anmälningssperioden kommer att offentliggöras av Bolaget genom ett pressmeddelande senast den 25 november 2014. Anmälan ska inlämnas till Goldman Sachs, Nordea, Morgan Stanley, Danske Bank eller DNB Markets i enlighet med särskilda instruktioner.

Erbjudandet till allmänheten

Anmälan om förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet till allmänheten i Sverige ska avse lägst 200 aktier och högst 20 000 aktier, i jämna poster om 100 aktier.³⁾ Anmälningssperioden påbörjas den 14 november 2014 och avslutas den 24 november 2014 klockan 17.00.

Anmälan via internet

Kunder hos Nordea och Danske Bank som är anslutna till tjänster via internet kan anmäla sig för förvärv av aktier via respektive banks hemsida eller hembank. Personer som inte är kunder i Danske Bank men kund i annan svensk bank kan anmäla sig via Danske Banks hemsida och bli allokerad aktier för ett belopp motsvarande maximalt 130 000 kr (15 000 EUR). Personer som är depåkunder hos Avanza kan anmäla sig för förvärv av aktier via Avanzas internettjänst.

Anmälan på särskild anmälningssedel

Anmälan kan även göras på särskild anmälningssedel som kan erhållas från Nordeas och Danske Banks kontor och från Thule Group. Anmälningssedeln finns tillgänglig på Thule Groups webbplats (www.thulegroup.com), Nordeas webbplats (www.nordea.se under Sparande/Handla och placera) och Danske Banks webbplats (www.danskebank.se/prospekt). Anmälningssedeln kan lämnas till något av Nordeas eller Danske Banks kontor.

Anmälningssedlar enligt ovan kan även skickas till:

Nordea Bank AB (publ)

Issuer Services
R5303
105 71 Stockholm

Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial

Payments & Asset Services – Emissioner
Box 7523
103 92 Stockholm

1) Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 20 000 aktier.

2) Till allmänhet räknas privatpersoner och juridiska personer i Sverige som anmäler sig för förvärv av högst 20 000 aktier.

3) Den som anmäler sig för förvärv av fler än 20 000 aktier ska kontakta Goldman Sachs, Nordea, Morgan Stanley, Danske Bank eller DNB Markets i enlighet med vad som anges ovan under "– Anmälan – Erbjudandet till institutionella investerare".

Konton/depåer med specifika regler

Den som vill använda konton/depåer med specifika regler för värdepapperstransaktioner, till exempel investeringssparkonto eller kapitalförsäkring, för förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet måste kontrollera med den bank eller det institut som för kontot, respektive tillhandahåller försäkringen, om detta är möjligt.

Anmälan genom Nordea

Personer som anmäler sig för förvärv av 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 hos Nordea. Observera att bankkontot under (i) och (ii) måste vara ett transaktionskonto, det vill säga personkonto, PlusGirokonto privat, aktielikvidkonto, checkkonto för privatperson, externt konto/Loro II, flexkonto, personkonto med utlands-service, PlusGirokonto/ePlusGirokonto privat med företagstjänster eller utlandslönekonto.

Personer som saknar alternativen som angetts under (i) till (iii) ovan måste öppna något av dessa innan anmälan inlämnas. Notera även att uppgift om bankkonto hos Nordea är obligatorisk i det fall investeringssparkonto eller värdepappersdepå hos Nordea inte anges. Endast ett bankkonto kan anges för betalning och kontoinnehavaren måste vara samma person som anmäler sig för förvärv av aktier. Kunder hos Nordea som är anslutna till tjänster via internet kan anmäla sig för förvärv av aktier via Internetbanken.

Saldot på det bankkonto eller den värdepappersdepå/investeringssparkonto som angivits i anmälan måste under perioden från och med den 24 november 2014 klockan 17.00 till och med den 28 november 2014 klockan 24.00 motsvara lägst det belopp som anmälan avser räknat på det högsta priset i prisintervallet. Detta innebär att kontoinnehavaren förbinder sig att hålla beloppet tillgängligt på angivet konto eller värdepappersdepå/ investeringssparkonto under nämnda period och att innehavaren är medveten om att tilldelning av aktier kan komma att utebli om beloppet inte är tillräckligt under tidsperioden. Observera att, med undantag för vissa kontotyper, beloppet inte kommer att kunna disponeras under den angivna tidsperioden. Snarast efter det att tilldelning skett kommer medlen att vara fritt tillgängliga för dem som inte erhåller tilldelning. Medel som inte är tillgängliga kommer även under den angivna perioden att berättiga till ränta i enlighet med villkoren för det konto eller den värdepappersdepå/investeringssparkonto som angivits i anmälan.

För investeringssparkonto hos Nordea gäller följande: Om anmälan resulterar i tilldelning kommer Nordea, med användande av den likvid som hålls tillgänglig på anslutet konto, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet för vidareförsäljning till kontoinnehavaren för priset i Erbjudandet.

Anmälan genom Danske Bank

Kunder i Danske Bank kan, utöver anmälningssedel, även anmäla sig via Danske Banks hembank, via sin Rådgivare eller personliga Kapitalförvaltare. Kunder hos Danske Bank Private Banking kan välja att anmäla per telefon till Kapitalförvaltare eller Private Banker hos Danske Bank. Anmälan per telefon lyder under samma villkor som anmälan via anmälningssedeln. Personer som inte är kunder i Danske Bank men kund i annan svensk bank kan anmäla sig via Danske Banks hemsida och bli allokerad aktier för ett belopp motsvarande maximalt 130 000 kr (15 000 EUR). För att personer som inte är kund i Danske Bank men kund i annan svensk bank ska kunna anmäla sig via Danske Bank och ha möjlighet att bli allokerad aktier motsvarande ett belopp över 130 000 kr (15 000 EUR)

måste personen skicka in kopia på godkänd id-handling tillsammans med anmälningssedeln.

För kunder i Danske Bank kommer Danske Bank på likviddagen den 28 november 2014 att debitera likviden från det likvidkonto respektive värdepappersdepå/investeringssparkonto hos Danske Bank som angivits i anmälan. Kunder i Danske Bank måste därför ha likvida medel motsvarande minst tilldelat belopp (tilldelat antal aktier multiplicerat med priset i Erbjudandet) tillgängligt på likviddagen den 28 november 2014 från klockan 01.00.

För investeringssparkonto hos Danske Bank gäller följande: Om anmälan resulterar i tilldelning kommer Danske Bank, med användande av den likvid som hålls tillgänglig på anslutet konto, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet för vidareförsäljning till kontoinnehavaren för priset i Erbjudandet.

Anmälan genom Avanza

Personer som är depåkunder hos Avanza kan anmäla sig via Avanzas internettjänst. Anmälan hos Avanza kan göras från och med den 14 november 2014 till och med den 24 november 2014. För att inte förlora rätten till tilldelning ska depåkunder hos Avanza ha likvida medel tillgängligt på depån från och med den 24 november 2014 till och med den 28 november 2014.

Anställda i Thule Group

Anställda i Thule Group som önskar förvärva aktier måste följa särskilda instruktioner från Bolaget. Anställdas förvärv av aktier är föremål för begränsningar inom vissa jurisdiktioner, se avsnittet "Överlåtelsebegränsningar" för ytterligare information.

Anmälningsperiod

Anmälningsperioden påbörjas den 14 november 2014 och anmälningar ska vara Nordea, Danske Bank eller Avanza tillhanda senast den 24 november 2014 klockan 17.00. Observera att vissa bankkontor stänger före klockan 17.00. För sent inkommen anmälan liksom ofullständigt eller felaktigt ifyllt anmälningsedel kan komma att lämnas utan avseende. Inga ändringar eller tillägg får göras i förtryckt text. Det är inte tillåtet att ge in fler än en anmälan. Om flera anmälningar lämnas in förbehåller sig Nordea, Danske Bank och Avanza rätten att endast beakta den först mottagna. Observera att anmälan är bindande.

Bolagets styrelse och Huvudägaren, i samråd med Joint Bookrunners, förbehåller sig rätten att förlänga anmälningsperioden. Sådan förlängning kommer att offentliggöras genom pressmeddelande före utgången av anmälningsperioden.

Tilldelning

Beslutet om tilldelning av aktier fattas av Huvudägaren i samråd med Joint Bookrunners varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten i Sverige för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Thule Groups aktier på Nasdaq Stockholm.

Erbjudandet till institutionella investerare

Vid beslut om tilldelning av aktier inom ramen för Erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och i utlandet kommer som ovan nämnts att eftersträvas att Thule Group får en stark institutionell ägarbas. Fördelning bland de institutioner som lämnat intresseanmälan sker helt diskretionärt.

Erbjudandet till allmänheten

Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningsperioden anmälan inges. I händelse av överteckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slump-

mässigt urval. Observera att för att Nordeas kunder ska komma ifråga för tilldelning gäller att saldot på det bankkonto eller värdepappersdepå/investeringsparkonto som angivits i anmälan under perioden från och med den 24 november 2014 klockan 17.00 till den 28 november 2014 klockan 24.00 måste motsvara lägst det belopp som anmälan avser räknat på det högsta priset i prisintervallet. Kunder i Danske Bank måste ha likvida medel motsvarande minst tilldelat belopp (tilldelat antal aktier multiplicerat med priset i Erbjudandet) tillgängligt på likviddagen den 28 november 2014 från klockan 01.00. För depåkunder hos Avanza krävs att likvida medel finns tillgängligt på depån från och med den 24 november 2014 till och med den 28 november 2014. Härutöver kan anställda i Thule Group samt vissa kunder i Goldman Sachs, Nordea, Morgan Stanley, Danske Bank, DNB Markets och Avanza komma att särskilt beaktas vid tilldelning. Tilldelning kan ske till anställda i Goldman Sachs, Nordea, Morgan Stanley, Danske Bank, DNB Markets och Avanza, dock utan att dessa prioriteras. Tilldelningen sker i sådant fall i enlighet med Svenska Fondhandlarföringens regler och Finansinspektionens föreskrifter.

Besked om tilldelning och likvid Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare beräknas omkring den 26 november 2014 i särskild ordning erhålla besked om tilldelning, varefter avräkningsnotor utsänds. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant senast den 28 november 2014. Observera att om full betalning inte görs i rätt tid, kan tilldelade aktier komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse understiga priset i Erbjudandet kan den som erhöll tilldelning av aktier i Erbjudandet få svara för mellanskillnaden.

Erbjudandet till allmänheten

Tilldelning beräknas ske omkring den 26 november 2014. Snarast därefter kommer avräkningsnota att sändas ut till de som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier får inget meddelande. Om full betalning inte görs i rätt tid, kan tilldelade aktier komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse understiga priset i Erbjudandet kan den som erhöll tilldelning av aktier i Erbjudandet få svara för mellanskillnaden.

Information om tilldelning förväntas också vara tillgänglig omkring klockan 09.00 den 26 november 2014 på telefonnummer 08-534 92 150 för anmälningar inkomna till Nordea. För att få besked om tilldelning måste följande anges: namn, personnummer/organisationsnummer samt VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepånummer hos bank eller annat värdepappersinstitut. De som anmält sig via Internetbanken hos Nordea beräknas kunna erhålla besked om tilldelning även via Internetbanken från och med omkring klockan 09.00 den 26 november 2014.

Kunder i Danske Bank förväntas kunna erhålla information om tilldelning via hembanken, sin Rådgivare eller personliga Kapitalförvaltare från och med omkring klockan 09.00 den 26 november 2014. Kunder hos Danske Bank Private Banking som valt att anmäla sig per telefon till Kapitalförvaltare eller Private Banker hos Danske Bank förväntas kunna inhämta information om tilldelning via sin Kapitalförvaltare eller Private Banker från samma datum och tid. Personer som inte är kunder men valt att anmäla sig via Danske Bank kommer få information om tilldelning genom den inbetalningsavi som skickas ut efter tilldelning. De som anmält sig via Avanza erhåller besked om tilldelning genom upprättande av nota på angivet konto, vilket beräknas ske omkring den 26 november 2014.

Betalning för aktier tilldelade genom Nordea

För de som erhåller avräkningsnota från Nordea beräknas likvid dras från i anmälan angivet bankkonto respektive värdepappersdepå/investeringsparkonto omkring den 28 november 2014. Kunder i Nordea måste ha tillräckliga medel på det angivna bankkontot respektive värdepappersdepå/investeringsparkontot under perioden från och med den 24 november 2014 klockan 17.00 till och med den 28 november 2014 klockan 24.00.

Betalning för aktier tilldelade genom Danske Bank

Kunder i Danske Bank måste ha likvida medel motsvarande minst tilldelat belopp (tilldelat antal aktier multiplicerat med priset i Erbjudandet) tillgängligt på likviddagen den 28 november 2014 från klockan 01.00. Personer som inte är kunder i Danske Bank betalar tilldelat belopp via den inbetalningsavi som skickas ut efter tilldelning.

Betalning för aktier tilldelade genom Avanza

För den som är depåkund hos Avanza kommer likvid för tilldelade aktier att dras från angivet konto senast på likviddagen den 28 november 2014. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas disponibelt på depån från och med den 24 november 2014 till och med den 28 november 2014.

Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier

Vänligen notera att besked om tilldelning till allmänheten i Sverige kommer att ske genom utskick av avräkningsnota, vilket beräknas ske omkring den 26 november 2014. Efter det att betalning för tilldelade aktier hanterats av Nordea, Danske Bank eller Avanza kommer vederbörligen betalda aktier att överföras till av respektive förvärvare anvisat VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå. Den tid som erfordras för utskick av avräkningsnotor, överföring av betalning samt överföring av förvärvade aktier till investerare kan innebära att förvärvade aktier inte kommer att finnas tillgängliga på anvisat VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå förrän den 28 november 2014, eller några dagar därefter. Kunder till Avanza kommer kunna se och handla med tilldelade aktier från och med 26 november 2014.

Handel i aktierna på Nasdaq Stockholm beräknas inledas omkring den 26 november 2014. Aktierna kommer i vissa fall inte finnas tillgängliga på förvärvarens VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå förrän den 28 november 2014 vilket kan innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja aktierna över börsen från och med den dag då handeln i aktien inleds, utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot, servicekontot eller värdepappersdepån. Förvärvare kan från och med den 26 november 2014 erhålla besked om tilldelning från Nordea, Danske Bank, respektive Avanza. Se även "– Besked om tilldelning och likvid – Erbjudandet till allmänheten".

Registrering och redovisning av tilldelade och betalda aktier

Registrering hos Euroclear av tilldelade och betalda aktier beräknas att ske omkring den 28 november 2014 för såväl institutionella investerare som för allmänheten, varefter Euroclear Sweden sänder ut en VP-avi som utvisar det antal aktier i Thule Group som har registrerats på mottagarens VP-konto eller servicekonto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

Notering

Styrelsen för Thule Group har ansökt om notering av Thule Groups aktier på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 8 oktober 2014 beslutat att uppta Thule Group till handel på Nasdaq Stockholm under förutsättning att bl.a. spridningskravet för Bolagets aktie uppfylls senast på noteringsdagen. Handeln beräknas påbörjas omkring den 26 november 2014. Detta innebär att handel kommer att påbörjas innan aktier överförs till förvärvarens VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå och i vissa fall före avräkningsnota erhållits, se vidare "*Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier*". Det innebär vidare att handel kommer att inledas före villkoren för Erbjudandets fullföljande uppfyllts. Handeln kommer att vara villkorad härav och om Erbjudandet inte fullföljs ska eventuella levererade aktier återlämnas och eventuella betalningar återgå. Kortnamnet på Nasdaq Stockholm för Bolagets aktie kommer vara THULE.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan Joint Bookrunners komma att övertilldelaktier eller genomföra andra transaktioner i syfte att stödja marknadspriset på aktien på en nivå högre än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktien på Nasdaq Stockholm och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Joint Bookrunners har dock ingen skyldighet att genomföra någon stabilisering och det finns ingen garanti för att stabilisering kommer att genomföras. Stabilisering, om påbörjad, kan vidare komma att avbrytas när som helst utan förvarning. Se vidare "*Legala frågor och kompletterande information – Placeringsavtal*".

Offentliggörande av utfallet i Erbjudandet

Det slutliga utfallet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom ett pressmeddelande som även kommer att vara tillgängligt på Bolagets webbplats, www.thulegroup.com, omkring den 26 november 2014.

Rätt till utdelning

Aktierna medför rätt till andel i Thule Groups vinst från och med räkenskapsåret 2014. Eventuell utdelning betalas ut efter beslut av bolagsstämman. Distribution av utdelningen ombesörjs av Euroclear Sweden eller, för förvaltarregistrerade innehav, i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Rätt till utdelning tillkommer den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen var registrerad som ägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken. Beträffande avdrag för svensk preliminärskatt, se avsnittet "*Vissa skattefrågor i Sverige*". Se även "*Aktiekapital och ägarförhållanden – Utdelning och utdelningspolicy*".

Villkor för erbjudandets fullföljande

Erbjudandet är villkorat av att Huvudägaren, Thule Group, Goldman Sachs, Nordea, Morgan Stanley, Danske Bank och DNB Markets träffar avtal om placering av aktier i Thule Group, vilket förväntas äga rum omkring den 25 november 2014, samt att vissa villkor i avtalet uppfylls och att avtalet inte sägs upp. Om ovan angivna villkor ej uppfylls och om avtalet sägs upp kan Erbjudandet avbrytas. I sådant fall kommer vare sig leverans av eller betalning för aktier genomföras under Erbjudandet. Se även avsnittet "*Aktiekapital och ägarförhållanden – Utdelning och utdelningspolicy*".

Kompletterande information

Att Goldman Sachs, Nordea, Morgan Stanley, Danske Bank och DNB Markets är Managers innebär inte i sig att respektive bank betraktar den som anmält sig i Erbjudandet ("förvärvaren") som kund hos banken. Förvärvaren betraktas för placeringen som kund hos respektive bank endast om banken har lämnat råd till förvärvaren om placeringen eller annars har kontaktat förvärvaren individuellt angående placeringen eller om förvärvaren har anmält sig via respektive banks kontor eller internetbank. Följden av att respektive bank inte betraktar förvärvaren som kund för placeringen är att reglerna om skydd för investerare i lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden inte kommer att tillämpas på placeringen. Detta innebär bl.a. att varken så kallad kundkategorisering eller så kallad passandebedömning kommer att ske beträffande placeringen. Förvärvaren ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga erfarenheter för att förstå de risker som är förenade med placeringen.



➤ Marknadsöversikt

Information om marknaden och verksamheten

Prospektet innehåller verksamhets- och marknadsinformation som rör Thule Groups verksamhet och marknad. Om inte annat anges baseras sådan information på Bolagets analys av flera källor, däribland en marknadsrapport som Bolaget har beställt av konsultföretaget Arthur D. Little. Viss information om marknaden och verksamheten grundas på Bolagets uppskattningar. Dessa baseras på Bolagets analys av ett flertal källor, däribland data som sammanställts av professionella organisationer, konsulter och analytiker, och information som på annat sätt inhämtats från externa källor samt bolagets interna data och erfarenheter, eller en kombination av dessa. Även om informationen har återgivits korrekt och Thule Group anser att källorna är tillförlitliga, har Thule Group inte oberoende verifierat informationen, varför dess riktighet och fullständighet inte kan garanteras. Såvitt Thule Group känner till och kan förvissa sig om genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av sådana källor, har dock inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

Verksamhets- och marknadsinformationen kan innefatta uppskattningar angående framtida marknadsförhållanden och annan framåtriktad information. Framåtriktad information är inte någon garanti för framtida resultat eller utveckling och faktiska resultat kan avvika väsentligt från uttalandena i den framåtriktade informationen. Se "Viktig information – Framåtriktad information och riskfaktorer" på insidan av prospektet.

Inledning

Thule Group bedriver verksamhet globalt på ett antal marknader med en total tillgänglig storlek som uppskattas överstiga 60 miljarder SEK i nettoomsättning.¹⁾ Eftersom de produkter Thule Group erbjuder hänför sig till ett antal olika marknadskategorier, refereras i prospektet till tillgängliga marknader med motsvarande termer som tillämpas i Thule Groups verksamhetsrapportering. Till exempel refereras härnäst till den tillgängliga marknaden för Thule Groups segment Outdoor&Bags som marknaden för friluftsprodukter och väskor, och den tillgängliga marknaden för Thule Groups segment Specialty refereras till som marknaden för verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar och snökedjor.²⁾

- Marknaden för **friluftsprodukter och väskor (eng. outdoor and bags)**, med en uppskattad total tillgänglig storlek på 57 miljarder SEK 2013 mätt i nettoomsättning och som huvudsakligen innefattar produktkategorierna:

- räcken och hållare för packning och sportutrustning (eng. sport and cargo carriers) (med produktgrupperna cykelhållare, hållare för vatten- och vintersport samt övriga hållare, takboxar och lastkorgar samt takräcken);
- väskor för hemelektronik (eng. bags for electronic devices) (med produktgrupperna väskor och fodral för bärbara datorer, surfplattor, mobiltelefoner och annan mobil hemelektronik, kameraväskor och övriga väskor och fodral för hemelektronik); och

- övriga friluftsprodukter och väskor (eng. other outdoor and bags) (med produktgrupperna väskor för sport och resande (huvudsakligen sportduffelväskor, tekniska ryggsäckar och cykelväskor), produkter för aktiviteter med barn (huvudsakligen multifunktionella barnvagnar, joggingvagnar och cykelbarnstolar) och husvagns- och husbilsprodukter (huvudsakligen markiser och tält samt cykelhållare för husbilar och husvagnar).

- Marknaden för **verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar och snökedjor (eng. specialty)**, med en uppskattad total tillgänglig storlek på 3 miljarder SEK 2013 mätt i nettoomsättning, och som huvudsakligen innefattar produktkategorierna:

- verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar (eng. work gear), endast i Nordamerika och bestående av produktgruppen verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar (pick-up truck tool boxes); och
- snökedjor (snow chains), huvudsakligen i Europa bestående av produktgrupperna snökedjor för yrkesbruk och snökedjor för privatbilar.

1) I detta prospekt har "tillgänglig storlek" uppskattats med utgångspunkt i den totala nettoomsättningen på tillverkarnivå, dvs. Thule Group och dess konkurrenter.

2) Thule Groups segment, produktkategorier och produktgrupper samt terminologin för respektive tillgänglig marknad är dessa: Outdoor&Bags – marknaden för friluftsprodukter och väskor; Sport&Cargo Carriers – marknaden för räcken och hållare för packning och sportutrustning; cykelhållare (Bike Carriers) – marknaden för cykelhållare; takboxar och lastkorgar (Cargo Carriers) – marknaden för takboxar och lastkorgar; takräcken (Roof Racks) – marknaden för takräcken; hållare för vatten- och vintersport samt övriga hållare (Water/Winter/Other Carriers) – marknaden för hållare för vatten- och vintersport samt övriga hållare; Bags for Electronic Devices – marknaden för väskor för hemelektronik; kameraväskor (Camera Bags) – marknaden för kameraväskor; väskor och fodral för bärbara datorer, surfplattor, mobiltelefoner och annan mobil hemelektronik (Laptop Bags and Mobile Handheld Device Cases) – marknaden för väskor och fodral för bärbara datorer, surfplattor, mobiltelefoner och annan mobil hemelektronik; övriga väskor och fodral för hemelektronik (Other Bags and Cases for Electronic Devices) – marknaden för övriga väskor och fodral för hemelektronik; Other Outdoor&Bags – marknaden för övriga friluftsprodukter och väskor; husvagns- och husbilsprodukter (RV Products) – marknaden för husvagns- och husbilsprodukter, Active with Kids – marknaden för produkter för aktiviteter med barn; väskor för sport och resande (Sport&Travel Bags) – marknaden för väskor för sport och resande; Specialty – marknaden för verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar och snökedjor; Work Gear – marknaden för verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar; Snow Chains – marknaden för snökedjor; snökedjor för yrkesbruk (Professional Snow Chains) – marknaden för snökedjor för yrkesbruk; samt snökedjor för privatbilar (Consumer Snow Chains) – marknaden för snökedjor för privatbilar.

Thule Groups tillgängliga marknad

Marknad	Produktkategorier	Produktgrupper	Uppskattad marknadsstorlek ¹⁾
Marknaden för friluftsprodukter och väskor	Räcken och hållare för packning och sportutrustning	• Cykelhållare • Hållare för vatten- och vintersport samt övriga hållare • Takboxar och lastkorgar • Takräcken	4,9 miljarder SEK
	Väskor för hemelektronik	• Väskor och fodral för bärbara datorer, surfplattor, mobiltelefoner och annan mobil hemelektronik • Kameraväskor • Övriga väskor och fodral för hemelektronik	42,7 miljarder SEK
	Övriga friluftsprodukter och väskor	• Väskor för sport och resande • Produkter för aktiviteter med barn • Husvagns- och husbilsprodukter	9,7 miljarder SEK
Marknad	Produktkategorier	Produktgrupper	Uppskattad marknadsstorlek ¹⁾
Marknaden för verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar och snökedjor	Verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar	• Verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar	1,7 miljarder SEK
	Snökedjor	• Snökedjor för yrkesbruk • Snökedjor för privatbilar	1,3 miljarder SEK

1) Uppskattad marknadsstorlek mätt i nettoomsättning.

Av tabellen ovan framgår en uppskattning av den totala globala tillgängliga marknaden, mätt i nettoomsättning per produktkategori (definierad som total försäljningsvolym i var och en av ovan redovisade produktkategorier, i vilka Thule Group är verksam).

Marknaden för friluftsprodukter och väskor

Marknaden för *friluftsprodukter och väskor* hade en uppskattad total tillgänglig storlek på över 57 miljarder SEK 2013 mätt i nettoomsättning, och omsättningen inom denna marknad utgjorde 88 % av Thule Groups nettoomsättning 2013. Inom marknaden för *friluftsprodukter och väskor* var marknaden för *räcken och hållare för packning och sportutrustning* omsättningsmässigt den viktigaste marknaden för Thule Group 2013 (58 % av Thule Groups nettoomsättning 2013 hänför sig till den produktkategorin). Marknaden

för *räcken och hållare för packning och sportutrustning* och marknaden för *väskor för sport och resande* påverkas av utvecklingen inom den globala marknaden för friluftsprodukter och sportutrustning (vilken innefattar sportrelaterade produkter såsom cyklar och skidor samt allmän friluftsutrustning såsom tält och sovsäckar). Marknaden för *väskor för hemelektronik* var den produktkategori som hade störst tillgänglig storlek 2013 (med en uppskattad total tillgänglig storlek i nettoomsättning över 42 miljarder SEK), vilket reflekterar utvecklingen inom den globala marknaden för hemelektronik. Den övergripande marknaden för *friluftsprodukter och väskor* innefattar bl.a., utöver marknaden för sport- och friluftsutrustning, även marknaden för barnprodukter (marknaden för produkter för aktiviteter med barn inom marknaden för *övriga friluftsprodukter och väskor*).



Marknaden för räcken och hållare för packning och sportutrustning

Marknaden för räcken och hållare för packning och sportutrustning hade en uppskattad total tillgänglig storlek på cirka 4,9 miljarder SEK 2013 mätt i nettoomsättning. Marknaden består av produkter som gör det möjligt för konsumenter att ta med sig sportprodukter

eller utrustning i allmänhet när de använder bilen som transportmedel. Det kan vara lösningar som fästs på bilens tak eller bakpå bilen, specifika lösningar för sportprodukter (t.ex. en takmonterad hållare för tävlingscyklar) eller mer allmänna produkter (t.ex. en takbox som monteras på ett takräcke och som används för att ta med extra väskor på semestern).

Cykelhållare	Takräcken	Takboxar och lastkorgar	Hållare för vatten- och vintersport samt övriga hållare
<i>Takmonterade</i> 	<i>Takräcken</i> 	<i>Takboxar</i> 	<i>Hållare för skidor och snowboards</i> 
<i>Dragkroksmonterade (europeisk)</i> 	<i>Lasthållarfötter/system för fixering</i> 	<i>Lastkorgar</i> 	<i>Hållare för surfbrädor</i> 
<i>Dragkroksmonterade (amerikansk)</i> 	<i>Lasttillbehör</i> 	<i>Lastväskor</i> 	<i>Kajak- och kanothållare</i> 
<i>Bakluckemonterade</i> 		<i>Bakmonterade lastsystem</i> 	<i>Tillbehör</i> 

Typiska produkter inom räcken och hållare för packning och sportutrustning

Marknaden för väskor för hemelektronik

Marknaden för väskor för hemelektronik hade en uppskattad total tillgänglig storlek på över 42 miljarder SEK 2013 mätt i nettoomsättning. Kategorin består av produkter som gör det möjligt för konsumenter att ta med sig elektronisk och annan utrustning i

en väska eller ett skyddande fodral. Det kan röra sig om mycket produktspecifika lösningar (t.ex. ett skyddande fodral för en specifik mobiltelefon eller surfplatta) eller mer allmänna lösningar (t.ex. en ryggsäck för den bärbara datorn, med bra skydd för datorn men även utrymme för löparskor, böcker och annan utrustning).

Väskor och fodral för bärbara datorer, surfplattor, mobiltelefoner och annan mobil hemelektronik		Kameraväskor	Övriga väskor och fodral för hemelektronik
<i>Datorryggsäckar</i> 	<i>Hårda fodral för datorer/surfplattor</i> 	<i>Fotoryggsäckar</i> 	<i>CD/DVD-fodral</i> 
<i>Axelväskor för datorer</i> 	<i>Fodral för mobiltelefoner</i> 	<i>Axelväskor för kameror</i> 	<i>Övriga väskor och fodral för hemelektronik</i> 
<i>Mjuka fodral för datorer/surfplattor</i> 		<i>Slingväskor för kameror</i> 	
		<i>Fodral för kompaktkameror</i> 	

Typiska produkter inom väskor för hemelektronik

Marknaden för övriga friluftsprodukter och väskor

Marknaden för *övriga friluftsprodukter och väskor* hade en uppskattad total tillgänglig storlek på 9,7 miljarder SEK 2013 mått i nettoomsättning. Marknaden består av tre separata undermarknader kopplade till den aktivitet eller målgrupp som en specifik produkt riktar sig till enligt vad som anges nedan.

Marknaden för *väskor för sport och resande* hade en uppskattad total tillgänglig storlek på 7,3 miljarder SEK i nettoomsättning 2013. Marknaden för *väskor för sport och resande* består av produkter som gör det möjligt för konsumenter att, oavsett om de går eller använder något transportmedel, såsom cykel, bil eller flyg, ta med sig de sportprodukter eller utrustning i allmänhet som de önskar. Det kan röra sig om antingen mycket ändamålsspecifika lösningar (t.ex. en cykelkorg som fästs framtill på cykeln eller en specialväska för en snowboard eller pjäxor) eller lösningar av mer allmän karaktär (t.ex. en sportduffelväska).

Marknaden för *produkter för aktiviteter med barn* hade en uppskattad total tillgänglig storlek på 1,7 miljarder SEK 2013 mått i nettoomsättning. Marknaderna för *joggingvagnar*, *multifunktionella*

barnvagnar och *cykelvagnar* samt för *cykelbarnstolar* (som alla är en del av den övergripande marknaden för *produkter för aktiviteter med barn*) innefattar produkter som gör det möjligt för föräldrar att vara aktiva tillsammans med sina barn (till exempel genom att gå, cykla, springa eller vandra), och innefattar inte marknaden för mer traditionella barnvagnar som används för vanliga promenader.

Marknaden för *husvagns- och husbilsprodukter* hade enligt Bolagets ledning en uppskattad total tillgänglig storlek på 0,7 miljarder SEK 2013 mått i nettoomsättning. Den del av marknaden för *husvagns- och husbilsprodukter* som omfattas av denna definition består av produkter som gör det möjligt för konsumenter att förhöja sina upplevelser med sina husvagnar och husbilar, både genom att kunna ta med sig sportutrustning (t.ex. *cykelhållare för husbilar och husvagnar*) och genom att kunna skapa en trevligare utomhusmiljö när man kommit fram till sin destination (t.ex. markiser och tält). Eftersom Thule Group inte säljer produkter med specifikationer anpassade för den nordamerikanska husbilsmarknaden, definieras den totala tillgängliga marknaden som marknaden i Europa.

Husvagns- och husbilsprodukter	Produkter för aktiviteter med barn	Väskor för sport och resande	
Markiser 	Multifunktionella barnvagnar 	Sportduffelväskor 	Trekkingryggsäckar 
Tält 	Joggingvagnar 	Väskor med hjul 	Vandringsryggsäckar 
Cykelhållare för husbilar och husvagnar 	Cykelbarnstolar 	Cykelväskor 	
Tillbehör 	Barnbärstolar 	Cykeltransportväskor 	



Marknaden för verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar och snökedjor

Bolagets ledning uppskattar att den totala tillgängliga marknaden för verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar och snökedjor, såsom den definieras här (verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar i Nordamerika (huvudsakligen i USA) och snökedjor på den europeiska marknaden), var 3,0 miljarder SEK 2013 mätt i nettoomsättning. Försäljningen inom denna marknad uppgick till 12 % av Thule Groups nettoomsättning 2013. Marknaden för snökedjor kan växla kraftigt på grund av variationer i vintervädret inom de geografiska områden där produkterna säljs (se även "Riskfaktorer – Försäljningen av snökedjor påverkas av variationer i vinterväderförhållanden"). Till exempel var den här marknadens totala värde baserat på nettoomsättning på en mycket låg nivå

2013 på grund av begränsat snöfall i huvudmarknaderna (Italien, Frankrike, Österrike, Schweiz och Tyskland) under året.

Produkterna inom marknaden för verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar används främst av entreprenörer och andra småföretagare inom byggsektorn på den nordamerikanska marknaden för att transportera verktyg och redskap. Marknaden påverkas därför av utvecklingen inom bostadsmarknaden (definierad som nybyggnation av bostäder) inom det geografiska området.

Snökedjor används främst på motorfordon för att få grepp på vägen under vinterväderförhållanden. Produktkategorin snökedjor består av två separata typer av produktgrupper; för yrkesbruk (snökedjor för stora kommersiella fordon såsom snöplogar, traktorer och lastbilar) och för privatbilar (snökedjor för personbilar).

Verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar	Snökedjor
	Snökedjor för yrkesbruk  Snökedjor för privatbilar 

Typiska produkter inom marknaden för verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar och snökedjor

Marknadens egenskaper, drivkrafter och tillväxt

Inledning

Thule Group uppskattar att cirka 70 % av dess försäljningsvolym (baserat på den totala nettoomsättningen under räkenskapsåret 2013) drivs av stabila och växande marknader som främst är relaterade till sport- och friluftsmarknaden. Ungefär 20 % hänför sig till marknaden för väskor för hemelektronik, som har uppvisat betydande trendvariationer inom olika produktgrupper. Resterande cirka 10 % hänför sig till marknader som Thule Group anser vara mer cykliska (marknaden för verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar) eller väderleksberoende (marknaden för snökedjor).

Thule Group anser att följande grundläggande trender kommer att bidra till långsiktig tillväxt inom marknaden för friluft produkter och väskor:

- **Ökat konsumentfokus på att leva aktivt:** I takt med att konsumenters disponibla inkomst över tid har stigit har en större andel av denna allokaterats till sport- och friluftaktiviteter.
- **Konsumenter utövar flera aktiviteter:** Konsumenter är mer benägna nu än tidigare att utöva flera slags sporter och friluftaktiviteter, t.ex. vandring, cykling och paddling. Detta driver konsumenters behov att transportera utrustning för flera aktiviteter.
- **Nya sporter växer fram:** I takt med att nya sporter och konsumentintressen utvecklas uppstår nya nischaktiviteter som skapar ett behov av olika tillbehör för att transportera sportutrustningen. Ett exempel på detta är *Stand-up-paddling*, som har vuxit väsentligt under de senaste fem åren. Vidare är redan populära sporter, som skidåkning och cykling, föremål för trender som kräver anpassning av redan existerande tillbehör, t.ex. bredare skidhållare för bredare carvingskidor och *cykelhållare* med förmåga att bära tyngre laster på grund av uppkomsten av tyngre batteridrivna elektriska cyklar eller med olika hjultillbehör på grund av uppkomsten av så kallade *fat bikes* (cyklar med överdimensionerade däck).
- **Konsumenter är aktiva högre upp i åldrarna:** Konsumenter tenderar att vara aktiva vid högre åldrar, vilket har lett till ökad försäljning inom åldersgruppen över 40 år. Denna åldersgrupp ägnar sig åt sport- och friluftaktiviteter i högre utsträckning än tidigare och tenderar att ha mer disponibel inkomst att spendera på högkvalitativa premiumprodukter.
- **Föräldrar vill fortsätta att utöva sina aktiviteter tillsammans med sina små barn:** Thule Group har sett att den nuvarande generationen unga föräldrar i större utsträckning vill fortsätta leva aktivt och hålla sig i form direkt efter att de fått barn. Unga föräldrar, som har aktiva liv, vill dela sina erfarenheter med sina barn och driver därmed behovet för lösningar som gör det möjligt för dem att ta med sig sina barn när de tränar eller ägnar sig åt friluftsliv.

- **Konsumenter vill vara uppkopplade och dela med sig av sina upplevelser:** Med en ständigt växande trend att vara uppkopplade mot varandra och att vilja dela sina favoritstunder, tar konsumenter med sig elektronisk utrustning under fler aktiviteter, vilket driver behovet av lösningar för att transportera och skydda utrustningen.
- **Konsumenter är i allt högre grad medvetna om vilka varumärken och produkter de söker:** Med möjligheten att söka efter information som är enkelt tillgänglig världen över söker konsumenter antingen den billigaste lösningen, eller varumärken som de kan känna samhörighet med och lita på och som erbjuder funktioner och fler alternativ för deras behov. Detta driver trenden mot en polarisering av antingen så kallade lågprisvarumärken eller globalt ledande varumärken som står för starka värden i termer av att alltid leverera högkvalitativa produkter som är funktionellt smarta, estetiskt tilltalande och av mer exklusiv karaktär.
- **Växande BNP och därmed ökat konsumentintresse för sport- och friluftsaktiviteter i tillväxtekonomier:** Med högre inkomst och möjlighet att leva ett aktivt liv i tillväxtekonomier, växer en ny konsumentbas fram i länder såsom Ryssland, Östeuropa och Latinamerika och börjar etablera sig i Kina och Sydostasien.

Marknaden för friluft produkter och väskor

Marknaden för räcken och hållare för packning och sportutrustning

Marknaden för räcken och hållare för packning och sportutrustning karakteriseras i allmänhet av ett stort antal relativt små tillverkare som specialiserar sig på en begränsad produktportfölj för ett begränsat geografiskt område (undantaget är Thule Group). Thule Group anser att detta främst beror på de höga inträdesbarriärer på marknaden för räcken och hållare för packning och sportutrustning som följer av att produkterna måste uppfylla strikta krav enligt rigorösa globala, regionala och lokala lagar och dessutom måste uppfylla krävande teststandarder såsom ISO-, EN- och DIN-standarder. Dessa standarder har införts för att säkerställa höga säkerhetsnivåer för konsumenter i vägtrafik och är både tekniskt utmanande och dyra att uppfylla, särskilt när de tillämpas fullt ut och på global basis för ett brett urval av produkter.

Dessa inträdesbarriärer till marknaden, i kombination med det faktum att kundbasen i detaljhandeln är mycket bred, med få stora globala kunder som är tillräckliga för en tillverkare vad beträffar försäljningsvolymen för att denna ska kunna sprida ut utvecklingskostnaderna, har, enligt Thule Group, lett till att denna kategori har blivit mer polariserad under de senaste åren. Premiumprodukter till ett högt pris och enkla produkter till ett mycket lågt pris har ökat sina marknadsandelar framför lösningar på kvalitets- och pris-mässig mellannivå.

Marknaden för räcken och hållare för packning och sportutrustning uppskattas ha uppvisat en genomsnittlig årlig nettoomsättningstillväxt på 3 % under perioden 2010–2013 och förväntas växa med en årlig genomsnittlig nettoomsättningstillväxt på 3–4 % under perioden 2013–2017. Den viktigaste drivkraften för försäljning av produkter på denna marknad är konsumenters vilja att ägna sig åt en viss aktivitet, till exempel cykling, skidåkning eller paddling eller en allmän önskan att leva ett aktivt friluftsliv.

Marknaden för väskor för hemelektronik

Inträdesbarriärerna till marknaden för väskor för hemelektronik är allmänt relativt låga, eftersom de flesta produkterna är relativt enkla ur ett tekniskt perspektiv och de flesta produkter som säljs av varumärkesägarna runt om i världen tillverkas av en bred leverantörsbas i Kina och Sydostasien. Detta har resulterat i en mycket bredare varumärkesbas på marknaden och att marknadsandelar förändras snabbare. En majoritet av bolagen fokuserar på en begränsad produktgrupp (t.ex. kameraväskor eller endast fodral för mobiltelefoner och surfplattor), men det finns även tillverkare som erbjuder ett relativt brett sortiment över hela produktkategorin.

Överlag har marknaden för väskor för hemelektronik karakteriserats av olika utvecklingstrender i olika produktgrupper. Vissa kategorier har uppvisat betydande tillväxt under de senaste åren (t.ex. fodral för mobiltelefoner och surfplattor och väskor för systemkameror) medan andra har haft en nedgång (t.ex. väskor för kompaktkameror). Denna utveckling följer främst den snabba utvecklingen inom marknaden för elektronisk utrustning eftersom konsumenterna använder produkterna inom kategorin för att skydda och ta med sig den hemelektronik de använder mest. Därför påverkar tillväxten och nedgången för en specifik elektronisk utrustning utvecklingen av marknaden för samma utrustningskategori betydligt.

Utvecklingen av viktiga undermarknader inom marknaden för väskor för hemelektronik

Försäljningsvärde, genomsnittlig årlig tillväxttakt	Uppskattad marknadsstorlek (nettoomsättning 2013 i miljarder SEK)	2010–2013	2013–2017 (uppsk.)
Kameraväskor		–6 %	0 %
Systemkamera	1,9	12 %	5–7 %
Kompaktkamera	0,8	–25 %	–22 %
Bärbara datorer och surfplattor		30 %	20 %
Väskor för bärbara datorer	6,3	–4 %	4–5 %
Fodral för surfplattor	12,0	115 %	26 %
Fodral för mobiltelefoner	21,8	58 %	13 %

Inom kameraväskor förväntas marknaden för väskor för systemkameror växa under 2013–2017, om än i en något långsammare takt än under de senaste åren, eftersom tillväxten på den asiatiska marknaden för mindre kompakta systemkameror med utbytbar lins inte förväntas fortsätta i samma takt. En fortsatt nedgång för väskor för kompaktkameror förväntas, eftersom konsumenter numera använder mobiltelefoner för att ta den typ av snabba foton som kompaktkameror tidigare användes till.

Marknaden för fodral för surfplattor och mobiltelefoner förväntas också växa under 2013–2017 men i en något långsammare takt än under 2010–2013 då konsumenter på mogna marknader inte förväntas öka antalet nya enheter årligen i samma takt som tidigare år. Marknaden för väskor för bärbara datorer förväntas växa under 2013–2017, efter en nedgång 2010–2013, huvudsakligen till följd av en förväntad försäljningsökning av så kallade Chromebooks och andra molnbaserade lågpris-laptops.

Hela marknaden för väskor för hemelektronik uppskattas ha haft en genomsnittlig årlig nettoomsättningstillväxt om 36 % under perioden 2010–2013 och förväntas växa med en genomsnittlig årlig nettoomsättningstillväxt om 15 % under perioden 2013–2017.

Marknaden för övriga friluft produkter och väskor

Eftersom marknaden för *övriga friluft produkter och väskor* har undermarknader som har uppvisat olika trender genom åren, diskuteras dessa undermarknader separat nedan. Historiskt sett har marknaden för *väskor för sport och resande* haft en relativt stabil långsiktig tillväxt med en genomsnittlig årlig nettoomsättningstillväxt på 2–3 %, kopplad till samma drivkrafter för tillväxt som marknaden för *räcken och hållare för packning och sportutrustning* (dvs. konsumenters ökade vilja att vara hälsosammare och att leva ett aktivt liv längre). Marknadsbedömningar indikerar att tillväxten kommer att fortsätta att ligga i linje med tidigare tillväxt med en genomsnittlig årlig nettoomsättningstillväxt på 2–3 % under de kommande tre åren.

Liksom marknaden för *väskor för hemelektronik*, är marknaden för *väskor för sport och resande* mycket fragmenterad, med ett begränsat antal globala varumärken och ett stort antal företag som tillhandahåller produkter inom ett brett prisintervall och använder utomstående leverantörer (som oftast är baserade i Kina och Sydostasien) för anskaffning av färdiga produkter. Detta har lett till att inträdesbarriärerna till den här marknaden är låga. De flesta företag fokuserar på en begränsad produktgrupp (t.ex. endast *cykeltransportväskor*), men det finns även tillverkare som erbjuder ett relativt brett sortiment över flera produktgrupper.

Tillväxten för marknaden för *produkter för aktiviteter med barn* uppskattas till en genomsnittlig årlig nettoomsättningstillväxt på cirka 3–4 % de senaste tre åren och är kopplad till både antalet födselar och föräldrars aktivare livsstil, vilket medför köp av mer sportorienterade lösningar för barntransport. Tillväxten inom denna marknad beräknas fortsätta ligga på denna nivå under de kommande tre åren. Även inom marknaden för *produkter för aktiviteter med barn* anskaffar de flesta företag färdiga produkter från leverantörer i Kina och Sydostasien. Eftersom det finns fler teststandarder och strängare legala krav att uppfylla inom marknaden för *produkter för aktiviteter med barn* har den dock fortfarande högre inträdesbarriärer än de väskrelaterade marknaderna i allmänhet. Detta har medfört att ett mer begränsat antal företag har relativt stora marknadsandelar jämfört med de väskrelaterade marknaderna i allmänhet.

Marknaden för *husvagns- och husbilsprodukter* i Europa är främst kopplad till konsumenters köp av antingen nya eller begagnade husbilar och deras vilja att lägga till lösningar för att bättre kunna njuta av friluftslivet (t.ex. skydd mot vädret eller möjlighet att ta med sig extra produkter såsom cyklar). Ett begränsat antal företag är ledande inom sektorn på den europeiska marknaden, delvis på grund av att teststandarderna är krävande och delvis på grund av den relativa koncentrationen av kundbasen. Marknaden kontraherade under perioden 2010–2013, med en genomsnittlig årlig nettoomsättningstillväxt på –3 %, men eftersom marknadsbedömningar indikerar en liten procentuell ökning av försäljningen av nya husbilar, förväntas den ha en nolltillväxt eller en begränsad tillväxt (0–2 % genomsnittlig årlig nettoomsättningstillväxt) under den kommande treårsperioden.

Marknaden för verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar och snökedjor

Inom marknaden för *verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar och snökedjor* är utvecklingen av marknaden för *verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar* i USA begränsad till landets bostadsmarknad, eftersom produkterna i första hand används av entreprenörer och andra mindre byggföretag för att transportera verktyg och redskap. Nybyggnation av bostäder i USA (enligt *National Association of Home Builders* definition) minskade med över 80 % från 2007 till 2009. Den var stabil mellan 2009 och 2012 och växte igen under 2012 och 2013. Marknaden beräknas fortsätta växa under perioden 2014 till 2017.¹⁾ Drivkraften för marknaden är i detta sammanhang främst småföretagares köp av pickup-bilar att använda i sitt arbete samt deras behov av verktygs-lådor för sina verktyg och annan utrustning. Antalet sålda pickup-bilar är därför en viktig drivkraft för den här kategorin som helhet. Försäljningen av lätta lastbilar hade sitt svagaste år 2009 med mer än fem miljoner sålda enheter, men växte till mer än åtta miljoner sålda enheter 2013. Försäljningen beräknas växa med över 20 % under perioden 2013 till 2017, vilket motsvarar en genomsnittlig årlig nettoomsättningstillväxt på cirka 4,7 %.²⁾

Marknaden för *snökedjor* är mycket väderberoende, eftersom produktbehovet drivs av snömängd och vinterväglag. Marknaden har en basförsäljning kopplad till användning på platser med ett konstant behov av produkten (dvs. platser på hög höjd och platser med mycket låga temperaturer), men dess resultat är i hög grad växlande beroende på snöfall och vinterväglag på lägre höjd nära stora städer i marknadens största geografiska områden (Italien, Frankrike, Österrike, Schweiz och Tyskland), där snökedjor enligt lag ska användas vid vinterväglag. Vad gäller marknaden kan den tillgängliga marknadens storlek uppvisa betydande svängningar mellan år med kraftigt snöfall och år med mindre snöfall (till exempel då Bolagets försäljning av snökedjor minskade med 50 % mellan 2012 och 2013 på grund av begränsat snöfall nära stadsområden i marknadens största regioner 2013).

Marknadens volatilitet och de tekniska svårigheterna att tillverka *snökedjor* som kan motstå extremt slitage har lett till att den europeiska marknaden för *snökedjor* de senaste åren koncentrerats till att bestå av två kategorier av tillverkare:

- ett begränsat antal tillverkare av högkvalitativa produkter som uppfyller alla tekniska krav för produkter som utsätts för betydande slitage (med tre större tillverkare, däribland Thule Group) och som tillhandahåller produkter för marknaden för *snökedjor för yrkesbruk* och för marknaden för dyrare *snökedjor för privatbilar*; och
- ett stort antal tillverkare som tillhandahåller produkter av låg kvalitet för konsumentmarknaden där konsumenten hoppas att behovet att använda produkten kommer att vara så begränsat att bristen på slitagebeständighet inte kommer att utgöra något problem.

1) National Association of Home Builders, 2014

2) LMC Automotive 2014

Värdekedja

Marknaden för friluft produkter och väskor

Marknaden för räckan och hållare för packning och sportutrustning

I Europa distribuerades historiskt produkterna inom marknaden för räckan och hållare för packning och sportutrustning via en värdekedja med tre steg. Tillverkaren sålde främst till grossister inom fordonstillbehör, som i sin tur sålde till detaljhandlare inom fordonstillbehör, som sedan sålde till konsumenter. Så är fortfarande fallet vad beträffar mindre tillverkare. Thule Group har emellertid delvis förändrat marknaden genom att övergå till mer direkt försäljning till detaljhandlarna, med mer fokus på detaljhandelskanaler inom sport- och friluft produkter.

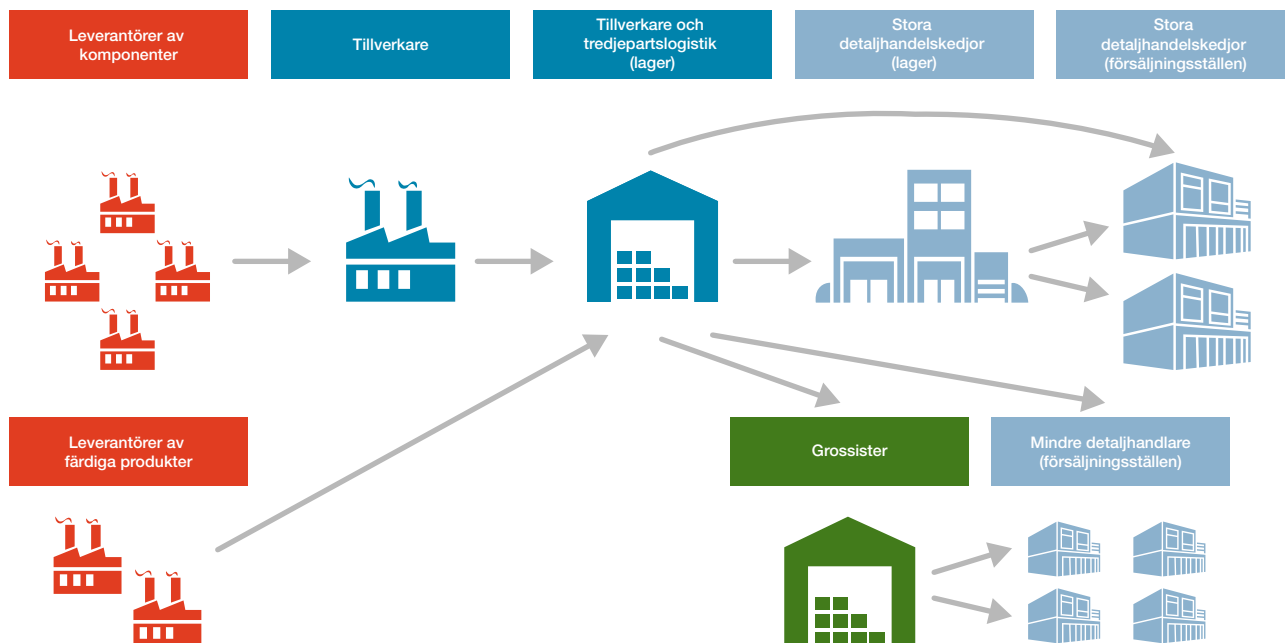
I övriga delar av världen var värdekedjan inom marknaden för räckan och hållare för packning och sportutrustning etablerad med mer direkt försäljning från tillverkare till grossister inom sport- och friluft produkter samt grossister för biltillbehör, som i sin tur sålde till detaljhandlare inom sport- och friluft produkter eller direkt till stora detaljhandelskedjor för sport- och friluft produkter samt detaljhandelskedjor för biltillbehör, vilka sedan sålde till konsumenter.

Den huvudsakliga försäljningskanalen på marknaden för räckan och hållare för packning och sportutrustning är specialiserade detaljhandlare inom sport- och friluft produkter samt detaljhandelskedjor för biltillbehör.

Vidare är verksamheten inom kategorin räckan och hållare för packning och sportutrustning lokal så till vida att relationerna till intressenterna längre ner i värdekedjan typiskt sett är regionala eller lokala. Därför måste tillverkare ha en stark lokal närvaro för att kunna bygga upp och upprätthålla starka relationer till alla intressenter i värdekedjan. Aktörerna på marknaden innefattar:

- **Tillverkare**, till exempel Thule Group, som tillverkar, monterar och säljer främst till detaljhandlare (eller till grossister om det rör sig om mindre tillverkare);
- **Grossister** som agerar mellanhänder och köper stora kvantiteter varor och tillhandahåller lokal tillgänglighet för detaljhandlare;
- **Stora detaljhandelskedjor** som säljer direkt till konsumenter och har ett stort antal fysiska butiker och en närvaro online samt centraliserad logistik och styrning, till exempel REI i USA, Halfords i Storbritannien, Norauto i Frankrike och Mekonomen i Norden;
- **Mindre, specialiserade detaljhandlare** som säljer direkt till konsumenter, ofta genom en eller ett begränsat antal specialiserade fysiska butiker; och
- **E-detaljhandlare** som säljer direkt till konsumenter och endast online, till exempel Amazon.

Översikt över typisk leveranskedja inom marknaden för räckan och hållare för packning och sportutrustning



Marknaden för väskor för hemelektronik

Inom marknaden för *väskor för hemelektronik* distribueras produkterna främst av tillverkarna till flermärkesgrossister (särskilt på mindre marknader eller om produkterna distribueras av mindre tillverkare), som i sin tur säljer främst till detaljhandlare inom hemelektronik. Alternativt säljer tillverkarna direkt till stora detaljhandlare med traditionella butiker och/eller e-detaljhandlare inom hemelektronik (särskilt inom stora marknader och när produkterna distribueras av stora tillverkare), som sedan säljer till konsument.

Marknaden för övriga friluftsprodukter och väskor

Inom marknaden för *övriga friluftsprodukter och väskor* har värdekedjan olika struktur beroende på produktkategori, vilket beror på hur marknaderna för produktkategorierna har utvecklats historiskt.

Inom marknaderna för *väskor för sport och resande* distribueras produkterna främst av tillverkare som säljer till flermärkesgrossister som fokuserar på marknaden för sport- och friluftsprodukter (särskilt på mindre marknader eller när produkterna distribueras av mindre tillverkare). Dessa säljer i sin tur till detaljhandlare inom sport- och friluftsprodukter eller direkt till stora detaljhandlare med traditionella butiker och/eller e-detaljhandlare inom sport- och friluftsprodukter (särskilt på större marknader och när produkterna distribueras av större tillverkare), som sedan säljer till konsument.

Inom marknaden för *produkter för aktiviteter med barn* distribueras produkterna främst av tillverkare som säljer till flermärkesgrossister som fokuserar på kanalerna för barnprodukter eller för sport- och friluftsprodukter (särskilt på mindre marknader eller när produkterna distribueras av mindre tillverkare). Dessa säljer i sin tur till detaljhandlare inom barnprodukter eller sport- och friluftsprodukter eller direkt till stora detaljhandlare med traditionella butiker och/eller e-detaljhandlare inom sport- och friluftsprodukter eller barnrelaterade produkter (särskilt på större marknader och när produkterna distribueras av större tillverkare), som sedan säljer till konsument.

Inom marknaden för *husvagns- och husbilsprodukter* distribueras produkterna främst av tillverkare som säljer till husbilstillverkare eller till grossister som säljer flera husbilmärken. Dessa säljer i sin tur till husbilsförsäljare som sedan säljer till konsument.

Marknaden för verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar och snökedjor**Marknaden för verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar**

Inom värdekedjan på marknaden för *verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar* distribueras produkterna främst av tillverkare som säljer till flermärkesgrossister (särskilt på mindre marknader eller när produkterna distribueras av mindre tillverkare), som i sin tur säljer till främst detaljhandlare på gör-det-självmarknaden eller till yrkesbutiker. Det finns även tillverkare som säljer direkt till stora detaljhandelskedjor på gör-det-självmarknaden eller till specialiserade detaljhandlare för arbets- och byggtutrustning (på större marknader och när varorna distribueras av större tillverkare), som sedan säljer till byggnadsföretag som äger en uppsättning pickup-bilar, eller till konsument.

Marknaden för snökedjor

Inom marknaden för *snökedjor* har marknaden för *snökedjor för privatbilar* tydliga likheter med den traditionella europeiska värdekedjan i fordonskanalen inom *räcken och hållare för packning och sportutrustning*, dvs. produkterna distribueras främst i en värdekedja med tre steg, i vilken tillverkarna säljer till grossister inom biltillbehör, som i sin tur säljer till detaljhandlare inom biltillbehör, som sedan slutligen säljer till konsument.

Ett liknande mönster förekommer inom värdekedjan för *snökedjor för yrkesbruk*. Inom denna marknad finns emellertid även en parallell distributionskanal genom försäljning till fordonsparker och specialiserade grossister.



Konkurrensen inom marknaden och Thule Groups ställning

Marknaden för friluftsprodukter och väskor

Marknaden för räcken och hållare för packning och sportutrustning

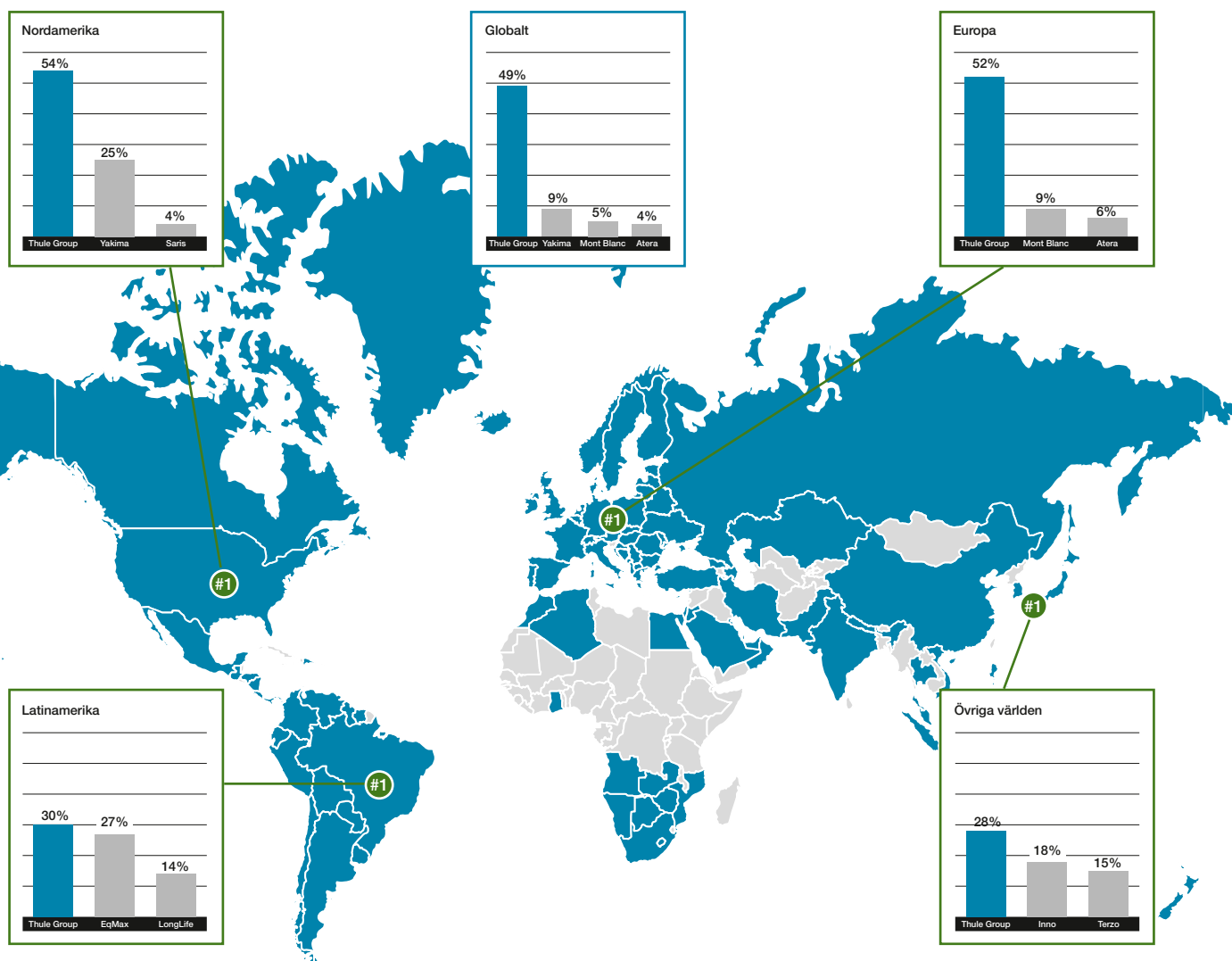
På marknaden för räcken och hållare för packning och sportutrustning (som stod för 58 % av Thule Groups nettoomsättning 2013) är Thule Group global marknadsledare, med en uppskattad marknadsandel på 49 % mätt i nettoomsättning. Thule Groups nettoomsättning 2013 uppskattades vara mer än fem gånger högre än den närmaste konkurrentens. Thule Group har även en ledande marknadsandel i varje region och det enda verkligt globala varumärket på den här marknaden.

Marknadsdynamiken som beskrivs ovan under "– Marknadens egenskaper, drivkrafter och tillväxt" har resulterat i ett konkurrensutsatt landskap som främst består av företag som ur antingen geografiskt perspektiv eller utifrån produktportfölj är mer specialiserade. De huvudsakliga konkurrenterna är:

- Yakima (uppskattad marknadsandel 2013: 9 %) – Yakima är nr 2 i världen och i *region Amerika* och har historiskt sett varit den största konkurrenten på den nordamerikanska marknaden, med traditionellt starkt fäste i västra USA. Yakima förvärvades 2009 av ett taiwanesiskt företag som i Oceanien även har förvärvat andra varumärken på marknaden.
- Mont Blanc (uppskattad marknadsandel 2013: 5 %) – svensk tillverkare och främst leverantör av produkter direkt till biltilverkare och detaljhandel i Norden, med viss marknadsandel i Storbritannien, Frankrike och Östeuropa.
- Atera (uppskattad marknadsandel 2013: 4 %) – tysk tillverkare med en relativt stark ställning på de tysktalande centraleuropeiska marknaderna.

Vad beträffar prispositionering, säljs Thule Groups produkter inom marknaden högre kvalitets- och prissegment.

Thule Groups och de huvudsakliga konkurrenternas marknadsandel 2013 i nettoomsättning inom marknaden för räcken och hållare för packning och sportutrustning



Källa: Arthur D. Little.

Marknaden för väskor för hemelektronik

Marknaden för väskor för hemelektronik (som stod för 19 % av Thule Groups nettoomsättning 2013) är mycket konkurrensutsatt. Den har låga inträdesbarriärer och en bred konkurrentbas i vilken omsättningen av konkurrenter är hög enligt vad som beskrivs i "– Marknadens egenskaper, drivkrafter och tillväxt", särskilt inom det lägre prissegmentet.

Inom marknaden för väskor för hemelektronik är undermarknaderna för väskor för viss specifik hemelektronik stabilare. Ett viktigt exempel är marknaden för kameraväskor, på vilken Thule Group vad gäller marknadsandel är en av de ledande globala aktörerna, med en uppskattad ställning som nr 2 i världen (med en uppskattad marknadsandel på 9 % mätt i nettoomsättning), medan marknadsledande LowePro har en uppskattad marknadsandel på 27 %.

Därutöver har Thule Group i vissa geografiska områden en stark ställning på marknaden för väskor och fodral för bärbara datorer, surfplattor, mobiltelefoner och annan mobil hemelektronik, till exempel USA, Frankrike och Benelux, men har en lägre marknadsandel på vissa europeiska kärnmarknader, såsom Tyskland och Storbritannien. Orsaken till marknadspositionerna på dessa geografiska marknader har att göra med den verksamhetsstruktur och det fokus som företaget Case Logic hade innan det förvärvades av Thule Group.

På den här marknaden har Thule Group verksamhet under varumärket Case Logic i medelprisklassen och med varumärket Thule inom den högre prisklassen.

Marknaden för övriga friluft produkter och väskor

Konkurrenslandskapet på undermarknaderna inom marknaden för övriga friluft produkter och väskor (som stod för 11 % av Thule Groups nettoomsättning 2013) skiljer sig åt väsentligt.

Inom *husvagns- och husbilsprodukter* (som stod för 7 % av Thule Groups nettoomsättning 2013) är Thule Group marknadsledande i de produktkategorier/geografiska områden i vilka Thule Group har verksamhet (*markiser och cykelhållare för husbilar och husvagnar* på den europeiska marknaden), med en uppskattad marknadsandel på 45 % 2013. Thule Group erbjuder produkter inom det högre prissegmentet, vilket ligger över den huvudsakliga konkurrentens (den italienska tillverkaren Fiamma) prissegment.

Inom marknaden för *produkter för aktiviteter med barn* (som stod för 3 % av Thule Groups nettoomsättning 2013) har Thule Group en stark ställning globalt i kategorin för *multifunktionella barnvagnar* och *cykelvagnar*, med en uppskattad marknadsandel på över 30 % 2013, mätt i nettoomsättning (på en marknad som uppskattas ha uppgått till 0,5 miljarder SEK 2013). 2014 trädde

Thule Group även in på två andra undermarknader inom marknaden för produkter för aktiviteter med barn, marknaden för *joggingvagnar* (som uppskattas ha uppgått till 0,7 miljarder SEK 2013) och marknaden för *cykelbarnstolar* (som uppskattas ha uppgått till 0,5 miljarder SEK 2013). Inom marknaden för *multifunktionella barnvagnar* (där Thule Group implicit genom förvärvet av Chariot Carriers Inc. 2011 har varit närvarande i över 20 år) ligger Thule Groups prissättning inom premiumsegmentet med ett prisprenium på över 30 % jämfört med huvudkonkurrenten Croozier. Inom de två produktgrupper som Thule Group trädde in på 2014 (*joggingvagnar* och *cykelbarnstolar*) ligger Thule Groups prissättning inom det högre segmentet i nivå med marknadsledarna (BOB inom *joggingvagnar* och Hamax och Yepp inom *cykelbarnstolar*).

Inom den mycket stora och fragmenterade marknaden för *väskor för sport och resande* (som stod för mindre än 1 % av Thule Groups nettoomsättning 2013, eftersom Thule Group gjorde sitt inträde på den marknaden samma år) har Thule Group en mycket begränsad marknadsandel. 2013 innehades de ledande marknadsandelarna av North Face inom *sportduffelväskor*, Osprey inom *tekniska ryggsäckar* och Ortlieb inom *cykelväskor*. Vad beträffar prissättning är Thule Group verksam i samma höga prisklass som marknadsledarna.

Marknaden för verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar och snökedjor

Konkurrenslandskapet på undermarknaderna inom marknaden för verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar och snökedjor (som stod för 12 % av Thule Groups nettoomsättning 2013) skiljer sig åt väsentligt.

Thule Group uppskattar att dess andel av marknaden för *verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar* i USA var cirka 15 % 2013 och att Thule Group är ett av de fyra ledande företagen på marknaden. De andra större aktörerna är Knaack, Daws/Better-Built och Delta. På marknaden för *verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar* ligger Thule Groups prisnivå i mellanklassen.

Inom marknaden för *snökedjor* uppskattar Thule Group att det är det näst största bolaget på den europeiska marknaden mätt i nettoomsättning (efter marknadsledande Pewag), med en marknadsandel på 25 % 2013 och med en ledande ställning på två kärnmarknader, Italien och Frankrike. Thule Group hör vidare till de tre ledande bolagen utifrån marknadsandel i Tyskland, Österrike, Schweiz och Japan. Eftersom mängden snö skiftar på de geografiska marknaderna kan de globala marknadsandelarna förändras betydligt från år till år (se även "Riskfaktorer – Försäljningen av snökedjor påverkas av variationer i intervädervförhållanden"). Thule Groups produkter säljs inom de högre prisklasserna.



› Verksamhetsbeskrivning

Inledning

Baserat på uppskattade marknadsandelar per produktkategori, är Thule Group marknadsledande inom marknaden för *räcken och hållare för packning och sportutrustning* och ett ledande bolag inom marknaden för *övriga friluftsprodukter och väskor*. Thule Groups produkter säljs i 136 länder via fler än 4 700 Key Account- och/eller unika *Thule Retail Partner*-försäljningsställen¹⁾. Dessutom har Thule Group en stark ställning inom vissa produktgrupper på marknaden för *väskor för hemelektronik* och marknaden för *övriga friluftsprodukter och väskor* (t.ex. multifunktionella barnvagnar och husvagns- och husbilsprodukter). Inom marknaden för *verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar och snökedjor* har Thule Group över 2 500 Key Account-försäljningsställen där Thule Groups produkter säljs.

Thule Groups största varumärke, Thule, är ett globalt premium-varumärke, känt över hela världen bland aktiva konsumenter för att representera säkra, lätthanvända premiumprodukter med modern design.²⁾ Med varumärket Case Logic är Thule Group väletablerat i många länder inom marknaden för *väskor för hemelektronik*.

Översikt

Thule Group tillhandahåller produkter inom två segment; **Outdoor&Bags** samt **Specialty**. Segmentet *Outdoor&Bags* är uppdelat i två regioner (*Europa och Övriga världen*³⁾ samt *Amerika*⁴⁾). Det finns ingen regional uppdelning av segmentet *Specialty*.

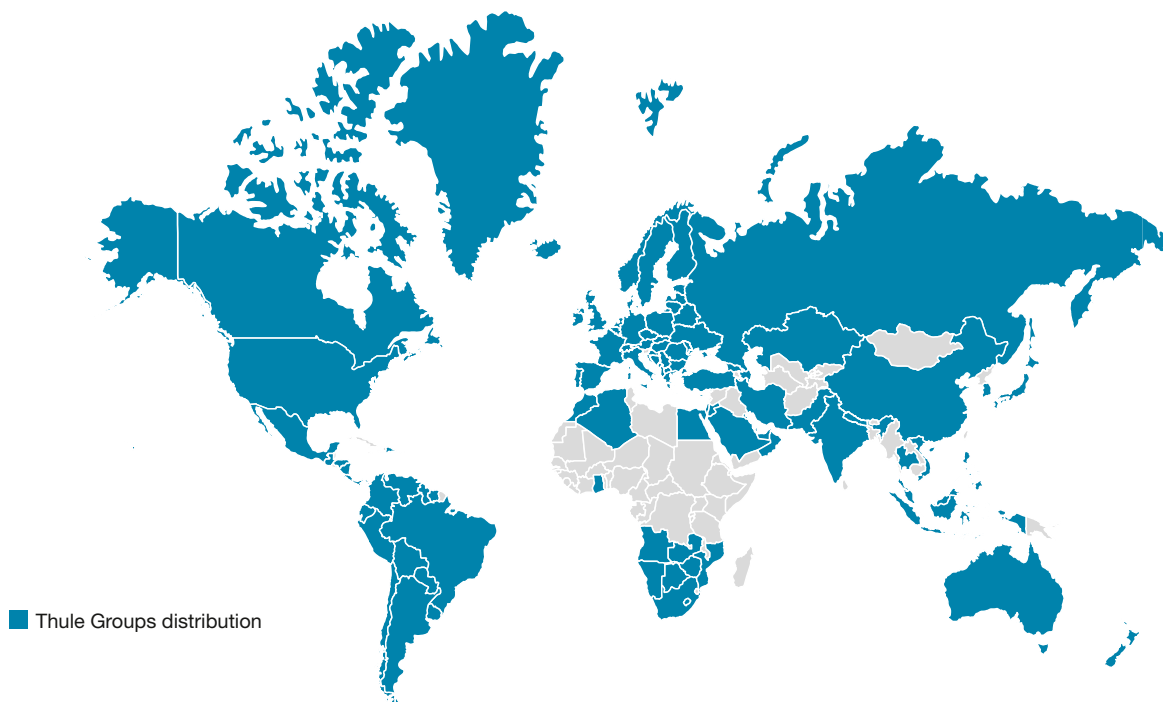
Outdoor&Bags innefattar följande produktkategorier och produktgrupper:

- **Sport&Cargo Carriers**
 - cykelhållare
 - takboxar och lastkorgar
 - takräcken
 - hållare för vatten- och vintersport samt övriga hållare
- **Bags for Electronic Devices**
 - kameraväskor
 - väskor och fodral för bärbara datorer, surfplattor, mobiltelefoner och annan mobil hemelektronik
 - övriga väskor och fodral för hemelektronik
- **Other Outdoor&Bags**
 - husvagns- och husbilsprodukter
 - Active with Kids
 - väskor för sport och resande

Specialty innefattar följande produktkategorier och produktgrupper:

- **Work Gear** (endast i Nordamerika)
 - verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar
- **Snow Chains**
 - snökedjor för yrkesbruk
 - snökedjor för privatbilar

Marknader där Thule Groups produkter säljs



1) En beskrivning av Key Accounts och Thule Retail Partners finns nedan under "– Försäljning och distribution".

2) På Thule Groups största marknad, USA, har varumärket 85 % spontan varumärkeskännedom (eng. *unaided brand awareness*) bland aktiva friluftskonsumenter (studien NPD Leisure Trends 2014 Unaided Brand Awareness among Active Outdoor Consumers) och en liknande kännedom bedöms gälla för friluftskonsumenter runt om i världen.

3) Övriga världen avser resten av världen (dvs. *Europa och Amerika* ej inräknat).

4) *Amerika* omfattar Nord-, Central- och Sydamerika.

2013 uppgick Thule Groups nettoomsättning inom *Outdoor&Bags* till 3 824 MSEK, vilket motsvarade 88,3 % av den totala nettoomsättningen. Under perioden januari–september 2014 uppgick Thule Groups nettoomsättning inom *Outdoor&Bags* till 3 395 MSEK, vilket motsvarade 91,3 % av den totala nettoomsättningen.

Segmentet Outdoor&Bags andel av Thule Groups nettoomsättning 2013



1) Andel av Thule Groups nettoomsättning 2013.

2) Thule Group lanserade produktgruppen *väskor för sport och resande* 2013 och produktgruppen befinner sig därför fortfarande i en tidig utvecklingsfas. Produktgruppen *väskor för sport och resande* stod således för en begränsad del av Thule Groups nettoomsättning 2013.

2013 uppgick Thule Groups nettoomsättning inom *Specialty* till 506 MSEK, vilket motsvarade 11,7 % av den totala nettoomsättningen. Under perioden januari–september 2014 uppgick Thule Groups nettoomsättning inom *Specialty* till 321 MSEK, vilket motsvarade 8,7 % av den totala nettoomsättningen.

Segmentet Specialty's andel av Thule Groups nettoomsättning 2013



1) Andel av Thule Groups nettoomsättning 2013.

2013 uppgick Thule Groups nettoomsättning i Sverige till 3,1 %, i övriga Europa till 51,1 %, i Nordamerika till 37,2 % och i Övriga världen till 8,6 %. Under perioden januari–september 2014 uppgick Thule Groups nettoomsättning i Sverige till 3,7 %, i övriga Europa till 54,2 %, i Nordamerika till 35,1 % och i Övriga världen till 7,0 %.

Thule Group säljer i huvudsak sina produkter till detaljister samt till distributörer/grossister (i mindre länder eller för att kunna betjäna mindre detaljister i större länder bättre). Thule Group drar även fördel av långvariga och stabila kundrelationer. I september 2014 såldes Thule Groups produkter på 136 marknader. Thule Group hade då egen verksamhet i 15 länder och 10 egna produktionsanläggningar samt cirka 2 200 anställda ("HTE" – heltidsekvivalenter). Thule Groups huvudkontor ligger i Malmö.

Thule Groups historia

Thule Group grundades i Hillerstorp 1942 och har där fortfarande sitt största produktutvecklingscenter och det globala *Thule Test Center*. Den första produkten som lanserades på marknaden för *räcken och hållare för packning och sportutrustning* var en skidhållare 1962. Efter denna lansering koncentrerade familjeföretaget sin verksamhet på tillväxt inom produktkategorin transportlösningar för bilar och uppnådde snabbt en ledande marknadsandel på den skandinaviska marknaden. På 1970-talet blev Thule Group en del av den börsnoterade Eldonkoncernen, etablerade sig på takboxmarknaden och tog sig in på de centraleuropeiska marknaderna, där Thule Group uppnådde en ledande marknadsandel inom marknaden för *räcken och hållare för packning och sportutrustning*. Genom lansering av hållare för vindsurfingbrädor etablerade sig Thule Group i USA under början av 1980-talet. Global expansion följde under 1990-talet i Asien, Oceanien, Afrika och Latinamerika, med *cykelhållare* och *takboxar* som snabbast växande kategorier. Thule Group fokuserade vid denna tid på det som Thule Group i dag kallar för *Sport&Cargo Carriers*.

1999 förvärvades Eldonkoncernen av det svenskbaserade riskkapitalbolaget EQT och avnoterades från Stockholmsbörsen. Expansionen fortsatte genom etableringen av Thule Groups monteringsenhet i Polen. 2004 förvärvades Thule Group av riskkapitalbolaget Candover, baserat i Storbritannien. Under åren 2004–2007 gjordes flera företagsförvärv, vilket mer än trefaldigade omsättningen. Dessa förvärv förde med sig ett antal nya produktkategorier och varumärken. De flesta hade samband med bilar (*amerikanska och europeiska dragkrokar, släpvagnar och snökedjor*), men även med andra produktkategorier (*husvagns- och husbilsprodukter och väskor och fodral för bärbara datorer, surfplattor, mobiltelefoner och annan hemelektronik*).

I maj 2007 förvärvades Thule Group av Nordic Capital. 2008 medförde flera händelser, däribland den negativa utvecklingen på de globala finansmarknaderna och den minskade försäljningen inom några av de tidigare förvärvade produktkategorierna som inte längre är en del av Thule Group (*släpvagnar, amerikanska och europeiska dragkrokslösningar* samt *integrerade takräcken för bilar*), en nedgång i Thule Groups verksamhet. Thule Groups likviditet ansträngdes på grund av en kombination av en väsentligt minskad efterfrågan (inom de numera avyttrade segmenten) och Thule Groups höga skuldsättningsgrad. I december 2008, efter att åtaganden i låneavtal inte uppfyllts samt förhandlingar med Thule Groups långgivare, fick det långgivande banksyndikatet preferensaktier och teckningsoptioner i Thule Group.¹⁾

Dessa händelser ledde till en omstrukturering i december 2008. Efter omstruktureringen och nedläggning av vissa anläggningar samt effektiviseringsåtgärder vidtagna under det andra halvåret 2008 och under hela 2009, tillsattes en ny ledningsgrupp i början av 2010. Denna ledningsgrupp gav Thule Group en mer fokuserad, strategisk inriktning, med betoning på konsumentinriktat varumärkesbygge samt på att ge konsumenter slutprodukter med starka varumärken för personer som vill leva en aktiv livsstil. Strategin implementerades under mottot "*Bring your life*".

Till följd av förbättringarna som implementerades 2009–2010 köpte Nordic Capital tillbaka de långgivande bankernas andel i Thule Group i december 2010 och därigenom tillkom den befintliga ägarstrukturen.²⁾

Under åren 2010–2014 intensifierade Thule Group arbetet med att, i varje aspekt av verksamheten, skapa en integrerad grupp av enheter med ett verksamhetsövergripande fokus på märkesvaror för konsumenter. Med större budget för produktutveckling, en mer flexibel leverantörskedja, ökad detaljhandelskompetens och förbättrad kundkommunikation, förändrades Thule Group från en relativt disparat sammanslutning av verksamheter till ett mer fokuserat bolag med tonvikt på märkesvaror för konsumenter. Thule Group avyttrade verksamheter som inte tillhörde kärnverksamheterna (underleverantörsverksamheter till bilindustrin såsom *dragkrokslösningar* baserade i USA 2009, *integrerade takrelingar* 2010 och den *europeiska dragkroksverksamheten* 2014 samt den nordiskt fokuserade verksamheten med *släpvagnar för bilar* 2014) och slutade tillverka en del cykliska produktkategorier med låg marginal och begränsad varumärkeskoppling (*kedjor* för bl.a. låsanordningar till motorcyklar 2012 och *fsteg för pickup-bilar* (eng. *Step Bars*) 2013). Samtidigt ökade Bolagets produktutvecklingsfokus inom nya konsumentvaruprodukter såsom produkter för föräldrar som vill vara aktiva med sina barn samt väskor för sport och resande. Dessa förändringar syftade till att skapa en mer fokuserad organisation, förstärka varumärket, skapa stordriftsfördelar, öka effektiviteten i verksamheten, möjliggöra ytterligare integration och stärka relationerna inom detaljhandeln, och därmed ökad lönsamhet.

Nyligen genomförda initiativ

"Bring your life"-förändringen

Thule Group har under mer än sjuttio år utvecklat produkter som gjort det lättare för människor att leva aktiva liv. Sedan 2010, då den nya ledningsgruppen tillsattes, har Thule Group följt en fokuserad strategi med inriktning på konsumentinriktat varumärkesbyggande av ett brett utbud av premiumprodukter för aktiva människor under mottot "*Bring your life*". Därutöver har ett flertal initiativ genomförts i samband med "*Bring your life*"-förändringen i syfte att skapa ett mer fokuserat och bättre integrerat bolag med stordriftsfördelar genom integrerade administrations- och supportfunktioner kombinerat med förstärkta lokala säljkåror och kundtjänstenheter som betjänar lokala marknader.

Ökat varumärkesfokus

Thule Group har tydliggjort sina prioriteringar vad gäller varumärkesportföljen och stärkt fokus på sitt strategiskt centrala varumärke, Thule. Detta har möjliggjort uppbyggnaden av en starkare känslomässig anknytning mellan konsumenterna och varumärket. Under de senaste fem åren har Thule Group justerat varumärkesportföljen. 2009 stod kärnvarumärket Thule för 35 % av Thule Groups totala nettoomsättning (inklusive avvecklade verksamheter), medan det 2013 stod för 58 % av den totala nettoomsättningen (exklusive avvecklade verksamheter). Thule Group har uppnått detta genom en tydligare central varumärkestyvningsstruktur för att definiera, skydda och marknadsföra varumärket Thule som ett genuint sport- och friluftsvärde. Under processens gång har Thule Group utbildat personalen och sina detaljhandelspartners genom *Thule Retail Partner*-programmet om hur varumärket ska presenteras.

Thule Group har även förändrat och anpassat strategin för varumärket via internet genom att förbättra tillgängligheten för varumärkets webbplats www.thule.com (med en global struktur på 86 lokala marknadsplatser på 26 språk och med mer än 15 miljoner unika besök per år), lanseringen av Thule Groups egen Youtube-

1) Det långgivande banksyndikatet bestod av sju långgivande banker varav Nordea var den största långgivaren. De långgivande bankerna fick preferensaktier och teckningsoptioner i förhållande till sin respektive exponering vid avskrivning av lån för 500 MSEK.

2) Det långgivande banksyndikatet sålde sina preferensaktier och teckningsoptioner till Nordic Capital.

kanal ThuleBringYourLife (med mer än 3,3 miljoner visningar per år), med filmer om varumärket och produktkategorierna samt instruktionsfilmer om användandet av produkterna, genom lanseringen av Thule Groups Facebook-sida (som hade över 100 000 *likes* i september 2014), samt genom att fortsätta att utveckla samarbetet med de inspirerande idrottare som Thule Group samarbetar med i sitt *Thule Crew*. Thule Groups onlinestrategi och varumärkesstärkande åtgärder innefattar även samarbete med bloggare i sociala medier, då dessa i allt större utsträckning spelar en viktig roll för den ökade onlineförsäljningen och försäljningen generellt.

Thule Group har även ökat fokus på att varumärket ska synas på mässor och evenemang runt om i världen och har märkbart ökat sitt PR-fokus inom livsstils- och sportmedier, med över 900 artiklar i branschledande mediekanalet under 2013.

Ökat fokus på design och produktutveckling

Ledningen och företaget är övertygade om att för att vara marknadsledande måste Thule Group erbjuda marknadens bästa produkter, inom befintliga såväl som inom nya produktkategorier. Thule Group har därför fokuserat både på utveckling av mer robusta produktutvecklingsprocesser och på att öka resurserna för Bolagets experter inom design, produktutveckling och produkttestning. Thule Group ökade utgifterna för produktutveckling från 2,8 % av nettoomsättningen 2009 till 4,2 % 2013. Thule Group investerade i ytterligare intern kompetens inom design och inledde ett större samarbete med externa experter inom vissa produktdesignnicher.

De ökade utgifterna för produktutveckling i kombination med den tekniska kompetensen har möjliggjort utvecklingen av en väletablerad patent- och designportfölj och har hjälpt Thule Group att öka försäljningsandelen för produkter som lanserats under de senaste tre åren från 32 % 2009 till 46 % 2013. Fokuset på produktutveckling har även hjälpt Thule Group att organiskt etablera sig inom helt nya produktkategorier, såsom *fodral för mobiltelefoner*, *väsor för sport och resande*, *cykelbarnstolar* och *multifunktionella barnvagnar*, att vinna flera design- och branschrelaterade priser (över 20 prestigefyllda designpriser under de senaste 18 månaderna, till exempel RedDot och IF Product Design) samt att minska tidsramen mellan nya modellanseringar inom en kategori med en tredjedel de senaste fem åren. Ännu viktigare är att detta har gjort det möjligt för Thule Group att ytterligare stärka konsumenternas tillit till Thule Groups förmåga att leverera högkvalitativa produkter.

Dessutom fortsätter Thule Group att utvärdera förvärv för att snabbare kunna etablera sig inom de produktkategorier där Bolaget planerar organisk produktutvecklingsexpansion. Till exempel förvärvade Thule Group 2011 Chariot Carriers Inc., med bas i Kanada, från dess grundare. Chariot hade en ledande marknadsandel inom *multifunktionella barnvagnar*. Förvärvet syftade till en snabbare etablering inom produktkategorin *Active with Kids*. Chariots främsta styrka – produktutvecklingen – fortsatte i Calgary med företagets grundare som chef för utvecklingsverksamheten. Övriga funktioner integrerades i Thule Group. I samband med lanseringen av ett antal nya produkter ersatte Thule Group 2013 varumärket Chariot med Thule inom dessa produktsortiment.

Ökat kommersiellt fokus på alla kanaler

I början av 2010 hade Thule Group över 16 000 försäljningsställen (däribland 4 700 prioriterade försäljningsställen hos *Key Accounts* och *Thule Retail Partners*¹⁾ inom segmentet *Outdoor&Bags* och de 2 500 försäljningsställena inom segmentet *Specialty*) på 136 marknader (i ett flertal fall med begränsat sortiment av Thule-

produkter). Thule Groups kommersiella fokus förändrades genom att öka försäljningen till ett mer begränsat antal detaljhandelspartners vars värderingar låg mer i linje med de värderingar som varumärket Thule representerar. Detta påverkade försäljningskanalerna inom vissa geografiska områden (särskilt i Nordeuropa, där Thule Group historiskt sett hade sålt fler produkter genom återförsäljare för motorfordon och behövde öppna upp detaljhandeln för sport- och friluftsprodukter) samt butikstypen (med ökat fokus på att öka försäljningen via utvalda partners). Vissa integrationsinitiativ på fyra av Bolagets större marknader (Tyskland, Nederländerna, Belgien och Sverige) genomfördes under 2012 och 2013. Thule Group har även fortsatt att fokusera på en mer proaktiv kundtjänst och på sin interna försäljningsorganisation på kärnmarknaderna.

Ett *Thule Retail Partner*-program med nya förpackningar, ny marknadsföring, planogram (ett visuellt marknadsföringsverktyg som visar var detaljhandelsprodukter bör placeras på hyllorna för att maximera försäljningen) och utbildning inleddes 2010 och har tillämpats sedan dess. Fokus har legat på strategin för distribution (eng. *route-to-market strategy*), i syfte att öka försäljningen genom Thule Groups *Key Accounts* (stora detaljhandelskedjor med fokus på Thules produkter) och *Thule Retail Partners* (mindre detaljister och detaljhandelskedjor som specialiserar sig på Thule Groups produktkategorier och som fokuserar på Thule Groups varumärken). Under perioden 2011 till september 2014 introducerades *Thule Retail Partner*-programmet hos mer än 2 000 detaljister. Enligt avtal med mindre *Thule Retail Partners* äger Thule Group fortfarande marknadsföringslösningarna (kostnaderna belastar resultatet vid lansering) och har därmed inte överfört några kostnader på de mindre detaljisterna. Vid slutet av 2013 hade Thule Group etablerat över 4 700 försäljningsställen via *Key Accounts* och *Thule Retail Partners* inom segmentet *Outdoor&Bags* och över 2 500 försäljningsställen inom segmentet *Specialty*.

Thule Group har samtidigt påtagligt ökat sitt stöd för e-handel (antingen direkt via bolag som bara bedriver e-handel eller genom försäljning från kunder som har både fysiska butiker och e-handelsplattformar). Detta har uppnåtts genom ett strukturerat tillvägagångssätt där Thule Group har fokuserat på följande aspekter för att öka försäljningen via webben:

- före köp – strävan efter ökad kännedom om Thule Groups varumärken och produkterbjudande;
- vid köp – fokus på konsumentens sök- och valfas samt på verktyg som möjliggör en effektiv faktisk köpprocess online; och
- efter köp – interaktion som gör det möjligt för konsumenten att dela med sig av sina upplevelser både till Thule Group och andra konsumenter.

De åtgärder Thule Group har vidtagit under de senaste åren och planerar för kommande år, med en större organisation och ökat fokus, säkerställer att Thule Group har en stark position på en alltmer digital marknad, främst genom följande huvudsakliga områden:

- förbättrade webbplatser för Bolagets varumärken (per den 30 september 2014 fanns webbplatsen för Thule Groups huvudsakliga varumärke, www.thule.com, tillgänglig för 81 unika lokala marknader på 26 olika språk, och hade 15 miljoner unika besök); och
- förbättrad funktionalitet av den externa webbplatsen som underlättar en bättre presentation av varumärket och en mer konsumentvänlig anpassning.

1) Se " – Försäljning och distribution" för en beskrivning av *Key Accounts* och *Thule Retail Partners*.

Ökad operationell och administrativ effektivitet

Under de senaste åren har Thule Group fortsatt att fokusera på att effektivisera Bolagets administrations- och supportfunktioner i syfte att hitta stordriftsfördelar, och har minskat överlappning, ökat antalet centraliserade aktiviteter samt harmoniserat de viktigaste processerna med Bolagets supportfunktioner (till exempel koncernledning och finans- och personalavdelningar). Detta har resulterat i att Thule Group har kunnat reducera ledningsstrukturen inom segmentet *Outdoor&Bags* i Europa och Övriga världen. Under 2013 integrerades ledningsfunktionen och administrations- och supportfunktionen för *Bags for Electronic Devices* med *Outdoor&Bags*-organisationen. Thule Groups administrativa kostnader minskade från 8,0 % 2009 till 6,9 % 2013, mätt i procent av nettoomsättning.

Vad beträffar verksamheten har Thule Group fortsatt att investera i och utveckla verksamheten vid de flesta av sina anläggningar. Thule Group har dock påbörjat nedläggningen av en liten anläggning inom segmentet *Specialty* i Fall Rivers (Massachusetts, USA), vilken förväntas vara avslutad vid utgången av 2014. Dessutom har Thule Group påbörjat byggnationen av ett nytt lager i Östeuropa som ska ligga i anslutning till den stora monteringsanläggningen i Huta (Polen) för att kunna stödja den ökade försäljningen i Östeuropa på ett mer kostnadseffektivt sätt.

Thule Group har även vidtagit ett stort antal andra åtgärder, vars fulla effekt ännu inte har uppnåtts. Hittills har Thule Group, som ett resultat av dessa ansträngningar, ökat operationellt EBIT (justerat för jämförelsestörande poster) från 448 MSEK för räkenskapsåret 2009 till 588 MSEK för räkenskapsåret 2013 vilket motsvarar en tillväxt på 7,0 % respektive 12,6 % efter valutajustering. Under 2014 har denna strategi fortsatt att uppvisa resultat, med ett ökat operationellt EBIT (justerat för jämförelsestörande poster) för perioden januari–september från 543 MSEK 2013 till 650 MSEK 2014, vilket motsvarar en tillväxt på 19,6 % respektive 11,3 % efter valutajustering.

Styrkor och konkurrensfördelar

Bolagets ledning anser att Thule Group har följande styrkor och konkurrensfördelar, vilka möjliggör att Thule Group kan förverkliga sin strategi och uppnå sina långsiktiga finansiella mål.

Gynnsamma grundläggande globala trender som driver en attraktiv långsiktig marknadstillväxt

Marknaden för *friluft produkter* och *väskor* påverkas till stor del positivt av så kallade "grundläggande globala trender", där Thule Group anser att följande ingår:

- konsumenter fokuserar i ökad utsträckning på ett aktivt liv;
- konsumenter utövar ett flertal aktiviteter;
- nya sporter utvecklas;
- konsumenter är aktiva högre upp i åldrarna;
- föräldrar vill fortsätta utöva sina fritidsaktiviteter tillsammans med sina små barn;
- konsumenter vill vara uppkopplade och dela med sig av sina upplevelser;
- konsumenter är i allt högre grad medvetna om vilka varumärken och produkter de söker; och
- BNP och konsumentintresse för sport- och friluftaktiviteter växer i tillväxtekonomier.

De ovan nämnda grundläggande globala trenderna har legat till grund för historisk tillväxt inom marknaden för *friluft produkter* och *väskor* och Thule Group bedömer att de kommer att fortsätta att

bidra till en attraktiv långsiktig tillväxt. Den viktigaste tillgängliga marknaden för Thule Group – marknaden för *räcken och hållare för packning och sportutrustning* – beräknas ha haft en genomsnittlig årlig nettoomsättningstillväxt om 3 % under perioden 2010–2013 och den förväntas växa med en genomsnittlig årlig nettoomsättningstillväxt om 3–4 % under perioden från 2013 till 2017.

Tydligt differentierat premiumvarumärke med starka värden

Thule Groups viktigaste varumärke Thule, vilket stod för 58 % av Thule Groups nettoomsättning 2013, är ett erkänt globalt premiumvarumärke.

På Thule Groups största marknad, USA, har varumärket 85 % spontan varumärkeskännedom bland aktiva friluftskonsumenter¹⁾ och en liknande kännedom bedöms gälla för friluftskonsumenter runt om i världen tack vare den bredd av fritidsaktiviteter inom vilka Thule-varumärket erbjuder lösningar. Genom den expansion som påbörjades av Thule Group 2010 inom nya produktkategorier och Thules motto "*Bring your life*" har Bolaget kunnat stärka varumärkeskännedomen ytterligare.

Thule Groups näst största varumärke Case Logic firar 30-årsjubileum 2014. Case Logic stod för 16 % av nettoomsättningen 2013 och har en stark marknadsposition inom produktkategorin *Bags for Electronic Devices*, med fokus på produkter för trendmedvetna unga människor som använder sina elektroniska produkter i stadsmiljö. Varumärket uppskattas vara nummer två i världen inom *kameraväskor*, ett av topp fyra i världen inom *väskor för bärbara datorer* och ett av de ledande varumärkena inom *väskor och fodral för surfplattor, mobiltelefoner och annan mobil hemelektronik* på vissa kärnmarknader, t.ex. USA, Frankrike och Benelux. Thule Group anser att Case Logic har möjlighet att växa inom produktkategorin *väskor och fodral för surfplattor, mobiltelefoner och annan mobil hemelektronik*. Dessa tillväxtmöjligheter innefattar ett ökat fokus på surfplattor och ökad expansion till detaljhandeln på europeiska nyckelmarknader, såsom Tyskland och Storbritannien, där varumärket inte har varit så framträdande de senaste åren.

Thule Group anser att varumärkenas styrkor underlättar lanseringen av nya produkter och bidrar till att utveckla lojalitet och tillit hos kunderna och slutanvändarna. Detta medför att Thule Group kan bygga upp stabila relationer med intressenter i hela värdekedjan. Thule Groups förmåga att upprätthålla och förbättra sin marknadsposition för de strategiska varumärkena är ett bevis på detta.

Genom Thule Groups produktsortiment anser Bolaget sig ha blivit en prioriterad partner för sina detaljister och ha skapat ett varumärke med stor lojalitet bland sina konsumenter.

Marknadsledande utveckling av nya produkter och testning

Thule Groups produktutvecklingsfilosofi bygger på att Bolaget endast ska erbjuda kvalitetsprodukter som Bolagets anställda själva skulle vilja köpa, eftersom sådana produkter skapar långvarig lojalitet hos konsumenterna. Bolaget anser sig ha en marknadsledande design- och utvecklingsorganisation som tillgodoser dessa höga krav. Med Thule Groups globala organisation bestående av 135 heltidsekvivalenter, har Bolaget kunnat leverera en stor bredd av säkra, högfunktionella och lättanvända produkter med modern design. 46 % av Thule Groups nettoomsättning 2013 utgjordes av produkter som lanserats under de tre senaste åren. Detta har möjliggjorts genom (i) stabila och väl implementerade produktutvecklingsprocesser som, med god insikt om konsumenters sätt

1) Studien NPDI Leisure Trends 2014 Unaided Brand Awareness among Active Outdoor Consumers.

att använda produkterna, möjliggjort för Bolaget att kontinuerligt ta fram rätt specifikationer för framtida produkter och utveckla produkter som motsvarar och överträffar dessa specifikationer, (ii) en stor portfölj med immateriella rättigheter som innehåller över 1 600 registrerade patent och designer, och (iii) toppmodern intern testningskapacitet och omfattande praktisk testning med hjälp av sitt *Thule Crew* med sponsrade extremidrottare samt Thule Groups varumärkesfokuserade konsumenter runt om i världen.

Omfattande portfölj inom produktkategorin Sport&Cargo Carriers

Inom produktkategorin *Sport&Cargo Carriers*, som stod för 58 % av Thule Groups nettoomsättning under 2013, har Thule Group marknadens bredaste modulbaserade sortiment och erbjuder över 2 500 lagerförda enheter (eng. *stock keeping unit*, **SKU**). Detta medför att Thule Group kan erbjuda konsumenter rätt kombination av lösningar till specifika sport- och friluft produkter som en konsument vill transportera (t.ex. ställer en landsvägscykel med kolfiberram, en mountainbike för downhill eller en elcykel för stadsbruk olika krav), var på bilen konsumenten vill transportera produkterna (t.ex. på taket, på bakluckan eller fäst på dragkroken) och exakt vilken bilmodell konsumenten vill använda (t.ex. har olika bilmodeller tak med olika design, vilket kräver en specifik monteringsats för den enskilda modellen). Inom produktkategorin *Sport&Cargo Carriers* ställs även höga tekniska krav och produkterna måste därför genomgå mycket stränga tester i enlighet med ISO-, EN- och DIN-standarderna, vilket indikerar att inträdesbarriärerna på marknaden är höga.

Effektiv global distributionskedja och kapacitet

Inom produktkategorin *Sport&Cargo Carriers* har Thule Group egen tillverkningskapacitet genom fokuserade och effektiva monteringsanläggningar runt om i världen (Sverige, Polen, Tyskland, Storbritannien, USA och Brasilien), effektiva prognosmöjligheter och en effektiv leverantörs- och distributionskedja. Detta ger Thule Group möjlighet att erbjuda korta ledtider till marknaden med ett högt så kallat *On-Time-In-Full*-resultat¹⁾. Därutöver har Thule Group 13 större lagerlokaler och distributionsanläggningar runt om i världen (en blandning av egna lager och distributionsanläggningar och externt hanterade distributionsanläggningar) i USA, Kanada, Brasilien, Kina och sju europeiska länder, för att vara nära marknaden och kunna erbjuda korta ledtider till Bolagets kunder. Stordriftsfördelarna och integrationen av processer i produktutvecklingen med fokus på att designa produkter så att de är lätta att tillverka (så kallad *Design for Manufacturing*, *DFM*) och enkla att montera (så kallad *Design for Assembly*, *DFA*) gör det möjligt för Thule Group att uppnå kostnadsbesparingar i leverantörs- och distributionskedjan samtidigt som flexibiliteten behålls.

Thule Group har även egen tillverkningskapacitet inom segmentet *Specialty* samt för produktgruppen *husvagns- och husbilsprodukter* (en del av produktkategorin *Other Outdoor&Bags*) och använder sig av sin globala inköpsorganisation för produktkategorin *Bags for Electronic Devices* samt för produktgrupperna *Active with Kids* och *väskor för sport och resande*.

1) *On-Time-In-Full* (OTIF) är ett nyckeltal som mäter leveransförmåga i en distributionskedja. OTIF mäter till vilken grad Bolagets kunder får exakt det antal produkter de har beställt vid exakt det tillfälle till vilket de har beställt leverans av produkterna.



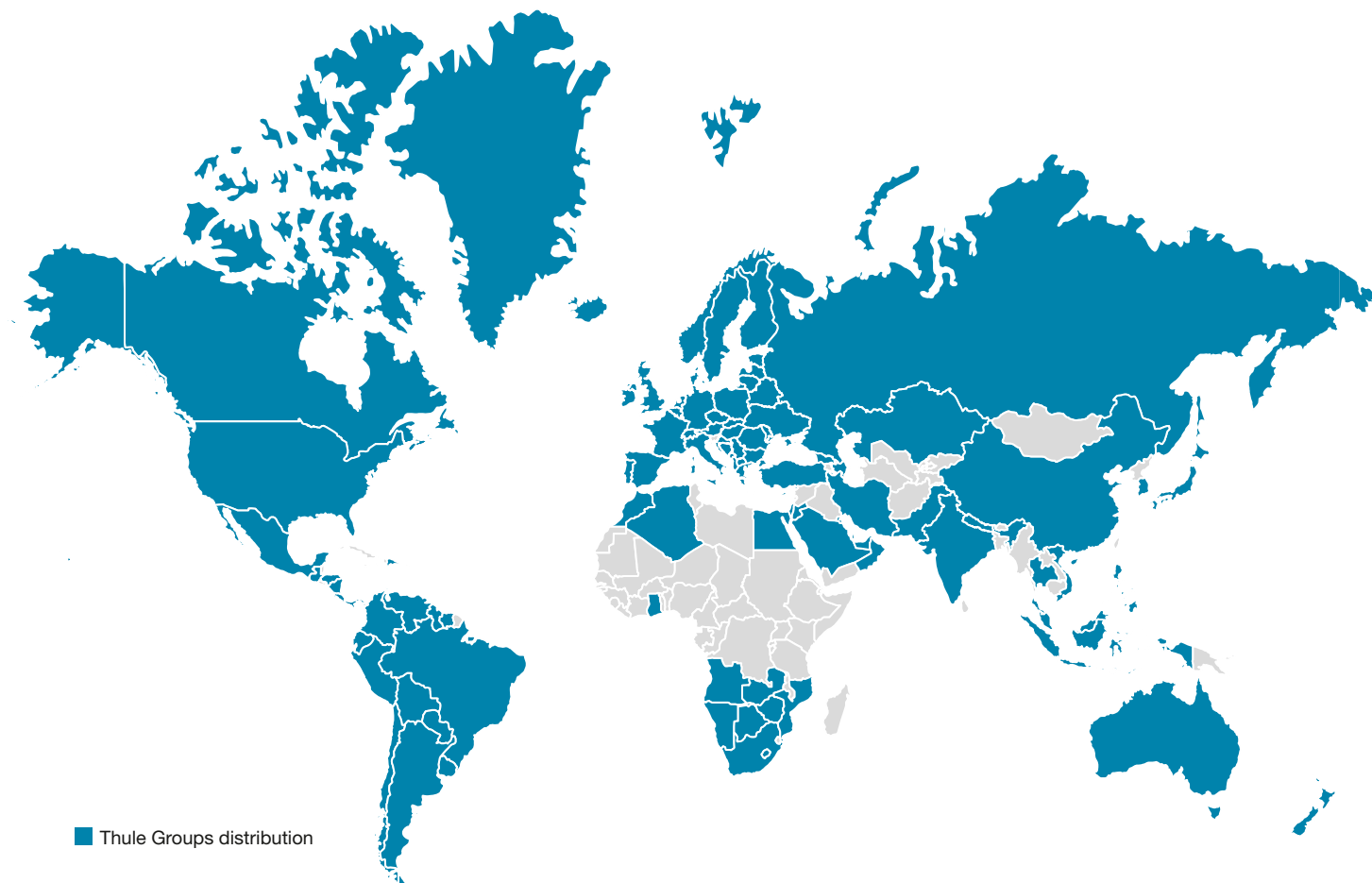
Global marknadsstrategi som stödjer Thule Groups återförsäljare

Under de senaste fem åren har Thule Group implementerat ett strukturerat koncept med auktoriserade återförsäljare över hela världen. Fokus har legat på att öka försäljning genom de försäljningsställen som fokuserar på att uppfylla alla aspekter av Thule Groups varumärken, dvs. sådana som har ett lämpligt urval av produkter, en hög utbildningsnivå hos säljarna och som följer rikt-

linjerna för varumärkena. Inom marknadsstrategin har Thule Group fokuserat på särskilda *Key Accounts* och *Thule Retail Partners* som visat stort engagemang för Thule Groups produktkategorier och som fokuserar på Thule Groups varumärken. Vid slutet av 2013 hade Thule Group etablerat över 4 700 försäljningsställen hos sådana *Key Accounts* och *Thule Retail Partners* inom segmentet *Outdoor&Bags* och över 2 500 försäljningsställen inom segmentet *Specialty*.

Key Accounts och Thule Retail Partners

Outdoor&Bags Amerika	Outdoor&Bags Europa och Övriga världen	Specialty
• Antal försäljningsställen 2013: >1,740¹⁾ (<i>Thule Retail Partners</i> och <i>Key Accounts</i>) • Externa intäkter 2013: 1 418 MSEK • % av total nettoförsäljning: 33 %	• Antal försäljningsställen 2013: >2,980¹⁾ (<i>Thule Retail Partners</i> och <i>Key Accounts</i>) • Externa intäkter 2013: 2 374 MSEK • % av total nettoförsäljning: 55 %	• Antal försäljningsställen 2013: >2,500²⁾ • Intäkter 2013: 506 MSEK • % av total nettoförsäljning: 12 %



Källa: Uppskattningar av Thule Group, där försäljningsställen definieras som detaljhandelsbutiker som köper för minst 5 000 EUR.

- 1) Förutom *Key Accounts* och *Thule Retail Partners* säljer ett antal detaljhandlare ett begränsat urval av Thule Groups produktportfölj och, eftersom vissa detaljhandlare har ett stort antal försäljningsställen (t.ex. har den USA-baserade återförsäljaren WallMart ett visst urval *övriga väskor och fodral för hemelektronik* med varumärket Case Logic på över 3 300 försäljningsställen, men för ingen separat statistik över dessa), är det totala antalet för *Outdoor&Bags*: i Amerika: > 16 000 försäljningsställen, i Europa och Övriga världen: > 9,000 försäljningsställen.
- 2) *Specialty* inkluderar den USA-baserade återförsäljaren HomeDepot som inom *Work Gear* har verktygs- och utrustningslädor för pickup-bilar på över 1 300 försäljningsställen.

Kassagenererande och robust affärsmodell

Thule Groups finansiella resultat har historiskt varit stabilt, vilket är en återspegling av den starka verksamhetsmodell och de strategiska initiativ Thule Group har implementerat som en del av "Bring your life"-förändringen. Detta kan illustreras med att Thule Groups försäljning hade en genomsnittlig årlig nettoomsättningstillväxt om 7,7 % (valutakursjusterat) under perioden 2009 till 2013 samt att den justerade operationella EBIT-marginalen ökade från 11,7 % till 13,9 % (valutakursjusterat) under samma period. Dessutom ökade Thule Groups nettoomsättning (valutakursjusterat) under varje år under denna period.

Thule Groups nettoomsättnings- och EBIT-marginalutveckling har bidragit till ett starkt operativt kassaflöde, vilket åskådliggörs av Thule Groups *cash conversion*¹⁾ som legat på i genomsnitt 80 % under perioden 2011 till 2013. Thule Group bedömer att Bolagets operativa kassaflöde kommer att vara starkt även framöver, med stöd av Thule Groups kontinuerliga initiativ i samband med expansionen av produktportföljen och hantering av leverantörs- och distributionskedjan. Thule Group anser vidare att kraven på framtida investeringar är låga och stabila, vilket beror på att Thule Groups verksamhetsmodell inte är kapitalintensiv och att investeringar i affärssystem samt i produktions- och distributionskapacitet nyligen har genomförts.

Mycket erfaren och meriterad ledning

Thule Groups ledning består av verkställande direktören (som även är verksamhetschef för segmentet *Outdoor&Bags* i *Europa och Övriga världen*), ekonomichefen (*Chief Financial Officer*), verksamhetschefen för segmentet *Outdoor&Bags* i Amerika (*Business Area President Outdoor&Bags Americas*), SVP HR och SVP Communications. Den nuvarande ledningsgruppen utvecklade och implementerade "Bring your life"-förändringen, vilken har gjort det möjligt att märkbart förbättra verksamhetens lönsamhet. Verkställande direktören Magnus Welander tillsattes 2010 efter att ha varit verksamhetschef för dåvarande affärsområdet *Outdoor Europe and ROW* sedan mitten av 2006. Magnus Welander har omfattande erfarenhet från olika ledande befattningar inom globala företag. Ekonomichefen Lennart Mauritzson återvände till Thule Group 2011 efter att ha varit ekonomichef på Beijer Electronics (ett bolag noterat på Nasdaq Stockholm) under perioden 2008–2011. Före dess var han VP Finance inom Thule Group och arbetade för Magnus Welander. Fred Clark, verksamhetschef för segmentet *Outdoor&Bags* i Amerika, har arbetat för Thule Group i 20 år. Förutom sin roll hos Thule Group är han även ordförande för *Outdoor Foundation* och styrelsemedlem i *Outdoor Industry Association* i USA. Dessutom stöds företagsledningen av Thule Groups mycket erfarna operativa team, vilket är nödvändigt för att kunna verkställa Thule Groups tillväxtstrategi.

Affärsstrategi

Thule Groups affärsstrategi är i grunden baserad på en lönsam organisk tillväxt och stegvisa effektivitetsförbättringar genom nedanstående nära sammanlänkade hörnstenar. Dessutom kommer Thule Group utvärdera möjligheterna till förvärv om detta möjliggör en snabbare och mer framgångsrik expansion in i intressanta produktkategorier.

Positionera Thule som ett ledande globalt varumärke för sport- och friluftsprodukter

Genom att etablera sig inom nya produktkategorier och genom att arbeta med att skapa starkare känslomässiga kopplingar till varumärket har Thule Group kunnat stärka Thule-varumärkets position under de senaste åren. Thule Group strävar efter att fortsätta att implementera den strukturerade positioneringsstrategi för Thule-varumärket som fångas i mottot "Bring your life", i försäljningskanaler, i sociala och publika media och i konsumenternas medvetande.

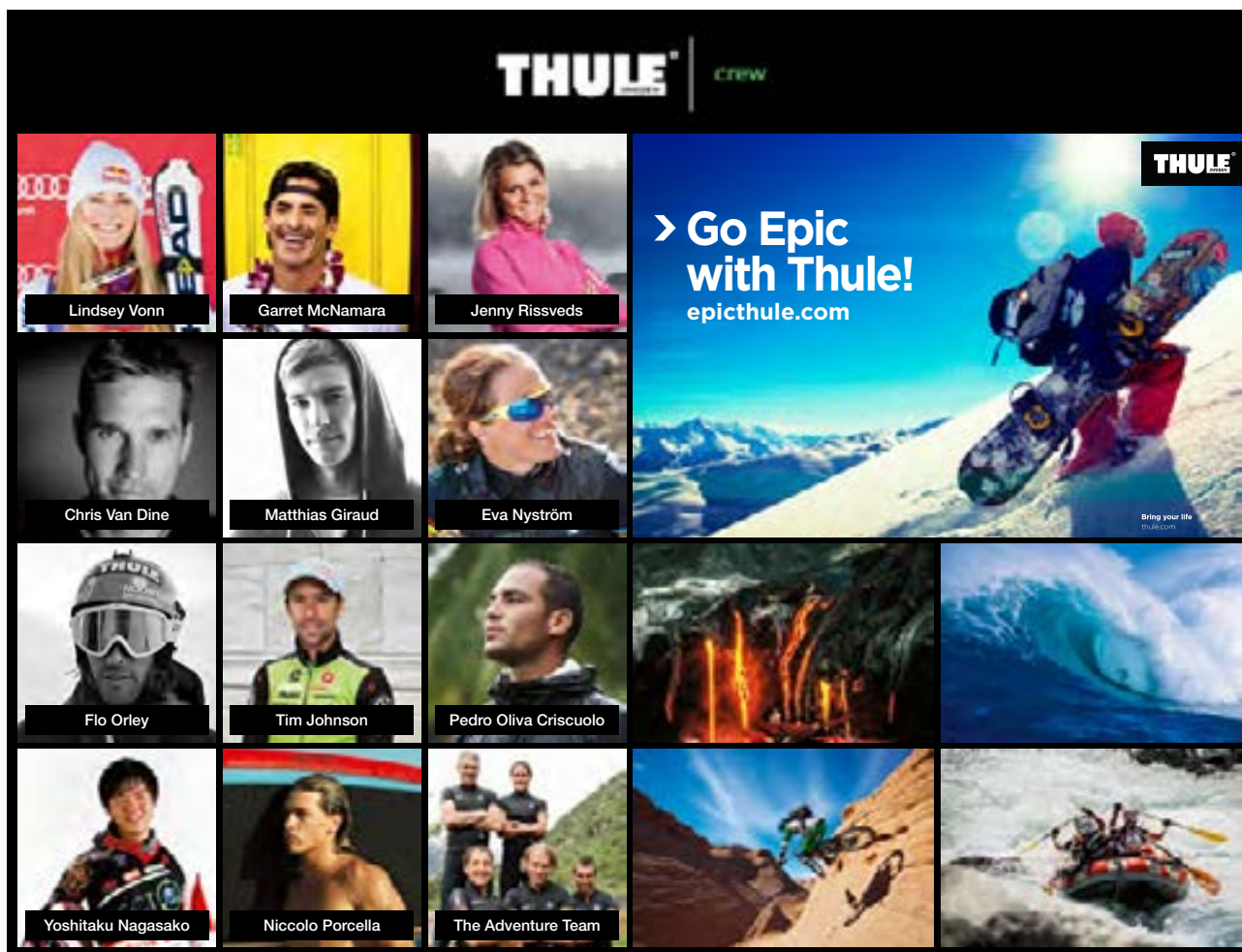
Thule Group avser uppnå detta genom en kombination av fortsatt fokus på PR inom utvalda medier och att ytterligare lyfta varumärkets profil genom marknadsförings- och utbildningsåtgärder samt genom att etablera nya detaljhandelskanaler. Thule Group avser även vidareutveckla konceptet *Thule Crew* (sponsrade idrottare som Thule Group har en långvarig och nära relation med) som lanserades 2013. Thule Group avser att göra detta genom aktivt deltagande i fler varumärkesstärkande evenemang och genom ökad interaktion via sociala medier med de lojalaste konsumenterna.

Utnyttja erbjudandet av kärnprodukter samt produktutvecklingskapacitet

Om man beaktar att produktkategorin *Sport&Cargo Carriers* stod för 58 % av Thule Groups totala nettoomsättning 2013, och givet (i) Thule Groups marknadsposition inom den kategorin, (ii) de höga inträdesbarriärer Bolaget bedömer existera, (iii) den förväntade tillväxten inom produktkategorin samt (iv) Thule Groups styrka inom produktutveckling på den här marknaden, är Thule Groups viktigaste tillväxtmål att fortsätta växa inom produktkategorin *Sport&Cargo Carriers* genom att utnyttja erbjudandet av kärnprodukter och dra fördel av produktutvecklingskapaciteten.

För att driva tillväxten ytterligare inom Thule Groups traditionella kärnproduktkategorier, kommer Thule Group att utnyttja sina ökade produktutvecklingsåtgärder, den starka detaljhandelsbasen som *Thule Retail Partner*-programmet medför samt de ytterligare detaljhandelskanaler som öppnats för traditionella produkter inom produktkategorin *Sport&Cargo Carriers* tack vare inträdet på övriga kategorier inom sport- och friluftsprodukter, såsom *väsckor för sport och resande* och *Active with Kids*. Thule Group avser att öka försäljningen genom att fokusera på varumärkesstärkande kanaler, lönsamhetsförbättringar genom tillväxt med vissa utvalda partners och genom att fortsätta att övertyga återförsäljare till att lagerföra ett större urval av Thule Groups produkter samt att öka närvaron hos utvalda viktiga återförsäljare inom sport- och friluftsmarknaden med Bolagets utvidgade produktutbud.

1) Definierat som förhållandet mellan operativt kassaflöde (EBITDA justerat för jämförelsestörande poster minus investeringskostnader, förändring i operativt rörelsekapital och andra rörelsekapitalposter plus icke-kassapåverkande poster och avyttringar) och EBITDA justerat för jämförelsestörande poster.



Thule Crew består bl.a. av: 1. Lindsey Vonn, 2. Garret McNamara, 3. Jenny Rissveds, 4. Chris Van Dine, 5. Matthias Giraud, 6. Eva Nyström, 7. Flo Orley, 8. Tim Johnson, 9. Pedro Oliva Criscuolo, 10. Yoshitaku Nagasako, 11. Niccolo Porcella, 12. The Adventure Team – Martin Flinta, Myriam "Mimi" Guillot, Jacky Boisset, Marcel Hagener och Per Vestling.

Därutöver kommer Thule Group att fortsätta investera lokalt i de växande tillväxtmarknaderna, med målet att i ett tidigt skede uppnå ledande marknadsandelar på dessa nya marknader. Exempel på sådana marknader där denna strategi har varit framgångsrik är Ryssland och Brasilien, där Bolaget har haft försäljning i över 20 år, men där Thule Group först under de senaste fyra till fem åren har sett en kombination av en växande medelklass och ett verkligt intresse för sport- och friluftaktiviteter som har drivit försäljningen. Till exempel har nettoomsättningen i Ryssland och Brasilien haft en genomsnittlig årlig nettoomsättningstillväxt om 40 % respektive 33 % från 2009 till 2013.

Inom produktkategorin *Bags for Electronic Devices* har Thule Group de senaste åren upplevt en nedgång inom de två produktgrupperna *väsor för kompaktkameror* och *CD/DVD-fodral* (se "Riskfaktorer – Risker relaterade till branschen och Thule Group – Efterfrågan på Thule Groups produkter är beroende av konsumenters efterfrågan på underliggande produkter"). Historiskt har dessa varit de två största produktgrupperna för varumärket Case Logic. 2010 stod de tillsammans för 47 % av nettoomsättningen inom *Bags for Electronic Devices*, medan de 2013 endast stod för 18 % av nettoomsättningen inom *Bags for Electronic Devices*.



Cykelhållaren Thule VeloCompact – ett exempel på en produkt inom produktkategorin *Sport&Cargo Carriers* och som presenterades för branschen 2014 och kommer att finnas tillgänglig för försäljning till konsumenterna under 2015

Bolaget har sett en tillväxt för de andra produktgrupperna inom produktkategorin *Bags for Electronic Devices*. Produktgrupperna *väskor för systemkameror*, *väskor för bärbara datorer* och *fodral för surfplattor* stod tillsammans för 48 % av Thule Groups nettoomsättning inom *Bags for Electronic Devices* 2010 och 76 % 2013. Även om Bolaget har sett en tillväxt för vissa produktgrupper inom produktkategorin *Bags for Electronic Devices*, beslutades det under sommaren 2013 att omorganisera ledningen för kategorin, med mer kunskapsdelning med ledningen för produktkategorin *Sport&Cargo Carriers* och med ökade medel för utveckling. Thule Group har även vidtagit viktiga åtgärder inom produktkategorin för att kompensera för nedgången inom produktgrupperna *väskor för kompaktkameror* och *CD/DVD-fodral*. Dessa initiativ innefattar ett ökat fokus på de växande produktkategorierna inom *fodral för mobiltelefoner* och *surfplattor*, *laptopryggsäckar* och *väskor*

för systemkameror. Initiativen omfattar även en utgifts- och pris-sättningsstrategi för Case Logic, som har implementerats för att öka försäljningsmöjligheterna i detaljistledet på masskonsumtionsmarknaden, samt fokus på underutvecklade stora marknader som Tyskland och Storbritannien. Andra viktiga initiativ för att ta del av den generella marknadstillväxten och för att öka marknadsandelen inom vissa segment kommer att vara att fullt ut utnyttja den nya organisationsstrukturen för att förkorta den tid det tar för en produkt att nå marknaden (eng. *time-to-market*) och att leverera "rätt produkter vid rätt tillfälle", t.ex. genom att tillse att lyckade lanseringar av produkter för Apples och Samsungs mobiltelefoner och surfplattor sker i samband med att dessa produkter lanseras. Strategin innefattar även att vinna andelar hos större hemelektronikkedjor – med nya Case Logic-produkter prispositionerade på mellanprisnivåer och med Thuleprodukter på premiumprisnivåer.



Urban positionering



Sport- och friluftspositionering



Exempel på olika konsumentpositionering för varumärkena Case Logic och Thule inom produktgruppen *kameraväskor*

Inom *Other Outdoor&Bags* innefattas Thule Groups initiativ att driva på produktutvecklingen inom produktgruppen *husvagns- och husbilsprodukter*. Thule Group avser att förbättra lönsamheten genom tillväxt med utvalda partners och genom ökad försäljning med fokus på återförsäljarkanalerna för husbilar samt på marknaden i Storbritannien och i södra Europa.

Thule Group anser att dessa åtgärder, i kombination med en nyligen utförd introduktion av varumärket Thule i fler premium-prislag (med ett större fokus på sport- och friluftsprodukter), tillsammans med Case Logics nya fokus på mellanprisklassen (med unga stadsbor som använder hemelektronik som målgrupp), förväntas öka Bolagets marknadsandel samt möjliggöra för Thule Group att ta del av den marknadstillväxt Bolaget eftersträvar.

Produkt- och kategoriexpansion

Med Thule Groups etablerade position inom detaljhandelskanalerna, en global leverantörs- och distributionskedja och försäljningsnätverk samt stark varumärkeskänedom, har Bolaget med framgång kunnat expandera in i närliggande produktkategorier. Sent under 2013 och under 2014 har betydande nya produkter i de två produktgrupperna *väskor för sport och resande* och *Active with Kids* introducerats. Redan nu genomförs även utvecklingsprojekt för vidare expansion inom dessa kategorier. Thule Group har fått positiv feedback från branschen, vilket betyder att de nya produkterna kommer att kunna inkluderas i sortimentet hos viktiga detaljhandelsbutiker. Thule Groups kortsiktiga fokus är att fortsätta stärka positionen i de produktgrupper där Bolaget nyligen trätt in.

Inom produktgruppen *Active with Kids* avser Thule Group att lansera viktiga nyutvecklade produkter, däribland produkter inom *joggingvagnar* under fjärde kvartalet 2014, ett utökat utbud av *cykelbarnstolar* under första kvartalet 2015 samt en *ryggsäck för att bära barn* under andra kvartalet 2015. Målet med de nya produkterna är att etablera Thule som det varumärke som andra aktörer jämför sig mot i branschen, att utöka distributionen och att öka försäljningen.

Inom produktgruppen *väskor för sport och resande* avser Thule Group att lansera en bredare och fördjupad produktportfölj, innefattande en utvidgning av sortimentet av *cykelväskor* under andra kvartalet 2015 och en global lansering av *vintersportväskor* under

första kvartalet 2015, liksom en global lansering av *tekniska ryggsäckar* under andra kvartalet 2015. Syftet är att öka Thule Groups närvaro i den strategiskt viktiga sport- och friluftskanalen för att säkerställa ökad distribution genom detaljhandeln och för att öka försäljningen.

Vad gäller nya produktkategorier, avser Thule Group att under 2015 fokusera på de många nya kategorier som utvecklades 2012–2014 i syfte att skapa trovärdighet inom *Outdoor&Bags* utöver Bolagets befintliga etablerade produktkategorier, vilket öppnar upp nya möjligheter. Thule Group har dessutom projekt i tidiga stadier avseende mer utforskande design och produktutveckling på gång, vilket kan komma att utöka Thule Groups produktkategorier ytterligare under kommande år.

Expansionen till nya produktkategorier skapar en ännu bredare bas vad gäller detaljhandeln och konsumentkänedom, vilket öppnar för möjligheter till vidare expansion in i andra närliggande produktkategorier. Thule Group kommer precis som tidigare att fortsätta att selektivt undersöka nya produktkategorier där Bolaget kan träda in.

Utöver de organiska tillväxtinitiativen och expansionerna kommer Thule Group även att utvärdera tillväxt genom opportunistiska förvärv, vilka kan hjälpa Bolaget att komma in på nya tillväxtmarknader och/eller lägga till ytterligare produkter på befintliga marknader på ett snabbare och mer kostnadseffektivt sätt.

Produkter för aktiviteter med barn		Väskor för sport och resande	
Cykelbarnstolar (2 modeller)	Cykelvagnar (2 modeller)	Sportduffelväskor (1 modell)	Tekniska ryggsäckar (3 modeller)
			
Joggingvagnar (3 modeller)	Barnbärstolar (2 modeller)	Cykelväskor (4 modeller)	Cykeltransportväskor (3 modeller)
			

Nya produktgrupper för Thule som för första gången erbjuds till försäljning under 2014 och 2015

Fortsatt detaljhandelsexpansion med varumärkesförstärkning

Thule Group kommer att intensifiera tillämpningen av den så kallade *Category Captaincy*-strategin med varumärkesfokus för samtliga kanaler, som påbörjades under de senaste åren. Fokus kommer att skiftas från den redan etablerade plattformen med högkvalitativt försäljningsstöd till mer av en verksamhetsrådgivande roll för de stora detaljhandlarna. *Category Captaincy*-strategin innefattar att

erbjuda kunderna rekommendationer om hur de bäst kan driva sin försäljning inom kategorin som helhet (dvs. inte bara Thule Groups produkter) genom att ge insikter om marknaden som erhållits runt om i världen. Detta inkluderar bl.a. samverkan mellan ledande befattningshavare, nyckelkundsansvariga och inköpare inom produktkategorin, butikslagerhantering som med möjlighet till uppföljning på butiksnivå ger en bild av hur stor del av produkterna som säljs och med vilken omsättningshastighet, utbildning

av säljpersonal på plats i butikerna, samt anpassning av nyckeltal för uppföljning (såsom försäljningsintäkt per kvadratmeter, lageromsättning och bruttomarginal för avkastning på investeringar).

Thule Group avser också att fortsätta initiativen att öka den direkta distributionen till detaljistledet på de marknader där Bolaget anser sig ha kapacitet att effektivt betjäna marknaden, i likhet med hur Thule Group framgångsrikt har gjort på marknader som Tyskland och Benelux under de två senaste åren.

Thule Group kommer även att fortsätta att stärka kapaciteten för samtliga kanaler genom flera initiativ i digitala kanaler. Ett av de viktigaste initiativen är introduktionen av en förbättrad köparguide på Bolagets webbplatser före årsslutet 2014 samt kontinuerlig förbättring av sökmotoroptimering och sökverktyg för återförsäljare. Andra viktiga initiativ innefattar konsumentdrivna initiativ att förbättra närvaron online, fokus på ett stort antal verktyg till stöd för kunderna för att driva onlineförsäljningen samt att öka försäljningen genom e-handel.

De viktiga initiativen vad gäller *Thule Retail Partners* kommer innefatta ett fortsatt fokus på kvalitet och support för basen av existerande *Thule Retail Partners*, uttullningen av *Thule Retail Partner*-modellen i strategiskt viktiga varumärkeshöjande kanaler i takt med att Bolaget utökar produktkategorier, samt inriktning på städer med hög potential som har en svag detaljhandelsstruktur; allt i syfte att öka *Thule Retail Partners* försäljning och Thule Groups resultat. Särskilt inom *Bags for Electronic Devices* siktar Thule Group på att förbättra effektiviteten i distributionskedjorna och erbjuda förbättrade servicenivåer till Bolagets *Key Accounts*.

Inom en överskådlig framtid förväntas inte någon märkbar ökning av direktförsäljningen till konsumenter, eftersom Bolaget anser att det finns mycket uppsida kvar med den nuvarande verksamhetsmodellen. Thule Group utvärderar dock kontinuerligt möjligheterna även inom detta område.

Driva lönsamhetsförbättringar

Thule Group anser att Bolaget under de senaste fem åren har kunnat uppvisa en god förmåga att hantera kostnaderna inom Thule Group, och kommer genom kontinuerlig uppföljning av kost-

naderna samt implementering av större effektiviseringsprogram fortsätta att fokusera på detta medan verksamheten växer. Detta innefattar bl.a. att kostnadsställen genom delegation kommer att få mer direkt ansvar och ägarskap för dessa frågor med förbättrade onlineverktyg.

Ett av Thule Groups större aktuella projekt för att förbättra lönsamheten, vilket kommer att ha en inverkan redan under de närmaste åren, är uppförandet av ett östeuropeiskt lager (som ligger bredvid Bolagets huvudsakliga anläggning i Huta, Polen) i en växande östeuropeisk marknad för att komplettera Bolagets externa västeuropeiska lager. Lagret kommer från och med första kvartalet 2015 att vara ett viktigt stöd för Bolagets tillväxtambitioner i Östeuropa och särskilt viktigt för att kunna minska onödiga logistikkostnader genom effektivare fraktvägar. Thule Group avser även att öka effektiviteten genom att, från första kvartalet 2015, tillvarata *back-office*-synergier genom att integrera en gemensam affärs-systemplattform för *Amerika*-organisationen.

Thule Group genomför löpande ett flertal mindre projekt för att förbättra effektiviteten vid sina anläggningar och med sina leverantörer. Thule Group implementerar även nya leverantörsstrukturer och bättre prognostiserings- och planeringsverktyg. Att produktkategorier växer skapar vidare synergieffekter för kostnaden för sålda varor genom bättre inköpsvillkor.

Inom *Work Gear* kommer Thule Groups viktigaste fokus att vara att selektivt hantera kundbasen för att nå en verksamhet med högre marginal. För att förbättra lönsamheten kommer fokus vara att rikta in sig dels på en expansion inom produkter som är lågkapitalintensiva och som har hög marginal, dels på att öka effektiviteten genom konsolidering av fabriker och genom att förbättra produktiviteten. Inom *Snow Chains* kommer Thule Group fortsatt att nyttja den flexibla tillverkningsorganisation som implementerades 2010–2014 och som innebär att den polska anläggningen, som främst fokuserar på montering, har en betydande andel tillfällig arbetskraft för produktion av *snökedjor*. Thule Group kommer även att fortsätta uttullningen av konsumentvänliga premiumsnökedjor under varumärket Thule.

Viktiga fokusområden – översikt

Verksamhetssegment	Viktiga fokusområden
Outdoor&Bags	
<i>Sport&Cargo Carriers</i>	- Fortsätta driva försäljningen genom lansering av nya produkter. - Fortsätta med en stark Category Captainty-strategi tillsammans med stora detaljhandlare. - Driva på <i>Thule Retail Partner</i>-konceptet med utvalda partners. - Fortsätta att öka närvaron hos viktiga detaljister.
<i>Bags for Electronic Devices</i>	- Säkerställa framgångsrika lanseringar av produkter för mobiltelefoner och surfplattor. - Öka andelen hos stora detaljister inom hemelektronik med nytt sortiment och ny prissättning (på lägre nivå) för Case Logic och med Thule på premiumprisnivå. - Öka marknadsandelen på de viktiga marknaderna Tyskland och Storbritannien.
<i>Other Outdoor&Bags</i>	- Använda den växande Thule-portföljen för att öka andelen i detaljhandeln. - Använda Thules starka varumärkesposition för att lansera nya produkter. - Inom <i>husvagns-</i> och <i>husbilsprodukter</i>, möjliggöra växande marknadsandel genom produktutveckling inom <i>markiser</i>. - Inom <i>Active with Kids</i>, möjliggöra växande marknadsandel genom bredare sortiment och förbättrad distribution.
Specialty	
<i>Work Gear</i>	- Selektivt hantera kundbasen i verksamheter med högre marginal. - Fokusera tillväxtmöjligheterna inom produkter med högre marginal. - Öka effektiviteten genom sammanläggning av fabriker och förbättringar av produktiviteten.
<i>Snow Chains</i>	- Fortsatt implementering av den flexibla tillverkningsorganisationen som infördes 2010–2014, med betydande andel tillfällig arbetskraft för snökedjor. - Fortsatt uttullning av konsumentvänliga premiumsnökedjor under varumärket Thule.

Finansiella mål

De finansiella målen i detta avsnitt består av framåtriktade uttalanden och baseras på ett antal antaganden (inklusive att Thule Group lyckas implementera affärsstrategierna). Uttalandena är ingen garanti för faktiska, framtida resultat och Thule Groups faktiska resultat kan komma att avvika väsentligt från dessa framåtriktade uttalanden på grund av ett antal olika faktorer, varav vissa är utom Thule Groups kontroll. Dessutom är det möjligt att oväntade händelser kan inverka negativt på de faktiska resultaten Thule Group uppnår under framtida perioder, oavsett om Bolagets antaganden visar sig vara korrekta. Se även "Viktig information – Framåtriktade uttalanden och riskfaktorer" på insidan av omslaget till prospektet samt "Riskfaktorer".

Styrelsen har antagit dessa långsiktiga finansiella mål. För en beskrivning av Thule Groups utdelningspolicy, se "Aktiekapital och ägarförhållanden – Utdelning och utdelningspolicy".

Omsättningstillväxt

Det långsiktiga målet är att uppnå en årlig organisk nettoomsättningstillväxt om minst 5 % (valutakursjusterat).

EBIT-marginal

Det långsiktiga målet är att uppnå en EBIT-marginal (justerad för jämförelsestörande poster) om minst 15 %.

Kapitalstruktur (Nettoskuld/EBITDA)

Thule Group avser att upprätthålla en effektiv långsiktig kapitalstruktur, definierad som nettoskuld i relation till EBITDA (justerad för jämförelsestörande poster) om cirka 2,5x.



Thule Groups första produkt inom Sport&Cargo Carriers, en flexibel skidhållare, lanserades 1962

Produkter och varumärken

Av tabellen nedan framgår hur länge Thule Group haft försäljning inom Bolagets nuvarande produktkategorier samt (för förvärvade verksamheter) hur länge ett förvärvat bolag har varit verksamt inom respektive kategori.

Årtal för ursprunglig försäljningsstart per produktkategori

Verksamhetssegment	År för ursprunglig säljstart ¹⁾	År för Thule Groups säljstart	Inträdesstrategi för Thule Group
Outdoor&Bags			
Sport&Cargo Carriers	1962	1962	Organisk
Bags for Electronic Devices	1984	2007	Förvärv av Case Logic
Other Outdoor&Bags			
Husvagns- och husbilsprodukter	1967	2005	Förvärv av Omnistor
Active with Kids	1990	2011	Förvärv av Chariot Carriers
Väskor för sport och resande	2013	2013	Organisk
Specialty			
Work Gear	1985	2007	Förvärv av UWS
Snow Chains	1966	2004	Förvärv av König

1) Avser det år då Thule Group (eller den enhet som förvärvats av Thule Group) trädde in i produktkategorin eller produktgruppen.

Varumärken

Thule Group anser att bredden och djupet i produktutbudet ger Bolaget en viktig konkurrensfördel, ger ett mervärde för kunderna och ökar förmågan att utnyttja Thule Groups konkurrenskraft. Nedanstående tabell sammanfattar hur Thule Group använder varumärkena inom de två segmenten och inom de olika produktkategorierna. Några förhållanden att notera är:

- Premiumvarumärket Thule är väsentligt viktigare inom segmentet *Outdoor&Bags* (och stod för 63 % av nettoomsättningen inom *Outdoor&Bags* 2013 jämfört med 19 % inom segmentet *Specialty*) och används för alla segmentets produktkategorier, medan det endast används för *snökedjor för privatbilar* inom segmentet *Specialty*.

- Varumärket Case Logic, som bara används inom produktkategorin *Bags for Electronic Devices* och är positionerat i mellanprisklassen, är Thule Groups näst största varumärke med 18 % av den totala nettoomsättningen i segmentet *Outdoor&Bags*.
- Inom segmentet *Specialty* är Thule Group mer exponerat mot detaljhandelsvarumärken (som motsvarade 30 % av nettoomsättningen 2013), medan en mycket begränsad andel av försäljningen sker med detaljhandelsvarumärken inom segmentet *Outdoor&Bags* (5 % 2013). Anledningen till detta är främst ett omfattande avtal med den USA-baserade återförsäljaren The Home Depot för produktgruppen *verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar* inom produktkategorin *Work Gear*.

Användning av varumärken per segment och produktkategori samt år då varumärket Thule implementerades

Segment/Kategori	Varumärke	Startår för Thule-varumärke	Kommentar
Outdoor&Bags			
<i>Sport&Cargo Carriers</i>		1962	
<i>Bags for Electronic Devices</i>	 	2010	Case Logic används mest i mellanprisklassen. Thule används för mer premiumlösningar.
<i>Other Outdoor&Bags</i>			
<i>Husvagns- och husbilsprodukter</i>		2009	Varumärkesförflyttning från Omnistor.
<i>Active with Kids</i>		2013	Varumärkesförflyttning från Chariot.
<i>Väskor för sport och resande</i>		2013	
Specialty			
<i>Work Gear</i>		–	UWS används för denna kategori
<i>Snow Chains</i>	 	2009	Thule används för snökedjor för privatbilar. König används för snökedjor för yrkesbruk (stora fordon)

Försäljning och distribution

Även om Thule Group har centraliserat processer och hantering av varumärkesrelaterade satsningar och produkter, säljer Bolaget produkter genom segmentsspecialiserade försäljare på regional och lokal basis. Detta ger Thule Group en djupgående kännedom om marknaden och sakkunskap hos ledningen samt gör att kunderna nås direkt i deras respektive regioner. På de flesta av Thule Groups viktigaste marknader är försäljningsorganisationen strukturerad med en områdeschef som ansvarar för den lokala försäljningsorganisationen inom respektive segment, samt för att implementera strategiska initiativ från den regionala försäljningsledningen. Thule Group, segmentsledningen och de lokala försäljningsteamerna ställer upp försäljningsmålen genom en *top-down*-approach, ett angreppssätt från ledning och nedåt (koncern till segment/regional till nationell), och försäljningsmålen implementeras på lokal nivå genom fasta och rörliga löner som fastställs enligt lokal praxis.

Under årens lopp har Bolaget använt ett pragmatiskt tillvägagångssätt för att betjäna konsumenter på varje marknad på effektivaste sätt. Detta har inneburit att Bolaget använder olika go-to-market-modeller i olika länder (egen säljarkår, säljrepresentantstrukturer, flera grossister/distributörer samt i enskilda fall och i begränsad omfattning exklusiva importörer). Thule Group anser att dess marknadsförings- och försäljningsaktiviteter drar nytta av starka relationer med alla intressenter i värdekedjan. Grossister och detaljister uppmuntras att lagerföra och aktivt sälja Bolagets produktsortiment genom att Thule Group erbjuder utbildning och marknadsföringssupport för att gynna de egna varumärkena. Thule Group ger i vissa fall teknisk och kommersiell utbildning och försäljningsutbildning. Bolaget har stärkt relationerna till detaljhandlarna under de senaste åren genom att ge detaljerad produktinformation och teknisk sakkunskap samt mer allmän support till nyckelkunder, i form av allt mer skräddarsydd försäljningssupport och användning av globalt erkända verktyg för marknadsföringssupport för varumärkena.

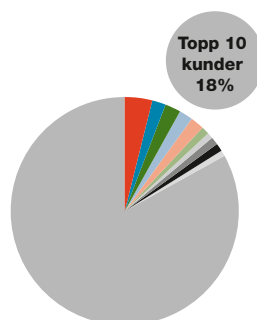
För att kunna fokusera försäljningssupporten för kunderna har Thule Group delat in kundbasen i fyra huvudsakliga kundtyper:

- **Key Accounts** – fler än 2 700 stora detaljhandlare med flera försäljningsställen och en betydande försäljningsvolym. För *Key Accounts* avsätter Thule Group särskilda kvalificerade resurser som arbetar i nära samarbete med kunderna för att ge dem bättre stöd i att driva försäljningen av Bolagets produkter. Målet med alla *Key Accounts* är att Thule Group ska anses vara inte bara en tillförlitlig leverantör av bra produkter, utan även en rådgivare för verksamheten som antar rollen som *Category Captain*, dvs. någon som rekommenderar för kunden hur denne bör använda hela produktsortimentet inom Bolagets kategorier (inklusive fullständiga planogram-diskussioner, planering av omsättningshastighet, utbildning av säljare, m.m.).
- **Thule Retail Partners** – fler än 2 000 mindre detaljhandlare med ett eller några få försäljningsställen som har intresset och förmågan att framgångsrikt representera varumärket Thule gentemot konsumenterna. Bolaget stöder *Thule Retail Partners* med planogram-riktlinjer, säljarutbildning och marknadsföringssupport till försäljningsställena.
- **Övriga detaljhandlare** – detaljhandlare som säljer en begränsad mängd Thule-produkter. Övriga detaljhandlare får ingen tilläggservice utöver de standardmässiga marknadsföringsverktyg som Bolaget tillhandahåller.

- **Grossister/distributörer** – företag som distribuerar Bolagets produkter till detaljhandlare, men som inte säljer direkt till konsument. Grossisterna/distributörerna får ingen extra service utöver de standardmässiga marknadsföringsverktyg som Bolaget tillhandahåller.

I diagrammet nedan anges den andel av nettoomsättningen som Thule Groups tio viktigaste kunder står för. Dessa stod totalt för cirka 18 % av Thule Groups nettoomsättning 2013. Den största kunden stod för 4 % av nettoomsättningen. Thule Group anser att den breda kundbasen gör Bolaget mindre utsatt för en viss kunds utveckling och stärker Bolagets förmåga att betjäna konsumenter runt om i världen.

Andel av nettoomsättning till topp 10 kunder 2013



I och med att inverkan av e-handel ökar för alla Thule Groups produktkategorier har Bolaget sedan 2010 avsatt mer resurser för att bättre driva försäljningen genom användning av onlineverktyg. Ett exempel på ett sådant onlineverktyg är Thule Groups förbättrade *business-to-business*-support för att leverera ett bättre och mer korrekt produktinnehåll genom detaljisternas e-handelsidor och tillhandahålla enklare tillgång till Thule Groups bild- och videobibliotek. Tabellen nedan visar Bolagets uppskattning av den andel försäljning (ren e-handel, e-handelspåverkad försäljning i traditionella butiker samt icke e-handelspåverkad försäljning i traditionella butiker) som Thule Group hade 2013. Det bör noteras att även om Bolaget bedömer att onlineförsäljningen som kanal stod för mindre än 20 % av Bolagets nettoomsättning 2013, uppskattar Bolaget att stödverktyg online (till exempel sökmotorer, Bolagets egna webbplatser för varumärkena samt de många olika källorna för rekommendationer och betyg) hade en direkt inverkan på konsumenters köp av mer än 80 % av den totala nettoomsättningen 2013.

Ledningens uppskattning av andelen nettoomsättning 2013 med inverkan från olika kanaler

Kanal	Andel av Thule Groups nettoomsättning 2013
Thule Group direkt	1 %
Ren e-handel	8–10 %
E-handel genom detaljhandlare som använder alla kanaler	10–15 %
E-handelspåverkad försäljning i traditionella butiker	55–65 %
Försäljning utan direkt påverkan av e-handel	15–25 %

Thule Groups prissättningsstrategi baseras på marknadens absorptionsförmåga snarare än en modell byggd på kostnadspåslag. Bolaget anser att kvalitetsprodukter med ett premiumvarumärke bör betinga ett högre pris. Genom ett varierat produktutbud kan Thule Group vidare erbjuda konsumenter valmöjligheter både vad gäller hur sofistikerad produkten ska vara och vilket mervärde den ska ha, men även vad gäller pris. Till exempel betingar förbättrade produkttegenskaper en prissättning på en högre nivå. I detta hänseende fokuserar Thule Group på att utveckla en lämpligt avvägd uppsättning produkttegenskaper för konsumentmålgrupperna, det vill säga färre produkttegenskaper för produkter med lägre prissättning och förhållandevis fler produkttegenskaper för Bolagets främsta produkter med högre prissättning.

Thule Group har en strategi som innebär att Bolaget inte erbjuder låga ingångspriser för något av varumärkena Case Logic och Thule, trots skillnader i hur de uppfattas och hur de prissätts: Case Logic i mellanprisläge och Thule i premiumprisläge. För att selektivt konkurrera i lägre prislägen eller via kanaler i vilka Bolaget inte vill sälja varumärkena Case Logic och Thule, använder Thule Group sekundära varumärken (eng. *second tier*) eller säljer under andras varumärken (eng. *private label*) i begränsad omfattning.

Priserna i kategorierna *Sport&Cargo Carriers* och *Other Outdoor&Bags* justeras normalt årligen om inte betydande råvaruprisförändringar berättigar en prisjustering. I stor utsträckning presenteras priser för kommande säsong vid tiden för stora mässor under föregående år, från juni till september. På liknande sätt ses priserna inom *Specialty* över årligen eller i samband med prissätt-

ning av *private label* inom *Work Gear*. Priserna inom *Bags for Electronic Devices* presenteras en gång per år vid stora mässor (för kameraväsor och laptoptryggsäckar) eller vid lanseringsdatumet för enheter inom produktgruppen väskor och fodral för bärbara datorer, surfplattor, mobiltelefoner och annan mobil hemelektronik, då dessa produkter är nära kopplade till lanseringstidpunkten för den aktuella enheten.

Den 30 september 2014 var cirka 300 av Thule Groups anställda (HTE) direkt involverade i försäljning och marknadsföring. Denna tabell visar antalet heltidsekvivalenter inom försäljning och marknadsföring uppdelade per segment och region för *Outdoor&Bags* den 30 september 2014.

Heltidsekvivalenter inom försäljning och marknadsföring per segment och region (30 juni 2014)

Verksamhetssegment	Antal heltidsekvivalenter
Outdoor&Bags	278
Region Amerika	120
Europa och Övriga världen	158
Specialty	22
Thule Group totalt	300

Produktion

Thule Group använder olika produktionsstrategier (intern tillverkning eller anskaffning av färdiga varor) beroende på produktkategori. Tabellen nedan visar på vilket sätt Bolaget är verksamt inom värdekedjan, via egen produktion eller genom användning av leverantörer, inom de olika produktkategorierna.

Verksamhetssegment	Produktkategori	Produktgrupp	Huvudsegment/-kategori
Outdoor&Bags	Sport&Cargo Carriers	Alla	Huvudsakligen egen montering med begränsad anskaffning av färdiga varor
	Bags for Electronic Devices	Alla	Anskaffning av färdiga varor
	Other Outdoor&Bags	Husvagns- och husbilsprodukter	Huvudsakligen egen montering med begränsad anskaffning av färdiga varor
	Other Outdoor&Bags	Active with Kids	Huvudsakligen anskaffning av färdiga varor med begränsad egen montering
	Other Outdoor&Bags	Väsor för sport och resande	Huvudsakligen anskaffning av färdiga varor med begränsad egen montering
Specialty	Work Gear		Anskaffning av färdiga varor
	Snow Chains		Egen montering

Eftersom Thule Group har ett brett produktsortiment är de olika produktionsprocesserna också mycket olika. I tabellen nedan visas den typ av produktion som Bolagets egna produktionsanläggningar används för. Thule Group använder huvudsakligen interna monteringscenter, med begränsat behov för kapitalinvesteringar, men med något mer traditionell tillverkning inom ett begränsat antal produktkategorier och anläggningar. Under de senaste tre åren har Thule Group i genomsnitt gjort produktionsrelaterade kapitalinvesteringar om cirka 70 MSEK.

Thule Groups tillverknings- och monteringsanläggningar per plats och produktionstyp

Plats	Typ	Huvudsakligt verksamhetssegment och huvudsegment
Huta (Polen)	Monteringsanläggning	Outdoor&Bags (Sport&Cargo Carriers) och Specialty (Snow Chains)
Hillerstorp (Sverige)	Monterings- och komponentanläggning	Outdoor&Bags (Sport&Cargo Carriers)
Neumarkt (Tyskland)	Tillverkning av takboxar	Outdoor&Bags (Sport&Cargo Carriers)
Haverhill (Storbritannien)	Tillverkning av takboxar	Outdoor&Bags (Sport&Cargo Carriers)
Menen (Belgien)	Monterings- och komponentanläggning	Outdoor&Bags (Husvagns- och husbilsprodukter)
Seymore (CT, USA)	Monteringsanläggning	Outdoor&Bags (Sport&Cargo Carriers)
Chicago (IL, USA)	Tillverkning av takboxar	Outdoor&Bags (Sport&Cargo Carriers)
Itupeva (Brasilien)	Tillverkning av takboxar	Outdoor&Bags (Sport&Cargo Carriers)
Perry (FL, USA)	Monteringsanläggning	Specialty (Work Gear)
Molteno (Italien)	Tillverkning och montering	Specialty (Snow Chains)

Råvaror och inköp

Thule Group köper i sin verksamhet in ett brett urval material, halvfabrikat och färdiga varor från utomstående. 2013 hade Thule Group cirka 950 aktiva leverantörer (varav cirka 600 var leverantörer av direkta material). Bolagets externa inköp av direkta material uppgick till cirka 2 098 MSEK. Thule Groups tio främsta leverantörer av direkta material stod för cirka 29 % av Bolagets totala inköp av direkta material. Thule Groups första strukturerade koncerngemensamma inköpsaktiviteter startades 2008. Sedan dess har globala processer och centraliserad ledning för kategorierna etablerats och utgiftsbasen ökat gradvis under en globalt koordinerad ledning.

Thule Groups inköpsfunktioner är indelade i två huvudsakliga typer: globala råvaruhanterare (eng. *commodity managers*) och inköpskontor samt lokala avropsfunktioner. *Commodity managers* har centralt ansvar för inköpsstrategi och val av leverantörer för specifika råvaror eller produktkategorier. Dessa inköpsfunktioner utvecklas kontinuerligt. Thule Groups största inköpskontor ligger i Hongkong (Kina). Bolaget har etablerat funktioner för lokala avropsinköp av nödvändiga kvantiteter från leverantörer inom flera av dotterbolagen, och dessa ansvarar för de dagliga inköpsbesluten inom sina respektive ansvarsområden.

Thule Groups viktigaste leverantörer förser Bolaget med färdiga produkter i huvudsak för *Bags for Electronic Devices*, *väskor för*

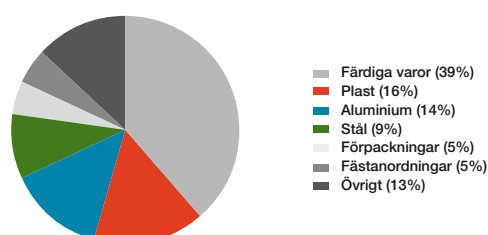
sport och resande och *Active with Kids* samt med mindre tillbehör för *Sport&Cargo Carriers* (t.ex. remmar och nycklar). Dessutom gör Thule Group inköp från flera leverantörer av råvaror – till exempel stålkomponenter, aluminium (extruderad och plåt) och plast (skivor och komponenter) samt förpackningsmaterial – som behövs för tillverkning av *Sport&Cargo Carriers* och diverse andra produktkategorier.

På grund av de materialtyper Thule Group köper och den globala strukturen för dessa råvaror, är nyckelkomponenten för att göra inköpskedjan kostnadseffektiv ett starkt samarbete med produktutvecklingsavdelningen så att produkterna är väl anpassade för tillverkning. På grund av detta har Bolaget under de senaste åren centraliserat utbildning och tvärfunktionella team för att förbättra förmågan att minska råvarornas andel av kostnaderna.

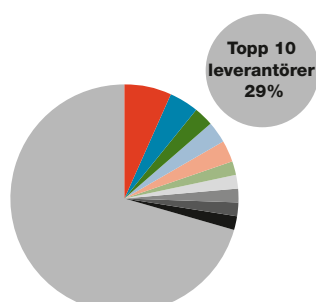
Generellt kan Thule Group överföra råvarukostnaderna på kunderna genom prishöjningar. För att minimera detta försöker Bolaget dock även att minska kostnaderna, till exempel genom råvaruriskhantering. Sådan innefattar prissäkring när det är möjligt och leverantörskontrakt med indexering till relevanta råvarupriser för att säkerställa att Bolaget inte betalar mer än marknadspris.

Cirkeldiagrammen nedan visar andelen köp av direkta material per materialtyp och andelen köp av direkta material från Thule Groups tio främsta leverantörer.

Inköp per huvudsaklig materialkategori 2013 inom direkta material för Thule Group



Andel inköp från de tio största leverantörerna 2013





Hållbarhets- och uthållighetstestning vid Thule Test Center i Hillerstorp, Sverige

Forskning och utveckling

Thule Group har alltid fokuserat på produktdesign och produktutveckling som första prioritet och har sedan den nya ledningen tillsattes 2010 ökat detta fokus ytterligare. I dagsläget anser Bolaget sig ha marknadsledande utvecklingsprocesser inom sina kärnproduktkategorier. Thule Group säkerställer att produkterna är säkra, lätta att använda, av hög kvalitet och har en modern design med hjälp av kännedom om konsumenternas produktanvändning, långvarig teknisk kompetens och extrem testning.

Thule Group har en bred produktportfölj med över 600 produktmodeller och över 7 000 lagerförda enheter i ett antal olika kategorier. Därmed är det väsentligt att Bolaget har förmåga att kombinera användning av etablerade och strukturerade utvecklingsprocesser med utvecklingspersonalens höga kompetens för att säkerställa en hög grad av lyckade produktlanseringar. Därför har Thule Group tre olika slags utvecklingsprojekt, med olika tids- och resurskrav, enligt följande struktur:

- **Projekt som rör teknologiplattformar** – projekt som har som mål att tillhandahålla en viss grundläggande teknisk lösning som senare kommer att implementeras för flera modeller;
- **Projekt som rör produktmodeller** – projekt som har som mål att utveckla nya specifika produkter, med design och egenskaper/fördelar som skapas för ett visst ändamål och en viss målgrupp, med hjälp av de teknologiska plattformar som Bolaget har utvecklat under årens lopp och genom att använda den teknologin på bästa möjliga sätt; och
- **Projekt som rör produktförbättring** – projekt som har som mål att antingen göra smärre förbättringar på en befintlig produktmodell (t.ex. bättre remmar för hjulen på en befintlig cykelhållare) eller för att lägga till en extra version av en modell (t.ex. ett fodral för en ny mobiltelefon, med samma teknologi och produktdesign som för en befintlig produkt, men för en annan telefonstorlek).

Vad beträffar design har Thule Group flera viktiga design- och utvecklingscenter runt om i världen:

- Hillerstorp (Sverige) för *Sport&Cargo Carriers* och vissa produkter inom produktgruppen *Active with Kids*
- Seymour (CT, USA) för vissa produkter inom kategorin *Sport&Cargo Carriers* och för produkter inom produktkategorin *Work Gear*
- Longmont (CO, USA) för väskor
- Calgary (Kanada) för hjulbaserade produkter inom *Active with Kids*
- Menen (Belgien) för *husvagns- och husbilsprodukter*
- Molteno (Italien) för *Snow Chains*

Den 30 september 2014 var cirka 135 av Thule Groups medarbetare (HTE) direkt involverade i produktdesign, produktutveckling, produkttestning och produkthantering.

För att säkerställa att de höga krav Thule Group ställer på sina produkter uppnås har Bolaget under åren vidtagit betydande åtgärder för att se till att produkterna utvecklas i enlighet med dokumenterade utvecklingsprocesser, att Bolaget har en hög kunskapsnivå och att produkterna är föremål för extremt hård testning. Thule Group gör detta till den grad att Bolaget har utvecklat ett eget *Thule Test Program™*. Programmet omfattar över 25 Thule-standarder som testas i Bolagets interna *Thule Test Center* (som för närvarande genomgår en expansion för 21 MSEK och ska vara färdig under tredje kvartalet 2015) och går utöver aktuella krävande legala standarder.

Mot bakgrund av att 46 % av Bolagets nettoomsättning 2013 var hänförlig till produkter som har lanserats under de senaste tre åren och eftersom Thule Group har vunnit flera designpriser och produkttester under dessa år, anser Thule Group att dess produktutvecklingsfokus och produktutvecklingsprocesser är framgångsrika.

Immateriella rättigheter

Thule Group förlitar sig på patent, immaterialrättsligt skyddad sakkunskap, kontinuerliga innovationer inom teknologiska processer och andra affärshemligheter för att utveckla och upprätthålla konkurrenskraften. Thule Group har ett starkt fokus på Bolagets varumärken och ledarskap inom produktutveckling. Därför fokuserar Thule Group naturligtvis även mycket på att säkerställa en robust hantering av immateriella rättigheter för alla produktkategorier och geografiska områden.

Bolagets nuvarande policy om immateriella rättigheter antogs 2010. Thule Group har centraliserat administrationen av domännamn, varumärken, designer, mönster och patent till huvudkontoret i Malmö, där tre heltidsekvivalenter arbetar med hantering av immateriella rättigheter. Förutom Thule Groups centrala personal finns sakkunniga inom immateriella rättigheter i de olika verksamhetsenheterna och flera externa parter till stöd för Bolagets åtgärder. Med det utökade produktutbudet, med avseende på produktkategorier, sedan 2012, har Thule Group infört ett utökat och förbättrat varumärkesskydd i nya produktkategorier och ökat samarbetet med lokala immaterialrättsbyråer för att bättre stödja efterlevnaden av Bolagets skydd för immateriella rättigheter på marknader som till exempel Kina.

För närvarande har Thule Group över 920 patenträttigheter (sökta och/eller beviljade) och över 620 designrättigheter (sökta och/eller beviljade) i hela världen. Bolaget försöker skydda sina affärshemligheter genom att ingå sekretessavtal med utomstående utvecklare. Därutöver försöker Bolaget säkerställa att information utbyts endast om nödvändigt i kommunikationen med kunder och leverantörer.

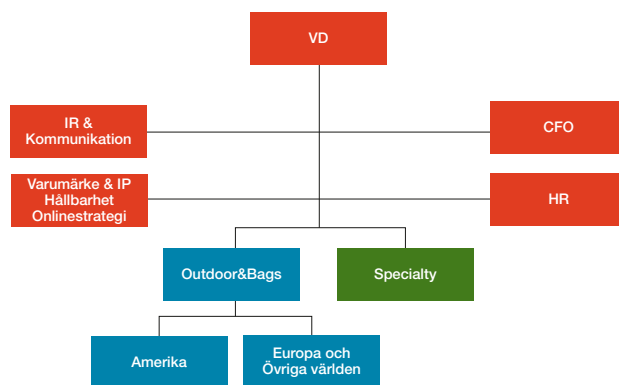
IT-system och teknologisk infrastruktur

Thule Groups IT-funktion sysselsätter nästan 30 medarbetare, verkar huvudsakligen inom de olika verksamhetssegmenten och hanterar IT-support för alla bolag i Thule Group. Thule Groups gemensamma informationshanteringstjänster och -aktiviteter tillhandahålls i enlighet med ett koncerninternt serviceavtal för IT-relaterade tjänster, medan huvuddelen av Bolagets *IT-hosting* är utlokaliserad.

Processerna som rör produktkategorin *Bags for Electronic Devices* hade fram till 2014 ett äldre affärssystem. För att säkerställa synergier och besparingar har Thule Group inlett ett uppgraderingsprojekt för att överföra de IT-tjänster som fungerar med samma affärssystem med modern standard till samma globala support som resten av Thule Group. Projektet beräknas vara slutfört i slutet av 2014.

Organisation

Följande diagram visar en översikt över organisationen, som drivs i två verksamhetssegment samt två regioner (*Amerika* och *Europa och Övriga världen*) inom segmentet *Outdoor&Bags*.



Anställda

Den 30 september 2014 hade Thule Group 2 148 anställda (HTE). Av dessa var över 70 % anställda vid Bolagets produktionsanläggningar. Cirka 1 785 var anställda inom verksamhetssegmentet *Outdoor&Bags*, 336 inom verksamhetssegmentet *Specialty* och 27 inom Thule Groups förvaltning.

Genomsnittligt antal anställda (HTE), kvarvarande verksamheter	jan-sep 2014	2013	2012	2011
Sverige	311	308	301	295
Europa	1 007	1 013	1 093	1 037
Nordamerika	723	766	745	713
Sydamerika	26	30	22	21
Asien	81	91	96	92
Totalt	2 148	2 208	2 257	2 158

Under de senaste fem åren har Thule Group inte haft någon väsentlig strejk eller lockout. Thule Groups arbetsmarknadsrelationer hanteras i första hand på lokal nivå. Bolaget anser att relationerna till de anställda och till fackföreningarna är tillfredsställande. Generellt har de av Thule Groups bolag som bedriver tillverkningsverksamhet, liksom ytterligare några bolag, ingått och följer lokala kollektivavtal.

Fastigheter, anläggningar och utrustning

Thule Groups materiella anläggningstillgångar består främst av fastigheter och mark, maskiner och andra tekniska tillgångar samt lager, verktyg och andra installationer. Den 30 september 2014 var det totala bokförda värdet för Bolagets materiella tillgångar 529 MSEK (av vilket 11 MSEK rörde finansiella leasingavtal för byggnader och 9 MSEK gällde finansiella leasingavtal för företagets bilar). Efter Erbjudandets genomförande kommer Thule Group inte ha några större pantsättningar eller belastningar vad gäller de materiella anläggningstillgångarna. Ytterligare information om Bolagets materiella tillgångar finns i "*Historisk finansiell information – Not 20 Materiella anläggningstillgångar*" och information om planerade viktiga materiella tillgångar finns i "*Kommentarer till den finansiella utvecklingen – Kapitalkostnader och investeringar*".

Hållbarhet

Thule Group försöker alltid implementera sin affärsstrategi på ett etiskt, socialt och miljömässigt ansvarstagande sätt och försöker se till att produkterna är innovativa och säkra samtidigt som Bolaget tillgodoser en säker och hälsosam arbetsmiljö. Thule Group vill också bidra till ett bättre samhälle genom att aktivt engagera sig i och stödja verksamheter som hjälper människor att leva ett aktivt liv i vardagen – inte minst att uppleva naturen och förbättra sin hälsa. Thule Group bedriver partnerskap med flera organisationer som arbetar för att underlätta för personer med funktionsnedsättningar att leva ett aktivt, hälsosamt och självständigt liv. Thule Groups mål är att kontinuerligt förbättra och utveckla sina insatser inom det området.

Thule Group styr och följer upp sina hållbarhetsansträngningar i tre delar:

- **Ekonomiskt** – strävan efter kontinuerligt starka ekonomiska resultat och långsiktig tillväxt – alltid med beaktande av etiska och sociala frågor samt miljöfrågor;
- **Socialt** – Bolaget tillser att ledande befattningshavare är medvetna om och följer Thule Groups uppförandekod (eng. *Code of Conduct*) och att leverantörerna är medvetna om och följer Thule Groups uppförandekod för leverantörer (eng. *Supplier Code of Conduct*). Etiska standarder för och krav på Thule Groups leverantörer baseras på internationella standarder för företags samhällsansvar (eng. *corporate social responsibility*, CSR) och omfattar områdena mänskliga rättigheter, säkra och hälsosamma arbetsförhållanden, rimliga anställningsvillkor samt miljökrav. Thule Groups samhällsengagemang fokuserar på de geografiska områden där Bolaget har egna anläggningar och riktas till stödjande aktiviteter (finansiellt och med personal som deltar i aktiviteterna) för barn som har svårigheter att leva ett aktivt liv (på grund av ekonomiska, fysiska eller andra begränsningar); och
- **Miljömässigt** – Thule Group har en lång historia av miljömässigt fokus på grund av sitt engagemang för att dels utveckla högkvalitativa produkter som håller under en lång tid, dels uppmuntra medarbetare som har ett djupt engagemang för miljön samt dels hantera sina egna produktionsanläggningar i Europa och Amerika inte endast i enlighet med juridiska krav utan med Thule Groups högre standarder. Thule Groups miljömässiga ansträngningar kan i nuläget sammanfattas i den miljömässiga ambitionen i Thule Groups miljörapport "*Vi i Thule Group vill driva vår verksamhet med så liten inverkan på miljön som möjligt. Vi är inte bara övertygade om att detta är det rätta, utan hela vår existens som bolag är beroende av att våra medarbetare, kunder och konsument kan ha en aktiv livsstil i en hälsosam utomhusmiljö.*"

Thule Group har definierat fem kärnområden att fokusera på för en hållbar miljö:

- Produkt – med nuvarande fokus på livscykelbedömning som är integrerad i design och produktutveckling, och efterlevnad av regler avseende kemikaliehantering genom råvarudata och utomstående testning
- Energi – med officiellt mål att ha minskat strömförbrukningen med 5 % före slutet av 2016 och att använda förnybara resurser till 60 % vid samma tidpunkt
- Vatten – fokus på förbättringar via investeringar i system med slutna lopp och ökad medvetenhet
- Avfall och återvinning – ökade återvinningsmöjligheter i fabriker och på kontor, med målsättningen att uppnå en återvinningsgrad om 95 % före slutet av 2016
- Ansvarstagande i inköp och logistik – genomförande av ekoprojekt med leverantörerna

Därutöver främjar Thule Group en hälsosam och aktiv livsstil för sina medarbetare och för konsumenterna i och med att Bolagets produkter uppmuntrar till motion för att hålla sig frisk livet ut.

Regelverk och miljöfrågor

Inom marknaden för *räcken och hållare för packning och sportutrustning* och marknaden för *snökedjor för privatbilar* säljer Thule Group produkter som används i vägtrafik. Dessutom säljer Bolaget produkter som rör transport av barn inom marknaden för *produkter för aktiviteter med barn*. På dessa marknader gäller ett antal regulatoriska standarder för produkterna och de måste uppnå vissa stränga testnivåer som föreskrivs i lag. Produkterna måste även uppfylla vissa nödvändiga branschstandarder. Dessa utgör inträdesbarriärer på marknaden, enligt vad som beskrivs i avsnittet "*Marknadsbeskrivning – Marknadens egenskaper, drivkrafter och tillväxt*".

Vidare omfattas Bolaget av ett antal lagar, regler och bestämmelser som härstammar från Europeiska unionen och från nationell, regional och lokal lagstiftning och som gäller miljö och arbetsmiljö samt miljöskydd och naturresurser, inklusive bl.a. hanteringen av farliga ämnen och farligt avfall, luftföroreningar, vattenavlopp, transport, sanering efter kontamination samt arbetsmiljö. Thule Groups verksamhet kräver att Bolaget upprätthåller vissa miljötillstånd för att kunna producera produkter, däribland metallbaserade produkter med ytbehandling och plast. Dessutom har Thule Groups produktionsenheter i allmänhet certifierats i enlighet med kvalitetshanteringsstandard ISO 9001 och miljöhanteringsstandard ISO 14001. Thule Groups regelefterlevnadsfrågor hanteras genom att anta riktlinjer och upprätta standarder och principer, samt lokalt av respektive koncernföretag som ansvarar för implementering, uppföljning och hantering av de dagliga ärendena.



➤ Utvald historisk finansiell information

Den utvalda historiska finansiella informationen i sammandrag som redovisas nedan har, om inte annat anges, hämtats från Thule Groups reviderade koncernräkenskaper för räkenskapsåren 2013, 2012 och 2011 (vilka återfinns i sin helhet i "Historisk finansiell information"), upprättade i enlighet med International Financial Reporting Standards sådana de antagits av Europeiska unionen ("IFRS-EU"). Den utvalda finansiella informationen i sammandrag nedan för perioderna januari–september 2013 och 2014 har hämtats från Thule Groups oreviderade finansiella delårsinformation för perioden januari–september 2014 (vilken återfinns i sin helhet i "Historisk finansiell information"), och har om inget annat anges tagits fram i enlighet med IFRS-EU, och har granskats av KPMG AB som framgår av revisorsrapport som finns på annan plats i detta prospekt. Towing- och Trailerverksamheten redovisas som avvecklade verksamheter i Thule Groups finansiella rapporter för perioden januari–september 2014 respektive 2013 och räkenskapsåren 2013, 2012 och 2011. Den finansiella informationen för åren 2013, 2012 och 2011 har omarbetats jämfört med officiella årsredovisningar i enlighet med IFRS 5 Verksamheter under avveckling.

Informationen som följer ska läsas tillsammans med "Kommentarer till den finansiella utvecklingen" och Thule Groups reviderade koncernräkenskaper samt den oreviderade koncerndelårsrapporten för perioden januari–september 2014, inklusive tillhörande noter i "Historisk finansiell information".

Detta prospekt presenterar vissa ekonomiska nyckeltal som inte har definierats under IFRS, inklusive nyckeltal som "justerat operationellt EBIT", "justerat EBITDA" och "justerat bruttoresultat". Se "– Definitioner" för en beskrivning av dessa. Ledningen anser att dessa ekonomiska nyckeltal, som inte har definierats som GAAP-nyckeltal (Generally Accepted Accounting Principles – Allmänt accepterade redovisningsprinciper), ger en bättre förståelse för företagets ekonomiska trender, exklusive vissa engångsposter och andra poster. En mängd allmänt accepterade redovisningsprinciper som IFRS-EU kallas generellt för "GAAP". Ett nyckeltal som inte har definierats enligt GAAP definieras som ett nyckeltal som mäter historisk eller framtida ekonomisk prestanda, ekonomisk ställning eller kassaflöden, men exkluderar eller inkluderar värden som inte skulle justeras på detta vis i det närmast jämförbara GAAP-nyckeltalet. Dessa ekonomiska nyckeltal som inte har definierats enligt GAAP har inte reviderats och ska inte betraktas för sig själva eller som ett alternativ till prestandanyckeltal som har framtagits i enlighet med IFRS. Dessutom får sådana nyckeltal, såsom Thule Group har definierat dem, inte jämföras med andra nyckeltal med liknande namn som används av andra företag. Detta beror på att ovannämnda nyckeltal som inte har definierats enligt GAAP inte alltid definieras på samma sätt och andra företag kan räkna fram dem på ett annat sätt än Thule Group gör, vilket begränsar deras användbarhet som ett jämförande nyckeltal.

Koncernens resultaträkning

MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011
Kvarvarande verksamheter					
Nettoomsättning	3 717	3 406	4 331	4 362	4 122
Kostnad för sålda varor	-2 221	-2 097	-2 715	-2 704	-2 562
Bruttoresultat	1 495	1 310	1 616	1 658	1 560
Övriga rörelseintäkter	5	7	10	10	2
Försäljningskostnader	-637	-596	-797	-790	-706
Administrationskostnader	-214	-220	-301	-323	-318
Övriga rörelsekostnader	-30	-17	-14	-29	-21
Rörelseresultat	619	484	514	526	518
Finansiella intäkter	11	67	94	72	15
Finansiella kostnader	-226	-106	-196	-247	-411
Räntenetto kostnader/intäkter	-215	-39	-102	-175	-396
Resultat före skatt	405	445	413	351	122
Skatter	-105	-94	-114	-102	27
Resultat från kvarvarande verksamheter	300	351	299	249	149
Avvecklade verksamheter					
Nettoresultat från avvecklade verksamheter	-368	41	-237	22	71
Årets/periodens resultat	-69	393	62	271	220
Årets/periodens resultat hänförligt till:					
Aktieägare i Moderbolaget	-69	390	61	268	220
Innehav utan bestämmande inflytande	0	3	1	3	0
Årets/periodens resultat	-69	393	62	271	220

Koncernens rapport över totalresultat

MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011
Årets/periodens resultat	-69	393	62	271	220
Övrigt totalresultat					
Poster som har omförts eller kan omföras till resultaträkningen:					
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	238	-15	76	-80	33
Kassafördessäkringar	-2	-2	1	-1	0
Säkring av nettoinvesteringar	-42	-46	-64	-14	-57
Skatt på komponenter i övrigt totalresultat	9	10	14	4	15
Poster som inte kan omföras till resultaträkningen:					
Omvärderingar av förmånsbestämda pensionsplaner	-9	36	44	0	0
Skatter hänförliga till poster som inte kommer att klassificeras om till resultaträkningen	2	-8	-8	0	0
Övrigt totalresultat	196	-21	63	-91	-9
Summa totalresultat	127	372	125	181	211
Summa totalresultat hänförligt till:					
Aktieägare i Moderbolaget	127	369	124	178	211
Innehav utan bestämmande inflytande	0	3	1	3	0
Summa totalresultat	127	372	125	181	211

Rapport över finansiell ställning i sammandrag¹⁾

MSEK	30 sep 2014	30 sep 2013	31 dec 2013	31 dec 2012	31 dec 2011
Tillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	3 920	4 570	4 441	4 557	4 723
Materiella anläggningstillgångar	529	880	891	883	867
Långfristiga fordringar	4	6	5	6	7
Uppskjutna skattefordringar	485	479	478	521	564
Summa anläggningstillgångar	4 940	5 935	5 815	5 967	6 161
Varulager	703	955	921	906	870
Skattefordringar	9	13	15	16	21
Kundfordringar	782	828	803	905	985
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	33	50	42	55	48
Övriga fordringar	48	50	54	44	55
Fordran närstående	293	0	0	0	0
Likvida medel	719	383	385	433	340
Tillgångar som innehas för försäljning	0	0	0	0	0
Summa omsättningstillgångar	2 587	2 278	2 220	2 359	2 319
Summa tillgångar	7 527	8 213	8 035	8 326	8 480
Eget kapital och skulder					
Eget kapital					
Aktiekapital	0	0	0	0	0
Övrigt tillskjutet kapital	1 034	1 034	1 034	1 034	1 033
Reserver	-380	-660	-583	-611	-520
Balanserade vinstmedel inklusive nettoresultat	1 270	1 667	1 346	1 250	1 025
Summa aktieägarnas eget kapital	1 924	2 041	1 797	1 673	1 538
Innehav utan bestämmande inflytande	0	8	5	5	2
Summa eget kapital	1 924	2 049	1 802	1 678	1 540
Skulder					
Långfristiga räntebärande skulder	4 323	4 566	4 436	4 759	5 198
Pensionsavsättningar	134	141	135	173	110
Uppskjutna skatteskulder	172	215	185	181	176
Summa långfristiga skulder	4 628	4 923	4 756	5 113	5 484
Kortfristiga räntebärande skulder	101	114	288	219	138
Leverantörsskulder	382	460	511	632	544
Skatteskulder	72	34	46	38	36
Övriga skulder	21	22	28	20	37
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	324	558	532	560	623
Avsättningar	74	54	72	66	78
Skulder hänförliga till tillgångar som innehas för försäljning	0	0	0	0	0
Summa kortfristiga skulder	975	1 242	1 477	1 535	1 456
Summa skulder	5 603	6 165	6 233	6 648	6 940
Summa eget kapital och skulder	7 527	8 213	8 035	8 326	8 480

1) Rapport över finansiell ställning i sammandrag för den 30 september 2013 och den 31 december 2013, 2012 och 2011 inkluderar Towing- och Trailer-verksamheterna.

Kassaflöde i sammandrag

MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat före skatt	405	445	413	351	122
Resultat för avvecklade verksamheter före skatt	-352	48	-224	33	92
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	553	1	379	154	324
Betald inkomstskatt	-46	-28	-49	-56	-55
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	560	466	520	483	483
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital					
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-12	-90	-53	-77	-32
Ökning (-)/Minskning (+) av fordringar	-164	57	108	32	-87
Ökning (+)/Minskning (-) av skulder	48	-149	-185	-14	-54
Kassaflöde från den löpande verksamheten	432	284	390	424	310
Investeringsverksamheten					
Företagsförvärv	0	-60	-60	0	-128
Förvärv av immateriella tillgångar	-14	0	-5	-9	-17
Förvärv av materiella tillgångar	-128	-67	-96	-136	-107
Försäljning av dotterföretag	191	0	0	0	0
Avyttring av materiella tillgångar	0	0	1	11	2
Kassaflöde från investeringsverksamheten	49	-127	-160	-134	-250
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	0	0	0	0	4
Nya lån	0	0	0	0	125
Amortering av lån	-152	-205	-274	-183	-165
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-152	-205	-274	-183	-36
Nettokassaflöde	329	-48	-44	107	24
Likvida medel vid årets/periodens början	385	433	433	340	317
Effekt av valutakurser på likvida medel	5	-2	-4	-14	-1
Likvida medel vid årets/periodens slut	719	383	385	433	340

Nyckeltal och data per aktie

Thule Group följer noga följande nyckeltal för Bolagets operativa resultat för att planera för dess aktuella behov och för att justera förväntningar, finansiell budget och prognoser på lämpligt sätt.

MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011
Nettoomsättning	3 717	3 406	4 331	4 362	4 122
Organisk nettoomsättningsstillväxt (%)	9,1 %	-0,5 %	-0,7 %	2,8 %	-0,1 %
Justerat bruttoresultat	1 499	1 346	1 664	1 663	1 566
Justerad bruttomarginal (%)	40,3 %	39,5 %	38,4 %	38,1 %	38,0 %
Justerat EBITDA	694	585	644	618	599
Justerad EBITDA-marginal (%)	18,7 %	17,2 %	14,9 %	14,2 %	14,5 %
Justerat operationellt EBIT	650	543	588	560	545
Justerad operationell EBIT-marginal (%)	17,5 %	15,9 %	13,6 %	12,8 %	13,2 %
Nettoresultat från kvarvarande verksamheter	300	351	299	249	149
Resultat per aktie från kvarvarande verksamheter, före och efter utspädning, SEK	6,70	7,90	6,70	5,60	3,40
Omräknat resultat per aktie från kvarvarande verksamheter, före och efter utspädning, SEK ¹⁾	3,55	4,16	3,54	2,95	1,76

1) Omräknat resultat per aktie från kvarvarande verksamheter är för samtliga perioder ovan baserat på antalet utestående aktier per dagen för detta prospekt, 44 737 320, och beaktar även Fondemissionen av 39 754 868 aktier, vilken förväntas registreras vid Bolagsverket omkring den 26 november 2014 (se "Aktiekapital och ägarförhållanden – Aktiekonvertering och riktad nyemission i samband med Erbjudandet"), sammanlagt 84 492 188 aktier.

Segmentsinformation

Outdoor&Bags, MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011
Nettoomsättning	3 395	3 098	3 824	3 733	3 557
Amerika	1 115	1 097	1 394	1 397	1 339
Europa och Övriga världen	2 280	2 001	2 430	2 336	2 217
EBITDA	741	602	649	618	603
Marginal, %	21,8 %	19,4 %	17,0 %	16,6 %	17,0 %
EBIT	701	564	598	566	569
Marginal, %	20,6 %	18,2 %	15,6 %	15,2 %	16,0 %

Specialty, MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011
Nettoomsättning	321	308	506	628	564
Work Gear	260	244	328	269	256
Snow Chains	61	64	178	358	308
EBITDA	4	6	44	100	70
Marginal, %	1,2 %	1,9 %	8,7 %	15,9 %	12,4 %
EBIT	-6	-4	31	86	55
Marginal, %	-1,9 %	-1,3 %	6,1 %	13,7 %	9,8 %

Koncernkostnader, MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011
Nettoomsättning	1	1	1	1	1
EBITDA	-69	-69	-104	-115	-96
Marginal, %	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
EBIT	-75	-77	-114	-126	-107
Marginal, %	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

Segmentsinformation vid konstant valutakurs

Tabellerna nedan redovisar vissa av Thule Groups resultaträkningsposter per segment för perioderna januari–september 2014 och 2013 samt för räkenskapsåren 2013, 2012 och 2011. För att möjliggöra för investerare att bedöma kvarvarande verksamhetens utveckling, exklusive valutakursförändringar, visar tabellerna nedan resultatet vid antagna valutakurser. För räkenskapsåren 2013, 2012 och 2011 motsvarar de antagna valutakurserna stängningskurserna den 31 december 2013, och för perioden januari–september motsvarar de antagna valutakurserna genomsnittskurserna för perioden januari–september 2014.¹⁾

Outdoor&Bags, MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011
Nettoomsättning	3 395	3 206	3 877	3 684	3 523
Amerika	1 115	1 113	1 384	1 326	1 320
Europa och Övriga världen	2 280	2 093	2 493	2 358	2 203
EBITDA	741	645	674	606	565
Marginal, %	21,8 %	20,1 %	17,3 %	16,4 %	16,0 %
EBIT	701	606	622	554	529
Marginal, %	20,6 %	18,9 %	16,0 %	15,0 %	15,0 %
Justerat EBITDA	759	691	730	621	587
Marginal, %	22,4 %	21,6 %	18,8 %	16,9 %	16,7 %
Justerat operationellt EBIT	727	661	690	581	551
Marginal, %	21,4 %	20,6 %	17,8 %	15,8 %	15,6 %

Specialty, MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011
Nettoomsättning	321	316	511	626	560
Work Gear	260	249	327	258	255
Snow Chains	61	67	183	368	305
EBITDA	4	5	43	100	68
Marginal, %	1,2 %	1,6 %	8,4 %	16,0 %	12,1 %
EBIT	-6	-6	30	86	54
Marginal, %	n/a	n/a	5,9 %	13,7 %	9,6 %
Justerat EBITDA	4	5	43	100	68
Marginal, %	1,2 %	1,6 %	8,4 %	16,0 %	12,1 %
Justerat operationellt EBIT	-6	-6	30	86	54
Marginal, %	n/a	n/a	5,9 %	13,7 %	9,6 %

Koncernkostnader, MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011
Nettoomsättning	1	1	1	1	1
EBITDA	-69	-70	-104	-114	-95
Marginal, %	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
EBIT	-75	-78	-115	-124	-107
Marginal, %	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

1) Valutakurser per den 31 december 2013 var följande i SEK: CHF: 7,2931; DKK: 1,1986; EUR: 8,9430; GBP: 10,7329; HKD: 0,8392; JPY: 0,0618; MYR: 1,9860; NOK: 1,0580; PLN: 2,1548; TWD: 0,2173; USD: 6,5084; ZAR: 0,6213. Genomsnittliga valutakurser för perioden januari–september 2014 var följande i SEK: CHF: 7,4240; DKK: 1,2122; EUR: 9,0413; GBP: 11,1445; HKD: 0,8609; JPY: 0,0648; MYR: 2,0433; NOK: 1,0919; PLN: 2,1654; USD: 6,6757; ZAR: 0,6221.

Beräkning av justerat operationellt EBIT för koncernen

Thule Group, MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011
Periodens resultat	300	351	299	249	149
Skatter	105	94	114	102	-27
Räntenetto kostnader/intäkter	215	39	102	175	396
Rörelseresultat (EBIT)	619	484	514	526	518
Avskrivning av övervärden ¹⁾					
Som påverkar kostnad för sålda varor	4	4	6	5	6
Som påverkar försäljningskostnader	9	9	12	13	0
	13	13	18	18	6
Engångsposter som påverkar kostnad för sålda varor					
Nedskrivning av Bags for Electronic Devices-lager ²⁾	0	32	43	0	0
Engångsposter som påverkar andra rörelseintäkter/-kostnader					
Omstruktureringskostnader ³⁾	18	14	13	15	14
Förvävsrelaterade kostnader	0	0	0	0	8
Summa engångsposter	18	46	56	15	22
Justerat operationellt EBIT	650	543	588	560	545
Justerat operationellt EBIT (konstant valutakurs)⁴⁾	650	584	612	549	504

- 1) Justering av verkligt värde som uppkommer vid förvärv av dotterbolag som del av fördelning av köpeskilling. Summan 6 MSEK avseende avskrivning av övervärden som redovisades 2011 var jämnt fördelad över de fyra kvartalen. Av summan 18 MSEK avseende avskrivning av övervärden som redovisades 2012, redovisades 14 MSEK för fjärde kvartalet, 1,4 MSEK för första respektive andra kvartalet och 1,3 MSEK för tredje kvartalet. Summan 18 MSEK som redovisades 2013 avseende avskrivning av övervärden var jämnt fördelad över de fyra kvartalen.
- 2) Denna engångsjustering av varulager inom produktkategorin *Bags for Electronic Devices* inom segmentet *Outdoor&Bags* berodde på att ledningen för den nyligen omstrukturerade produktkategorin implementerade en mer konservativ inkurans-policy som ledde till nedskrivningar av lagervärde i kategorier med minskande försäljning (huvudsakligen *väsckor för kompaktkameror*, *CD/DVD-fodral* samt vissa andra produkter relaterade till tidiga, icke framgångsrika utvecklingsinsatser inom gruppen fodral för mobiltelefoner). Av summan 43 MSEK avseende nedskrivningar för 2013, redovisades 32,3 MSEK under tredje kvartalet 2013 och 10,8 MSEK under fjärde kvartalet 2013.
- 3) Omstruktureringskostnaderna 2011 var främst relaterade till nedläggningar av anläggningar i Georgia i USA och i Clevedon i Storbritannien. Av den avrundade summan 14 MSEK avseende omstruktureringskostnader 2011, redovisades 0,0 MSEK under första kvartalet, 5,1 MSEK under andra kvartalet, 8,6 MSEK under tredje kvartalet och 0,2 MSEK under fjärde kvartalet. Omstruktureringskostnaderna 2012 och 2013 var huvudsakligen hänförliga till den nya organisationsstruktur som delade in koncernledningen i två regionala ledningsgrupper inom segmentet *Outdoor&Bags*. 2012 flyttades ett antal ledningsfunktioner inom *Europa och Övriga världen* till koncernnivå. Av summan 15 MSEK avseende omstruktureringskostnader 2012, redovisades 13,4 MSEK under fjärde kvartalet, 0,9 MSEK under tredje kvartalet, 0,6 MSEK under andra kvartalet och 0,1 MSEK under första kvartalet. 2013 ersattes den tidigare fristående ledningsfunktionen för *Bags for Electronic Devices* med en regional integrerad ledningsstruktur för segmentet *Outdoor&Bags*. Av summan 13 MSEK avseende omstruktureringskostnader 2013, redovisades 11,9 MSEK för tredje kvartalet, 1,1 MSEK för första kvartalet och 0,5 MSEK för andra respektive fjärde kvartalet. Av summan 18 MSEK avseende omstruktureringskostnader perioden januari-september 2014, redovisades 0,1 MSEK under första kvartalet, -1,8 MSEK under andra kvartalet och 19,2 MSEK under tredje kvartalet. Kostnaderna var hänförliga till verksamhetsomstruktureringar i Storbritannien (separationen av *Towings* och *Outdoor&Bags* gemensamma funktioner), Asien (nedläggning av ett lager och övergång till tredjepartslogistik) och USA (nedläggning av en anläggning och överflyttning av monteringsfunktioner till en befintlig anläggning), samt kostnader för Erbjudandet.
- 4) För räkenskapsåren 2013, 2012 och 2011 baserat på stängningskurserna den 31 december 2013, och för perioden januari-september 2014 och 2013 baserat på de genomsnittliga valutakurserna under perioden januari-september 2014. Valutakurser per den 31 december 2013 var följande i SEK: CHF: 7,2931; DKK: 1,1986; EUR: 8,9430; GBP: 10,7329; HKD: 0,8392; JPY: 0,0618; MYR: 1,9860; NOK: 1,0580; PLN: 2,1548; TWD: 0,2173; USD: 6,5084; ZAR: 0,6213. Genomsnittliga valutakurser för perioden januari-september 2014 var följande i SEK: CHF: 7,4240; DKK: 1,2122; EUR: 9,0413; GBP: 11,1445; HKD: 0,8609; JPY: 0,0648; MYR: 2,0433; NOK: 1,0919; PLN: 2,1654; USD: 6,6757; ZAR: 0,6221.

Beräkning av justerat EBITDA för koncernen

Thule Group, MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011
Periodens resultat	300	351	299	249	149
Skatter	105	94	114	102	-27
Räntenetto kostnader/intäkter	215	39	102	175	396
Rörelseresultat (EBIT)	619	484	514	526	518
Avskrivningar	57	55	75	76	60
EBITDA	676	539	589	602	578
Engångsposter som påverkar andra rörelseintäkter/-kostnader					
Omstruktureringskostnader	18	14	13	15	14
Förvävsrelaterade kostnader	0	0	0	0	8
Engångskostnader som påverkar kostnad för sålda varor					
Nedskrivning av Bags for Electronic Devices-lager	0	32	43	0	0
Summa engångsposter	18	46	56	15	22
Justerat EBITDA	694	585	644	618	599
Justerat EBITDA (konstant valutakurs)¹⁾	694	627	669	607	560

- 1) För räkenskapsåren 2013, 2012 och 2011 baserat på stängningskurserna den 31 december 2013, och för perioden januari-september 2014 och 2013 baserat på de genomsnittliga valutakurserna under perioden januari-september 2014. Valutakurser per den 31 december 2013 var följande i SEK: CHF: 7,2931; DKK: 1,1986; EUR: 8,9430; GBP: 10,7329; HKD: 0,8392; JPY: 0,0618; MYR: 1,9860; NOK: 1,0580; PLN: 2,1548; TWD: 0,2173; USD: 6,5084; ZAR: 0,6213. Genomsnittliga valutakurser för perioden januari-september 2014 var följande i SEK: CHF: 7,4240; DKK: 1,2122; EUR: 9,0413; GBP: 11,1445; HKD: 0,8609; JPY: 0,0648; MYR: 2,0433; NOK: 1,0919; PLN: 2,1654; USD: 6,6757; ZAR: 0,6221.

Beräkning av justerat bruttoreultat för koncernen

Thule Group, MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011
Bruttoreultat	1 495	1 310	1 616	1 658	1 560
Nedskrivning av Bags for Electronic Devices-lager	0	32	43	0	0
Avskrivning av övervärde som påverkar kostnad för sålda varor ¹⁾	4	4	5	5	6
Justerat bruttoreultat	1 499	1 346	1 664	1 663	1 566

1) Justering av verkligt värde som uppkommer vid förvärv av dotterbolag som del av fördelning av köpeskilling.

Beräkning av justerat operationellt EBIT och justerat EBITDA per segment

Outdoor&Bags, MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011
Rörelseresultat (EBIT)	701	564	598	566	569
Avskrivningar	40	38	51	52	34
EBITDA	741	602	649	618	603
Avskrivning av övervärden som påverkar försäljningskostnader ¹⁾	8	9	12	13	0
Engångsposter som påverkar kostnad för sålda varor					
Nedskrivning av Bags for Electronic Devices-lager	0	32	43	0	0
Engångsposter som påverkar andra rörelseintäkter/-kostnader					
Omstruktureringskostnader	18	14	13	15	14
Förvärvsrelaterade kostnader	0	0	0	0	8
Summa engångsposter	18	46	56	15	22
Justerat operationellt EBIT	726	619	665	593	591
Marginal, %	21,4 %	20,0 %	17,4 %	15,9 %	16,6 %
Avskrivning av övervärden som påverkar försäljningskostnader ¹⁾	-8	-9	-12	-13	0
Justerat EBITDA	759	648	704	633	625
Marginal, %	22,3 %	20,9 %	18,4 %	17,0 %	17,6 %

1) Justering av verkligt värde som uppkommer vid förvärv av dotterbolag som del av fördelning av köpeskilling.

Specialty, MSEK	jan-sep 2014	jan-sep 2013	2013	2012	2011
Rörelseresultat (EBIT)	-6	-4	31	86	55
Avskrivning	9	10	13	14	15
EBITDA	4	6	44	100	70
Summa övriga engångsposter	0	0	0	0	0
Justerat operationellt EBIT	-6	-4	31	86	55
Marginal, %	-1,8 %	-1,2 %	6,1 %	13,7 %	9,8 %
Justerat EBITDA	4	6	44	100	70
Marginal, %	1,1 %	1,9 %	8,7 %	16 %	12,4 %

Finansiell tilläggsinformation

Kvartalsresultat

Thule Group anser att den kvartalsinformation som redovisas nedan avseende första kvartalet 2012 till och med tredje kvartalet 2014 är av väsentligt värde för investerare, eftersom den gör det möjligt att bättre bedöma Thule Groups kvartalsutveckling, säsongsvariationer och genomförda effektiviseringsåtgärder under nämnda period. Notera dock att tabellen har upprättats baserat på information som är hämtad från Thule Groups interna redovisningssystem och som inte omfattas av de revisionsberättelser som revisorena avgivit.

MSEK	2014			2013				2012			
	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Thule Group											
Nettoomsättning	1 075	1 417	1 225	1 027	1 286	1 094	925	1 079	1 298	1 046	939
EBITDA	170	317	190	145	252	142	50	162	266	122	52
EBIT	152	297	170	128	233	123	30	147	250	106	24
Outdoor&Bags											
Nettoomsättning	974	1 332	1 089	924	1 207	967	727	937	1 206	880	710
Europa och Övriga världen	684	895	701	634	780	587	429	628	754	537	416
Amerika	290	437	388	290	427	380	298	309	451	343	294
EBITDA	196	345	200	162	283	157	47	174	288	117	39
EBIT	183	332	186	150	270	144	34	165	278	107	17
Specialty											
Nettoomsättning	101	84	136	103	78	127	198	142	92	165	228
Snow Chains	21	-4	43	29	-2	37	113	83	29	95	152
Work Gear	80	88	93	74	80	90	84	59	64	71	77
EBITDA	-3	-7	14	5	-8	9	38	14	7	31	49
EBIT	-6	-10	11	2	-11	6	34	10	4	27	45

Femårig utvald finansiell information

Bolaget anser att nedanstående femåriga utvalda finansiella information om Bolagets nettoomsättning, EBITDA och rörelseresultat (EBIT) (presenterad både i enlighet med Bolagets årsredovisningar och för kvarvarande verksamheter¹⁾) är av väsentligt värde för investerare, eftersom den gör det möjligt att bättre utvärdera det finansiella resultatet över en längre period.

Informationen i tabellen nedan är hämtad från Bolagets reviderade årsredovisningar för räkenskapsåren 2013, 2012, 2011 och 2010 (2009 ingår som jämförelseår i årsredovisningen för räkenskapsåret 2010 och omfattas inte av någon revisionsberättelse). Som ett resultat av detta återspeglas inte de väsentliga förändringar av Bolagets verksamhet som har skett de senaste åren. I synnerhet exkluderar siffrorna nedan inte Bolagets avvecklade verksamheter.

MSEK	2013	2012	2011	2010	2009
Thule Group (i enlighet med årsredovisningen)					
Nettoomsättning	5 702	5 798	5 590	5 671	5 462
EBITDA	769	783	816	924	704
Rörelseresultat (EBIT)	360	629	676	770	486

Informationen i tabellen nedan för räkenskapsåren 2013, 2012 och 2011 är hämtad från Bolagets reviderade koncernräkenskaper som är inkluderade i detta prospekt och återger Bolagets kvarvarande verksamheter. Motsvarande information för räkenskapsåren 2010 och 2009 är inte föremål för någon revisionsberättelse och har inte tidigare rapporterats, utan har tagits fram från samma information från Bolagets redovisningssystem som årsredovisningarna.

MSEK	2013	2012	2011	2010 ¹⁾	2009 ¹⁾
Kvarvarande verksamheter					
Nettoomsättning	4 331	4 362	4 122	4 069	3 811
EBITDA	589	602	578	656	477
Rörelseresultat (EBIT)	514	526	518	592	410

a) Specifikation av nettoomsättning, EBITDA och rörelseresultat (EBIT) för 2010:

MSEK	2010	2010	2010 ¹⁾
	Kvarvarande verksamheter	Avvecklad verksamhet	Som rapporterat tidigare
Nettoomsättning	4 069	1 602	5 671
EBITDA	656	268	924
Rörelseresultat (EBIT)	592	178	770

1) Notera att koncernräkenskaperna för räkenskapsåret 2010 har omräknats i koncernräkenskaperna för räkenskapsåret 2011 vad gäller avvecklade verksamheter.

b) Specifikation av nettoomsättning, EBITDA och rörelseresultat (EBIT) för 2009:

MSEK	2009	2009	2009
	Kvarvarande verksamheter	Avvecklad verksamhet	Som rapporterat tidigare
Nettoomsättning	3 811	1 651	5 462
EBITDA	477	227	704
Rörelseresultat (EBIT)	410	76	486

1) I enlighet med IFRS 5 delas nettointäkt som presenteras i prospektet in i kvarvarande verksamhet (*Outdoor&Bags* och *Specialty*) och avvecklad verksamhet (*Trailer* och *Towing*). Nettointäkt från avvecklad verksamhet presenteras och rapporteras på en separat linje i koncernresultaträkningen och specificeras i not 2 i "Historisk finansiell information". Tabellen för Thule Group visar nettoomsättning, EBITDA och rörelseresultat (EBIT) såsom de var i de reviderade årsredovisningarna för räkenskapsåren 2013, 2012, 2011 och 2010 (2009 ingår som jämförelseår i årsredovisningen för räkenskapsåret 2010 och omfattas inte av någon revisionsberättelse), men inte i enlighet med IFRS 5.

Informationen i tabellerna nedan innehåller justerat operationellt EBIT och justerat EBITDA för räkenskapsåren 2010 och 2009, följt av tabeller som visar hur justerat operationellt EBIT och justerat EBITDA har beräknats:

MSEK	2010	2009
Justerat operationellt EBIT	559	448
Justerat operationellt EBIT (konstant valutakurs, baserat på 2013 års valutakurser) ¹⁾	434	381
Justerat EBITDA	617	508
Justerat EBITDA (konstant valutakurs, baserat på 2013 års valutakurser) ¹⁾	489	434

Beräkning av justerat operationellt EBIT

Thule Group, MSEK	2010	2009
Rörelseresultat (EBIT)	592	410
Avskrivning av övervärde	6	7
Engångsposter som påverkar andra rörelsekostnader/-intäkter		
Omstruktureringskostnader	-1	31
Belopp erhållet för förvärsrelaterat skadestånd	-38	0
Summa engångsposter	-33	38
Justerat operationellt EBIT	559	448
Justerat operationellt EBIT (konstant valutakurs, baserat på 2013 års valutakurser)¹⁾	434	381

Beräkning av justerat EBITDA

Thule Group, MSEK	2010	2009
Rörelseresultat (EBIT)	592	410
Avskrivningar	64	67
EBITDA	656	477
Engångsposter som påverkar andra rörelseintäkter/-kostnader		
Omstruktureringskostnader	-1	31
Belopp erhållet för förvärsrelaterat skadestånd	-38	0
Summa engångsposter	-39	31
Justerat EBITDA	617	508
Justerat EBITDA (konstant valutakurs, baserat på 2013 års valutakurser)¹⁾	489	434

1) Valutakurser per den 31 december 2013 var följande i SEK: CHF: 7,2931; DKK: 1,1986; EUR: 8,9430; GBP: 10,7329; HKD: 0,8392; JPY: 0,0618; MYR: 1,9860; NOK: 1,0580; PLN: 2,1548; TWD: 0,2173; USD: 6,5084; ZAR: 0,6213.

Bolaget påverkas av valutakurser som, i redovisningsvalutorna, kan innebära att Bolagets lokala utvecklingstrend på marknaderna som Bolaget bedriver verksamhet på inte avspeglas.

För att göra det möjligt för investerare att uppskatta utvecklingen av kvarvarande verksamheter, exklusive valutakursförändringar, presenterar tabellen nedan resultatet på basis av de antagna valutakurserna motsvarande valutakurserna vid stängning den 31 december 2013. Informationen har tagits fram på samma sätt som tabellen ovan för kvarvarande verksamheter, men med antagna valutakurser för 2009–2013 motsvarande valutakurserna vid stängning den 31 december 2013.¹⁾

MSEK	2013	2012	2011	2010	2009
Kvarvarande verksamheter, oförändrad valutakurs					
Nettoomsättning	4 389	4 312	4 084	3 713	3 266
EBITDA	613	592	538	528	397
Rörelseresultat (EBIT)	538	516	476	468	343

1) Valutakurser per den 31 december 2013 var följande i SEK: CHF: 7,2931; DKK: 1,1986; EUR: 8,9430; GBP: 10,7329; HKD: 0,8392; JPY: 0,0618; MYR: 1,9860; NOK: 1,0580; PLN: 2,1548; TWD: 0,2173; USD: 6,5084; ZAR: 0,6213.

Definitioner

EBIT

Rörelseresultat.

Organisk nettoomsättningstillväxt

Den tillväxt som kan uppnås genom att öka produktionen och omsättningen. Detta exkluderar tillväxt som kommer av företagsuppköp, företagsförvärv eller företagsfusioner.

Justerat operationellt EBIT

EBIT justerat för avskrivning av övervärden som påverkar kostnad för sålda varor och försäljningskostnader samt engångsposter, inklusive engångsposter som påverkar kostnad för sålda varor (nedskrivning av *Bags for Electronic Devices*) och engångsposter som påverkar övriga rörelsekostnader (omstruktureringskostnader, betalning mottagen för skadestånd kopplat till förvärv samt förvärsrelaterade kostnader).

Justerad operationell EBIT-marginal

Justerat operationellt EBIT i procent av nettoomsättningen under perioden.

Justerat bruttoresultat

Bruttoresultat justerat för engångsposter, inklusive engångsposter som påverkar kostnad för sålda varor (nedskrivning av *Bags for Electronic Devices*-lager och avskrivning av övervärde).

Justerad bruttomarginal

Justerat bruttoresultat som en procent av nettoomsättningen för perioden.

EBITDA

Periodens nettoresultat från kvarvarande verksamheter före inkomstskatt, finansiella nettoposter samt avskrivning.

Justerat EBITDA

EBITDA justerat för engångsposter, inklusive engångsposter som påverkar övriga rörelsekostnader (omstruktureringskostnader, betalning mottagen för skadestånd kopplat till förvärv samt förvärsrelaterade kostnader) och engångsposter som påverkar kostnad för sålda varor (nedskrivning av *Bags for Electronic Devices*-lager).

Justerad EBITDA-marginal

Justerat EBITDA i procent av nettoomsättningen under perioden.

› Kommentarer till den finansiella utvecklingen

Följande information ska läsas tillsammans med och med förbehåll för Thule Groups koncernräkenskaper för perioderna januari–september 2014 och 2013 och tillhörande noter och; koncernens reviderade årsredovisningar för räkenskapsåren 2013, 2012 och 2011 och tillhörande noter som finns på andra ställen i detta prospekt; som har upprättats i enlighet med IFRS-EU och som hänvisas till. Följande information innehåller framåtriktade uttalanden som återspeglar Thule Groups planer, uppskattningar och övertygelser, vilka baseras på antaganden som Bolaget anser vara skäliga. Bolagets faktiska resultat kan i hög grad skilja sig från de som diskuteras i dessa framåtriktade uttalanden. Faktorer som skulle kunna orsaka eller bidra till dessa skillnader inkluderar, men begränsas inte till, de som diskuteras nedan och på andra ställen i detta prospekt, i synnerhet i avsnitten "Riskfaktorer" och "Viktig information – Framåtriktad information och riskfaktorer".

Översikt

Thule Group erbjuder produkter på marknaden för räcken och hållare för packning och sportutrustning och marknaden för övriga friluftspackningar och väskor (t.ex. multifunktionella barnvagnar och husvagns- och husbilsprodukter) i 136 länder via fler än 4 700 Key Account- och/eller unika Thule Retail Partner-försäljningsställen. Dessutom erbjuder Thule Group produkter inom vissa produktgrupper på marknaden för väskor för hemelektronik. Inom marknaden för verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar och snökedjor har Thule Group över 2 500 Key Account-försäljningsställen där Thule Groups produkter säljs.

För räkenskapsåret 2013 genererades 3,1 % av nettoomsättningen i Sverige, 51,1 % i övriga Europa, 37,2 % i Nordamerika och 8,6 % i resten av världen. 11,7 % av den totala nettoomsättningen för räkenskapsåret 2013 genererades av segmentet *Specialty*.

För perioden januari–september 2014 genererades 3,7 % av nettoomsättningen i Sverige, 54,2 % i övriga Europa, 35,1 % i Nordamerika och 7,0 % i resten av världen. 8,7 % av den totala nettoomsättningen för perioden januari–september 2014 genererades av segmentet *Specialty*.

Segmentsrapportering

Thule Group bedriver verksamhet inom två segment:

- **Outdoor&Bags**, vilket huvudsakligen består av produktkategorierna *Sport&Cargo Carriers* (inklusive produktgrupperna cykelhållare, hållare för vatten- och vintersport samt övriga hållare, takboxar och lastkorgar och takräcken); *Bags for Electronic Devices* (inklusive produktgrupperna väskor och fodral för bärbara datorer, surfplattor, mobiltelefoner och annan mobil hemelektronik, kameraväskor och övriga väskor och fodral för hemelektronik); *Other Outdoor&Bags* (inklusive produktgrupperna väskor för sport och resande, *Active with Kids* (till exempel multifunktionella barnvagnar, joggingvagnar och cykelbarnstolar); och husvagns- och husbilsprodukter (huvudsakligen i Europa och består till största delen av markiser, tält och cykelhållare för husbilar och husvagnar); och
- **Specialty**, som huvudsakligen består av produktkategorierna *Work Gear* (endast i Nordamerika och består till största delen av produktgruppen verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar) och *Snow Chains* (inklusive, främst i Europa, produktgrupperna snökedjor för yrkesbruk och snökedjor för privatbilar).

Förvärv och avyttringar

I september 2014 ingick Thule Group ett avtal, villkorat av Erbjudandets fullföljande, avseende försäljningen av dragkroksverksamheten ("**Towing-verksamheten**") (utveckling, tillverkning och försäljning av dragkrokar, huvudsakligen på den europeiska marknaden) genom att sälja alla aktier i Brink Group B.V. (tidigare Thule Netherlands Beheer B.V., under vilket all *Towing-verksamhet* hade grupperats genom en intern omstrukturering) till Brink International AB, ett företag som ägs gemensamt av Nordic Capital och övriga aktieägare i Thule Group. Avvecklingen var i linje med Bolagets strategi, att fokusera kvarvarande verksamhet på marknaden för utomhus- och sportaktiviteter. *Towing-verksamheten* redovisas som en avvecklad verksamhet i Thule Groups kvartals- och årsrapporter för perioden januari–september 2014 och räkenskapsåren 2013, 2012 och 2011.

I maj 2014 sålde Thule Group sin släpvagnsverksamhet ("**Trailer-verksamheten**") till investeringsfonden Accent Equity 2012. I enlighet med aktieöverlåtelseavtalet tog Accent Equity 2012 över *Trailer-verksamheten*, inklusive produktionsanläggningar, design- och ingenjörresurser samt försäljning runtom Europa. Avyttringen av *Trailer-verksamheten*, som hade operativa enheter i de nordiska länderna och ett antal europeiska marknader samt ett fokus på semi-professionella och professionella användare, var i linje med Thule Groups strategiska riktning att fokusera verksamheten på segmenten *Outdoor&Bags* och *Specialty*. *Trailer-verksamheten* redovisas som avvecklad verksamhet i Thule Groups koncernräkenskaper för perioden januari–september 2014 och räkenskapsåren 2013, 2012 och 2011.

De avyttrade *Towing-* och *Trailer-verksamheterna* kommer att ha rätt att använda varumärket Thule på produkter sålda fram till den 1 januari 2015 (*Trailer-verksamheten*) och den 1 januari 2016 (*Towing-verksamheten*), varefter de inte kommer ha rätt att använda varumärket Thule.

Avyttringarna av *Towing-* och *Trailer-verksamheterna* har resulterat i omfattande nedskrivningar av goodwill, innefattande en nedskrivning på 350 MSEK för perioden januari–juni 2014, relaterad till *Towing-verksamheten* samt en nedskrivning på 250 MSEK för räkenskapsåret 2013, relaterad till *Trailer-verksamheten*. Dessa nedskrivningar var ett resultat av brist på synergier mellan *Towing-* och *Trailer-verksamheterna* och Thule Groups kvarvarande verksamheter, innefattande: förlust av rätten att använda varumärket Thule och kostnaden för att introducera och positionera ersättningsvarumärken, ökade samkostnader, minskade skalfördelar huvudsakligen i indirekt inköp (till exempel logistik, IT och telekom) och mer generellt en förlust av kopplingen mellan *Towing-* och *Trailer-verksamheterna* och Thule Groups positionering inom trenden för aktiv livsstil.

Den 29 juni 2011 förvärvade Thule Group Chariot Carriers, Inc. ("Chariot"), som tillverkar *multifunktionella barnvagnar* i premiumsegmentet. I och med detta förvärv kunde Thule Group lägga till ett nytt produktsortiment och en ny produktutvecklingskompetens med fokus på produkter som erbjuder smarta och säkra transportlösningar för föräldrar som vill kunna vara aktiva med sina barn. Chariots *multifunktionella barnvagnar* har designats för att föräldrar ska kunna ta med sig sina barn på utomhusaktiviteter, med fokus på bekvämlighet, säkerhet och stil, vilket därmed låter hela familjen ta del av aktiviteten. Barnvagnarnas patenterade teknologi har designats så att de kan justeras för fem olika användningsområden: cykling, jogging, promenader, vandring och längdskidåkning.

Nyckelfaktorer som påverkar verksamhetens resultat

Verksamhetens resultat för de granskade perioderna har påverkats av, och förväntas fortsatt påverkas av, följande huvudsakliga faktorer:

Marknadens efterfrågan på produkterna

Thule Groups försäljningsvolymerna korrelerar med konsumenternas förmåga och vilja att köpa Bolagets produkter, vilket i sin tur beror på vissa demografiska faktorer och marknadsfaktorer samt konkurrens från tillverkare av liknande produkter. I synnerhet affärssegmentet *Outdoor&Bags* drivs till stor del av det växande intresset för och efterfrågan på Bolagets produkter som riktar sig till människor med en aktiv livsstil. Ökningen i genomsnittlig förväntad livslängd och förbättrad hälsa skapar ett växande underlag av konsumenter som har råd, tid och intresse av att utöva fler aktiviteter. Moderna friluftsentusiaster deltar oftare i olika typer av sportaktiviteter (t.ex. skidåkning, cykling, vandring och paddling) och provar på mer extrema sporter (t.ex. triathlon) än under tidigare år, vilket ökar efterfrågan på Bolagets produkter. Dessutom driver ökad urbanisering efterfrågan både på Bolagets cykelrelaterade produkter (eftersom människor i storstäder i allt större utsträckning cyklar till jobbet) och på produktkategorier för utomhus- och sportaktiviteter allteftersom konsumenter i större utsträckning söker efter möjligheter till utomhusaktiviteter. Att föräldrar vill vara aktiva med sina barn har lett till efterfrågan på *joggingvagnar* och relaterade produkter. Slutligen driver ökad BNP och växande intresse bland konsumenter för utomhus- och sportaktiviteter i tillväxtekonomier efterfrågan på Thule Groups produkter på tillväxtmarknader som Ryssland, övriga Östeuropa och Latinamerika.

Av Thule Groups två verksamhetssegment har *Outdoor&Bags* den högsta bruttomarginalen, vilken överstiger 40 %. Givet dess storlek, relativa premiumpriskonfiguration och dess utvecklingstakt för nya produkter, är *Sport&Cargo Carriers* den mest lönsamma produktkategorin inom *Outdoor&Bags*. Jämfört med de två andra produktkategorierna inom *Outdoor&Bags*, *Bags for Electronic Devices* och *Other Outdoor&Bags*, är skillnaden i bruttomarginaler generellt omkring 5–10 % på grund av volym-, produktmix- och prisförändringar mellan produktgrupperna och inom respektive produktkategori.

Vidare är efterfrågan på vissa av Bolagets tillbehörsprodukter knuten till efterfrågan på den utrustning som tillbehöret är designat för. På marknaden för *väschor för hemelektronik* har exempelvis efterfrågan på *fodral för surfplattor* ökat markant de senaste åren då surfplattor har blivit alltmer vanliga, medan efterfrågan på *väschor för kompaktkameror* har minskat då den typen av kameror har blivit mindre populära. Den övergripande marknaden för *husvagns- och husbilsprodukter* har på liknande sätt varit beroende av försäljningen av nya och begagnade husbilar och har kontraherats mellan 2010 och 2013, med en genomsnittlig årlig nettoomsättningstill-

växt på –3 % under dessa tre år. Baserat på prognoser från European Caravan Federation (ECF) och Caravaning Industrie Verband e.V. Deutschland (CIVD) förväntas marknaden dock vara oförändrad under de kommande tre åren.

Inom segmentet *Specialty* är efterfrågan på *verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar* beroende av förhållandena inom den amerikanska byggindustrin eftersom dessa produkter främst används av mindre byggnadsentreprenörer. När byggindustrin i USA minskade kraftigt från 2007 till 2011 minskade även efterfrågan på *verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar*. Slutligen är efterfrågan inom kategorin *Snow Chains* synnerligen väderberoende, eftersom behovet av denna produkt drivs av vinterförhållanden på vägar, och är därför knuten till hur mycket snö som faller under ett visst år.

Baserat på nettoomsättningen under 2013 uppskattar Thule Group att cirka 70 % av efterfrågan drivs av relativt stabila eller positivt utvecklande sektorer som är relaterade till marknaden för utomhus- och sportutrustning, cirka 20 % hänförs till marknaden för *väschor för hemelektronik* som har uppvisat stora trendvariationer inom produktgrupper, och cirka 10 % kan tillskrivas de relativt cykliska (*verktygs- och utrustningslådor för pickup-bilar*) eller väderberoende (*snökedjor*) marknaderna. 46 % av nettoomsättningen 2013 genererades av produkter som lanserats de senaste tre åren.

Konkurrens påverkar också efterfrågan på Bolagets produkter. Thule Group verkar på en fragmenterad och konkurrensutsatt marknad. Det finns många olika konkurrenter, beroende på segment och region. Branschen Thule Group är verksam inom karaktäriseras av priskonkurrens och andra konkurrensfaktorer såsom produktutveckling, design, kvalitet och serviceutbud. Dessa faktorer gör att kunder, från tid till annan, i större eller mindre utsträckning, föredrar produkter som konkurrerar med Thule Groups erbjudanden, vilket påverkar Bolagets försäljningsvolymerna och vinstmarginaler.

Kunderna börjar dessutom bli alltmer medvetna om vilka varumärken och produkter de söker. Eftersom det är möjligt att söka efter information som är lättillgänglig globalt på olika så kallade *communities* baserar konsumenterna sina köp på priskonkurrens (dvs. den billigaste lösningen för deras behov) eller baserat på varumärkeskonkurrens (dvs. varumärken som de kan relatera till och litar på och som har förbättrade produkttegenskaper och valmöjligheter). I enlighet med Thule Groups prissättning konkurrerar Bolaget huvudsakligen baserat på dess varumärken. Därmed är Thule Groups förmåga att sälja många av produkterna beroende av hur starka Bolagets varumärken är och vilken förmåga Thule Group har att konkurrera med andra liknande produkterbjudanden. Marknaden för *räcken och hållare för packning och sportutrustning* har enligt Bolagets uppfattning höga inträdesbarriärer, vilket delvis beror på att produkterna måste uppfylla stränga krav i enlighet med rigorös global, regional och lokal lagstiftning, och krävande teststandarder, såsom ISO-, EN- och DIN. Thule Group har en ledande position på denna marknad och Bolaget förväntar sig att bibehålla sina konkurrensfördelar inom denna produktkategori. Däremot anser Thule Group att inträdesbarriärerna är relativt låga på marknaden för *väschor för hemelektronik* då produkterna inte är särskilt tekniskt avancerade, vilket innebär att Bolaget förväntar sig att verksamheten på denna marknad kommer att påverkas mer av konkurrens.

Kostnad för arbete och material, lagerhållning och distributionskedjor

Thule Groups vinst och marginaler beror till stor del på försäljningskostnaden för Bolagets produkter, vilket i sin tur beror på kostnaden för arbetskraft och material som används för att tillverka

produkterna samt Bolagets förmåga att effektivt hantera lagerhållning och distribution. Thule Group är utsatt för fluktuationer i marknadspriset på vissa råvaror, i synnerhet plast, aluminium och stål som används i produktionen och i tillverkningen av produkter som köps in från tredjepartsleverantörer, men även priset på det bränsle som används för distribution och transport av produkterna. Priserna på aluminium och stål var särskilt volatila under 2011 men har stabiliserats något sedan dess, medan kostnaden för plast har varit på en relativt hög nivå under de senaste tre åren jämfört med historiska nivåer.

En del av Thule Groups leverantörsavtal för dessa råvaror är indexerade, vilket innebär att om marknadspriset för en råvara ändras, ökar eller minskar Bolagets inköpspris. Kostnaden för råvaror i procent av de totala produktkostnaderna varierar från cirka 15 % till 40 %, beroende på produktkategori och är i genomsnitt cirka 35 %. Prisfluktuationer på råvaror under de senaste tre åren har inneburit att de totala produktkostnaderna för majoriteten av Thule Groups produktkategorier har ändrats så mycket som 1 % till 6 %. Bolaget har lyckats kompensera för en del av dessa ökningar genom förbättrad produktdesign och har i allmänhet fört över de ytterligare kostnaderna till kunderna genom prisökningar, vilket Bolaget förväntar sig att kunna göra även i framtiden om priset på råvaror fortsätter att fluktuera.

Av Bolagets exponering mot plast, aluminium och stål är det endast aluminium som är direkt förenad med marknadsrisk. Priset på aluminium har fluktuerat med upp till 35 % under de senaste tre åren. Detta har inneburit att produktkostnaderna har påverkats med så mycket som 10 % till 15 % för vissa produkter i produktkategorin *Work Gear*. Av denna anledning använder Bolaget derivatinstrument för att säkra aluminiumpriser. Det faktiska värdet på Thule Groups utestående derivatinstrument uppgick per årsslutet till -0,4 MSEK under 2013 (2012: -0,3 MSEK, 2011: -6,8 MSEK).

Vidare påverkar energipriser tillverknings- och transportkostnaderna, vilket också påverkar kostnaden för sålda varor. Ökningar i globala råoljepriser leder normalt till högre energi- och transportkostnader.

Brist på arbetskraft och arbetskostnaderna i de länder som Thule Group köper in produkter från kan också öka kostnaden för sålda varor genom Bolagets inköpspriser. Vid en konjunkturedgång minskar trycket på Bolaget, eller dess leverantörer, att höja lönerna för sina respektive anställda. Den positiva inverkan detta har på Bolagets prognostiserade marginaler realiseras normalt sett gradvis och över tid eftersom anställda ges anställning vid olika tidpunkter med olika löner. Vid en konjunkturuppgång tenderar kostnaderna för arbetskraft och underentreprenörstjänster att öka, i synnerhet om det är brist på arbetskraft inom en viss yrkesgrupp eller geografisk marknad, vilket påverkar Bolagets prognostiserade marginaler negativt. Denna negativa inverkan realiseras normalt sett också, av samma anledningar som ovan, gradvis och över tid.

Varulager representerar en stor del av Bolagets tillgångar och är kostsamt att flytta, lagerhålla och hantera. I och med detta är effektiv lagerhållning viktigt för Bolagets verksamhet. Om lagret hanteras ineffektivt på något sätt (inklusive fel eller försummelser vid prognostisering eller orderläggning för Thule Group eller dess kunder) kan det leda till för stort lager av en viss komponent eller grupp av komponenter. Det motsatta gäller om Thule Group har ett otillräckligt lager och därmed exponeras mot risken att behöva köpa in komponenter till högre priser för att kunna leverera i tid eller att Bolaget ådrar sig höga kostnader för expressleverans eller att tvingas betala straffavgifter för försenade leveranser. I ett begränsat antal fall lagerför Bolaget en viss produkt för en enda eller ett fåtal kunders behov och det finns en risk att dessa kunder inte accepterar, eller inte är juridiskt bundna att acceptera, ansvar för ett för stort eller otillräckligt lager.

För att kunna tillverka, sälja och leverera produkter är Bolaget beroende av att externa leverantörer uppfyller avtalade krav avseende exempelvis prissättning, volym, kvalitet och leveranstid. Felaktiga, sena eller uteblivna leveranser från leverantörer kan i sin tur leda till att Thule Groups leveranser blir försenade eller uppskjutna eller att leveranserna är ofullständiga eller blir felaktiga. Detta kan leda till minskad försäljning och ökade kostnader. Bolaget hanterar relationerna med sina leverantörer genom att ingå leveransavtal med fasta priser med sina största leverantörer, där villkoren normalt sett uppdateras årligen eller, mindre vanligt, halvårsvis, kvartalsvis eller månadsvis.

Vinterväderförhållanden

Vissa av Thule Groups produkter lämpar sig endast för användning under vissa typer av väderförhållanden. Det gäller särskilt verksamheten inom *Snow Chains*, en del av segmentet *Specialty*, som är synnerligen väderberoende eftersom behovet av produkten drivs av vinterväglag. Verksamheten inom *Snow Chains* bedrivs på platser där det finns ett konstant behov av produkten, men även på andra platser, t.ex. i storstadsområden på lägre höjd där snöfallet och därmed efterfrågan är mycket mer volatil. Därmed kan Bolagets verksamhetsresultat signifikant påverkas av hur mycket snö som faller under ett visst år. Nettoomsättningen för verksamheten inom *Snow Chains* minskade med 50,3 % under 2013 från 2012, vilket kan tillskrivas det mildare vädret under 2013. Säsongsfluktuationer kan påverka verksamhetsresultat och kassaflöden kvartalsvis, men tenderar att jämnas ut sig under året. Under år när väderförhållandena i genomsnitt är ovanligt bistra eller milda, eller när det är ovanligt mycket eller lite nederbörd, kan dock verksamhetsresultatet och kassaflödet påverkas för det året. På samma sätt kan det hända att resultatet för ett visst kvartal inte ger någon antydning om vilket resultat som kan förväntas för övriga kvartal eller helåret. *Snow Chains* representerade cirka 1,6 %, 4,1 %, 8,2 % och 7,5 % av den totala nettoomsättningen för perioden januari–september 2014 och räkenskapsåren 2013, 2012 respektive 2011.

Räntor

Thule Group har en väsentlig skuldsättning för finansieringen av verksamheten. Ränterisken hänförs huvudsakligen till långsiktig skuldsättning med rörlig ränta. För att begränsa ränterisken använder sig Bolaget främst av ränteswappar, räntetak och räntegolv, som mot en avgift skyddar Bolaget mot räntehöjningar. Thule Groups verksamhetsresultat kan påverkas av ränteändringar avseende den icke-säkrade delen av skulderna som har rörlig ränta, vilken normalt sett löper med ett tillägg i förhållande till EURIBOR eller LIBOR.

Baserat på Bolagets finansiering för de granskade perioderna, under antagande att EURIBOR-räntan hade varit en procentenhet högre 2013 medan övriga variabler var konstanta, skulle effekten på resultaträkningen ha varit en vinst på 34,8 MSEK (2012: 2,5 MSEK, 2011: 7,7 MSEK) netto och ha påverkat kostnaden för den säkrade positionen, huvudsakligen beroende på ökningen i marknadsvärde på grund av det tidsmässiga värdet på de ränteswappar som har definierats som säkringsarrangemang. Eftersom Bolaget inte använder säkringsredovisning (eng. *hedge accounting*) för ränteswappar skulle en ökning i EURIBOR-räntan med en procentenhet inte ha påverkat det egna kapitalet bortsett från eventuella effekter som uppkommer på grund av ändringar i periodens resultat.

I samband med Erbjudandet kommer Bolaget att refinansiera en del av den befintliga skuldsättningen med en så kallad multi-currency term loan facility om 2,3 miljarder SEK och en så kallad multi-currency revolving credit facility om 0,6 miljarder SEK från Danske Bank, DNB Bank ASA, filial Sverige och Nordea ("Kredit-

faciliteterna). Se "*Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information – Kapitalstruktur i samband med noteringen*". Refinansieringen kommer att påverka kostnaden för räntenettet framåt i tiden. En del av Thule Groups nuvarande skulder kommer att återbetalas med likvid från avyttringen av *Towing*-verksamheten. Återstoden av skulderna, cirka 1 miljard SEK, kommer att återbetalas med användande av emissionslikvid från den Riktade Nyemissionen. Se "*Aktiekapital och ägarförhållanden – Ägarstruktur*".

Under antagande om att Kreditfaciliteterna fanns tillgängliga och ovannämnda refinansiering hade ägt rum den 30 september 2014 genom att Thule Group hade upptagit lån om 2,3 miljarder SEK under *term loan*-faciliteten och 0,1 miljarder SEK under den revolverande kreditfaciliteten, och om alla relevanta IBOR-räntor hade varit en procentenhet högre per den 30 september 2014 medan övriga variabler var konstanta och utan hänsyn tagen till eventuell påverkan från ränteswappar, skulle resultatet före skatt på årsbasis ha påverkats med 24 MSEK. Eftersom Bolaget inte använder säkringsredovisning för ränteswappar skulle en ökning i alla relevanta IBOR-räntor med en procentenhet inte påverka det egna kapitalet bortsett från eventuella effekter som uppkommer på grund av ändringar i periodens resultat.

Valutakurser

Bolagets funktionella valuta är svenska kronor (SEK) men intäkter och kostnader benämns i lokal valuta i de jurisdiktioner där Thule Group bedriver verksamhet. En stor del av både Thule Groups nettoomsättning och kostnader genereras i utländsk valuta.

För perioden januari–september 2014, generades 36 %, 44 %, 7 %, 5 %, 3 % och 5 % av nettoomsättningen i USD, EUR, SEK, GBP, CAD respektive andra valutor (jämfört med 41 %, 40 %, 7 %, 4 %, 4 % respektive 4 % för räkenskapsåret 2013; 40 %, 42 %, 6 %, 4 %, 4 % respektive 4 % för räkenskapsåret 2012; och 40 %, 43 %, 5 %, 4 %, 5 % respektive 3 % för räkenskapsåret 2011).

För perioden januari–september 2014, generades 45 %, 34 %, 12 %, 1 %, 0 % och 8 % av Thule Groups kostnader för sålda varor i USD, EUR, SEK, GBP, CAD respektive andra valutor (jämfört med 49 %, 33 %, 10 %, 1 %, 0 % respektive 7 % för räkenskapsåret 2013; 47 %, 32 %, 11 %, 1 %, 0 % respektive 9 % för räkenskapsåret 2012; och 45 %, 32 %, 13 %, 1 %, 0 % respektive 9 % för räkenskapsåret 2011).

För räkenskapsåret 2013 genererades 559 MSEK av bruttotoflöden i EBITDA i EUR, 115 MSEK i CAD, 115 MSEK i USD, 114 MSEK i GBP, –29 MSEK i PLN, –54 MSEK i CNY, –256 MSEK i SEK samt 79 MSEK i andra valutor. För perioden januari–september 2014 genererades 628 MSEK av bruttotoflöden i EBITDA i EUR, 87 MSEK i CAD, 81 MSEK i USD, 143 MSEK i GBP, –59 MSEK i PLN, –49 MSEK i CNY, –207 MSEK i SEK samt 70 MSEK i andra valutor. En förändring i de genomsnittliga kurserna för EUR/SEK, USD/SEK och PLN/SEK med 10 % skulle ha påverkat EBITDA med 58 MSEK, 8 MSEK respektive 6 MSEK per den 30 september 2014. Den ovannämnda refinansieringen kommer inte att påverka Bolagets valutakurskänslighet på EBITDA-nivå.

61 %, 30 %, 7 % och 2 % av Thule Groups räntebärande lån är i EUR, USD, GBP respektive CAD. Lånen i EUR och GBP har allokerats för att säkra nettoinvesteringarna i EUR- och GBP-denominerade tillgångar och säkringsredovisning (eng: *hedge accounting*) i enlighet med IAS 39 har tillämpats för lånen. Övriga lån i övriga valutor består av lån som har tagits i samband med förvärv och finansiella leasingåtaganden som benämns i övriga lokala valutor. Thule Group har som målsättning att säkra 50 % (med ett mandat att säkra upp till 90 % och en möjlighet att säkra mindre än 50 % efter godkännande av CFO) av dess stora exponeringar (över 20 MSEK) för en rullande tolv månaders period. För mer information om

Bolagets säkringspolicy, se "*Historisk finansiell information – Not 4 Finansiell riskhantering*".

Vidare är Thule Group generellt sett exponerad mot omräkningsrisk i relation till dess utländska dotterbolag vars rapporteringsvaluta är en annan än SEK. Bolaget tar upp lån i utländsk valuta för att säkra exponeringen mot omräkningsrisk i vissa jurisdiktioner i enlighet med IAS 39. Den totala omräkningsexponeringen för räkenskapsåret 2013 var 3 767 MSEK (2012: 3 397 MSEK, 2011: 3 356 MSEK). De största omräkningsexponeringarna är i EUR och USD. Omräkningsexponeringen i EUR för räkenskapsåret 2013 var 1 658 MSEK (2012: 1 548 MSEK, 2011: 1 559 MSEK) och i USD var omräkningsexponeringen 1 414 MSEK (2012: 1 339 MSEK, 2011: 1 435 MSEK). Dessa dotterbolags bidrag till koncernräkenskaperna påverkas signifikant av valutakursfluktuationer mellan deras rapporteringsvaluta och SEK.

Kapitalkostnader och investeringar

Thule Group behöver generellt sett investera för att underhålla och förbättra infrastrukturen, förbättra produktiviteten, förbättra flexibiliteten, förbättra tillverkningsprocesserna, förbättra hälso- och säkerhetsförhållanden, implementera möjligheter att producera nya produkter och implementera kapitaliserad mjukvara.

Sedan 2011 har Thule Groups investeringar huvudsakligen varit hänförliga till fabriksexpansion och förbättringar av anläggningen i Huta, Polen, vilket uppgått till 27 MSEK, bygget av ett östeuropeiskt centrallager i Huta, Polen, vilket uppgått till 65 MSEK samt uppgraderingar av affärssystem inom segmentet *Outdoor&Bags* under 2013, som uppgått till 12 MSEK. Investeringarna var 98 MSEK, 66 MSEK, 73 MSEK och 71 MSEK för perioden januari–september 2014 respektive räkenskapsåren 2013, 2012 och 2011.

En nytt östeuropeiskt centrallager, bredvid Thule Groups tillverkningsfabrik i Huta, Polen, är under uppbyggnad och kommer att färdigställas innan eller under första kvartalet 2015 och planeras vara i drift från och med andra kvartalet 2015. Dessutom är flera mindre investeringar planerade för den närmaste framtiden, av vilka den största är den andra fasen i utbyggnaden av lokalerna vid *Thule Test Center* i Hillerstorp, Sverige (beräknas kosta cirka 10 MSEK under 2015).

Förklaring av posterna i resultaträkningen

Nettoomsättning

"Nettoomsättning" består av belopp som har fakturerats efter avdrag för rabatter, returnerade varor och andra kreditnotor.

Kostnad för sålda varor

"Kostnad för sålda varor" inkluderar kostnaden för råvaror, förbrukningsmaterial och varor för återförsäljning, direkta personalkostnader och indirekta produktionskostnader. Kostnad för sålda varor inkluderar även eventuella nedskrivningar till realiserbara nettovärden för produkter som inte kan säljas eller har låg omsättnings-hastighet samt andra inkursjusteringar i varulagret.

Bruttoresultat

"Bruttoresultat" beräknas genom att dra av kostnad för sålda varor från nettoomsättningen.

Övriga rörelseintäkter

"Övriga rörelseintäkter" inkluderar intäkter som inte kan hänföras till andra poster, inklusive intäkter från utvecklingsaktiviteter å ett annat företags vägnar, och i vissa fall intäkter från verktyg som produceras å en kunds vägnar.

Försäljningskostnader

"Försäljningskostnader" består av kostnader för forskning och utveckling, distribution, försäljning och marknadsföring av produkter inklusive löner och övriga samkostnader. Försäljningskostnader inkluderar avskrivningar och nedskrivningar av anläggningstillgångar relaterade till försäljningsavdelningen.

Administrationskostnader

"Administrationskostnader" inkluderar kostnader som är associerade med finans, IT, juridik och övriga aktiviteter som har att göra med kommunikation, HR och investerarelationer.

Övriga rörelsekostnader

"Övriga rörelsekostnader" består av alla kostnader som inte kan hänföras till de andra separat presenterade posterna och inkluderar nedskrivning av goodwill, övriga förvärvskostnader, förlust från försäljning av anläggningstillgångar, omstruktureringsskostnader, juridiska arvoden och övriga rörelsekostnader.

Rörelseresultat

"Rörelseresultat" beräknas genom att lägga till övriga rörelseintäkter till bruttoresultatet och dra av försäljningskostnader, administrationskostnader och övriga rörelsekostnader från bruttoresultatet.

Finansiella intäkter

"Finansiella intäkter" inkluderar intäkter från ränteintäkter och nettot från valutakursfluktuationer.

Finansiella kostnader

"Finansiella kostnader" inkluderar räntekostnader, andra finansiella kostnader och räntekostnader för pensionsförpliktelser.

Räntenetto

"Räntenetto" är nettot från finansiella intäkter och finansiella kostnader.

Resultat före skatt

"Resultat före skatt" representerar Bolagets resultat innan bolagsskatten har betalats.

Skatter

"Skatter" inkluderar alla aktuella och uppskjutna skatteintäkter och skattekostnader såsom de beräknas i enlighet med gällande skattelagstiftning i de jurisdiktioner Thule Group bedriver verksamhet. Thule Groups skattesatser beror huvudsakligen på bolagsskattesatserna i Sverige, USA och Belgien, då dessa för närvarande är bland de länder där Thule Group har en väsentlig del av verksamheten. Bolagsskattesatsen är 22 % på skattepliktiga vinster i Sverige, 37,3 % i USA och 34 % i Belgien. Thule Groups skattesats påverkas dock även av bolagsskattesatserna i andra länder där Bolaget är verksam. Baserat på gällande skattelagstiftning och nuvarande struktur, uppskattar Thule Group att den effektiva skattesatsen kommer att uppgå till 22–25 % på medellång sikt.

Avvecklade verksamheter

"Avvecklade verksamheter" avser en del av en verksamhet som antingen har överlåtits eller klassificeras som tillgänglig för försäljning och antingen (a) motsvarar ett separat, väsentligt affärsområde eller geografiskt område, (b) är del av en samlad plan att överlåta ett separat affärsområde eller geografiskt område, eller (c) är ett dotterbolag som har förvärvats med avsikten att vidareförsäljas. Thule Groups avvecklade verksamheter utgörs av dess *Towing*- och *Trailer*-verksamheter.

Nettoresultat från kvarvarande verksamheter

"Nettoresultat från kvarvarande verksamheter" avser resultat före skatt från Thule Groups kvarvarande verksamheter plus skatteintäkter och minus skattekostnader från Thule Groups kvarvarande verksamheter.

Nettoresultat från avvecklade verksamheter

"Nettoresultat från avvecklade verksamheter" avser resultat före skatt från Thule Groups avvecklade verksamheter plus skatteintäkter och minus skattekostnader från Thule Groups avvecklade verksamheter.

Nettoresultat

"Nettoresultat" avser totalt nettoresultat från Thule Groups kvarvarande verksamheter plus nettoresultat från Thule Groups avvecklade verksamheter.

Aktieägare i moderbolaget

"Aktieägare i moderbolaget" avser den del av vinsten som är hänförlig till företag och individer som äger aktier i Thule Group.

Utan bestämmande inflytande

"Utan bestämmande inflytande" anger vinst för perioden som fördelas till aktieägare utan bestämmande inflytande i Thule Group.

Jämförelse av verksamhetens resultat för perioderna januari–september 2014 och 2013**Nettoomsättning**

Nettoomsättningen ökade med 9,1 % till 3 717 MSEK för perioden januari–september 2014, från 3 406 MSEK för perioden januari–september 2013. Ökningen av nettoomsättningen berodde huvudsakligen på tillväxt inom *Outdoor&Bags* och gynnsamma valutakurseffekter. När nettoomsättningen räknas om till en konstant valuta med genomsnittliga valutakurser under perioden januari–september 2014, var nettoomsättningen 3 717 MSEK för perioden januari–september 2014 jämfört med 3 523 MSEK för perioden januari–september 2013.

För segmentet *Outdoor&Bags*, ökade nettoomsättningen med 9,6 % till 3 395 MSEK för perioden januari–september 2014, från 3 098 MSEK för perioden januari–september 2013. Ökningen av nettoomsättningen berodde huvudsakligen på ökad försäljningsvolym och förbättrad produktmix, främst hänförligt till stark försäljning inom *Outdoor&Bags* i *Europa* och *Övriga världen* inom produktgrupperna *cykelhållare*, *takräcken* och *Active with Kids*, särskilt på inarbetade marknader som Tyskland, Storbritannien, Italien och Sverige. Inom produktgruppen *Active with Kids* berodde tillväxten huvudsakligen på stark försäljning av *multifunktionella barnvagnar* och nya produkter som *cykelbarnstolar* och *cykelvagnar*. När nettoomsättningen räknas om till en konstant valuta med genomsnittliga valutakurser under perioden januari–september 2014, var nettoomsättningen för segmentet *Outdoor&Bags* 3 395 MSEK för perioden januari–september 2014 och 3 206 MSEK för perioden januari–september 2013.

För segmentet *Specialty*, ökade nettoomsättningen med 4,2 % till 321 MSEK för perioden januari–september 2014, från 308 MSEK för perioden januari–september 2013. Ökningen i nettoomsättning berodde på gynnsamma valutakurser och högre försäljningsvolymen inom produktkategorin *Work Gear* (huvudsakligen *verktygslådor för pickup-bilar*), delvis uppvägt av lägre försäljningsvolym i kategorin *Snow Chains*. När nettoomsättningen räknas om till en konstant valuta med genomsnittliga valutakurser under perioden januari–september 2014, var nettoomsättningen 321

MSEK för perioden januari–september 2014 och 316 MSEK för perioden januari–september 2013.

Nettoomsättningen i Europa, exklusive Sverige, ökade med 14,6% till 2015 MSEK för perioden januari–september 2014, från 1 758 MSEK för perioden januari–september 2013. Ökningen av nettoomsättningen berodde huvudsakligen på ökad försäljningsvolym och förbättrad produktmix, främst hänförligt till stark försäljning inom *Outdoor&Bags* i *Europa* och *Övriga världen* inom produktgrupperna *cykelhållare*, *takrücken* och *Active with Kids*, särskilt på inarbetade marknader som Tyskland, Storbritannien, Italien och Sverige.

Nettoomsättningen i Nordamerika ökade med 3,0% till 1 306 MSEK för perioden januari–september 2014, från 1 267 MSEK för perioden januari–september 2013. Ökningen av nettoomsättningen berodde huvudsakligen på högre försäljningsvolym inom produktkategorierna *Sport&Cargo Carriers* och *Work Gear*.

Kostnad för sålda varor

Kostnaden för sålda varor ökade med 5,9% till 2 221 MSEK för perioden januari–september 2014, från 2 097 MSEK för perioden januari–september 2013. Ökningen av kostnaden för sålda varor berodde huvudsakligen på ökad nettoomsättning.

Bruttoresultat

Bruttoresultatet ökade med 14,1% till 1 495 MSEK för perioden januari–september 2014, från 1 310 MSEK för perioden januari–september 2013. Ökningen av bruttoresultatet berodde huvudsakligen på en gynnsam förändring av Bolagets produktmix med tillväxt i produktgrupper med hög marginal och en ökad andel försäljning av produkter med bättre marginal inom segmentet *Outdoor&Bags*, samt fortsatta positiva effekter av effektivitet i distributionskedjan. Bruttomarginalen för perioden januari–september 2014 var 40,2% jämfört med 38,5% för perioden januari–september 2013.

Övriga rörelseintäkter

Övriga rörelseintäkter minskade med 28,0% till 5 MSEK för perioden januari–september 2014, från 7 MSEK för perioden januari–september 2013.

Försäljningskostnader

Försäljningskostnaderna ökade med 6,9% till 637 MSEK för perioden januari–september 2014, från 596 MSEK för perioden januari–september 2013. Ökningen av försäljningskostnaderna berodde huvudsakligen på ökade utgifter för produktutveckling och produktlansering inom nya produktgrupper inom *Other Outdoor&Bags* (*Active with Kids* och *tekniska ryggsäckar*) och produkter för surfplattor och mobiltelefoner inom *Bags for Electronic Devices*, samt ökad närvaro på mässor inför säsongen 2015.

Administrationskostnader

Administrationskostnaderna minskade med 2,7% till 214 MSEK för perioden januari–september 2014, från 220 MSEK för perioden januari–september 2013.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader ökade med 76% till 30 MSEK för perioden januari–september 2014, från 17 MSEK för perioden januari–september 2013. Ökningen av övriga rörelsekostnader berodde huvudsakligen på verksamhetsomstruktureringsåtgärder i Storbritannien (separationen av *Towings* och *Outdoor&Bags* gemensamma funktioner), Asien (nedläggning av ett lager och övergång till tredjepartslogistik) och USA (nedläggning av en anläggning och överflyttning av monteringsfunktioner till en befintlig anläggning),

kostnader för Erbjudandet samt på sociala avgifter för tidigare pensionsplaner, vilket delvis uppvägdes av betalning som erhållits i en förlikning gällande ett immaterialrättsligt intrång.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet ökade med 27,9% till 619 MSEK för perioden januari–september 2014, från 484 MSEK för perioden januari–september 2013. Ökningen av rörelseresultatet berodde huvudsakligen på ökad nettoomsättning och förbättrade bruttomarginaler samt ungefär 40 MSEK i positiva valutakurseffekter. När rörelseresultatet räknas om till en konstant valuta med genomsnittliga valutakurser under perioden januari–september 2014, var rörelseresultatet 619 MSEK för perioden januari–september 2014 och 523 MSEK för perioden januari–september 2013.

Justerat EBITDA ökade med 18,6% till 694 MSEK för perioden januari–september 2014, från 585 MSEK för perioden januari–september 2013. Ökningen av justerat EBITDA berodde huvudsakligen på ökad försäljning och förbättrade bruttomarginaler. Justerat EBITDA för segmentet *Outdoor&Bags* ökade med 17,1% från 648 MSEK till 759 MSEK under samma tidsperiod. Ökningen berodde huvudsakligen på högre nettoomsättning och förbättrade bruttomarginaler. När justerat EBITDA för segmentet *Outdoor&Bags* räknas om till en konstant valuta med genomsnittliga valutakurser under perioden januari–september 2014, var justerat EBITDA 759 MSEK för perioden januari–september 2014 och 691 MSEK för perioden januari–september 2013. Justerat EBITDA för segmentet *Specialty* minskade med 33,3% från 6 MSEK till 4 MSEK under samma tidsperiod. Minskningen berodde huvudsakligen på minskad försäljningsvolym inom kategorin *Snow Chains*. När justerat EBITDA för segmentet *Specialty* räknas om till en konstant valuta med genomsnittliga valutakurser under perioden januari–september 2014, var justerat EBITDA 4 MSEK för perioden januari–september 2014 och 5 MSEK för perioden januari–september 2013.

Justerat operationellt EBIT för segmentet *Outdoor&Bags* ökade till 726 MSEK för perioden januari–september 2014, från 619 MSEK för perioden januari–september 2013. Ökningen berodde huvudsakligen på ökad försäljning inom produktgrupperna *cykelhållare* och *Active with Kids*. När justerat operationellt EBIT för segmentet *Outdoor&Bags* räknas om till en konstant valuta med genomsnittliga valutakurser under perioden januari–september 2014, var justerat operationellt EBIT 727 MSEK för perioden januari–september 2014 och 661 MSEK för perioden januari–september 2013.

Justerat operationellt EBIT för segmentet *Specialty* minskade till –6 MSEK för perioden januari–september 2014, från –4 MSEK för perioden januari–september 2013. Minskningen berodde huvudsakligen på minskad försäljningsvolym inom *Snow Chains*. När justerat operationellt EBIT för segmentet *Specialty* räknas om till en konstant valuta med genomsnittliga valutakurser under perioden januari–september 2014, förblev justerat operationellt EBIT detsamma för perioden januari–september 2014 och perioden januari–september 2013, –6 MSEK.

Räntenetto

Räntenettot uppgick till –215 MSEK för perioden januari–september 2014, jämfört med –39 MSEK för perioden januari–september 2013. Förändringen berodde huvudsakligen på ogynnsamma valutakurseffekter på skulder och kassa (–82 MSEK för perioden januari–september 2014 jämfört med 40 MSEK för perioden januari–september 2013), vilket delvis uppvägdes av förbättrade marknadsvärden på räntederivat (3 MSEK för perioden januari–september 2014 jämfört med 54 MSEK för perioden januari–september 2013).

Skatter

Skatterna ökade med 11,7 % till 105 MSEK för perioden januari–september 2014, från 94 MSEK för perioden januari–september 2013. Ökningen av skatterna berodde huvudsakligen på nya avsättningar om 19,2 MSEK under andra kvartalet 2014 för skatterevisjonen i Tyskland (avsättningarna har totalt uppgått till 46 MSEK, varav 19,2 MSEK avsatts under 2014 och 26,8 MSEK under 2013).

Nettoresultat från kvarvarande verksamheter

På grund av ovannämnda faktorer minskade nettoresultatet från kvarvarande verksamheter med 16 % till 300 MSEK för perioden januari–september 2014, från 351 MSEK för perioden januari–september 2013.

Jämförelse av verksamhetens resultat för räkenskapsåren 2013 och 2012

Nettoomsättning

Nettoomsättningen minskade med 0,7 % till 4 331 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 4 362 MSEK för räkenskapsåret 2012. Minskningen av nettoomsättningen berodde huvudsakligen på valutaeffekter och försäljningsminskningen inom segmentet *Specialty*, vilket delvis uppvägdes av ökad försäljning inom segmentet *Outdoor&Bags*. När nettoomsättningen räknas om till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var nettoomsättningen 4 389 MSEK för räkenskapsåret 2013 och 4 312 MSEK för räkenskapsåret 2012.

För segmentet *Outdoor&Bags* ökade nettoomsättningen med 2,4 % till 3 824 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 3 733 MSEK för räkenskapsåret 2012. Den ökade nettoomsättningen, driven huvudsakligen av volymändringar men även produktmix- och prisändringar, berodde huvudsakligen på försäljningsökningen på 229 MSEK inom produktkategorin *Sport&Cargo Carriers* som huvudsakligen drevs på av bättre försäljningssiffror för *cykelhållare*, *takräcken* och *takboxar* och *lastkorgar*. Ökningen uppvägdes delvis av minskad försäljning på 37 MSEK inom produktkategorin *Bags for Electronic Devices*, vilket huvudsakligen berodde på lägre efterfrågan på *väschor för kompaktkameror*, och minskningen med 2 MSEK i produktkategorin *Other Outdoor&Bags* (vilket till stor del berodde på att ett exklusivt distributionsavtal i Tyskland upphörde och att Thule Group därmed var tvungen att återköpa lagret, relaterat till produktgruppen *Active with Kids*). Vidare var nettoeffekten av valutakursfluktuationerna cirka –99 MSEK då den svenska kronan var starkare i förhållande till EUR och USD. När nettoomsättningen räknas om till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var nettoomsättningen 3 877 MSEK för räkenskapsåret 2013 och 3 684 MSEK för räkenskapsåret 2012.

För segmentet *Specialty* minskade nettoomsättningen med 19,4 % till 506 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 628 MSEK för räkenskapsåret 2012. Den minskade nettoomsättningen berodde huvudsakligen på en minskning med 179 MSEK (eller cirka hälften) av försäljningen i produktkategorin *Snow Chains* på grund av det milda vintervädret. Dessutom hade Thule Group cirka –13 MSEK i negativa effekter av valutakursfluktuationer då den svenska kronan var starkare i förhållande till EUR och USD. Detta uppvägdes delvis av försäljningsökningen på 70 MSEK för produktkategorin *Work Gear*, vilken var ett resultat av tillväxt på bostadsmarknaden i USA samt nya avtal, särskilt med Home Depot. När nettoomsättningen räknas om till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var nettoomsättningen 511 MSEK för räkenskapsåret 2013 och 626 MSEK för räkenskapsåret 2012.

Nettoomsättningen i Europa, exklusive Sverige, minskade med 4,4 % till 2 214 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 2 315 MSEK

för räkenskapsåret 2012. Minskningen i nettoomsättning berodde huvudsakligen på att försäljningen inom produktkategorin *Snow Chains* sjönk till cirka hälften på grund av mildt vinterväder. Detta gällde i synnerhet i de områden där försäljning av produktkategorin *Snow Chains* är som mest instabil (det vill säga låglandet i Italien, Frankrike, Österrike, Schweiz och Tyskland, samt i närheten av storstäder, där *snökedjor* bara behövs de år när det snöar mycket).

Nettoomsättningen i Nordamerika ökade med 4,2 % till 1 613 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 1 547 MSEK för räkenskapsåret 2012. Den ökade nettoomsättningen berodde huvudsakligen på försäljningsökningen inom produktkategorin *Sport&Cargo Carriers*. Detta uppvägdes delvis av cirka 63 MSEK i negativa effekter av valutakursfluktuationer då den svenska kronan var starkare i förhållande till USD.

Kostnad för sålda varor

Kostnaden för sålda varor ökade med 0,4 % till 2 715 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 2 704 MSEK för räkenskapsåret 2012. Ökningen i kostnad för sålda varor berodde huvudsakligen på en enskild lagerjustering inom produktkategorin *Bags for Electronic Devices* inom segmentet *Outdoor&Bags* då ledningen för den nyligen omstrukturerade produktkategorin implementerade en mer konservativ inkuranspolicy. Detta medförde en nedskrivning av lagervärdet i kategorier med minskad försäljning (huvudsakligen *väschor för kompaktkameror*, *CD/DVD-fodral* och vissa produkter som är relaterade till mindre lyckade utvecklingssatsningar inom kategorin *fodral för mobiltelefoner*). Ökningen uppvägdes av cirka 51 MSEK i positiva effekter av valutakursfluktuationer då den svenska kronan var starkare i förhållande till EUR och USD.

Bruttoresultat

Bruttoresultatet minskade med 2,5 % till 1 616 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 1 658 MSEK för räkenskapsåret 2012. Minskningen i bruttoresultatet berodde huvudsakligen på minskningen i nettoomsättning med 0,7 % och ökningen i kostnad för sålda varor med 0,4 %. Bruttomarginalen för räkenskapsåret 2013, var 37,3 % jämfört med 38,0 % för räkenskapsåret 2012.

Övriga rörelseintäkter

Övriga rörelseintäkter var oförändrade på 10 MSEK för både räkenskapsåret 2013 och räkenskapsåret 2012.

Försäljningskostnader

Försäljningskostnaderna ökade med 0,9 % till 797 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 790 MSEK för räkenskapsåret 2012. Ökningen i försäljningskostnader berodde huvudsakligen på ökningen av utvecklingskostnader som framför allt drevs på av ett ökat antal organiska tillväxtinitiativ.

Administrationskostnader

Administrationskostnaderna minskade med 6,8 % till 301 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 323 MSEK för räkenskapsåret 2012. Minskningen av administrationskostnaderna berodde huvudsakligen på interna omorganiseringar för att främja effektiviteten, som implementerades i slutet av december 2012 och i juli 2013 inom ledningsstrukturen för segmentet *Outdoor&Bags*, då sammanlagt 10 ledningspositioner ersattes med befintliga positioner.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader minskade med 51,7 % till 14 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 29 MSEK för räkenskapsåret 2012. Minskningen av övriga rörelsekostnader berodde huvudsakligen på lägre kostnader kopplade till 2013 års omstrukturering av segmentet *Outdoor&Bags* då de globala funktionerna inom

produktkategorin *Bags for Electronic Devices* slogs samman med segmentets befintliga regionala organisation. Detta står i jämförelse med 2012 års omstrukturering av Europaledningen inom segmentet *Outdoor&Bags* då flera positioner friställdes och deras funktioner övertogs av Thule Groups företagsledning.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet minskade med 2,3 % till 514 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 526 MSEK för räkenskapsåret 2012. Minskningen i rörelseresultat berodde på ca 41 MSEK i negativa effekter av fluktuationer i valutakurser på grund av att den svenska kronan var starkare i förhållande till EUR och USD och de andra faktorer som nämnts ovan. När rörelseresultat räknas om till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var rörelseresultat 538 MSEK för räkenskapsåret 2013 och 516 MSEK för räkenskapsåret 2012.

Justerat EBITDA ökade med 4,2 % till 644 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 618 MSEK för räkenskapsåret 2012. Ökningen av justerat EBITDA berodde huvudsakligen på högre rörelseintäkter före jämförelsestörande poster. Justerat EBITDA för segmentet *Outdoor&Bags* ökade med 11,2 % till 704 MSEK från 633 MSEK under samma tidsperiod. Ökningen berodde huvudsakligen på högre rörelseintäkter före jämförelsestörande poster. När justerat EBITDA för segmentet *Outdoor&Bags* räknas om till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var justerat EBITDA 730 MSEK för räkenskapsåret 2013 och 621 MSEK för räkenskapsåret 2012. Justerat EBITDA för segmentet *Specialty* minskade med 56 % till 44 MSEK från 100 MSEK under samma tidsperiod. Minskningen berodde huvudsakligen på mildare väderförhållanden under 2013. När justerat EBITDA för segmentet *Specialty* räknas om till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var justerat EBITDA 43 MSEK för räkenskapsåret 2013 och 100 MSEK för räkenskapsåret 2012.

Justerat operationellt EBIT för segmentet *Outdoor&Bags* ökade med 12,1 % till 665 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 593 MSEK för räkenskapsåret 2012. Ökningen berodde huvudsakligen på ökningen av rörelseintäkter på 133 MSEK resulterande från volym-, produktmix- och prisförändringar. Denna uppvägdes delvis av en negativ effekt av valutakursfluktuationer på 37 MSEK, då den svenska kronan var starkare i förhållande till EUR och USD, samt 20 MSEK i ytterligare försäljningskostnader för tillväxt i produktkategorier och 4 MSEK i övriga återkommande utgifter. När justerat operationellt EBIT för segmentet *Outdoor&Bags* räknas om till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var justerat operationellt EBIT 690 MSEK för räkenskapsåret 2013.

Justerat operationellt EBIT för segmentet *Specialty* minskade med 64 % till 31 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 86 MSEK för räkenskapsåret 2012. Minskningen berodde huvudsakligen på minskningen i rörelseintäkter på 74 MSEK från produktkategorin *Snow Chains* orsakat av mildare väderförhållanden under 2013 och 2 MSEK i negativa effekter av valutakursfluktuationer då den svenska kronan var starkare i förhållande till EUR och USD. Detta uppvägdes delvis av en ökning i rörelseintäkter på 21 MSEK från produktkategorin *Work Gear*, som ett resultat av nya kontrakt. När justerat operationellt EBIT för segmentet *Specialty* räknas om till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var justerat operationellt EBIT 30 MSEK för räkenskapsåret 2013 och 86 MSEK för räkenskapsåret 2012.

Räntenetto

Räntenettet förändrades med 41,7 % till -102 MSEK för räkenskapsåret 2013, från -175 MSEK för räkenskapsåret 2012. Förändringen av räntenettet berodde huvudsakligen på lägre skulder på grund av amorteringar, en högre andel skulder utan säkerhet, vilka drog fördel av lägre räntor, och förbättrade mark-

nadsvärden på räntebärande derivatinstrument då de långfristiga räntorna höjts.

Skatter

Skatterna ökade med 11,8 % till 114 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 102 MSEK för räkenskapsåret 2012. Skatteökningen reflekterar en lägre skattesats under 2012, orsakad av en sänkning av den svenska bolagsskatten med cirka 4 %. Lagändringen minskade det skattemässiga värdet av temporära skillnader. Thule Groups skattesats under 2013 ökade med cirka 6 % som ett resultat av en avsättning för skatterevisionen i Tyskland.

Nettoresultat från kvarvarande verksamheter

Som ett resultat av de ovan nämnda faktorer ökade nettoresultatet från kvarvarande verksamheter med 20,1 % till 299 MSEK för räkenskapsåret 2013, från 249 MSEK för räkenskapsåret 2012.

Jämförelse av verksamhetens resultat för räkenskapsåren 2012 och 2011

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 5,8 % till 4 362 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 4 122 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen i nettoomsättning berodde på försäljningsökningen inom segmenten *Outdoor&Bags* och *Specialty*. När nettoomsättningen räknas om till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var nettoomsättningen 4 312 MSEK för räkenskapsåret 2012 och 4 084 MSEK för räkenskapsåret 2011.

För segmentet *Outdoor&Bags* ökade nettoomsättningen med 4,9 % till 3 733 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 3 557 MSEK för räkenskapsåret 2011. Den ökade nettoomsättningen berodde huvudsakligen på försäljningsökningen på 100 MSEK inom produktkategorin *Sport&Cargo Carriers*, som huvudsakligen drevs av större försäljning av *cykelhållare* och *takräcken* (vilket huvudsakligen återspeglar ökade konsumentpriser), en försäljningsökning på 124 MSEK för produktkategorin *Other Outdoor&Bags* i samband med förvärvet av Chariot under andra halvåret 2011 och cirka 17 MSEK i positiva effekter för valutakursfluktuationer. Detta uppvägdes delvis av försäljningsminskningen på 55 MSEK inom produktkategorin *Bags for Electronic Devices*, som till största delen berodde på att efterfrågan på *väskor för kompaktkameror* minskade samt en minskning på 10 MSEK för produktkategorin *Other Outdoor&Bags* som huvudsakligen berodde på lägre försäljningsvolym under andra halvåret 2012 inom produktgruppen *Active with Kids*. När nettoomsättningen översätts till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var nettoomsättningen 3 684 MSEK för räkenskapsåret 2012 och 3 523 MSEK för räkenskapsåret 2011.

För segmentet *Specialty* ökade nettoomsättningen med 11,4 % till 628 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 564 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen i nettoomsättning berodde huvudsakligen på en ökning på 75 MSEK av försäljningen inom produktkategorin *Snow Chains* på grund av ovanligt mycket snöfall under vintersäsongen 2011/2012. Detta uppvägdes delvis av minskningen på 11 MSEK i försäljningen för produktkategorin *Work Gear*, främst på grund av beslutet att lägga ner produktgruppen *fotsteg för större bilar* (eng. *step bars*). När nettoomsättningen översätts till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var nettoomsättningen 626 MSEK för räkenskapsåret 2012 och 560 MSEK för räkenskapsåret 2011.

Nettoomsättningen i Europa, exklusive Sverige, ökade med 6,2 % till 2 315 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 2 180 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen i nettoomsättning berodde huvudsakligen på att försäljningen inom produktkategorin *Snow*

Chains ökade då det snöade mycket i de områden där Thule Groups försäljning av *snökedjor* är som mest instabil (det vill säga låglandet i Italien, Frankrike, Österrike, Schweiz och Tyskland, i närheten av storstäder, där *snökedjor* bara behövs de år det snöar mycket). Vidare ökade nettoomsättningen inom produktkategorin *Sport&Cargo Carriers* i Tyskland, Österrike, Schweiz och Östeuropa.

Nettoomsättningen i Nordamerika ökade med 6,8 % till 1 547 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 1 448 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen i nettoomsättning berodde huvudsakligen på en försäljningsökning inom produktkategorin *Sport&Cargo Carriers* i Nordamerika.

Kostnad för sålda varor

Kostnaden för sålda varor ökade med 5,5 % till 2 704 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 2 562 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen i kostnader för sålda varor berodde huvudsakligen på 5,8 % försäljningsökning, vilket delvis uppvägdes av lägre inköpspriser för material.

Bruttoresultat

Bruttoresultatet ökade med 6,3 % till 1 658 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 1 560 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen i bruttoresultatet berodde huvudsakligen på 5,8 % försäljningsökning, samt förbättrade marginaler på grund av ökade kundpriser och minskade inköpspriser för material, vilket uppvägdes något av en negativ valutakursinverkan. Bruttomarginalen för räkenskapsåret 2012 var 38,0 % jämfört med 37,8 % för räkenskapsåret 2011. Ökningen i bruttomarginal berodde huvudsakligen på volym-, produktmix- och prisförändringar i segmentet *Outdoor&Bags*.

Övriga rörelseintäkter

Övriga rörelseintäkter ökade till 10 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 2 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen i övriga rörelseintäkter berodde huvudsakligen på en ökning i intäkterna från försäljning av tillgångar, upplösning av avsättning för omstrukturering och försäljningen av vissa patent.

Försäljningskostnader

Försäljningskostnaderna ökade med 11,9 % till 790 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 706 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen i försäljningskostnader berodde huvudsakligen på ökningen i utvecklingskostnader som drevs på av ett ökat antal produktutvecklingsinitiativ för befintliga produktkategorier och expansion in i nya kategorier. Andra orsaker var deltagande i mässor (i synnerhet Automechanika-mässan som äger rum vartannat år) och ökade marknadsföringsaktiviteter (i synnerhet lanseringen av *Thule Retail Partner*-programmet) samt anställning av mer försäljnings- och marknadsföringspersonal.

Administrationskostnader

Administrationskostnaderna ökade med 1,6 % till 323 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 318 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen i administrationskostnader berodde huvudsakligen på inflation och normala löneökningar för personalen.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader ökade med 38,1 % till 29 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 21 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen i övriga rörelsekostnader berodde huvudsakligen på högre kostnader för omstrukturering av ledningen som hade att göra med omstruktureringen av ledningen för segmentet *Outdoor&Bags* i Europa 2012.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet ökade med 1,5 % till 526 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 518 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen i rörelseresultat berodde huvudsakligen på ökningen av bruttoresultatet med 6,3 %, vilket delvis uppvägdes av en ökning av nedskrivningarna med anledning av förvärvet av Chariot (se "– Översikt – Förvärv och avyttringar" ovan för mer information om detta förvärv) och en ökning av utvecklingskostnader kopplade till utvecklingen av nya produktkategorier. När rörelseresultatet räknas om till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var rörelseresultatet 516 MSEK för räkenskapsåret 2012 och 476 MSEK för räkenskapsåret 2011.

Justerat EBITDA ökade med 3,2 % till 618 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 599 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen av justerat EBITDA berodde huvudsakligen på ökningen av rörelseintäkter, huvudsakligen i segmentet *Specialty*. Justerat EBITDA för segmentet *Outdoor&Bags* ökade med 1,3 % till 633 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 625 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen berodde huvudsakligen på en ökning av rörelseintäkter, av ovannämnda anledningar. När justerat EBITDA för segmentet *Outdoor&Bags* räknas om till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var justerat EBITDA 621 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 587 MSEK för räkenskapsåret 2011. Justerat EBITDA för segmentet *Specialty* ökade med 42,8 % till 100 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 70 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen berodde huvudsakligen på en ökning av rörelseintäkter, av ovannämnda anledningar. När justerat EBITDA för segmentet *Specialty* räknas om till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var justerat EBITDA 100 MSEK för räkenskapsåret 2012 och 68 MSEK för räkenskapsåret 2011.

Justerat operationellt EBIT för segmentet *Outdoor&Bags* ökade med 0,3 % till 593 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 591 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen berodde huvudsakligen på en ökning på 50 MSEK av rörelseintäkter, resulterande från volym-, produktmix- och prisförändringar, och en ökning på 26 MSEK i rörelseintäkter, från produktkategorin *Other Outdoor&Bags* som en följd av förvärvet av Chariot under andra halvan av 2011. Detta uppvägdes delvis av negativa valutakurseffekter på 26 MSEK då den svenska kronan var starkare i förhållande till EUR och USD, en ökning av försäljningskostnader på 40 MSEK relaterade till tillväxt i produktkategorier och –8 MSEK i övriga återkommande utgifter. När justerat operationellt EBIT för segmentet *Outdoor&Bags* räknas om till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var justerat operationellt EBIT 581 MSEK för räkenskapsåret 2012 och 551 MSEK för räkenskapsåret 2011.

Justerat operationellt EBIT för segmentet *Specialty* ökade med 56,4 % till 86 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 55 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen berodde huvudsakligen på ökningen på 24 MSEK av rörelseintäkter från produktkategorin *Snow Chains*, på grund av en mycket snörik vintersäsong 2011/2012, ökningen på 9 MSEK av rörelseintäkter från produktkategorin *Work Gear*, kopplad till ökad fabrikseffektivitet samt avslutade relationer till olönsamma kunder. Detta uppvägdes delvis av negativa valutakurseffekter på 2 MSEK då den svenska kronan var starkare i förhållande till EUR och USD. När justerat operationellt EBIT för segmentet *Specialty* räknas om till en konstant valuta med 2013 års valutakurser, var justerat operationellt EBIT 86 MSEK för räkenskapsåret 2012 och 54 MSEK för räkenskapsåret 2011.

Räntenetto

Räntenettet förändrades med 55,8 % till –175 MSEK för räkenskapsåret 2012, från –396 MSEK för räkenskapsåret 2011. Förändringen berodde huvudsakligen på lägre skulder på grund

av amorteringar, lägre rörliga räntor under 2012 samt en minskning av marknadsvärden på räntebärande derivatinstrument.

Skatter

Skatterna ökade till 102 MSEK för räkenskapsåret 2012, från -27 MSEK för räkenskapsåret 2011. Skatteökningen berodde huvudsakligen på användningen av tidigare ej aktiverade underskottsavdrag, huvudsakligen i USA, och införandet av en ny avskrivningsbasis för förvärvade immateriella tillgångar i Sverige.

Nettoresultat från kvarvarande verksamheter

Nettoresultatet från kvarvarande verksamheter ökade med 67,1 % till 249 MSEK för räkenskapsåret 2012, från 149 MSEK för räkenskapsåret 2011.

Likviditet och kapitalresurser

Thule Group använder likvida medel för att finansiera den dagliga verksamheten. Thule Group har framför allt kontanter i SEK, och även i EUR, USD och GBP. Thule Group förlitar sig huvudsakligen på operativa kassaflöden, utnyttjande av Thule Groups seniora lånefacilitet ("**SFA-avtalet**"), utnyttjande av Thule Groups så kallade multi-currency revolving credit facility och användning av koncerngemensam kontanthantering (eng. *cash pool*) för att tillhandahålla de medel som krävs för att bedriva verksamheten. Efter Erbjudandet förväntar sig Thule Group att Bolaget huvudsakligen kommer att förlita sig på det operativa kassaflödet och dra på kreditfaciliteterna för att tillhandahålla de medel som krävs för att bedriva verksamheten. Nettorörelsekapitalet, som består av lager, skattefordringar, kundfordringar, förutbetalda kostnader och upplupna intäkter, övriga fordringar, likvida medel, minus leverantörsskulder, inkomstskatt, övriga kortfristiga skulder (ej räntebärande), upplupna kostnader och förutbetalda intäkter och kortfristiga reserver, var 1 031 MSEK, 1 043 MSEK och 1 001 MSEK per den 31 december 2013, 2012 och 2011, och 1 713 MSEK respektive 1 150 MSEK för perioden januari–september, 2014 och 2013.

Segmentet *Outdoor&Bags* har generellt lägre rörelsekapitalbehov jämfört med segmentet *Specialty*. Under det första och andra kvartalet varje år sker en lageruppbbyggnad i segmentet *Outdoor&Bags*, med starka kassaflöden genererade under det tredje och fjärde kvartalet varje år. I segmentet *Specialty* sker det generellt en lageruppbbyggnad i produktkategorin *Snow Chains* innan vintersäsongen (generellt i det tredje kvartalet) och kundfordringar inkasseras in efter vintersäsongen (generellt under det första eller andra kvartalet). Produktkategorin *Work Gear* har stabila rörelsekapitalbehov under året.

Yttrande om rörelsekapital

Det är Thule Groups bedömning att rörelsekapitalet är tillräckligt för de aktuella behoven under den kommande tolv månadersperioden.

Operationellt rörelsekapital (kvarvarande verksamheter)

Operationellt rörelsekapital från kvarvarande verksamheter ökade från 999 MSEK per den 30 september 2013 till 1 103 MSEK per den 30 september 2014 som ett resultat av högre kundfordringar, vilka ökade från 644 MSEK per den 30 september 2013 till 782 MSEK per den 30 september 2014, delvis uppvägt av lägre varulager, vilket minskade från 711 MSEK per den 30 september 2013 till 703 MSEK per den 30 september 2014, och högre leverantörsskulder, vilka ökade från 356 MSEK per den 30 september 2013 till 382 MSEK per den 30 september 2014.

Operationellt rörelsekapital från kvarvarande verksamheter ökade från 921 MSEK per den 31 december 2012 till 928 MSEK per den 31 december 2013 som ett resultat av högre varulager,

vilket ökade från 652 MSEK per den 31 december 2012 till 669 MSEK per den 31 december 2013, och lägre leverantörsskulder, vilka minskade från 507 MSEK per den 31 december 2012 till 448 MSEK per den 31 december 2013, delvis uppvägt av lägre kundfordringar, vilka minskade från 776 MSEK per den 31 december 2012 till 707 MSEK per den 31 december 2013.

Operationellt rörelsekapital från kvarvarande verksamheter minskade från 981 MSEK per den 31 december 2011 till 921 MSEK per den 31 december 2012 som ett resultat av lägre kundfordringar, vilka minskade från 846 MSEK per den 31 december 2011 till 776 MSEK per den 31 december 2012, och högre leverantörsskulder, vilka ökade från 459 MSEK per den 31 december 2011 till 507 MSEK per den 31 december 2012, delvis uppvägt av en ökning av varulager från 594 MSEK per den 31 december 2011 till 652 MSEK per den 31 december 2012.

Kassaflöden

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Kassaflöde från den löpande verksamheten ökade med 148 MSEK till ett inflöde på 432 MSEK under perioden januari–september 2014 från ett inflöde på 284 MSEK under perioden januari–september 2013. Denna ökning berodde huvudsakligen på lägre användning av operationellt rörelsekapital.

Kassaflödet från den löpande verksamheten minskade med 34 MSEK till ett inflöde på 390 MSEK under räkenskapsåret 2013 från ett inflöde på 424 MSEK under räkenskapsåret 2012. Minskningen var huvudsakligen på grund av högre utnyttjande av operationellt rörelsekapital.

Kassaflödet från den löpande verksamheten ökade med 114 MSEK till ett inflöde på 424 MSEK under räkenskapsåret 2012 från ett inflöde på 310 MSEK under räkenskapsåret 2011. Ökningen var huvudsakligen på grund av ett lägre utnyttjande av operationellt rörelsekapital.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Kassaflödet från investeringsverksamheten ökade med 176 MSEK till ett inflöde på 49 MSEK under perioden januari–september 2014, från ett utflöde på 127 MSEK under perioden januari–september 2013. Denna ökning berodde främst på försäljningslikvid från försäljningen av *Trailer*-verksamheten under andra kvartalet 2014. Av resterande belopp uppgick kassaflöde från investeringsverksamheten till ett utflöde på 98 MSEK avseende kvarvarande verksamhet för perioden januari–september 2014, jämfört med ett utflöde på 47 MSEK avseende kvarvarande verksamhet för perioden januari–september 2013, vilket främst berodde på uppförandet av ett centrallager i Östeuropa.

Kassaflödet från investeringsverksamheten ökade med 26 MSEK till ett utflöde på 160 MSEK under räkenskapsåret 2013, från ett utflöde på 134 MSEK under räkenskapsåret 2012. Ökningen berodde huvudsakligen på förvärvet av ACS (en liten holländsk släpvnagsskopplingstillverkare), som nu räknas som en del av den verksamhet som har avvecklats, vilket delvis uppvägdes av lägre investeringar (som minskade från 145 MSEK under räkenskapsåret 2012, till 101 MSEK under räkenskapsåret 2013).

Kassaflödet från investeringsverksamheten ökade med 116 MSEK till ett utflöde på 134 MSEK under räkenskapsåret 2012, från ett utflöde på 250 MSEK under räkenskapsåret 2011. Denna ökning berodde huvudsakligen på avsaknaden av förvärvsrelaterade kostnader under 2012, jämfört med 2011, när Thule Group förvärvade Chariot, såväl som något högre investeringar (som ökade från 124 MSEK under räkenskapsåret 2011, till 145 MSEK under räkenskapsåret 2012).

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Kassaflödet från finansieringsverksamheten minskade med 53 MSEK till ett utflöde på 152 MSEK under perioden januari–september 2014, från ett utflöde på 205 MSEK under perioden januari–september 2013. Denna minskning berodde huvudsakligen på lägre amorteringar på banklån.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten minskade med 91 MSEK till ett utflöde på 274 MSEK under räkenskapsåret 2013, från ett utflöde på 183 MSEK under räkenskapsåret 2012. Denna minskning berodde huvudsakligen på ökade amorteringar under SFA-avtalet.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten minskade med 147 MSEK till ett utflöde på 183 MSEK under räkenskapsåret 2012, från ett utflöde på 36 MSEK under räkenskapsåret 2011. Denna minskning berodde huvudsakligen på ökade amorteringar under SFA-avtalet och avsaknaden av förvävsrelaterade lån under 2012, jämfört med 2011, när Thule Group tog upp ett förvärvslån för att finansiera förvärvet av Chariot.

Operativt kassaflöde (kvarvarande verksamheter)

Operationellt kassaflöde från kvarvarande verksamheter (ett nyckeltal som inte definierats enligt GAAP härlett ur justerat EBITDA och operationella balansräkningar och inte balansräkningar i årsredovisning) ökade med 135 MSEK till ett inflöde på 519 MSEK för perioden januari–september 2014 från ett inflöde på 384 MSEK för perioden januari–september 2013. Ökningen berodde på förändringar i operationellt rörelsekapital (med beaktande av justeringar utifrån valutakursförändringar under perioden) på –97 MSEK för perioden januari–september 2014 jämfört med –124 MSEK för perioden januari–september 2013, poster som inte ingår i kassaflödet (inklusive orealiserade valutavinster/-förluster, kapitalvinster/-förluster från försäljningar, förluster från nedskrivningar på fordringar och nedskrivningar av varulager) på 1 MSEK för perioden januari–september 2014 jämfört med 8 MSEK för perioden januari–september 2013, investeringar om –98 MSEK för perioden januari–september 2014 jämfört med –47 MSEK för perioden januari–september 2013 och "övriga" poster (inklusive övriga fordringar, förutbetalda kostnader och upplupna intäkter, övriga avsättningar, förskott från kunder, övriga skulder, upplupna kostnader och förutbetalda intäkter) på 19 MSEK för perioden januari–september 2014 jämfört med –38 MSEK för perioden januari–september 2013, samt en ökning i EBITDA.

Operationellt kassaflöde från kvarvarande verksamheter (ett nyckeltal som inte definierats enligt GAAP härlett ur justerat EBITDA och operationella balansräkningar och inte balansräkningar i årsredovisning) minskade med 9 MSEK till ett inflöde på 517 MSEK för räkenskapsåret 2013 från ett inflöde på 526 MSEK för räkenskapsåret 2012. Minskningen berodde på förändringar i operationellt rörelsekapital (med beaktande av justeringar utifrån valutakursförändringar under perioden) på –52 MSEK för räkenskapsåret 2013 jämfört med 20 MSEK för räkenskapsåret 2012, poster som inte ingår i kassaflödet (inklusive orealiserade valutavinster/-förluster, kapitalvinster/-förluster från försäljningar, förluster från nedskrivningar på fordringar och nedskrivningar av varulager) som var fortsatt stabila på 13 MSEK för räkenskapsåren 2013 och 2012, investeringar om –66 MSEK för räkenskapsåret 2013 jämfört med –73 MSEK för räkenskapsåret 2012 och "övriga" poster (inklusive övriga fordringar, förutbetalda kostnader och upplupna intäkter, övriga avsättningar, förskott från kunder, övriga skulder, upplupna kostnader och förutbetalda intäkter) på –23 MSEK för räkenskapsåret 2013 jämfört med –53 MSEK för räkenskapsåret 2012, delvis kompenserat av en ökning i EBITDA.

Operationellt kassaflöde från kvarvarande verksamheter (ett nyckeltal som inte definierats enligt GAAP härlett ur justerat EBITDA och operationella balansräkningar och inte balansräkningar i årsredovisning) ökade med 84 MSEK till ett inflöde på 526 MSEK för räkenskapsåret 2012 från ett inflöde på 442 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen berodde på förändringar i operationellt rörelsekapital (med beaktande av justeringar utifrån valutakursförändringar under perioden) på 20 MSEK för räkenskapsåret 2012 jämfört med –75 MSEK för räkenskapsåret 2011, poster som inte ingår i kassaflödet (inklusive orealiserade valutavinster/-förluster, kapitalvinster/-förluster från försäljningar, förluster från nedskrivningar på fordringar och nedskrivningar av varulager) på 13 MSEK för räkenskapsåren 2012 jämfört med 8 MSEK för räkenskapsåret 2011, investeringar om –73 MSEK för räkenskapsåret 2012 jämfört med –71 MSEK för räkenskapsåret 2011 och "övriga" poster (inklusive övriga fordringar, förutbetalda kostnader och upplupna intäkter, övriga avsättningar, förskott från kunder, övriga skulder, upplupna kostnader och förutbetalda intäkter) på –53 MSEK för räkenskapsåret 2012 jämfört med –21 MSEK för räkenskapsåret 2011, samt en ökning i EBITDA.

Forskning och utveckling

Thule Groups kostnader för forskning och utveckling var 134 MSEK respektive 124 MSEK för perioden januari–september 2014 respektive januari–september 2013. Ökningen av kostnader för forskning och utveckling under denna tidsperiod berodde huvudsakligen på utveckling av de nya produktgrupperna inom *Other Outdoor&Bags (Active with Kids och tekniska ryggsäckar)* och ökad produktutvecklingskostnad inom *Bags for Electronic Devices* (mobil hemelektronik). Thule Groups kostnader för forskning och utveckling var 181 MSEK för räkenskapsåret 2013, 174 MSEK för räkenskapsåret 2012 och 133 MSEK för räkenskapsåret 2011. Ökningen av kostnader för forskning och utveckling med 7 MSEK från 2012 till 2013 berodde huvudsakligen på en ökning av antalet produkter som har utvecklats av Thule Group. Ökningen av kostnader för forskning och utveckling med 41 MSEK från 2011 till 2012 berodde huvudsakligen på ökade aktiviteter för att nå högre organisk tillväxt med ytterligare resurser som satsades på fler anställda, fler externa konsulter och fler produktprototyper och bearbetning, både för utveckling av befintliga produktkategorier och expansion till nya produktkategorier, exempelvis inom *Active with Kids* och *väsckor för sport och resande*. Alla utgifter för forskning och utveckling kostnadsförs och inga kostnader kapitaliseras. Thule Groups kostnader för forskning och utveckling som en procent av försäljningskostnader ökade från 2,8 % för räkenskapsåret 2009 till 4,2 % för räkenskapsåret 2013, medan Bolagets marknadsföringskostnader som en procent av försäljningskostnader förblev relativt stabil med en ökning från 13,3 % till 13,9 % för samma respektive period.

Viktiga redovisningsprinciper

Förberedelsen av Thule Groups koncernräkenskaper enligt IFRS-EU innebär att företagsledningen måste göra bedömningar, beräkningar och antaganden som påverkar det rapporterade värdet för tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Dessa beräkningar och antaganden baseras på historisk erfarenhet och andra faktorer som Thule Group anser vara skäliga under rådande förhållanden. Resultatet av detta utgör grunden för bedömningar av redovisade värden för tillgångar och skulder som inte är lättåtkomliga från andra källor. Det faktiska resultatet kan skilja sig från dessa bedömningar.

Thule Group gör viktiga bedömningar vid tillämpningen av vissa av redovisningsprinciperna, inklusive de som involverar uppskattningar och antaganden som är relaterade till:

Goodwill

Goodwill redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade nedskrivningar. Goodwill distribueras till kassaflödesgenererade enheter och testas årligen för att identifiera eventuella nedskrivningsbehov. För varje kassaflödesgenererande enhet bestäms återvinningsvärdet. Antaganden om framtida kassaflöden och parametrar ligger till grund för beräkningen. Se "*Historisk finansiell information – Not 1 Väsentliga redovisningsprinciper*" och "*Historisk finansiell information – Not 19 Immateriella anläggningstillgångar*" för en förklaring av dessa antaganden. Det redovisade värdet för goodwill per den 30 september 2014 var 3 875 MSEK.

Nuvarande goodwill återspeglar dess fördelning efter omstruktureringen av Thule Group i december 2008, med mindre tillägg från förvärven under 2010 och 2011 (TracRac respektive Chariot) samt avyttringen av OEM:s integrerade lastbågar under 2010.

Pensioner

En kvalificerad, oberoende aktuarie har anlåtats för att räkna fram Thule Groups pensionsförpliktelser. Vid beräkningen av dessa förpliktelser måste man göra antaganden som inkluderar diskonteringsränta, pensionsökningar, inflation, den långsiktiga räntabiliteten på pensionsplanens tillgångar och dödlighet. De faktiska värdena kan skilja sig från de antagna värdena och därför kan pensionsförpliktelserna skilja sig från det som ingår i de reviderade koncernräkenskaper.

Skatter

Inkomstskatt utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Uppskjuten skatt beräknas med utgång från balansräkningen och börjar med temporära skillnader mellan rapporterade och beskattade värden på tillgångar och långfristiga skulder. Mätningen av uppskjuten skatt baseras på hur underliggande tillgångar och långfristiga skulder förväntas återvinnas eller betalas. Bedömningsprinciperna som används för att fastställa den uppskjutna fordran är beroende av en bedömning Thule Group gör avseende framtida vinster och följaktlig återvinning av tillgången. Thule Groups framtida vinstmöjligheter är beroende av flera faktorer, huvudsakligen prognoser avseende intäkter och försäljningskostnader, som innehåller ett visst mått av osäkerhet.

Avsättningar

En avsättning skiljer sig från andra långfristiga skulder eftersom det råder en viss osäkerhet om tiden för betalningen eller beloppet som ska betalas. En avsättning rapporteras i balansräkningen när det finns en befintlig juridisk eller indirekt förpliktelse som kommer från en tidigare händelse och det är sannolikt att det kommer att krävas utflöde av ekonomiska resurser för att betala förpliktelsen och man kan göra en tillförlitlig uppskattning av hur stort belopp som behöver betalas ut.

Avsättningar görs baserat på den bästa möjliga uppskattningen av vad som krävs för att betala fordran på förfallodagen. När det är viktigt att veta när betalningen kommer att ske beräknas avsättningarna genom att diskontera det förväntade framtida kassaflödet med hjälp av en räntesats före skatt som återspeglar aktuella marknadsbedömningar av pengarnas tidsmässiga värde, och i tillämpliga fall de risker som associeras med den långfristiga skulden.

En avsättning för omstrukturering rapporteras när det finns en etablerad, detaljerad och formell omstruktureringsplan och omstruktureringen antingen har påbörjats eller har tillkännagivits officiellt. Avsättningar görs inte för framtida rörelsekostnader.

Dessa bedömningar och underliggande antaganden granskas regelbundet. Revideringar i räkenskapsberäkningarna vidkännes i den delårs-/årsrapport som revideringen kan hänföras till, om revideringen endast påverkar den rapporten eller den delårs-/årsrapport som revideringen kan hänföras till och framtida delårs-/årsrapporter om revideringen påverkar både den aktuella och framtida delårs-/årsrapporter.

En sammanfattning av Thule Groups redovisningsprinciper finns i "*Historisk finansiell information – Not 1 Väsentliga redovisningsprinciper*".

De senaste trenderna

Under och efter tredje kvartalet 2014 fortlöpte byggandet av Thule Groups östeuropeiska centrallager intill Bolagets största monteringsfabrik i Huta, Polen, enligt plan. Lagret planeras att tas i drift under första halvåret 2015 och bedöms komma att möjliggöra en mer effektiv hantering av leveranser till den växande östeuropeiska marknaden.

Se "*Nyckelfaktorer som påverkar verksamhetens resultat*" för en diskussion om vissa faktorer som påverkar resultatet för Thule Groups verksamheter under det nuvarande räkenskapsåret.

Väsentliga förändringar sedan 30 september 2014

Efter den 30 september 2014 har Bolaget beslutat om en sammanläggning av aktier (1:10), Aktiekonverteringen, den Riktade Nyemissionen, Fondemissionen till befintliga aktieägare (se "*Aktiekapital och ägarförhållanden*") samt ingått avtal om Kreditfaciliteterna (se "*Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information – Kapitalstruktur i samband med noteringen*"). I samband med refinansieringen kommer nedskrivningar av kapitaliserade kostnader i anledning av att den nuvarande finansieringen ersätts före den förväntade förfallotidpunkten, att påverka Thule Groups resultat negativt med högst 27 MSEK under fjärde kvartalet 2014.

› Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information

Tabellerna i detta avsnitt redovisar Thule Groups kapitalstruktur på koncernnivå per den 30 september 2014. För information om Bolagets aktiekapital och aktier hänvisas till avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden". Tabellerna i detta avsnitt bör läsas tillsammans med avsnittet "Kommentarer till den finansiella utvecklingen" och Thule Groups historiska finansiella information med tillhörande noter, som finns i avsnittet "Historisk finansiell information".

Kapitalisering

Tabellen nedan visar Thule Groups kapitalstruktur per den 30 september 2014.

MSEK	30 september 2014
Kortfristiga räntebärande skulder	0
Mot garanti eller borgen	0
Mot säkerhet	0
Utan garanti/borgen eller säkerhet	0
Långfristiga räntebärande skulder	4 350
Mot garanti eller borgen	0
Mot säkerhet ¹⁾	4 350
Utan garanti/borgen eller säkerhet	0
Eget kapital	1 924
Aktiekapital	0
Reservfond	1 034
Andra reserver	-380
Balanserad vinst inklusive periodens resultat	1 270
Innehav utan bestämmande inflytande	0

1) Främst pant i dotterbolagsaktier, fastighetsinteckningar, företagsinteckningar samt pant i koncerninterna fordringar och immateriella rättigheter (enligt SFA-avtalet).

Nettoskuldsättning

Tabellen nedan visar Thule Groups nettoskuldsättning per den 30 september 2014.

MSEK	30 september 2014
(A) Kassa	0
(B) Likvida medel	719
(C) Kortfristiga finansiella placeringar	0
(D) Likviditet (A)+(B)+(C)	719
(E) Kortfristiga finansiella fordringar	0
(F) Kortfristiga banklån	0
(G) Kortfristig del av långfristiga skulder	0
(H) Andra kortfristiga finansiella skulder	101
(I) Kortfristiga finansiella skulder (F)+(G)+(H)	101
(J) Netto kortfristig skuldsättning (I)-(E)-(D)	618
(K) Långfristiga banklån	4 323
(L) Utestående obligationslån	0
(M) Andra långfristiga skulder	0
(N) Långfristiga finansiella skulder (K)+(L)+(M)	4 323
(O) Finansiell nettoskuldsättning (J)+(N)	3 705

Per den 30 september 2014 var Thule Groups direkta och indirekta ansvarsförbindelser, på konsoliderad basis, 3 MSEK. För vidare information om Thule Groups fordringar och skulder, se "Historisk finansiell information – Not 25 Skulder till kreditinstitut".

Tabellerna över Bolagets kapitalisering och nettoskuldsättning reflekterar inte ändringar i aktiekapitalet som inträffat efter den 30 september 2014. För vidare information, se "Aktiekapital och ägarförhållanden – Aktiekapitalets utveckling".

Kapitalstruktur i samband med noteringen

Samtidigt som Erbjudandet kommer Thule Group att refinansiera en del av sin nuvarande skuldsättning genom att använda (i) en så kallad multi-currency term loan facility om 2,3 miljarder SEK med förfalldatum fem år efter undertecknandet av facilitetsavtalet och (ii) en så kallad multi-currency revolving credit facility om 0,6 miljarder SEK med samma förfalldatum som facilitetsavtalet ("Kreditfaciliteterna"). Kreditfaciliteterna kommer att utgöra Thule Groups huvudsakliga lånefinansiering. Kreditfaciliteterna kommer att tillhandahållas av Danske Bank, DNB Bank ASA, filial Sverige och Nordea, och är villkorade av att Erbjudandet genomförs. Refinansieringen kommer att påverka Thule Groups netto-räntekostnad framöver. En del av den nuvarande skuldsättningen kommer att återbetalas med försäljningslikvid från avyttringen av Towing-verksamheten. Thule Groups kvarvarande skuldsättning om ungefär 1 miljard SEK kommer att återbetalas med användande av emissionslikvid från den Riktade Nyemissionen. Se "Aktiekapital och ägarförhållanden – Ägarstruktur".

Kreditfaciliteterna innehåller sedvanliga garantier och åtaganden som gjorts per undertecknandedatum och vissa därefter följande datum. Därutöver innehåller Kreditfaciliteterna sedvanliga åtaganden, med förbehåll för vissa överenskomna undantag, såsom upprätthållande av tillstånd, iakttagande av lagar (inklusive miljölagar och sanktioner), fusionsrestriktioner, avyttringsrestriktioner, restriktioner avseende ställande av säkerhet, restriktioner för dotterbolag att ådra sig finansiella skulder, begränsningar av lån och garantier, förbud att ändra verksamhetens generella karaktär och upprätthållande av lämpliga försäkringar. Kreditfaciliteterna innefattar också villkor rörande förhållandet mellan nettoskuld och EBITDA samt räntetäckningsgraden för Thule Group. Förhållandet mellan nettoskuld och EBITDA ska för den första beräkningen, som enligt Kreditfaciliteterna ska ske i slutet av nästkommande kvartal, inte överstiga 4,5 och kommer sedan sänkas till 4,25, 4,00 och 3,75 under kvartalen som följer. Räntetäckningsgraden ska uppgå till minst 3,00. Kreditfaciliteterna kan komma att sägas upp vid förekomsten av vissa sedvanliga omständigheter, inklusive i samband med (i) en avnotering av Thule Group från Nasdaq Stockholm eller annan reglerad marknad eller (ii) kontrollägarskifte i Thule Group (av annan än Nordic Capital). Kreditfaciliteterna innehåller inte några restriktioner för utdelning. Kreditfaciliteterna ingår utan säkerhet.

Förtida återbetalningsskyldighet kan enligt villkoren för Kreditfaciliteterna helt eller delvis uppkomma om vissa händelser inträffar, t.ex. utebliven betalning av någon gäldenär, insolvens i vissa bolag i Thule Group eller om någon gäldenär upphör att vara ett helägt dotterbolag till Thule Group AB (publ).

Under antagande om att Kreditfaciliteterna fanns tillgängliga och ovannämnda refinansiering hade ägt rum den 30 september 2014 genom att Thule Group hade upptagit lån om 2,3 miljarder SEK under *term loan*-faciliteten och 0,1 miljarder SEK under den revolverande kreditfaciliteten, skulle Bolagets nettoskuldsättning ha uppgått till 2,4 miljarder SEK per den dagen. Den årliga räntan på Kreditfaciliteterna (som är baserad på relevanta IBOR-räntor med ett rörligt tillägg) kommer att uppgå till cirka 2 % baserat på nuvarande relevanta IBOR-nivåer.

Thule Groups eget kapital uppgick per den 30 september 2014 till 1 924 MSEK. De förändringar av eget kapital fram till note-

ringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm som förväntas är hänförliga till (i) ett tillskott på cirka 1 miljard SEK från Huvudägaren i den Riktade Nyemissionen som del av refinansieringen (se "*Aktiekapital och ägarförhållanden – Aktiekonvertering m.m. i samband med Erbjudandet*") och (ii) Bolagets resultat för perioden från den 1 oktober 2014 till första dag för handel.

Nedan följer en sammanställning av Thule Groups eget kapital och nettoskuldsättning den 30 september 2014 justerat för ovan beskrivna händelser (exklusive kostnader för Erbjudandet och refinansieringen) för att visa hur Bolagets finansiella ställning skulle sett ut den 30 september 2014 om dessa händelser ägt rum då.

Antagen kapitalstruktur per den 30 september 2014

Belopp i MSEK	30 sep 2014	Nedskrivningar av kapitalise- rade kostnader för nuvarande finansiering	Nyemission till Huvudägaren	Avyttring av Towing- verksamheten	Användande av likvida medel för refinansiering av nuvarande skuldsättning	30 sep 2014 efter justeringar
Aktiekapital och övrigt tillskjutet kapital	1 034		993			2 027
Reserver	-380					-380
Balanserade vinstmedel inklusive nettoresultat	1 270	-27				1 244
Innehav utan bestämmande inflytande	0					0
Eget kapital	1 924	-27	993			2 890
Räntebärande skulder	4 424	27	-993		-1 012	2 446
Räntebärande skulder	4 424	27	-993		-1 012	2 446
Likvida medel	719			293	-1 012	-
Kortfristiga finansiella placeringar	0					0
Nettoskuldsättning	3 705	27	-993	-293	-	2 446
Nettoskuld /Justerat EBITDA rullande 12 månader	4,9x					3,2x

Med undantag för vad som framgår ovan har Bolaget ingen anledning att tro att någon väsentlig förändring av den faktiska kapitaliseringen har skett sedan den 30 september 2014, annat än att SEK har försvagats gentemot de valutor som nuvarande externa lån är upptagna i (se "*Historisk finansiell information – Not 4 Finansiell riskhantering*") för information om så kallad finansiell exponering) och förändringar som skett som ett resultat av den löpande verksamheten. I samband med refinansieringen som beskrivs ovan kommer nedskrivningar av kapitaliserade kostnader i anledning av att den nuvarande finansieringen ersätts före den förväntade förfallotidpunkten, att påverka Thule Groups resultat negativt med högst 27 MSEK under fjärde kvartalet 2014.

Finansiell riskhantering

Se "*Historisk finansiell information – Not 4 Finansiell riskhantering*" för information om riskhantering samt växelkurs- och känslighetsanalyser.

> Styrelse, koncernledning och revisor

Styrelse

Enligt Thule Groups bolagsordning ska styrelsen bestå av tre till tio bolagsstämmovalda ledamöter. Därutöver har arbetstagarorganisation enligt lag rätt att utse två ordinarie ledamöter och motsvarande antal suppleanter. Styrelsen består för närvarande av sju ledamöter valda av bolagsstämman för tiden intill slutet av årsstämman 2015.

Namn	Funktion	Invald	Oberoende	Revisions- utskottet	Ersättnings- utskottet	Aktie- innehav efter Erbjudandet ¹⁾
Stefan Jakobsson	Ordförande	2011	Ja		•	142 481
Bengt Baron	Ledamot	2011	Ja			35 620
Hans Eckerström	Ledamot	2009	Nej [*]		•	–
Liv Forhaug	Ledamot	2014	Ja			–
Lilian Fossum Biner	Ledamot	2011	Ja	•		35 620
David Samuelson	Ledamot	2012	Nej [*]	•		–
Åke Skeppner	Ledamot	2009	Ja	•		150 963

* Ej oberoende i förhållande till Huvudägaren.

¹⁾ Baserat på att priset i Erbjudandet fastställs till mittpunkten av prisintervallet och under antagande om att Aktiekonverteringen, Fondemissionen, den Riktade Nyemissionen och Aktieomfördelningen genomförs (se "Aktiekapital och ägarförhållanden – Aktiekonvertering m.m. i samband med Erbjudandet" samt "Aktiekapital och ägarförhållanden – Aktierelaterade incitamentsprogram").

Stefan Jakobsson

Född 1952. Styrelsens ordförande sedan 2011.

Utbildning och arbetslivserfarenhet: Tidigare VD för PUMA AG Rudolf Dassler Sport, Tretom AB och Abu Garcia Aktiebolag.

Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande i Woody Bygghandel AB. Styrelseledamot i Etac AB, Nobia AB och Stefan Jakobsson Consulting AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseordförande i Nybron Flooring International Corporation, Bauwerk AG, Teak Luxembourg S.A., Cherry Luxembourg S.A., Intersport AB, inriver AB och RichRelevance Sweden Holding AB (tidigare Avail Group Holding AB).

Innehav: 142 481 aktier och högst 783 582 teckningsoptioner efter Erbjudandet.¹⁾

Bengt Baron

Född 1962. Styrelseledamot sedan 2011.

Utbildning och arbetslivserfarenhet: Kandidatexamen i företagsekonomi, University of California at Berkeley. Masterexamen i företagsekonomi, University of California at Berkeley.

Andra pågående uppdrag: VD för Cloetta AB. Styrelseordförande i MIPS AB. Styrelseledamot i 5653 Sweden AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): VD för Leaf International B.V. Styrelseledamot i EQ Oy, Nordnet AB och Sverige-Amerika Stiftelsen.

Innehav: 35 620 aktier efter Erbjudandet.¹⁾

Hans Eckerström

Född 1972. Styrelseledamot sedan 2009 (styrelseledamot i ett tidigare moderbolag till Thulekoncernen 2007–2009).

Utbildning och arbetslivserfarenhet: Civilingenjörsexamen i maskinteknik, Chalmers tekniska högskola. Civilekonomexamen från Handelshögskolan vid Göteborgs universitet. Managementkonsult på Arthur D. Little. Partner, NC Advisory AB, rådgivare till Nordic Capitals fonder.

Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande i Brink International AB, NC Outdoor VI AB och NC Outdoor VII AB. Styrelseledamot i CC 1 Ltd (Britax), Eckis Holding AB, Nordic Outsourcing

Services AB, NRS Holding AB, ENC Holding AB, Nipigon Invest Svenska AB, Nordic Cecilia Four AB, Aigeln S.à.r.l. och Yllop Holding S.A.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseordförande i Aditro Holding AB, Yllop Finance Sweden AB och Nordic Outsourcing Services AB. Styrelseledamot i Cloetta AB, Nefab Packaging AB och Ellos Holding AB. Styrelsesuppleant i Roxyard Holding AB.

Innehav: –

Lilian Fossum Biner

Född 1962. Styrelseledamot sedan 2011.

Utbildning och arbetslivserfarenhet: Civilekonomexamen, Handelshögskolan i Stockholm. Tidigare CFO och vice VD i Axel Johnson AB och i Spendrups Bryggeriaktiebolag. Senior Vice President Human Resources och Vice President Pricing på Aktiebolaget Electrolux.

Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i L E Lundbergföretagen Aktiebolag (publ), Cloetta AB, Nobia AB, Oriflame Cosmetics S.A., Givaudan S.A., a-connect AG och Lilian Biner AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseledamot i RNB RETAIL AND BRANDS AB (publ), Holmen Aktiebolag och Melon Fashion Group OJSC.

Innehav: 35 620 aktier efter Erbjudandet.¹⁾

Åke Skeppner

Född 1951. Styrelseledamot sedan 2009 (styrelseledamot i tidigare moderbolag till Thulekoncernen 2002–2009).

Utbildning och arbetslivserfarenhet: Jur.kand., Lunds universitet. VD för Thule USA 1981–1990, VD för Thule AB 1990–1992, VD för Eldon AB 1992–1999 och VD för Thulekoncernen 1999–2002.

Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i Idre Himmelfjäll AB och Idre Utveckling AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseledamot i Spirits of Gold AB (publ).

Innehav: 150 963 aktier efter Erbjudandet.¹⁾

¹⁾ Baserat på att priset i Erbjudandet fastställs till mittpunkten av prisintervallet och under antagande om att Aktiekonverteringen, Fondemissionen, den Riktade Nyemissionen och Aktieomfördelningen genomförs (se "Aktiekapital och ägarförhållanden – Aktiekonvertering m.m. i samband med Erbjudandet" samt "Aktiekapital och ägarförhållanden – Aktierelaterade incitamentsprogram").

David Samuelson

Född 1982. Styrelseledamot sedan 2012.

Utbildning och arbetslivserfarenhet: Civilekonomexamen, Handelshögskolan i Stockholm. Managementkonsult på McKinsey & Company. Director, NC Advisory AB, rådgivare till Nordic Capitals fonder.

Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i BGT Holding AB, Ellos Invest Holding AB, NC Outdoor VI AB, NC Outdoor VII AB och Resurs Holding AB. Styrelsesuppleant i Brink International AB, Nordic Fashion Topholding AB och Nordic Cecilia Four AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseledamot i Munters Topholding AB. Styrelsesuppleant i Yllop Finance Holding AB, Yllop Finance Sweden AB och RSF Invest Holding AB.

Innehav: –

Liv Forhaug

Född 1970. Styrelseledamot sedan 2014.

Utbildning och arbetslivserfarenhet: Civilekonomexamen, Handelshögskolan i Stockholm. Senior Vice President Strategy & Business Development i ICA Gruppen AB. Tidigare konsult på McKinsey & Company.

Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i Hemtex Aktiebolag och Skutvik Invest AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Partner på McKinsey & Company.

Innehav: –

Koncernledning

Magnus Welander

Född 1966. VD sedan 2010.

Utbildning och arbetslivserfarenhet: Civilingenjörsexamen i industriell ekonomi, Linköpings Tekniska Högskola. Tidigare BA President Vehicle Accessories (nu Outdoor&Bags Europe and RoW) i Thule Group, VD för Envirotainer Aktiebolag, Technical Director på Tetra Pak Australien och olika chefspositioner på Tetra Pak Italien.

Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i Brink International AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseledamot i Britax Group Ltd, CC 1 (2011) Limited, Prestando Holding AB och Aggal Invest AB (tidigare Envirotainer Holding AB).

Innehav: 630 397 aktier (genom Elenima Limited) och högst 1 567 164 teckningsoptioner efter Erbjudandet.¹⁾

Lennart Mauritzson

Född 1967. CFO sedan 2011.

Utbildning och arbetslivserfarenhet: Kandidatexamen i företagsekonomi, Handelshögskolan i Halmstad. Juridikstudier vid Lunds universitet. Tidigare Vice President Finance Thule Group, CFO Beijer Electronics Aktiebolag och Vice President Finance i Cardo AB.

Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i Rögle Marknads AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): CFO Beijer Electronics Aktiebolag.

Innehav: 122 511 aktier och högst 895 521 teckningsoptioner efter Erbjudandet.¹⁾

Fredrik Erlandsson

Född 1970. SVP Communications sedan 2010.

Utbildning och arbetslivserfarenhet: Fyra års universitetsstudier i statsvetenskap och ekonomi, Lunds universitet och Köpenhamns universitet. Tidigare Corporate Relations Manager och Corporate Relations Director på Diageo, GM, PR-konsult, MD och prokurist på EHRENBORG Marketing & Kommunikation, och stabschef för Moderaternas partidelegation i Europaparlamentet.

Andra pågående uppdrag: –

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseledamot i Moderaterna i Landskrona.

Innehav: 106 649 aktier och högst 447 759 teckningsoptioner efter Erbjudandet.¹⁾

Kajsa von Geijer

Född 1964. SVP HR sedan 2005.

Utbildning och arbetslivserfarenhet: Kandidatexamen i personal- och arbetslivsfrågor, Lunds universitet. Tidigare HR Officer på Trelleborg AB, HR Manager på Trellex AB/Svedala Svenska AB, Training & Development Manager på Nestlé Sweden AB, HR Director Norden på Levi Strauss Nordic, egenföretagande HR-konsult på Elfte Huset AB och HR Director Europe på FMC Food Tech AB.

Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i Lunicore Student-konsult AB. Styrelseledamot och VD för Elfte Huset Aktiebolag.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseledamot i Stiftelsen Lundsbergs skola.

Innehav: 187 087 aktier och högst 447 759 teckningsoptioner efter Erbjudandet.¹⁾

Fred Clark

Född 1959. BA President Outdoor&Bags Americas sedan 2003.

Utbildning och arbetslivserfarenhet: BSBA Quantitative Methods, Western New England University. MBA Management Science, University of New Haven. Tidigare Operations Manager och Vice President Operations i Thule Group och Vice President Manufacturing på C. Cowles & Co.

Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande i Outdoor Foundation. Styrelseledamot i Outdoor Industry Association och Westover School.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): –

Innehav: 362 491 aktier och högst 895 521 teckningsoptioner efter Erbjudandet.¹⁾

Övrig information om styrelse och koncernledning

Det finns inga familjeband mellan styrelseledamöterna och/eller de ledande befattningshavarna.

Det finns inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan de skyldigheter styrelseledamöterna och koncernledningen har gentemot Bolaget och deras privata intressen och/eller åtaganden (flera styrelseledamöter och medlemmar i koncernledningen har däremot ekonomiskt intresse i Bolaget mot bakgrund av deras aktieinnehav i Bolaget). Aktieäggande styrelseledamöter, vissa aktieäggande anställda inom Thule Group, däribland ledande befattningshavare, samt vissa tidigare anställda och styrelseledamöter, kommer att åta sig, med vissa undantag, att inte sälja sina respektive innehav under en viss period efter att handeln på Nasdaq Stockholm har börjat, se "Aktiekapital och ägarförhållanden – Lock up-avtal m.m."

¹⁾ Baserat på att priset i Erbjudandet fastställs till mittpunkten av prisintervallet och under antagande om att Aktiekonverteringen, Fondemissionen, den Riktade Nyemissionen och Aktieomfördelningen genomförts (se "Aktiekapital och ägarförhållanden – Aktiekonvertering m.m. i samband med Erbjudandet" samt "Aktiekapital och ägarförhållanden – Aktierelaterade incitamentsprogram").

Skatteverket har beslutat att upptaxera och påföra Stefan Jakobsson ett skattetillägg avseende åren 2008–2012 på grund av att han anses ha haft sin skattemässiga hemvist i Sverige och inte i Schweiz. Stefan Jakobsson har överklagat Skatteverkets beslut.

I samband med Skatteverkets granskning av den svenska private equity-branschen har Hans Eckerström (anställd i NC Advisory AB, rådgivare till General Partners i Nordic Capitals fonder) blivit föremål för granskning och därefter erhållit omprövningsbeslut avseende flera beskattningsår. Skatteverkets grundinställning är att vinstdelning i fonderna (så kallad *carried interest*) inte utgör kapitalinkomst för de slutliga mottagarna utan inkomst av näringsverksamhet för NC Advisory AB och att den ska anses utbetald som lön från detta bolag till de individer som är de slutliga mottagarna av vinstdelningen (varav Hans Eckerström är en). Enligt Skatteverket ska vinstdelningen därför beskattas som inkomst av tjänst för dessa individer och NC Advisory AB ska betala svenska arbetsgivaravgifter baserat på detta belopp. Skatteverket har även påfört skattetillägg. Hans Eckerström har överklagat samtliga dessa omprövningsbeslut till förvaltningsrätten som har beslutat att vilandeförklara målen i avvaktan på ett lagakraftvunnet avgörande i processen rörande NC Advisory AB. Hans Eckerström har beviljats anstånd med betalningen av tillkommande skatt samt skattetillägg i avvaktan på avgörande från domstolarna. Kammarrätten dömde till fördel för NC Advisory AB i december 2013. Skatteverket har överklagat målet till Högsta förvaltningsdomstolen som den 5 november beslutade att inte meddela prövningstillstånd. Kammarrättens dom står därmed fast. Domen bör ha betydelse även för de ärenden och mål som rör Hans Eckerström, men det är vid tidpunkten för detta prospekt inte klart hur Skatteverket respektive domstolarna kommer att agera.

Ingen ledamot eller ledande befattningshavare har dömts i något bedrägerirelaterat mål under de senaste fem åren. Ingen av dem har varit inblandad i någon konkurs, konkursförvaltning eller likvidation under de senaste fem åren. Utöver vad som anges ovan har inte någon anklagelse och/eller sanktion av i lag eller förordning bemyndigade myndigheter (däribland godkända yrkessammanslutningar) utfärdats mot någon av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna under de senaste fem åren. Inte heller har någon av dem under de senaste fem åren förbjudits av domstol att ingå som medlem av ett bolags förvaltnings-, lednings- eller kontrollorgan eller från att ha ledande eller övergripande funktioner hos ett bolag.

Samtliga styrelseledamöter och medlemmar i koncernledningen kan nås genom Thule Group, Fosievägen 13, 214 31 Malmö.

Revisor

KPMG AB är Bolagets revisor sedan 2010. Helene Willberg är huvudansvarig revisor. Helene Willberg är auktoriserad revisor och medlem i FAR (branschorganisationen för auktoriserade revisorer i Sverige). KPMG ABs adress är Box 161 06, 103 23 Stockholm.

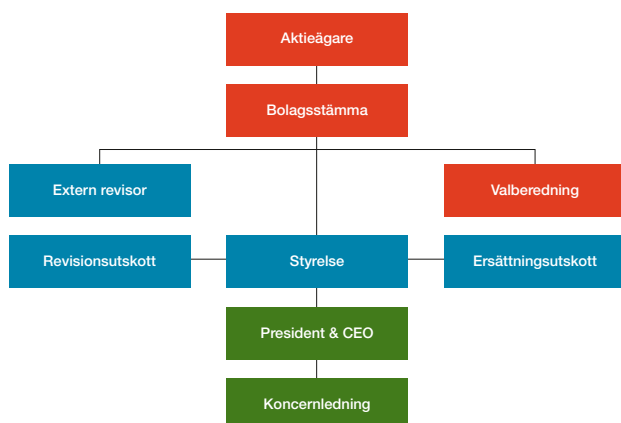
› Bolagsstyrning

Bolagsstyrning inom Thule Group

Före noteringen på Nasdaq Stockholm baserades bolagsstyrningen i Bolaget på svensk lag samt interna regler och föreskrifter. När Bolaget noterats på Nasdaq Stockholm kommer Bolaget även att följa Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter och tillämpa svensk kod för bolagsstyrning ("**Koden**"). Koden gäller för alla svenska bolag vars aktier är noterade på en reglerad marknad i Sverige och ska tillämpas fullt ut i samband med den första årsstämman som hålls efter noteringen. Bolagen är inte skyldiga att vid varje tillfälle följa samtliga regler i Koden, utan har möjlighet att välja alternativa lösningar som de bedömer bättre passar deras omständigheter under förutsättning att de redovisar samtliga avvikelser, beskriver den alternativa lösningen och förklarar skälen till avvikelsen i bolagsstyrningsrapporten (enligt principen "följ eller förklara").

Thule Group avser att tillämpa Koden från och med den dag då Bolagets aktier upptas till handel på Nasdaq Stockholm. Eventuella avvikelser från Koden kommer att redovisas i Bolagets bolagsstyrningsrapport, som kommer att upprättas för första gången för räkenskapsåret 2014. I den första bolagsstyrningsrapporten behöver Bolaget emellertid inte förklara avvikelse till följd av bristande uppfyllelse av regler vars tillämpning inte aktualiserats under den tidsperiod som bolagsstyrningsrapporten omfattar. För närvarande förväntas Bolaget rapportera avvikelser från Koden i bolagsstyrningsrapporten angående det aktierelaterade incitamentsprogram som beskrivs i "*Aktiekapital och ägarförhållanden – Aktierelaterade incitamentsprogram*", ifråga om dels erbjudande till styrelsens ordförande att förvärva teckningsoptioner, dels möjligheten att utnyttja teckningsoptioner för förvärv av aktier under en period som understiger tre år. Bedömningen görs att teckningsoptionsprogrammen, inklusive dessa avvikelser, ligger i linje med Bolagets affärsplan och strategi. Avvikelse ska vidare ses i ljuset av att villkoren för teckningsoptionerna begränsar det ekonomiska utfallet för innehavarna på sätt som framgår i beskrivningen under "*Aktiekapital och ägarförhållanden – Aktierelaterade incitamentsprogram*".

Thule Groups bolagsstyrningsstruktur



Bolagsstämma

Enligt aktiebolagslagen (2005:551) är bolagsstämman Bolagets högsta beslutsfattande organ och aktieägarna utövar där sin röst-rätt. Årsstämma måste hållas inom sex månader från utgången av varje räkenskapsår. Utöver årsstämma kan det kallas till extra bolagsstämma. Bolagets årsstämmor hålls i Malmö varje kalenderår före utgången av juni.

Enligt bolagsordningen sker kallelse till bolagsstämma genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på Bolagets webbplats. Att kallelse har skett ska samtidigt annonseras i Dagens Industri. När Thule Group har noterats kommer ett pressmeddelande på svenska och engelska med kallelsen i dess helhet att publiceras inför varje bolagsstämma.

Rätt att delta i bolagsstämma

Alla aktieägare som är införda i den av Euroclear Sweden förda aktieboken fem vardagar (lördagar inkluderat) före bolagsstämman och som har anmält sig hos Bolaget för deltagande i bolagsstämman senast den dag som anges i kallelsen till bolagsstämman har rätt att delta och rösta för det antal aktier de innehar på bolagsstämman.

Utöver att anmäla sig hos Bolaget måste aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier genom en bank eller ett värdepappersinstitut tillfälligt låta inregistrera sina aktier i eget namn hos Euroclear Sweden för att äga rätt att delta i stämman. Aktieägare bör informera förvaltaren om detta i god tid före avstämningsdagen.

Aktieägare kan närvara vid bolagsstämmor personligen eller genom ombud och kan även biträddas av högst två personer. Vanligtvis är det möjligt för aktieägare att anmäla sig till bolagsstämman på flera olika sätt, vilka närmare anges i kallelsen till stämman.

Förslag från aktieägare

Aktieägare som önskar få ett ärende behandlat på bolagsstämman måste skicka en skriftlig begäran härom till styrelsen. Begäran ska normalt vara styrelsen tillhanda senast sju veckor före bolagsstämman.

Valberedning

Enligt Koden ska Bolaget ha en valberedning som ska ge förslag avseende ordförande på bolagsstämmor, styrelsekandidater, inklusive vem som ska vara styrelseordförande, ersättning till vardera styrelseledamot och ersättning för utskottsarbete, val av och ersättning till revisor och förslag på valberedning till nästa årsstämma.

Vid extra bolagsstämma den 1 oktober 2014 beslutades att valberedningen inför kommande årsstämmor ska bestå av representanter för de per den 30 september fyra största aktieägarna enligt den av Euroclear Sweden förda aktieboken (valberedningen inför årsstämman 2015 ska bestå av representanter för de per den 30 november 2014 fyra största aktieägarna enligt den av Euroclear Sweden förda aktieboken) samt styrelsens ordförande. Styrelsens ordförande ska också sammankalla det första mötet i valberedningen. Den ledamot som representerar den största aktieägaren ska utses till ordförande för valberedningen, om inte valberedningen enhälligt utser någon annan. Om en eller flera aktieägare som utsett representanter till valberedningen inte längre tillhör de fyra största ägarna i bolaget vid en tidpunkt mer än tre månader före årsstämman 2015 ska representanterna för dessa

aktieägare frånträda sitt uppdrag och nya ledamöter utses av de nya aktieägare som då tillhör de fyra största aktieägarna. Om en ledamot i valberedningen avsäger sig uppdraget innan valberedningens arbete är avslutat ska samma aktieägare som utsåg den avgående ledamoten, om det anses nödvändigt, äga rätt att utse en ny ledamot, eller om aktieägaren inte längre är bland de fyra största aktieägarna, den största aktieägaren på tur. Förändringar i valberedningens sammansättning ska omedelbart offentliggöras.

Valberedningens sammansättning för årsstämman ska normalt offentliggöras senast sex månader före stämman. Ingen ersättning ska utgå till ledamöterna i valberedningen. Bolaget ska betala de nödvändiga utgifter som valberedningen kan komma att ådra sig inom ramen för sitt arbete. Mandattiden för valberedningen avslutas när den därpå följande valberedningen har offentliggjorts.

Styrelsen

Sammansättning och oberoende

Enligt bolagsordningen ska Thule Groups styrelse bestå av lägst tre och högst tio ledamöter valda av årsstämman för en mandatperiod som sträcker sig fram till slutet av nästa årsstämma. Vid årsstämman den 22 april 2014 valdes sex styrelseledamöter. Liv Forhaug valdes till styrelseledamot vid extra bolagsstämma den 24 juni 2014. Ingen representant för koncernledningen ingår i styrelsen. Thule Groups VD och CFO deltar emellertid i styrelsemöten och advokat Peter Linderöth fungerar som styrelsens sekreterare. Andra tjänstemän i Bolaget deltar i styrelsens sammanträden som föredragande av särskilda frågor. Vid tiden för detta prospekt har inga arbetstagarrepresentanter eller suppleanter utsetts till styrelsen.

I enlighet med Kodens ska en majoritet av de bolagsstämmodvalda styrelseledamöterna vara oberoende i förhållande till Bolaget och dess ledning. Detta krav gäller inte eventuella arbetstagarrepresentanter. För att avgöra om en styrelseledamot är oberoende ska en samlad bedömning göras av samtliga omständigheter som kan ge anledning att ifrågasätta ledamotens oberoende i förhållande till Bolaget eller bolagsledningen, t.ex. om ledamoten nyligen varit anställd i Bolaget eller ett närstående företag. Minst två av de styrelseledamöter som är oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen ska också vara oberoende i förhållande till Bolagets större aktieägare. För att bedöma detta oberoende ska omfattningen av ledamotens direkta eller indirekta förhållanden till större aktieägare beaktas. Med större aktieägare avses i Kodens aktieägare som direkt eller indirekt kontrollerar 10 % eller mer av aktierna eller rösterna i Bolaget.

Styrelsens bedömning av ledamöternas oberoende i förhållande till Bolaget, dess ledning och större aktieägare presenteras i avsnittet "Styrelse, koncernledning och revisor – Styrelse". Samtliga styrelseledamöter är oberoende i förhållande till Bolaget och dess ledning. Fem av dessa är även oberoende i förhållande till Bolagets större aktieägare. Bolaget uppfyller därmed Kodens krav på oberoende.

Ansvar och arbete

Styrelsens uppgifter regleras främst i aktiebolagslagen och Kodens, som kommer att vara tillämplig för Bolaget efter noteringen på Nasdaq Stockholm. Styrelsens arbete regleras dessutom av den arbetsordning som styrelsen årligen fastställer. Arbetsordningen reglerar arbets- och ansvarsfördelningen mellan styrelsen, styrelsens ordförande och VD samt specificerar förfaranden för VD:s ekonomiska rapportering. Styrelsen antar även arbetsordningar för styrelsens utskott.

Styrelsens uppgifter innefattar att fastställa strategier, affärsplaner och budgetar, avge delårsrapporter, bokslut samt anta

policys och riktlinjer. Styrelsen ska också följa den ekonomiska utvecklingen, säkerställa kvaliteten i den finansiella rapporteringen och kontrollfunktionerna samt utvärdera Bolagets verksamhet baserat på de fastställda målen och riktlinjerna som antagits av styrelsen. Slutligen fattar styrelsen även beslut om större investeringar samt organisations- och verksamhetsförändringar i Bolaget. Styrelsens ordförande ska i nära samarbete med VD övervaka Bolagets resultat och sitta som ordföranden på styrelsemöten. Styrelsens ordförande är också ansvarig för att styrelsen årligen utvärderar sitt arbete och att styrelsen får tillräcklig information för att utföra sitt arbete på ett effektivt sätt.

Intern kontroll

Styrelsens ansvar för den interna kontrollen regleras i aktiebolagslagen, årsredovisningslagen (1995:1554) och Kodens. Information om de viktigaste inslagen i Bolagets system för intern kontroll och riskhantering i samband med den finansiella rapporteringen ska varje år ingå i Bolagets bolagsstyrningsrapport.

Rutinerna för intern kontroll, riskbedömning, kontrollaktiviteter och uppföljning avseende den finansiella rapporteringen har utformats för att säkerställa en tillförlitlig övergripande finansiell rapportering och extern finansiell rapportering i enlighet med IFRS, tillämpliga lagar och regler samt andra krav som ska tillämpas av bolag noterade på Nasdaq Stockholm. Detta arbete involverar styrelsen, koncernledningen och övrig personal.

Kontrollmiljö

Styrelsen har fastlagt instruktioner och styrdokument i syfte att reglera verkställande direktörens och styrelsens roll- och ansvarsfördelning. Det sätt på vilket styrelsen övervakar och säkerställer kvaliteten på den interna kontrollen dokumenteras i styrelsens arbetsordning och Thule Groups finanspolicy. Styrelsen har också fastställt ett antal grundläggande riktlinjer av betydelse för arbetet med den interna kontrollen. I dessa ingår kontroll och uppföljning av utfall jämfört med förväntningar och tidigare år, liksom uppsikt över bl.a. de redovisningsprinciper som Thule Group tillämpar. Ansvar för att upprätthålla en effektiv kontrollmiljö och det löpande arbetet med riskbedömning och intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen är delegerat till VD. Styrelsen är dock ytterst ansvarig. Chefer på olika nivåer inom Thule Group har i sin tur motsvarande ansvar inom sina respektive ansvarsområden. Koncernledningen rapporterar regelbundet till styrelsen enligt fastställda rutiner. Ansvar och befogenheter, instruktioner, riktlinjer, manualer och policys utgör, tillsammans med lagar och föreskrifter, kontrollmiljön. Samtliga anställda har ett ansvar för att riktlinjerna följs.

Riskbedömning och kontrollaktiviteter

Bolaget genomför löpande en riskbedömning för att identifiera risker inom samtliga områden. Dessa risker, som innefattar risken för såväl förlust av tillgångar som oegentligheter och bedrägerier, utvärderas löpande av styrelsen. Utformningen av kontrollaktiviteter är av särskild vikt i Bolagets arbete med att förebygga och upptäcka brister. Bedömning och kontroll av risker inbegriper även den operativa ledningen för varje rapporterande enhet, där möten hålls fyra gånger per år i samband med så kallade business review-möten. Thule Groups VD och CFO samt lokal och regional ledning deltar i dessa möten, som protokollförs.

Information och kommunikation

Riktlinjer och manualer av betydelse för den finansiella rapporteringen kommuniceras till berörda medarbetare. Det finns såväl formella som informella informationskanaler till koncernledningen och styrelsen vad avser information från anställda som bedöms

vara viktig. För den externa informationsgivningen finns riktlinjer som har utformats i syfte att säkerställa att Bolaget lever upp till kraven på att sprida korrekt information till marknaden.

Uppföljning, utvärdering och rapportering

Styrelsen utvärderar kontinuerligt den information som koncernledningen lämnar. Styrelsen erhåller regelbundet uppdaterad information om Thule Groups utveckling mellan styrelsens möten. Thule Groups finansiella ställning, strategier och investeringar diskuteras vid varje styrelsemöte. Styrelsen ansvarar även för uppföljning av den interna kontrollen. Detta arbete innefattar bl.a. att säkerställa att åtgärder vidtas för att hantera eventuella brister, liksom uppföljning av förslag på åtgärder som uppmärksammas i samband med den externa revisionen.

Bolaget genomför årligen en självutvärdering av arbetet med riskhantering och den interna kontrollen. Processen inkluderar en granskning av hur fastlagda rutiner och riktlinjer tillämpas. Styrelsen erhåller information om viktiga slutsatser från denna årliga utvärderingsprocess, liksom om eventuella åtgärder avseende Bolagets interna kontrollmiljö. Dessutom rapporterar den externa revisorn regelbundet till styrelsen.

Styrelsens utskott

Styrelsen har två utskott, ersättningsutskottet och revisionsutskottet.

Ersättningsutskottets uppgift är att förbereda frågor avseende ersättning och andra anställningsvillkor för VD och Bolagets ledande befattningshavare. Arbetet innefattar att bereda förslag på riktlinjer för bl.a. fördelningen mellan fast och rörlig ersättning och förhållandet mellan resultat och kompensation, huvudsak-

liga villkor för bonus- och incitamentsprogram, villkor för övriga förmåner, pensioner, uppsägning och avgångsvederlag samt att bereda förslag till individuella kompensationspaket för VD och andra ledande befattningshavare. Ersättningsutskottet ska vidare övervaka och utvärdera utfallet av de rörliga ersättningarna och hur Bolaget följer riktlinjerna för ersättningar som antagits av bolagsstämman. Ersättningsutskottet har två ledamöter, Hans Eckerström (ordförande) och Stefan Jakobsson.

Revisionsutskottets huvudsakliga uppgift är att tillse att styrelsen uppfyller kraven på övervakning i förhållande till intern styrning, revision, internrevision, riskhantering, redovisning och finansiell rapportering. Revisionsutskottet ska även granska processerna och rutinerna för de ovan nämnda områdena och ska även förbereda styrelsens rapport om intern kontroll. Därutöver ska revisionsutskottet övervaka revisorns opartiskhet och självständighet, utvärdera revisionsarbetet samt diskutera koordinationen mellan extern och intern revision med revisorn. Revisionsutskottet ska också bistå Bolagets valberedning vid framtagande av förslag till revisor och rekommendation avseende arvode till revisorn. Revisionsutskottet har tre ledamöter, Lilian Fossum Biner (ordförande), David Samuelson och Åke Skeppner. Revisionsutskottet uppfyller kraven på redovisnings- och revisionskompetens som stadgas i aktiebolagslagen.

Rapporteringen avseende vad som diskuterats på utskottsmötena sker antingen skriftligt eller muntligt. Arbetet inom respektive utskott utförs i enlighet med skriftliga instruktioner och arbetsordning från styrelsen. Protokoll från utskottens möten skickas till samtliga styrelseledamöter.

Ersättning till styrelsen

Arvode till bolagsstämموالدا styrelseledamöter beslutas av årsstämman efter förslag från valberedningen.

I tabellen nedan redovisas det arvode som utgick till stämموالدا styrelseledamöter under 2013.

Namn	Befattning	Styrelsearvode	Arvode, ersättningsutskottet (SEK)	Arvode, revisionsutskottet	Summa (SEK)
Stefan Jakobsson	Ordförande	800 000	–	–	800 000
Bengt Baron	Ledamot	300 000	–	–	300 000
Hans Eckerström	Ledamot	100 000	–	–	100 000
Lilian Fossum Biner	Ledamot	300 000	–	100 000	400 000
Åke Skeppner	Ledamot	300 000	–	–	300 000
David Samuelson	Ledamot	100 000	–	–	100 000
Lottie Svedenstedt ¹⁾	Ledamot	300 000	–	–	300 000
Summa		2 200 000			2 300 000

1) Lottie Svedenstedt avböjde omval vid årsstämman 2014.

På årsstämman den 22 april 2014 beslutades att arvode ska utgå med 800 000 SEK till styrelsens ordförande, 300 000 SEK till övriga oberoende styrelseledamöter och 100 000 SEK till ledamöter som inte är oberoende i förhållande till Huvudägaren. Förutom ersättningen till revisionsutskottets ordförande om 100 000 SEK, utgår ingen ersättning för utskottsarbete. För mer information om ersättning till styrelsen, se *"Historisk finansiell information – Not 11 Ersättningar till anställda"*.

Revision

Revision av Bolagets och dotterbolagens finansiella rapporter och räkenskaper samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utförs i enlighet med god redovisningssed.

Revisorn deltar på det styrelsemöte då årsredovisningen och koncernredovisningen ska behandlas. Vid styrelsemötet går revisorn bl.a. igenom den finansiella informationen och diskuterar revi-

sionen med styrelseledamöterna utan att VD och andra ledande befattningshavare är närvarande. Under perioderna som täcks av den historiska finansiella informationen har KPMG AB, utöver revision utfört viss rådgivning åt bolaget, bestående av tjänster relaterade till revision, skatt och annat. Revisorn erhåller ersättning för sitt arbete i enlighet med beslut på årsstämman. Se vidare i avsnittet *"Styrelse, koncernledning och revisor – Revisor"*.

VD och ledande befattningshavare

VD är underordnad styrelsen och ansvarar för Bolagets löpande förvaltning och den dagliga driften. Arbetsfördelningen mellan styrelsen och VD anges i arbetsordningen för styrelsen och instruktionen för VD. VD ansvarar också för att upprätta rapporter och sammanställa information från ledningen inför styrelsemöten och är föredragande av materialet på styrelsemötena.

Enligt instruktionerna för finansiell rapportering är VD ansvarig för finansiell rapportering i Thule Group och ska följaktligen säkerställa att styrelsen erhåller tillräckligt med information för att styrelsen fort-löpande ska kunna utvärdera Bolagets och koncernens finansiella ställning.

VD håller styrelsen kontinuerligt informerad om utvecklingen av Thule Groups verksamhet, omsättningens utveckling, Thule Groups resultat och ekonomiska ställning, likviditets- och kredit-läge, viktigare affärshändelser samt varje annan händelse, omständighet eller förhållande som kan antas vara av väsentlig betydelse för Bolagets aktieägare.

VD och övriga ledande befattningshavare presenteras i avsnittet "Styrelse, koncernledning och revisor – Koncernledning".

Riktlinjer för ersättning till VD och övriga ledande befattningshavare

På extra bolagsstämma den 1 oktober 2014 beslutades om riktlinjer för ersättning som ska gälla för ersättning till VD och övriga ledande befattningshavare.

Ersättning till koncernledningen ska bestå av fast lön, eventuell rörlig lön, pension samt övriga förmåner. Den sammanlagda ersättningen ska baseras på marknadsmässiga villkor, vara konkurrens-

kraftig och avspegla individens prestationer och ansvar samt, i fråga om aktiebaserade incitamentsprogram, den värdeökning av Thule Groups aktie som tillfallit aktieägarna.

Den rörliga lönen kan omfatta årlig kontant bonus och långsiktig bonus i form av kontanta medel, aktier och/eller aktierelaterade instrument i Thule Group. Rörlig lön i kontanta medel ska vara villkorad av uppfyllande av definierade och mätbara mål och ska inte överstiga 75 % av den högsta fasta årliga lönen för VD och varierar bland övriga ledande befattningshavare mellan 40–60 %, men ska inte överstiga 60 %. Villkor för rörlig lön bör utformas så att styrelsen, om exceptionella ekonomiska förhållanden råder, har möjlighet att begränsa eller avstå från utbetalning av rörlig lön om en sådan åtgärd bedöms rimlig.

I särskilda fall kan överenskommelser nås om engångs-ersättningsbelopp, förutsatt att sådan ersättning inte överstiger ett belopp motsvarande den enskildes årliga fasta lön och högsta kontanta rörliga lön, samt inte betalas mer än en gång per år och individ.

Pensionsförmåner ska vara avgiftsbestämda.

Styrelsen har rätt att frånga riktlinjerna om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl för det.

Nuvarande anställningsvillkor för VD och övriga ledande befattningshavare

Ersättning

Ersättningen till koncernledningen består av fast lön, rörlig ersättning, pension och andra förmåner. Tabellen nedan utvisar lön och annan ersättning till VD och övriga ledande befattningshavare som kostnadsförts under 2013.

MSEK	Fast lön inkl. förändring semesterlöneskuld	Rörlig ersättning	Pension ¹⁾	Övriga förmåner ²⁾	Avgångs-vederlag	Summa
VD	5,4	2,2	1,5	0,2	–	9,3
Övriga ledande befattningshavare*	10,2	3,1	2,4	1,1	2,1	18,9
Summa	15,6	5,3	3,9	1,3	2,1	28,2

* 6 individer 2013.

1) Alla pensionsförpliktelser till koncernledningen är försäkrade. Följaktligen finns det inga avsättningar i bolaget för utbetalningar av pensioner eller liknande förmåner till nuvarande koncernledningen.

2) Avser i första hand livförsäkring, bilförmåner och andra kostnadsersättningar.

Thule Groups CFO Lennart Mauritzson är berättigad till en bonus från Thule Group på 1 MSEK efter skatt, som utfaller i samband med att Bolaget noteras på Nasdaq Stockholm, under förutsättning att Lennart Mauritzson förvärvar teckningsoptioner i det aktierelaterade incitamentsprogram som beskrivs i "Aktiekapital och ägarförhållanden – Aktierelaterade incitamentsprogram" till ett sammanlagt värde som minst motsvarar 2 MSEK.

Se även "Historisk finansiell information – Not 11 Ersättningar till anställda".

Uppsägningstid

För ledande befattningshavare i koncernen är den ömsesidiga uppsägningstiden sex månader. I det fall uppsägning sker från bolagets sida utgår ett avgångsvederlag som uppgår till 12 månaders grundlön för VD och mellan 6–12 månader grundlön för övriga ledande befattningshavare i koncernen.

➤ Aktiekapital och ägarförhållanden

Aktieinformation

Bolagets registrerade aktiekapital uppgick per den 31 december 2013 till 279 582,76 SEK, fördelat på 447 332 409 aktier (varav 282 352 942 stamaktier och 164 979 467 preferensaktier fördelat på sju serier).¹⁾

Efter den 31 december 2013 har Bolaget genomfört en nyemission av preferensaktier, en fondemission samt en sammanläggning av aktier (1:10) (se "– Aktiekapitalets utveckling"). Per dagen för detta prospekt uppgår Bolagets registrerade aktiekapital till 500 000 SEK, fördelat på 44 737 320 aktier (varav 28 235 294 stamaktier och 16 502 026 preferensaktier fördelat på åtta serier) envar med ett kvotvärde om cirka 0,01118 SEK.

Aktierna i Thule Group är denominerade i SEK. Aktierna i Bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda och kommer i samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm vara fritt överlåtbara.

Enligt Bolagets bolagsordning antagen på extra bolagsstämma den 12 november 2014 får aktiekapitalet inte understiga 500 000 SEK och inte överstiga 2 000 000 SEK, fördelat på inte färre än 44 737 320 aktier och inte fler än 178 949 280 aktier. Bolaget kommer vid börsnoteringen att ha endast ett aktieslag.

Aktiekonvertering m.m. i samband med Erbjudandet

Aktiekonvertering och riktad nyemission i samband med Erbjudandet

I samband med noteringen av Thule Groups aktier på Nasdaq Stockholm kommer alla preferensaktier att konverteras till stamaktier så att Thule Group endast kommer att ha aktier av ett slag efter Erbjudandet ("**Aktiekonverteringen**"). Därutöver kommer 15 507 812 nya aktier att emitteras till Huvudägaren i samband med noteringen för att, med användande av emissionslikviden, möjliggöra återbetalning av befintlig skuldsättning om cirka 1 miljard SEK (den "**Riktade Nyemissionen**").

En extra bolagsstämma i Thule Group har den 12 november 2014 beslutat om följande åtgärder för att genomföra Aktiekonverteringen och den Riktade Nyemissionen:

1. Varje preferensaktie ska konverteras till en ny stamaktie.
2. 15 507 812 nya aktier ska emitteras till Huvudägaren mot kontant betalning i den Riktade Nyemissionen (vilken förväntas registreras den 28 november 2014). Den Riktade Nyemissionen kommer att resultera i en ökning av aktiekapitalet med 173 320,75 SEK.
3. För att återspegla ett aktieägarande bland befintliga aktieägare som baseras på varje preferensakties ekonomiska värde och Thule Groups förväntade börsvärde, kommer befintliga aktieägare att erhålla ytterligare stamaktier i en fondemission av aktier ("**Fondemissionen**"). Fondemissionen omfattar utgivande av 39 754 868 nya aktier och kommer att resultera i en ökning av aktiekapitalet med 444 314,37 SEK.

Den Riktade Nyemissionen och Fondemissionen har beslutats utifrån ett antaget värde inom prisintervallet i Erbjudandet. Det antagna värdet har uteslutande bestämts utifrån praktiska skäl i syfte att administrativt underlätta Aktieomfördelningen (se nedan). Om priset i Erbjudandet blir ett annat än detta antagna värde, kommer en omfördelning av stamaktier mellan befintliga aktieägare att ske efter Erbjudandets likviddag för att säkerställa att befintliga aktieägares ägande återspeglar Thule Groups börsvärde på grundval av priset i Erbjudandet ("**Aktieomfördelningen**"). I Aktieomfördelningen kommer även att beaktas att alla befintliga aktieägare kommer att sälja en lika stor *pro rata*-andel av sina aktieinnehav, (motsvarande gäller dock inte försäljning som kan komma att ske med stöd av Övertilldelningsoptionen) (se "– Överlåtelse av aktier till Huvudägaren från befintliga aktieägare"). Aktieomfördelningen innefattar inte någon ökning eller minskning av aktiekapitalet eller någon annan bolagsrättslig åtgärd och beräknas genomföras efter Erbjudandets slutförande.

Ovan angivna beslut för att genomföra Aktiekonverteringen och den Riktade Nyemissionen beräknas registreras hos Bolagsverket efter offentliggörandet av priset i Erbjudandet.

Överlåtelse av aktier till Huvudägaren från befintliga aktieägare

I enlighet med de villkor och anvisningar som anges i detta prospekt, inbjuds investerare att förvärva 26 086 957 aktier från Huvudägaren. Detta antal aktier innefattar en lika stor *pro rata*-försäljning från alla befintliga aktieägare via en överlåtelse av sådana aktieägares aktier till Huvudägaren (motsvarande gäller dock inte försäljning som kan komma att ske med stöd av Övertilldelningsoptionen). För att genomföra en lika stor *pro rata*-försäljning från alla befintliga aktieägare enligt ovan har, i enlighet med aktieägaravtalet mellan samtliga befintliga aktieägare, överenskommits om överlåtelse från befintliga aktieägare till Huvudägaren av högst 1 998 803 aktier. Genomförandet av överlåtelsen av upp till totalt 1 998 803 aktier till Huvudägaren från övriga befintliga aktieägare förväntas äga rum i samband med Aktieomfördelningen efter genomförandet av Erbjudandet. Aktieomfördelningen påverkar inte tilldelningen av aktier i Erbjudandet och alla aktier som förvärvas av investerare i Erbjudandet kommer att tillhandahållas av Huvudägaren.

Vissa rättigheter kopplade till aktierna

De erbjudna aktierna är av samma aktieslag. Rättigheterna förenliga med aktier emitterade av Bolaget, inklusive de som följer av bolagsordningen, kan endast ändras enligt de förfaranden som anges i aktiebolagslagen.

1) Per den 1 januari 2013 uppgick aktiekapitalet till 279 570,26 SEK fördelat på 447 312 409 aktier (varav 282 352 942 stamaktier och 164 959 467 preferensaktier fördelat på sex serier).

Bolagsstämma och rösträtt

Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och på Bolagets webbplats. Att kallelse skett ska annonseras i Dagens industri. Rätt att delta i bolagsstämma har aktieägare som är införd i Thule Groups aktiebok fem vardagar före stämman samt anmäler sitt deltagande till Bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman.

Varje aktie berättigar till en röst och varje röstberättigad får vid bolagsstämma rösta för det fulla antalet av honom eller henne ägda och företrädde aktier utan begränsning i rösträtten.

Företrädesrätt till nya aktier m.m.

Beslutar Bolaget att genom kontant- eller kvittningsemission ge ut nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler har aktieägarna företrädesrätt till teckning i förhållande till det antal aktier de ägde innan emissionen. Det finns dock inga bestämmelser i Thule Groups bolagsordning som begränsar möjligheten att, i enlighet med bestämmelserna i aktiebolagslagen, emittera nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

Rätt till utdelning och överskott vid likvidation

Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation.

Aktiekapitalets utveckling

Nedanstående tabell visar den historiska utvecklingen för Thule Groups aktiekapital samt de förändringar i antalet aktier och aktiekapitalet som kommer att genomföras i samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.

År	Händelse	Förändring av antal aktier		Antal aktier efter transaktionen			Aktiekapital, SEK	
		Stamaktier	Preferens-aktier	Stamaktier	Preferens-aktier	Totalt	Förändring	Totalt
2008	Bolagets bildning	160 000 000	0	160 000 000	0	160 000 000	100 000,00	100 000,00
2009	Nyemission	0	160 000 000	160 000 000	160 000 000	320 000 000	100 000,00	200 000,00
2009	Nyemission	42 352 942	3 521 667	202 352 942	163 521 667	365 874 609	28 671,63	228 671,63
2009	Nyemission	0	185 000	202 352 942	163 706 667	366 059 609	115,63	228 787,26
2010	Nyemission	0	526 400	202 352 942	164 233 067	366 586 009	329,00	229 116,26
2011	Utnyttjande av teckningsoptioner	80 000 000	0	282 352 942	164 233 067	446 586 009	50 000,00	279 116,26
2011	Nyemission	0	664 600	282 352 942	164 897 667	447 250 609	415,38	279 531,63
2012	Nyemission	0	61 800	282 352 942	164 959 467	447 312 409	38,63	279 570,26
2013	Nyemission	0	20 000	282 352 942	164 979 467	447 332 409	12,50	279 582,76
2014	Nyemission	0	40 800	282 352 942	165 020 267	447 373 209	25,50	279 608,26
2014	Fondemission	0	0	282 352 942	165 020 267	447 373 209	220 391,74	500 000,00
2014	Sammanläggning	-254 117 648	-148 518 241	28 235 294	16 502 026	44 737 320	0,00	500 000,00
2014	Konvertering	16 502 026	-16 502 026	44 737 320	0	44 737 320	0,00	500 000,00
2014	Fondemission	39 754 868	0	84 492 188	0	84 492 188	444 314,37	944 314,37
2014	Nyemission	15 507 812	0	100 000 000	0	100 000 000	173 320,75	1 117 635,12

Ägarstruktur

Tabellen nedan beskriver Thule Groups ägarstruktur omedelbart före Erbjudandet och omedelbart efter Erbjudandets genomförande (i båda fallen under antagande om att Aktiekonverteringen, Fondemissionen, den Riktade Nyemissionen och Aktieomfördelningen genomförs). Tabellen är vidare baserad på antagandet att priset i Erbjudandet fastställs till mittpunkten i prisintervallet.

Aktieägare	Ägande före Erbjudandet		Efter Erbjudandet (om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas)		Efter Erbjudandet (om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo)	
	Antal	Procent	Antal	Procent	Antal	Procent
<i>Aktieägare vars innehav överstiger 5 procent av aktierna</i>						
NC Outdoor VI AB	55 710 756	55,7 %	41 177 516	41,2 %	38 816 638	38,8 %
NC Outdoor VII AB	36 627 217	36,6 %	27 072 303	27,1 %	25 520 138	25,5 %
<i>Aktieägande styrelseledamöter och ledande befattningshavare och övriga aktieägare</i>						
<i>Styrelseledamöter</i>						
Bengt Baron	48 192	0,0 %	35 620	0,0 %	35 620	0,0 %
Lilian Fossum Biner	48 192	0,0 %	35 620	0,0 %	35 620	0,0 %
Stefan Jakobsson	192 769	0,2 %	142 481	0,1 %	142 481	0,1 %
Åke Skeppner	204 245	0,2 %	150 963	0,2 %	150 963	0,2 %
<i>Ledande befattningshavare</i>						
Magnus Welander						
(genom Elenima Limited)	852 891	0,9 %	630 397	0,6 %	630 397	0,6 %
Fred Clark	490 429	0,5 %	362 491	0,4 %	362 491	0,4 %
Fredrik Erlandsson	144 290	0,1 %	106 649	0,1 %	106 649	0,1 %
Kajsa von Geijer	253 118	0,3 %	187 087	0,2 %	187 087	0,2 %
Lennart Mauritzson	165 751	0,2 %	122 511	0,1 %	122 511	0,1 %
<i>Övriga aktieägare</i>						
	5 262 150	5,3 %	3 889 405	3,9 %	3 889 405	3,9 %
Totalt	100 000 000	100,0 %	73 913 043	73,9 %	70 000 000	70,0 %
Nya aktieägare	–	–	26 086 957	26,1 %	30 000 000	30,0 %
Summa	100 000 000	100,0 %	100 000 000	100,0 %	100 000 000	100,0 %

Omedelbart efter slutförandet av Erbjudandet (efter Aktieomfördelningen) samt under antagandena att priset i Erbjudandet fastställs till mittpunkten i prisintervallet samt att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo kommer Huvudägaren inneha totalt cirka 64,3 % av aktierna i Bolaget efter Erbjudandet. Således kommer Huvudägaren sannolikt fortsätta att ha betydande inflytande över utfallen av de beslut som hänskjuts till Thule Groups aktieägare för godkännande. Sådant inflytande är emellertid begränsat av bestämmelserna i aktiebolagslagen.

När refinansieringen av Thule Group har genomförts kommer befintlig skuldsättning om cirka 1 miljard SEK att återbetalas med användande av emissionslikvid från den Riktade Nyemissionen av aktier till Huvudägaren. Omedelbart efter Erbjudandet kommer till Huvudägaren närstående bolag ingå Huvudägarens Term Loan-Facilitet, enligt vilken samtliga Huvudägarens återstående aktier (inklusive aktier emitterade i den Riktade Nyemissionen) i Thule Group (beräknat till 64,3 % under ovan angivna antaganden) kommer att pantsättas hos DNB Bank ASA, filial Sverige och Nordea, i egenskap av ursprungliga långivare, och hos Nordea i egenskap av agentbank för det långivande syndikatet. Huvudägarens Term Loan-Facilitet förväntas innehålla ett LTV-villkor, beräknat som summan av utestående lånevärde dividerat med värdet på Huvudägarens pantsatta aktier. Villkoren i Huvudägarens Term Loan-Facilitet förväntas berättiga det långivande syndikatet att realisera aktieparten om LTV-villkoret inte uppfylls inom 180 dagar efter att handel med Thule Groups aktier på Nasdaq Stockholm

påbörjats (dvs. den föreslagna lock up-perioden för Huvudägaren enligt nedan).

Lock up-avtal m.m.

Huvudägaren, aktieägande styrelseledamöter, vissa aktieägande anställda i Thule Group, däribland Bolagets ledande befattningshavare, samt vissa tidigare anställda och styrelseledamöter, kommer att åta sig, med vissa förbehåll, att inte sälja sina respektive innehav under en viss tid efter att handel med Thule Groups aktier på Nasdaq Stockholm har inletts ("**Lock up-perioden**").

Lock up-perioden för Huvudägaren kommer att vara 180 dagar. Lock up-perioden för aktieägande styrelseledamöter, vissa aktieägande anställda i Thule Group, däribland ledande befattningshavare, kommer att vara 360 dagar, och för vissa tidigare anställda och styrelseledamöter 180 dagar. Efter utgången av respektive Lock up-period kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning, vilket kan påverka marknadspriset på aktien. Joint Global Coordinators kan komma att medge undantag från ifrågasvarande åtaganden och kan tillsammans besluta, enligt sitt eget gottfinnande och när som helst, att lyfta begränsningarna för aktieförsäljning under denna period. Bolaget kommer i avtalet att åta sig gentemot Joint Global Coordinators bl.a. att, med vissa undantag, under en period av 180 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, inte utan skriftligt medgivande från Joint Global Coordinators, besluta eller föreslå bolagsstämman att besluta om ökning av aktiekapitalet genom emission av aktier

eller andra finansiella instrument. Ytterligare information finns under "Legala frågor och kompletterande information – Placeringsavtal".

Ansökan om notering

Thule Groups styrelse har ansökt om notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Ytterligare information finns i avsnittet "Villkor och anvisningar – Notering".

Aktierelaterade incitamentsprogram

Teckningsoptioner

Vid Thule Groups extra bolagsstämma den 12 november 2014 beslutades att emittera teckningsoptioner som ett led i incitamentsprogram för (i) ledningen och nyckelanställda, och (ii) styrelsens ordförande ("Deltagarna"). Identiska villkor gäller för båda incitamentsprogrammen. Sammanlagt omfattar incitamentsprogrammen för närvarande åtta individer och högst 6 853 446 teckningsoptioner. Teckningsoptioner har emitterats till och tecknas av Thule Groups dotterbolag Thule AB, och Deltagarna kommer att erbjudas att förvärva teckningsoptioner från detta dotterbolag till marknadsvärdet motsvarande sammanlagt cirka 13,25 MSEK (det totala marknadsvärdet för programmet motsvarar sammanlagt 16 MSEK och teckningsoptioner som inte förvärfas av Deltagarna kan komma att i framtiden erbjudas nyttillkomna ledande befattningshavare och/eller nyckelanställda). Det maximala antalet teckningsoptioner som får förvärfas av Deltagarna motsvarar 8,3 % av Thule Groups aktiekapital efter genomförandet av Erbjudandet. Teckningsoptionerna har givits ut i tre separata serier. Varje Deltagare är berättigad att förvärva ett visst högsta antal teckningsoptioner av respektive serie. Serie 2014/2016 består av högst 2 758 620 teckningsoptioner som kan utnyttjas 1 januari – 31 december 2016. Serie 2014/2017 består av högst 2 758 620 teckningsoptioner som kan utnyttjas 1 januari – 31 december 2017 och serie 2014/2018 består av högst 2 758 620 teckningsoptioner som kan utnyttjas under 1 januari – 31 december 2018.

Lösenpriset i serie 2014/2016 motsvarar 112 % av priset i Erbjudandet. Vidare, om vid nyteckning av aktie, senaste betal-kurs för Bolagets aktie vid börsens stängning den handelsdag som närmast föregår nyteckning överstiger 128 % av det fastställda lösenpriset, ska lösenpriset ökas med ett belopp som motsvarar det belopp av nämnda börskurs som överstiger 128 % av lösenpriset.

Lösenpriset i serie 2014/2017 motsvarar 119 % av priset i Erbjudandet. Vidare, om vid nyteckning av aktie, senaste betal-kurs för Bolagets aktie vid börsens stängning den handelsdag som närmast föregår nyteckning överstiger 145 % av det fastställda lösenpriset, ska lösenpriset ökas med ett belopp som motsvarar det belopp av nämnda börskurs som överstiger 145 % av lösenpriset.

Lösenpriset i serie 2014/2018 motsvarar 126 % av priset i Erbjudandet. Vidare, om vid nyteckning av aktie, senaste betal-kurs för Bolagets aktie vid börsens stängning den handelsdag som närmast föregår nyteckning överstiger 164 % av det fastställda lösenpriset, ska lösenpriset ökas med ett belopp som motsvarar det belopp av nämnda börskurs som överstiger 164 % av lösenpriset.

Central värdepappersförvaring

Aktierna i bolaget är registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument. Detta register förs av Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm. Aktierna är registrerade på person. Inga aktiebrev är utfärdade för Bolagets aktier. Nordea är kontoförande institut. ISIN-koden för Bolagets aktier är SE0006422390.

Aktieägaravtal

I samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer existerande aktieägaravtal mellan Huvudägaren och andra aktieägare i Bolaget att upphöra.

De båda bolag som innehar Huvudägarens aktier i Bolaget, NC Outdoor VI AB och NC Outdoor VII AB, har den 12 november 2014 ingått ett aktieägaravtal som reglerar förvaltningen av bolagens respektive aktieinnehav i Thule Group, inklusive utövandet av rösträtt i vissa frågor, däribland styrelseval, vid bolagsstämmor i Bolaget.

Såvitt styrelsen känner till föreligger därutöver inte några aktieägaravtal eller andra överenskommelser mellan aktieägare i Bolaget som syftar till gemensamt inflytande över Bolaget. Styrelsen känner inte heller till några överenskommelser eller motsvarande som kan leda till att kontrollen över Bolaget förändras.

Utdelning och utdelningspolicy

Allmänt

Innehavare av Thule Groups aktier ska ha rätt till framtida utdelning, inklusive eventuella utdelningar som beslutas för räkenskapsåret 2014 och för varje efterföljande räkenskapsår, förutsatt att beslut om utdelning har tagits.

Utdelningspolicy

Styrelsen har antagit en utdelningspolicy enligt vilken utdelning ska uppgå till minst 50 % av nettovinsten över tid med hänsyn tagen till målet för kapitalstrukturen definierat som nettoskuld i relation till EBITDA (justerat för jämförelsestörande poster) om ungefär 2,5x. Vid fastställande av utdelning ska styrelsen vidare beakta ytterligare faktorer som Bolagets framtida vinst, investeringsbehov, likviditet och utvecklingsmöjligheter samt allmänna ekonomiska och affärsmässiga förhållanden.

Legala och regulatoriska krav

Beslut om vinstutdelning eller andra värdeöverföringar fattas av bolagsstämman. Summan tillgänglig för utdelning fastställs baserat på Bolagets senast antagna balansräkning. Utdelning eller andra värdeöverföringar får endast ske till den utsträckning det finns fritt eget kapital i Bolaget, dvs. det måste finnas full täckning för Bolagets bundna kapital efter utdelningen (dvs. det bokförda värdet av bolagets tillgångar ska uppgå till minst det bundna kapitalet tillsammans med eventuella avsättningar och skulder efter utdelningen). Bolagets bundna kapital omfattar bl.a. Bolagets aktiekapital och reservfonden.

Dessutom får utdelning eller andra värdeöverföringar endast ske om den framstår som försvarlig med hänsyn till

- de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av det egna kapitalet, samt
- Bolagets och koncernens konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt (den så kallade försiktighetsregeln).

Som huvudregel får aktieägarna inte besluta om utdelning av ett större belopp än styrelsen föreslagit eller godkänt.

Enligt aktiebolagslagen har minoritetsaktieägare som tillsammans representerar minst 10 % av det totala antalet utestående aktier i Bolaget rätt att begära vinstutdelning (till samtliga aktieägare) från Bolagets vinst. Efter en sådan begäran måste årsstämman besluta om utdelning av hälften av vad som återstår av årets vinst enligt den fastställda balansräkningen sedan avdrag har gjorts för (i) balanserad förlust som överstiger fria fonder, (ii) belopp som enligt lag eller bolagsordning ska avsättas till bundet eget kapital, och (iii) belopp som enligt bolagsordningen ska användas för något annat ändamål än utdelning till aktieägarna. Bolagsstämman

är inte skyldig att besluta om högre utdelning än fem procent av bolagets egna kapital. Vidare får bolagsstämman inte besluta om utdelning om det inte finns full täckning för Bolagets bundna kapital eller i strid med försiktighetsregeln som beskrivits ovan.

Utdelningen utbetalas normalt till aktieägarna genom Euroclear Sweden som ett kontant belopp per aktie, men betalning kan även ske i annat än kontanter (sakutdelning). Rätt till utdelning tillkommer den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen för utdelning är registrerad som innehavare av aktier i den av Euroclear förda aktieboken.

Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och begränsas i tiden endast genom regler om tioårig preskription. Vid preskription tillfaller beloppet Bolaget. Varken aktiebolagslagen eller Bolagets bolagsordning innehåller några restriktioner avseende rätt till utdelning till aktieägare utanför Sverige. Med förbehåll för begränsningar som införts av banker eller clearingsystem i relevant jurisdiktion, betalas utdelning ut på samma sätt till aktieägare utanför Sverige som till aktieägare i Sverige. Aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är dock normalt föremål för svensk kupongskatt. För vidare information om kupongskatt på utdelning, se avsnittet "*Vissa skattefrågor i Sverige*".

› Bolagsordning

Antagen vid extra bolagsstämma den 12 november 2014.¹⁾

1 Firma

Bolagets firma är Thule Group AB. Bolaget är publikt (publ).

2 Verksamhetsföremål

Bolaget ska ha till föremål för sin verksamhet att, direkt eller indirekt, kunna inneha och exploatera varumärken samt driva fabriks- och handelsrörelse, företrädesvis inom verkstadsindustrin samt för sin verksamhet äga och förvalta fast och lös egendom och ävensom driva handel med aktier och andra värdepapper.

3 Säte

Bolagets styrelse ska ha sitt säte i Malmö.

4 Aktiekapital

Bolagets aktiekapital ska utgöra lägst 500 000 och högst 2 000 000 kronor.

5 Antal aktier

Antalet aktier ska vara lägst 44 737 320 och högst 178 949 280.

6 Styrelse

Styrelsen ska bestå av lägst tre (3) och högst tio (10) ledamöter.

7 Revisorer

Bolaget ska ha en (1) eller två (2) revisorer med högst två (2) revisorssuppleanter. Till revisor ska utses auktoriserad revisor eller registrerat revisionsbolag.

8 Årsstämma

På årsstämman ska följande ärenden förekomma:

- 1) Val av ordförande vid stämman.
- 2) Upprättande och godkännande av röstlängd.
- 3) Godkännande av dagordning.
- 4) Val av en eller två justeringsmän.
- 5) Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad.
- 6) Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen samt koncernredovisningen och koncernrevisionsberättelsen.
- 7) Beslut om:
 - (a) fastställande av resultaträkningen och balansräkningen samt koncernresultaträkningen och koncernbalansräkningen;
 - (b) disposition av bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen;
 - (c) ansvarsfrihet åt styrelseledamöterna och verkställande direktören.
- 8) Fastställande av arvoden åt styrelsen samt revisorerna.
- 9) Fastställande av antalet styrelseledamöter samt revisorer och revisorssuppleanter.
- 10) Val av styrelseledamöter samt revisorer och revisorssuppleanter.
- 11) Övriga ärenden som ankommer på stämman enligt aktiebolslagen eller bolagsordningen.

9 Kallelse

9.1 Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och på bolagets webbplats. Att kallelse skett ska annonseras i Dagens industri.

9.2 Aktieägare som vill delta i bolagsstämma, ska dels vara upptagen i utskrift eller annan framställning av hela aktieboken avseende förhållandena fem vardagar före stämman, dels göra anmälan till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före bolagsstämman.

9.3 Aktieägare får vid bolagsstämma medföra ett eller två biträden, dock endast om aktieägaren till bolaget anmäler antalet biträden på det sätt som anges i föregående stycke.

10 Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår ska omfatta perioden den 1 januari till och med den 31 december.

11 Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier ska vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument.

¹⁾ Bolagsstämmans beslut att anta denna bolagsordning är villkorat av att Erbjudandet fullföljs. Bolagsordningen kommer att registreras hos Bolagsverket före noteringen av Thule Groups aktier på Nasdaq Stockholm.

➤ Legala frågor och kompletterande information

Allmän bolags- och koncerninformation

Bolagets namn (tillika handelsbeteckning) är Thule Group AB (publ). Thule Groups organisationsnummer är 556770-6311 och styrelsen har sitt säte i Malmö kommun. Bolaget bildades i Sverige den 15 september 2008 och registrerades hos Bolagsverket den 21 november 2008. Bolaget har bedrivit verksamhet sedan dess. Bolaget är ett publikt aktiebolag och verksamheten bedrivs i enlighet med aktiebolagslagen.

Thule Group AB (publ) är moderbolag i Koncernen som består av 22 verksamhetsdrivande enheter i 13 länder. I nedanstående tabell lämnas information om Thule Groups huvudsakliga dotterbolag. Thule Groups innehav i intresseföretag är inte av väsentlig betydelse när det gäller Thule Groups finansiella ställning eller resultat.

Dotterföretag	Land	Andel aktier och röster, %
Thule Sweden AB	Sverige	100
Thule Inc	USA	100
Thule Sp z.o.o.	Polen	100
Thule GmbH	Tyskland	100
Thule Organization Solutions Inc	USA	100
Thule Organization Solutions S.A.	Belgien	100
Thule NV	Belgien	100
Thule Organization Solutions Asia Pacific Ltd.	Hong Kong	100
Thule S.p.A.	Italien	100
Thule Holding Inc	USA	100
Thule AB	Sverige	100
Thule Holding AB	Sverige	100
Thule IP AB	Sverige	100

Väsentliga avtal

Nedan följer en sammanfattning av väsentliga avtal som Thule Group ingått under de senaste två åren samt andra avtal som Thule Group ingått och som innehåller rättigheter eller förpliktelser som är av väsentlig betydelse för Thule Group (i båda fallen med undantag för avtal som ingåtts i den löpande affärsverksamheten).

Förvärv och avyttringar

Avyttringen av Trailerverksamheten

Under 2012 inleddes en omfattande omstrukturering i syfte att separera de tre huvudsakliga affärsområdena *Trailers*, *Towing* och *Outdoor&Bags* inklusive *Specialty*. 2013 bildades ett nytt bolag, Brenderup Group AB; under Thule Holding AB, och genom interna omstruktureringar 2014 flyttades all Trailer-verksamhet till Brenderup Group AB och bildade Brenderup Group ("Brenderup Group").

I mars 2014 ingick Thule Group ett avtal gällande försäljning av Trailer-verksamheten genom att sälja samtliga aktier i Brenderup Group till fonden Accent Equity 2012. Transaktionen slutfördes i maj 2014. Värdet på transaktionen var 300 MSEK. I enlighet med villkoren i aktieöverlåtelseavtalet har Thule Group gett omfattande garantier, skadeersättningar och utfästelser till förmån för

köparen vad gäller Brenderup Group och dess verksamhet. Thule Groups totala ansvar enligt aktieöverlåtelseavtalet uppgår till 50 MSEK förutom i förhållande till vissa grundläggande garantier och utfästelser, avseende till exempel äganderätt, behörighet att ingå aktieöverlåtelseavtalet, bolagets legala status samt köpeskillingsregleringen, i vilket fall det sammanlagda maximala ansvaret enligt aktieöverlåtelseavtalet motsvarar bolagets värde i transaktionen, 300 MSEK. Med hänsyn härtill kan det inte uteslutas att Thule Group kommer att bli utsatt för monetära och andra krav enligt villkoren i aktieöverlåtelseavtalet med tillhörande dokumentation.

I samband med försäljningen av Brenderup Group AB beviljade Thule Group Brenderup Group en licensrätt att använda Thule-varumärket till slutet av 2014 och, därtill, en exklusiv obegränsad rätt att använda Thule Rental-varumärket i Norge och Europa.

Avyttringen av Towing-verksamheten

I september 2014 ingick Thule Group ett aktieöverlåtelseavtal gällande försäljningen av *Towing*-verksamheten till Brink International AB, ett bolag samägt av Nordic Capital och andra nuvarande aktieägare i Thule Group. Innan försäljningen såldes all *Towing*-verksamhet till Brink Group B.V. (tidigare Thule Netherlands Beheer BV) genom en intern omstrukturering och försäljningen av *Towing*-verksamheten till Brink International AB omfattade alla aktier i Brink Group B.V. i egenskap av moderbolag för *Towing*-verksamheten. Det totala försäljningspriset är fast och motsvarar ett bolagsvärde om cirka 77 MEUR enligt avtalet. I enlighet med villkoren i aktieöverlåtelseavtalet har Thule Group endast gett grundläggande utfästelser och garantier gällande äganderätten till och belastningen av aktierna i Brink Group B.V. och dess dotterbolag, och Thule Groups kapacitet och befogenhet att ingå avtalet har getts till köparen.

Slutförandet av avyttringen är endast villkorad av genomförandet av Erbjudandet, varefter Brink Group B.V. kommer att vara helt separerat från Thule Group (och finansierat på självständig basis), med undantag för kortsiktigt avtal om varumärkeslicens avseende varumärket "Thule" enligt vilket Brink Group B.V. endast kommer att ha rätt att använda varumärket under en begränsad övergångsperiod och vissa avtal om övergångstjänster (innefattande IT-tjänster till slutet av 2014 och tjänster relaterade till finans och administration till slutet av 2015) samt samarbetsavtal gällande marknadsföring och försäljning.

Kreditavtal

Vänligen se "*Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information – Kapitalstruktur i samband med noteringen*" för ytterligare information gällande kreditavtal ingångna i samband med, och som villkorats av fullgörandet av, Erbjudandet.

Rättsliga förfaranden och skiljeförfaranden

Thule Group är från tid till annan föremål för diverse krav och rättsliga åtgärder som uppstår inom ramen för den löpande verksamheten, innefattande bl.a. krav och rättsliga förfaranden gällande vanliga garantianspråk, anspråk gällande varor som förstörts under transport, övriga produktrelaterade anspråk (t.ex. påståenden om

att Thule Groups produkter inte uppfyller specifikationerna), och anspråk från de anställda gällande arbetsskador och felaktiga uppsägningar. Thule Group förväntar sig inte att rättsliga tvister gällande ovan nämnda anspråk kommer att väsentligt inverka negativt på Bolagets resultat, likviditet, kapitalresurser, eller finansiella ställning. Med undantag för nedanstående har Bolaget inte varit part i några rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden som nyligen haft eller skulle kunna få betydande effekter på Thule Groups finansiella ställning eller lönsamhet.

Anspråk gällande återkallelser av Valley Towing-dragkrokar

Under 2009 avyttrade Thule Group sin amerikanska Towing-verksamhet genom en så kallad management buy-out. Under 2010 förvärvades verksamheten av Revstone Industries. 2013 ansökte Revstone Industries om konkurs. Thule Group fortsätter att bli föremål för civila skadeståndsanspråk gällande Valley Towing-produkter i enlighet med nedanstående.

Thule Towing Systems, LLC ingick ett avtal med Hyundai Motor America ("HMA") 2006 gällande utveckling och tillverkning av Valley Towing-dragkrokar och tillhörande elkablar för 2007–2008 års Santa Fe- och Veracruz-modeller. I januari 2008 inledde HMA ett återkallande av dragkrokarna efter att ha mottagit rapporter gällande en brand i ett motorfordon som härleddes till elkablarna.

Thule Group stängde ner sin produktion och stoppade sin försäljning av Valley Towing-produkter i juni 2009. Thule Group fortsätter emellertid att bli föremål för civila skadeståndsanspråk med anledning av dess Valley Towing-produkter. Ledningen och Thule Groups externa amerikanska juridiska ombud uppskattar att möjliga utestående krav hänförliga till Valley Towing inte överstiger 1,6 MUSD. Thule Group har inte gjort några avsättningar med anledning av dessa krav men bedömer att en del av ansvaret i anledning av kraven kan täckas av Thule Groups befintliga försäkringsskydd.

Skattetvister

I Tyskland är Thule Group föremål för två revisioner. Den första granskningen omfattar räkenskapsåren 2005–2008. Huvudfokus ligger på interprissättning av gränsöverskridande transaktioner inom koncernen. Den tyska skattemyndigheten motsätter sig den etablerade prissättningsmetoden och har i sin bedömning föreslagit en ökning av beskattningsunderlaget motsvarande skatter om ytterligare 15,5 MEUR. Thule Group har invänt mot denna uppfattning och det pågår diskussioner med den tyska skattemyndigheten men utan att någon överenskommelse ännu kommit till stånd. Thule Group har gjort reservationer om 5 MEUR mot bakgrund av denna bedömning. Den andra revisionen, som omfattar räkenskapsåren 2009–2012, befinner sig i en tidig fas och ingen slutlig omfattning eller några preliminära bedömningar har ännu presenterats.

I Italien har de lokala skattemyndigheterna påfört källskatt på av Thule SpA erlagd ersättning för styrelserelaterade tjänster under räkenskapsåren 2007 och 2008. I första instans har utslaget gått bolaget emot, men bolaget har överklagat och vunnit framgång i andra instans avseende ersättning utbetalad 2007. Det finns ännu inget avgörande avseende utbetalningarna under 2008. Uppskattningsvis kommer skatter, straffavgifter och räntor i värsta fall att uppgå till 0,30 MEUR i det fall högsta instans skulle ändra utfallet i andra instans. Vidare har de italienska skattemyndigheterna påbörjat en skatterevision avseende räkenskapsåret 2009. Denna revision avser räntor på koncerninterna lån, källskatt på räntor och ersättning för styrelserelaterade tjänster, debiteringar av koncern-

gemensamma tjänster, den skattemässiga hanteringen av vissa kostnader och intäkter samt avdrag för ingående moms. Inget beslut har ännu fattats, men uppskattningsvis kommer skatter, straffavgifter och räntor i värsta fall att uppgå till 0,99 MEUR. Avsättningar på omkring 0,35 MEUR har gjorts.

Transaktioner med närstående

Thule Group tillämpar IAS 24 Upplysningar om närstående. Se även "Historisk finansiell information – Not 33 Transaktioner med närstående".

Mellan bolag inom Thule Group sker transaktioner avseende leveranser av varor och tjänster samt tillhandahållande av finansiella och immateriella tjänster. För samtliga transaktioner tillämpas marknadsmässiga villkor och prissättning. Samtliga koncerninterna transaktioner elimineras.

Den 30 september 2014 ingick Thule Group ett aktieöverlåtelseavtal gällande försäljningen av Towing-verksamheten till Brink International AB, ett bolag samägt av Nordic Capital och andra nuvarande aktieägare i Thule Group. Verksamheten har dekonsoliderats. Överlåtelsen har skett till ett marknadsvärde på verksamheten uppgående till 77 MEUR.

Utöver ovanstående aktieöverlåtelseavtal har inga transaktioner mellan Thule Group och närstående som enskilt eller tillsammans är väsentliga för Bolaget har ägt rum efter den 30 september 2014. Inga sådana närståendetransaktioner ägde heller rum under räkenskapsåren 2011–2013.

För information om ersättning till styrelsens ledamöter och koncernledningen, se "Bolagsstyrning – Styrelsen" och "Bolagsstyrning – VD och ledande befattningshavare".

Placeringsavtal

Enligt villkoren i ett avtal om placering av aktier som avses att ingås omkring den 25 november 2014 mellan Bolaget, Huvudägaren och Managers ("**Placeringsavtalet**") åtar sig Huvudägaren att avyttra ca 26,1 % av aktierna i Bolaget till de köpare som anvisas av Managers, alternativt såvida Managers misslyckas har de åtagit sig att själva förvärva de aktier som omfattas av Erbjudandet. Huvudägaren avser lämna en Övertilldelningsoption som innebär en utfästelse att, på begäran av Joint Bookrunners senast 30 dagar efter Erbjudandets likviddag, avyttra ytterligare högst 15,0 % av aktierna, motsvarande ca 3,9 % av det totala antalet aktier i Bolaget. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning inom ramen för Erbjudandet.

Genom Placeringsavtalet ger Bolaget sedvanliga garantier till Managers, främst avseende att informationen i prospektet är korrekt, att prospektet och Erbjudandet uppfyller relevanta krav i lagar och regelverk samt att inga legala eller andra hinder föreligger för Bolaget att ingå avtalet eller för Erbjudandets genomförande. Placeringsavtalet föreskriver att Managers åtaganden att förmedla köpare till eller, för det fall Managers misslyckas med detta, själva köpa de aktier som omfattas av Erbjudandet, är villkorade bl.a. av att de garantier som Bolaget och Huvudägaren ger är korrekta.

I enlighet med Placeringsavtalet kommer Bolaget att åta sig, med undantag för sedvanliga villkor, ersätta Managers för vissa krav under vissa villkor. Huvudägaren, aktieägande styrelseledamöter och vissa aktieägande anställda inom Thule Group, däribland ledande befattningshavare, samt vissa tidigare anställda och styrelseledamöter, kommer att åta sig, med vissa undantag, att inte sälja sina respektive innehav under en viss period sedan handeln på Nasdaq Stockholm har påbörjats. Se "Aktiekapital och ägarförhållanden – Lock Up-Avtal m.m."

Stabilisering

Joint Bookrunners kan i samband med Erbjudandet komma att genomföra transaktioner som syftar till att hålla marknadspriset på aktierna på en högre nivå än vad som annars skulle vara fallet. Sådana stabiliseringsåtgärder kan komma att genomföras på Nasdaq Stockholm, OTC-marknaden eller på annat sätt och kan komma att ske från och med första dag för handel i aktierna på Nasdaq Stockholm och under en period av maximalt 30 kalenderdagar därefter. Joint Bookrunners är dock inte skyldiga att vidta stabiliseringsåtgärder och det finns inga garantier att stabilisering kommer att ske.

Stabiliseringsåtgärder, om påbörjade, kan när som helst avbrytas. Stabiliseringstransaktioner kommer inte att genomföras till högre pris än det försäljningspris som fastställs i Erbjudandet. Inom en vecka efter utgången av stabiliseringsperioden kommer Joint Bookrunners offentliggöra om stabiliseringsåtgärder vidtagits, de datum då stabiliseringsåtgärder i förekommande fall vidtagits, inklusive sista datum för sådana åtgärder, samt inom vilket prisintervall som stabiliseringstransaktionerna genomfördes, för vart och ett av de datum då stabiliseringsåtgärder vidtogs.

Eventuell förlust som uppstår genom stabiliseringen kommer att bäras av Huvudägaren. Eventuell vinst som uppstår genom stabiliseringen kommer att skänkas till välgörande ändamål.

Rådgivare

Goldman Sachs och Nordea tillhandahåller finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget och Huvudägaren i samband med Erbjudandet, för vilka de kommer att erhålla sedvanlig ersättning. Därutöver kan Huvudägaren välja att betala en diskretionär ersättning till Goldman Sachs och Nordea. Den totala ersättningen kommer att vara beroende av Erbjudandets framgång. Bolaget kommer inte att betala någon ersättning till Goldman Sachs och Nordea. Morgan Stanley är Joint Bookrunner i samband med Erbjudandet. Danske Bank och DNB Markets är Co-Lead Managers i samband med Erbjudandet.

Från tid till annan kommer dessa rådgivare (samt till dem närstående företag) att tillhandahålla tjänster, inom den ordinarie verksamheten och i samband med andra transaktioner, till Huvudägaren och till Huvudägaren närstående parter. Vidare är Nordea, Danske Bank och DNB Bank ASA, filial Sverige långivare till Bolaget enligt SFA-avtalet och enligt Kreditfaciliteterna, vilka är villkorade av att Erbjudandet genomförs. Efter Erbjudandet kommer Nordea och DNB Bank ASA, filial Sverige att vara långivare till Huvudägaren närstående bolag och panthavare vad gäller Huvudägarens samtliga rättigheter hänförliga till aktierna i Bolaget (beräknat till 68,2 % efter Erbjudandet vid antagande om att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas). Se "*Aktiekapital och ägarförhållanden – Ägarstruktur*".

I samband med avyttringen av Bolagets Towing-verksamhet (se "*Kommentarer till den finansiella utvecklingen – Förvärv och avyttringar*"), avser Nordea och DNB Bank ASA, filial Sverige, eller till dem närstående bolag, ingå en lånefacilitet för att säkerställa

finansiering för den verksamheten.

Mannheimer Swartling Advokatbyrå är Thule Groups juridiska rådgivare avseende svensk rätt i samband med Erbjudandet och noteringen på Nasdaq Stockholm. Davis Polk & Wardell London LLP är Thule Groups juridiska rådgivare avseende amerikansk rätt i samband med Erbjudandet och noteringen på Nasdaq Stockholm.

Sundling Wärm Partners är Huvudägarens och Thule Groups finansiella rådgivare i samband med Erbjudandet och noteringen på Nasdaq Stockholm.

Kostnader för erbjudandet

Huvudägaren kommer betala provision till Managers baserat på bruttointäkterna från försäljningen av aktier i Erbjudandet. Därutöver kan Huvudägaren välja att betala en diskretionär avgift till Managers, så kallad incentive fee, som också baseras på bruttointäkterna från försäljningen av aktier i Erbjudandet. Total provision och incentive fee kommer inte att överstiga 3,23 % av bruttointäkterna från försäljningen av aktier i Erbjudandet. Dock kommer provision till Managers uppgå till minst 4,96 MEUR.

Thule Groups kostnader hänförliga till noteringen av aktierna på Nasdaq Stockholm och Erbjudandet beräknas uppgå till omkring 24 MSEK, varav 7,8 MSEK har belastat resultatet för 2014. Sådana kostnader är framför allt hänförliga till kostnader för revisorer, advokater, tryckning av prospektet, kostnader relaterade till presentationer av bolagsledningen, m.m. Thule Group kommer inte att erhålla några intäkter från Erbjudandet.

Införlivande genom hänvisning m.m.

Följande handlingar är införlivade genom hänvisning och utgör del av detta prospekt samt ska läsas som en del därav:

- Thule Groups reviderade koncernresultaträkning för räkenskapsåret 2010 (som återfinns på s. 6–7 i Thule Groups årsredovisning för 2010); och
- revisionsberättelsen avseende 2010 (som återfinns på s. 71 i Thule Groups årsredovisning för 2010).

De delar i årsredovisningen för 2010 som det ej hänvisas till innehåller inte information som är relevant för investerare.

Tillgängliga handlingar

Kopior av Thule Groups (i) bolagsordning, samt (ii) årsredovisningar för räkenskapsåren 2010–2013, inklusive revisionsberättelser hålls tillgängliga för inspektion under kontorstid på Bolagets huvudkontor på Fosievägen 13 i Malmö.

› Vissa skattefrågor i Sverige

Nedan följer en sammanfattning av vissa skattekonsekvenser av Erbjudandet att förvärva aktier i Thule Group. Sammanfattningen är baserad på gällande lagstiftning och är endast avsedd som allmän information. Sammanfattningen omfattar inte (i) värdepapper som innehas av handelsbolag eller som innehas som lagertillgångar i näringsverksamhet, (ii) de särskilda reglerna för skattefri kapitalvinst (inklusive avdragsförbud vid kapitalförlust) och utdelning i bolagssektorn som kan bli tillämpliga då aktieägare innehar aktier som anses näringsbetingade, (iii) de särskilda regler som kan bli tillämpliga på innehav i bolag som är eller tidigare har varit så kallade fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av så kallade kvalificerade andelar i fåmansföretag, eller (iv) aktier eller andra delägarätter som förvaras på ett så kallat investeringssparkonto och som omfattas av särskilda regler för schablonbeskattning. Särskilda skatteregler gäller för vissa typer av skattskyldiga, exempelvis investmentföretag och försäkringsföretag. Beskattningen av varje enskild aktieägare beror på dennes speciella situation. Varje innehavare av aktier bör därför rådfråga en skatterådgivare för att få information om de särskilda konsekvenser som kan uppstå i det enskilda fallet, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler och skatteavtal.

Obegränsat skattskyldiga

Med "obegränsat skattskyldiga" avses här innehavare av aktier eller andra delägarätter som är (a) en fysisk person som bor eller stadigvarande vistas i Sverige eller som har en väsentlig anknytning till Sverige, eller (b) en juridisk person som är registrerad i Sverige.

Fysiska personer

Kapitalvinstbeskattning

När marknadsnoterade aktier eller andra delägarätter säljs eller på annat sätt avyttras kan en skattepliktig kapitalvinst eller en avdragsgill kapitalförlust uppstå. Kapitalvinster beskattas i inkomstslaget kapital med en skattesats om 30 %. Kapitalvinsten eller kapitalförlusten beräknas normalt som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för försäljningsutgifter, och omkostnadsbeloppet. Omkostnadsbeloppet för alla delägarätter av samma slag och sort beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden.

Vid försäljning av marknadsnoterade aktier, som till exempel aktier i Thule Group, får omkostnadsbeloppet alternativt bestämmas enligt schablonmetoden till 20 % av försäljningsersättningen efter avdrag för försäljningsutgifter.

Kapitalförluster på marknadsnoterade aktier och andra marknadsnoterade delägarätter är fullt ut avdragsgilla mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra marknadsnoterade delägarätter, förutom andelar i investeringsfonder som endast innehåller svenska fordringsrätter, så kallade räntefonder. Kapitalförluster på aktier eller andra delägarätter som inte kan kvittas på detta sätt får dras av med upp till 70 % mot övriga inkomster i inkomstslaget kapital. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges skattereduktion mot kommunal och statlig inkomstskatt samt fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktion medges med 30 % av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 SEK och med 21 % av resterande del. Ett sådant underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

Skatt på utdelning

För privatpersoner beskattas utdelning i inkomstslaget kapital med en skattesats om 30 %. För fysiska personer som är bosatta i Sverige innehålls normalt preliminärskatt avseende utdelning med 30 %. Den preliminära skatten innehålls normalt av Euroclear Sweden, eller när det gäller förvaltarregistrerade aktier, av den svenska förvaltaren.

Aktiebolag

För ett aktiebolag beskattas alla inkomster, inklusive skattepliktig kapitalvinst och utdelning, i inkomstslaget näringsverksamhet med 22 %. Kapitalvinster och kapitalförluster beräknas på samma sätt

som för fysiska personer. Avdragsgilla kapitalförluster på aktier eller andra delägarätter får endast dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på sådana värdepapper. En sådan kapitalförlust kan även, om vissa villkor är uppfyllda, kvittas mot kapitalvinster i bolag inom samma koncern, under förutsättning att koncernbidragsrätt föreligger mellan bolagen. En kapitalförlust som inte kan utnyttjas ett visst år får sparas och kvittas mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra delägarätter under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden.

Begränsat skattskyldiga

Med "begränsat skattskyldiga" avses här innehavare av aktier eller andra delägarätter som är (a) en fysisk person som inte är bosatt eller stadigvarande vistas i Sverige och som inte har någon koppling till Sverige annat än genom hans/hennes investering i aktierna, eller (b) en juridisk person som inte är registrerad i Sverige.

Kupongskatt

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt med en skattesats om 30 %. Skattesatsen är dock i allmänhet reducerad genom skatteavtal som Sverige ingått med andra länder för undvikande av dubbelbeskattning (till exempel ska enligt skatteavtalet mellan Sverige och USA skattesatsen på utdelning som betalas till aktieägare i USA som omfattas av skatteavtalet inte överstiga 15 %). Flertalet av Sveriges skatteavtal möjliggör nedsättning av den svenska skatten till avtalets skattesats direkt vid utdelningstillfället om erforderliga uppgifter om den utdelningsberättigade föreligger. I Sverige verkställs avdraget för kupongskatt normalt av Euroclear Sweden, eller beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

I de fall 30 % kupongskatt innehållits vid utbetalning till en person som har rätt att beskattas enligt en lägre skattesats eller för mycket kupongskatt annars innehållits, kan återbetalning begäras hos Skatteverket före utgången av det femte kalenderåret efter utdelningen.

Kapitalvinstbeskattning

Innehavare av aktier som är begränsat skattskyldiga i Sverige och vars innehav inte är hänförligt till ett fast driftställe i Sverige kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av sådana värdepapper. Enligt en särskild skatteregel kan emellertid fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige bli föremål för svensk beskattning vid försäljning av vissa värdepapper (såsom aktier) om de vid något tillfälle under avyttringsåret eller något av de tio föregående kalenderåren har varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av denna regel kan begränsas av skatteavtal mellan Sverige och andra länder. Innehavare kan bli föremål för beskattning i sin hemviststat.

> Överlåtelsebegränsningar

Erbjudandet att förvärva aktier i Thule Group ("**Erbjudandet**") till personer som bor eller är medborgare i andra länder än Sverige kan påverkas av lagstiftningen i sådana jurisdiktioner och vara föremål för restriktioner. Investerare bör anlita professionella rådgivare för att bedöma om det erfordras myndighets- eller andra tillstånd samt om andra formella krav måste iakttas för att de ska kunna förvärva aktier i Thule Group. Åtgärder i strid med restriktionerna i detta avsnitt kan utgöra brott mot tillämplig värdepapperslagstiftning.

Allmänt

Thule Group, Huvudägaren och Joint Global Coordinators har inte vidtagit och kommer inte att vidta några åtgärder för att tillåta ett erbjudande av aktier i Thule Group till allmänheten i några andra jurisdiktioner än Sverige. Erbjudandet riktar sig inte till personer med hemvist i USA, Kanada, Japan, Australien eller i någon annan jurisdiktion där deltagande skulle kräva ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Mottagande av detta prospekt ska inte anses utgöra något erbjudande i sådana jurisdiktioner.

Utöver vad som uttryckligen anges i detta prospekt ska en investerare som mottar en kopia av prospektet i andra jurisdiktioner än Sverige inte (i) betrakta prospektet som ett erbjudande om förvärv av aktier, eller (ii) handla med aktier i Thule Group som omfattas av Erbjudandet, såvida inte ett sådant erbjudande lagligen kan lämnas till investeraren respektive sådana aktier lagligen kan handlas utan att krav på registrering eller andra legala krav uppfylls i den berörda jurisdiktionen.

Prospektet, anmälningssedeln och andra handlingar avseende Erbjudandet får följaktligen inte skickas eller på annat sätt distribueras, och aktier i Thule Group inte heller överlåtas, till någon person eller till någon jurisdiktion där sådan åtgärd eller Erbjudandet skulle kräva ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt, eller i övrigt kan innebära en överträdelse av lokal värdepapperslagstiftning eller lokala föreskrifter. Om en investerare vidarebefordrar prospektet till någon sådan jurisdiktion (oavsett om det sker enligt avtal, lagkrav eller av annan anledning) ska investeraren göra mottagaren uppmärksam på innehållet i detta avsnitt. Om inte annat uttryckligen framgår av detta prospekt gäller följande:

- Aktier i Thule Group får inte erbjudas, säljas eller på annat sätt överföras, direkt eller indirekt, i eller till USA, Kanada, Australien, Hongkong, Japan eller annan jurisdiktion där det inte är tillåtet att erbjuda aktierna eller där sådan handling skulle förutsätta ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder utöver vad som följer av svensk lag ("**Obehöriga Jurisdiktioner**"); samt
- prospektet får inte skickas till någon person i någon Obehörig Jurisdiktion ("**Obehöriga Personer**").

Som ett villkor för att få förvärva aktier enligt Erbjudandet kommer varje person som ansöker om förvärv av aktier i Thule Group att anses ha lämnat eller, i vissa fall, bli ombudda att lämna, bl.a. följande utfästelser och garantier som Thule Group, Huvudägaren och Joint Global Coordinators kommer att förlita sig på (såvida inte dessa avstår från detta krav).

- att investeraren inte befinner sig i någon Obehörig Jurisdiktion;
- att investeraren inte är en Obehörig Person;
- att investeraren inte agerar på uppdrag av, eller till förmån för, en Obehörig Person;

- att investeraren – såvida denne inte är en så kallad QIB – befinner sig utanför USA och att eventuella personer som denne agerar på uppdrag av, eller till förmån för, (på icke-diskretionär grund) befinner sig utanför USA samt att investeraren och eventuella sådana andra personer vid ett förvärv kommer att befinna sig utanför USA;
- att investeraren är införstådd med att aktierna varken har eller kommer att registreras enligt Securities Act och att de inte får erbjudas, pantsättas, säljas, återförsäljas, levereras eller på annat sätt överföras inom USA, eller på uppdrag av eller till förmån för personer som befinner sig i USA, förutom enligt ett tillämpligt undantag från, eller genom en transaktion som inte är föremål för, registrering enligt Securities Act; och
- att investeraren lagligen får erbjudas, förvärva och ta emot aktierna i den jurisdiktion där vederbörande är bosatt eller för närvarande befinner sig.

Om en person agerar på uppdrag av en investerare (t.ex. som förvaltare, förmyndare eller god man) ska sådan person lämna Thule Group, Huvudägaren och Joint Global Coordinators ovan nämnda utfästelser och garantier vad avser förvärv av aktier för innehavarens räkning. Om sådan person inte lämnar eller inte kan lämna ovan nämnda utfästelser och garantier, är Thule Group, Huvudägaren och Joint Global Coordinators inte skyldiga att verkställa någon tilldelning av aktier till sådan person eller den person på vars uppdrag denne agerar.

Med beaktande av de särskilda restriktioner som redovisas nedan är investerare (inklusive deras förvaltare, förmyndare och gode män) som befinner sig utanför Sverige och vill förvärva aktier i Thule Group själva ansvariga för att tillämplig lagstiftning i relevanta jurisdiktioner följs fullt ut, inklusive inhämtande av eventuella erforderliga myndighets- eller andra tillstånd, iakttagande av eventuell annan formalia samt erläggande av eventuellt påfordrade skatter i sådana jurisdiktioner.

Informationen i detta avsnitt är endast avsedd som en allmän vägledning. Råder det tvivel om en investerare har rätt att förvärva aktier bör investeraren omgående anlita professionella rådgivare.

Med vissa undantag kommer anmälningar om förvärv av aktier från någon Obehörig Jurisdiktion att anses vara ogiltiga och aktier kommer inte att levereras till mottagare i Obehöriga Jurisdiktioner. Thule Group, Huvudägaren och Joint Global Coordinators förbehåller sig rätten att bortse från eller annullera anmälan om förvärv av aktier som sker på uppdrag av personer som (i) uppgett adress i en Obehörig Jurisdiktion, (ii) inte kan utfästa eller garantera att de inte befinner sig i någon Obehörig Jurisdiktion och/eller inte är en Obehörig Person, eller (iii) Thule Group, Huvudägaren eller Joint Global Coordinators uppfattar har undertecknat sin anmälan om förvärv av aktier i, eller skickat den från, en Obehörig Jurisdiktion. Vidare förbehåller sig Thule Group, Huvudägaren och Joint Global Coordinators rätten att annullera anmälan om förvärv av aktier som förefaller har verkställts eller på annat sätt genomförts på ett sätt

som kan inbegripa en överträdelse eller ett åsidosättande av lagar eller föreskrifter i någon jurisdiktion.

Oavsett vad som i övrigt anges i detta prospekt förbehåller sig Thule Group, Huvudägaren och Joint Global Coordinators rätten att tillåta en investerare att förvärva aktier om de bedömer att transaktionen ifråga är undantagen från, eller inte föremål för, de lagar eller föreskrifter som föranleder de aktuella restriktionerna. Tillämpliga undantag i vissa jurisdiktioner beskrivs nedan. I dessa fall åtar sig Thule Group, Huvudägaren och Joint Global Coordinators inget ansvar för eventuella åtgärder som investeraren vidtar eller för konsekvenser som denne kan förorsakas genom att Thule Group, Huvudägaren och Joint Global Coordinators tillåter investerarens förvärv av aktier.

Varken Thule Group, Huvudägaren eller Joint Global Coordinators lämnar någon utfästelse om att en investering i aktier i Thule Group är tillåten enligt tillämplig lagstiftning. Varje investerare bör anlita egna rådgivare och göra en oberoende bedömning av de legala, skattemässiga, affärsmässiga, finansiella och övriga förhållanden som följer av ett förvärv av aktier i Thule Group.

En investering i aktier är förenad med risker. Se avsnittet "Riskfaktorer" för en redogörelse för vissa risker som bör beaktas av potentiella investerare inför en investering i Thule Group.

USA

Aktierna i Thule Group har inte registrerats, och kommer inte att registreras, enligt Securities Act eller värdepapperslagstiftningen i någon delstat eller annan jurisdiktion i USA och får inte erbjudas, pantsättas, säljas, återförsäljas, tilldelas, levereras eller på annat sätt överföras, direkt eller indirekt, inom eller in i USA, förutom genom transaktioner undantagna från, eller som inte omfattas av, registreringskraven i Securities Act och som genomförs i enlighet med värdepapperslagstiftningen i relevant delstat eller annan jurisdiktion i USA. Aktierna i Thule Group erbjuds utanför USA med stöd av Regulation S under Securities Act. Det kommer inte att genomföras något erbjudande till allmänheten i USA. Eventuellt erbjudande av aktier i USA kommer endast att lämnas till investerare som är QIB:s med stöd av Rule 144A eller i enlighet med annat tillämpligt undantag från, eller transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i Securities Act. Eventuella investerare meddelas härmed att Huvudägaren kan stödja sig på undantaget från bestämmelserna i Section 5 i Securities Act som Rule 144A innebär.

Aktierna i Thule Group har varken godkänts eller rekommenderats av SEC, någon delstatlig tillsynsmyndighet för värdepapper eller annan myndighet i USA. Inte heller har någon sådan myndighet bedömt eller uttalat sig om riktigheten eller tillförlitligheten av detta prospekt. Att påstå motsatsen är en brottslig handling i USA.

Varje investerare i USA som tar emot detta prospekt, erbjuds aktier i Thule Group i USA, med stöd av Rule 144A eller i enlighet med annat tillämpligt undantag från, eller transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i Securities Act, anses ha utfäst och godkänt, att denne har mottagit ett exemplar av detta prospekt samt all annan information som denne bedömer vara nödvändig för att fatta ett välinformerat investeringsbeslut och:

- att investeraren är införstådd med att aktierna inte har registrerats och inte kommer att registreras enligt Securities Act eller värdepapperslagstiftningen i någon delstat eller annan jurisdiktion i USA och är föremål för omfattande överlåtelsebegränsningar;
- att investeraren är en QIB och att den person, om någon, å vilkens vägnar investeraren förvärvar aktierna, är medveten om

att en försäljning av aktierna till investeraren sker enligt Rule 144A eller i enlighet med annat tillämpligt undantag från, eller genom transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i Securities Act samt att aktierna förvärvas för sådan investerarens egen, eller annan QIB:s, räkning;

- att investeraren är medveten om att aktierna erbjuds i USA i en transaktion som inte utgör ett erbjudande till allmänheten i den mening som uttrycks i Securities Act;
- att om investeraren i framtiden bestämmer sig för att erbjuda, återförsälja, pantsätta eller på annat sätt överföra aktierna, kan sådana aktier endast erbjudas, återförsäljas, pantsättas eller annars överföras (i) till en person som aktieägaren eller eventuell bakomliggande aktieägare, eller en person som agerar för dennes räkning, har rimlig anledning att anta är en QIB vid en transaktion som uppfyller kraven i Rule 144A, (ii) i en så kallad *off shore*-transaktion i enlighet med Regulation S, eller (iii) i enlighet med något annat undantag från, eller i en transaktion som inte träffas av, registreringskraven i Securities Act, i samtliga fall i enlighet med tillämplig värdepapperslagstiftning i någon delstat eller annan jurisdiktion i USA;
- att aktierna är "restricted securities" i den mening som kommer till uttryck i Rule 144(a)(3) och att inga utfästelser görs beträffande tillämpligheten av undantaget i Rule 144 vid en återförsäljning av aktierna;
- att investeraren inte kommer att deponera aktierna eller låta deponera aktierna hos en "depository receipt facility" som är etablerad eller som drivs av en depåbank annan än en Rule 144A "restricted depository receipt facility", så länge aktierna är "restricted securities" enligt Rule 144(a)(3); och
- att Thule Group inte kommer att godkänna något erbjudande, försäljning, pantsättning eller annan överföring av aktier som har företagits annat än i enlighet med ovan angivna begränsningar.

Varje investerare som köper aktier i enlighet med Regulation S kommer att anses ha utfäst och godkänt att denne har mottagit ett exemplar av detta prospekt samt all annan information som denne bedömer vara nödvändig för att fatta ett välinformerat investeringsbeslut och;

- att sådan investerare är införstådd med att aktierna inte har registrerats och inte kommer att registreras enligt Securities Act eller hos någon tillsynsmyndighet för värdepapper i någon delstat eller annan jurisdiktion i USA och är föremål för omfattande överlåtelsebegränsningar samt, med vissa undantag, inte får erbjudas eller säljas inom eller in till USA;
- att sådan investerare och den person, om någon, å vilkens vägnar investeraren förvärvar aktierna, befann sig utanför USA vid den tid då köpordern för aktierna lades;
- att aktierna inte har erbjudits till sådan investerare genom någon "riktad säljinsats" (Eng. "*directed selling efforts*") såsom definierad i Regulation S; och
- att sådan investerare är medveten om begränsningarna i erbjudandet och försäljningen av aktierna i anledning av Regulation S, såsom beskrivits i detta dokument.

Erbjudanden eller försäljning av aktier i Thule Group i USA kommer endast utföras av närstående till Joint Bookrunners som är registrerade som värdepappersmäklare enligt Securities Exchange Act från 1934 i dess nuvarande lydelse ("U.S. Exchange Act"). Thule Group kommer inte att godkänna något erbjudande, försäljning, pantsättning eller annan överföring av aktier som har företagits annat än i enlighet med ovan angivna begränsningar.

Avtal om sekretess

Mottagare av detta dokument utanför Sverige underrättas härmed om att detta dokument tillhandahålls på konfidentiell grund och inte under några omständigheter får reproduceras, skickas vidare eller på annat sätt distribueras vidare, varken helt eller delvis. Vidare har mottagare enbart tillåtelse att använda detta dokument i syfte att överväga ett förvärv av aktier i Thule Group och får inte röja innehållet i detta dokument eller använda någon information härifrån för något annat ändamål. Detta dokument är personligt för varje mottagare och utgör inte ett erbjudande till någon person eller till allmänheten i någon annan jurisdiktion utanför Sverige att förvärva aktier. Mottagare av detta dokument kommer att anses ha godkänt ovanstående genom att ta emot detta dokument.

Verkställighet och delgivning

Thule Group är ett svenskt aktiebolag. Flertalet av Bolagets styrelseledamöter och ledande befattningshavare är bosatta utanför USA. En betydande del av Thule Groups respektive nämnda personers tillgångar finns utanför USA. Det är därför inte säkert att en investerare kan delge Thule Group eller nämnda personer en stämningsansökan eller genom amerikanska domstolars försorg kan få till stånd verkställighet mot dem av amerikanska domar. Amerikanska domar och beslut om verkställighet avseende civilrättsligt ansvar enligt federala eller delstatliga värdepapperslagar i USA är inte direkt verkställbara i Sverige. USA och Sverige har inte träffat någon överenskommelse om ömsesidigt erkännande och verkställighet av civilrättsliga domar utöver skiljedomar. Följaktligen kommer en slutlig dom avseende betalningsskyldighet som meddelats av en amerikansk domstol på grundval av civilrättsligt ansvar inte vara direkt verkställbar i Sverige. Om den vinnande parten väcker ny talan i en behörig svensk domstol kan den parten dock åberopa den slutliga amerikanska domen i den svenska domstolen. Även om en federal eller statlig amerikansk dom mot Bolaget eller Thule Group varken kommer att erkännas eller verkställas av en svensk domstol, kan den tjäna som bevis i en liknande process i svensk domstol.

Tillgänglig information

Bolaget har accepterat att det, så länge någon aktie i Erbjudandet är "restricted securities" i den mening som kommer till uttryck i Rule 144(a)(3) i Securities Act, under period som Bolaget varken är föremål för Section 13 eller 15(d) i U.S. Exchange Act eller undantaget från rapportering enligt Rule 12g3-2(b) i U.S. Exchange Act, kommer att förse innehavare eller ägare till sådana "restricted shares" i Erbjudandet, eller eventuella köpare anvisade av sådan registrerad innehavare, vid begäran från sådan innehavare, ägare eller eventuell framtida köpare, den information som Rule 144A(d)(4) i Securities Act kräver ska levereras.

EES

Inom det Europeiska ekonomiska samarbetsområdet ("EES") lämnas inget erbjudande till allmänheten av aktier i Thule Group i andra länder än Sverige. I andra medlemsländer i EES som har implementerat Prospektdirektivet kan ett erbjudande av aktier endast lämnas till "kvalificerade investerare" enligt definitionen i artikel 2.1 e) i Prospektdirektivet eller under andra förhållanden som inte föranleder krav på att Thule Group, Huvudägaren eller Joint Global Coordinators offentliggör ett prospekt i aktuellt medlemsland enligt artikel 3 i Prospektdirektivet. Varje mottagare av detta prospekt kommer att anses ha utfäst och garanterat att de varken har eller kommer att lämna något erbjudande till allmänheten i något medlemsland i EES.

Med uttrycket "erbjudande till allmänheten" avses definitionen i Artikel 2.1 d) i Prospektdirektivet. Med "Prospektdirektivet" avses Europaparlamentets och rådets direktiv 2003/71/EG samt varje relevant implementeringsåtgärd (inklusive åtgärd för implementering av Europaparlamentets och rådets direktiv 2010/73/EU om ändring av prospektdirektivet m.m.) i aktuellt medlemsland.

Andra jurisdiktioner

Aktierna i Thule Group har inte registrerats, och kommer inte att registreras, i Australien, Hongkong, Japan, Kanada eller någon annan jurisdiktion utanför Sverige och får därför inte erbjudas eller säljas, i eller till någon sådan jurisdiktion annat än i sådana undantagsfall som inte skulle kräva prospekt enligt tillämpliga lagar och regler i sådan jurisdiktion samt i övrigt i enlighet med där gällande värdepappersregler.

» Historisk finansiell information

Finansiell information för perioden januari–september 2014

Koncernresultaträkning i sammandrag	108
Rapport över totalresultat för koncernen i sammandrag	109
Rapport över finansiell ställning för koncernen i sammandrag	110
Rapport över förändringar i koncernens eget kapital i sammandrag	110
Kassaflödesanalys för koncernen	111
Noter till koncernredovisning	112
Revisors rapport över översiktlig granskning av finansiell delårsinformation	114

Finansiell information för räkenskapsåren 2013, 2012 och 2011

Koncernresultaträkning	115
Koncernens rapport över totalresultat	115
Rapport över finansiell ställning för koncernen	116
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital	116
Koncernens kassaflödesanalys	118
Noter till koncernredovisning	119
Revisors rapport avseende historisk finansiell information	147

Finansiell information för perioden januari–september 2014

Koncernresultaträkning i sammandrag

		jul-sep		jan-sep		Helår	
	Not	2014	2013	2014	2013	LTM	2013
Kvarvarande verksamheter							
Nettoomsättning	2	1 225	1 094	3 717	3 406	4 641	4 331
Kostnad sålda varor		-751	-708	-2 221	-2 097	-2 839	-2 715
Bruttoresultat		475	385	1 495	1 310	1 802	1 616
Övriga rörelseintäkter		0	0	5	7	20	10
Försäljningskostnader	1	-215	-186	-637	-596	-839	-797
Administrationskostnader		-68	-67	-214	-220	-294	-301
Övriga rörelsekostnader		-21	-10	-30	-17	-39	-14
Rörelseresultat	2	170	123	619	484	650	514
Finansnetto		-77	-22	-215	-39	-278	-102
Resultat före skatt		93	101	405	445	372	413
Skattekostnad	5	-13	-23	-105	-94	-125	-114
Nettoresultat		80	78	300	351	247	299
Avvecklad verksamhet							
Resultat från avvecklad verksamhet, netto efter skatt	3	-8	11	-368	41	-647	-237
Koncernens nettoresultat		72	90	-69	393	-400	62
Koncernens nettoresultat hänförligt till:							
Moderbolagets ägare		74	89	-69	390	-398	61
varav hänförligt till kvarvarande verksamhet		80	78	300	351	247	299
varav hänförligt till avvecklad verksamhet		-8	11	-368	39	-645	-238
Innehav utan bestämmande inflytande (hänförligt till avvecklad verksamhet)		-2	1	0	3	-2	1
Koncernens nettoresultat		72	90	-69	393	-400	62
Resultat per aktie, kronor (före och efter utspädning)		1,60	2,00	-1,50	8,80		1,40
Resultat per aktie från kvarvarande verksamheter, kronor (före och efter utspädning)		1,80	1,80	6,70	7,90		6,70
Antal aktier genomsnitt (miljoner)				44,7	44,7		44,7

Rapport över totalresultat för koncernen i sammandrag

	jul-sep		jan-sep		Helår	
	2014	2013	2014	2013	LTM	2013
Koncernens nettoresultat	72	90	-69	393	-400	62
Poster som har omförts eller kan omföras till koncernens nettoresultat						
Periodens omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	49	-26	135	-15	226	76
Kassaflödessäkringar	2	0	-2	2	-3	1
Säkring av nettoinvesteringar	32	-6	33	-46	15	-64
Omräkningsdifferenser vid omräkning samt nettoinvesteringar överfört till periodens resultat	-3	0	28	0	28	0
Skatt hänförligt till komponenter i övrigt totalresultat	-7	1	-7	10	-3	14
Skatt hänförligt till komponenter i övrigt totalresultat överfört till periodens resultat	14	0	17	0	17	0
Poster som inte kan omföras till koncernens nettoresultat						
Omvärderingar av förmånsbestämda pensionsplaner	-9	36	-9	36	-1	44
Skatt hänförligt till poster som inte kan omföras till koncernens nettoresultat	2	-8	2	-8	2	-8
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt	80	-2	196	-21	280	63
Koncernens totalresultat	153	87	127	372	-120	125
Koncernens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets ägare	153	87	127	369	-118	124
Innehav utan bestämmande inflytande (hänförligt till avvecklad verksamhet)	0	1	0	3	-2	1
Koncernens totalresultat	153	87	127	372	-120	125

Rapport över finansiell ställning för koncernen i sammandrag

	30 sep 2014	30 sep 2013	31 dec 2013
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	3 920	4 570	4 441
Materiella anläggningstillgångar	529	880	891
Långfristiga fordringar	4	6	5
Uppskjutna skattefordringar	485	479	478
Anläggningstillgångar	4 940	5 935	5 815
Varulager	703	955	921
Skattefordringar	9	13	15
Kundfordringar	782	828	803
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	33	50	42
Övriga fordringar	48	50	54
Fordran närstående	293	0	0
Likvida medel	719	383	385
Omsättningstillgångar	2 587	2 278	2 220
Summa tillgångar	7 527	8 213	8 035
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	1 924	2 049	1 802
Långfristiga räntebärande skulder	4 323	4 566	4 436
Avsättningar till pensioner	134	141	135
Uppskjutna skatteskulder	172	215	185
Summa långfristiga skulder	4 628	4 923	4 756
Kortfristiga räntebärande skulder	101	114	288
Leverantörsskulder	382	460	511
Skatteskulder	72	34	46
Övriga skulder	21	22	28
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	324	558	532
Avsättningar	74	54	72
Summa kortfristiga skulder	975	1 242	1 477
Summa skulder	5 603	6 165	6 233
Summa eget kapital och skulder	7 527	8 213	8 035

Rapport över förändringar i koncernens eget kapital i sammandrag

	30 sep 2014			30 sep 2013		
	Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare	Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital	Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare	Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital den 1 januari	1 797	5	1 802	1 673	5	1 678
Koncernens nettoresultat	-69	-5	-74	390	3	393
Koncernens övriga totalresultat	196		196	-21		-21
Koncernens totalresultat	127	-5	122	369	3	372
Utgående kapital	1 924	0	1 924	2 042	8	2 049

Kassaflödesanalys för koncernen

	jul-sep		jan-sep	
	2014	2013	2014	2013
Resultat före skatt	93	101	405	445
Resultat från avvecklad verksamhet före skatt	0	10	-352	48
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	50	5	553	1
Betald skatt	-9	-8	-46	-28
Kassaflöde från löpande verksamhet före förändringar av rörelsekapital	134	108	560	466
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Ökning(-)/ Minskning (+) av varulager	101	99	-12	-90
Ökning(-)/ Minskning (+) av rörelsefordringar	262	343	-164	57
Ökning(+)/ Minskning (-) av rörelseskulder	-110	-109	48	-149
Kassaflöde från den löpande verksamheten	387	441	432	284
Investeringsverksamheten				
Förvärv av rörelse, netto likviditetspåverkan	0	-60	0	-60
Försäljning av dotterföretag	0	0	191	0
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-14	0	-14	0
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-38	-23	-128	-67
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-52	-83	49	-127
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	0	0	0	0
Amortering av lån	0	-150	-152	-205
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	-150	-152	-205
Periodens kassaflöde	335	208	329	-48
Likvida medel vid periodens början	381	174	385	433
Valutakursdifferens i likvida medel	3	1	5	-2
Likvida medel vid periodens slut	719	383	719	383

Övriga upplysningar

Strategisk omstrukturering

Thule Group har under de senaste åren stärkt positionen som ett ledande företag inom sport- och fritidsbranschen. Den strategiska fokuseringen av bolaget mot varumärkesdrivna konsumentprodukter fortsatte under kvartalet genom att avtal ingicks den 30 september om avyttring av dragkroksdivisionen (Towing) till befintliga aktieägare i Thule Group AB. Släpvagnsdivisionen (Trailer) avyttrades under första halvåret 2014.

Dessa förändringar kommer möjliggöra för Thule Group att fokusera tid och resurser på att implementera bolagets långsiktiga tillväxtstrategi för segmenten Outdoor&Bags (huvudsakligen produkter för transport av sport- och fritidsprodukter som cyklar, skidor och vattensport, olika former av väskor samt olika lösningar för att kunna leva aktiva liv med sina barn) samt Specialty (huvudsakligen snökedjor och transportlösningar för pickup-bilar).

Säsongsvariationer

Thule Groups försäljning och rörelseresultat påverkas delvis av säsongsmissiga variationer. Försäljningen under det första kvartalet påverkas framförallt inom Specialty-segmentet (snökedjor), beroende på hur vintern varit. Andra och tredje kvartalet påverkas av hur tidigt våren och sommaren kommer, där försäljningen

i enskilda kvartal kan påverkas beroende på under vilket kvartal våren respektive sommaren inträffar. Under det fjärde kvartalet är säsongsvariationerna främst hänförliga till försäljningen av vinterrelaterade produkter samt produkter inom väskkategorin inom Segmentet Outdoor&Bags inför storhelgerna.

Anställda

Medelantalet anställda avseende den kvarvarande verksamheten uppgick till 2 148 (2 208) under tredje kvartalet 2014.

Transaktioner med närstående

Thule har genom avtal den 30 september avyttrat aktierna i Brink Group B.V., moderbolaget i dragkroksdivisionen, till Thule Group ABs befintliga aktieägare och verksamheten har dekonsoliderats. Överlåtelsen har skett till ett marknadsvärde på verksamheten uppgående till 77 MEUR.

Händelser efter balansdagens utgång

Utöver en sammanläggning av aktier (1:10) som registrerades hos Bolagsverket den 7 november 2014 och att Thule Group har ingått avtal avseende ny finansiering den 3 november 2014, har inga väsentliga händelser som påverkar verksamheten inträffat.

Noter till koncernredovisning

NOT 1 REDOVISNINGSPRINCIPER

Denna delårsrapport i sammandrag för koncernen har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering samt tillämpliga bestämmelser i årsredovisningslagen. Delårsrapporten för moderbolaget har upprättats i enlighet med årsredovisningslagens 9 kapitel Delårsrapport. För koncernen och moderbolaget har samma redovisningsprinciper och beräkningsgrunder tillämpats som i den senaste årsredovisningen, med undantag av ändrad funktionsindelning av rörelsens kostnader, vilka beskrivs nedan. Övriga nya och ändrade IFRS med ikraftträdande 2014 har inte haft någon väsentlig effekt på koncernens resultat och ställning.

Denna finansiella information har godkänts för utfärdande av styrelsen den 12 november 2014.

I samband med koncernens ändrade verksamhetsinriktning under 2014 har översyn och anpassning skett av funktionsindelning av rörelsens kostnader. Förändringen består främst i att funktionen "Forskning och utveckling" har tagits bort och fördelats på främst funktionen Försäljning. Förändringen har genomförts retroaktivt med omräkning av jämförelseperioderna. Rörelseresultatet har inte påverkats av den ändrade funktionsindelningen. Däremot har koncernens resultaträkning även påverkats av att avvecklade verksamheter, i enlighet med IFRS 5, har brutits ut och redovisas på en rad längst ned i resultaträkningen. Jämförelseperioderna har omräknats och på motsvarande sätt delats upp på kvarvarande och avvecklad verksamhet. Belopp före justering avser således den kvarvarande verksamhetens funktioner.

	1 jan – 30 sep 2013			1 jul – 30 sep 2013			1 jan – 31 dec 2013		
	Före justering	Justering	Efter justering	Före justering	Justering	Efter justering	Före justering	Justering	Efter justering
Försäljningskostnader	-473	-123	-596	-149	-37	-186	-616	-181	-797
Forsknings- och utvecklingskostnader	-123	123	0	-37	37	0	-181	181	0

NOT 2 RÖRELSESEGMENT

Thule Group har under 2014 genomfört en omorganisation som påverkar styrning och uppföljning och även koncernens indelning i operativa rörelsesegment (affärssegment). Före omorganisationen fanns två rörelsesegment, Outdoor&Bags samt Towing. Segment Towing har avvecklats genom försäljning av släpvagns (Trailers) verksamheten i maj 2014 samt genom försäljningen av dragkroksverksamheten (Towing) i september. Ur Outdoor&Bags bryts verksamheterna inom produktgrupperna snökedjor (Snow Chains) respektive verktygslådor för pickup-bilar i USA (Work Gear) ut och bildar ett nytt rörelsesegment kallat Specialty.

Det tidigare rörelsesegmentet Towing redovisas som avvecklad verksamhet, se Not 3 Avvecklad verksamhet. Jämförelsesiffrorna för föregående år har omgrupperats enligt den nya indelningen i rörelsesegment och Towing-verksamheterna har exkluderats retroaktivt.

Nettoomsättning och rörelseresultat per segment

	Outdoor&Bags		Specialty		Koncerngemensamt		Elimineringar		Koncernen	
	jul-sep		jul-sep		jul-sep		jul-sep		jul-sep	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Nettoomsättning från externa kunder	1 089	967	136	127	0	0			1 225	1 094
Nettoomsättning internt	3	4	0	3	0	-1	-3	-6	0	0
EBITDA	219	201	14	9	-24	-24			209	186
Operationella avskrivningar	-11	-10	-3	-3	-1	-1			-15	-14
Operationellt EBIT	208	191	11	6	-25	-25			194	172
Övriga avskrivningar	-3	-3	0	0	-1	-2			-4	-4
Rörelseresultat per rörelsesegment	205	189	11	6	-26	-27			190	167
Jämförelsestörande poster	-19	-44	0	0	0	0			-19	-44
Rörelseresultat	186	144	11	6	-26	-27			170	123
Finansnetto									-77	-22
Skatt									-13	-23
Resultat från avvecklad verksamhet efter skatt									-8	11
Koncernens nettoresultat									72	90

	Outdoor&Bags		Specialty		Koncerngemensamt		Elimineringar		Koncernen	
	jan-sep		jan-sep		jan-sep		jan-sep		jan-sep	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Nettoomsättning från externa kunder	3 395	3 098	321	308	1	1			3 717	3 406
Nettoomsättning internt	12	13	-1	3	0	0	-12	-17	0	0
EBITDA	759	648	4	6	-69	-69			694	585
Operationella avskrivningar	-32	-29	-9	-10	-2	-3			-44	-42
Operationellt EBIT	726	619	-6	-4	-71	-72			650	543
Övriga avskrivningar	-8	-9	0	0	-4	-5			-13	-13
Rörelseresultat per rörelsesegment	718	610	-6	-4	-75	-77			637	530
Jämförelsestörande poster	-18	-46	0	0	0	0			-18	-46
Rörelseresultat	701	564	-6	-4	-75	-77			619	484
Finansnetto									-215	-39
Skatt									-105	-94
Resultat från avvecklad verksamhet efter skatt									-368	41
Koncernens nettoresultat									-69	393

NOT 3 AVVECKLAD VERKSAMHET

	jan-sep	
	2014	2013
Intäkter	907	1 088
Kostnader	-901	-1 040
Nedskrivning goodwill	-350	0
Resultat före skatt	-343	48
Skatteskostnad	-16	-7
Realisationsresultat vid avyttring av den avvecklade verksamheten	-9	0
Totalt resultat för perioden	-368	41
Resultat per aktie avvecklad verksamhet, kronor (före och efter utspädning)	-8,20	0,90

	jan-sep	
	2014	2013
Kassaflöden från avvecklade verksamheter		
Operationellt kassaflöde före investeringar	76	105
Operationellt kassaflöde efter investeringar	33	85

NOT 4 VERKLIGT VÄRDE FÖR FINANSIELLA INSTRUMENT

	Verkligt värde		
	30 sep 2014	30 sep 2013	31 dec 2013
Tillgångar – Finansiella derivat			
Valutaswappar	1	0	5
Summa derivattillgångar	1	1	5
Skulder – Finansiella derivat			
Valutaterminer	-3	0	-1
Valutaswappar	-2	-2	-6
Valutaoptioner	0	-1	-2
Ränteswappar	-86	-97	-89
Råvaruderivat	0	0	0
Summa derivatskulder	-91	-100	-98

Redovisat värde bedöms vara en approximation av verkligt värde för samtliga finansiella tillgångar och skulder. Koncernens långfristiga skulder löper med rörliga ränta, vilket innebär att förändringar i basräntan inte väsentligt påverkar det verkliga värdet av skulderna. Enligt bolagets bedömning har det inte heller förekommit någon förändring i kreditmarginaler som på ett väsentligt sätt skulle påverka skuldernas verkliga värde. De finansiella instrument som värderas till verkligt värde i balansräkningen utgörs av derivatinstrument som innehas i syfte att säkra koncernens exponering för ränte-, valuta- och råvarupriser. Samtliga derivat tillhör nivå 2 i den hierarki för värdering till verkligt värde som beskrivs i IFRS 13. För en beskrivning av de tekniker som använts vid värdering av finansiella instrument till verkligt värde, se not 3 i årsredovisningen för 2013.

NOT 5 SKATTER

Bolaget har en pågående skattetvist i Tyskland och för denna har det under året inte kommit några ytterligare beslut. Koncernen har under året reserverat ytterligare 19,2 MSEK (totalt reserverat 46 MSEK) för skatter/räntor i nämnda tvist. Den effektiva skattesatsen för perioden var 26 procent jämfört med 27,6 procent för helåret 2013. Skattesatserna har påverkats av de gjorda avsättningarna för den pågående skattetvisten i Tyskland. Inga övriga större händelser som påverkar koncernens effektiva skattesats har förekommit under perioden januari-september 2014.

Thule Groups uppskjutna skatt har värderats i enlighet med beslutade skattesatser.

NOT 6 RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Thule Group är ett internationellt verksamt företag och verksamheten kan påverkas av ett antal riskfaktorer i form av både operativa och finansiella risker. De operativa riskerna hanteras av de operativa enheterna och de finansiella riskerna av den centrala finansavdelningen. De operativa riskerna omfattar den övergripande konjunkturutvecklingen såväl som konsumenters och professionella användares konsumtion i framför allt Nordamerika och Europa där koncernen har huvuddelen av försäljningen. En nedgång i den ekonomiska utvecklingen på dessa marknader kan ha en negativ påverkan på koncernens försäljning och resultat. Förändringar av produktteknologi samt förändringar av försäljningskanaler kan också vara negativa för koncernens försäljning och resultat.

Efterfrågan på koncernens produkter är också till viss del beroende av vädret, specifikt inom Specialty segmentet. En snöfattig vinter kan minska efterfrågan på produkter som snökedjor.

Thules verksamhet är också utsatt för säsongsvariationer. Efterfrågan på konsumentprodukter för ett aktivt uteliv (som till exempel cykelhållare eller vattensport-relaterade produkter) är störst under årets varmare månader, medan efterfrågan på väskor för elektroniska produkter är störst i samband med terminsstarter i skolan, vid årets slut samt i samband med lanseringar av ny elektroniska produkter. Thule Group har anpassat sina produktionsprocesser och leveranskedja för att möta dessa variationer.

För övriga risker hänvisas till bolagets årsredovisning 2013.

Revisors rapport över översiktlig granskning av finansiell delårsinformation

Till styrelsen i Thule Group AB (publ), org. nr 556770-6311

Inledning

Vi har utfört en översiktlig granskning av den bifogade koncernens rapport över finansiell ställning i sammandrag för Thule Group AB (publ) och dotterföretag ("koncernen") per den 30 september 2014 och till denna hörande rapporter i sammandrag över koncernens resultat, totalresultat, förändringar i eget kapital och kassaflödesanalyser för den niomånadersperiod som slutade per detta datum samt noter till den finansiella delårsinformationen (koncernens finansiella delårsinformation i sammandrag). Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och rättvisande presentera koncernens finansiella delårsinformation i sammandrag i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om koncernens finansiella delårsinformation i sammandrag grundad på vår översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt ISA och god revisionssed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Slutsats

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att den bifogade koncernens finansiella delårsinformation i sammandrag per 30 september 2014 inte, i allt väsentligt, är upprättad i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering.

Stockholm den 12 november 2014

KPMG AB

Helene Willberg
Auktoriserad revisor

Finansiell information för räkenskapsåren 2013, 2012 och 2011

Koncernresultaträkning

MSEK	2013	2012	2011
Kvarvarande verksamheter			
Nettoomsättning	4 331	4 362	4 122
Kostnad för sålda varor	-2 715	-2 704	-2 562
Bruttoresultat	1 616	1 658	1 560
Övriga rörelseintäkter	10	10	2
Försäljningskostnader	-797	-790	-706
Administrationskostnader	-301	-323	-318
Övriga rörelsekostnader	-14	-29	-21
Rörelseresultat	514	526	518
Finansiella intäkter	94	72	15
Finansiella kostnader	-196	-247	-411
Räntenetto kostnader/intäkter	-102	-175	-396
Resultat före skatt	413	351	122
Skatter	-114	-102	27
Resultat från kvarvarande verksamheter	299	249	149
Avvecklade verksamheter			
Nettoresultat från avvecklade verksamheter	-237	22	71
Årets resultat	62	271	220
Koncernens nettoresultat hänförligt till:			
Aktieägare i Moderbolaget	61	268	220
Innehav utan bestämmande inflytande	1	3	0
Årets resultat	62	271	220

Koncernens rapport över totalresultat

MSEK	2013	2012	2011
Årets resultat	62	271	220
Övrigt totalresultat			
Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat:			
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	76	-80	33
Kassaflödessäkringar	1	-1	0
Säkring av nettoinvesteringar	-64	-14	-57
Skatt på komponenter i övrigt totalresultat	14	4	15
Poster som inte kan omföras till årets resultat:			
Omvärderingar på förmånsbestämda pensionsplaner	44	0	0
Skatter hänförliga till poster som inte kan omföras till årets resultat	-8	0	0
Övrigt totalresultat	63	-91	-9
Årets totalresultat	125	181	211
Årets totalresultat hänförligt till:			
Aktieägare i Moderbolaget	124	178	211
Innehav utan bestämmande inflytande	1	3	0
Årets totalresultat	125	181	211

Rapport över finansiell ställning för koncernen

MSEK	2013	2012	2011
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	4 441	4 557	4 723
Materiella anläggningstillgångar	891	883	867
Långfristiga fordringar	5	6	7
Uppskjutna skattefordringar	478	521	564
Summa anläggningstillgångar	5 815	5 967	6 161
Varulager	921	906	870
Skattefordringar	15	16	21
Kundfordringar	803	905	985
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	42	55	48
Övriga fordringar	54	44	55
Likvida medel	385	433	340
Summa omsättningstillgångar	2 220	2 359	2 319
Summa tillgångar	8 035	8 326	8 480
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	0	0	0
Övrigt tillskjutet kapital	1 034	1 034	1 033
Reserver	-583	-611	-520
Balanserade vinstmedel inklusive nettoresultat	1 346	1 250	1 025
Summa aktieägarnas eget kapital	1 797	1 673	1 538
Innehav utan bestämmande inflytande	5	5	2
Summa eget kapital	1 802	1 678	1 540
Skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	4 436	4 759	5 198
Pensionsavsättningar	135	173	110
Uppskjutna skatteskulder	185	181	176
Summa långfristiga skulder	4 756	5 113	5 484
Kortfristiga räntebärande skulder	288	219	138
Leverantörsskulder	511	632	544
Skatteskulder	46	38	36
Övriga skulder	28	20	37
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	532	560	623
Avsättningar	72	66	78
Summa kortfristiga skulder	1 477	1 535	1 456
Summa skulder	6 233	6 648	6 940
Summa eget kapital och skulder	8 035	8 326	8 480

Koncernens rapport över förändringar i eget kapital

MSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare					Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Totalt		
Ingående eget kapital – 2011-01-01	0	1 029	–511	805	1 323	2	1 325
Årets totalresultat							
Årets resultat				220	220	–	220
Årets övrigt totalresultat			–9		–9		–9
Årets totalresultat	0	–	–9	220	211	–	211
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	0	4			4		4
Summa tillskott från och värdeöverföringar till ägare	0	4	–	–	4	–	4
Utgående eget kapital 2011-12-31	0	1 033	–520	1 025	1 538	2	1 540

MSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare					Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Säkrings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat		
Ingående eget kapital – 2012-01-01	0	1 033	–520	0	1 025	2	1 540
Justering för retroaktiv tillämpning/ändring					–44		–44
Justerat eget kapital 2012-01-01	0	1 033	–520	0	981	2	1 496
Årets totalresultat							
Årets resultat					268	3	271
Årets övrigt totalresultat			–90	–1			–91
Årets totalresultat	0	0	–90	–1	268	3	181
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	0	1					1
Summa tillskott från och värdeöverföringar till ägare	0	1	–		–	–	1
Utgående eget kapital 2012-12-31	0	1 034	–610	–1	1 250	5	1 678

MSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare					Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Säkrings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat		
Ingående eget kapital – 2013-01-01	0	1 034	–610	–1	1 250	5	1 678
Årets totalresultat							
Årets resultat					61	1	62
Årets övrigt totalresultat			27	1	35		63
Årets totalresultat	–	–	27	1	96	1	125
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission		–					–
Summa tillskott från och värdeöverföringar till ägare	–	–	–		–	–	–
Utgående eget kapital 2013-12-31	0	1 034	–583	0	1 346	5	1 802

Aktiekapitalet uppgick per den 1 januari 2011 till cirka 229 116,26 SEK, per den 31 december 2011 till cirka 279 531,63 SEK, per den 1 januari 2012 till cirka 279 531,63 SEK, per den 31 december 2012 till cirka 279 570,26 SEK, per den 1 januari 2013 till cirka 279 570,26 SEK och per den 31 december 2013 till cirka 279 582,76 SEK.

Koncernens kassaflödesanalys

MSEK	2013	2012	2011
<i>Den löpande verksamheten</i>			
Rörelseresultat före skatt	413	351	122
Resultat för avvecklade verksamheter före skatt	-224	33	92
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	379	154	324
Betald inkomstskatt	-49	-56	-55
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	520	483	483
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-53	-77	-32
Ökning (-)/Minskning (+) av fordringar	108	32	-87
Ökning (+)/Minskning (-) av skulder	-185	-14	-54
Kassaflöde från den löpande verksamheten	390	424	310
Investeringsverksamheten			
Företagsförvärv	-60	0	-128
Förvärv av immateriella tillgångar	-5	-9	-17
Förvärv av materiella tillgångar	-96	-136	-107
Avyttring av materiella tillgångar	1	11	2
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-160	-134	-250
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	0	0	4
Nya lån	0	0	125
Amortering av lån	-274	-183	-165
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-274	-183	-36
Nettokassaflöde	-44	107	24
Likvida medel vid årets början	433	340	317
Effekt av valutakurser på likvida medel	-4	-14	-1
Likvida medel vid årets slut	385	433	340

Noter till koncernredovisning

NOT 1 VÄSENTLIGA REDOVISNINGSPRINCIPER

Överensstämmelse med normgivning och lag

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) sådana de antagits av EU. Vidare har Rådet för finansiell rapportering rekommenderat RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats.

Den finansiella informationen har godkänts för utfärdande av styrelsen den 12 november 2014. Den finansiella informationen för åren 2011, 2012 och 2013 har omarbetats jämfört med officiella årsredovisningar i enlighet med IFRS 5 Verksamheter under avveckling.

Försättningsprinciper vid upprättande av koncernens finansiella rapporter

Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor som även utgör rapporteringsvalutan för Moderbolaget och för Koncernen. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i svenska kronor. Samtliga belopp är, om inte annat anges, avrundade till närmaste miljontal.

Tillgångar och skulder är redovisade till historiska anskaffningsvärden, förutom vissa finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde. Finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde består av derivatinstrument.

Anläggningstillgångar och avyttringsgrupper som innehåller försäljning redovisas, med vissa undantag, från och med klassificeringen som sådana tillgångar, till det lägsta av det vid omklassificeringstidpunkten redovisade värdet och det verkliga värdet efter avdrag för försäljningskostnader.

Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med IFRS kräver att företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar.

Uppskattningarna och antagandena ses över regelbundet. Ändringar av uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkat denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder.

Bedömningar gjorda av företagsledningen vid tillämpningen av IFRS som har en betydande inverkan på de finansiella rapporterna och gjorda uppskattningar som kan medföra väsentliga justeringar i det påföljande årets finansiella rapporter beskrivs närmare i not 34.

De nedan angivna redovisningsprinciperna har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i Koncernens finansiella rapporter, om inte annat framgår nedan.

Ändrade redovisningsprinciper föranledda av ändringar av IFRS

Nedan beskrivs vilka ändrade redovisningsprinciper som koncernen tillämpar från och med 1 januari 2014 och vilka således har tillämpats i detta prospekt.

IFRS 10 – Koncernredovisning. Ny standard för koncernredovisning som ersätter IAS 27. Standarden innehåller inga förändringar jämfört med gällande standard med avseende på regler för konsolidering vid förvärv och avyttringar och bedöms inte påverka koncernen väsentligt. De regler som avser investment entities i IFRS 10 är inte relevanta för koncernen.

IFRS 11 – Samarbetsarrangemang. Ny standard för redovisning av joint ventures och gemensamma verksamheter. Ändringen bedöms inte påverka koncernen väsentligt.

IFRS 12 – Upplysningar om andelar i andra företag. Ny standard för upplysningar för investeringar i dotterbolag. Ändringen bedöms inte påverka koncernen väsentligt förutom vissa tillkommande krav på information.

Ändrad IAS 27 – Separata finansiella rapporter. Den ändrade standarden inkluderar endast regler för juridiska enheter och bedöms inte påverka koncernen.

Ändrad IAS 28 – Innehav i intresseföretag och joint venture. Den ändrade standarden överensstämmer i huvudsak med tidigare IAS 28 och bedöms inte påverka koncernen väsentligt.

Ändringar i IAS 32 – Finansiella instrument: Upplysningar. Ändringen avser förtydliganden avseende reglerna för när nya upplysningskrav för kvittning av finansiella tillgångar och skulder är tillätna. Ändringen bedöms inte påverka koncernen väsentligt.

Ändrad IAS 36 – Nedskrivningar. Upplysningar om återvinningsvärde för icke-finansiella tillgångar. Ändringen bedöms inte påverka koncernen väsentligt.

IFRIC 21 – Levies. Tolkningssuttalandet innehåller regler över hur olika former av avgifter som myndigheter påför företag och vid vilken tidpunkt en förpliktande händelse uppstår som föranleder skuldredovisning. Ändringen bedöms inte påverka koncernen väsentligt.

Standarder, ändringar och tolkningar som ännu inte börjat tillämpas

Ett antal nya standarder, ändringar i standarder samt tolkningsuttalanden träder i kraft först under kommande räkenskapsår eller senare och har inte förtidstillämpats vid upprättande av dessa finansiella rapporter. Nyheter eller ändringar med framtida tillämpning planeras inte att förtidstillämpas.

IFRS 9 – Finansiella instrument, vilken avses ersätta IAS 39 Finansiella instrument: Redovisning och värdering, tidigast från och med 2017. Ändringarna bedöms få påverkan på klassificering och värdering av finansiella tillgångar och skulder i koncernen.

Övriga nya standarder, ändringar i standarder samt tolkningsuttalanden bedöms i nuläget inte få väsentlig effekt på koncernens finansiella rapporter.

Klassificering m.m.

Anläggningstillgångar och långfristiga skulder består i allt väsentligt av belopp som förväntas återvinnas eller betalas efter mer än tolv månader räknat från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder består i allt väsentligt av belopp som förväntas återvinnas eller betalas inom tolv månader räknat från balansdagen.

Rörelsesegmentsrapportering

Ett rörelsesegment är en del av koncernen som bedriver verksamhet från vilken den kan generera intäkter och ådrar sig kostnader och för vilka det finns fristående finansiell information tillgänglig. Ett rörelsesegments resultat följs vidare upp av företagets högste verkställande beslutsfattare för att utvärdera resultatet samt för att kunna allokera resurser till rörelsesegmentet. Se not 5 för ytterligare beskrivning av indelningen och presentationen av rörelsesegment.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen omfattar Moderbolaget och bolag i vilka Moderbolaget direkt eller indirekt innehar ett bestämmande inflytande. Bestämmande inflytande innebär direkt eller indirekt en rätt att utforma ett företags finansiella och operativa strategier i syfte att erhålla ekonomiska fördelar. Vid bedömningen om ett bestämmande inflytande föreligger, beaktas potentiella röstberättigande aktier som utan dröjsmål kan utnyttjas eller konverteras.

Dotterbolag har redovisats enligt förvärvsmetoden. Metoden innebär att förvärv av ett dotterbolag betraktas som en transaktion varigenom koncernen indirekt förvärvar dotterbolagets tillgångar och övertar dess skulder. I förvärvsanalysen fastställs det verkliga värdet på förvärvsdagen av förvärvade identifierbara tillgångar och övertagna skulder samt eventuella innehav utan bestämmande inflytande. Transaktionsutgifter, med undantag av transaktionsutgifter som är hänförliga till emission av eget kapitalinstrument eller skuldinstrument, som uppkommer redovisas direkt i årets resultat. Vid rörelseförvärv där överförd ersättning, eventuellt innehav utan bestämmande inflytande och verkligt värde på tidigare ägd andel (vid stegvisa förvärv) överstiger det verkliga värdet av förvärvade tillgångar och övertagna skulder som redovisas separat, redovisas skillnaden som goodwill. När skillnaden är negativ, s k förvärv till lågt pris redovisas denna direkt i årets resultat. Överförd ersättning i samband med förvärvet inkluderar inte betalningar som avser reglering av tidigare affärsförbindelser. Denna typ av regleringar redovisas i resultatet.

Villkorade köpeskillningar redovisas till verkligt värde vid förvärvstidpunkten. I de fall den villkorade köpeskillningen är klassificerad som eget kapitalinstrument, görs ingen omvärdering och reglering görs inom eget kapital. För övriga villkorade köpeskillningar omvärderas dessa vid varje rapporttidpunkt och förändringen redovisas i årets resultat. I de fall förvärvet inte avser 100 % av dotterbolaget uppkommer innehav utan bestämmande inflytande. Det finns två alternativ att redovisa innehav utan bestämmande inflytande. Dessa två alternativ är att redovisa innehav utan bestämmande inflytandes andel av proportionella nettotillgångar alternativt att innehav utan bestämmande inflytande redovisas till verkligt värde, vilket innebär att innehav utan bestämmande inflytande har andel i goodwill. Valet mellan de olika alternativen att redovisa innehav utan bestämmande inflytande kan göras förvärv för förvärv. Vid förvärv som sker stegvis fastställs goodwillen den dag då bestämmande inflytande uppkommer. Tidigare innehav värderas till verkligt värde och värdeförändringen redovisas i årets resultat.

För avyttringar som leder till att bestämmande inflytande förloras, men där det finns ett kvarstående innehav, värderas detta innehav till verkligt värde och värdeförändringen redovisas i årets resultat.

Förvärv gjorda före den 1 januari 2009 (tidpunkt för övergång till IFRS): Vid förvärv som ägt rum före den 1 januari 2009 har goodwill, efter nedskrivningsprövning, redovisats till ett anskaffningsvärde som motsvarar redovisat värde enligt tidigare tillämpade redovisningsprinciper. Klassificeringen och den redovisningsmässiga hanteringen av rörelseförvärv som inträffade före den 1 januari 2009 har inte omprövats enligt IFRS 3 vid upprättandet av Koncernens öppningsbalans enligt IFRS per den 1 januari 2009.

Dotterbolags finansiella rapporter inkluderas i koncernredovisningen från och med förvärvstidpunkten till det datum då det bestämmande inflytandet upphör.

Note 1 forts.

I de fall dotterbolagets redovisningsprinciper inte överensstämmer med Koncernens redovisningsprinciper har justeringar gjorts till Koncernens redovisningsprinciper. Förluster hänförliga till innehav utan bestämmande inflytande fördelas även i de fall innehav utan bestämmande inflytande kommer att vara negativt.

Förvärv från innehav utan bestämmande inflytande redovisas som en transaktion inom eget kapital, d v s mellan Moderbolagets ägare (inom balanserade vinstmedel) och innehav utan bestämmande inflytande. Därför uppkommer inte goodwill i dessa transaktioner. Förändringen av innehav utan bestämmande inflytande baseras på dess proportionella andel av nettotillgångar.

Försäljning till innehav utan bestämmande inflytande, där bestämmande inflytande kvarstår, redovisas som en transaktion inom eget kapital, d v s mellan Moderbolagets ägare och innehav utan bestämmande inflytande. Skillnaden mellan erhållen likvid och innehav utan bestämmande inflytandes proportionella andel av förvärvade nettotillgångar redovisas under balanserade vinstmedel.

Eliminering av transaktioner mellan koncernföretag

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter eller kostnader och realiserade vinster eller förluster som uppkommer från koncerninterna transaktioner mellan koncernföretag, elimineras i sin helhet vid upprättandet av koncernredovisningen.

Transaktioner i utländsk valuta

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen. Funktionell valuta är valutan i de primära ekonomiska miljöer där de i koncernen ingående bolagen bedriver sin verksamhet. Monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta räknas om till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på balansdagen. Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkningarna redovisas i årets resultat. Icke-monetära tillgångar och skulder som redovisas till historiska anskaffningsvärden omräknas till valutakurs vid transaktionstillfället. Icke-monetära tillgångar och skulder som redovisas till verkliga värden omräknas till den funktionella valutan till den kurs som råder vid tidpunkten för värdering till verkligt värde. Valutakursdifferenser på rörelsefordringar och rörelseskulder ingår i rörelseresultatet, medan valutakursdifferenser på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster.

Omräkning av utländska dotterbolag

Tillgångar och skulder i utlandsverksamheter, inklusive goodwill och andra koncernmässiga över- och undervärden, omräknas från utlandsverksamhetens funktionella valuta till koncernens rapporteringsvaluta, svenska kronor, till den valutakurs som råder på balansdagen. Intäkter och kostnader i en utlandsverksamhet omräknas till svenska kronor till en genomsnittskurs som utgör en approximation av de valutakurser som föreligger vid respektive transaktionstidpunkt. Omräkningsdifferenser som uppstår vid valutaomräkning av utlandsverksamheter redovisas i övrigt totalresultat och ackumuleras i en separat komponent i eget kapital, benämnd omräkningsreserv. Vid avyttring av en utlandsverksamhet realiserar de till verksamheten hänförliga ackumulerade omräkningsdifferenserna, varvid de omklassificeras från omräkningsreserven i eget kapital till årets resultat.

Nettoinvestering i en utlandsverksamhet

Monetära långfristiga fordringar till en utlandsverksamhet för vilken reglering inte är planerad eller troligen inte kommer att ske inom överskådlig framtid, är i praktiken en del av bolagets nettoinvestering i utlandsverksamheten. En valutakursdifferens som uppstår på den monetära långfristiga fordringen redovisas i övrigt totalresultat och ackumuleras i en separat komponent i eget kapital, benämnd omräkningsreserv. Vid avyttring av en utlandsverksamhet ingår de ackumulerade valutakursdifferenserna hänförliga till monetära långfristiga fordringar i de ackumulerade omräkningsdifferenser som omklassificeras från omräkningsreserven i eget kapital till årets resultat.

Intäkter

Intäkter för försäljning av varor redovisas i årets resultat när väsentliga risker och förmåner som är förknippade med varornas ägande har överförts till köparen. Intäkter redovisas inte om det är sannolikt att de ekonomiska fördelarna inte kommer att tillfalla koncernen. Om det råder betydande osäkerhet avseende betalning, vidhängande kostnader eller risk för retur och om säljaren behåller ett engagemang i den löpande förvaltningen som vanligtvis förknippas med ägandet sker ingen intäktsföring. Intäkterna redovisas till det verkliga värdet av vad som erhållits, eller förväntas komma att erhållas, med avdrag för lämnade rabatter.

Statliga stöd

Statliga bidrag redovisas i rapport över finansiell ställning som upplupen intäkt när det föreligger rimlig säkerhet att bidraget kommer att erhållas och att koncernen kommer att uppfylla de villkor som är förknippade med bidraget. Bidrag periodiseras systematiskt i årets resultat på samma sätt och över samma perioder som de kostnader bidragen är avsedda att kompensera för. Statliga bidrag relaterade till tillgångar redovisas i rapport över finansiell ställning som en förutbetalad intäkt och periodiseras som övrig rörelseintäkt över tillgångens nyttjandeperiod.

Leasing

Leasingavtal klassificeras antingen som finansiell eller operationell leasing. Finansiell leasing föreligger då de ekonomiska riskerna och förmånerna som är förknippade med ägandet i allt väsentligt är överförda till leasetagaren. När så ej är fallet är det fråga om operationell leasing.

Operationella leasingavtal

Kostnader avseende operationella leasingavtal redovisas i årets resultat linjärt över leasingperioden. Förmåner erhållna i samband med tecknandet av ett avtal redovisas i årets resultat som en minskning av leasingavgifterna linjärt över leasingavtalets löptid. Variabla avgifter kostnadsförs i de perioder de uppkommer. Tillgångar som hyrs enligt operationell leasing redovisas inte som tillgång i rapport över finansiell ställning. Operationella leasingavtal ger inte heller upphov till en skuld.

Finansiella leasingavtal

Minimileaseavgifterna fördelas mellan räntekostnad och amortering på den utestående skulden. Räntekostnaden fördelas över leasingperioden så att varje redovisningsperiod belastas med ett belopp som motsvarar en fast räntesats för den under respektive period redovisade skulden. Variabla avgifter kostnadsförs i de perioder de uppkommer.

Tillgångar som hyrs enligt finansiella leasingavtal redovisas som anläggningstillgång i rapport över finansiell ställning och värderas initialt till det lägsta av leasingobjektets verkliga värde och nuvärdet av minimileaseavgifterna vid ingången av avtalet. Förpliktelsen att betala framtida leasingavgifter redovisas som lång- och kortfristiga skulder. De leasade tillgångarna skrivs av över respektive tillgångs nyttjandeperiod medan leasingbetalningarna redovisas som ränta och amortering av skulderna.

Finansiella intäkter och kostnader

Finansiella intäkter och kostnader består av ränteutgifter på bankmedel och fordringar och räntebärande värdepapper, räntekostnader på lån, valutakursdifferenser samt derivatinstrument som används inom den finansiella verksamheten. Ränteutgifter på fordringar och räntekostnader på skulder beräknas med tillämpning av effektivräntemetoden. Effektivräntan är den ränta som gör att nuvärdet av alla uppskattade framtida in- och utbetalningar under den förväntade räntebindningstiden blir lika med det redovisade värdet av fordran eller skulden. Ränteutgifter respektive räntekostnader inkluderar periodiserade belopp av transaktionskostnader och eventuella rabatter, premier och andra skillnader mellan det ursprungligen redovisade värdet av fordran respektive skuld och det belopp som regleras vid förfall och de uppskattade framtida in- och utbetalningarna under avtalstiden.

Skatter

Inkomstskatter utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Inkomstskatter redovisas i årets resultat utom då underliggande transaktion redovisats i övrigt totalresultat eller i eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i övrigt totalresultat eller i eget kapital.

Aktuell skatt är skatt som ska betalas eller erhållas avseende aktuellt år, med tillämpning av de skattesatser som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen. Till aktuell skatt hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder.

Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Temporära skillnader beaktas inte i koncernmässig goodwill och inte heller skillnader hänförliga till andelar i dotterbolag som inte förväntas bli återförda inom överskådlig framtid. Värderingen av uppskjuten skatt baserar sig på hur underliggande tillgångar eller skulder förväntas bli realiserade eller reglerade. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen. Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att kunna utnyttjas. Värdet på uppskjutna skattefordringar reduceras när det inte längre bedöms sannolikt att de kan utnyttjas.

Finansiella instrument

Finansiella instrument som redovisas i rapporten över finansiell ställning inkluderar på tillgångssidan likvida medel, lånefordringar, kundfordringar, finansiella placeringar samt derivat. På skuldsidan återfinns leverantörsskulder, låneskulder samt derivat.

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i rapport över finansiell ställning när Bolaget blir part enligt instrumentets avtalsmässiga villkor. En fordran tas upp när bolaget presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger för motparten att betala, även om faktura ännu inte skickats. Kundfordringar tas upp i rapport över finansiell ställning när faktura har skickats. Skuld tas upp när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura ännu inte mottagits. Leverantörsskulder tas upp när faktura mottagits.

Not 1 forts.

En finansiell tillgång tas bort från rapport över finansiell ställning när rättigheterna i avtalet realiserar, förfaller eller Bolaget förlorar kontrollen över dem. Detsamma gäller för del av en finansiell tillgång. En finansiell skuld tas bort från rapport över finansiell ställning när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt utsläcks. Detsamma gäller för del av en finansiell skuld.

En finansiell tillgång och en finansiell skuld kvittas och redovisas med ett nettobelopp i rapport över finansiell ställning endast när det föreligger en legal rätt att kvitta beloppen samt att det föreligger avsikt att reglera posterna med ett nettobelopp eller att samtidigt realisera tillgången och reglera skulden.

Förvärv och avyttring av finansiella tillgångar redovisas när transaktionen utförs (likvidsredovisning) medan derivatinstrument redovisas när avtal har ingåtts (affärsdagsredovisning).

Finansiella instrument, förutom derivat, redovisas initialt till anskaffningsvärde motsvarande instrumentets verkliga värde med tillägg för transaktionskostnader för alla finansiella instrument förutom avseende de som tillhör kategorin finansiell tillgång som redovisas till verkligt värde via resultatet, vilka redovisas till verkligt värde exklusive transaktionskostnader. Ett finansiellt instruments klassificeras vid första redovisningen bl.a. utifrån i vilket syfte instrumentet förvärvades. Klassificeringen avgör hur det finansiella instrumentet värderas efter första redovisningstillfället såsom beskrivs nedan.

Derivatinstrument redovisas initialt till verkligt värde innebärande att transaktionskostnader belastar periodens resultat. Efter den initiala redovisningen redovisas derivatinstrument på sätt som beskrivs nedan. Används derivatet för säkringsredovisning och till den del denna är effektiv, redovisas värdeförändringar på derivatinstrumentet på samma rad i årets resultat som den säkrade posten. Även om säkringsredovisning inte tillämpas, redovisas värdeökningar respektive värdeminskningar på derivatet som intäkter respektive kostnader inom rörelseresultatet eller inom finansnettot baserat på syftet med användningen av derivatinstrumentet och huruvida användningen relateras till en rörelsepost eller en finansiell post. Vid säkringsredovisning redovisas ineffektiv del på samma sätt som värdeförändringar på derivat som inte används för säkringsredovisning. Om säkringsredovisning inte tillämpas vid användning av ränteswap, redovisas räntekupongen som ränta och övrig värdeförändring av ränteswapen redovisas som övrig finansiell intäkt eller övrig finansiell kostnad.

Likvida medel består av kassamedel samt omedelbart tillgängliga tillgodohavanden hos banker och motsvarande institut samt kortfristiga likvida placeringar med en löptid från anskaffningstidpunkten understigande tre månader vilka är utsatta för endast en obetydlig risk för värdefluktuationer.

Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultatet

Tillgångar i denna kategori värderas löpande till verkligt värde med värdeförändringar redovisade i resultatet. Denna kategori består av två undergrupper: finansiella tillgångar som innehas för handel och andra finansiella tillgångar som Bolaget initialt valt att placera i denna kategori. En finansiell tillgång klassificeras som innehav för handel om den förvärfas i syfte att säljas på kort sikt. Derivat klassificeras som innehav för handel utom då de används för säkringsredovisning. Koncernen har endast använt underkategorin tillgångar som innehas för handel.

Lånefordringar och kundfordringar

Lånefordringar och kundfordringar är finansiella tillgångar som inte är derivat, som har fastställda eller fastställbara betalningar och som inte är noterade på en aktiv marknad. Tillgångar i denna kategori värderas till upplupet anskaffningsvärde. Kundfordran redovisas till det belopp som beräknas inflyta, dvs. efter avdrag för osäkra fordringar. Diskontering tillämpas inte på grund av den korta löptiden varför upplupet anskaffningsvärde överensstämmer med nominellt belopp.

Finansiella skulder värderade till verkligt värde via resultatet

Denna kategori består av två undergrupper, finansiella skulder som innehas för handel och andra finansiella skulder som Bolaget valt att placera i denna kategori. I den första kategorin ingår koncernens derivat med negativt verkligt värde med undantag för derivat som är ett identifierat och effektivt säkringsinstrument. Förändringar i verkligt värde redovisas i årets resultat. Koncernen använder endast kategorin för derivatinstrument.

Andra finansiella skulder

Lån samt övriga finansiella skulder, t.ex. leverantörsskulder, ingår i denna kategori. Skulderna värderas till upplupet anskaffningsvärde.

Derivat och säkringsredovisning

Koncernens derivatinstrument har anskaffats för att ekonomiskt säkra de risker för ränte-, råvaru- och valutakursexponeringar som koncernen är utsatt för. Derivat redovisas i rapport över finansiell ställning till verkligt värde innebärande att transaktionskostnader och värdeförändringar belastar periodens resultat. Efter den initiala redovisningen värderas derivatinstrument till verkligt värde och värdeförändringarna redovisas på sätt som beskrivs nedan.

För att uppfylla kraven på säkringsredovisning enligt IAS 39 krävs att det finns en entydig koppling till den säkrade posten. Vidare krävs att säkringen effektivt skyddar den säkrade posten, att säkringsdokumentation upprättats och att effektiviteten kan mätas. Vinster och förluster avseende säkringar redovisas i årets resultat vid samma tidpunkt som vinster och förluster redovisas för de poster som säkrats.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

För säkring av fordran eller skuld mot valutakursrisk används valutaterminer. För skydd mot valutarisk tillämpas inte säkringsredovisning eftersom en ekonomisk säkring avspeglas i redovisningen genom att både den underliggande fordran eller skulden och säkringsinstrumentet redovisas till balansdagens valutakurs och valutakursförändringarna redovisas över årets resultat. Valutakursförändringar avseende rörelserelaterade fordringar och skulder redovisas i rörelseresultatet medan valutakursförändringar avseende finansiella fordringar och skulder redovisas i finansnettot.

Säkring prognostiserad försäljning/inköp i utländsk valuta

De valutaterminer som används för säkring av mycket sannolik prognostiserad försäljning/inköp i utländsk valuta redovisas i rapport över finansiell ställning till verkligt värde. Periodens värdeförändringar redovisas i övrigt totalresultat och de ackumulerade värdeförändringarna i en särskild komponent av eget kapital (säkringsreserven) till dess att det säkrade flödet påverkar årets resultat, varvid säkringsinstrumentets ackumulerade värdeförändringar omklassificeras till årets resultat i samband med att den säkrade posten påverkar årets resultat.

Kassaflödessäkring av ränterisk

För säkring av osäkerheten i mycket sannolika prognostiserade ränteflöden avseende upplåning till rörlig ränta används ränteswapar där Bolaget erhåller rörlig ränta och betalar fast ränta. Ränteswaparna värderas till verkligt värde i rapport över finansiell ställning. Räntekupongdelen redovisas löpande i årets resultat som en del av räntekostnaden. Koncernen tillämpar inte säkringsredovisning för dessa instrument. Orealiserade förändringar i verkligt värde och räntekupongdelen redovisas som en finansiell intäkt eller kostnad på ränteswaparna i resultaträkningen.

Säkring av valutarisk i utländska nettoinvesteringar

Investeringar i utländska dotterbolag (nettotillgångar inklusive goodwill) har i viss utsträckning säkrats genom upplåning i utländsk valuta som på balansdagen omräknats till balansdagens kurs. Periodens omräkningsdifferenser på säkringsinstrumenten redovisas, i den mån säkringen är effektiv, i övrigt totalresultat och de ackumulerade förändringarna i en särskild komponent av eget kapital (omräkningsreserven). Detta för att neutralisera de omräkningsdifferenser som påverkar övrigt totalresultat när Koncernen konsolideras.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas i Koncernen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår inköpspriset samt utgifter direkt hänförliga till tillgången för att bringa den på plats och i skick för att utnyttjas i enlighet med syftet med anskaffningen. Låneutgifter som är direkt hänförliga till inköp, konstruktion eller produktion av tillgångar som tar en betydande tid i anspråk att färdigställa för avsedd användning eller försäljning ingår i anskaffningsvärdet. Materiella anläggningstillgångar som består av delar med olika nyttjandeperioder behandlas som separata komponenter av materiella anläggningstillgångar.

Det redovisade värdet för en materiell anläggningstillgång tas bort ur balansräkningen vid utrangering eller avyttring eller när inga framtida ekonomiska vinster väntas från användning eller utrangering/avyttring av tillgången. Vinst eller förlust som uppkommer vid avyttring eller utrangering av en tillgång utgörs av skillnaden mellan försäljningspriset och tillgångens redovisade värde med avdrag för direkta försäljningskostnader. Vinst och förlust redovisas som övrig rörelseintäkt/-kostnad.

Tillkommande utgifter läggs till anskaffningsvärdet endast om det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelar som är förknippade med tillgången kommer att komma Koncernen till del och anskaffningsvärdet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Alla andra tillkommande utgifter redovisas som kostnad i den period de uppkommer.

En tillkommande utgift läggs till anskaffningsvärdet om utgiften avser utbyten av identifierade komponenter eller delar därav. Även i de fall ny komponent tillskapats läggs utgiften till anskaffningsvärdet. Eventuella oavskrivna redovisade värden på utbytta komponenter, eller delar av komponenter, utrangeras och kostnadsförs i samband med utbytet. Reparationer kostnadsförs löpande.

Not 1 forts.

Immateriella tillgångar

Goodwill

Goodwill värderas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill fördelas till kassagenererande enheter och nedskrivningsbehovet provas årligen.

Övriga immateriella tillgångar

Övriga immateriella tillgångar som förvärvats av koncernen är redovisade till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. Utgifter för internt genererad goodwill och varumärken redovisas i resultaträkningen som kostnad då de uppkommer. Låneutgifter som är direkt hänförliga till inköp, konstruktion eller produktion av tillgångar som tar en betydande tid i anspråk att färdigställa för avsedd användning eller försäljning ingår i anskaffningsvärdet.

Utgifter för systemutveckling och för forskning och utveckling aktiveras endast under förutsättning att utgifterna förväntas ge identifierbara framtida ekonomiska fördelar. Övriga kostnader för produktutveckling redovisas i resultaträkningen som kostnad då de uppkommer. Den övervägande delen av Koncernens utvecklingsutgifter hänförs till underhåll och utveckling av befintliga produkter och redovisas i resultaträkningen som kostnad då de uppkommer.

Avskrivningar

Avskrivningsprinciper för materiella anläggningstillgångar

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod. Mark skrivs inte av. Leasade tillgångar skrivs även de av över beräknad nyttjandeperiod eller, om den är kortare, över den avtalade leasingtiden. Koncernen tillämpar komponentavskrivning vilket innebär att komponenternas bedömda nyttjandeperioder ligger till grund för avskrivningen. Bedömning av en tillgångs restvärde och nyttjandeperiod görs årligen.

Nyttjandeperioder	Koncern	Moderbolaget
Byggnader och markanläggningar	35–40 år	–
Maskiner och andra tekniska anläggningar	7–15 år	–
Inventarier, verktyg och installationer	3–7 år	–

Avskrivningsprinciper för immateriella anläggningstillgångar

Nedskrivningsbehov för Goodwill och andra immateriella tillgångar med en obestämbar nyttjandeperiod eller som ännu inte är färdiga att användas provas årligen och så snart indikationer uppkommer som tyder på att tillgången ifråga har minskat i värde. Immateriella tillgångar med bestämbara nyttjandeperioder skrivs av från den tidpunkt då de är tillgängliga för användning. Avskrivningar redovisas i årets resultat linjärt över immateriella tillgångars beräknade nyttjandeperioder. Bedömning av en tillgångs restvärde och nyttjandeperiod görs årligen.

Nyttjandeperioder	Koncern	Moderbolaget
Balanserade utvecklingsutgifter	5–10 år	–
IT-system	5–7 år	–
Övriga immateriella tillgångar	5–10 år	–

Varulager

Varulager värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Anskaffningsvärdet för varulager beräknas genom tillämpning av först in först ut-metoden (FIFU) och inkluderar utgifter som uppkommit vid förvärvet av lagertillgångarna och transport av dem till deras nuvarande plats och skick. För tillverkade varor och pågående arbete inkluderar anskaffningsvärdet en rimlig andel av indirekta kostnader baserad på en normal kapacitet. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten, efter avdrag för uppskattade kostnader för färdigställande och för att åstadkomma en försäljning.

Nedskrivningar

Redovisade värden för Koncernens tillgångar provas vid varje balansdag för att bedöma om det finns indikation på nedskrivningsbehov. Om någon sådan indikation finns, beräknas tillgångens återvinningsvärde. För goodwill och övriga immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod beräknas återvinningsvärdet årligen. IAS 36 tillämpas avseende nedskrivningar av andra tillgångar än finansiella tillgångar vilka redovisas enligt IAS 39, tillgångar för försäljning och avyttringsgrupper som redovisas enligt IFRS 5, varulager och uppskjutna skattefordringar. För undantagna tillgångar enligt ovan bedöms det redovisade värdet enligt respektive standard. Nedskrivning görs om återvinningsvärdet understiger det redovisade värdet. En nedskrivning belastar resultaträkningen.

Återvinningsvärdet är det högsta av verkligt värde minus försäljningskostnader och nyttjandevärde. Vid beräkning av nyttjandevärdet diskonteras framtida kassaflöden med en diskonteringsfaktor som beaktar riskfri ränta och den

risk som är förknippad med den specifika tillgången. För en tillgång som inte genererar kassaflöden som är väsentligt oberoende av andra tillgångar beräknas återvinningsvärdet för den kassagenererande enhet till vilken tillgången hör. Nedskrivning i en kassagenererande enhet görs i första hand mot goodwill och därefter skrivs övriga tillgångar i enheten ned proportionellt. Alla finansiella tillgångar förutom de som tillhör kategorin finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultatet provas för nedskrivning. Vid varje rapporttillfälle utvärderar Koncernen om det finns objektiva belägg som tyder på att en finansiell tillgång eller grupp av tillgångar har ett nedskrivningsbehov. Objektiva bevis utgörs dels av observerbara förhållanden som inträffat och som har en negativ inverkan på möjligheten att återvinna anskaffningsvärdet, dels av betydande eller utdragen minskning av det verkliga värdet för en investering i en finansiell placering klassificerad som en finansiell tillgång som kan säljas.

En nedskrivning av tillgångar som ingår i IAS 36 tillämpningsområde reverseras om det både finns indikation på att nedskrivningsbehovet inte längre föreligger och det har skett en förändring i de antaganden som låg till grund för beräkningen av återvinningsvärdet. Nedskrivningar på goodwill återförs inte. En reversering görs endast i den utsträckning som tillgångens redovisade värde efter återföring inte överstiger det redovisade värdet som skulle ha redovisats, med avdrag för avskrivning där så är aktuellt, om ingen nedskrivning gjorts.

Nedskrivningar av lånefordringar och kundfordringar som redovisas till upplupet anskaffningsvärde återförs om de tidigare skälen till nedskrivningar inte längre föreligger och full betalning från kunden förväntas erhållas.

Resultat per aktie

Beräkningen av resultat per aktie baseras på årets resultat i Koncernen hänförligt till Moderbolagets ägare och på det vägda genomsnittliga antalet aktier utestående under året. Vid beräkningen av resultat per aktie efter utspädning justeras resultatet och det genomsnittliga antalet aktier för att ta hänsyn till effekter av utspädande potentiella stamaktier.

Ersättningar till anställda

Pensioner

Huvuddelen av koncernens åtaganden för pensioner fullgörs genom fortlöpande utbetalningar till fristående agent som administrerar planerna, s k avgiftsbaserade pensionsplaner. I vissa av koncernens dotterbolag i Sverige förekommer förmånsbaserade planer avseende pensioner.

För de avgiftsbaserade pensionsplanerna redovisas fortlöpande en pensionskostnad vilken motsvaras av de erlagda avgifterna. Kostnaden redovisas under den period de anställda utfört de tjänster avgiften avser. Det finns inga förpliktelser att betala ytterligare avgifter, utan den anställde bär den aktuariella risken.

Koncernens nettoförpliktelse avseende förmånsbestämda planer beräknas separat för varje plan genom en uppskattning av den framtida ersättning som de anställda intjänat genom sin anställning i både innevarande och tidigare perioder; denna ersättning diskonteras till ett nuvärde. Diskonteringsräntan är räntan på balansdagen på en förstklassig företagsobligation med en löptid som motsvarar koncernens pensionsförpliktelser. Då en aktiv marknad saknas för förstklassiga företagsobligationer använder Thule Group istället marknadsräntan på bostadsobligationer med en motsvarande löptid. Beräkningen utförs av en kvalificerad aktuarie med användande av den så kallade Projected Unit Credit Method.

Den särskilda löneskatten utgör en del av de aktuariella antagandena och redovisas därför som en del av nettoförpliktelsen. Den del av särskild löneskatt som är beräknad utifrån tryggandelagen för juridisk person redovisas av förenklingskäl som upplupen kostnad istället för som del av nettoförpliktelsen.

Vid fastställandet av förpliktelsens nuvärde kan det uppstå aktuariella vinster och förluster. Dessa uppkommer antingen genom att det verkliga utfallet avviker från det tidigare gjorda antagandet, eller genom att antagandena ändras. Dessa omvärderingseffekter redovisas i övrigt totalresultat.

Övriga ålderspensioner enligt ITP/ITPK i Sverige säkerställs för Koncernens del genom premiebetalning till Alecta. Enligt ett uttalande från rådet för finansiell rapportering, UFR3, ska detta definieras som en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. För räkenskapsåret 2013 har Koncernen inte haft tillgång till information från Alecta som möjliggjort redovisning av denna plan såsom en förmånsbestämd plan. Planen har således redovisats som en avgiftsbestämd plan.

Övriga förmåner efter avslutad anställning

Koncernens dotterbolag i Italien tillhandahåller s k TFR-planer (Trattamento di Fine Rapporto) till sina anställda. Avsättningarna till dessa planer har de anställda rätt att få ut efter avslutad anställning. Åtagandet och de förväntade utbetalningarna för dessa förmåner beräknas och redovisas på liknande sätt som gäller för förmånsbaserade pensionsplaner.

Bonuslöner

Reservationer för bonuslöner till vissa anställda redovisas löpande i enlighet med avtalens respektive ekonomiska innebörd.

Not 1 forts.

Avsättningar

En avsättning skiljer sig från andra skulder genom att det råder ovisshet om betalningstidpunkt eller beloppets storlek för att reglera avsättningen. En avsättning redovisas i rapporten över finansiell ställning när det finns en befintlig legal eller informell förpliktelse som en följd av en inträffad händelse, och det är troligt att ett utflöde av ekonomiska resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen samt en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras.

Avsättningar görs med det belopp som är den bästa uppskattningen av det som krävs för att reglera den befintliga förpliktelsen på balansdagen. Där effekten av när i tiden betalning sker är väsentlig, beräknas avsättningar genom diskontering av det förväntade framtida kassaflödet till en räntesats före skatt som återspeglar aktuella marknadsbedömningar av pengars tidsvärde och, om det är tillämpligt, de risker som är förknippade med skulden.

En avsättning för omstrukturering redovisas när det finns en fastställd utförlig och formell omstruktureringsplan, och omstruktureringen har antingen påbörjats eller blivit offentligt tillkännagiven. Ingen avsättning görs för framtida rörelsekostnader.

Anläggningstillgångar som innehas för försäljning och avvecklade verksamheter

Innebörden av att en anläggningstillgång (eller en avyttringsgrupp) klassificerats som innehav för försäljning är att dess redovisade värde kommer att återvinnas i huvudsak genom försäljning och inte genom användning.

Omedelbart före klassificering som innehav för försäljning, bestäms det redovisade värdet av tillgångarna (och alla tillgångar och skulder i en avyttringsgrupp) i enlighet med tillämpliga standarder. Vid första klassificering som innehav för försäljning, redovisas anläggningstillgångar och avyttringsgrupper till det lägsta av redovisat värde och verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader. Följande tillgångar, enskilt eller ingående i en avyttringsgrupp, är undantagna från ovan beskrivna värderingsregler:

- Uppskjutna skattefordringar
- Tillgångar hänförliga till ersättningar till anställda
- Finansiella tillgångar som omfattas av IAS 39 Finansiella instrument: Redovisning och värdering

En vinst redovisas vid varje ökning av det verkliga värdet med avdrag för försäljningskostnader. Denna vinst är begränsad till ett belopp som motsvaras av samtliga tidigare gjorda nedskrivningar. Förluster till följd av värdenedgång vid första klassificeringen som innehav för försäljning redovisas i årets resultat. Även efterföljande värdeförändringar, både vinster och förluster, redovisas i årets resultat.

En avvecklad verksamhet är en del av ett företags verksamhet som representerar en självständig rörelsegrän eller en väsentlig verksamhet inom ett geografiskt område eller är ett dotterföretag som förvärvats uteslutande i syfte att vidareförsäljas. Klassificering som en avvecklad verksamhet sker vid avyttring eller vid en tidigare tidpunkt då verksamheten uppfyller kriterierna för att klassificeras som innehav för försäljning. Resultat efter skatt från avvecklad verksamhet redovisas på en egen rad i resultaträkningen. När en verksamhet klassificeras som avvecklad ändras utformningen av jämförelseårets resultaträkning så att den redovisas som om den avvecklade verksamheten hade avvecklats vid ingången av jämförelseåret. Utformningen av rapporten över finansiell ställning för innevarande och föregående år ändras inte på motsvarande sätt.

Eventualförpliktelser

En eventualförpliktelse redovisas när det finns ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst bekräftas endast av en eller flera osäkra framtida händelser eller när det finns ett åtagande som inte redovisas som en skuld eller avsättning på grund av det inte är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas.

NOT 2 AVECKLADE VERKSAMHETER

Avvecklade verksamheter

Avvecklade verksamheter består av *Trailer*-verksamheten och *Towing*-verksamheten (tidigare rörelsesegmentet *Towing*). *Trailer*-verksamheten avyttrades i maj 2014 och *Towing*-verksamheten avyttrades i september 2014.

Kriterierna för att klassificeras som avvecklad verksamhet uppnåddes inte per den 31 december 2013. Jämförelsetalen har därför omräknats för att presentera den avvecklade verksamheten separat från den kvarvarande verksamheten. Den strategiska inriktningen för bolaget mot varumärkesdrivna konsumentprodukter har lett till det beslut som fattades i början av 2014 avseende försäljning av *Trailer*-verksamheten och beslutet att avyttra *Towing*-verksamheten under andra halvåret 2014.

Resultat från avvecklade verksamheter

Koncernen MSEK	2013	2012	2011
Intäkter	1 372	1 438	1 468
Kostnader	-1 346	-1 405	-1 376
Nedskrivning av goodwill	-250	0	0
Resultat före skatt	-224	33	92
Skatter	-14	-11	-21
Nettoresultat från avvecklade verksamheter	-237	22	71
Resultat per aktie från avvecklad verksamhet SEK (före och efter utspädning)	-5,30	0,40	1,60

Kassaflöde från avvecklade verksamheter

Kassaflöde från den löpande verksamheten	47	59	53
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-95	-72	-44
Nettokassaflöde från avvecklade verksamheter före finansieringsverksamheten	-48	-13	9

NOT 3 VÄRDERING AV FINANSIELLA TILLGÅNGAR OCH SKULDER TILL VERKLIGT VÄRDE

Verkligt värde och bokfört värde i rapporten över finansiell ställning

Koncernen 2013	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultatet	Derivat som används i säkringsredovisning	Låne- och kundfordringar	Finansiella skulder till verkligt värde via resultatet	Derivat som används i säkringsredovisning	Övriga skulder	Summa redovisat värde	Verkligt värde
	Innehav för handelsändamål			Innehav för handelsändamål				
SEK i miljoner								
Kundfordringar			803				803	803
Finansiella derivat	3	2					5	5
Likvida medel			385				385	385
Totalt	3	2	1 187	–	–	–	1 193	1 193

* Finansiella derivat ingår i övriga fordringar i rapporten över finansiell ställning.

Långfristiga räntebärande skulder						4 370	4 370	4 370
Kortfristiga räntebärande skulder						256	256	256
Leverantörsskulder						510	510	510
Upplupna kostnader						2	2	2
Finansiella derivat				95	3		98	98
Totalt	–	–	–	95	3	5 449	5 237	5 237

* Långfristiga finansiella derivat, 66 MSEK, ingår i långfristiga räntebärande skulder i rapporten över finansiell ställning.

* Kortfristiga finansiella derivat, 32 MSEK, ingår i kortfristiga räntebärande skulder i rapporten över finansiell ställning.

Koncernen 2012	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultatet	Derivat som används i säkringsredovisning	Låne- och kundfordringar	Finansiella skulder till verkligt värde via resultatet	Derivat som används i säkringsredovisning	Övriga skulder	Summa redovisat värde	Verkligt värde
	Innehav för handelsändamål			Innehav för handelsändamål				
SEK i miljoner								
Kundfordringar			905				905	905
Finansiella derivat	3	7					10	10
Likvida medel			433				433	433
Totalt	3	7	1 338	–	–	–	1 348	1 348

* Finansiella derivat ingår i övriga fordringar i rapporten över finansiell ställning.

Långfristiga räntebärande skulder						4 613	4 613	4 613
Kortfristiga räntebärande skulder						200	200	200
Leverantörsskulder						632	632	632
Upplupna kostnader						4	4	4
Finansiella derivat				154	11		165	165
Totalt	–	–	–	154	11	5 449	5 614	5 614

* Långfristiga finansiella derivat, 146 MSEK, ingår i långfristiga räntebärande skulder i rapporten över finansiell ställning.

* Kortfristiga finansiella derivat, 19 MSEK, ingår i kortfristiga räntebärande skulder i rapporten över finansiell ställning.

Not 3 forts.

Koncernen 2011	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultatet	Låne- och kundfordringar	Finansiella skulder värderade till verkligt värde via resultatet	Övriga skulder	Summa redovisat värde	Verkligt värde
	Innehav för handels-ändamål		Innehav för handels-ändamål			
SEK i miljoner						
Kundfordringar		985			985	985
Finansiella derivat	14				14	14
Likvida medel		340			340	340
Summa	14	1 325	0	0	1 339	1 339
Långfristiga räntebärande skulder				5 059	5 059	5 059
Kortfristiga räntebärande skulder				101	101	101
Leverantörsskulder				544	544	544
Upplupna kostnader				3	3	3
Finansiella derivat			176		176	176
Summa	0	0	176	5 707	5 883	5 883

* Långfristiga finansiella derivat, 139 MSEK, ingår i långfristiga räntebärande skulder i rapporten över finansiell ställning.

* Kortfristiga finansiella derivat, 37 MSEK, ingår i kortfristiga räntebärande skulder i rapporten över finansiell ställning.

I nedanstående tabeller lämnas upplysningar om hur verkligt värde bestäms för de finansiella instrument som värderas till verkligt värde i rapporten över finansiell ställning (se ovan). Uppdelning av hur verkligt värde bestäms görs utifrån följande tre nivåer:

Nivå 1: enligt priser noterade på en aktiv marknad för samma instrument.

Nivå 2: utifrån antingen direkt eller indirekt observerbara marknadsdata som inte ingår i nivå 1.

Nivå 3: från indata som inte är observerbara på marknaden.

Koncernen 2013 SEK i miljoner	Nivå 1	Nivå 2	Nivå 3	Summa
Derivat tillgångar		5		5
Derivat skulder		-98		-98

Koncernen 2012 SEK i miljoner	Nivå 1	Nivå 2	Nivå 3	Summa
Derivat tillgångar		10		10
Derivat skulder		-165		-165

Koncernen 2011 SEK i miljoner	Nivå 1	Nivå 2	Nivå 3	Summa
Derivat tillgångar		14		14
Derivat skulder		-176		-176

Följande sammanfattar de metoder och antaganden som främst använts för att fastställa verkligt värde på de finansiella instrument som redovisas i tabellen ovan.

Derivatinstrument

Valuta

För terminskontrakt bestäms det verkliga värdet med utgångspunkt från noterade kurser. Marknadskursen, beräknad utifrån aktuell kurs justerad för räntespreaden mellan valutorna och antal dagar, jämförs med kontraktskurs för att få fram verkligt värde.

Marknadsvärdet på valutaoptioner beräknas med hjälp av Black & Scholes modell.

Ränta

Det verkliga värdet för ränteswappar är baserat på förmedlande kreditinstituts värdering, vars rimlighet provas genom en diskontering av beräknade kassaflöden enligt kontraktets villkor och förfallodagar och med utgångspunkt i marknadsräntan för liknande instrument på balansdagen.

Råvaror/metall

Det verkliga värdet för metallprissäkringar baseras på förmedlande instituts värdering, beräknad som skillnaden mellan säkrat pris och balansdagens marknadspris vilket hämtas från London Metal Exchange via Reuters och därefter diskonteras till nuvärde.

Kundfordringar och leverantörsskulder

För kundfordringar och leverantörsskulder med en kvarvarande livslängd på mindre än 12 månader anses det redovisade värdet reflektera verkligt värde. Kundfordringar och leverantörsskulder med en livslängd överstigande 12 månader diskonteras i samband med att verkligt värde fastställs.

Leasing

Verkligt värde för finansiella leasingsskulder är baserat på nuvärdet av framtida kassaflöden diskonterade till marknadsräntan för liknande leasingavtal.

Räntebärande skulder

Verkligt värde för finansiella skulder som inte är derivatinstrument beräknas baserat på framtida kassaflöden av kapitalbelopp och ränta diskonterade till aktuell marknadsränta på balansdagen. Redovisat värde överensstämmer med verkligt värde för koncernens upplåning till lånen löper med rörlig ränta och räntespreaden inte är sådan att redovisat värde materiellt avviker från verkligt värde.

NOT 4 FINANSIELL RISKHANTERING

Thule Group är genom sin internationella verksamhet löpande utsatt för olika slags finansiella risker. Med finansiella risker avses fluktuationer i koncernens resultat och kassaflöde till följd av förändringar i valutakurser, räntenivåer, råvarupriser, refinansierings- och kreditrisker. Koncernens finanspolicy för hantering av finansiella risker har utformats av styrelsen och bildar ett ramverk med riktlinjer och regler i form av riskmandat och limiter för finansverksamheten. Styrelsen beslutar årligen om finanspolicy. Ansvar för koncernens finansiella transaktioner och risker hanteras centralt av koncernens finansfunktion som finns i moderbolaget Thule Holding AB.

Den övergripande målsättningen för finansfunktionen är att tillhandahålla en kostnadseffektiv finansiering, kartlägga de finansiella risker som påverkar koncernen, samt att minimera de negativa effekterna på koncernens resultat som härrör från marknadsrisker. Styrelsens revisions- och finansutskott bereder, på uppdrag av styrelsen, den praktiska tillämpningen av policyn i samråd med Thule Groups CFO. Koncernens Director of Treasury rapporterar löpande till styrelsens revisions- och finansutskott.

Organisation och aktiviteter

Thule Groups finansiella verksamhet samordnas av dotterbolaget Thule Holding AB, som utför alla externa finansiella transaktioner samt fungerar som en internbank för koncernens finansiella transaktioner på valuta- och räntemarknaderna.

Marknadsrisk

Marknadsrisk är risken för att verkligt värde på, eller framtida kassaflöden från, ett finansiellt instrument ska variera på grund av förändringar i marknadspriser. IFRS har delat upp marknadsriskerna i tre kategorier: valutarisker, ränterisker och andra prISRISKE. De marknadsrisker som primärt påverkar koncernen utgörs av ränterisker, valutarisker och råvaruprisrisker. Koncernens målsättning är att hantera och kontrollera marknadsriskerna inom fastställda parametrar och samtidigt optimera resultatet av risktagandet inom givna ramar. Parametrarna är fastställda med målet att marknadsriskerna på kort sikt (upp till 12 månader) endast ska påverka koncernens resultat och ställning marginellt. På lång sikt kommer emellertid varaktiga förändringar i valutakurser, räntor och råvarupriser ha en inverkan på Koncernens resultat.

Valutarisk

Risken att verkliga värden och kassaflöden kan fluktuera när värdet på utländska valutor förändras kallas valutarisk. Koncernen exponeras mot olika typer av valutarisker.

Transaktionsexponering

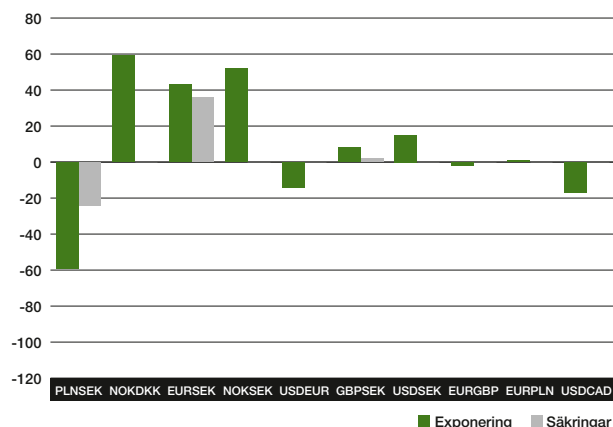
Den största exponeringen härrör från koncernens försäljning och inköp i utländska valutor. Dessa valutarisker består dels av risk för fluktuationer i värdet av finansiella instrument, kund- eller leverantörsskulder; dels av valutarisken i förväntade och kontrakterade betalningsflöden. Dessa risker benämns transaktionsexponering.

Koncernens totala transaktionsexponering, netto, uppgår till cirka 827 MSEK (940 MSEK, 1 000 MSEK) årligen. De enskilt viktigaste valutarelationerna är EUR/SEK respektive PLN/SEK. I syfte att reducera effekten av valutakursfluktuationer siktar koncernen på att ligga på en säkringsgrad om 50 % för koncernens större exponeringar (exponeringar över 20 MSEK) för en rullande tolv månadersperiod. Den centrala finansfunktionen utför alla säkringar.

Koncernens transaktionsexponering och säkringar fördelar sig per balansdagen på följande valutor:

Transaktionsexponering och säkringar för 2014

(lokal valuta i miljoner)



De derivat som används är valutaterminer och optionslösningar. Valutaoptioner är finansiella kontrakt som kan användas för att hantera valutarisker. Fördelen med valutaoptioner är att de ger rätt men inte skyldighet att fullfölja en i förväg bestämd växling. Rättigheten betalas med en premie. En kombination av flera valutaoptioner skapar valutasäkringsstrategier där optionsrättigheten begränsas samtidigt som kostnaden för premien minskar. En vanligt förekommande optionsstrategi innehåller en syntetisk valutatermin samt en rättighet som är villkorad av en valutabarriär – flexibel termin. Koncernen använder flexibla terminer för att optimera sin valutariskhantering.

Det verkliga värdet på koncernens utestående valutaderivat (valutaterminer och valutaoptioner) uppgick per den 31 december 2013 till -3,2 MSEK (-2,3 MSEK, -15,0 MSEK). Av dessa -3,2 MSEK belastade -1,7 MSEK årets resultat (kostnad för sålda varor). Säkringsredovisning tillämpas för valutaterminer.

Omräkningsexponering

Valutarisker återfinns också i samband med omräkningen av utländska dotterbolags tillgångar och skulder till moderbolagets funktionella valuta, så kallad omräkningsexponering.

Koncernens policy är att säkra nettoinvesteringar med lån men att i övrigt inte säkra omräkningsexponering. Den totala omräkningsexponeringen uppgick till 3 767 MSEK (3 397 MSEK, 3 356 MSEK). De största omräkningsexponeringarna återfinns i EUR och USD. Omräkningsexponeringen i EUR uppgick till 1 658 MSEK (1 548 MSEK, 1 559 MSEK) och i USD till 1 414 MSEK (1 339 MSEK, 1 435 MSEK). En del av koncernens externa lån, fördelade i Holland och USA i lokal valuta, har hjälpt till att minska omräkningsexponeringen med 1 766 MSEK (1 925 MSEK, 2 078 MSEK).

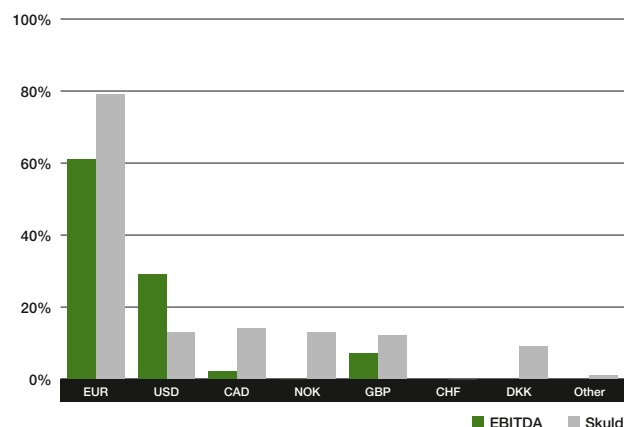
Omräkningseffekten vid omräkning av de utländska dotterbolagens skulder och tillgångar 2013 uppgick till +25 MSEK (-90 MSEK, -9 MSEK).

Finansiell exponering

Koncernen är också utsatt för valutarisker med avseende på betalningsflöden för lån i utländsk valuta, så kallad finansiell exponering.

De skulder som finns i koncernen har valutamässigt fördelats på de valutor där det finns ett underliggande positivt kassaflöde för att säkra värdet på koncernen. Det redovisade värdet på lånen matchas mot de positiva kassaflödena från verksamheten. När SEK förstärks minskar koncernens EBITDA, uttryckt i SEK, samtidigt som värdet på de externa lånen, uttryckt i SEK, minskar. Betavärdet (mått på känslighet) mellan EBITDA och de externa lånen uppgår till cirka 1,14 – en förstärkning av SEK med 10 % gentemot övriga valutor (ingen hänsyn tagen till eventuell korrelation mellan valutapar) innebär en påverkan på de externa lånen med 10 % medan EBITDA påverkas med cirka 14 %.

Positivt EBITDA och långsiktig senior skuld per valuta för 2013



Not 4 forts.

I mars 2013 genomfördes en omläggning av lånen i Thule Holding AB där 100 % av NOK-lånen och 51 % av GBP-lånen växades om till EUR-lån. Detta genomfördes i syfte att skapa en bättre matchning mellan positivt EBITDA och senior skuld. Efter omläggningen har Thule Holding AB 100 % av GBP-lånen och 85 % av EUR-lånen i relation till den totala seniora skulden. Valutaeffekterna till följd av lånen hamnar som en finansiell valutaeffekt i resultaträkningen. Valutaeffekten uppgick 2013 till –123 MSEK (58 MSEK, –4 MSEK). Koncernen tillämpar emellertid säkringsredovisning och –105 MSEK av de totala 123 MSEK har förts över till omräkningsreserven (nettoinvesteringssäkring).

Känslighetsanalys valutakursrisk

En 10 % förstärkning av den svenska kronan gentemot andra valutor jämfört med de genomsnittskurser som användes under 2013 (ingen hänsyn tagen till eventuellt korrelation mellan valutor), skulle innebära en förändring av EBITDA på –100,5 MSEK (–102,7 MSEK, –114,5 MSEK) (transaktions- och translationseffekt).

Ränterisk

Ränterisk är risken att värdet på finansiella instrument varierar på grund av förändringar i marknadsräntor och risken för att förändringar i räntenivån ska påverka koncernens lånekostnader. Ränterisk kan leda till förändring i verkliga värden och förändringar i kassaflöden. En betydande faktor som påverkar ränterisken är räntebindningstiden.

Koncernen separerar finansiering av rörelsekapital från långsiktig finansiering. En checkräkningskredit finns tillgänglig för finansiering av rörelsekapital.

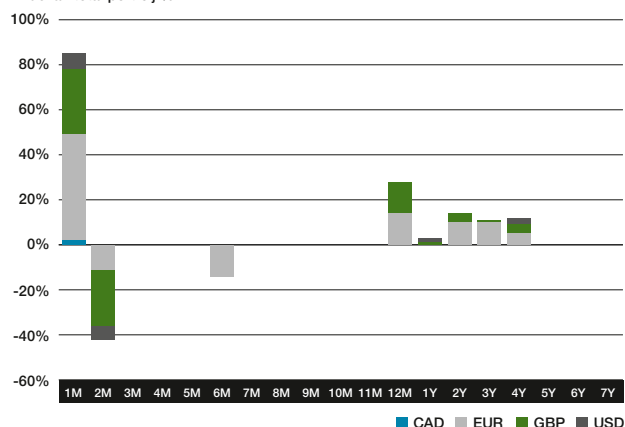
Kassaflödesrisken i koncernens räntebetalningar är betydande eftersom den långsiktiga skulden löper till ränta. Denna ränterisk hanteras av koncernens centrala finansfunktion. Enligt finanspolicyn är målsättningen för den långfristiga skuldportföljen att den genomsnittliga räntebindningstiden i genomsnitt ska vara mellan 6 månader och 3,5 år. Inte mer än 50 % av portföljen får, vid varje givet tillfälle, ha en räntebindningstid som är kortare än 12 månader.

Vanliga ränteswapar, capar och stängningsbara ränteswapar är derivat som används för att anpassa ränta och räntebindningstid. Den genomsnittliga räntebindningstiden uppgick per den 31 december 2013 till 1,8 år (1,6 år) efter beaktande av utestående räntederivat.

Nedan redovisas räntebindning på koncernens finansiella instrument inklusive effekterna av derivat.

Förfallostruktur för fasta priser

Andel av total portfölj %



Verkligt värde på derivaten beräknas som skillnaden mellan marknadsräntan och den fasta räntan i derivaten där alla framtida kassaflöden diskonteras till gällande räntekurva.

Förfallostruktur finansiella skulder — odiskonterade kassaflöden

	Total	2013				
		< 1 mån	1–3 mån	3 mån–1 år	2–5 år	> 5 år
Långfristiga skulder till kreditinstitut	4 862				4 862	
Derivat	97	1	13	49	34	
Kortfristiga skulder till kreditinstitut	332	8	157	167		
Checkräkningskredit	7			7		
Leverantörsskulder	511		511			
Finansiella leasingsskulder	28		5	8	12	3
	Total	2012				
		< 1 mån	1–3 mån	3 mån–1 år	2–5 år	> 5 år
Långfristiga skulder till kreditinstitut	5 175				5 175	0
Derivat	158	5	13	55	84	1
Kortfristiga skulder till kreditinstitut	325	13	14	299		
Checkräkningskredit	16			16		
Leverantörsskulder	632		632			
Finansiella leasingsskulder	32		4	8	16	4
	Total	2011				
		< 1 mån	1–3 mån	3 mån–1 år	2–5 år	> 5 år
Långfristiga skulder till kreditinstitut	6 199	16	17	202	4 898	1 066
Derivat	181	4	14	63	96	3
Kortfristiga skulder till kreditinstitut	2		2			
Checkräkningskredit	35		35			
Leverantörsskulder	544		544			
Finansiella leasingsskulder	39		3	8	24	4

Känslighetsanalys — ränterisk

Genomslaget på koncernens räntekostnader under kommande tolv månadersperiod vid en ränteuppgång/– nedgång på 1 procentenhet på balansdagen uppgår till +18,5/–17,7 MSEK (+29/– 21 MSEK, +20/–23 MSEK) – givet de räntebärande skulder som finns per balansdagen.

En ränteförändring på +/- 1 procentenhet skulle per balansdagen innebära en förändring i redovisat marknadsvärde på räntederivat med +86,0 MSEK (+ 73,9 MSEK, +89,9 MSEK) /–77,3 MSEK (–72,2 MSEK, –118,3 MSEK).

Not 4 forts.

Återfinansierings- och likviditetsrisk

Återfinansierings- och likviditetsrisker är risker att inte kunna uppfylla betalningsåtaganden på grund av bristande likviditet eller på grund av svårigheter att få kredit från externa källor. Koncernen har rullande 8 veckors likviditetsplanering som omfattar alla koncernens enheter. Utfall rapporteras löpande per vecka. Planeringen uppdateras varje månad. Likviditetsplaneringen används för att hantera likviditetsrisken och som ett verktyg för att följa upp kassaflödet från den operationella och den finansiella verksamheten. Omfattande analyser görs gentemot föregående år för att mäta trender och uppmärksamma avvikelser. Målsättningen är att koncernen ska kunna klara sina finansiella åtaganden i uppgångar såväl som nedgångar utan betydande oförutsebara kostnader och utan att riskera koncernens rykte.

Koncernens policy är att minimera upplåningsbehovet genom att centralisera överskottslikviditet via koncernens cash pooler som har inrättats av den centrala finansfunktionen. Likviditetsriskerna hanteras centralt för hela koncernen av den centrala finansfunktionen.

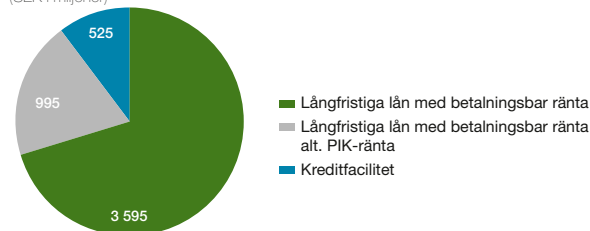
Thule Group har en central syn på hanteringen av koncernens finansiering, där den grundläggande regeln är att internbanken tar hand om all extern finansiering. Gruppen finansieras av ett syndikat med sju skandinaviska banker. Detta finansieringspaket är villkorat efterlevnaden av såväl finansiella som kommersiella åtaganden, vilka testas löpande. De kovenanter som testas en gång i kvartalet är; skuldsättningsgrad, räntetäckningsgrad och kassaflödeskovenant. Därutöver finns en årlig investeringskovenant och ett åtagande att löpande mäta hur stor del av tillgångarna och hur stor del av EBITDA som återfinns i bolag som är pantsatta av kreditgivarna.

Vidare måste checkräkningskrediten delvis vara outnyttjad åtminstone fem på varandra följande dagar per år. Alla finansiella och kommersiella åtaganden uppfylls under 2013.

Koncernens bundna kreditlöften uppgick till 5 114 MSEK (5 763 MSEK, 6 387 MSEK), vilket inkluderar en PIK Option-facilitet uppgående till motsvarande 995 MSEK (959 MSEK, 995 MSEK). PIK Option-faciliteten är ett långfristigt lån där räntan är betalningsbar men där räntan kan väljas att kapitaliseras i händelse att de finansiella åtagandena riskerar att brytas. Under 2013 har en icke utnyttjad förvärvsfacilitet på 600 MSEK stängts ner.

Koncernens bundna kreditlöften per den 31 december 2013

(SEK i miljoner)



Icke utnyttjade kreditlöften uppgick till 512 MSEK (952 MSEK, 957 MSEK).

I april 2012 påbörjades de planlagda amorteringarna på koncernens långfristiga skulder med betalningsbar ränta till kreditinstitut. Två amorteringar per år infaller fram till december 2016. De halvårsvisa amorteringarna baseras på den då utestående skulden per april 2012. 1,60 % amorterades under 2012 (motsvarande 63,4 MSEK) och 4,44 % (172,3 MSEK) amorterades under 2013. Under 2014 ska 5,99 % (235,5 MSEK) amorteras och 2015 ska 8,71 % amorteras och de resterande 79,26 % av skulden amorteras 2016 då lånen förfaller.

Utöver de planlagda amorteringarna användes en del av årets fria kassaflöde som en amortering av de långfristiga skulderna, totalt 83 MSEK.

Koncernens långfristiga skuld med betalningsbar ränta alt PIK-ränta, och utnyttjad del av förvärvsfaciliteten har dock ingen amorteringsplan utan hela beloppen förfaller i december 2017.

Råvaruprisrisk

Med råvaruprisrisk avses löpande förändringar i priset på insatsvaror från våra leverantörer och dess eventuella påverkan på resultatet. För koncernen är det framförallt förändringar i plast-, aluminium- och stålpris som utgör en betydande råvarurisk. Tillsammans utgjorde stål, plast och aluminium under 2013 drygt hälften av totalt direkt material. De består av en mängd olika underkategorier med olika förädlingsgrad som ofta inte går att knyta till ett direkt marknadspris. Av de tre exponeringarna är det i princip enbart aluminium som är direkt kopplat till ett börshandlat marknadsindex.

En betydande andel av leverantörskontrakten för dessa kategorier är dock indexreglerade vilket innebär att om marknadspriset på råmaterial förändras kommer koncernens inköpspriser att öka eller minska. Direkt material uppgår till 71 % (70 %) av koncernens kostnad för sålda varor där ungefär hälften är utsatt för råmaterialrisk.

I koncernens policy är råvaruexponeringen indelad i tre olika kategorier:

Högt råvarumaterialinnehåll (>50 % av pris)
Medium råvarumaterialinnehåll (20–50 % av pris)
Lågt råvarumaterialinnehåll (<20 % av pris)

De tre olika kategorierna hanteras på olika sätt.

Koncernen använder derivat för att säkra aluminiumprisrisken. Det faktiska värdet på koncernens utestående råvaruderivat uppgick per den 31 december 2013 till –0,4 MSEK (–0,3 MSEK, –6,8 MSEK). Säkringsredovisning tillämpas inte för råvaruderivat.

Kreditrisk i finansiell verksamhet

Den finansiella verksamheten i koncernen medför exponering för kreditrisker. Det är främst motpartsrisker i samband med fordringar på banker som uppstår vid köp av derivatinstrument och inlåning till dessa banker. Exponeringen kan hänföras till övervärden i derivatinstrument. För att minska kreditrisken sprids derivataffärer mellan olika motparter. Även ISDA-avtal har tecknats med samtliga motparter för avräkning av ömsesidiga förpliktelser att leverera och betala, för att på så vis minska kreditrisken.

ISDA-avtalen medger kvittning av derivattillgångar och derivataskulder per motpart. Nedan tabell visar vilken påverkan en potentiell kvittning av befintliga derivattillgångar och derivataskulder under ISDA-avtal skulle få uppdelat per motpart.

Koncernen 2013

SEK i miljoner	Finansiella tillgångar	Finansiella skulder
Belopp redovisade i balansräkningen	5,4	97,8
Nordea		
Danske Bank	–0,2	–0,2
Swedbank	–0,0	–0,0
DNB		
Belopp efter kvittning	5,6	98,0

Koncernen 2012

SEK i miljoner	Finansiella tillgångar	Finansiella skulder
Belopp redovisade i balansräkningen	9,9	165,1
Nordea		
Danske Bank		
Swedbank	–0,3	–0,3
DNB	–2	–2
Belopp efter kvittning	12,3	167,5

Kreditrisken i derivat uppgick per balansdagen till 5,4 MSEK (9,9 MSEK, 14,1 MSEK) och motsvarar totala positiva marknadsvärdet för derivat. Kreditrisken i kassa och bank uppgick till 384,7 MSEK och motsvarar koncernens likvida medel.

Kreditrisk i kundfordringar

Se not 22 Kundfordringar.

Nettolåneskuld

Den 31 december 2013 uppgick nettolåneskulden till 4 335 MSEK (4 538 MSEK, 4 985 MSEK).

Nettolåneskulden utgörs av koncernens räntebärande skulder inklusive upplupna räntor och finansiella derivataskulder med avdrag för likvida medel, räntebärande kortfristiga fordringar samt finansiella derivattillgångar.

Cash management

Cash management i dotterbolagen fokuseras på att minimera det operativa rörelsekapitalet. Internbanken hanterar en koncerngemensam så kallad netting för att minimera antalet betalningstransaktioner och därtill relaterade kostnader. I länder med flera verksamma bolag matchas överskott och underskott på landsnivå med hjälp av så kallade cash pooler.

Cash pooler har under året funnits i Sverige, Storbritannien, Danmark, Norge, Polen och USA. För EUR-området finns en koncerngemensam EUR cash pool i Belgien, Holland, Frankrike, Italien och Tyskland där all likviditet samlas i Tyskland. Internbanken hanterar likviditeten inom såväl som mellan dessa cash pooler.

NOT 5 REDOVISNING PER SEGMENT

Under 2014 har Thule genomfört en omorganisation som påverkar styrning och uppföljning och även koncernens indelning i rörelsesegment. Före omorganisationen fanns det två rörelsesegment, Outdoor&Bags och Towing. Segmentet Towing avvecklas på grund av avyttringen av Trailer-verksamheten i maj 2014 och på grund av avyttringen av Towing-verksamheten i september 2014. Verksamheten inom områdena snökedjor och verktygslådor för pick up-lastbilar i USA har lyfts ut ur Outdoor&Bags-segmentet för att bilda en ny rörelsegren, Specialty.

Det tidigare rörelsesegmentet Towing avvecklas och redovisas som avvecklad verksamhet, se not 2 Avvecklade verksamheter. Jämförelsetalen har omräknats enligt den nya klassificeringen av rörelsesegment och Towing-verksamheterna har exkluderats retroaktivt.

	Outdoor&Bags 2013	Specialty 2013	Koncern- övergripande 2013	Elimineringar 2013	Avvecklade 2013	2013
Försäljning till externa kunder	3 824	506	1			4 331
Intern försäljning	17	3		-19		0
EBITDA	704	44	-104			644
Operationella nedskr/avskr	-39	-13	-4			-57
Operating EBIT	665	31	-108	0	0	588
Nedskr/avskr övervärden	-12		-6			-18
Jämförelsestörande poster	-56					-56
Rörelseresultat	598	31	-114	0	0	514
Räntenetto			-102			-102
Resultat före skatt	598	31	-216	0	0	413
Övrig information						
Tillgångar	5 056	412	268	-61	1 471	7 146
Ofördelade tillgångar						889
Summa tillgångar						8 035
Skulder	619	90	228	-61	372	1 248
Ofördelade skulder						4 985
Summa skulder						6 233
Investeringar	51	15	0		35	101
Avskrivningar och nedskrivningar	51	13	10		335	409

Geografiska marknader

Försäljning till kunder	2013	Anläggningstillgångar – avser total verksamhet	
Sverige	136	Sverige	242
Andra nordiska länder	153	Andra nordiska länder	53
Europa, exklusive de nordiska länderna	2 061	Europa, exklusive de nordiska länderna	482
Nordamerika	1 613	Nordamerika	111
Central-/Sydamerika	66	Central-/Sydamerika	2
Asien/Oceanien	211	Asien/Oceanien	1
Övriga världen	91	Övriga världen	
	4 331		891

1) Intäkter per geografisk marknad omfattar endast kvarvarande verksamheter

2) Anläggningstillgångar baserade på geografiska områden grupperade efter tillgångarnas geografiska läge inbegriper tillgångar hänförliga till avvecklade verksamheter om 365 MSEK.

Not 5 forts.

	Outdoor&Bags 2012	Specialty 2012	Koncern- övergripande 2012	Elimineringar 2012	Avvecklade 2012	2012
Försäljning till externa kunder	3 733	628	1			4 362
Intern försäljning	17	13		-30		0
EBITDA	633	100	-115			618
Operationella nedskr/avskr	-40	-14	-4			-58
Operating EBIT	593	86	-120	0		560
Nedskr/avskr övervärden	-12	0	-6			-18
Jämförelsestörande poster	-15					-15
Rörelseresultat	566	86	-126	0		526
Räntenetto			-175			-175
Resultat före skatt	566	86	-301	0		351
Övrig information						
Tillgångar	4 954	517	191	-47	1 726	7 340
Ofördelade tillgångar						986
Summa tillgångar						8 326
Skulder	633	152	286	-47	426	1 449
Ofördelade skulder						5 199
Summa skulder						6 648
Investeringar	51	17	4		72	145
Avskrivningar och nedskrivningar	52	14	10		78	154

Geografiska marknader

Försäljning till kunder	2012	Anläggningstillgångar – avser total verksamhet	
Sverige	124	Sverige	240
Övriga Norden	142	Övriga Norden	55
Europa, exkl Norden	2 173	Europa, exkl Norden	476
Nordamerika	1 547	Nordamerika	107
Central-/Sydamerika	65	Central-/Sydamerika	3
Asien-Stilla havsregionen	225	Asien-Stilla havsregionen	2
Övriga världen	87	Övriga världen	
	4 362		883

1) Intäkter per geografisk marknad omfattar endast kvarvarande verksamheter

2) Anläggningstillgångar baserade på geografiska områden grupperade efter tillgångarnas geografiska läge inbegriper tillgångar hänförliga till avvecklade verksamheter om 366 MSEK.

Not 5 forts.

	Outdoor&Bags 2011	Speciality 2011	Koncern- övergripande 2011	Elimineringar 2011	Avvecklade 2011	2011
Försäljning till externa kunder	3 557	564	1			4 122
Intern försäljning	18	8		-26		0
EBITDA	625	70	-96			599
Operationella nedskr/avskr	-34	-15	-5			-54
Operating EBIT	591	55	-102	0		545
Nedskr/avskr övervärden	0	0	-6			-6
Jämförelsestörande poster	-22					-22
Rörelseresultat	569	55	-107	0		518
Räntenetto			-396			-396
Resultat före skatt	569	55	-503	0	0	122
Övrig information						
Tillgångar	5 176	445	217	-36	1 730	7 532
Ofördelade tillgångar						948
Summa tillgångar						8 480
Skulder	643	153	270	-36	418	1 448
Ofördelade skulder						5 492
Summa skulder						6 940
Investeringar	58	13	9		44	124
Avskrivningar och nedskrivningar	34	15	11		79	138

Geografiska marknader

Försäljning till kunder	2011	Anläggningstillgångar – avser total verksamhet	
Sverige	127	Sverige	223
Övriga Norden	123	Övriga Norden	25
Europa, exkl Norden	2 057	Europa, exkl Norden	493
Nordamerika	1 448	Nordamerika	122
Central-/Sydamerika	95	Central-/Sydamerika	4
Asien-Stilla havsregionen	227	Asien-Stilla havsregionen	0
Övriga världen	44	Övriga världen	
	4 122		867

1) Intäkter per geografisk marknad omfattar endast kvarvarande verksamheter

2) Anläggningstillgångar baserade på geografiska områden grupperade efter tillgångarnas geografiska läge inbegriper tillgångar hänförliga till avvecklade verksamheter om 331 MSEK.

NOT 6 INTÄKTERNAS FÖRDELNING

	2013	2012	2011
Koncernen			
Nettoomsättning			
Försäljning till kunder	4 331	4 362	4 122
Summa	4 331	4 362	4 122

NOT 7 RÖRELSEFÖRVARV**Effekter av 2013 års förvärv**

Den 28 juni 2013 förvärvades 100 % av aktierna i ACS Systems BV, Oosterhout, Holland. Bolaget är specialiserat på utveckling och tillverkning av patenterade dragkrokslösningar. Företaget kompletterar Thule Groups nuvarande produktportfölj på dragkroksområdet. Med köpet av ACS kan Thule Group erbjuda en komplett produktportfölj med avtagbara dragkrokar horisontella, diagonala såväl som vertikala och kan därmed garantera en perfekt passform, optimal säkerhet och snabb installation för alla typer av bilar. Bolaget ingår i koncernen från och med 1 juli. Förvärvet ingår i det avvecklade rörelsesegmentet Towing.

Köpeskillingen uppgick till 60 MSEK som betalades kontant. Från förvärvstillsfallet fram till den 31 december 2013 bidrog verksamheten med 9 MSEK till koncernens intäkter och 1 MSEK till koncernens resultat efter skatt. Om förvärvet hade inträffat per den 1 januari 2013, uppskattar företagsledningen att koncernens intäkter skulle ha blivit 14 MSEK högre och periodens resultat skulle förbättras med 2 MSEK.

Det förvärvade bolagets fastställda nettotillgångar vid förvärvstidpunkten

MSEK	2013
Immateriella anläggningstillgångar	71
Materiella anläggningstillgångar	6
Varulager	4
Kundfordringar och övriga fordringar	3
Leverantörsskulder och övriga rörelseskulder	-6
Uppskjutna skatteskulder	-18
Netto identifierbara tillgångar och – skulder	60
Goodwill	–
Överförd ersättning	60

Förvärvsrelaterade utgifter uppgick till 2 MSEK och avser konsultarvoden i samband med due diligence. Dessa utgifter har redovisats som övriga rörelsekostnader i resultaträkningen.

Det skedde inga förvärv 2012.

Effekter av 2011 års förvärv

Chariot Carriers, Inc. förvärvades den 29 juni 2011 genom ett inköpsförvärv. Företaget är en världsledande tillverkare av cykelvagnar och multifunktionella barnvagnar. Genom förvärvet har Thule Group lagt ännu ett starkt nytt varumärke och produktsortiment till sin portfölj, som fokuserar på produkter som ger eleganta och säkra transportlösningar. Chariot cykelvagnar och multifunktionella barnvagnar är utformade på ett sådant sätt att föräldrar med en aktiv livsstil kan ta med sig sina barn enkelt, säkert och med stil – och på så sätt inkludera hela familjen i äventyret. Med sin patenterade teknologi kan en Chariotvagn enkelt justeras till fem olika användningsområden: cykling, jogging, promenader, vandring och långdagskidåkning. Förvärvet är ett naturligt steg mot Thule Groups mål att sälja konsumentprodukter för en aktiv livsstil. Företaget kommer att fortsätta vara baserat i Calgary, Kanada. Köpeskillingen om 128 MSEK betalades kontant. Under året har den förvärvade verksamheten bidragit med 59 MSEK till de totala intäkterna och med 2 MSEK till årets resultat efter skatt. Om förvärvet hade inträffat per den 1 januari 2013, uppskattar företagsledningen att koncernens intäkter skulle ha blivit 97 MSEK högre och periodens resultat skulle förbättras med 14 MSEK.

Det förvärvade bolagets fastställda nettotillgångar vid förvärvstidpunkten

MSEK	2011
Immateriella anläggningstillgångar	60
Materiella anläggningstillgångar	5
Varulager	22
Kundfordringar och övriga fordringar	34
Leverantörsskulder och övriga rörelseskulder	-18
Identifierbara nettotillgångar och – skulder	103
Goodwill	25
Överförd ersättning	128

Goodwill

Goodwillvärdet representerar värdet av synergieffekter i form av effektivare produktionsprocesser och teknisk kunskap hos de anställda. Ingen del av goodwillen förväntas vara skattemässigt avdragsgill.

Förvärvsrelaterade kostnader

Förvärvsrelaterade kostnader uppgår till 5 MSEK och är hänförliga till konsultarvoden för due diligence. Konsultarvodena redovisas som övriga rörelsekostnader i resultaträkningen.

NOT 8 ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER

	2013	2012	2011
Koncernen			
Försäkringsersättning	5	0	0
Vinst från försäljning av anläggningstillgångar	2	3	0
Övriga rörelseintäkter	3	7	2
	10	10	2

NOT 9 ÖVRIGA RÖRELSEKOSTNADER

	2013	2012	2011
Koncernen			
Förlust vid försäljning av anläggningstillgångar	0	-2	0
Omstruktureringskostnader	-12	-17	-15
Kostnader i samband med juridiska ärenden	-1		
Övriga rörelsekostnader	-1	-11	-6
	-14	-29	-21

NOT 10 ERSÄTTNING TILL REVISORERNA

	2013	2012	2011
Koncernen			
Revisionsuppdrag			
KPMG AB	3	5	4
Revisionsrelaterade tjänster utöver revisionsuppdraget			
Skatterådgivning			
KPMG AB	2	1	0
Andra revisionsfirmor	2	3	4
Övriga tjänster			
KPMG AB	0	1	2
Andra revisionsfirmor	3	1	1
Summa	10	11	11

Moderbolaget

Under året har inget revisionsarvode utgått i moderbolaget.

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som förädlas av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförande av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

NOT 11 ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA

Kostnader för ersättningar till anställda	1 januari – 31 december		
	2013	2012	2011
Koncernen			
Löner och andra ersättningar	867	950	836
Sociala avgifter	180	174	173
Pensionskostnader – avgiftsbestämda planer	30	30	32
Pensionskostnader – förmånsbestämda planer	11	11	10
	1 088	1 165	1 051
Avgår: avvecklade verksamheter	-289	-302	-269
	799	863	782

Företaget har träffat avtal om avgångsvederlag om 6–12 månader för koncernens ledning och 12 månader för den verkställande direktören.

Löner och andra ersättningar till styrelseledamöter och ledande befattningshavare i koncernen

MSEK	Fast lön inkl förändring semester-löneskuld	Rörlig ersättning	Pension	Övriga förmåner	Avgångs-vederlag	Styrelse-arvode	Summa
2013							
VD	5,4	2,2	1,5	0,2			9,3
Styrelse**						2,3	2,3
Övriga ledande befattningshavare*	10,2	3,1	2,4	1,1	2,1		18,9
Summa	15,6	5,3	3,9	1,3	2,1	2,3	30,5
* 6 personer							
** fördelning enligt tabell nedan							
2012							
VD	4,7	0,3	1,4	0,2			6,6
Styrelse**						2,3	2,3
Övriga ledande befattningshavare*	14,1	1,8	4,3	1,3	3,3		24,8
Summa	18,8	2,1	5,7	1,5	3,3	2,3	33,7
* 7 personer							
** fördelning enligt tabell nedan							
2011							
VD	4,5	2,3	1,3	0,2			8,3
Styrelse**						1,7	1,7
Övriga ledande befattningshavare*	12,7	5,9	3,1	1,1			22,8
Summa	17,2	8,1	4,4	1,3	-	1,7	32,7
* 7 personer							
** fördelning enligt tabell nedan							

Ersättning enligt ovan avser ledande befattningshavare i kvarvarande verksamheter. Till gruppen ledande befattningshavare hör koncernledningen, det vill säga de som rapporterar direkt till koncernens verkställande direktör.

Arvode till styrelsen

MSEK	2013	2012	2011
Stefan Jakobsson	0,8	0,8	0,5
Bengt Baron	0,3	0,3	0,2
Lilian Fossum Biner	0,4	0,4	0,2
Lottie Svedenstedt	0,3	0,3	0,2
Åke Skeppner	0,3	0,3	0,3
Hans Eckerström	0,1	0,1	0,1
David Samuelson	0,1	0,1	
Ulf Rosberg			0,1
Roger Holtback			0,1
	2,3	2,3	1,7

Arvodet till styrelsen utbetalas ifrån Thule AB.

NOT 12 MEDELANTALET ANSTÄLLDA OCH KÖNSFÖRDELNING INOM KONCERNLEDNINGEN

	2013	varav män	2012	varav män	2011	varav män
Dotterbolag						
Sverige	394	272	398	272	404	289
Europa	1 826	1 148	1 941	1 223	1 907	1 216
Nordamerika	766	565	745	524	713	500
Sydamerika	30	25	22	18	21	17
Asien	91	46	96	49	92	46
Sydafrika	33	28	27	22	10	8
Totalt Dotterbolag	3 140	2 084	3 229	2 108	3 147	2 076
Total koncernen	3 140	2 084	3 229	2 108	3 147	2 076
Avgår: avvecklade verksamheter	-932	-753	-972	-707	-989	-735
Kvarvarande verksamheter	2 208	1 331	2 257	1 401	2 158	1 341

Könsfördelning i koncernen för styrelseledamöter och övriga ledande befattningshavare

	2013		2012		2011	
	Kvinnor	Män	Kvinnor	Män	Kvinnor	Män
Koncernen						
Styrelseledamöter	2	5	2	5	2	4
VD och företagsledning	2	6	2	7	2	8

NOT 13 AVSÄTTNINGAR FÖR PENSIONER**Koncernen**

Ersättningar efter avslutad anställning, såsom pensioner och andra ersättningar, erläggs vanligtvis genom fortlöpande betalningar till fristående myndigheter eller organ som därmed tar över förpliktelserna mot de anställda, d v s genom s k avgiftsbestämda planer. Resterande del fullgörs genom s k förmånsbestämda planer där förpliktelser kvarstår inom koncernen. Förmånsbestämda planer förekommer främst i Thulekoncernen i Sverige genom den s k ITP-planen enligt PRI-systemet (ålderspension) och i Italien genom TFR-planen (Trattamento de Fine Rapporto). TFR-planen är stängd för nyintjänning fr o m 2007.

Nya pensionsbestämmelser för TFR-planen gäller från och med 1 januari 2007. Reglema innebär att anställda har möjlighet att flytta sin framtida avgångsersättning (TFR) till ett företag eller en kollektiv pensionsfond, till egen pensionsstiftelse eller till det allmänna socialförsäkringssystemet (INPS). Företag med fler än 50 anställda får inte längre reservera för denna typ av avsättning. Regelbundna premier ska istället betalas till extern part. I enlighet med IAS 19 betraktas TFR-planen som två separata planer där framtida avsättningar hanteras som avgiftsbestämda planer. Upplupna ersättningar som avsatts innan de nya reglerna trädde i kraft (och inom 6 månader från den 1 januari 2007) ska förbli redovisade som förmånsbestämda planer. Avsättningen täcker därför endast den förmånsbestämda delen av TFR.

Övriga ålderspensioner enligt ITP/ITPK i Sverige säkerställs för koncernens del genom premiebetalning till Alecta. Enligt ett uttalande från Rådet för finansiell rapportering (UFR 3), ska detta definieras som en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. För räkenskapsåret 2013 har Thulekoncernen inte haft tillgång till information från Alecta som möjliggjort redovisning av denna plan såsom en förmånsbestämd plan. Planen har således redovisats som en avgiftsbestämd plan.

För förmånsbestämda planer beräknas företagets kostnader samt nuvärdet av utestående förpliktelser per balansdagen med hjälp av aktuariella beräkningar. I tabellen nedan lämnas upplysningar om tillämpade antaganden i aktuariella beräkningar, redovisade kostnader under räkenskapsåret samt värdet av förpliktelser vid utgången av perioden.

Den ändrade IAS 19 har inte tillämpats för år 2011.

	2013		2012		2011	
Antaganden i aktuariella beräkningar %	Sverige	Italien	Sverige	Italien	Sverige	Italien
Diskonteringsränta	3,7	3,1	2,2	3,1	2,2	5,5
Förväntad löneökningstakt	2,75	0	2,75	0	2,65	0
Inflation	1,5	2,0	1,5	2,0	2,0	2,0

Diskonteringsräntan fastställs baserat på bostadsobligationsräntan.

Antaganden om framtida dödlighet på publicerad statistik och dödlighetstal. För Sverige används Finansinspektionens dödlighetstabell för IFRS-värderingar. Den genomsnittliga återstående livslängden för en individ som går i pension vid 65 års ålder är 18 år för män och 20 år för kvinnor. För Italien följer man officiell italiensk standard.

Utöver effekten av ändrade aktuariella antaganden såsom ändring av diskonteringsräntan med mera, har aktuariella vinster och förluster uppkommit på grund av justering av erfarenhetsbaserade antaganden. Som erfarenhetsbaserade justeringar avses höga eller låga tal för personalomsättning, förtidspensionering och livslängd. Nedan visas fördelningen mellan aktuariella vinster och förluster beroende på förändringar i antaganden och erfarenhetsbaserade vinster och förluster.

Förändringar i antaganden	2013		2012		2011	
MSEK	Sverige	Italien	Sverige	Italien	Sverige	Italien
Vinster (-) och förluster (+) beroende på förändringar i antaganden	-36	-2	3	-	22	-2
Erfarenhetsbaserade vinster (-) och förluster (+)	-4	-2	-2	-	-3	-
Totala aktuariella vinster (-) och förluster (+)	-40	-4	1	-	19	-2

Not 12 forts.

Redovisat värde avseende förmånsbestämda pensionsplaner

MSEK	2013		2012		2011	
	Sverige	Italien	Sverige	Italien	Sverige	Italien
Nuvärdet av ofonderade förpliktelser	120	15	155	18	134	17
Oredovisade aktuariella vinster och förluster	–	–	–	–	–41	–
Avsättning för pensioner	120	15	155	18	93	17

Förändringar av nuvärdet av förpliktelsen för förmånsbestämda planer

MSEK	2013		2012		2011	
	Sverige	Italien	Sverige	Italien	Sverige	Italien
Förpliktelse per 1 januari	155	18	149	17	110	19
Kostnader avseende tjänstgöring under innevarande period	7	–	7	–	4	–
Räntekostnader	3	1	3	1	4	1
Pensionsutbetalningar	–5	–6	–5	–1	–3	–2
Aktuariella vinster (–) och förluster (+)	–40	–4	1	–	19	–2
Omräkningseffekter	–	2	–	1	–	1
Förpliktelse per 31 december	120	15	155	18	134	17

Under 2014 beräknas pensionsutbetalningarna uppgå till 6 MSEK i Sverige och 2 MSEK i Italien.

Kostnader för förmånsbestämda planer

MSEK	2013		2012		2011	
	Sverige	Italien	Sverige	Italien	Sverige	Italien
Kostnader för tjänstgöring under innevarande period	7	–	7	–	4	–
Räntekostnader	3	1	3	1	4	1
Amorteringar av aktuariella vinster och förluster	–	–	–	–	1	–
Total kostnad	10	1	10	1	9	1

Pensionskostnaden redovisas i följande rader ingående i årets resultat

Koncernen, MSEK	2013	2012	2011
Administrativa kostnader	7	7	5
Finansiella kostnader	4	4	5
	11	11	10

Förändring av redovisade skulder

	2013	2012	2011
Förpliktelse per 1 januari	173	166	106
Årets kostnad	11	11	10
Utbetalda ersättningar	–11	–6	–5
Aktuariella vinster (–) och förluster (+)	–40	1	0
Valutakursdifferenser	2	1	–1
Förpliktelse per 31 december	135	173	110

Avgiftsbestämda planer

I Sverige har koncernen avgiftsbestämda pensionsplaner för anställda som helt bekostas av bolagen. I utlandet finns avgiftsbestämda planer vilka till del bekostas av dotterföretagen och delvis täcks genom avgifter som betalas av de anställda. Betalning till dessa planer genomförs löpande enligt reglerna i respektive plan.

Kostnader för avgiftsbestämda planer

MSEK	2013	2012	2011
Koncernen	30	30	32
Summa	30	30	32

NOT 14 KOSTNADER FÖRDELADE PÅ KOSTNADSSLAG

	2013	2012	2011
Förändringar i lager av färdiga produkter och produkter i arbete	442	519	816
Råmaterial och förbrukningsmaterial	2 154	2 225	1 750
Kostnader för ersättningar till anställda	1 217	1 251	1 210
Avskrivningar och nedskrivningar	159	154	140
Övriga kostnader	1 097	994	977
Avgår: avvecklade verksamheter	-1 256	-1 327	-1 307
Summa kostnader för sålda varor, försäljning och administration	3 813	3 816	3 586

NOT 15 LEASINGAVTAL**Operationell leasing****Leasingkostnader**

Framtida betalningsåtaganden i koncernen per den 31 december 2013 för ej uppsägningsbara operationella leasingavtal fördelar sig enligt följande:

Koncernen	2013	2012	2011
Avgifter som förfaller			
Inom 1 år	50	45	44
Mellan 2–5 år	86	95	58
Senare än 5 år	12	8	2
	148	148	104

Operationell leasing av fastigheter finns i England. Leasingavtalet löper på tio år. Avtalet får sägas upp per december varje år fram till och med år 2014. År 2013 uppgick leasingkostnaden till 39 MSEK (43 MSEK 43 MSEK).

Finansiell leasing**Leasingkostnader**

Framtida betalningsåtaganden i koncernen per 31 december 2013 för ej uppsägningsbara finansiella leasingkontrakt fördelar sig enligt följande:

Koncernen	2013	2012	2011
Betalning förfaller			
Nominella värden			
Inom 1 år	13	12	11
Mellan 2–5 år	12	16	24
Senare än 5 år	3	4	4
Summa	28	32	39

Koncernen	2013	2012	2011
Betalning förfaller			
Nuvärde			
Inom 1 år	13	12	11
Mellan 2–5 år	11	15	22
Senare än 5 år	1	2	3
Summa	25	29	36

Bland dessa framtida betalningsåtaganden finns finansiell leasing av fastigheter i Frankrike och Belgien samt finansiell leasing av tjänstebilar i Sverige. Leasingavtalet i Frankrike löper över 12 år, fram till och med 2014. Kontraktet är uppsägningsbart i förtid, men om så sker blir bolaget skadeståndsskyldig. Fastigheten kan förvärvas efter sju eller tolv år. Leasingavtalet i Belgien löper på femton år. Det finns inga möjligheter att lämna kontraktet, men det är möjligt att köpa fastigheten när kontraktet löper ut. Leasingavtalet i Sverige av tjänstebilar löper över tre år per bil. Enligt bankavtalet får koncernens utestående nominella värde för finansiell leasing inte överstiga 50 MSEK.

NOT 16 FINANSNETTO

Koncernen	2013	2012	2011
Ränteintäkter	75	15	15
Netto valutakursförändringar	19	57	0
Finansiella intäkter	94	72	15
Räntekostnader	-251	-302	-412
Övriga finansiella kostnader	-9	-10	-10
Räntekostnader på förmånsbestämd pensionsförpliktelse	-4	-4	-5
Netto valutakursförändringar	0	0	-50
Avgår: avvecklade verksamheter	68	69	66
Finansiella kostnader	-196	-247	-411
Finansnetto	-102	-175	-396

Räntekostnader för finansiella skulder som redovisas till upplupet anskaffningsvärde uppgick till 146 MSEK (200 MSEK, 218 MSEK) och finansiella skulder som redovisas till verkligt värde av finansiella räntederivat uppgick till -5 MSEK (62 MSEK, 154 MSEK). Räntekuponger för finansiella derivat kvittas, dvs både in- och utbetalningar redovisas som räntekostnad.

NOT 17 SKATTER

Redovisat i resultaträkningen

Koncernen	2013	2012	2011
Aktuell skattekostnad (-)/ skatteintäkt (+)			
Skattekostnad	-99	-70	-69
	-99	-70	-69
Uppskjuten skattekostnad (-)/ skatteintäkt (+)			
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	-29	-43	75
	-29	-43	75
Totalt redovisad skatte- kostnad/skatteintäkt i koncernen	-128	-113	6

14 MSEK (11 MSEK, 21 MSEK) av koncernens skattekostnader är hänförliga till avvecklade verksamheter.

Avstämning effektiv skattesats

Koncernen	2013 (%)	2013	2012 (%)	2012	2011 (%)	2011
Resultat före skatt		413		351		122
Resultat före skatt från avvecklade verksamheter		-224		33		92
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	22,0 %	41	26,3 %	101	26,3 %	56
Effekt av andra skattesatser för utländska dotterbolag	6,6 %	12	7,3 %	28	15,2 %	33
Ej avdragsgilla kostnader	33,7 %	63	1,3 %	5	6,2 %	13
Ej skattepliktiga intäkter	-8,6 %	-16	-4,0 %	-15	-1,7 %	-4
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	5,2 %	10	4,9 %	19	2,3 %	5
Utnyttjande av tidigare ej aktiverat underskottsavdrag	-6,5 %	-12	-8,3 %	-32	-50,8 %	-109
Skatt hänförlig till tidigare år	14,4 %	27	0,3 %	1	0,6 %	1
Effekt av ändrade skattesatser/regler	0,0 %	0	3,6 %	14	-0,1 %	-
Övrigt	1,0 %	2	-2,0 %	-8	-1,1 %	-1
Redovisad effektiv skatt	67,8 %	128	29,4 %	113	-3,0 %	-6

Skatt enligt gällande skattesats beräknas utifrån ett vägt genomsnitt av lokala skattesatser för respektive land. Koncernen har varit föremål för skatterevision i Tyskland avseende bland annat interprissättning. Revisionen omfattar perioden 2005–2008 och berör följande bolag: Thule GmbH, Thule Deutschland GmbH och Thule Schneeketten GmbH. Skattemyndighetens beslut som meddelades 2013 har överklagats av bolaget. Reservering har gjorts utifrån skillnader i skattesatser i de berörda länderna.

Redovisat i rapport över totalresultat

Koncernen	2013			2012			2011		
	Före skatt	Skatt	Efter skatt	Före skatt	Skatt	Efter skatt	Före skatt	Skatt	Efter skatt
Omräkningsdifferenser från omräkning av utländska verksamheter	76	-	76	-80	-	-80	33	-	33
Säkringsreserv	1	0	1	-1	0	-1	-	-	-
Säkring av nettoinvesteringar	-105	23	-82	57	-15	42	-	-	-
Aktuariella vinster och förluster	44	-8	36	-	-	-	-	-	-
Omräkningsdifferenser från omräkning av utländska verksamheter (utvidgad investering)	41	-9	32	-71	19	-52	-57	15	-42
Övrigt totalresultat	57	6	63	-95	4	-91	-24	15	-9

Redovisat i rapporten över finansiell ställning

Uppskjutna skattefordringar och -skulder

Not 17 forts.

Redovisade uppskjutna skattefordringar och -skulder

Redovisade uppskjutna skattefordringar och -skulder hänförs till följande:

Koncernen	Uppskjuten skatt 2013			Uppskjuten skatt 2012		
	Fordran	Skuld	Netto	Fordran	Skuld	Netto
Materiella anläggningstillgångar	16	-63	-47	33	-81	-48
Immateriella anläggningstillgångar	53	-81	-28	74	-64	10
Lager	34	-12	22	30	-13	17
Fordringar	9	0	9	2	0	2
Skulder	55	-2	53	78	-5	73
Övrigt	5	-1	4	15	-2	13
Underskottsavdrag	306	0	306	289	0	289
Periodiseringsfonder	-	-26	-26	-	-16	-16
Skattefordringar/skulder	478	-185	293	521	-181	340
Kvittnings			0			0
Skattefordringar/skulder, netto	478	-185	293	521	-181	340

	Uppskjuten skatt 2011		
	Fordran	Skuld	Netto
Materiella anläggningstillgångar	25	-89	-64
Immateriella anläggningstillgångar	98	-67	31
Lager	37	-11	26
Fordringar	3	0	3
Skulder	100	-3	97
Övrigt	16	-3	13
Underskottsavdrag	285	0	285
Periodiseringsfonder	0	-3	-3
Skattefordringar/skulder	564	-176	388
Kvittnings			0
Skattefordringar/skulder, netto	564	-176	388

Förändringar mellan åren har redovisats som uppskjuten skattekostnad.

Ej redovisade uppskjutna skattefordringar

Avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag för vilka uppskjuten skattefordran inte har redovisats i rapporten över finansiell ställning:

	Koncernen		
	2013	2012	2011
Skattemässiga underskott	392	401	446
	392	401	446

Av de skattemässiga underskottsavdragen förfaller 1 MSEK under år 2014. Resten av underskottsavdragen förfaller vid en senare tidpunkt eller är obegränsade i tiden. Uppskjutna skattefordringar har inte redovisats för dessa poster, då det inte är sannolikt att koncernen kommer att utnyttja dem för avräkning mot framtida beskattningsbara vinster.

NOT 18 RESULTAT PER AKTIE

	2013		
	Kvarvarande verksamheter	Avvecklade verksamheter	Total
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	299	-238	61
Genomsnittligt antal utestående aktier (tusentals aktier)	44 732	44 732	44 732
Resultat per aktie före och efter utspädning	6,70	-5,30	1,40

	2012		
	Kvarvarande verksamheter	Avvecklade verksamheter	Total
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	249	19	268
Genomsnittligt antal utestående aktier (tusentals aktier)	44 729	44 729	44 729
Resultat per aktie före och efter utspädning	5,60	0,40	6,00

	2011		
	Kvarvarande verksamheter	Avvecklade verksamheter	Total
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	149	71	220
Genomsnittligt antal utestående aktier (tusentals aktier)	43 627	43 627	43 627
Resultat per aktie före och efter utspädning	3,40	1,60	5,10

Resultat per aktie före och efter utspädning

Beräkningen av resultatet per aktie har baserats på årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare och på ett vägt genomsnitt av antal utestående aktier.

I tusental	2013	2012	2011
Totalt antal aktier 1 januari	44 731	44 725	36 659
Konsekvenser av nyemission i juni 2013	1		
Konsekvenser av nyemission i maj 2012		4	
Konsekvenser av nyemission i oktober 2011			13
Konsekvenser av nyemission i februari 2011			6 955
Vägt genomsnittligt antal utestående aktier, före utspädning	44 732	44 729	43 627

Per den 7 november 2014 har sammanläggning av aktier skett (1:10).

NOT 19 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Koncernen

	Goodwill	Andra immateriella tillgångar	Förskott	Totalt
TSEK				
Akkumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans – 1 januari 2011	4 597	151		4 748
Förvärv	84			84
Övriga investeringar		15	2	17
Övriga förändringar/omklassificeringar	-4	-2		-6
Årets valutakurs-differenser	15	-1		14
Utgående balans – 31 december 2011	4 692	163	2	4 857
Akkumulerade avskrivningar och nedskrivningar				
Ingående balans – 1 januari 2011		-135		-135
Övriga förändringar/omklassificeringar		6		6
Årets avskrivningar		-6		-6
Årets valutakurs-differenser		1		1
Utgående balans – 31 december 2011	-	-134	-	-134
Redovisade värden				
Per 1 januari 2011	4 597	16	-	4 613
Per 31 december 2011	4 692	29	2	4 723
Akkumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans – 1 januari 2012	4 692	163	2	4 857
Övriga investeringar		9		9
Övriga förändringar/omklassificeringar	-62	61	-2	-3
Årets valutakurs-differenser	-148	-4		-152
Utgående balans – 31 december 2012	4 482	229	-	4 711
Akkumulerade avskrivningar och nedskrivningar				
Ingående balans – 1 januari 2012	-	-134	-	-134
Årets avskrivningar	-	-22		-22
Årets valutakurs-differenser	-	2		2
Utgående balans – 31 december 2012	-	-154	-	-154
Redovisade värden				
Per 1 januari 2012	4 692	29	2	4 723
Per 31 december 2012	4 482	75	-	4 557

Not 19 forts.

TSEK	Goodwill	Andra immateriella tillgångar	Förskott	Totalt
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans – 1 januari 2013	4 482	229	–	4 711
Förvärv		72		72
Övriga investeringar		3	8	11
Övriga förändringar/omklassificeringar		5		5
Årets valutakurs-differenser	72	–1		71
Utgående balans – 31 december 2013	4 554	308	8	4 870
Ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar				
Ingående balans – 1 januari 2013	–	–154	–	–154
Förvärv		–1		–1
Årets avskrivningar	–	–24		–24
Årets nedskrivningar	–250			–250
Årets valutakurs-differenser				0
Utgående balans – 31 december 2013	–250	–179	–	–429
Redovisade värden				
Per 1 januari 2013	4 482	75	–	4 557
Per 31 december 2013	4 303	130	8	4 441

Koncernen har inga internt upparbetade immateriella tillgångar.

Årets avskrivningar och nedskrivningar ingår i nedanstående rader i resultaträkningen.

MSEK	2013	2012	2011
Kostnad sålda varor	3	3	1
Försäljningskostnader	19	18	5
Administrationskostnader	1	1	
Övriga kostnader (nedskrivningar)	250	0	
	273	22	6
Avgår: awecklade verksamheter	–256	–3	0
	17	19	6

Nedskrivningsbehov avseende goodwill

En årlig prövning av om det föreligger något nedskrivningsbehov genomförs genom att beräkna återvinningsvärdet för de kassagenererande enheterna på vilka goodwill har allokerats.

En sammanfattning av fördelningen av goodwill på grupper av kassagenererande enheter (KGE) framgår nedan.

MSEK	2013	2012	2011
Outdoor&Bags	3 642	3 580	3 777
Towing (2012)	–	902	915
Towing, Towbars (2013)	661	–	–
Towing, Trailers (2013)	–	–	–
	4 303	4 482	4 692

Rörelsesegment Towing utgjorde fram till andra kvartalet 2013 en enda KGE. I samband med omorganisationen under första halvåret 2013 har Towing delats upp i två KGE; nämligen Towing Towbars och Towing Trailers. Goodwill hänförlig till segment Towing har därvid allokerats på de båda KGE Towing Towbars och Towing Trailers baserat på de relativa verkliga värden av respektive enhet i slutet av andra kvartalet, varvid 250 MSEK hänfördes till Towing Trailers och 661 MSEK till Towing Towbars. Vid nedskrivningsprövningen i slutet av 2013 skrevs goodwill hänförlig till Towing Trailers ned med 250 MSEK, se nedan.

De kassagenererande enheterna ovan har tillsammans betydande redovisade goodwillvärden och enheternas återvinningsvärden baseras i princip på samma viktiga antaganden som beskrivs nedan.

Nedskrivningsprövning

I nedskrivningsprövningarna utgörs återvinningsvärdet av de kassagenererande enheternas beräknade nyttjandevärde, med undantag för Towing Trailers vars återvinningsvärde utgörs av verkligt värde efter beräknade försäljningskostnader. Vid nuvärdesberäkningen av nyttjandevärdena används aktuell vägd kapitalkostnaden (WACC), beräknad till 9,9 % (9,9) efter skatt och 10,1 % (10,2) före skatt. Avkastningskravet på eget kapital är framräknat enligt Capital Asset Pricing Model och räntan på nettoskuldsättningen återspeglar en marknadsmässig lånekostnad. Optimal skuldsättningsgrad har satts till 20 %.

De uppskattningar som legat till grund för beräkning av nyttjandevärdena för respektive kassagenererande enhet har baserats på av företagsledningen fastställd budget för nästkommande år samt på strategiska planer fastställda av styrelsen för kommande tre år. Kassaflödet för de därefter påföljande åren har extrapolerats med en antagen årlig tillväxttakt för segment Outdoor&Bags om 3 % (3 %) och för segment Towing Towbars om 2 %.

Viktiga variabler i kassaflödesprognosema

Tillväxttakten under prognosperioden

Tillväxttakten för Thule bygger på tillväxt i försäljningsvolymerna. Dessa antaganden är baserade på planerade lanseringar av nya produkter, planerade prishöjningar och markandsinvesteringar för respektive enhet. Använd markandstillsatstakten bedöms följa den generella tillväxttakten på respektive marknad för respektive kassagenererande enhet.

Resultatnivå

Genomgång av kostnader för råmaterial har skett för de större kategorierna av råvaror. Hänsyn har tagits till effektivare inköp, som uppnås genom planerade och genomförda strukturförändringar. Prognos för personalkostnader baseras på förväntad inflation, viss reallöneökning, planerade effektiviseringar i koncernens produktion och effekterna av planerad rekrytering. Prognosen bygger också på en effektiv hantering av koncernens arbetande kapital och nödvändiga ersättningsinvesteringar.

I linje med strategin att fokusera Thule Groups verksamhet på sport- och friluftssektorn beslutade koncernledningen i slutet av 2013 att avyttra släpvnagsverksamheten inom rörelsesegmentet Towing. Ett indikativt bud på släpvnagsverksamheten påvisade att återvinningsvärdet för delar av den goodwill som redovisas i den kassagenererande enheten Towing Trailers understeg redovisat värde varpå nedskrivning har skett med 250 MSEK. Återvinningsvärdena för de övriga kassagenererande enheterna överstiger redovisat värde.

NOT 20 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Koncernen, TSEK	Byggnader och mark	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Inventarier, verktyg och andra installationer	Pågående nyanläggningar	Totalt
Ackumulerade anskaffningsvärden					
Ingående balans – 1 januari 2011	742	897	540	25	2 204
Rörelseförvärv	1	3	1	–	5
Övriga investeringar	7	23	84	48	162
Avyttringar och utrangeringar	–	–17	–58	–	–75
Från pågående	16	25	4	–45	0
Valutakursdifferenser	–9	–9	–1	–1	–20
Utgående balans – 31 december 2011	757	922	570	27	2 276
Ackumulerade av- och nedskrivningar					
Ingående balans – 1 januari 2011	–289	–674	–372	–	–1 335
Avyttringar och utrangeringar	–	16	36	–	52
Årets avskrivningar	–22	–58	–54	–	–134
Valutakursdifferenser	2	5	1	–	8
Utgående balans – 31 december 2011	–309	–711	–389	–	–1 409
Redovisade värden					
Per 1 januari 2011	453	223	168	25	869
Per 31 december 2011	448	211	181	27	867
Ackumulerade anskaffningsvärden					
Ingående balans – 1 januari 2012	757	922	570	27	2 276
Övriga investeringar	55	26	60	37	178
Avyttringar och utrangeringar	–3	–17	–79	–	–99
Från pågående	1	17	4	–22	0
Övriga förändringar/omklassificeringar	–	4	46	–9	41
Valutakursdifferenser	–19	–25	–12	–	–56
Utgående balans – 31 december 2012	791	927	589	33	2 340
Ackumulerade av- och nedskrivningar					
Ingående balans – 1 januari 2012	–309	–711	–389	–	–1 409
Avyttringar och utrangeringar	2	16	52	–	70
Övriga förändringar/omklassificeringar	–	1	–28	–	–27
Årets avskrivningar	–25	–52	–55	–	–132
Valutakursdifferenser	9	21	11	–	41
Utgående balans – 31 december 2012	–323	–725	–409	–	–1 457
Redovisade värden					
Per 1 januari 2012	448	211	181	27	867
Per 31 december 2012	468	202	180	33	883
Ackumulerade anskaffningsvärden					
Ingående balans – 1 januari 2013	791	927	589	33	2 340
Förvärv	–	12	–	–	12
Övriga investeringar	4	35	81	29	149
Avyttringar och utrangeringar	–1	–41	–91	–	–133
Från pågående	8	7	2	–18	–1
Övriga förändringar/omklassificeringar	–3	–39	37	–5	–10
Valutakursdifferenser	22	20	7	1	50
Utgående balans – 31 december 2013	821	921	625	40	2 407
Ackumulerade av- och nedskrivningar					
Ingående balans – 1 januari 2013	–323	–725	–409	–	–1 457
Förvärv	–	–6	–	–	–6
Avyttringar och utrangeringar	1	41	68	–	110
Övriga förändringar/omklassificeringar	3	37	–35	–	5
Årets avskrivningar	–26	–49	–60	–	–135
Valutakursdifferenser	–9	–17	–7	–	–33
Utgående balans – 31 december 2013	–354	–719	–443	–	–1 516
Redovisade värden					
Per 1 januari 2013	468	202	180	33	883
Per 31 december 2013	467	202	182	40	891

Av redovisat värde på balansdagen avser 38 MSEK (37 MSEK, 42 MSEK) finansiella leasingavtal avseende byggnader och 11 MSEK (11 MSEK 11 MSEK) finansiella leasingavtal för tjänstebilar.

NOT 21 VARULAGER

Koncernen	2013	2012	2011
Råvaror och förmödenheter	245	251	286
Varor under tillverkning	137	139	112
Färdiga varor och handelsvaror	539	516	472
Summa	921	906	870

I tabellen ovan ingår inkursreserv om 114 MSEK (71 MSEK, 82 MSEK).
Det skedde inga väsentliga återföringar av tidigare gjorda reserveringar.

NOT 22 KUNDFORDRINGAR

Koncernen	2013	2012	2011
Kundfordringar, brutto	828	925	1 005
Avgår reservering för osäkra fordringar	-25	-20	-20
Kundfordringar, netto	803	905	985

Det finns ingen signifikant koncentration av kreditexponering på balansdagen. Majoriteten av koncernens kunder består av medelstora kunder.

Åldersanalys av kundfordringar, ej reserverade

	2013	2012	2011
Ej förfallna	688	799	869
Förfaller inom 1–30 dagar	95	75	92
Förfaller inom 31–60 dagar	17	18	15
Förfaller efter 60 dagar	28	33	29
Avgår reservering för osäkra fordringar	-25	-20	-20
Summa	803	905	985

Verkligt värde på kundfordringar överensstämmer med det redovisade värdet. Kreditkvaliteten på ej reserverade fordringar bedöms vara god.

NOT 24 SÄRSKILDA UPPLYSNINGAR OM EGET KAPITAL**Aktieslag**

Anges i tusentals aktier	Stamaktier			Preferensaktier		
	2013	2012	2011	2013	2012	2011
Emitterade per 1 januari	282 353	282 353	202 353	164 959	164 898	164 233
Kontantemission	–	–	–	20	61	665
Inlösen av teckningsoptioner	–	–	80 000	–	–	–
Emitterade per 31 december – betalda	282 353	282 353	282 353	164 979	164 959	164 898

Innehavare av stamaktier är berättigade till utdelning som fastställs efter hand och aktieinnehavet berättigar till rösträtt vid bolagsstämman med en röst per aktie. Innehavare av preferensaktier har företrädesrätt framför stamaktier till en utdelning motsvarande ett årligt kapitaliserat belopp om 16 % på den genomsnittliga teckningskursen. Kapitaliserat ej skuldfört belopp uppgår till 1 139 MSEK. Preferensaktier berättigar till rösträtt vid bolagsstämman med en röst per aktie. Vid en utdelning av bolagets utdelningsbara tillgångar har preferensaktieinnehavare företrädesrätt framför innehavare av stamaktier uppgående till icke utbetald ackumulerad vinstutdelning (16 %) och den genomsnittliga teckningskursen.

Kvotvärdet för samtliga aktierna uppgår till 0,000625.

Utdelningar

Ingen utdelning har föreslagits av styrelsen.

Koncernen**Omräkningsreserv**

Omräkningsreserven innefattar alla valutakursdifferenser som uppstår vid omräkning av finansiella rapporter från utländska verksamheter som har upprättat sina finansiella rapporter i en annan valuta än den valuta koncernens finansiella rapporter presenteras i. Moderbolaget och koncernen presenterar sina rapporter i svenska kronor. Vidare består omräkningsreserven av valutakursdifferenser som

Förändringar i reserven för osäkra kundfordringar:

	2013	2012	2011
Per 1 januari	-20	-20	-34
Reservering för osäkra fordringar	-11	-6	-3
Fordringar som har skrivits av under året som ej är indrivningsbara	4	4	8
Återföring av tidigare års reserver	2	3	8
Omräkningsdifferens	0	-1	1
Per 31 december	-25	-20	-20

NOT 23 LIKVIDA MEDEL

Koncernen	2013	2012	2011
Kassa och bank	314	388	293
Kortfristiga placeringar med en löptid på mindre än tre månader från anskaffningstidpunkten	71	45	47
Likvida medel	385	433	340

uppstår vid omvärdering av skulder som upptagits som säkringsinstrument av en nettoinvestering i en utländsk valuta.

Säkringsreserv

Säkringsreserven innefattar den effektiva andelen av den ackumulerade nettoförändringen av verkligt värdet på ett kassaflödessäkringsinstrument hänförligt till säkringstransaktioner som ännu inte inträffat.

Moderbolaget**Bundna reserver**

Bundna fonder får inte minskas genom vinstutdelning. Det finns inga bundna reserver i moderbolaget.

Fritt eget kapital

Följande fonder utgör, tillsammans med årets resultat, fritt eget kapital, det vill säga det belopp som finns tillgängligt för utdelning till aktieägarna.

Överkursfond

När aktier emitteras till överkurs, det vill säga när det belopp som betalas för aktierna överstiger aktiernas kvotvärde, ska ett belopp motsvarande det erhållna beloppet utöver aktiernas kvotvärde föras till överkursfonden.

Not 24 forts.

Balanserade vinstmedel

Balanserade vinstmedel utgörs av föregående års balanserade vinstmedel och resultat efter avdrag för under året lämnad vinstutdelning. Någon vinstutdelning har inte lämnats i år.

Kapitalhantering

Enligt styrelsens policy är koncernens finansiella målsättning att ha en finansiell ställning som bidrar till att bibehålla investerarens, kreditgivares och marknadens förtroende samt utgör en stabil grund för fortsatt utveckling av affärsverksamheten.

Styrelsens ambition är att bibehålla en balans mellan hög avkastning, som kan möjliggöras genom en högre belåning, och fördelarna och tryggheten som en sund kapitalstruktur erbjuder. Det nyckeltal som bolagets ledning och externa intressenter i huvudsak bedömer när det gäller kapitalstruktur är nettoskuld i relation till EBITDA. Thule Group avser att upprätthålla en effektiv långsiktig kapitalstruktur, definierad som nettoskuld i relation till EBITDA (justerat för jämförelsestörande poster) om cirka 2,5x. Detta nyckeltal följs löpande upp i den interna rapporteringen till ledningsgruppen och styrelsen.

Kapital definieras som eget kapital inklusive innehav utan bestämmande inflytande.

NOT 25 SKULDER TILL KREDITINSTITUT

Koncernen	2013	2012	2011
Långfristiga räntebärande skulder			
Långfristiga skulder till kreditinstitut	4 355	4 593	5 020
Leasing	15	20	39
Derivatskulder – långfristiga	66	146	139
Summa	4 436	4 759	5 198
Kortfristiga räntebärande skulder			
Kortfristiga skulder till kreditinstitut	236	172	66
Checkkredit	7	16	35
Leasing	13	12	0
Derivatskulder – kortfristiga	32	19	37
Summa	288	219	138
Förfallostrukturskulder till kreditinstitut			
	2013	2012	2011
Checkräkningskredit	7	16	35
1 år	270	192	103
2–3 år	3 403	631	489
4–5 år	1 004	4 074	3 662
Senare än 5 år	40	65	1 047
Summa	4 724	4 978	5 336

NOT 26 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRBETALDA INTÄKTER

Koncernen	2013	2012	2011
Personalrelaterade kostnader	197	193	215
Bonus till kunder	110	132	142
Förutbetalda hyresintäkter	121	142	179
Övriga poster	104	93	87
Summa	532	560	623

NOT 27 AVSÄTTNINGAR

Koncernen	2013	2012	2011
Omstruktureringskostnader	30	51	62
Garantiåtaganden	15	15	16
Pågående skatterevision, Tyskland	27	0	0
Summa	72	66	78

	2013	2012	2011
Omstruktureringskostnader			
Bokfört värde vid årets början	51	62	76
Nya avsättningar	23	26	15
Belopp som tagits i anspråk under perioden	–39	–33	–29
Annullerade avsättningar/återförda avsättningar	–5	–4	0
Redovisat värde vid periodens slut	30	51	62
	2013	2012	2011
Garantier			
Bokfört värde vid årets början	15	16	15
Från förvärv	0	0	1
Nya avsättningar	0	0	3
Belopp som tagits i anspråk under perioden	0	–1	–3
Annullerade avsättningar			
Redovisat värde vid periodens slut	15	15	16

Not 28 forts.

NOT 28 KASSAFLÖDESANALYS

Koncernen	2013	2012	2011
Erlagd ränta	-254	-289	-292
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet			
Av- och nedskrivningar av tillgångar	459	171	145
Avsättning till pensioner	-38	0	0
Avsättningar	18	32	10
Orealiserade kursdifferenser, operationellt	4	1	8
Resultat avyttringar av anläggningstillgångar	0	-8	0
Orealiserat verkligt värde förändring derivat	-63	-7	139
Orealiserade kursdifferenser, finansiellt	-1	-35	22
Summa	379	154	324

Släpvnagar har förts om från varulager till materiella anläggningstillgångar för användning i uthyrningsverksamhet och ingår därmed inte i investeringarna.

Förvärv av dotterföretag och andra affärsenheter

	2013	2012	2011
<i>Förvärvade tillgångar och skulder:</i>			
Immateriella anläggningstillgångar	71		85
Materiella anläggningstillgångar	6		5
Varulager	4		22
Kortfristiga fordringar	3		34
Summa tillgångar	84	-	146
Kortfristiga skulder	-24		-18
Summa, avsättningar och skulder	-24	-	-18
Köpeskilling	60	-	128
Avgår	-		-
Utbetald köpeskilling	60	-	128
Avgår	-		-
Påverkan på likvida medel	60	-	128

Likvida medel

	2013	2012	2011
<i>Följande delkomponenter ingår i likvida medel</i>			
Kassa och bank	314	388	293
Kortfristiga placeringar, jämförbara med likvida medel	71	45	47
Summa enligt rapporten över finansiell ställning och rapporten över kassaflöden	385	433	340

NOT 29 ANDELAR I DOTTERFÖRETAG**Moderbolaget**

MSEK	2013	2012	2011
Ingående anskaffningsvärde	1 000	1 000	1 000
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	1 000	1 000	1 000
Utgående redovisat värde på direkta innehav av andelar i dotterföretag	1 000	1 000	1 000

	Org.nr	Säte	Kapitalandel (%)
Thule AB	556770-6329	Malmö	100
Thule Holding AB	556662-7138	Malmö	100
Thule Towing Systems AB	556259-0298	Malmö	100
Thule NV		Menen	100
Thule Organization Solutions Asia Pacific Ltd.		Hong Kong	100
Thule Organization Solutions Shenzhen Co., Ltd.		Shenzhen	100
Thule Organization Solution Holding BV		Utrecht	100
Thule Organization Solutions S.A.		Gembloux	100
Thule Organization Solutions SL		Madrid	100
Thule Organization Solutions S.A.R.L.		Rosny Sous Bois	100
Thule S.p.A.		Lecco	100
Thule SARL		Les Marches	100
Thule Finans AB	556043-6858	Malmö	100
Thule Sp.zo.o.		Huta	100
Thule Trailers Sp.zo.o.		Wielen	100
Thule Japan KK		Tokyo	100
Thule S.r.o.		Prague	100
Thule Trailers AB	556112-5302	Jönköping	100
Gabic AB	556621-6247	Gnosjö	100
Thule Sweden AB	556076-3970	Gnosjö	100
Thule Brasil Comércio de Acessórios		Sao Paulo	100
Thula Shanghai Co., Ltd.		Shanghai	100
Thule Trailers AS		Oslo	100
Thule IP AB	556578-1282	Malmö	100
Thule Merchandizing AB	556849-4016	Malmö	100
Thule Brasil Distribution Ltda		Sao Paulo	100
Thule Child Transport Systems, Ltd.		Vancouver	100
Thule Sport Rack Beheer B.V.		Staphorst	100
Thule Canada Holding LLC		Wilmington, Delaware	100
Thule Canada, Inc.		Granby	100
Thule Holding Aps		Nr. Aaby	100
Brink Nordisk Holdings Aps		Fensmark	100
Thule Towing Systems A/S		Fensmark	100
Thule Trailers A/S		Nr. Aaby	100
Thule Netherlands Beheer B.V.		Staphorst	100
ACS Systems B.V.		Oosterhout	100
Thule Organization Solutions BV		Utrecht	100
Thule Towing Systems B.V.		Staphorst	100
Thule Towing Systems Sarl		Betheny	100
Ellebi Srl		S. Vittoria	100
Thule Towing Systems Sp z.o.o.		Wolsztyn	100
Thule Towing Systems (Pty) Ltd.		Pietermaritzburg	50
Thule Holding, Inc.		Seymour	100
Thule, Inc.		Seymour	100
Thule Towing Systems LLC		Detroit	100
Thule Organization Solutions Holding, Inc.		Wilmington, Delaware	100
Thule Organization Solutions, Inc.		Longmont, Colorado	100
Thule Organization Solutions Canada, Inc.		Toronto	100
Thule Holding, Ltd.		Rotherham	100
Thule Towing Systems, Ltd.		Warwickshire	100
Thule (UK) Ltd.		Rotherham	100
Thule Karite, Ltd.		Rotherham	100
Thule, Ltd.		Rotherham	100
Thule Outdoor Ltd.		Rotherham	100
Thule Deutschland Holding AB		Malmö	100
Thule Deutschland Holding GmbH		Neumarkt	100
Thule GmbH		Neumarkt	100
Thule Trailers South Africa (Pty) Ltd.		Germiston	100

NOT 30 STÄLLDA SÄKERHETER

Koncernen	2013	2012	2011
Skulder till kreditinstitut			
Fastighetsinteckningar	290	317	354
Företagsinteckningar	3 593	3 694	3 698
Koncerninterna fordringar	2 949	3 018	3 101
Aktier i dotterbolag	0	0	0
Övriga tillgångar	251	354	330
Summa ställda säkerheter	7 083	7 383	7 483

Alla tillgångar i koncernen är pantsatta genom pantsättning av aktier i dotterbolag.

NOT 31 EVENTUALFÖRPLIKTELSE

Koncernen	2013	2012	2011
Pensionsgarantier, PRI	2	2	2
Övriga eventualförpliktelser	17	17	0
Summa eventualförpliktelser	19	19	2

Övriga eventualförpliktelser avser förpliktelse avseendeförvärv av en fastighet i Holland 2014.

NOT 32 VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER RÄKENSKAPSÅRETS SLUT

I linje med den strategiska inriktningen på att fokusera Thule Groups verksamhet på sport- och fritidsprodukter med distribution i detaljhandeln har per den 28 mars 2014 avtal tecknats om avyttring av affärsområdet Trailers. Försäljningen omfattar operativa enheter i Sverige, Danmark, Norge och Polen.

Thule Group har genom avtal den 30 september 2014 avyttrat aktierna i Brink Group B.V., moderbolaget i dragkroksdivisionen, till Thule Groups befintliga aktieägare och verksamheten har dekonsoleterats. Överlåtelsen skedde till ett marknadsvärde för verksamheten uppgående till 77 MEUR.

Utöver ovanstående och den sammanläggning av aktier (1:10) i moderbolaget, som registrerades hos Bolagsverket den 7 november 2014, och som beaktats i beräkningen av antalet aktier samt att Thule Group har ingått avtal avseende ny finansiering den 3 november 2014, har inga väsentliga händelser inträffat som påverkar Thule Groups finansiella ställning.

NOT 33 TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE**Koncernen**

Mellan bolag inom Thule Group sker transaktioner avseende leveranser av varor och tjänster samt tillhandahållande av finansiella och immateriella tjänster. För samtliga transaktioner tillämpas marknadsmässiga villkor och prissättning. Samtliga koncerninterna transaktioner elimineras.

Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare i koncernen har eller har haft någon direkt eller indirekt delaktighet i några affärstransaktioner mellan sig och bolaget som är eller var ovanliga till sin karaktär med avseende på villkoren och vad som inträffat under nuvarande eller föregående räkenskapsår. Inte heller har koncernen lämnat lån, ställt garantier eller ingått borgensförbindelser med någon av styrelsens ledamöter eller ledande befattningshavare i Bolaget.

För information gällande ersättningar och förmåner till medlemmar i företagsledningen och styrelseledamöter, se not 11 och 13.

NOT 34 BEDÖMNINGAR OCH ANTAGANDEN

Upprättande av bokslut och tillämpningen av redovisningsprinciper baseras i vissa fall på bedömningar, uppskattningar och andra antaganden som ledningen anser vara rimliga under rådande förhållanden. Av naturliga skäl baseras dessa bedömningar och antaganden på erfarenheter och förväntningar på framtida händelser. Om andra bedömningar och antaganden hade gjorts, skulle resultatet kunnat bli något annat.

Goodwill

Det sker årligen en bedömning av om något nedskrivningsbehov finns avseende goodwill. För varje kassagenererande enhet sker en beräkning av nyttjandevärdet i syfte att fastställa återanskaffningsvärdet för respektive enhet. Antagande om framtida kassaflöden och uppskattningar av parametrar har gjorts som grund för beräkningen. Dessa förklaras i not 19.

Skatter

Uppskjuten skatt beräknas på de temporära skillnaderna som finns mellan redovisade och skattemässiga värden på skulder och tillgångar. Vid dessa beräkningar är det främst två typer av bedömningar och antaganden som har påverkan på den uppskjutna skatt som redovisas. För det första är det de bedömningar och antaganden som görs för att fastställa värdet, och för det andra är det de bedömningar som görs beträffande möjligheten att utnyttja existerande skattemässiga underskottsavdrag mot framtida skattepliktiga vinster. Vid bedömningen av de skattemässiga underskottsavdragen har även beaktats budget och strategisk plan för de kommande åren.

Revisors rapport avseende historisk finansiell information

Till styrelsen i Thule Group AB (publ), org. nr 556770-6311

Vi har utfört en revision av de finansiella rapporterna för Thule Group AB (publ) och dess dotterföretag ("koncernen") på sidorna 115–146, som omfattar koncernens rapporter över finansiell ställning per den 31 december 2013, 2012 och 2011 och koncernens resultaträkningar, rapporter över totalresultat, redogörelser för förändringar i eget kapital och kassaflödesanalyser för dessa år och ett sammandrag av väsentliga redovisningsprinciper och andra tilläggsupplysningar.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för de finansiella rapporterna

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att de finansiella rapporterna tas fram och presenteras på ett sådant sätt att de ger en rättvisande bild av finansiell ställning, resultat, förändringar i eget kapital och kassaflöde i enlighet med International Financial Reporting Standards så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen och kompletterande tillämplig normgivning. Denna skyldighet innefattar utformning, införande och upprätthållande av intern kontroll som är relevant för att ta fram och på rättvisande sätt presentera de finansiella rapporterna utan väsentliga felaktigheter, oavsett om de beror på oegentligheter eller fel. Styrelsen ansvarar även för att de finansiella rapporterna tas fram och presenteras enligt kraven i prospektförordningen 809/2004/EG.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala oss om de finansiella rapporterna för koncernen på grundval av vår revision. Vi har utfört vår revision i enlighet med FARs rekommendation RevR 5 Granskning av finansiell information i prospekt. Det innebär att vi följer etiska regler och har planerat och genomfört revisionen för att med rimlig säkerhet försäkra oss om att de finansiella rapporterna för koncernen inte innehåller några väsentliga felaktigheter.

En revision i enlighet med FARs rekommendation RevR 5 Granskning av finansiell information i prospekt innebär att utföra granskningsåtgärder för att få revisionsbevis som bestyrker belopp och upplysningar i de finansiella rapporterna för koncernen. De valda granskningsåtgärderna baseras på vår bedömning av risk för väsentliga felaktigheter i de finansiella rapporterna oavsett om de beror på oegentligheter eller fel. Vid riskbedömningen överväger vi den interna kontroll som är relevant för bolagets framtagande och rättvisande presentation av de finansiella rapporterna som en grund för att utforma de revisionsåtgärder som är tillämpliga under dessa omständigheter men inte för att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innebär också att utvärdera tillämpligheten av använda redovisningsprinciper och rimligheten i de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort samt att utvärdera den samlade presentationen i de finansiella rapporterna för koncernen.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som underlag för vårt uttalande.

Uttalande

Enligt vår uppfattning ger de finansiella rapporterna en rättvisande bild av Thule Group AB (publ) koncernens finansiella ställning per den 31 december 2013, 2012 och 2011 och av dess finansiella resultat och kassaflöden för dessa år i enlighet med International Financial Reporting Standards så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen och kompletterande tillämplig normgivning.

Stockholm den 12 november 2014

KPMG AB

Helene Willberg
Auktoriserad revisor

> Adresser

Thule Group

Fosievågen 13
214 31 Malmö
Sverige
www.thulegroup.com

Joint Global Coordinators och Joint Bookrunners

Goldman Sachs International

Peterborough Court
133 Fleet Street
London EC4A 2BB
Storbritannien

Nordea Bank AB (publ)

Smålandsgatan 17
105 71 Stockholm

Joint Bookrunner

Morgan Stanley & Co. International plc

25 Cabot Square
Canary Wharf
London E14 4QA
Storbritannien

Co-Lead Managers

Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial

Normalmstorg 1
103 92 Stockholm

DNB Markets

Kungsgatan 18
105 88 Stockholm

Juridiska rådgivare

Till Thule Group

Avseende svensk rätt

Mannheimer Swartling Advokatbyrå

Box 1711
111 87 Stockholm

Avseende amerikansk rätt

Davis Polk & Wardwell London LLP

99 Gresham Street
London EC2V 7NG
Storbritannien

Till Joint Global Coordinators och Joint Bookrunners

Avseende svensk rätt

Advokatfirman Vinge KB

Box 1703
111 87 Stockholm

Avseende amerikansk rätt

Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP

City Place House
55 Basinghall Street
London EC2V 5EH
Storbritannien

Revisor

KPMG AB

Box 16106
103 23 Stockholm





MIX
Papper från
ansvarfulla källor
FSC® C006484