

Inbjudan till teckning och förvärv av aktier i Pierce Group AB (publ)



Sole Global Coordinator och Joint Bookrunner



Joint Bookrunner

Nordea

VIKTIG INFORMATION

Information till investerare

Detta prospekt ("Prospektet") har upprättats med anledning av erbjudandet av aktier till allmänheten i Sverige och till institutionella investerare i Sverige och utlandet att teckna aktier ("**Aktierna**") i Pierce Group AB (publ) samt upptagande till handel av Aktierna på Nasdaq Stockholm ("**Erbjudandet**"). Med "**Pierce**", "**Bolaget**", "**Emittenten**" eller "**Koncernen**" avses i detta Prospekt, beroende på sammanhanget, Pierce Group AB (publ), den koncern i vilken Pierce Group AB (publ) är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen. De befintliga Aktierna erbjuds av Procuritas Capital Investors V GP Limited som General Partner i Procuritas Capital Investors V LP ("**Procuritas Capital Investors V**"), PCI V Co-Investment AB ("**PCI**"), Procuritas Capital Investors V och PCI tillsammans "**Procuritas**"), FAIRY GLEN HOLDINGS Ltd och DIMELA Ltd samt av vissa andra befintliga aktieägare ("**Säljande Aktieägare**"). Carnegie Investment Bank AB (publ) ("**Carnegie**") är "**Sole Global Coordinator**" och "**Joint Bookrunner**", Nordea Bank Abp, filial i Sverige ("**Nordea**") är "**Joint Bookrunner**", tillsammans benämnda "**Joint Bookrunners**", i samband med Erbjudandet. Se vidare under "**Definitioner och förkortningar**" för fler definierade termer.

Detta Prospekt har godkänts av Finansinspektionen som behörig myndighet enligt bestämmelserna i förordning (EU) 2017/1129 ("**Prospektförordningen**"). Godkännande av Finansinspektionen bör inte betraktas som något slags stöd för Bolaget eller för kvaliteten på Aktierna. Finansinspektionen godkänner detta Prospekt enbart i så måtto att det uppfyller krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i Prospektförordningen.

Distribution av detta Prospekt och deltagande i Erbjudandet är i vissa jurisdiktioner föremål för restriktioner enligt lag och andra regler. Ingen åtgärd har vidtagits och åtgärder kommer inte att vidtas för att tillåta ett erbjudande till allmänheten i någon annan jurisdiktion än Sverige. Erbjudandet riktar sig i synnerhet inte till personer med hemvist i USA, Australien, Hongkong, Kanada, Nya Zeeland, Japan, Schweiz eller Sydafrika eller någon annan jurisdiktion där deltagande skulle kräva ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Prospektet och andra handlingar avseende Erbjudandet får följaktligen inte distribueras i eller till nämnda länder respektive något annat land eller någon annan jurisdiktion där sådan distribution eller Erbjudandet kräver sådana åtgärder eller annars strider mot tillämpliga regler. Förvärv av Aktier i strid med ovanstående begränsningar kan vara ogiltigt. Åtgärder i strid med ovanstående begränsningar kan dessutom utgöra brott mot tillämplig värdepapperslagstiftning. Personer som mottar exemplar av Prospektet är av Bolaget och Joint Bookrunners ålagda att informera sig om, och följa, sådana restriktioner. Vare sig Bolaget eller Joint Bookrunners tar något juridiskt ansvar för några överträdelse av sådana restriktioner, oavsett om sådana överträdelse begås av en potentiell investerare eller någon annan. Varken Bolaget eller Joint Bookrunners har godkänt, eller kommer att godkänna, erbjudande av Aktier genom några finansiell mellanhand, annat än erbjudande från Joint Bookrunners, vilket utgör den slutliga placeringen av Aktierna som avses i Prospektet.

En investering i värdepapper är förenad med risker (se avsnittet "*Risikfaktorer*"). När investerare fattar ett investeringsbeslut bör de göra sin egen bedömning huruvida det är lämpligt att investera i Aktierna. Inför ett investeringsbeslut bör potentiella investerare anlita sina egna professionella rådgivare samt noga utvärdera och överväga investeringsbeslutet. Under Erbjudandets anmälningsperiod är ingen person 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 Bolaget eller Joint Bookrunners, 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 förekommit någon ändring i Bolagets verksamhet efter nämnda dag. Om det sker väsentliga förändringar av informationen i Prospektet kommer sådana förändringar endast att offentliggöras enligt bestämmelserna om tillägg till prospekt i Prospektförordningen.

Joint Bookrunners åtar sig inget ansvar och lämnar ingen utfästelse eller garanti, varken uttryckligen eller underförstådd, avseende innehållet i detta Prospekt, inklusive dess riktighet, fullständighet eller verifiering eller för något annat uttalande eller kommande uttalanden av Bolaget eller Joint Bookrunners, eller å deras vägnar, i relation till Pierce, Aktierna eller Erbjudandet. Inget i detta Prospekt är, eller ska förutas på som, ett löfte eller en utfästelse i detta avseende, varken avseende det förflutna eller framtiden. I enlighet härmed fransäger sig Joint Bookrunners, i den mån det är tillåtet enligt lag, allt ansvar som Joint Bookrunners annars skulle ha vad avser detta Prospekt eller något sådant uttalande som avses ovan.

Prospektet finns tillgängligt på Pierces webbplats, www.piercigroup.com och Carnegies webbplats, www.carnegie.se, och kommer att finnas tillgängligt på Finansinspektio- nens webbplats, www.fi.se (informationen på webbplatserna ingår inte i Prospektet). Övrig information på Bolagets webbplats är inte införlivad i detta Prospekt och utgör inte en del av detta Prospekt såvida denna information inte införlivas i Prospektet genom hänvisningar.

Erbjudandet och Prospektet regleras av svensk rätt. Tvist i anledning av Erbjudandet eller Prospektet ska avgöras av svensk domstol varvid Stockholms tingsrätt ska utgöra första instans.

Meddelande i förhållande till USA

Aktierna 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 i enlighet med Regulation S i Securities Act. Det kommer inte att genomföras något erbjudande till allmänheten i USA. Aktierna 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 kan utgöra en brottslig handling i USA.

Meddelande i förhållande till Storbritannien

Detta Prospekt distribueras endast till (i) personer som har professionell erfarenhet vad gäller investeringar som omfattas av artikel 19 (5) i Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (i dess ändrade lydelse "**Financial Promotion Order**"), (ii) personer som omfattas av artikel 49 (2) (a) till (d) ("high net worth companies, unincorporated associations etc.") i Financial Promotion Order, (iii) personer som befinner sig utanför Storbritannien eller (iv) personer som genom inbjudan eller uppmuntran till att delta i en investeringsaktivitet (inom ramen för avsnitt 21 i Financial Services and Markets Act 2000 ("**FSMA**")) i samband med emission eller försäljning av värdepapper som annars kan eller får delges (alla sådana personer benämns gemensamt "**relevanta personer**"). Detta Prospekt riktar sig endast till relevanta personer och får inte användas eller åberopas av personer som inte är relevanta personer. Alla investeringar eller investeringsaktiviteter som detta Prospekt avser är endast tillgängliga för och kommer endast riktas till relevanta personer. Joint Bookrunners agerar inte, i samband med Erbjudandet, för någon annan än Bolaget och är inte ansvarig för någon annan än Bolaget för att tillhandahålla det skydd som ges åt deras klienters eller för att tillhandahålla råd i relation till Erbjudandet.

Meddelande i förhållande till EES och Storbritannien

Inom det Europeiska ekonomiska samarbetsområdet ("**EES**") lämnas inget erbjudande av aktier i andra jurisdiktioner än Sverige. I andra medlemsländer i EES i vilka Prospektförordningen gäller, direkt eller genom implementering, kan ett sådant erbjudande endast lämnas i enlighet med undantag i Prospektförordningen.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan Carnegie, som stabiliseringsmanager, komma att genomföra transaktioner i syfte att upprätthålla marknadspriset på Aktierna på en högre nivå än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Stabiliseringsåtgärderna kan genomföras på Nasdaqs Stockholm, OTC-marknaden eller på andra sätt, och kan genomföras när som helst under den tid som börjar per dagen för handel med Aktierna på Nasdaq Stockholm och slutar senast 30 kalenderdagar därefter. Carnegie har ingen skyldighet att vidta några stabiliseringsåtgärder och det finns ingen garanti för att stabiliseringsåtgärder kommer att vidtas.

Om stabiliseringstransaktionerna genomförs kan de avslutas när som helst utan förvarning därom. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras till ett pris som är högre än det pris som fastställts i Erbjudandet. Senast vid slutet av den sjunde handelsdagen efter att stabiliseringstransaktioner utförts ska Carnegie, i enlighet med artikel 5(4) i EU:s marknadsmissbruksförordning 596/2014 ("**MAR**"), offentliggöra att stabiliseringsåtgärder har utförts. Inom 1 vecka efter stabiliseringsperiodens utgång kommer Carnegie offentliggöra huruvida stabilisering utfördes, det datum då stabilisering inleddes, det datum då stabilisering senast genomfördes samt det prisintervall inom vilket stabilisering genomfördes för vart och ett av de datum då stabiliseringsåtgärder genomfördes.

Framåtriktad information

Prospektet innehåller framåtriktad information och antaganden som återspeglar Bolagets aktuella syn på framtida händelser samt finansiell och operativ utveckling. Ord som "avser", "förväntar", "kan", "planerar", "uppskattar", "beräknar" och andra uttryck som innebär indikationer eller bedömningar avseende framtida utveckling eller trender, och som inte hänförs 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 uttals i framåtriktad information. Varken Pierce, Säljande Aktieägare eller Joint Bookrunners 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

Om inte annat uttryckligen framgår i detta Prospekt har Bolagets revisor inte granskat eller reviderat den finansiella informationen eller annan information i Prospektet. Finansiell information som rör Bolaget och som inte är en del av den information som har reviderats eller granskats av Bolagets revisor i enlighet med vad som anges häri, har inhämtats från Bolagets interna bokförings- eller rapporteringssystem. 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 i Prospektet exakt med angiven totalsumma.

Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade Aktier

Besked om tilldelning beräknas lämnas omkring den 26 mars 2021. Efter det att betalning för tilldelade Aktier hanteras av Joint Bookrunners kommer betalda aktier att överföras till av förvärvaren anvisad värdepappersdepå, ISK eller anvisat VP-konto. Den tid som erfordras för överföring av betalning samt överföring av betalda aktier till sådan förvärvare medför att denne inte kommer att ha sådana aktier tillgängliga på anvisad värdepappersdepå, ISK eller anvisat konto förrän omkring den 30 mars 2021. Handel med Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm beräknas påbörjas den 26 mars 2021. Att Aktier inte finns tillgängliga på förvärvarens konto eller värdepappersdepå förrän omkring tidigast den 30 mars 2021 kan innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa Aktier på Nasdaq Stockholm från och med första handelsdagen, utan först när Aktierna finns tillgängliga på VP-kontot, ISK eller värdepappersdepån. Investerare kan från och med den 26 mars 2021 erhålla besked om tilldelning.

Innehållsförteckning

Sammanfattning	2	Kapitalisering och skuldsättning	103
Risikfaktorer	8	Styrelse, ledande befattningshavare och revisor	107
Presentation av finansiell och annan information	26	Bolagsstyrning	114
Inbjudan till teckning och förvärv av aktier i Pierce Group AB (publ)	29	Aktiekapital och ägarförhållande	120
Bakgrund och motiv	31	Bolagsordning	125
Villkor och anvisningar	32	Legala frågor och kompletterande information	127
Marknadsöversikt	37	Skattefrågor	131
Verksamhetsbeskrivning	45	Definitioner och förkortningar	133
Utvald finansiell information	70	Historisk finansiell information	F-1
Operationell och finansiell översikt	90	Adresser	A-1

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Antal Aktier i Erbjudandet	15 989 142-16 737 432 Aktier
Prisintervall	60-68 kr
Anmälningstid för allmänheten	18-25 mars 2021
Anmälningstid för institutionella investerare	18-25 mars 2021
Första dag för handel på Nasdaq Stockholm	26 mars 2021
Likviddag	30 mars 2021

ÖVRIGT

Kortnamn	PIERCE
ISIN-kod	SE0015658364

FINANSIELL KALENDER

Delårsrapport januari-mars 2021	26 maj 2021
Delårsrapport januari-juni 2021	25 augusti 2021
Delårsrapport januari-september 2021	24 november 2021

Sammanfattning

INTRODUKTION OCH VARNINGAR

Genom detta Prospekt erbjuder Bolaget allmänheten i Sverige samt institutionella investerare i Sverige och internationellt att förvärva Aktier i Bolaget med ISIN SE0015658364. Bolagets org. nr. är 556967-4392 och dess LEI-beteckning är 54930082SM8KO7LCER77. Pierces adress är Elektravägen 22, 126 30 Hägersten, Sverige.

De befintliga Aktierna erbjuds av:

- Procuritas Capital Investors V GP Limited som General Partner i Procuritas Capital Investors V LP, org. nr. 54910, c/o Private Equity Fund Managers Limited, P.O. Box 669, Guernsey GY1 3SR, LEI-beteckning: 254900X4MS9YOBZNL45
- PCI V Co-Investment AB, org. nr. 556892-8195, c/o Private Equity Administrators Sweden AB, Riddargatan 13A, Stockholm, LEI-beteckning: 549300BK8VCBVF835575
- FAIRY GLEN HOLDINGS Ltd, org. nr. HE 388246, 4 Naxou Street, Office 101, 1070, Nicosia, Cypern, LEI-beteckning: 54930006ID963KKOG150
- DIMELA Ltd, org. nr. HE 360305, 4 Naxou Street, Office 101, 1070, Nicosia, Cypern, LEI-beteckning: 549300X0062AYY3GQP86
- REDLAKE HOLDING Ltd, org. nr. HE 390078, Arch. Makariou III, 34, HADJIYIANNI, Limassol, Cypern, Office 401, LEI-beteckning: 5493004UOY83V6I5L887
- Magnus Dimert, Fältvägen 3, Stocksund

Detta Prospekt har godkänts av Finansinspektionen den 17 mars 2021. Finansinspektionens adress är Brunnsgränd 3, Box 7821, 103 97 Stockholm, Sverige och Finansinspektionens telefonnummer är 08-408 980 00 och webbplats är www.fi.se.

Denna sammanfattning bör betraktas som en introduktion till Prospektet. Varje beslut om att investera i Aktierna bör baseras på en bedömning av hela Prospektet från investerarens sida. Investerare i Aktierna kan förlora hela eller delar av det investerade kapitalet.

Om talan väcks i domstol angående informationen i Prospektet kan den investerare som är klagande enligt medlemsstaternas nationella rätt bli tvungen att stå för kostnaderna för översättning av Prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds.

Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som lagt fram denna sammanfattning, inklusive översättningar därav, men endast om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller oförenlig med de andra delarna av Prospektet eller om den inte, tillsammans med de andra delarna av Prospektet, ger nyckelinformation för att hjälpa investerare när de överväger att investera i Aktierna.

NYCKELINFORMATION OM EMITTENTEN

Vem är emittent av värdepapperen?

Information om emittenten	Pierce Group AB (publ), org. nr. 556967-4392 och LEI-beteckning 54930082SM8KO7LCER77, är ett svenskt publikt aktiebolag. Dess verksamhet bedrivs enligt svensk rätt. Bolaget bildades och har sitt hemvist i Sverige.
Huvudsaklig verksamhet	Pierce är en ledande ¹⁾ europeisk onlineåterförsäljare av utrustning, delar, tillbehör och streetwear till motorcyklar och snöskotrar genom onlinebutikerna 24MX, XLMOTO och Sledstore.

1) Källa: Marknadsöversikten - Pierce är den största "nischade" europeiska onlineåterförsäljaren (sett till omsättning) av utrustning, delar, tillbehör och streetwear till motorcyklar, exklusive fysiska butiker och marknadsplatser. Se vidare avsnittet "Marknadsstruktur och konkurrens". Avseende snöskotermarknaden är det Bolagets bedömning att man är en ledande återförsäljare av utrustning, delar, tillbehör och streetwear till snöskotrar baserat på tillgänglig marknadsdata.

NYCKELINFORMATION OM EMITTENTEN

Vem är emittent av värdepapperen?

Större aktieägare

Per dagen för Prospektet är de största aktieägarna i Bolaget:

- Procuritas: Procuritas Capital Investors V GP Limited som General Partner i Procuritas Capital Investors V LP innehar totalt 21 084 300 aktier vilket motsvarar 61,6¹⁾ procent av aktierna och rösterna i Bolaget och PCI V Co-Investment AB innehar totalt 625 200 aktier vilket motsvarar 1,8¹⁾ procent av aktierna och rösterna i Bolaget. Bolaget kontrolleras därmed direkt av Procuritas Capital Investors V GP Limited som General Partner i Procuritas Capital Investors V LP.
- FAIRY GLEN HOLDINGS Ltd (ägt av Stefan Rönn) och DIMELA Ltd (ägt av Daniel Petersen), innehar var för sig 4 652 100 aktier vilket var för sig motsvarar 13,8¹⁾ procent av aktierna och rösterna i Bolaget.

1) På fullt utspädd basis, dvs. med beaktande av utnyttjande av teckningsoptioner av serie 2020/2025.

Direktörer i centralförvaltningen

Bolagets styrelse består av Ketil Eriksen (ordförande), Thomas Ekman, Mattias Feiff, Stefan Rönn, Shu Sheng och Gunilla Spongh. Henrik Zadig är verkställande direktör, Tomas Ljunglöf är CFO och Willem Vos är COO.

Revisor

Ernst & Young Aktiebolag, med huvudansvarig revisor Jonatan Hansson. Adressen till Ernst & Young Aktiebolag är Jakobsbergsgatan 24, 111 44 Stockholm, Sverige och telefonnummer är 08-520 590 00.

FINANSIELL NYCKELINFORMATION FÖR EMITTENTEN

Historisk finansiell nyckelinformation

RESULTATRÄKNING

Mkr	För räkenskapsåret som avslutades den 31 dec ¹⁾		
	2020	2019	2018
Nettoomsättning	1 523	1 243	942
Rörelseresultat (EBIT)	81	19	-4
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	-1	-38	-26
Resultat per aktie före och efter utspädning (kr) ²⁾	-0,02	-1,12	-0,76

1) Hämtad från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren som slutade den 31 december 2020, 2019 och 2018, och som återfinns i avsnittet "Historisk finansiell information".

2) Justerat för den aktiesplit (300:1) som genomfördes under januari 2021.

BALANSRÄKNING

Mkr	Per den 31 dec ¹⁾		
	2020	2019	2018
Summa tillgångar	920	948	703
Summa eget kapital	57	59	95

1) Hämtad från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren som slutade den 31 december 2020, 2019 och 2018, som återfinns i avsnittet "Historisk finansiell information".

KASSAFLÖDE

Mkr	För räkenskapsåret som avslutades den 31 dec ¹⁾		
	2020	2019	2018
Kassaflöde från den löpande verksamheten	156	-9	-49
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-42	-26	-50
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-133	122	81

1) Hämtad från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren som slutade den 31 december 2020, 2019 och 2018, och som återfinns i avsnittet "Historisk finansiell information".

SPECIFIKA NYCKELRISKER FÖR EMITTENTEN

Risker

- De europeiska marknaderna för utrustning, delar, tillbehör och streetwear till motorcyklar och snöskotrar är fragmenterade och konkurrensutsatta.
- Pierces försäljning påverkas av det allmänna ekonomiska läget och andra makroekonomiska faktorer.
- Konsumenternas efterfrågan på motorcykelutrustning är säsongsbetonad.
- Pierce är beroende av leverantörer för att kunna sälja sina produkter.
- Effektiv hantering av och kapacitet i logistik- och distributionskedjorna är avgörande för Pierces verksamhet.
- Produktåterkallelser, krav avseende produktansvar och överträdelser av CSR kan skada Pierces anseende och verksamhet.
- Pierce är beroende av sina varumärken, sitt anseende och andra immateriella rättigheter.
- Pierces framgångar är beroende av fortsatt utveckling, underhåll och drift av Pierces IT-system.
- Tvister, krav, utredningar och rättsliga förfaranden kan leda till att Pierce blir betalningsskyldigt eller tvingas upphöra med viss verksamhet.
- Pierces internationella närvaro utsätter Pierce för risker relaterade till olika lokala lagar, regler och skattestandarder.
- Pierce kanske inte kan uppta lån till förmånliga villkor eller få lån överhuvudtaget.

NYCKELINFORMATION OM VÄRDEPAPPREN

Värdepapprens viktigaste egenskaper

Värdepapper som erbjuds	Befintliga och nyemitterade aktier i Pierce Group AB (publ), org. nr. 556967-4392 (ISIN: SE0015658364). Bolagets aktier kommer att handlas under kortnamnet PIERCE och är denominerade i kronor.
Totalt antal aktier i Emittenten	Bolagets registrerade aktiekapital uppgår till 673 674,003409 kr fördelat på 33 683 700 aktier med ett kvotvärde om 0,02 kr per aktie. Det finns en serie av aktier i Bolaget.
Rättigheter som sammanhänger med värdepappren	Varje aktie i Bolaget berättigar aktieägaren till 1 röst på bolagsstämman. Varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget. Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler genom kontantemission eller kvittningsemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen. Enligt Bolagets bolagsordning kan nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler utfärdas med avvikelse från principen om aktieägarnas företrädesrätt. Samtliga aktier har lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuellt överskott i händelse av likvidation. Bolagsstämman beslutar om utdelning. Rätt till utdelning tillkommer den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen var registrerad som ägare i den av Euroclear förda aktieboken. Utdelning betalas generellt kontant genom Euroclear men kan också ske i annat än kontanter (sakutdelning).
Utdelningspolicy	Bolagets styrelse har antagit en utdelningspolicy enligt följande: Under de närmsta åren planeras fria kassaflöden användas till fortsatt utveckling av bolaget och därmed inte delas ut till aktieägarna.

NYCKELINFORMATION OM VÄRDEPAPPREN

Var kommer värdepappren att handlas?

Upptagande till handel

Den 4 mars 2021 beslöt Nasdaq Stockholms bolagskommitté att Bolaget uppfyller gällande noteringskrav. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för dess aktie är uppfyllt. Beräknad första dag för handel i Bolagets aktie är den 26 mars 2021.

Vilka nyckelrisker är specifika för värdepappren?

Risker

- Det framtida priset på Pierces aktie kan inte förutsägas och priset på Aktien kan fluktuera.
- Bolagets förmåga att lämna utdelning i framtiden kan vara begränsad och är beroende av många faktorer.

NYCKELINFORMATION OM ERBJUDANDET AV VÄRDEPAPPER TILL ALLMÄNHETEN OCH UPPTAGANDE TILL HANDEL PÅ EN REGLERAD MARKNAD

På vilka villkor och enligt vilken tidplan kan jag investera i detta värdepapper?

Erbjudandets former och villkor

Allmänt

Erbjudandet omfattar mellan 15 989 142 och 16 737 432 Aktier (exklusive Övertilldelningsoption), varav mellan 5 147 059 och 5 833 334 nyemitterade Aktier och mellan 10 842 083 och 10 904 098 befintliga Aktier. Det slutliga antalet nyemitterade Aktier kommer att vara beroende av priset i Erbjudandet och bestämmas till ett antal motsvarande en emissionslikvid om 350 Mkr före emissionskostnader. Erbjudandet är uppdelat i 2 delar (i) erbjudandet till allmänheten i Sverige och (ii) erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och i utlandet.

Erbjudandepris

Priset per Aktie i Erbjudandet ("Erbjudandepriset") kommer att fastställas inom intervallet 60–68 kr. Prisintervallet i Erbjudandet har fastställts av Bolaget och Säljande Huvudaktieägare i samråd med Carnegie, baserat på ett antal faktorer, inklusive diskussioner med Cornerstoneinvesterarna¹⁾, andra institutionella investerare, en jämförelse med marknadspriset på andra jämförbara börsnoterade bolag, en analys av tidigare transaktioner för bolag inom samma bransch, rådande marknadsläge samt uppskattningar om Bolagets affärsmöjligheter och vinstutsikter.

Anmälningstid

Anmälningstiden är mellan den 18 mars och 25 mars 2021 för allmänheten i Sverige och mellan den 18 mars och 25 mars 2021 för institutionella investerare i Sverige.

Anmälan

Den som anmäler sig för förvärv av Aktier via Carnegie måste ha en värdepappersdepå alternativt ett investeringssparkonto hos Carnegie. Den som anmäler sig för förvärv av Aktier via Nordea måste ha i) ett bankkonto (transaktionskonto) hos Nordea och ett VP-konto eller servicekonto hos Nordea, eller (ii) ett VP-konto eller investeringssparkonto hos Nordea. Depåkunder hos Nordnet kan anmäla sig för förvärv av Aktier via Nordnets internetjänst.

1) Konsortiet Dan Sten Olsson och Erik Nielsen, Handelsbanken Fonder på uppdrag av flera fonder, Livförsäkringsbolaget Skandia, ömsesidigt och Skandia Fonder AB på uppdrag av flera fonder, Cliens Kapitalförvaltning, FE Fonder på uppdrag av flera fonder och Briban Invest AB.

NYCKELINFORMATION OM ERBJUDANDET AV VÄRDEPAPPER TILL ALLMÄNHETEN OCH UPPTAGANDE TILL HANDEL PÅ EN REGLERAD MARKNAD

På vilka villkor och enligt vilken tidplan kan jag investera i detta värdepapper?

Erbjudandets former och villkor, forts.	Tilldelning Beslutet om tilldelning av aktier fattas av Bolaget och Säljande Huvudaktieägare i samråd med Carnegie varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas samt en bred spridning av aktierna bland allmänheten för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Bolagets Aktier på Nasdaq Stockholm. I syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet har Säljande Huvudaktieägare lämnat en Övertilldelningsoption till Carnegie, vilket, under antagande om att priset sätts till mittpunkten av prisintervallet (dvs. 64 kr), innebär att Carnegie under 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets Aktie på Nasdaq Stockholm, har rätt att begära att ytterligare motsvarande högst 15 procent av totala antalet aktier i Erbjudandet förvärfvas från Säljande Huvudaktieägare (motsvarande 2 450 984 Aktier, förutsatt att priset i Erbjudandet motsvarar mittpunkten i prisintervallet).
Utspädnings effekt	Förutsatt att priset i Erbjudandet motsvarar mittpunkten i prisintervallet (dvs. 64 kr) och att det tecknas 5 468 750 nya aktier, kommer antalet aktier och röster i Bolaget att öka med 5 468 750 från 34 218 300 (befintligt antal med beaktande av påkallande av utestående teckningsoptioner) till 39 687 050, vilket motsvarar en utspädning om cirka 13,8 procent av kapitalet och rösterna.
Kostnader för Erbjudandet	Pierces kostnader hänförliga till upptagandet av Bolagets aktier till handel på Nasdaq Stockholm och Erbjudandet, inklusive arvode till Joint Bookrunners och andra rådgivare, beräknas uppgå till cirka 36 Mkr.
Upptagande till handel	Bolagets aktier kommer att tas upp till handel på Nasdaq Stockholm och första dagen för handel i aktien beräknas till den 26 mars 2021.
Vem är erbjudaren och/eller den person som ansöker om upptagande till handel?	
Erbjudaren av värdepapper	Pierce Group AB (publ), org. nr. 556967-4392 och LEI-beteckning 54930082SM8KO7LCER77, är ett svenskt publikt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt och bedriver sin verksamhet enligt svensk rätt.
Säljande aktieägare	<ul style="list-style-type: none"> ■ Procuritas Capital Investors V GP Limited som General Partner i Procuritas Capital Investors V LP, org. nr. 54910, LEI-beteckning: 254900X4MS9Y-OBZNLL45, är general partner i ett Guernsey limited partnership bildat och verksamt på Guernsey enligt gällande rätt. ■ PCI V Co-Investment AB, org. nr. 556892-8195, LEI-beteckning: 549300BK8VCBVF835575, är ett svenskt aktiebolag bildat och verksamt enligt svensk rätt. ■ FAIRY GLEN HOLDINGS¹⁾ Ltd, org. nr. HE 388246, LEI-beteckning: 54930006ID963KKOG150, är ett cypriotiskt aktiebolag bildat och verksamt enligt cypriotisk rätt. ■ DIMELA Ltd²⁾, org. nr. HE 360305, LEI-beteckning: 549300X0062AYY3GQP86, är ett cypriotiskt aktiebolag bildat och verksamt enligt cypriotisk rätt. ■ REDLAKE HOLDING Ltd, org. nr. HE 390078, LEI-beteckning: 5493004UOY83V6I5L887, är ett cypriotiskt aktiebolag bildat och verksamt enligt cypriotisk rätt. ■ Magnus Dimert, Fältvägen 3, Stocksund
	<p>2) Ägt av Stefan Rönn. 3) Ägt av Daniel Petersen.</p>

NYCKELINFORMATION OM ERBJUDANDET AV VÄRDEPAPPER TILL ALLMÄNHETEN OCH UPPTAGANDE TILL HANDEL PÅ EN REGLERAD MARKNAD

Varför upprättas detta prospekt?

Motiv och användning av emissionslikviden

Pierces styrelse, tillsammans med huvudägaren Procuritas Capital Investors V, anser att en notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm utgör ett viktigt steg i Bolagets utveckling. Styrelsen bedömer att en notering kan öka medvetenheten om Pierces verksamhet och gynna Pierces framtida potential genom att stärka Bolagets profil och varumärke gentemot investerare och kunder, samt öka förmågan att attrahera och behålla kvalificerade medarbetare och nyckelpersoner i ledningen. Erbjudandet och noteringen kommer även att bredda aktieägarbasen och ge Pierce tillgång till svenska och internationella kapitalmarknader. Därutöver gör Erbjudandet det möjligt för säljande aktieägare att sälja en del av sina nuvarande aktieinnehav och skapa en likvid marknad för aktierna.

Den emissionslikvid Pierce erhåller från Erbjudandet av nya Aktier beräknas uppgå till totalt 350 Mkr, före avdrag för beräknade transaktionskostnader (Bolagets transaktionskostnader (inklusive provision och avgifter till rådgivare) beräknas uppgå till cirka 36 Mkr, varav cirka 13 Mkr har upptagits som en kostnad för räkenskapsåret 2020 och cirka 24 Mkr förväntas upptas som en kostnad för räkenskapsåret 2021). Pierce avser att använda nettolikviden för att, tillsammans med andra tillgängliga likvida medel om totalt 188 Mkr (varav 100 Mkr från IPO-finansieringen), återbetala befintlig obligationsskuld om totalt cirka 415 Mkr, befintliga aktieägarlån om cirka 64 Mkr samt en villkorad köpeskilling om 30 Mkr som utfaller i samband med Erbjudandet. Beloppen avser vid tidpunkten för planerad återbetalning efter Erbjudandet.

Emissionslikvid

I samband med Erbjudandet genomför Bolaget en nyemission som förväntas generera en emissionslikvid om 350 Mkr (före avdrag för beräknade emissionskostnader för Bolaget (inklusive provision och avgifter till rådgivare) om cirka 36 Mkr, varav cirka 28 Mkr kvarstår att betala per dagen för Prospektet.

Väsentliga intressekonflikter

Carnegie agerar som Sole Global Coordinator och Joint Bookrunner och Nordea som Joint Bookrunner i samband med Erbjudandet. Carnegie har vidare tillhandahållit Bolaget rådgivning i samband med struktureringen och planeringen av Erbjudandet och den planerade noteringen av aktierna och erhåller ersättning för sådan rådgivning. Carnegie och Nordea och dess närstående har utfört och kan också i framtiden komma att utföra olika finansiella rådgivningstjänster för Bolaget och dess närstående, för vilka de erhållit och kan förväntas komma att erhålla arvoden och andra ersättningar.

Inom den ordinarie löpande verksamheten kan Carnegie och Nordea och dess närstående genomföra eller inneha en bred uppsättning av investeringar och aktivt handla i skuldebrev och aktier (eller relaterade värdepapper) samt finansiella instrument (vilket kan omfatta banklån och/eller kreditswappar) för egen eller dess kunders räkning, och kan när som helst inneha långa eller korta positioner i sådana värdepapper och instrument. Sådan investerings- och värdepappersverksamhet kan omfatta Bolagets värdepapper och utgivna instrument.

Risikfaktorer

Detta avsnitt innehåller beskrivningar av de risker som Pierce anser är väsentliga för Pierces verksamhet och framtida utveckling. Riskerna är hänförliga till Pierces verksamhet, bransch och marknad, legala, regulatoriska och politiska förhållanden samt Pierces finansiella ställning och aktier. Bedömningen av väsentligheten av varje risk är baserad på sannolikheten för att risken förverkligas och den förväntade omfattningen av negativa effekter till följd av att risken förverkligas. I enlighet med Prospektförordningen är de risker som Pierce beskriver i detta avsnitt begränsade till sådana risker som är specifika för Pierce och/eller Pierces aktier och som är väsentliga för att fatta ett välgrundat investeringsbeslut. Beskrivningarna i detta avsnitt är baserade på information som är tillgänglig per dagen för detta Prospekt. De risker som Pierce för närvarande bedömer är mest väsentliga beskrivs först i respektive kategori. De efterföljande riskerna är inte rangordnade.

RISKER RELATERADE TILL BOLAGET, DESS VERKSAMHET OCH BRANSCH

Marknadsrelaterade risker

De europeiska marknaderna för utrustning, delar, tillbehör och streetwear till motorcyklar och snöskotrar är fragmenterade och konkurrensutsatta

De europeiska marknaderna för utrustning, delar, tillbehör och streetwear för motorcyklar och snöskotrar är fragmenterade och konkurrensutsatta. Pierce konkurrerar med ett stort antal återförsäljare – verkamma både online och offline – av olika storlekar och med olika målmarknader. Pierces huvudkonkurrenter är för närvarande fokuserade på traditionell offlineförsäljning.

Det finns en risk för att Pierces konkurrenter konsolideras och stärks i förhållande till Pierce. Det finns en risk för att Pierces konkurrenter kan dra nytta av stordriftsfördelar och andra konkurrensfördelar (som exempelvis framförhandla mer förmånliga leverantörsvillkor) och därigenom ta marknadsandelar på Pierces bekostnad. Det finns också en risk att konkurrenter, som för närvarande inte är lika fokuserade på onlineförsäljning som Pierce – som säljer samma produkter som Pierce eller på samma geografiska marknader som Pierce – utvecklar sina erbjudanden och därmed ökar eller intensifierar sin konkurrens med Pierce. T.ex. kan återförsäljare som Amazon – både genom sin marknadsplats där externa leverantörer säljer via Amazon, och via sitt eget sortiment – komma att fokusera mer på motorsportutrustning. Vidare kan

bolag inom samma sektor som Pierce, som för närvarande inte riktar sig till de europeiska motorsportsmarknaderna, välja att göra så i framtiden, vilket kan leda till att Pierce förlorar affärsmöjligheter eller kan tvingas att ändra sin affärsmodell.

Ökad konkurrens kan få konsumenter att handla hos Pierces konkurrenter istället för från Pierce, vilket kommer att ha en negativ inverkan på Pierces försäljning och finansiella ställning.

Vidare kan konkurrenter, som kan vara bättre finansierade eller organiserade, använda sig av prissättningstaktik, vilket kan leda till att Pierce tvingas sänka sina priser för att kunna konkurrera. Om konkurrenterna exempelvis sänker sina priser på bekostnad av en lägre bruttomarginal, kan Pierce ha svårt att konkurrera utan att göra samma sak. Det skulle tvinga Pierce att sänka sina priser för att behålla kunder och marknadsandelar, vilket skulle kunna ha en negativ inverkan på Pierces marginaler och resultat.

Pierces försäljning påverkas av det allmänna ekonomiska läget och andra makroekonomiska faktorer

Som återförsäljare av utrustning, delar, tillbehör och streetwear för olika typer av motorfordon, är Pierces verksamhet beroende av användningen av motorcyklar och snöskotrar, och viljan och förmågan att betala för utrustning, delar, tillbehör och streetwear till motorcyklar och snöskotrar. Bolagets försäljning beror på det allmänna ekonomiska läget och stabiliteten på de marknader där

man bedriver verksamhet. Efterfrågan på produkter och tjänster påverkas av de allmänna makroekonomiska förhållandena, såsom perioder med lägre ekonomisk tillväxt eller lågkonjunkturer, inflation eller deflation. En allmän nedgång i ekonomin och ändrad köpkraft hos kunder kan negativt påverka efterfrågan på merparten av de produkter Pierce säljer. Detaljhandeln är särskilt cyklisk och konsumenters köp av sällanköpsvaror, inklusive merparten av Pierces produkter, sjunker normalt under lågkonjunkturer och under andra tider då disponibel inkomst eller konsumtionen är låg. Hittills i Bolagets historia har perioder med en sådan allmän nedgång i konsumtion inträffat samtidigt som den pågående övergången från offline till online-konsumtion, vilket Bolaget dragit nytta av, och Bolaget har därför inte erfarit några väsentliga negativa effekter på sin försäljning under tidigare ekonomiska nedgångar. Flera av Bolagets geografiska marknader har påverkats väsentligt av Covid-19-pandemin och de långsiktiga effekterna därav är fortfarande osäkra (se riskfaktor *"Risker relaterade till Covid-19-pandemin"*). Om någon av de ovannämnda riskerna förverkligas, skulle det ha en negativ inverkan på verksamhetens försäljning och resultat. Det finns en risk att Pierces försäljning kommer att minska under en allmän ekonomisk nedgång, vilket kommer att ha negativ inverkan på verksamheten.

Risker relaterade till Covid-19-pandemin

Den globala spridningen av Covid-19 har orsakat betydande verksamhetsstörningar, betydande volatilitet på internationella kapitalmarknader och betydande störningar i den globala ekonomin och leveranskedjorna, liksom på de marknader där Bolaget bedriver verksamhet.

Per dagen för Prospektet har Covid-19 främst påverkat Bolaget indirekt via pandemins effekter på den makroekonomiska utvecklingen på marknaderna där Pierce har sina verksamheter (se riskfaktor *"Pierces försäljning påverkas av det allmänna ekonomiska läget och andra makroekonomiska faktorer"*). Pierces huvudmarknader, bl.a. Italien, Spanien, Frankrike och Storbritannien, är hårt utsatta för pandemins effekter till följd av strikta karantänsrestriktioner som gäller från tid till annan, och som påverkar möjligheten till motorcykelkörning. Bolaget har dock inte, per dagen för Prospektet, upplevt någon försäljningsnedgång de senaste 12 månaderna under pandemin.

Bolaget påverkas också av att dess leverantörer inte kan leverera vad som är överenskommet eller i tid (se riskfaktor *"Pierce är beroende av leverantö-*

rer för att kunna sälja sina produkter"). Vidare har vissa av utlämningsställena, där konsumenterna hämtar sina leveranser från Pierce, varit tvungna att stänga ned på grund av Covid-19, vilket gjort att konsumenterna inte kunnat hämta sina leveranser på förväntad tid.

Covid-19-utbrottet har också visat på en inneboende sårbarhet i Pierces distributionsnätverk (se riskfaktor *"Pierce är beroende av externa tjänstleverantörer, såsom logistikbolag, för leverans av produkter till sina kunder"*), såsom risken för smittspridning bland Bolagets anställda och dess leverantörer, vilket kan hota och störa Pierces inköps-, lager- och logistiknätverk genom nedstängning av, eller begränsad bemanning på, avlämningsställen och lagerlokaler.

Oavsett fortsättningen för och utvecklingen av Covid-19-pandemin är det rimligt att anta att finansmarknaden kommer att vara mer volatil än vanligt och att aktiekurser kommer att bli föremål för fluktuationer i en överskådlig framtid. Följaktligen finns det en risk att aktiekursen för Aktierna kommer att följa sådan allmän marknadsvolatilitet (se riskfaktor *"Det framtida priset på Pierces aktier kan inte förutsägas och priset på Aktien kan fluktuera"*) oaktat Bolagets operationella och finansiella utveckling i övrigt, och därmed minska i värde.

Pierce har en opportunistisk syn på expansion och kan stöta på svårigheter när man expanderar till nya geografiska marknader

Pierce har för närvarande helt lokalt anpassade webbplatser i 16 olika länder, en ".eu"-webbplats som expedierar europeiska länder vilka för närvarande inte har en lokal webbplats, samt en ".com"-webbplats som expedierar utvalda länder utanför Europa och som i framtiden kan komma att expediera globala kunder. Pierce har en opportunistisk syn på expansion och kan i framtiden komma att expandera till nya geografiska marknader som Bolaget helt eller delvis saknar tidigare erfarenhet av. Att erbjuda produkter och tjänster på nya geografiska marknader kräver betydande resurser och arbetsinsatser, t.ex. kostnader för att anpassa och översätta webbsidor, ökade kostnader för regelefterlevnad, marknadsföringskostnader, kundsupport, frakt samt anställda och företagsledning som måste ägna betydande tid åt expansionen. Dessa resurser och arbetsinsatser kan vara olönsamma om en expansion till sådana geografiska marknader sedermera inte visar sig uppnå Bolagets förväntningar eller annars misslyckas, vilket kan ha en negativ inverkan på Pierces finansiella och operationella ställning.

Pierce är beroende av en fortsatt övergång från offline- till onlineförsäljning av utrustning, delar, tillbehör och streetwear för motorcyklar och snöskotrar

Som onlineåterförsäljare av utrustning, delar, tillbehör och streetwear till motorcyklar och snöskotrar är Pierce beroende av att deras kunder använder onlinekanaler för sina inköp. Pierces nettoomsättning och tillväxt påverkas av utvecklingen av onlineförsäljningen. Pierce är vidare en nischåterförsäljare jämfört med onlinebaserade varuhus så som Amazon och är därför beroende av att konsumenter vänder sig till nischaktörer för att tillgodose sina behov när de handlar online. Om konsumenter blir vana eller uppmuntras att använda onlinebaserade varuhus för sin onlinehandel, t.ex. Amazon, istället för nischaktörer, kan det påverka efterfrågan på Pierces produkter.

Om konsumenternas användning av onlinekanaler för inköp av utrustning, delar, tillbehör och streetwear för motorcyklar och snöskotrar skulle minska, eller om de vänder sig till onlinebaserade varuhus, skulle det ha en negativ inverkan på Pierces försäljning och finansiella ställning.

Konsumenternas efterfrågan på motorcykelutrustning är säsongsbetonad

Koncernens produktmix består av en mängd olika produkter, främst för utomhusbruk. Försäljningen av utomhusprodukter påverkas av vissa säsong- och vädervariationer. Avvikelser från normala väderförhållanden, såsom ovanligt extremt väder, kan påverka Bolagets försäljning och resultat negativt under olika kvartal. T.ex. kan en ovanligt hård eller lång vinter, eller särskilt regnig sommar, ha en negativ inverkan på Pierces verksamhet för onroad-motorcyklar, medan torra marker kan ha en negativ inverkan på Pierces verksamhet för offroad-motocross och enduro. En ovanligt snöfri vinter kan vidare ha en negativ inverkan på Pierces verksamhet för snöskotrar.

Konsumenternas efterfrågan påverkas av vissa miljöfaktorer

Pierces verksamhet påverkas, och förväntas påverkas ännu mer i framtiden, av klimatförändringarna och den pågående övergången från motorfordon som drivs av fossila bränslen till elektriska motorfordon. T.ex. kräver elektroniska motorer mindre underhåll än traditionella förbränningsmotorer och detta påverkar Pierces produktutbud och försäljning. Om Pierce inte lyckas anpassa sig till denna övergång kan det påverka konsumenternas efterfrågan på Pierces produkter, vilket kan ha en negativ inverkan på Pierces försäljning och finansiella ställning.

Strategiska och operativa risker

Pierce är beroende av leverantörer för att kunna sälja sina produkter

Pierce köper externa varumärkesprodukter antingen direkt från leverantörerna eller via distributörer. Under 2020 utgjordes cirka 85 procent av den totala försäljningen av direktköp från leverantörer och cirka 15 procent från distributörer och andra mellanhänder. Vidare säljer Pierce sina egna varumärkesprodukter. Pierce tillverkar inte de egna varumärkesprodukterna, vilket gör att Pierces utbud av dessa egna varumärken är beroende av externa leverantörer (en av dessa leverantörer är betydande och tillhandahöll produkter uppgående till omkring 6 procent av Pierces totala nettoomsättning 2020). Pierce erbjuder även, på uppdrag av sina kunder, kund Anpassningstjänster, såsom specialbeställda produkter, individuell montering och anpassning av produkter. För att kunna leverera dessa tjänster är Pierce beroende av att kunna köpa produkter för anpassning och ha de resurser som behövs för att utföra anpassningarna.

Förutom att leverera produkter från Pierces centrallager i Polen ("PDC") använder Pierce s.k. cross-docking (lastning av varor från inkommande transporter direkt på utgående transporter) från leverantörer, via PDC, vilket gör det möjligt för Pierce att på ett effektivt sätt få åtkomst till leverantörernas hela lagerutbud för leverans till Pierces kunder. Pierce använder sig även i viss utsträckning av s.k. drop shipment från utvalda leverantörer direkt till slutkunder, vilket innebär att Pierce kan leverera produkter till sina kunder direkt från leverantören på ett effektivt sätt utan att gå via centrallagret.

Pierce är beroende av leveranser från alla ovan nämnda leverantörer och distributörer och det finns en risk att de inte kan leverera erforderliga volymer eller väljer att ändra sin nuvarande verksamhet och/eller sina villkor för hanteringstjänster (se riskfaktor "Risker relaterade till Covid-19-pandemin"), vilket skulle ha en negativ inverkan på Pierces försäljning och finansiella ställning.

Jämfört med traditionell offlineförsäljning innebär onlineförsäljning en större möjlighet för leverantörer och distributörer att följa hur återförsäljare marknadsför deras produkter. Därtill medför onlineförsäljning även en ny form av prissättningsstruktur på marknaden och leverantörerna och distributörerna kan via Pierces och andra återförsäljares webbplatser i realtid följa prissättningen och villkoren för slutkonsumenterna. Från tid till annan utövar enstaka leverantörer eller distributörer som har synpunkter på Pierces marknadsföring och villkor – exempelvis hur produkter bildsätts,

hur de placeras på sidan och i förhållande till konkurrenter samt hur de prissätts och rabatteras – påtryckningar mot Pierce. Sådana påtryckningar kan bestå i att de hindrar eller försenar leveranser till Pierce eller på annat sätt begränsar Pierces möjlighet att sälja deras produkter.

Leverantörerna och distributörerna kan även ändra sina villkor eller upphöra att lämna de incitament som de erbjuder Pierce. Om leverantörer börjar sälja direkt till slutkunderna eller genom andra återförsäljare än Pierce, eller om leverantörer beslutar att vissa produkter inte ska säljas online, kan detta begränsa eller minska Pierces tillgång till sådana produkter och påverka Pierces produkt-sortiment negativt. Vidare finns det, om Pierce inte reagerar snabbt nog på sådana villkorsändringar eller om leverantörerna eller distributörerna av något annat skäl upphör att sälja till Pierce, en risk att Pierce inte kan ersätta produkter från sådana aktörer med andra produkter och att Pierce då kan förlora kunder.

Pierce verkar för att dess leverantörer och distributörer ska följa tillämpliga lagar och föreskrifter samt Pierces uppförandekod. Uppförandekoden täcker många områden, t.ex. rättsliga standarder avseende konsumenträtt, arbetsrätt, konkurrensrätt, säkerhet och miljö. Det finns en risk att produktleveranserna till Pierce påverkas, eller att Pierces egen efterlevnad av tillämpliga lagar och föreskrifter påverkas, om leverantörerna inte följer tillämpliga lagar och föreskrifter. Detta kan leda till undersökningar och sanktioner från behöriga myndigheter samt begränsa Pierces tillgång till leveranser och på sikt tvinga Pierce att hitta alternativa leverantörer.

Om någon av de ovanstående riskerna relaterade till leverantörsvillkor förverkligas kan det ha en negativ inverkan på Pierces anseende, försäljning och resultat.

Egna varumärken utgör en betydande del av Pierces försäljning

Pierce erbjuder produkter från sina egna varumärken till sina kunder. Försäljning av sådana produkter utsätter Pierce för den typ av risker som företag som köper, marknadsför och säljer egna varumärkesprodukter utsätts för. T.ex. har Pierce i dessa fall produktansvaret och kan behöva, frivilligt eller enligt lag, återkalla defekta produkter. Det finns en risk att Pierce inte på ett adekvat sätt hanterar risker relaterade till egna varumärkesprodukter, vilket kan ha en negativ inverkan på Pierces anseende och försäljning.

Pierce förmåga att hitta lämpliga, finansiellt stabila leverantörer som motsvarar Pierces krav, och Pierces förmåga att införskaffa tillräckligt med produkter på ett snabbt och effektivt sätt, är avgörande för att bl.a. säkerställa att kundernas förtroende inte minskar. Varje misslyckande med att utveckla relationer med en bred och djup leverantörsbas kan ha en negativ inverkan på Pierces resultat och urholka kundlojaliteten.

Pierce är av uppfattningen att framgången med de egna varumärkena till stor del är beroende av att man är aktiv inom produktutveckling. När det gäller de egna varumärkena har Pierce varit, och kommer att fortsätta att vara, beroende av kundernas acceptans av och efterfrågan på nya produkter. Det finns en risk att Pierce misslyckas med sådan framtida produktutveckling eller att konkurrenter utnyttjar produkter som introducerats genom Pierces egna varumärken, vilket kan leda till lägre efterfrågan vilket i sin tur kan ha en negativ inverkan på Pierces försäljning och resultat.

Vidare kan en ökad försäljning av Pierces egna varumärken negativt påverka dess försäljning av externa varumärken från deras leverantörer och distributörer, vilket i sin tur kan ha en negativ inverkan på vissa relationer och villkoren från dessa aktörer. Detta kan innebära att leverantörer tar ut högre priser från Pierce än från Pierces konkurrenter, vilket kan ha en negativ inverkan på Pierces konkurrensförmåga och försäljning från externa varumärken.

Pierce är beroende av att kunna utöka sin kundbas och öka nettoförsäljningen till befintliga kunder

För att nå nya kunder och öka nettoförsäljningen till befintliga kunder kan Pierce behöva lägga ner betydande resurser på marknadsföring och sortimentoptimering, bygga upp lager, samt satsa på produktutveckling, tjänster och nya koncept. Exempelvis kommer Pierce – som en del av sin strategi att komma åt en större andel av kundernas inköp av motorsportutrustning och delar – att fortsätta förlita sig på relationsförsäljning för att utnyttja potentialen i den befintliga kundbasen. Vidare är Pierce beroende av att kunna utveckla och lansera nya produkter och tjänster till sina kunder medan man behåller ett attraktivt sortiment med hög kvalitet.

Det finns emellertid en risk att användningen av dessa resurser och utvecklingen av nya erbjudanden inte kommer att leda till en tillräcklig ökning av nettoomsättningen (vare sig genom försäljning till nya kunder eller ökad försäljning till befintliga kunder) i förhållande till de investerade resurserna för att kunna generera vinst efter justering för kostnaderna för sådana satsningar. Till följd av ineffektiv kostnadshantering kan dessutom intäkterna från sådana satsningar gå förlorade, vilket kan leda till en lägre vinstmarginal på sådana satsningar. Detta kan skada Pierces verksamhet och leda till ökade kostnader, inklusive ökade marknadsföringskostnader.

Om någon av ovanstående risker relaterade till resursanvändning, utveckling av nya erbjudanden och ineffektiv kostnadshantering skulle förverkligas, skulle det ha en negativ inverkan på Pierces resultat och finansiella ställning.

För att kunna erbjuda produkter till konkurrenskraftiga villkor och locka till sig nya kunder, köper Pierce från tid till annan överskottslager från leverantörer och distributörer i stora mängder som säljs via Pierces butiker. Sådana erbjudanden är inte alltid lyckade och dessa partier kan vara i dåligt skick. Pierce riskerar således att få ett lager av produkter som är svåra att sälja, vilket kan ha en negativ inverkan på Pierces resultat och finansiella ställning.

Det finns en risk att Pierce inte lyckas hantera sin tillväxt effektivt

Den hittills snabba tillväxten av Pierces verksamhet har ställt, och framtida tillväxt förväntas ställa, betydande krav på Pierces ledning och operativa och finansiella infrastruktur. I takt med att Pierces verksamhet fortsätter att växa, planerar Bolaget att fortsätta förbättra, uppgradera, investera och lägga ner ytterligare kostnader i sina system, infrastruktur och organisation för att hantera större skala och komplexitet i verksamheten. Investeringar och extra kostnader i verksamheten kommer att kräva att Pierce binder betydande resurser.

Det finns en risk att sådana investeringar och tillkommande merkostnader inte kommer att öka Bolagets intäkter, vinst och kassaflöde. Särskilt fortsatt tillväxt, skulle kunna begränsa Pierces förmåga att upprätthålla pålitliga servicenivåer gentemot kund och utveckla och förbättra sina operativa-, finansiella- och ledningskontroller. Vidare kan fortsatt tillväxt leda till att Pierces verksamhet, logistiklösningar och IT-system inte kan hantera det ökade antalet kunder eller beställningar.

Om förväntad tillväxt inte uppnås kan Bolaget få ett högre hanterings- och distributionskostnadsratio visavi nettoomsättningen, vilket påverkar Bolagets marginal efter orderhantering negativt. Vidare är det inte säkert att Bolaget lyckas få full utväxling på sina investeringar eller uppnå ytterligare kostnadseffektivitet. Pierces lagernivåer är t.ex. anpassade för att tillgodose framtida tillväxt, vilket innebär att betydande kapital binds upp i lager och att det finns risk för överutbud och icke-sålda varor om tillväxten stagnerar eller sjunker eller om kundens preferenser ändras.

Om någon av ovanstående risker relaterade till investeringar, merkostnader och förväntad tillväxt förverkligas, kan det ha en negativ inverkan på Pierces finansiella ställning.

Marknaderna där Pierce är verksamt uppvisar olika mognadsgrad avseende onlinehandel och efterfrågan på detaljhandelstjänster online, och avviker dessutom kulturellt, ekonomiskt och konkurrensmässigt. För att lyckas genomföra sina strategiska tillväxtinitiativ är Pierce bl.a. beroende av Bolagets förmåga att förutse utvecklingen och tillgodose kundernas behov på de marknader där Pierce är verksamt, samt anpassa sin organisation och sina processer vid behov. Det finns en risk att Pierce inte kommer att kunna genomföra nya eller aviserade strategiska tillväxtinitiativ och realisera förtjänsterna med redan genomförda strategiska initiativ. Detta kan leda till betydande kostnader för Pierce, vilket kan ha en negativ inverkan på Pierces resultat, samt resultera i nedskrivningsbehov av framförallt immateriella tillgångar vilket kan ha en negativ påverkan på Pierces finansiella ställning.

Förvärv, investeringar och avyttringar kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet

Pierce har historiskt och kan även i framtiden komma att förvärva företag för att stärka sin förmåga, för att komplettera Pierces nuvarande erbjudanden, få tillgång till nya segment eller marknader, för att förbättra Pierces tekniska kapacitet och öka Bolagets tillväxt eller försäljning till utvalda kundkategorier. År 2018 förvärvade Pierce företaget Motobuyers, som huvudsakligen var verksamt på den spanska marknaden för motorcykelutrustning, delar och tillbehör inom onroad-kategorin, vilket möjliggjorde för Pierce att växa snabbare på den spanska marknaden. Pierce kan också komma att avyttra företag inom Koncernen på grund av låg lönsamhet, förändrad strategi eller av andra skäl – år 2019 avyttrades t.ex. det brittiska företaget MX Vice som förvärvades 2018.

Det finns en risk för att Bolaget inte hittar lämpliga investeringsobjekt eller kandidater för att förvärva eller ingå partnerskap med, att Bolaget inte kommer att kunna genomföra investeringar, förvärv eller ingå partnerskap på acceptabla villkor, eller överhuvudtaget. Det finns även en risk att Pierce misslyckas med något kritiskt moment under själva förvärvsprocessen.

Efter genomförandet av ett förvärv kan det framgå att det finns betydande problem med det förvärvade företaget. Det kan visa sig svårt att behålla och motivera nyckelpersoner, integrera ledning, personal, företagskultur, organisation, IT-system och annan teknik, logistik- och hanteringssystem och drift, vilket kan störa Pierces nuvarande affärsverksamhet, medföra skyldigheter och åtaganden och öka Pierces kostnader. Pierce kan lägga ner resurser på förvärv som inte ökar Bolagets intäkter, och Pierce kan behöva skriva ner goodwill i balansräkningen om den ursprungliga uppskattningen av värdet på en förvärvad verksamhet är högre än det faktiska värdet. Det finns också en risk att Pierce efter genomförandet av en investering, förvärv, partnerskap eller ny satsning inte kommer att kunna använda den förväntade produktportföljen på det sätt som Pierce avsåg, eller inte kan realisera förväntade synergier, eller att motparter till förvärvsobjektet som en följd av transaktionen väljer att säga upp avtalsförhållandet (s.k. negativa synergier).

Vid avyttring av företag inom Koncernen finns det en risk att Bolaget inte hittar någon köpare som är villig att betala det pris som Pierce begär. Det finns också risker förknippade med själva avyttringsprocessen och efter en genomförd avyttring finns det t.ex. risker kopplade till systemdisintegration och att en köpare gör anspråk på garantier utställda av Bolaget.

Både förvärv och avyttringar är tidskrävande och kan avleda ledningens uppmärksamhet och medföra kostnader, oavsett om sådana transaktioner slutligen genomförs. Om någon av de ovan nämnda riskerna avseende förvärv och avyttringar förverkligas, kan detta ha en negativ inverkan på Pierces verksamhet och finansiella ställning.

Pierce kan misslyckas med att följa med i den tekniska utvecklingen eller anpassa sig snabbt nog till ändrade användarbeteenden vilket kan begränsa Pierces tillväxt

Nya tekniska framsteg kan öka konkurrenstrycket, eftersom detaljhandeln online kännetecknas av en snabb teknisk utveckling. Pierce förväntar sig att deras framgångar är beroende av Bolagets

förmåga att förbättra sina tekniska plattformar och att utveckla nya onlineerbjudanden snabbt nog för att förbli konkurrenskraftiga. Det finns en risk att Pierce misslyckas med att införa och använda tekniska framsteg snabbt nog, vilket kan ha en negativ inverkan på tillgängligheten eller attraktionen i Pierces kundupplevelse, begränsa dess tillväxt och därmed ha en negativ inverkan på Pierces försäljning och resultat.

Inköp av, och trafik från, kunder som använder mobila enheter – såsom mobiltelefoner och surfplattor – är viktigt för Pierce. Under 2020 kom cirka 75 procent av webbtrafiken från mobila enheter och cirka 55 procent av försäljningen genererades via mobila beställningar. I takt med att nya mobila enheter och plattformar släpps kan det bli svårt att förutse potentiella problem med att utveckla mobila webbplatser och appar som fungerar på sådana enheter och plattformar. I framtiden kan nya enheter och plattformar som ännu inte finns, komma att utvecklas och Pierce måste anpassa sig därefter. Det finns en risk att den här utvecklingen kräver betydande resurser och investeringar, både för utveckling och underhåll, vilket kan öka Pierces kostnader och ha en negativ inverkan på Pierces finansiella ställning.

Pierces interoperabilitet är beroende av leverantörerna av de mobila operativsystemen, såsom iOS och Android. Förändringar i sådana system som försämrar funktionaliteten på Pierces webbplats eller som är till större fördel för konkurrenternas webbplatser, kan ha en negativ påverkan på Bolagets mobila erbjudanden och trafik. Med tanke på vikten av mobilerbjudandet kan denna risk, om den förverkligas, ha en negativ inverkan på Pierces försäljning och resultat.

Effektiv hantering av och kapacitet i logistik- och distributionskedjorna är avgörande för Pierces verksamhet

Pierce har varit delaktig i utformningen av sin logistikinfrastruktur vid sitt centrallager i Polen ("PDC"), vilket inbegriper mottagning av inkommande varor för försäljning, lagrings- och hanteringssystem, förpackning, utgående transporter och mottagning därav, samt kontroll och hantering av returerna. Dessa processer är komplexa och bygger på sofistikerat know-how och datoriserade system som Pierce har anpassat för att möta verksamhetens specifika behov. Fel eller avbrott i dessa system till följd av programfel, naturkatastrofer, sabotage eller andra sådana händelser kan försämma Pierces förmåga att leverera kundernas beställningar i tid och därmed skada Bolagets anseende. Denna risk förverkligades när Pierce

flyttade sitt logistikcenter till Polen under 2016 och då drabbades av avbrott i varuleveranserna vilket ledde till lägre försäljning. Om risken förverkligas i dag, eller i framtiden, skulle det ha en negativ inverkan på Pierces anseende och försäljning.

Om Pierce fortsätter att lägga till nya produkter eller kategorier med olika logistiska krav eller ändrar produktmixen som erbjuds, kan Bolagets logistikinfrastruktur bli alltmer komplex och svårare att driva. Pierce kan stöta på operativa svårigheter som kan leda till leveransföreningen och/eller missnöje från kunderna eller till ökade logistikkostnader, vilket gör Bolaget mindre konkurrenskraftigt och/eller mindre lönsamt. Varje misslyckande att hantera sådana utmaningar på ett kostnads- och tidseffektivt sätt kan störa Pierces verksamhet och skada dess anseende.

Pierce har ett betydande lager som per den 31 december 2020 uppgick till 36 procent¹⁾ av Bolagets totala tillgångar. Det är kostsamt att flytta, förvara och hantera lagret. Om Pierce inte lyckas driva, optimera och effektivisera sin logistik (inklusive lager) kan det leda till för hög eller för låg logistikkapacitet, ökade kostnader eller skada Pierces verksamhet på andra sätt. Alla typer av ineffektivitet i lagerhanteringen (inklusive felberäkningar, fel eller brister i prognoser eller beställningar) kan leda till att Pierce lagrar fel, för mycket eller otillräckligt lager av vissa produkter eller produktgrupper. Pierce kan besluta om att hålla högre lagernivåer för vissa produkter med hög kundefterfrågan och som har begränsade eller inga returmöjligheter. Dessa åtgärder kan öka Pierces exponering för lagerinkurans. Vidare kan alltför stor lagerhållning av vissa produkter – t.ex. storinköp relaterade till kampanjer, eller lager relaterat till vissa trender som har ändrats – leda till en risk att lagret måste avyttras med låg eller ingen lönsamhet, skrivs ner eller kasseras till följd av Pierces oförmåga att sälja sådana produkter. Det finns också en risk att Pierce håller för låga lagernivåer och därmed inte kan möta kundernas efterfrågan vilket kan leda till förlorad försäljning vilket i sin tur kan innebära att Bolaget inte uppnår sina försäljningsmål.

Om någon av de ovannämnda riskerna avseende lager förverkligas, skulle det innebära kostnader som kan ha en negativ inverkan på Pierces resultat.

Pierce är beroende av precisionen i sina logistik-, ERP- och produktinformationssystem, i synnerhet Pierces lagerhanteringssystem (Bitlog) och information avseende cross-docking och drop ship-

ment från leverantörerna. I händelse av att Pierce inte har de beställda produkterna i lager eller tillgängliga via cross-docking eller drop shipment – oavsett om det beror på felaktigt produktsortiment, felaktig information eller otillräcklig lagerhållning – finns det en risk att kundleveranser försenas eller inte kan genomföras. Om Pierce inte samordnar sina kampanjer korrekt eller marknadsför produkter som inte finns i lager, eller erbjuder produkter till ett lägre felaktigt pris på grund av något teknisk fel, kan Pierces anseende skadas och Bolaget kan komma att ådra sig kostnader genom att tvingas sälja produkten till ett lägre pris eller betala kompensation till missnöjda kunder. Om någon av dessa risker förverkligas, skulle det ha en negativ inverkan på Pierces anseende och resultat.

Pierces centrallager i Polen, och utrustningen som förvaras där, kan skadas

Lager är en viktig del av Pierces verksamhet och Pierce har sitt centrallager i Szczecin, Polen. Logistikverksamheten på lagret inkluderar uppackning av varor (varav vissa klassificeras som farligt gods) som mottas från tillverkare, leverantörer och distributörer, samt sortering, packning, lastning och anpassade distribution- och lagerhanteringstjänster. Det finns en risk att Pierces centrallager eller utrustningen som förvaras där skadas till följd av t.ex. brand eller översvämning, utrustningsfel, driftsstopp och inbrott. Om lagret skadas till följd av t.ex. brand eller översvämning, kan Pierce tvingas skriva ner lagret och behöva arrangera leveranser av beställda produkter direkt från tillverkarna, vilket kan leda till ökade priser och försenade leveranser. Det är inte säkert att Pierce har möjlighet att få tillbaka sådana ökade kostnader från sina kunder och/eller försäkringsbolag, medan försenade leveranser kan ha en negativ inverkan på Pierces anseende.

Politisk, social och ekonomisk instabilitet och införande av sanktioner eller handelsrestriktioner i de länder Pierces leverantörer är belägna kan påverka eller störa Pierces verksamhet

En betydande del av de produkter som Pierce säljer tillverkas i eller köps från Pierces leverantörer i Asien. Utvecklingsländer där Bolagets leverantörer är verksamma i kan medföra risker avseende tillgänglig infrastruktur som krävs vid tillverkning, relationer till anställda, politisk och ekonomisk stabilitet, korruption, lagstiftning (inklusive tullbestämmelser och rapportering), miljö, hälsa och säkerhet. Dessa faktorer kan orsaka störningar i utbudet och i exporten till Europa.

1) Inkluderar även varor på väg till lager.

Andra händelser som också kan orsaka störningar i Pierces distributionskedja är införande av ytterligare eller betydande ändringar av handelsregler och/eller ytterligare eller ändrade tullar, tariffer och andra avgifter för import och export, naturkatastrofer eller andra negativa händelser vid, eller som har inverkan på, någon av Pierces leverantörers anläggningar, tillverkarnas ekonomiska instabilitet eller konkurs och betydande arbetstvister, såsom strejker.

Det finns en risk att de länder, där produkterna som Pierce marknadsför kommer ifrån, eller i framtiden kan komma ifrån, blir föremål för nya eller ytterligare handelsrestriktioner eller sanktioner som införts av myndigheter eller utländska regeringar. Handelsrestriktioner, inklusive nya eller ökade tullar eller kvoter, embargo, sanktioner, skyddsåtgärder och tullbestämmelser mot de produkter som Pierce säljer, liksom utländska strejker och arbetsstopp eller bojkotter, kan öka kostnaden eller minska tillgången på produkter för Pierce. Om någon av de ovan nämnda riskerna förverkligas, ensam eller i kombination med andra, kan detta ha en negativ inverkan på Pierces verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Pierce är beroende av externa tjänsteleverantörer, såsom logistikbolag, för leverans av produkter till sina kunder

För att kunna leverera produkter till sina kunder är Pierce beroende av logistikföretag såsom Postnord, GLS och DHL. Eftersom logistik är en del av kundupplevelsen påverkar logistikföretagens ageranden kundernas shoppingupplevelser hos Pierce. Bolaget är således beroende av att leveranser från logistikföretagen är snabba, servicemässiga och oskadade.

Det finns risk för att strejker, dåligt väder, naturkatastrofer och andra serviceavbrott kan få sådana logistikföretag att höja priserna, vilket Pierce inte nödvändigtvis kan föra vidare till kunderna. Dessa störningar, liksom den allmänna servicenivån (snabbhet, leveranstid etc.) påverkar Pierces förmåga att leverera produkterna i tid och till kundernas tillfredsställelse. Pierce står för risken för produkterna under leverans och till dess kunden mottagit produkterna. Förseningar, skadade produkter och produkter som inte anländs alls kan leda till att kunden avbeställer köpet eller att Pierce får merkostnader för att leverera nya produkter. Om Pierce inte kan erbjuda tillräckliga och välfungerande leveranslösningar kan Bolagets anseende skadas.

Om någon av ovanstående leveransrisker förverkligas, kan det medföra kostnader för Pierce och ha en negativ inverkan på Pierces anseende och försäljning.

Kundreturer kan öka i och med att onlinemarknaden för utrustning, delar, tillbehör och streetwear för motorcyklar och snöskotrar växer och mognar

Vid beställning av varor online har kunder normalt returrätt inom en viss tidsperiod. Pierce debiterar kunderna en returavgift (förutom vid byten, t.ex. av storlek), men det finns en risk att returavgiften inte är tillräcklig för att kompensera Pierces kostnader till följd av returnerade beställningar. Koncernens andel returnerade varor (inklusive returer för byten) uppgick till cirka 8 procent 2020. Det finns en risk att andelen returnerade varor ökar inom överskådlig framtid, delvis till följd av en alltmer mogen kundbas, men också till följd av överdriven användning av returrätten (dvs. kunder som beställer flera produkter i avsikt att bara behålla en eller ett fåtal produkter, vilket är vanligt vid försäljning av kläder och liknande varor på grund av storleksproblem). Eftersom kundernas andel returnerade varor är högre för vissa produktkategorier (t.ex. kläder), kan den övergripande andelen returnerade varor påverkas av förändringar i sortimentmixen. Detta kan medföra ökade kostnader eftersom returnerade varor, i viss utsträckning, måste hanteras manuellt. Vidare kan det finnas en risk att kunder inte längre är villiga att betala en hantlingsavgift för returer, vilket skulle få Pierces intäkter att minska.

Om någon av ovanstående risker relaterade till returer förverkligas, skulle det kunna ha en negativ inverkan på Pierces marginaler och finansiella ställning.

Produktåterkallelser, krav avseende produktansvar och andra krav kan skada Pierces anseende och verksamhet

Det finns en risk att varor som Pierce säljer kan orsaka skada på annans egendom eller på Pierces kunder. Exempelvis kan produkter innehålla skadliga ämnen, vara bristfälliga, brandfarliga eller på andra sätt ha säkerhetsbrister. Försäljning av bristfälliga produkter kan även leda till produktåterkallelse, krav avseende produktansvar och/eller böter. Produktansvaret ligger normalt hos leverantören om leverantören är belägen i Europa, dock kan negativ publicitet kring påståenden att produkter sålda av Pierce orsakat skada eller att varor som Pierce sålt varit bristfälliga, påverka Bolagets anseende negativt. På grund av vissa produkttyper

(såsom hjälmar och andra skyddskläder, delar, etc.) som Pierce säljer till konsumenter, kan Pierce också bli föremål för ansvarsanspråk för de produkter som orsakar, eller inte lyckas undvika, skada på annan egendom eller på Pierces kunder. Pierce kan anses vara skyldig under sådant anspråk, särskilt om leverantören av relevanta produkter inte är belägen i Europa.

Om någon av ovannämnda risker relaterade till produktansvar förverkligas, kan det ha en negativ inverkan på Bolagets anseende och försäljning.

Pierce är bundet av vissa villkor i förhållande till sina kunder, varav en del av dessa föreskrivs i lag. Sådana villkor kan vara mer omfattande och betungande än motsvarande villkor i Pierces leverantörsavtal, t.ex. längre garantier än vad som tillhandahålls av produktleverantören, straff för leveransförsening och skyldighet att reparera vissa produkter. Följaktligen finns det en risk att Pierce inte helt blir ersatt från sina leverantörer för vissa kundkrav, vilket skulle medföra kostnader för Bolaget och ha en negativ inverkan på Pierces marginaler och resultat.

Pierce är beroende av sina varumärken, sitt anseende och andra immateriella rättigheter

Pierce anser att dess varumärken, onlinebutiker, kunddata, upphovsrätter, företagshemligheter, egenutvecklade teknik och liknande immateriella rättigheter är avgörande för Bolagets framgång. Pierce förlitar sig på varumärken, upphovsrätt, företagshemlighetskydd, avtal och andra metoder med anställda och andra för att skydda Pierces äganderätter. Om Pierce inte lyckas etablera, hantera och skydda sina immateriella rättigheter, och särskilt sina varumärken, och om Pierce blir föremål för anspråk eller krav relaterade till varumärken eller andra immaterialrätter, kan detta begränsa Pierces användning av sådana varumärken och/eller immateriella rättigheter. Vidare är Pierces framgångar beroende av att man lyckas upprätthålla sitt anseende och värdet som är förknippat med Bolagets verksamhet, dess onlinebutiker och egna varumärken. För att uppnå detta förlitar sig Pierce på kvaliteten i sitt tjänsteutbud och de produkter som säljs, samt på olika marknadsföringsmetoder, vilket kan kräva betydande investeringar och stort utnyttjande av andra resurser. Dessutom kan marknadsföringen visa sig vara ineffektiv. Bolaget, dess onlinebutiker och/eller de produkter som säljs av Bolaget kan också vara föremål för negativ publicitet generellt sett eller inom kanaler av särskild betydelse för motorsportsområdet.

Om några av ovannämnda risker avseende Pierces äganderätter förverkligas kan det ha en negativ inverkan på Bolagets varumärken, anseende och försäljning.

Pierces verksamhet och strategi är kopplade till Bolagets teknikplattformar. Pierce har kostnader för etablering, skydd och upprätthållande av sina teknikplattformar. Om Pierce inte lyckas skydda eller upprätthålla sina teknikplattformar kan Bolaget tappa konkurrensfördelar, vilket kan ha en negativ inverkan på Pierces konkurrenskraft.

Pierce är beroende av marknadsföringskanaler online och restriktioner avseende utskick av e-post eller andra meddelanden, eller förändringar i sökalgoritmer, kan ha en negativ inverkan på Pierces verksamhet

Mer än 80 procent av besöken i Pierces onlinebutiker genereras av söktrafik såsom direktinmatningar (inklusive annonsorden (ad-word) "24MX", "XLMOTO" och "Sledstore") eller sökmotormarknadsföring ("SEM") och sökmotoroptimering ("SEO"). Sökmotormarknadsföring och -optimering ingår i Pierces online-marknadsföringsstrategi. Bolaget budar aktivt på nyckelord och det finns en risk att priset i denna budgivning ökar till följd av ökad konkurrens för populära nyckelord (se riskfaktor "De europeiska marknaderna för utrustning, delar, tillbehör och streetwear till motorcyklar och snöskotrar är fragmenterade och konkurrensutsatta") och öka Pierces kostnader för denna typ av marknadsföring.

Pierces SEO-strategi är anpassad till sökalgoritmer som används av t.ex. Google. Om sådana algoritmer skulle förändras finns det en risk att Pierce tvingas avsätta betydande resurser för att uppdatera sin SEO-strategi och det finns en risk att en sådan uppdaterad SEO-strategi inte blir lika effektiv som den befintliga strategin, vilket skulle leda till färre SEO-genererade besök till Pierces onlinebutiker. Detsamma gäller för Pierces betalda marknadsföring där Pierce har byggt en automatiserad struktur som är föremål för annonseringspolicyer och tekniska integrationer (API:er) från företag som Google och Facebook utan att Bolaget har kontroll över förändringar i dessa policyer och tekniska integrationer, vilket kan ha en negativ inverkan på Pierce.

Om någon av ovannämnda risker relaterade till nyckelord, algoritmer och betald marknadsföring förverkligas, kan det ha en negativ inverkan på Bolagets försäljning och resultat.

Ett skifte av den relativa styrkan bland konsumenter på olika marknadsföringskanaler online (dvs. Facebook, Google och Amazon) kan påverka hur effektiv Pierces nuvarande strategi för online-marknadsföring är och kan påverka möjligheten att nå konsumenter med Pierces utbud och egna varumärkesprodukter. Vidare är det möjligt att ökad online-migration inom motorcykelbranschen kan leda till ökad konkurrens och ökade marknadsföringskostnader för Pierce. Om någon av dessa risker förverkligas kan det ha en negativ inverkan på Pierces försäljning och resultat.

Vidare är Pierce beroende av e-post och andra meddelandetjänster för att marknadsföra sina varumärken och produkter. Lagrings- och kategoriseringsfunktioner i e-posttjänster eller tredje parts agerande för att blockera, införa restriktioner av eller ta betalt för leverans av e-postmeddelanden eller andra meddelanden, samt rättsliga begränsningar som begränsar rätten att skicka sådana meddelanden, kan påverka Pierces möjligheter att kommunicera med befintliga och potentiella kunder. Om denna risk skulle förverkligas kan det ha en negativ inverkan på Pierces försäljning och resultat.

Som en del av sin onlinemarknadsföring använder Pierce sociala medier och s.k. influencers. När användningen av sociala medier blir vanligare ökar Pierces känslighet för risker relaterade till sociala medier. Det sätt på vilket inlägg på sociala medier har en omedelbar inverkan, hindrar Pierce från att i realtid kunna bevaka inlägg om Bolaget på sociala medier, oavsett om det handlar om fakta eller åsikter. Information som distribueras via sociala medier kan leda till direkt ogynnsam publicitet som Pierce inte har möjlighet att återkalla. Pierce använder sociala media influencers för att marknadsföra Pierces produkter. Influencers kan ha ett betydande inflytande på deras följares konsumtionsmönster och om influencern inte gillar Pierces produkter eller av någon annan anledning beslutar att sprida ofördelaktig publicitet angående Pierce, kan detta dämpa efterfrågan på Pierces produkter och skada Pierces anseende och varumärken. Kunder kan också betygsätta sina upplevelser av Pierce på olika webbplatser, t.ex. Trustpilot. Det finns en risk att missnöjda kunder ger negativa recensioner. Om någon av dessa risker förverkligas kan det ha en negativ inverkan på Bolagets anseende och försäljning.

Vidare finns det en allmän risk att det på internet, inklusive de ovannämnda webbaserade kommunikationskanalerna, sprids s.k. fake news som ställer Pierce i dålig dager utan att det har något med Pierces faktiska beteende att göra. Fake news kan ha en negativ inverkan på Pierces anseende och varumärken och leda till lägre efterfrågan på Pierces produkter, och Pierce kan tvingas lägga ner betydande tid och resurser på att reparera sådana skador.

Pierces framgångar är beroende av fortsatt utveckling, underhåll och drift av Pierces IT-system

Pierces framgång är beroende av tillförlitligheten, funktionaliteten, underhållet, driften och den fortsatta utvecklingen av dess teknikplattformar, inklusive Bolagets onlinebutiker och onlineverksamhet, försäljning, kundhantering, ekonomi och redovisning, marknadsföring, inköp, lagerhantering, detaljhandelssystem och mobila system online, samt dess operativa plattformar, inklusive faktura-, data- och elsystem.

Informationen som genereras av dess IT-system och Pierces förmåga att framgångsrikt implementera nya system och uppgraderingar påverkar bl.a. Pierces förmåga att:

- fortsätta sälja till sina kunder
- effektivt göra affärer med sina kunder
- hantera sitt varulager och inkommande betalningar från betaltjänstleverantörer
- köpa, sälja, leverera och ta emot betalning för produkter på ett effektivt och snabbt sätt
- behålla en kostnadseffektiv driftsmodell samtidigt som verksamheten skalas

Pierce implementerar kontinuerligt nya system och plattformar. Dessa system och plattformar kan visa sig vara opålitliga, ineffektiva samt svåra och kostsamma att underhålla. Vidare har Pierce hittills genomfört 2 företagsförvärv (varav 1 bolag har avyttrats och 1 likviderats) som inkluderade viss systemintegration med Pierces plattformar. Det finns en risk att denna typ av integrationer, och framtida integration i samband med företagsförvärv, blir svårare och mer kostsamma än vad Pierce förutspådde vid tidpunkten för förvärvet.

Om någon av de ovannämnda riskerna relaterade till implementering och integrering förverkligas, kan det ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet och resultat.

Systemfel, fördröjning i tjänster, katastrofer, cyberattacker och påföljande avbrott i tillgången till Pierces produktutbud kan skada dess verksamhet och varumärken

Pierces system och dess externa datacenter kan drabbas av serviceavbrott (på grund av mänskliga fel eller hårdvarufel), denial-of-service-attacker och andra cyberattacker, översvämningar, brand, naturkatastrofer, elavbrott, telekommunikationsstörningar, bedrägerier, militära eller politiska konflikter, terroristattacker och andra geopolitiska oroligheter, datavirus eller andra händelser. Även om Pierce har säkerhetsåtgärder och kontroller på plats är dess system dock fortfarande utsatta för risken för fel, intrång, sabotage och vandalism. Det finns en risk att Pierces system inte är helt redundanta och att Bolagets återställandeplan inte täcker alla eventuella händelser. Pierce har tidigare utsatts för, och kommer sannolikt fortsättningsvis att utsättas för, denial-of-service-attacker, systemfel och andra händelser eller förhållanden som stänger av tillgängligheten eller reducerar hastigheten eller funktionaliteten i Bolagets kunderbjudanden. Dessa händelser har medfört och kommer sannolikt att fortsatt medföra intäktsförluster. Dessutom kan de leda till betydande kostnader för att reparera eller ersätta skadad utrustning och åtgärda påföljande dataförlust eller förvanskning. Ett långvarigt avbrott i tillgängligheten till, samt reducering av hastigheten eller annan funktionalitet avseende, Pierces kunderbjudande eller frekventa eller långvariga avbrott i dess kunderbjudande kan göra att kunderna anser att Pierces kunderbjudande är opålitligt, vilket kan leda till att de byter till Pierces konkurrenter eller avstår från Pierces kunderbjudanden. Det utsätter också Pierce för betydande ansvar och sanktioner.

Förekomsten av något sådant systemfel, fördröjningar i tjänster eller cyberattacker och därmed efterföljande avbrott i Pierces kunderbjudande kan ha negativ inverkan på Pierces anseende och försäljning.

Hot mot datasäkerhet kan ha en negativ inverkan på Pierces verksamhet

Om någon gör intrång i Pierces IT-säkerhet eller på annat sätt missbrukar kundernas personuppgifter eller annan information som Pierce tagit ansvar för i samband med avtal, eller om Pierce ger oegentlig åtkomst till sådana personuppgifter, kan Pierce hållas ansvarigt. Detta ansvar kan innefatta anspråk för t.ex. identitetsstöld eller andra liknande bedrägerirelaterade anspråk. Övrigt ansvar kan medföra anspråk avseende felaktig framställning eller anspråk baserat på Pierces integritets- eller datasäkerhetsrutiner.

Part som kringgår Pierces säkerhetsåtgärder kan ooberättigat få åtkomst till personuppgifter, orsaka avbrott i Bolagets verksamhet och skada dess datorer eller processtyrning. Pierce kan tvingas använda betydande resurser för att skydda sig mot sådana säkerhetsintrång eller för att avhjälpa problem som orsakas av sådana överträdelser. Pierces säkerhetsåtgärder är utformade för att skydda mot säkerhetsintrång, dock kan Bolagets oförmåga att förhindra sådana intrång leda till merkostnader för att utreda, besvara och avhjälpa problem som orsakas av sådana överträdelser, och utsätta Bolaget för ansvarsskyldighet och minskat värde på dess varumärken. Alla störningar eller intrång på Pierces integrerade teknikplattform och webbplatser kan leda till skadeståndsansvar eller ha stor inverkan på Pierces försäljning och dess förmåga att tillmötesgå kundernas behov.

Om någon av de ovannämnda datasäkerhetsrelaterade riskerna förverkligas, kan det ha en negativ inverkan på Pierces anseende, verksamhet och resultat.

Risker relaterade till behandling och skydd av personuppgifter

I maj 2018 trädde dataskyddsförordningen ("GDPR") i kraft inom EU. GDPR innehåller stränga administrativa böter på upp till 20 miljoner EUR, eller 4 procent av ett företags årliga globala omsättning, för underlåtenhet att följa dess regler för skydd av personuppgifter. GDPR innehåller också omfattande dokumentationsskyldigheter och höga krav på transparens. Skyldigheterna enligt GDPR påverkar behandling av personuppgifter från start, dvs. från den första datainsamlingen och är tillämpliga på den fortsatta behandlingen tills personuppgifterna raderats. Sådana skyldigheter omfattar konsekvent intern övervakning och robusta ramverk kring regelefterlevnad.

Det finns en risk att de tolkningar och åtgärder som görs av Pierce i dess arbete att följa GDPR kan visa sig vara otillräckliga eller felaktiga. Om Pierce, eller någon av dess samarbetspartners, bryter mot GDPR eller annan dataskyddsreglering, kan Pierce bli tvunget att betala betydande böter i tillägg till att Pierces verksamhet begränsas. Sådana verksamhetsbegränsningar kan t.ex. vara relaterade till kundprofilering som genomförs i syfte att förbättra och optimera kundupplevelsen för att i förlängningen öka intäkterna.

Pierce är också ansvarigt för eventuellt missbruk av personuppgifter, däribland för obehöriga marknadsföringsändamål. Givet ökad sofistikerad av cyberattacker och hot, samt att Pierce är ett e-handelsföretag, är man utsatt för risken att

sådana cyberattacker kan påverka hela dess verksamhet och leda till att personuppgifter som behandlas inom verksamheten offentliggörs eller missbrukas på annat sätt.

Om någon av de ovannämnda riskerna relaterade till GDPR och personuppgifter förverkligas kan det ha en negativ inverkan på Pierces anseende och resultat.

Vidare finns det kommande lagförslag, särskilt när det gäller behandling av personuppgifter inom ramen för elektronisk kommunikation och marknadsföring. Givet att dataskydd är ett rättsområde som ständigt förändras, kan nya betydande begränsningar eller tekniska krav, innebära ytterligare ansvarsskyldighet för Pierce eller begränsa Pierces nuvarande verksamhet. Efterlevnad av gällande lagar eller branschstandarder kan också försena eller hindra utvecklingen av ny funktionalitet, bidra till negativ publicitet, öka Pierces driftskostnader, ta betydande tid och uppmärksamhet i anspråk från bolagsledningen, eller utsätta Pierce för olika utredningar, anspråk eller andra åtgärder, inklusive böter eller krav på att Pierce ändrar eller upphör med befintlig verksamhet.

Ökat fokus på CSR och hållbarhet innebär risker för Pierces verksamhet

Frågor relaterade till miljö, mänskliga rättigheter, anti-korruption och socialt ansvar, s.k. CSR-frågor, samt hållbarhetsfrågor, har på senare tid blivit föremål för ett ökat fokus. Därmed ställs det nya krav på bolag i form av bl.a. interna regelverk och policys, uppföljning och regelefterlevnad samt informationsgivning. Pierce använder i sin verksamhet en uppförandekod som täcker frågor avseende bl.a. hälsa, säkerhet, miljö och arbetsförhållanden, som ska undertecknas av Bolagets partners och leverantörer. Sedan 2020 pågår också ett arbete med att se över och uppdatera hela Bolagets CSR-program för implementering under 2021. Det nya CSR-programmet kommer bl.a. bestå av självvärderingsformulär som skickas till leverantörer, riskreduceringsplaner och olika typer av uppföljande åtgärder.

Om Pierce misslyckas med att hålla jämna steg med utvecklingen mot ökat fokus på CSR-frågor och hållbarhet, t.ex. genom att inte implementera de regelverk som förväntas av det, eller brister i efterlevnaden av sådana regelverk, skulle det kunna ha en negativ inverkan på Pierces rykte och försäljning.

Beroende av nyckelpersoner och personal med erforderlig kompetens samt risker kopplade till vissa anställningsavtal

Pierces verksamhet är i hög grad beroende av den erfarenhet och kompetens som Bolagets ledning och annan viktig personal besitter – bl.a. för att kunna genomföra Pierces strategier och uppnå dess mål. Pierce har periodvis haft, och kan även i framtiden ställas inför hög personalomsättning. Om flera av personerna i ledningen, och/eller annan viktig personal, skulle säga upp sig kan det leda till att Pierce inte kan genomföra sina strategier och uppnå sina mål som planerat.

Pierces förmåga att attrahera och behålla nyckelpersoner är avgörande för Pierces fortsatta framgång och utveckling. Pierces hittills snabba tillväxt och alltmer komplexa organisation har ställt, och kommer även i framtiden att ställa höga krav på ledningens och personalens kompetens, se vidare riskfaktorn *”Det finns en risk att Pierce inte lyckas hantera sin tillväxt effektivt”*. Det finns en risk att Pierce misslyckas med att attrahera och/eller behålla nyckelpersoner och/eller kompetent personal beroende på t.ex. ekonomisk ersättning eller arbetsmiljö. Vidare har inte alla Pierces anställda anställningsavtal med konkurrensbegränsningsklausuler och/eller värvningsförbudsklausuler som gäller efter det att anställningen hos Pierce upphört. Det finns en risk att frånvaron av, en eller båda, av dessa klausuler gör att anställda som slutar direkt kan börja konkurrera med Pierces verksamhet och/eller försöker värva Pierces medarbetare och/eller kunder.

Om någon av de ovannämnda riskerna relaterade till nyckelpersoner, personal med erforderlig kompetens och frånvaron av vissa klausuler förverkligas, kan det få en negativ inverkan på Bolagets verksamhet och framtidsutsikter.

Legala, regulatoriska och politiska risker

Tvister, krav, utredningar och rättsliga förfaranden kan leda till att Pierce blir betalningsskyldigt eller tvingas upphöra med viss verksamhet

Koncernbolag riskerar att bli involverade i tvister inom ramen för deras löpande affärsverksamhet och riskerar att bli föremål för olika anspråk på grund av tolkning av leverans- eller kundavtal, påstådda brister, påstådda efterbildningar, förse- ningar och/eller leveransavbrott, påföljder av IT-relaterade brott eller intrång etc. Det är t.ex. inte ovanligt att, då det gäller egna varumärkesprodukter, tredje part påstår att de har äganderätt till en viss produkt, lösning eller design. Tvister, krav,

utredningar och rättsliga förfaranden av dessa slag kan vara tidskrävande, störa den normala verksamheten, innefatta stora skadeståndsbelopp, vara svåra att förutsäga utfallet av och leda till betydande kostnader. Om någon av dessa risker skulle förverkligas kan det ha en negativ inverkan på Pierces verksamhet och resultat.

Det finns också en risk att tredje part kan stämna Pierce för påstått intrång i deras äganderätter. Den part som hävdar det påstådda intrånget kan ha väsentligt mer resurser än Pierce för att rättsligt driva sina krav, och Pierce kan tvingas ådra sig betydande kostnader och ägna betydande ledningsresurser för att försvara sig i sådana rätts tvister. Om den part som hävdar överträdelse skulle vinna kan Pierce tvingas upphöra att använda det omtvistade varumärket eller designen och/eller betala betydande skadestånd eller ingå dyra royalty- eller licensavtal med den vinnande parten (förutsatt att dessa royalty- eller licensavtal överhuvudtaget finns tillgängliga på rimliga ekonomiska villkor, vilket kanske inte är fallet). Pierce kan också krävas på betydande skadeståndsbelopp, tvingas betala och följa förelägganden till följd av sådan överträdelse. Om någon av dessa risker förverkligas kan det få en negativ inverkan på Pierces anseende och verksamhet.

Pierces närvaro i Polen utsätter Pierce för risker relaterade till polska lagar och regler

Pierce har sitt centrallager och ett kontor i Szczecin, Polen. Anläggningarna och de anställda som arbetar där är av stor betydelse för Bolagets framgång. Pierce är således exponerad mot utvecklingen i det polska samhället och mot lokala polska lagar och regler – särskilt de som avser lagret och de anställda på plats. Dessa lagar och regler, samt tillämpningen av dem, kan påverkas av samhällsliga och politiska strömningar med sikte mot utländska investerare och arbetsgivare. Pierces centrallager i Szczecin, Polen, har en s.k. *bonded warehouse license*, vilket innebär att annars tullpliktiga varor kan lagras och hanteras tullfritt. Om denna licens skulle förändras eller upphöra att gälla genom beslut av polska myndigheter, skulle det få betydande verkningar på Bolagets logistikupplägg. Det finns en risk att Pierce inte uppfyller de krav som ställts av de polska myndigheterna, vilket kan leda till att Bolaget förlorar sin licens. Att förlora licensen skulle påverka Bolagets kassaflöde, eftersom upplägget med ett bonded warehouse gör det möjligt för Pierce att skjuta upp

skattebetalningar. För räkenskapsåret som slutade den 31 december 2020 uppgick uppskjutna skattebetalningar hänförliga till bonded warehouse till 1,2 Mkr. Om risken förverkligas kommer den att ha en negativ inverkan på Pierces kassaflöde och finansiella ställning.

Pierces internationella närvaro utsätter Pierce för risker relaterade till olika lokala lagar, regler och skattestandarder

Pierce har sin verksamhet främst i Europa och är därför utsatt för olika risker i de olika jurisdiktioner som Pierce verkar inom, såsom införandet av nya eller ändrade lagar och regler. Pierces verksamhet är också utsatt för risker förknippade med dess verksamhet såsom:

- skillnader och oväntade förändringar i regelmiljön, inklusive, men utan begränsning till, redovisning, miljö, hälsa och säkerhet, arbetsrätt, e-handel, konkurrensregler och konsumentskyddslag;
- införande eller tillämpning av strängare produktregler och standarder samt därtill hänförliga kostnader;
- exponering mot olika rättsliga standarder samt verkställighetsåtgärder och kostnader för att följa dessa standarder;
- vara föremål för olika skattesystem, inklusive föreskrifter som rör internprissättning och skatteavdrag vid överföringar och andra betalningar till eller från ett dotterbolag och lagar och regler avseende moms i olika jurisdiktioner;
- vara föremål för flera, potentiellt överlappande och/eller motstridiga lagar och regler, särskilt när det gäller export- och importkontroller, korruptionsbekämpning och mutor;
- tullar, avgifter, exportkontroller, importrestriktioner och andra handelshinder, såsom ursprungslandsmärkning, språkkrav för produktmärkning och märkning av farligt gods;
- valutakontroller och begränsningar av återförsel av medel; och
- politisk och social oro och instabilitet.

Eftersom Pierce för närvarande huvudsakligen är verksamt inom EU är Bolaget primärt föremål för den EU-rättsliga utvecklingen. T.ex. omfattar EU-rätten avtalsvillkor i B2C-försäljning på distans. Därför kan ändringar i EU-rätten avseende distansavtal leda till att en stor del av Pierces villkor för försäljning och leverans påverkas negativt eller kan behöva ändras på ett sätt som är ofördelaktigt för Pierce.

Det finns en risk att Pierce inte lyckas med att utveckla och implementera system, policyer och rutiner för att effektivt hantera dessa legala, regel-mässiga och skattemässiga risker eller efterleva gällande regler utan att detta medför betydande kostnader. Pierces globala försäljning kan utsätta Pierce för de ovannämnda riskerna i nya jurisdiktioner och ytterligare komplicerar Pierces regelefterlevnad av de lagar och regler som nämns ovan och alla nya lagar och regler som gäller i nya jurisdiktioner.

Om någon av de ovannämnda riskerna relaterade till lagar och regler förverkligas kan det ha en negativ inverkan på Pierces verksamhet och resultat.

Pierce är föremål för skatte- och tullrelaterade risker

Pierce driver sin verksamhet genom verk samma dotterbolag i Sverige, Polen och Spanien och påverkas av gällande skatte- och tullbestämmelser i dessa länder – samt av momsregler i de länder till vilka man levererar för belopp överstigande de relevanta tröskelvärdena. Här ingår bl.a. bolags-skatt, moms, löneskatt, importtull och andra statliga och kommunala avgifter och ränteavdrag och subventioner. Koncernens skattesituation påverkas också av om koncerninterna transaktioner bedöms vara marknadsmässigt prissatta. Verksamheten bedrivs och internprissättningsstrategierna utnyttjas enligt Pierces och dess rådgivares förståelse eller tolkning av gällande skatte- och tullbestämmelser, skatteavtal och andra regler och de berörda skatte- och tullmyndigheternas krav. Per den 31 december 2020 hade Koncernen uppskjutna skattefordringar på 6 Mkr.

Vidare kan myndigheterna i de berörda länderna göra bedömningar och fatta beslut som avviker från Pierces förståelse eller tolkning av ovannämnda lagar, skatteavtal och andra regler. Även om Pierce regelbundet inhämtar råd inom dessa områden från oberoende skatteexperter, är Bolaget föremål för skatte-, moms- eller tullrelaterade granskningar eller revisioner från tid till annan och det finns en risk att revisioner eller granskningar kan leda till att ytterligare skatter, moms eller tullar måste betalas av något av Koncernbolagen, mot bakgrund av dess finansiering, internprissättning, anställdas samägande och Koncernens ägarstruktur. Exempelvis har Bolaget ålagts skattetillägg, om cirka 100 000 EUR, i samband med att franska myndigheter under 2019 ändrade perioden för momsdeklaration (från kvartalsvis till månatlig), vilket innebar att Bolaget ansågs ha varit sent. Bolaget har begärt nedsättning av detta belopp och franska skattemyndigheter har, per

dagen för Prospektet, ännu inte fattat beslut i frågan.

Pierces skattesituation, både för tidigare år och nuvarande år, kan förändras till följd av de berörda skattemyndigheternas beslut eller till följd av ändrade lagar, skatteavtal och andra regler. Om någon av de ovannämnda riskerna förverkligas kan det ha en negativ inverkan på Pierces verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Pierce använder standardvillkor

Pierce har rättsförhållanden med ett stort antal parter, inklusive leverantörer och kunder. Pierce använder i stor utsträckning standardiserade dokument, standardavtal och standardvillkor. Om sådana dokument, avtal eller villkor visar sig innehålla bestämmelser som är ofördelaktiga för Pierce, eller om klausuler i sådana dokument eller avtal visar sig vara ogiltiga och därmed ersätts av lagbestämmelser som är ogynnsamma för Pierce, kan ett stort antal standarddokument, standardavtal eller standardvillkor påverkas. Vidare är vissa av Pierces överenskommelser med leverantörer inte skriftligen dokumenterade och det finns en risk att Bolaget inte lyckas göra krav gällande enligt sådana överenskommelser eller att överenskommelserna kan sägas upp utan uppsägningstid.

Om någon av ovannämnda risker relaterade till standarddokument och muntliga överenskommelser förverkligas, kan det ha en negativ inverkan på Pierces verksamhet.

Politisk, operativ, juridisk och ekonomisk osäkerhet som uppstår till följd av Storbritanniens utträde ur EU (Brexit)

Storbritannien är en viktig marknad för Pierce och var Bolagets sjätte största marknad baserat på intäkter för räkenskapsåret 2020. Storbritanniens utträde ur EU den 31 december 2020 har skapat betydande osäkerhet avseende det framtida förhållandet mellan Storbritannien och EU. Från och med den 1 januari 2021 tillämpas ett handels- och samarbetsavtal mellan Storbritannien och EU som bl.a. innebär att Storbritannien, i tullhänseende, behandlas som ett land utanför EU.

Bolagets verksamhet har framförallt drabbats av osäkerheten kring Brexit indirekt genom att det under januari 2021 upplevt stora störningar i dess logistknätverk. Stora volymer av leveranser levererades, av de lokala transportföretagen i Storbritannien, med betydande förseningar till Bolagets kunder. Under den här perioden upplevde Bolaget även längre ledtider avseende leveranser och returer med anledning av obligatorisk tullklarering.

Det finns en risk att dessa problem, eller liknande problem i logistiknätverket, fortsätter att störa Bolagets verksamhet en tid framöver.

Vidare leder Brexit till en allmän rättslig osäkerhet och potentiellt olika nationella lagar och regler, bl.a. säkerhetsstandarder, eftersom Storbritannien avgör vilka EU-lagar som ska ersättas eller användas. Därtill finns det en osäkerhet kring tullar och andra avgifter som med kort varsel kan träda i kraft beroende på utgången av politiska förhandlingar och uppgörelser. Olika effekter av Brexit, varav många inte kan förutses, kan ha en negativ inverkan på Pierces verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Finansiella risker

Pierce kanske inte kan uppta lån till förmånliga villkor eller få lån överhuvudtaget

I samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer Koncernen att refinansiera vissa delar av sin befintliga skuldsättning genom att ingå ett låneavtal med Nordea som långgivare ("IPO-finansieringen").

IPO-finansieringen kommer att bestå av en 300 Mkr revolverande lånefacilitet, med möjlighet till checkräkningskredit, i multivaluta (tillgänglig för uttag i SEK och andra valutor), som kan utnyttjas för löpande företags- och rörelsekapitaländamål, inklusive finansiering av eventuella förvärv.

IPO-finansieringen kommer att innehålla sedvanliga åtaganden för Bolaget och för vissa av dess dotterbolag, såsom att upprätthålla godkännanden, efterleva lagar (inklusive sanktion och anti-korruption), inte ändra Koncernens verksamhet, begränsningar avseende fusioner, restriktioner avseende avyttringar, negativa covenant avseende finansiell skuldsättning, begränsningar avseende tillhandahållande av lån och garantier och begränsningar avseende förvärv.

IPO-finansieringen kommer också att omfatta finansiella covenant som kräver att Koncernens skuldsättningsgrad¹⁾ ej får överstiga 3,5 ggr (3,0 ggr, under perioden inom 1 år från IPO-finansieringens upphörande) samt att Koncernens räntetäckningsgrad²⁾ ej får understiga 4,0 ggr. IPO-finansieringen kan sägas upp när vissa sedvanliga händelser inträffar, inklusive förändring i ägarstrukturen i Bolaget (innehållandes att en aktieägare, annan än den befintliga ägaren Procuritas Capital Investors V, kontrollerar mer än 30 procent av aktierna och rösterna i Bolaget) eller avnotering

av Bolagets aktier från Nasdaq Stockholm. Vidare kan IPO-finansieringen förfalla till betalning helt eller delvis om vissa händelser inträffar, inklusive, men inte begränsat till, utebliven betalning, obestånd och utebliven betalning under andra avtal.

Pierces förmåga att betala sina skulder och i övrigt leva upp till sina förpliktelser och villkoren under sina låneavtal samt Pierces allmänna förmåga att refinansiera sina lån och betala sina finansiella åtaganden beror bl.a. på Pierces framtida resultat. I vissa avseende beror Pierces framtida resultat på ekonomiska, finansiella och konkurrensmässiga faktorer och andra faktorer utanför Pierces kontroll. Om någon av de ovannämnda riskerna förverkligas kan det ha en negativ inverkan på Pierces verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Goodwill och immateriella tillgångar utgör en betydande del av Pierces totala tillgångar och nedskrivning av dessa tillgångar kan ha en negativ inverkan på Pierces resultat

Pierces goodwill, vilket består av goodwill från förvärven av Pierce AB och Motobuyers, och immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod, vilka består av vissa varumärken och pågående utvecklingsarbeten, utgör en betydande del av Pierces totala tillgångar per den 31 december 2020. Redovisningsregler kräver att goodwill och immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod utvärderas minst varje år för nedskrivning, eller oftare om det finns indikationer på att det bokförda värdet på sådana tillgångar kanske inte är möjligt att återvinna. Sådana indikatorer baseras på marknadsförhållandena och den operativa utvecklingen för Pierces verksamhet.

Koncernen genomför ett nedskrivningstest i det fall det föreligger indikationer på att en värdenedgång har skett i de immateriella tillgångarna, dvs. närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet inte är återvinningsbart. Vidare prövas tillgångar med en obestämbar nyttjandeperiod (exempelvis goodwill) samt koncernens utvecklingsprojekt tills dess att de tas i bruk, årligen för nedskrivningsbehov genom att tillgångens återvinningsvärde beräknas, oavsett om det föreligger indikationer på en värdenedgång eller ej. En nedskrivning görs med det belopp varmed tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av tillgångens verkliga värde minskat

1) Beräknat enligt definition som återfinns i avtal för IPO-finansieringen, vilken skiljer sig från Bolagets definition av Nettoskuld/EBITDA.

2) Vilket motsvarar Koncernens justerade EBITDA exklusive IFRS 16 i förhållande till ränteutgifter, så som nyckeltalen definierats i låneavtalen. Nyckeltalens definition skiljer sig från Bolagets definition av nyckeltalen.

med försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. Vid bedömning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter). Då nedskrivningsbehov identifierats för en kassagenererande enhet (grupp av enheter) fördelas nedskrivningsbeloppet i första hand till goodwill. Därefter görs en proportionell nedskrivning av övriga tillgångar som ingår i enheten (gruppen av enheter). Vid beräkning av nyttjandevärdet diskonteras framtida kassaflöden med en diskonteringsfaktor som beaktar riskfri ränta och den risk som är förknippad med den specifika tillgången. En nedskrivning belastar resultaträkningen. Tidigare redovisad nedskrivning återförs om återvinningsvärdet bedöms överstiga redovisat värde. Återföring sker dock inte med ett belopp som är större än att det redovisade värdet uppgår till vad det hade varit om nedskrivning inte hade redovisats i tidigare perioder. En eventuell återföring redovisas i resultaträkningen. Nedskrivning av goodwill återförs dock aldrig.

Det finns en risk att utvärderingarna av nedskrivningsbehovet av goodwill och immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod resulterar i nedskrivning. Om denna risk förverkligas, och beroende på nedskrivningens storlek, kan det ha en negativ inverkan på Pierces resultat och finansiella ställning.

Pierce är föremål för försäkringsrelaterade risker

Försäkringsrisker avser de kostnader som Bolaget kan ådra sig till följd av otillräckligt eller otillämbart försäkringsskydd för produkter och tillgångar, inklusive hyrda lokaler, avbrott, ansvar, rättslig förfaranden, miljö, transport, liv och pensioner. Bolaget har försäkringsskydd för bl.a. egendoms-skador och verksamhetsavbrott, frakt, resor, brott, allmänt ansvar och produktansvar, styrelse- och ledningsansvar. Bolaget har valt att inte ha någon s.k. cyber security-försäkring, och detta beslut omprövas halvårsvis genom en bedömning av uppskattat behov och attraktiviteten i det skydd som erbjuds på marknaden. Omfattningen av Bolagets försäkringsskydd kan visa sig vara otillräcklig eller ej tillämplig vid ansvarskrav. Om dessa risker skulle förverkligas kan det ha en negativ inverkan på Koncernens finansiella ställning och resultat.

Koncernen är föremål för motparts- och kreditrisker

Från tid till annan gör Bolaget förskottsbetalningar till leverantörer för deras produkter och utsätts därmed för risken att leverantörer och distributörer inte kan leverera de inköpta produkterna eller återbetala förskottsbetalningarna. Dessa risker har

ökat sedan utbrottet av Covid-19-pandemin (se riskfaktor "*Risker relaterade till Covid-19-pandemin*"). För räkenskapsåret som slutade den 31 december 2020 förekom inga kreditförluster avseende förskottsbetalningar. Om någon av de ovannämnda riskerna förverkligas kan det ha en negativ inverkan på Pierces resultat och finansiella ställning.

Pierce är föremål för ränterisker

Med ränterisk avses risken att finansiella intäkter och kostnader samt värdet på finansiella instrument kan fluktueras på grund av förändringar i marknadsräntorna. Ränterisker kan leda till förändringar i marknadsvärden och kassaflöden samt fluktuationer i Pierces resultat. Bolaget är exponerat för ränterisker främst via sina långfristiga lån, med rörlig ränta, vilka efter Erbjudandet beräknas uppgå till omkring 100 Mkr (genom IPO-finansieringen). Enligt Bolagets policyer kan Bolaget, i enlighet med av Bolagets styrelse antagna policyer, ingå avtal eller ingå andra arrangemang för att hantera (säkra) sin ränteriskexponering. Koncernen säkrar inte sin ränteriskexponering. Det är inte säkert att framtida räntesäkringar kommer att helt skydda Koncernen från negativa effekter av räntefluktuationer. Om någon av ovannämnda risker förverkligas kan det ha en negativ inverkan på Pierces verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Pierce är föremål för valutarisker

Med valutarisk avses risken att valutakursförändringar leder till väsentligt negativa effekter på Pierces resultaträkning, balansräkning och kassaflöde. Valutariskexponering uppstår när Koncernbolag gör inköp och försäljning av varor och tjänster i andra valutor än respektive bolags funktionella valuta (transaktionsexponering). Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen och Koncernens huvudsakliga transaktionsexponering är emot EUR, USD, PLN och NOK. Valutariskexponering uppstår även vid omräkning av utländska dotterbolags resultat och nettotillgångar i utländsk valuta till SEK (omräkningsexponering), varvid utgångspunkten är den valutakurs som föreligger på balansdagen. Omräkningsexponeringen avser framförallt valutorna PLN och EUR.

Valutakursändringar kan också påverka Pierces konkurrenskraft och kundernas köpkraft och därmed indirekt påverka Bolagets försäljning och vinst. Under 2020 var 57 procent av rörelseintäkterna i EUR, 49 procent av rörelsekostnaderna i EUR och 15 procent av rörelsekostnaderna i USD. Pierce är särskilt exponerad för förändringar i EUR

jämfört med SEK (på grund av nettot av intäkter och kostnader), USD jämfört med SEK (på grund av kostnader) och CNY jämfört med SEK (på grund av kostnader). Exponeringen mot CNY är indirekt genom USD eftersom relevanta transaktioner sker i USD för att betala för varor/tjänster som är pris-satta i CNY.

Vidare finns det en risk att prislister, för produkter från någon av Pierces leverantörer som är prissatta i andra valutor än SEK, leder till valuta-exponeringar avseende Koncernens valutakurs-differenser. Bolaget kan, i enlighet med policyer antagna och godkända av Bolagets styrelse, underteckna avtal eller ingå andra typer av arrangemang för att hantera (säkra) sin valutariskexponering. Koncernen säkrar, i viss utsträckning, de sämst möjliga valutakursutvecklingarna.

Om någon av ovan nämnda risker relaterade till valutarisker skulle förverkligas, kan det ha en negativ inverkan på Pierces resultat och finansiella ställning.

Pierces finansiella mål kan avvika väsentligt från Bolagets verkliga resultat

De finansiella mål som presenteras i Prospektet och på andra ställen återspeglar Bolagets förväntningar på tillväxt, lönsamhet, kapitalstruktur och utdelning. De bygger på ett antal antaganden som i sin tur är förknippade med betydande risker relaterade till, bl.a., verksamheten, driften och makroekonomin – som i många avseenden ligger utanför Bolagets kontroll. Bolaget har baserat dessa mål på detaljerade antaganden som bolagsledningen och styrelsen har tillämpat när de fastställt målen. Det finns en risk att dessa antaganden i framtiden inte återspeglar den kommersiella, regelmässiga och makroekonomiska miljö som Pierce är verksam i. Följaktligen kan det faktiska resultatet skilja sig från gjorda antaganden. Vidare kan oförutsedda händelser påverka Bolagets faktiska framtida resultat negativt, oavsett om antagandena visar sig vara korrekta eller inte. Följaktligen kan Bolagets faktiska resultat väsentligt avvika från dessa mål. Om någon av de ovan nämnda riskerna förverkligas kan det ha en negativ inverkan på Pierces verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Pierce är utsatt för likviditetsrisker

Per den 31 december 2020 har Koncernen en likviditet, inklusive kassa, uppgående till 87 Mkr.

Om Bolagets försäljning avviker negativt kan Pierce sitta på ett stort varulager. Med andra ord betyder detta att tidpunkten för utflödet av pengar för inköp av varor inte överensstämmer med tidpunkten för inflödet av likvida medel

hänförliga till försäljningen, vilket leder till en likviditetsrisk.

Bolagets förmåga att sälja kan påverkas negativt på flera sätt. Det är t.ex. rimligt att anta att Pierces försäljning minskar om PDC- eller logistikupplaget störs eller avbryts (se t.ex. riskfaktorer, "*Risker relaterade till Covid-19-pandemin*", "*Pierces centrallager i Polen, och utrustningen som förvaras där, kan skadas*" och "*Pierces närvaro i Polen utsätter Pierce för risker relaterade till polska lagar och regler*"), eller i händelse av tekniska fel. Bolagets försäljning påverkas uppenbarligen också av kundernas efterfrågan, som bl.a. är säsongsbetonad (se riskfaktor "*Konsumenternas efterfrågan på motorcykelutrustning är säsongsbetonad*"). E-handel kännetecknas också av försäljningsökningar under vissa perioder, som på eller runt den s.k. Black Week och jul, vilket innebär att om Pierces försäljning påverkas negativt eller avbryts under sådana perioder kan likviditetseffekterna för Bolaget vara proportionellt mer väsentliga.

Det finns också en likviditetsrisk hänförlig till verksamhetstillväxt och behovet av att förbättra, uppgradera och investera i teknik och infrastruktur för att hantera ökade försäljningsvolymerna och komplexitet i verksamheten, samt att expandera verksamheten genom förvärv som Pierce kan genomföra i framtiden.

Pierces likviditetssituation påverkas också av de kreditvillkor som dess leverantörer erbjuder. Om Pierce leverantörer lämnar Pierce en kortare betalningsperiod, så kan det påverka Bolagets likviditet negativt.

Om någon av de ovanstående likviditetsriskerna förverkligas skulle det ha en negativ inverkan på Pierces finansiella ställning.

Risker relaterade till Aktierna

Det framtida priset på Pierces aktie kan inte förutsägas och priset på Aktien kan fluktuera

Investerare ska vara medvetna om att en investering i Bolagets aktier är förenad med ett flertal risker. Efter noteringen kan aktiekursen vara föremål för betydande fluktuationer, exempelvis till följd av att marknadsens bedömning av Bolagets aktier förändras eller att en viss händelse inträffar, såsom förändringar i tillämpliga lagar och andra regler som påverkar Bolaget verksamhet, resultat och utveckling (se riskfaktor "*Risker relaterade till Covid-19-pandemin*"). Aktiemarknaden i sig kan vidare vara föremål för betydande fluktuationer avseende pris och volym, som inte nödvändigtvis behöver vara relaterade till Bolagets verksamhet eller framtidsutsikter. Därutöver kan marknadsens, investerarens och analytikerns förväntningar

avseende Bolagets resultat och framtidsutsikter skilja sig från Bolagets faktiska resultat och utveckling. Det finns dessutom en risk för att en aktiv och likvid handel i Bolagets aktier inte kommer att utvecklas och därmed en risk för att aktieägare inte kommer att kunna avyttra sina aktier. En eller flera av dessa faktorer kan resultera i att kursen för Bolagets aktie faller, varför varje beslut om investering i aktier bör föregås av en noggrann analys.

Befintliga aktieägares försäljning av aktier kan påverka kursen på Bolagets aktier

Priset på Bolagets aktie kan sjunka om det sker omfattande försäljning av Bolagets aktie, särskilt försäljning av Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare och större aktieägare eller när ett större antal aktier säljs. Säljande Aktieägare, samt styrelseledamöterna och ledande befattningshavare som äger aktier i Bolaget kommer att åtagit sig att, med vissa undantag (såsom i samband med publika uppköpserbjudanden och liknande, avseende avyttring av teckningsrätter i samband med företrädesemissioner samt för att möjliggöra omdispositioner i ägande till helägda bolag och liknade) och under en viss period, inte sälja sina aktier eller på annat sätt ingå transaktioner med liknande effekter utan föregående skriftligt medgivande från Joint Bookrunners (s.k. "lock-up"). Efter att tillämplig lock-up-period löpt ut (365 dagar för Säljande Aktieägare, styrelseledamöter, ledande befattningshavare och andra aktieägare som är anställda i Bolaget) kommer det stå de aktieägare som berörts av lock-up-perioden att fritt sälja sina aktier i Bolaget. Försäljning av stora mängder av Bolagets aktier av Säljande Aktieägare eller andra befintliga aktieägare efter lock-up-perioden, eller förväntan om att en sådan försäljning kommer att ske, kan få priset på Bolagets aktier att sjunka.

Framtida emissioner av aktier och andra värdepapper i Bolaget kan komma att påverka aktiepriset negativt och leda till utspädning

Koncernen kan i framtiden komma att behöva mer kapital för att finansiera sin verksamhet eller genomföra planerade investeringar. Koncernen kan komma att skaffa ytterligare kapital genom att exempelvis emittera aktier, aktierelaterade värdepapper, konvertibler eller obligationer. Emittering av ytterligare värdepapper eller obligationer kan påverka marknadspriset på Bolagets aktier och leda till utspädning av befintliga aktieägarnas ekonomiska rättigheter eller rösträtt, såvida inte befintliga aktieägare ges företrädesrätt i emissionen. Det finns således en risk att framtida aktieemissioner sänker aktiens marknadspris och/eller späder ut vissa aktieägares innehav i Bolaget.

Bolagets förmåga att lämna utdelning i framtiden kan vara begränsad och är beroende av många faktorer

Styrelsen ska beakta ett antal faktorer, inklusive Bolagets framtida resultat, investeringsbehov, likviditet och utvecklingsmöjligheter, samt allmänna ekonomiska och kommersiella förhållanden, när man lämnar förslag till utdelning. Det finns också enligt svensk rätt bestämmelser som begränsar Bolagets möjlighet att föreslå eller lämna utdelning till att endast avse utdelningsbara medel. Det finns en risk att ingen utdelning kommer att kunna föreslås eller fastställas för ett visst år.

Cornerstoneinvesteringarnas åtaganden är föremål för vissa villkor

Konsortiet Dan Sten Olsson och Erik Nielsen, Handelsbanken Fonder på uppdrag av flera fonder, Livförsäkringsbolaget Skandia, ömsesidigt och Skandia Fonder AB på uppdrag av flera fonder, Cliens Kapitalförvaltning, FE Fonder på uppdrag av flera fonder och Briban Invest AB ("**Cornerstoneinvesteringarna**") har åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet till Erbjudandepriiset. Förutsatt att priset i Erbjudandet motsvarar mittpunkten i prisintervallet (dvs. 64 kr) kommer det antal aktier som Cornerstoneinvesteringarna har åtagit sig att förvärva motsvara cirka 38,2 procent av Aktierna i Erbjudandet respektive cirka 18,0 procent av Aktierna i Bolaget efter Erbjudandets genomförande (förutsatt att Erbjudandet fulltecknas och Övertilldelningen utnyttjas till fullo, med beaktande av påkallande av utestående teckningsoptioner av serie 2020/2025). Cornerstoneinvesteringarnas åtaganden är förenade med villkor, bl.a. villkorade av att varje Cornerstoneinvestering erhåller full tilldelning i förhållande till sitt åtagande. Om dessa villkor inte uppfylls är Cornerstoneinvesteringarna inte skyldiga att förvärva några aktier i Erbjudandet. Cornerstoneinvesteringarnas åtaganden är inte säkerställda genom bankgaranti, spärrmedel eller pantsättning eller liknande arrangemang. Det finns således en risk att Cornerstoneinvesteringarna inte kommer att erlägga betalning för aktier och att leverans av aktier därför inte kan ske i samband med slutförandet av Erbjudandet som planerat, vilket kan ha en negativ inverkan på genomförandet av Erbjudandet. Dessutom kommer Cornerstoneinvesteringarnas åtaganden inte att vara föremål för några lock-up-åtaganden, vilket innebär att Cornerstoneinvesteringarna när som helst kan avyttra hela eller delar av sitt aktieinnehav. Försäljningar av ett betydande antal aktier kan innebära att priset på aktierna sjunker (se riskfaktorn "**Befintliga aktieägares försäljning av aktier kan påverka kursen på Bolagets aktier**").

Presentation av finansiell och annan information

HISTORISK FINANSIELL INFORMATION

Detta Prospekt innehåller Bolagets reviderade koncernredovisning för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018 har hämtats från Pierces koncernredovisning, vilka har reviderats av Bolagets revisor i enlighet med vad som anges i revisionsrapporten som finns inkluderad på annan plats i detta Prospekt. Pierces reviderade konsoliderade finansiella rapporter för respektive period har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards ("IFRS"), såsom de antagits av EU, årsredovisningslagen (1995:1554) och rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 1 (Kompletterande redovisningsregler för koncerner). Såvida det inte uttryckligen anges i detta Prospekt har ingen finansiell information reviderats eller översiktligt granskats av Pierces revisor.

Alternativa nyckeltal

I detta Prospekt presenterar Bolaget vissa nyckeltal, inklusive vissa nyckeltal som inte är mått över finansiellt resultat eller finansiell ställning enligt IFRS (s.k. alternativa nyckeltal). De alternativa nyckeltal som presenteras i detta Prospekt är inte vedertagna mått på finansiellt resultat enligt IFRS, utan mått som Pierce använder för att följa den underliggande utvecklingen av Pierces verksamhet. Alternativa nyckeltal bör inte betraktas som substitut för resultaträknings-, balansräknings- eller kassaflödesposter som beräknas i enlighet med IFRS. De alternativa nyckeltalen indikerar inte nödvändigtvis huruvida kassaflödet kommer att vara tillräckligt eller tillgängligt för att möta Pierces likviditetsbehov och är inte nödvändigtvis indikativa för Pierces historiska resultat. Sådana nyckeltal är inte heller avsedda att utgöra någon form av indikation avseende Pierces framtida resultat. För mer information om Pierces användning av alternativa nyckeltal och för en avstämning av de alternativa nyckeltalen se "*Utvald historisk finansiell information-Utvalda nyckeltal*", "*Utvald historisk finansiell information-Definitioner av alternativa nyckeltal som inte beräknas enligt IFRS*", samt "*Utvald historisk finansiell information-Avstämningstabeller för alternativa nyckeltal som inte definieras av IFRS*".

Avrundningar

Viss numerisk information samt andra belopp och procentandelar som ingår i detta Prospekt har avrundats och det kan därför förekomma att siffror inte summerar exakt. Därutöver har vissa siffror i detta Prospekt avrundats till närmsta heltal. För finansiella uppgifter som anges i detta Prospekt betyder ett streck ("–") att det inte finns något värde, medan 0,0 betyder att den relevanta siffran finns men har avrundats till eller är lika med 0.

Valutor

I detta Prospekt avser alla referenser till (i) "**SEK**" eller "**kr**" den officiella valutan i Sverige, (ii) "**EUR**" eller "**euro**" den gemensamma valutan för de medlemsstater i Europeiska unionen som har infört euro som sin officiella valuta, (iii) "**USD**" avser den officiella valutan i USA, (iv) "**PLN**" den officiella valutan i Polen, (v) "**NOK**" den officiella valutan i Norge och (vi) "**CNY**" den officiella valutan i Kina. "**Mdkr**" avser miljarder kr och "**Mkr**" avser miljoner kr.

Immateriella rättigheter

Bolaget äger eller innehar rättigheter till vissa immateriella rättigheter som används i dess verksamhet. Bolaget hävdar dess rättigheter i förhållande till sådana immateriella rättigheter i den utsträckningen gällande lag tillåter. Varje varumärke, företagsnamn eller servicemärke som nämns i detta Prospekt som inte tillhör Bolaget, tillhör innehavaren av sådana varumärken, företagsnamn och servicemärken. Enbart för bekvämlighetens skull upptas de varumärken, företagsnamn och servicemärken utan symbolen TM.

Bransch- och marknadsinformation

Prospektet innehåller statistik och annan data om Bolagets bransch som har inhämtats från tredje part, inklusive en marknadsöversikt som Bolaget har beställt från Ernst & Young Aktiebolag ("**EY**"). Marknadsöversikten ("**Marknadsöversikten**") upprättades huvudsakligen mellan den 14 september och 9 oktober 2020 och är daterad den 10 december 2020. Information från Marknadsöversikten speglar inte nödvändigtvis händelser efter dess daterande. Bransch- och marknadsdatan, som har inhämtats från tredje part i Marknadsöversikten, har beställts särskild av Bolaget.

Information som kommer från Marknadsöversikten har tagits fram genom en mångfacetterad process innefattandes triangulering av tillgängliga publice-rade marknadsundersökningar och marknads-analyser (t.ex. från Euromonitor och BMI research) officiell statistik (t.ex. Eurostats databas, ACEM:s databas, Capital IQ:s databas och nationella statis-tikdatabaser), intervjuer (cirka 70 utförda), kund-undersökningar (totalt 7 000) gjorda 2018 och information på konkurrenters webbplatser samt Bolagets affärsinformation, Bolagets och ledning-ens uppskattningar, finansiella information och marknadskunskap. Vidare togs Marknadsöversik-ten fram av marknadsanalytiker och inte mark-nadsexperter och Marknadsöversikten ska betrak-tas som en uppskattning, på en komplex marknad, vid tiden för utarbetandet av Marknadsöversikten.

Covid-19-analysen som finns i Marknadsöversikten är baserad framförallt på intervjuer från markna-den som genomförts under september 2020. Eftersom Covid-19-krisen är pågående, och dess fullständiga utveckling inte kan förutses, kan slut-satser i förhållande till Covid-19 vara föremål för ändring. Information från tredje part har återgivits korrekt och såvitt Bolaget känner till och kan utvärdera från information som offentliggjorts av berörda parter har inga sakförhållanden uteläm-nats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande. När information som kommer från tredje part har presenterats har källan till sådan information också identifierats. Marknads-statistik och branschdata är till sin natur oförut-sägbar och föremål för osäkerhet och speglar inte nödvändigtvis de faktiska marknadsförhållandena. Marknadsstatistik och branschdata som härrör från tredje part har inte verifierats oberoende av Bolaget eller Joint Bookrunners. EY har utfört Marknadsöversikten uteslutande som rådgivare till Bolaget och tar inget ansvar gentemot någon person avseende Marknadsöversikten eller andra bransch- och marknadsdata som kommer från tredje part. Att förlita sig på information där Marknadsöversikten eller annan tredje part anges som källa sker på egen risk.



Inbjudan till teckning och förvärv av aktier i Pierce Group AB (publ)

Pierce har beslutat att sprida ägandet i Bolaget och anskaffa kapital genom Erbjudandet i enlighet med Prospektet. Pierce styrelse har därför inlett en noteringsprocess och den 4 mars 2021 beslöt Nasdaq Stockholms bolagskommitté att Bolaget uppfyller gällande noteringskrav under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att spridningskravet för Bolagets Aktier är uppfyllt senaste på första dagen för handel, vilket planeras bli den 26 mars 2021.

Investerare inbjuds härmed att förvärva mellan 15 989 142 och 16 737 432 Aktier i Bolaget, av vilka Bolaget erbjuder mellan 5 147 059 och 5 833 334 nya Aktier och Säljande Aktieägare erbjuder mellan 10 842 083 och 10 904 098 befintliga Aktier, i enlighet med villkoren i detta Prospekt. Vid full teckning i Erbjudandet och under antagande om ett pris som motsvarar mittpunkten i prisintervallet (dvs. 64 kr) uppgår Erbjudandet till 41,2 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget efter Erbjudandet. Priset per aktie i Erbjudandet kommer att fastställas inom intervallet 60–68 kr. Det slutliga priset i Erbjudandet kommer att fastställas av Pierces styrelse och Säljande Huvudaktieägare i samråd med Carnegie. Det slutliga priset i Erbjudandet förväntas offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 26 mars 2021.

Baserat på bemyndigandet från årsstämman i Bolaget, som hölls den 23 februari 2021, avser Pierces styrelse att besluta om en nyemission till allmänheten i Sverige och institutionella investerare i Sverige och utomlands. Nyemissionen förväntas tillföra Pierce 350 Mkr i emission-likvid (före transaktionskostnader), genom emission av mellan 5 147 059 och 5 833 334 nya aktier. Baserat på antagandet att Erbjudandet genomförs i sin helhet och till mittpunkten i prisintervallet (dvs. 64 kr), kommer Bolagets aktiekapital efter genomförandet av Erbjudandet att vara 793 741 kr uppdelat på 39 687 050 aktier¹⁾, varav de nyemitterade aktierna, 5 468 750 aktier, kommer att representera totalt 13,8 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget efter Erbjudandet.

För att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet har Säljande Huvudaktieägare åtagit sig att, på begäran av Carnegie, erbjuda ytterligare upp till högst 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet ("**Övertilldelningsoptionen**"). Övertilldelningsoptioner kan utnyttjas helt eller delvis under 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets Aktier på Nasdaq Stockholm. Om Erbjudandet fulltecknas, Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo och priset i Erbjudandet fastställs till mittpunkten i prisintervallet (dvs. 64 kr per aktie) kan Övertilldelningsoptionen användas till att förvärva ytterligare högst 2 450 984 befintliga Aktier från Säljande Huvudaktieägare, till Erbjudandepriiset, för att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet. Erbjudandet (inklusive Övertilldelningsoptionen) kommer då att omfatta upp till 18 790 888 aktier, motsvarande 47,3 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget efter Erbjudandet. Förutsatt att Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet uppgår Erbjudandet till cirka 1 203 Mkr före emissionskostnader.

17 mars 2021
Pierce Group AB (publ)
Styrelsen

1) Med beaktande av de ändringar som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Förändringar i aktiekapitalet i samband med Erbjudandet".



Bakgrund och motiv

Pierce är en ledande¹⁾ europeisk onlineåterförsäljare av utrustning, delar, tillbehör och streetwear till motorcyklar och snöskotrar genom onlinebutikerna 24MX, XLMOTO och Sledstore. Bolaget startade 2008 i ett garage av motorcykel- och motocrossentusiasterna Stefan Rönn och Daniel Petersen. Sedan starten har Bolaget ökat sin nettoomsättning tvåsiffrigt varje år för att bli ett globalt företag.

Pierce har varit privatägt sedan det bildades och under denna tid har Bolaget vidareutvecklat sin affärsmodell och verksamheten har vuxit substantiellt, och huvudägaren Procuritas Capital Investors V och styrelsen anser nu att det är dags att bredda Bolagets aktieägarbas och ansöka om upptagande till handel av Bolagets Aktier på Nasdaq Stockholm.

Pierces styrelse, tillsammans med huvudägaren Procuritas Capital Investors V, anser att en notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm utgör ett viktigt steg i Bolagets utveckling. Styrelsen bedömer att en notering kan öka medvetenheten om Pierces verksamhet och gynna Pierces framtida potential genom att stärka Bolagets profil och varumärke gentemot investerare och kunder, samt öka förmågan att attrahera och behålla kvalificerade medarbetare och nyckelpersoner i ledningen. Erbjudandet och noteringen kommer även att bredda aktieägarbasen och ge Pierce tillgång till kapitalmarknaden. Därutöver gör Erbjudandet det möjligt för säljande aktieägare att sälja en del av sina nuvarande aktieinnehav och skapa en likvid marknad för Aktierna.

Erbjudandet av nya Aktier förväntas främja Pierces framtida tillväxt och operativa strategi, förbättra Bolagets vinstgenerering och ge finansiell flexibilitet genom att minska skuldsättningen genom återbetalning av befintliga lån och skulder.

Den emissionslikvid Pierce erhåller från erbjudandet av nya Aktier beräknas uppgå till 350 Mkr, före avdrag för beräknade transaktionskostnader²⁾. Pierce avser att använda nettolikviden för att, tillsammans med andra tillgängliga likvida medel om totalt cirka 188 Mkr (varav 100 Mkr från IPO-finansieringen)³⁾, återbetala befintlig obligationskund om totalt cirka 415 Mkr⁴⁾, befintliga aktieägarlån om cirka 64 Mkr⁴⁾ samt en villkorad köpeskilling om 30 Mkr⁴⁾ som utfaller i samband med Erbjudandet.

Pierce kommer inte att erhålla någon försäljningslikvid från de aktier som erbjuds av Säljande Aktieägare.

Bolagets styrelse ansvarar för innehållet i Prospektet och enligt styrelsens kännedom överensstämmer den information som ges i Prospektet med sakförhållandena och ingen uppgift som sannolikt skulle kunna påverka dess innebörd har utelämnats.

17 mars 2021

Pierce Group AB (publ)
Styrelsen

1) Källa: Marknadsöversikten - Pierce är den största "nischade" europeiska onlineåterförsäljaren (sett till omsättning) av utrustning, reservdelar, tillbehör och streetwear till motorcyklar, exklusive fysiska butiker och marknadspplatser. Se vidare avsnittet "- Marknadsstruktur och konkurrens". Vad gäller snöskotermarknaden är det Bolagets bedömning att man är en ledande återförsäljare av utrustning, delar, tillbehör och streetwear till snöskotrar baserat på tillgänglig marknadsdata.

2) Bolagets transaktionskostnader (inklusive provision och avgifter till rådgivare) beräknas uppgå till cirka 36 Mkr, varav cirka 28 Mkr kvarstår att betala per dagen för Prospektet.

3) Beloppen avser vid tidpunkten för planerad återbetalning efter Erbjudandet.

4) Till allmänheten räknas privatpersoner och juridiska personer i Sverige som anmäler sig för förvärv av högst 15 000 aktier.

Villkor och anvisningar

ERBJUDANDET

Erbjudandet omfattar mellan 15 989 142 och 16 737 432 Aktier, varav mellan 5 147 059 och 5 833 334 nya aktier kommer att emitteras av Bolaget och mellan 10 842 083 och 10 904 098 befintliga Aktier erbjuds av Säljande Aktieägare. Det slutliga antalet nyemitterade aktier kommer att vara beroende av priset i Erbjudandet och bestämmas till ett antal motsvarande en emissionslikvid om cirka 350 Mkr före emissionskostnader. Erbjudandet är uppdelat i 2 delar (i) erbjudandet till allmänheten i Sverige¹⁾ och (ii) erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och i utlandet²⁾. Utfallet av Erbjudandet förväntas offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 26 mars 2021.

ÖVERTILLDELNINGSOPTION

Säljande Huvudaktieägare har lämnat en Övertilldelningsoption till Carnegie, vilket innebär att Carnegie senast 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktie på Nasdaq Stockholm, har rätt att begära att förvärva ytterligare högst 15 procent av totala antalet aktier i Erbjudandet från Säljande Huvudaktieägare, till ett pris motsvarande priset i Erbjudandet. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet. Om Erbjudandet fulltecknas, Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo och priset i Erbjudandet fastställs till mittpunkten i prisintervallet (dvs. 64 kr per aktie) omfattar Erbjudandet högst 18 790 888 aktier, vilket motsvarar 47,3 procent av aktierna och rösterna i Bolaget, efter fullföljandet av Erbjudandet.

FÖRDELNING AV AKTIER

Fördelning av aktier till respektive del i Erbjudandet kommer att ske på basis av efterfrågan. Fördelningen kommer att beslutas av Bolagets styrelse och Säljande Huvudaktieägare i samråd med Carnegie.

ERBJUDANDEPRIS

Priset per aktie i Erbjudandet ("Erbjudandepri-set") förväntas att fastställas inom intervallet 60-68 kr. Prisintervallet har fastställts av Bolaget och Säljande Huvudaktieägare i samråd med Carnegie, baserat på ett antal faktorer, inklusive diskussioner med Cornerstoneinvesterarna och vissa andra institutionella investerare, en jämförelse med marknadspriset på andra jämförbara börsnoterade bolag, en analys av tidigare transaktioner för bolag inom samma bransch, rådande marknadsläge samt uppskattningar om Bolagets affärsmöjligheter och vinstutsikter. Priset i Erbjudandet till allmänheten kommer inte att överstiga 68 kr. Courtage utgår inte. Det slutliga priset i Erbjudandet kommer att offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 26 mars 2021.

ANMÄLAN

Erbjudandet till allmänheten i Sverige

Anmälan om förvärv av aktier kan ske under perioden från den 18 mars 2021 till och med den 25 mars 2021. Anmälan från allmänheten om förvärv av Aktier ska avse lägst 200 Aktier och högst 14 000 Aktier³⁾, i jämna poster om 50 aktier.

För sent inkommen anmälan, liksom ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningsedel, kan komma att lämnas utan avseende. Inga tillägg eller ändringar får göras i den på anmälningssedeln förtryckta texten. Endast en (1) anmälan per investerare får göras. Om fler anmälningar görs förbehåller sig Carnegie och Nordnet rätten att endast beakta den först mottagna. Notera att anmälan är bindande. Bolaget och Säljande Huvudaktieägare i samråd med Carnegie, förbehåller sig rätten att förlänga anmälningsperioden. Sådan förlängning kommer att offentliggöras genom pressmeddelande före utgången av anmälningsperioden.

Alla juridiska personer behöver en global identifieringskod, en s.k. Legal Entity Identifier (LEI), för att kunna genomföra en värdepapperstransaktion. För att äga rätt att delta i börsintroduktionen och tilldelas aktier måste du som juridisk person

1) Till allmänheten räknas privatpersoner och juridiska personer i Sverige som anmäler sig för förvärv av högst 14 000 aktier.

2) Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 14 000 aktier.

3) Den som anmäler för förvärv av fler än 14 000 aktier måste kontakta Joint Bookrunners i enlighet med vad som anges i avsnitt "Anmälan - Erbjudandet till institutionella investerare".

inneha och uppge ditt LEI-nummer. Tänk på att ansöka om registrering av en LEI-kod i god tid då koden måste anges vid anmälan. Mer information om kraven gällande LEI finns bl.a. på Finansinspektionens webbplats www.fi.se.

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

Anmälan om förvärv av aktier ska göras enligt nedan angivna instruktioner för respektive bank. Prospekt finns tillgängligt på Bolagets webbplats (www.piercigroup.com), Carnegies webbplats (www.carnegie.se) och på Finansinspektionens webbplats (www.fi.se).

Anmälan via Carnegie

Den som anmäler sig för förvärv av aktier via Carnegie måste ha en värdepappersdepå alternativt ett investeringssparkonto hos Carnegie. För kunder med ett investeringssparkonto hos Carnegie kommer Carnegie att anmäla resultatet i tilldelning, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet och vidareförsälja aktierna till kunden till det pris som gäller enligt Erbjudandet. Anmälan kan göras via kontakt med sina rådgivare på Carnegie. Om kunden saknar rådgivare skall denne kontakta Privattjänsten hos Carnegie.

Anmälan via Nordnet

Depåkunder hos Nordnet kan anmäla sig för förvärv av Aktier via Nordnets internettjänst. Anmälan hos Nordnet kan göras från och med den 18 mars 2021 till och med kl. 15.00 den 25 mars 2021. För att inte förlora rätten till eventuell tilldelning ska depåkunder hos Nordnet ha tillräckliga likvida medel, motsvarande lägst det belopp som anmälan avser beräknat på det högsta priset i prisintervallet, tillgängligt på depån från och med den 25 mars 2021 kl. 15.00 till likviddagen som beräknas vara den 30 mars 2021. Endast en (1) anmälan per investerare får göras. Om fler anmälningar görs förbehåller sig Nordnet rätten att endast beakta den först mottagna. Mer information om anmälningsförfarandet via Nordnet finns tillgänglig på Nordnets webbplats (www.nordnet.se).

Erbjudandet till institutionella investerare

Anmälningsperioden för institutionella investerare i Sverige och i utlandet äger rum under perioden 18 mars till och med 25 mars 2021. Bolagets styrelse och Säljande Huvudaktieägare i samråd med Carnegie förbehåller sig rätten att förkorta

eller förlänga anmälningsperioden i Erbjudandet till institutionella investerare. Sådan eventuell förkortning eller förlängning kommer att offentliggöras av Bolaget genom ett pressmeddelande. Intresseanmälningar från institutionella investerare ska ske till Carnegie eller Nordea enligt särskilda instruktioner.

Anställda

Anställda i Bolaget som önskar förvärva aktier i Erbjudandet ska följa särskilda instruktioner från Bolaget. Anställda kommer enbart att tilldelas aktier som säljs av Säljande Aktieägare.

TILLDELNING

Beslutet om tilldelning av aktier fattas av Bolagets styrelse i samråd med Säljande Huvudaktieägare och Carnegie varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell aktieägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten i Sverige för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. 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 slumpmässigt urval.

Anmälningar från vissa kunder hos Carnegie, Nordea, Nordnet kan komma att särskilt beaktas. Dessutom kan anställda och vissa närstående parter till Bolaget samt kunder till Carnegie eller Nordea beaktas separat vid tilldelning. Tilldelning kan även komma att ske till anställda hos Carnegie, Nordea och Nordnet, dock utan att dessa prioriteras. Tilldelning sker i sådant fall i enlighet med Föreningen Svensk Värdepappersmarknads regler och Finansinspektionens föreskrifter.

Erbjudandet till institutionella investerare

Vid beslut om tilldelning av aktier inom ramen för Erbjudandet till institutionella investerare kommer som ovan nämnts eftersträvas att Bolaget får en god institutionell aktieägarbas. Fördelning bland de institutioner som lämnat intresseanmälan sker helt diskretionärt. Cornerstoneinvesterarna är emellertid garanterade tilldelning i enlighet med sina respektive åtaganden.

BESKED OM TILLDELNING OCH BETALNING

Erbjudandet till allmänheten

Tilldelning beräknas ske omkring den 26 mars 2021. Så snart som möjligt därefter kommer avräkningsnota att sändas ut till de som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier får

inget meddelande. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant senast den 30 mars 2021, enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota.

Anmälningar inkomna till Carnegie

De som anmält sig via Carnegie kan erhålla besked om tilldelning av sin rådgivare alternativt kundansvarige från och med kl 09.00 den 26 mars 2021. Likvida medel för betalning skall finnas disponibelt på angiven värdepappersdepå eller investerings-sparkonto den 26 mars 2021.

Anmälningar inkomna till Nordnet

De som anmält sig via Nordnets internettjänst erhåller besked om tilldelning genom att tilldelat antal Aktier bokas mot debitering av likvid på angivet konto, vilket beräknas ske omkring kl. 09.00 den 26 mars 2021.

För den som är depåkund hos Nordnet kommer likvid för tilldelade Aktier att dras senast på likviddagen omkring den 30 mars 2021. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade Aktier ska finnas disponibla från och med kl. 15.00 den 25 mars 2021 till och med den 30 mars 2021.

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare beräknas omkring den 26 mars 2021 i särskild ordning erhålla besked om tilldelning, varefter avräkningsnotor utsänds. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant senast den 30 mars 2021, enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota.

Bristande eller felaktig betalning

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 stå för mellanskillnaden.

REGISTRERING OCH REDOVISNING AV TILLDELADE OCH BETALDA AKTIER

Registrering av tilldelade och betalade aktier hos Euroclear beräknas, för såväl institutionella investerare som för allmänheten, ske omkring den 30 mars 2021, varefter Euroclear sänder ut en avi som anger det antal aktier i Bolaget som har registrerats på mottagarens VP-konto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

UPPTAGANDE TILL HANDEL PÅ NASDAQ STOCKHOLM

Den 4 mars 2021 beslöt Nasdaq Stockholms bolagskommitté att Bolaget uppfyller gällande noteringskrav på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om

upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att spridningskravet för Bolagets aktie är uppfyllt senast på första dagen för handel. Beräknad första dag för handel är den 26 mars 2021. Detta innebär vidare att handel kommer att påbörjas innan aktier överförs till förvärvarens VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå och i vissa fall före avräkningsnota erhållits. Detta innebär vidare att handel kommer att inledas innan villkoren för Erbjudandets fullföljande uppfyllts. Handel i Bolagets aktie som sker före Erbjudandets fullföljande är villkorad och kommer att återgå om inte Erbjudandet fullföljs. Kortnamnet (ticker) på Nasdaq Stockholm för Bolagets aktie kommer vara PIERCE.

VIKTIG INFORMATION RÖRANDE MÖJLIGHETEN ATT SÄLJA TILLDELADE AKTIER

Efter det att betalning för tilldelade aktier hante-rats av Carnegie, Nordea och Nordnet kommer betalda aktier att överföras till av förvärvaren anvisat VP-konto, värdepappersdepå eller investerings-sparkonto. Den tid som erfordras för överföring av betalning samt överföring av betalda aktier till sådan förvärvare medför att denne inte kommer att ha sådana aktier tillgängliga på anvisat konto eller depå förrän tidigast omkring den 30 mars 2021. Handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm beräknas att inledas omkring den 26 mars 2021. Att aktier inte finns tillgängliga på investerarens konto eller depå förrän tidigast omkring den 30 mars 2021 kan innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier på Nasdaq Stockholm från och med den första handelsdagen, utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot, investeringssparkontot eller värdepappersdepån. Investerare kan från och med den 26 mars 2021 erhålla besked om tilldelning. Se även avsnittet ”-Besked om tilldelning och betalning”.

STABILISERING

I samband med Erbjudandet kan Carnegie komma att genomföra transaktioner i syfte att hålla 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 på Nasdaq Stockholm, OTC-marknaden eller på annat sätt, och 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.

Carnegie är inte skyldigt att vidta stabiliserings-transaktioner och det finns inga garantier att stabilisering kommer att ske. Påbörjad stabilisering kan

upphöra när som helst. Stabiliseringstransaktioner kommer inte att genomföras till högre pris än Erbjudandepriset. Senast vid slutet av den sjunde handelsdagen efter dagen då en stabiliserings-transaktion genomfördes ska Carnegie offentliggöra information om stabiliseringstransaktionen i enlighet med artikel 5.4 i marknadsmissbruksförordningen (EU) 596/2014. Inom en (1) vecka efter utgången av stabiliseringsperioden ska Carnegie offentliggöra om stabiliseringstransaktioner har vidtagits, de datum då stabiliseringstransaktioner i förekommande fall vidtagits, inklusive sista datum för sådana åtgärder, och inom vilket prisintervall som stabiliseringstransaktioner genomfördes, för vart och ett av de datum då stabiliseringstransaktioner genomfördes.

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.piercigroup.com) omkring den 26 mars 2021.

RÄTT TILL UTDELNING

Aktierna som erbjuds i Erbjudandet medför rätt till vinstutdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter Erbjudandets genomförande. För mer information om utdelningar, se avsnittet *"Utdelning och utdelningspolicy"*.

VILLKOR FÖR ERBJUDANDETS FULLFÖLJANDE

Erbjudandet är villkorat av att Bolaget, Säljande Huvudaktieägare, Carnegie och Nordea ingår ett avtal om placering av Aktierna i Bolaget ("**Placeringsavtalet**"), vilket förväntas ske omkring den 25 mars 2021. Erbjudandet är villkorat av att intresset för Erbjudandet enligt Bolaget, Säljande Huvudaktieägare, Carnegie och Nordea är tillräckligt stort för handel i aktien, att Placeringsavtalet ingås, att vissa villkor i avtalet uppfylls samt att Placeringsavtalet inte sägs upp. Placeringsavtalet föreskriver att Carnegies och Nordeas åtaganden att förmedla köpare till de Aktier som omfattas av Erbjudandet är villkorat av bl.a. att de garantier som lämnas av Bolaget är korrekta och att inga händelser inträffar som har så väsentlig negativ inverkan på Bolaget att det är olämpligt att genomföra Erbjudandet.

Carnegie och Nordea kommer att kunna säga upp Placeringsavtalet fram till och med likviddagen den 30 mars 2021 om några väsentliga negativa händelser inträffar, om de garantier som Bolaget

gett Carnegie och Nordea skulle visa sig brista eller om några av de övriga villkor som följer av Placeringsavtalet inte uppfylls. Om dessa villkor inte uppfylls och om Carnegie och Nordea säger upp Placeringsavtalet kan Erbjudandet avbrytas. I sådana fall kommer vare sig leverans av eller betalning av Aktier genomföras under Erbjudandet. I enlighet med Placeringsavtalet kommer Bolaget att åta sig att ersätta Joint Bookrunners för vissa krav under vissa villkor.

ÖVRIG INFORMATION

Att Carnegie är Sole Global Coordinator och Joint Bookrunner och Nordea är Joint Bookrunner innebär inte i sig att Carnegie eller Nordea betraktar den som anmält sig i Erbjudandet som kund hos respektive bank för placeringen. Förvärvaren betraktas för investeringen som kund endast om banken har lämnat råd till förvärvaren om investeringen eller annars har kontaktat förvärvaren om investeringen. Följden av att respektive bank inte betraktar förvärvaren som kund för investering är att reglerna om skydd för investerare i lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden inte kommer att tillämpas på investeringen. Detta innebär bl.a. att varken s.k. kundkategorisering eller s.k. passandebedömning kommer att ske beträffande investeringen. Förvärvaren ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga erfarenheter och kunskaper för att förstå de risker som är förenade med investeringen.

INFORMATION OM BEHANDLING AV PERSONUPPGIFTER

Carnegie

Personuppgifter som lämnas till Carnegie, t.ex. kontaktuppgifter och personnummer eller som i övrigt registreras i samband med förberedelse eller administration av erbjudandet, behandlas av Carnegie, som är personuppgiftsansvarig, för administration och utförande av uppdraget. Behandling av personuppgifter sker också för att Carnegie ska kunna fullgöra sina förpliktelser enligt lag.

Personuppgifter kan för angivna ändamål – med beaktande av reglerna om banksekretess – ibland komma att lämnas ut till andra bolag inom Carnegiekoncernen eller till företag som Carnegie samarbetar med, inom och utanför EU/EES i enlighet med EU:s godkända och lämpliga skyddsåtgärder. I vissa fall är Carnegie också skyldig enligt lag att lämna ut uppgifter, t.ex. till Finansinspektionen och Skatteverket.

Lagen om bank- och finansieringsrörelse innehåller, liksom lagen om värdepappersmarknaden, en

sekretessbestämmelse enligt vilken alla anställda hos Carnegie är bundna av tystnadsplikt avseende Carnegies kunder och andra uppdragsgivare. Tystnadsplikten gäller även mellan och inom de olika bolagen i Carnegiekoncernen.

Information om vilka personuppgifter som behandlas av Carnegie, radering av personuppgifter, begränsning av behandling av personuppgifter, dataportabilitet, eller rättelse av en personuppgift kan begäras hos Carnegies dataskyddsombud. Det går även bra att kontakta dataskyddsombudet om förvärvaren vill ha ytterligare information om Carnegies behandling av personuppgifter. I de fall förvärvaren vill lämna ett klagomål avseende behandling av personuppgifter har denne rätt att vända sig till Datainspektionen i egenskap av tillsynsmyndighet. Personuppgifter raderas om de inte längre är nödvändiga för de ändamål för vilka de samlats in eller på annat sätt behandlats, förutsatt att Carnegie inte är rättsligt förpliktad att bevara personuppgifterna. Normal lagringstid för personuppgifter är 10 år. Adressen till Carnegies dataskyddsombud är: dpo@carnegie.se

Nordea

Investerare i Erbjudandet kommer att lämna ut personuppgifter till Nordea. Personuppgifterna som lämnas in till Nordea kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundengagemang i Nordea. Även personuppgifter som inhämtas från annan än den kund som behandlingen avser kan komma att behandlas. Det kan också förekomma att personuppgifter behandlas i datasystem hos företag eller organisationer med vilka Nordea samarbetar. Information angående behandling av personuppgifter tillhandahålls av Nordeas filialkontor, vilka även accepterar förfrågningar om korrigerering av personuppgifter. Nordea kan få information om adresser genom automatisk datainhämtning hos Euroclear Sweden. För detaljerad information om behandlingen av personuppgifter, se vidare Nordeas dataskyddspolicy som finns tillgänglig på Nordeas webbplats (www.nordea.se/dataskyddspolicy).

Nordnet

I samband med förvärv av Aktier i Erbjudandet via Nordnets internetjänst kan personuppgifter komma att lämnas in till Nordnet. Personuppgifterna som lämnas in till Nordnet kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundengagemang. Även personuppgifter som inhämtas från annan än den kund som behandlingen avser kan komma att behandlas.

Det kan också förekomma att personuppgifter behandlas i datasystem hos företag eller organisationer med vilka Nordnet samarbetar. Efter att kundförhållandet upphör raderar Nordnet alla relevanta personuppgifter enligt gällande lag. Information om behandling av personuppgifter lämnas av Nordnet, som också tar emot begäran om rättelse av personuppgifter. För mer information angående hur Nordnet behandlar personuppgifter var god kontakta Nordnets kundservice per telefon: 010-506 330 00 eller e-post: info@nordnet.se.

INFORMATION TILL DISTRIBUTÖRER

Med anledning av produktstyrningskrav i: (a) EU-direktivet 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument, ("MiFID II"), (b) artiklar 9 och 10 i Kommissionens delegerande direktiv (EU) 2017/593 om komplettering av MiFID II, och (c) kapitel 5 i Finansinspektionens föreskrifter om värdepappersrörelse, FFFS 2017:2, (sammantaget "MiFID II:s produktstyrningskrav"), och utan ersättningsansvar för skador som kan åvila en "producent" (i enlighet med MiFID II:s produktstyrningskrav) i övrigt kan ha därtill, har aktier i Bolaget varit föremål för en produktgodkännandeprocess, där målmarknaden för aktier i Bolaget är (i) icke-professionella kunder och (ii) investerare som uppfyller kraven för professionella kunder och jämbördiga motparter, var och en enligt MiFID II ("målmarknaden"). Oaktat målmarknadsbedömningen ska distributörerna notera att: värdet på aktierna i Bolaget kan minska och det är inte säkert att investerare får tillbaka hela eller delar av det investerade beloppet; aktier i Bolaget erbjuder ingen garanterad intäkt och inget kapitalskydd; och en investering i aktier i Bolaget är endast lämpad för investerare som inte behöver en garanterad intäkt eller ett kapitalskydd, som (antingen enbart eller ihop med en lämplig finansiell eller annan rådgivare) är kapabel att utvärdera fördelar och risker med en sådan investering och som har tillräckliga medel för att kunna bära sådana förluster som kan uppstå därav. Målmarknadsbedömningen påverkar inte kraven i några avtalsmässiga, legala eller regulatoriska försäljningsrestriktioner i förhållande till Erbjudandet.

Målmarknadsbedömningen är inte att anses som (a) en lämplighets- eller passandebedömning i enlighet med MiFID II; eller (b) en rekommendation till någon investerare eller grupp av investerare att investera i, införskaffa, eller vidta någon annan åtgärd rörande aktier i Bolaget.

Varje distributör är ansvarig för sin egen målmarknadsbedömning rörande aktier i Bolaget och för att bestämma lämpliga distributionskanaler.

Marknadsöversikt

Detta avsnitt innehåller marknads- och branschinformation hänförligt till Pierces verksamhet och marknader så som information om marknaden, marknadsstorlekar, marknadsandelar, marknadsmiljö, marknadspositioner, marknadsutveckling, tillväxttakt, marknadstrender och om konkurrenssituationen på marknaderna och de segment som Bolaget är verksam inom. Viss information som återfinns i detta avsnitt har hämtats från externa källor, bl.a. från Marknadsöversikten och allmänt tillgängliga branschpublikationer och -rapporter. Om inget annat anges i den löpande texten, har informationen i detta avsnitt hämtats från Marknadsöversikten. Marknadsöversikten har tagits fram på uppdrag av Bolaget mot betalning och Bolagets uppfattning är att den är tillförlitlig. Information som inhämtats från tredje part har återgivits korrekt och, såvitt Pierce känner till och kan utröna sig om genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av sådan tredje part, har inga sakförhållanden utelämnats som skulle kunna göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande. Bolaget har dock inte självständigt verifierat dem och kan inte garantera dess riktighet och fullständighet. Mot bakgrund av den begränsade mängden offentligt tillgänglig branschinformation, information om marknadsstorlekar, marknadsandelar och annan konkurrensdata, bör detta avsnitt tolkas med försiktighet. Prognoserna och framåtblickande uttalanden i detta avsnitt är inte garantier för framtida resultat och faktiska händelser och omständigheter kan skilja sig väsentligt från nuvarande förväntningar. Ytterligare faktorer, som bör beaktas vid bedömning av användbarheten av marknads- och konkurrensinformationen, beskrivs även på andra ställen i Prospektet, bl.a. de som återges i avsnittet "Riskfaktorer".

INLEDNING

Pierce är en ledande¹⁾ europeisk onlineåterförsäljare av utrustning, delar, tillbehör och streetwear för motorcyklar och snöskotrar, med betydande tillväxt och – sedan 2019 – positivt rörelseresultat. Bolaget erbjuder sina kunder ett brett produktsortiment, konkurrenskraftiga priser, förmånliga kampanjer och en lokal kundupplevelse. Pierce

vänder sig huvudsakligen till den europeiska marknaden för motorcykelutrustning, delar och tillbehör ("GAP")²⁾. Den europeiska marknaden för GAP genomgår för närvarande ett strukturellt skifte från traditionella fysiska butiker (offline-shopping) till onlinebutiker (online-shopping) och online-delen av marknaden förväntas dubblera i storlek mellan 2019 och 2024.³⁾

1) Källa: Marknadsöversikten – Pierce är den största "nischade" europeiska onlineåterförsäljaren (sett till omsättning) av utrustning, reservdelar, tillbehör och streetwear till motorcyklar, exklusive fysiska butiker och marknadsplatser. Se vidare avsnittet "– Marknadsstruktur och konkurrens". Avseende snöskotermarknaden är det Bolagets bedömning att man är en ledande återförsäljare av utrustning, delar, tillbehör och streetwear baserat på tillgänglig marknadsdata.

2) Engelsk förkortning för gear, accessories och parts. Omfattar även produktkategorin streetwear.

3) Källa: Marknadsöversikten – Den adresserbara marknaden online förväntas växa från cirka 13 Mdkr 2019 till cirka 27 Mdkr 2024 enligt Marknadsöversikten. Onlinemarknadsstorlek 2019 (beräknat som mittpunkten för den uppskattade onlinepenetrationen på 11-16 procent av den totala marknadsstorleken) uppskattas genom en s.k. bottom-up-analys av kända online- och offlineaktörers omsättning och en uppskattning av ej identifierade aktörers intäkter. Onlinemarknadsstorleken 2024 (beräknad som mittpunkten för den uppskattade onlinepenetrationen på 21-28 procent av den totala marknadsstorleken) uppskattas genom jämförelser med onlinepenetrationsprognoser hos angränsande branscher och produktkategorier.

Ur ett kundperspektiv är det, framförallt inom reservdelar, ofta svårt att hitta motorcykelprodukter i fysiska butiker på grund av att motorcykelförare söker produkter som bara passar ett begränsat antal motorcykelmodeller, särskilt inom offroad-kategorin. Följaktligen kan små fysiska butiker, som utgör majoriteten av marknaden, inte lagerhålla ett lika konkurrenskraftigt sortiment, framförallt inom reservdelar, som onlineåterförsäljare. Ur ett återförsäljarperspektiv (så som Pierces) är motorcykel GAP högengagemangsprodukter med attraktiv enhetsekonomi¹⁾. Motorcykelförare, särskilt inom offroad och de som inte är pendlare, är ofta passionerade och vanligtvis kapabla att reparera sina egna motorcyklar. Kundbasens höga engagemang, i kombination med en hög grad av slitage från tävlingsförare och funktionella delars natur, särskilt inom offroad, medför återkommande inköp och en låg returgrad för inköpta produkter.

ÖVERSIKT AV PIERCES ADRESSERBARA GAP-MARKNAD FÖR MOTORCYKLAR

Den europeiska marknaden för motorcykel-GAP har historiskt dominerats av små lokala butiker med begränsad räckvidd, marknadsandel och möjlighet att konkurrera i det pågående skiftet mot onlineförsäljning. Enligt Marknadsöversikten uppskattades under 2019 värdet av den europeiska marknaden för motorcykel-GAP till cirka 96 Mdkr²⁾, varav online-marknadsandelen till cirka 13 Mdkr, vilket motsvarar en onlinepenetration på marknaden uppgående till cirka 14 procent³⁾.

Den europeiska GAP-marknaden uppskattas växa med en årlig tillväxt (CAGR) på 3 procent mellan 2019 och 2024, och online-marknadsandelen uppskattas ha en årlig tillväxt (CAGR) på 15 procent. Tillväxten motsvarar mer än en dubbling mellan 2019 och 2024, förutsatt att marknaden växer enligt de uppskattningar som gjorts. Följaktligen förväntas den europeiska GAP-marknaden uppgå till cirka 110 Mdkr år 2024 och online-marknadsandelen förväntas uppgå till cirka 27

Mdkr år 2024, vilket motsvarar en onlinepenetration av marknaden på cirka 25 procent⁴⁾. Marknadstillväxten online drivs av ett strukturellt skifte från offline-shopping i fysiska butiker mot online-återförsäljare så som Pierce. Utvecklingen är till stor del en följd av att konsumenters allmänna inköpsutveckling skiftar till onlinekanaler och att GAP är produktkategorier som är väl lämpade för online-shopping. Se *"Trender och drivkrafter - strukturell online-migration"* för mer information.

Marknadens motståndskraft

Den europeiska GAP-marknaden har traditionellt visat sig vara motståndskraftig mot marknadsnedgångar och har historiskt vuxit i takt med basen av registrerade motorcyklar. Även om nyförsäljning av motorcyklar sjönk efter den ekonomiska krisen 2008/2009, särskilt i södra Europa, ökade den totala basen av registrerade motorcyklar och följaktligen storleken på Pierces adresserbara marknad. Marknadens motståndskraft förklaras delvis av det typiskt höga engagemanget vid köp av motorcykelprodukter och delvis av den höga graden av slitage samt ett återkommande inköpsmönster för vissa produktkategorier. Motorcykelförare, särskilt inom offroad och de som inte är pendlare, är ofta passionerade och ger vanligtvis inte upp sin hobby under lågkonjunkturer. Istället för att köpa en ny motorcykel, en kostnad som står för en betydande del av den totala livstidskostnaden för en motorcykel, reparerar motorcykelförare sina motorcyklar i hög utsträckning under lågkonjunkturer och förlänger därmed livslängden för sina nuvarande motorcyklar.

Vidare är utrustning, delar, tillbehör och streetwear produkter som utsätts för slitage vilket innebär återkommande inköp även under lågkonjunkturer. Dessa kategorier utgjorde cirka 30 procent, 30 procent respektive 20 procent av den totala marknaden under 2019, medan streetwear utgjorde de återstående cirka 20 procenten av den totala europeiska marknaden samma år.⁵⁾

- 1) Med attraktiv enhetsekonomi menas högt genomsnittligt ordervärde (AOV), starka bruttomarginaler, låga returnivåer och kundanskaffningskostnader jämfört med angränsande marknader och produktkategorier.
- 2) Källa: Marknadsöversikten - Marknadsstorleken 2019 uppskattad genom antal åkare (onroad-uppskattning: antal registrerade motorcyklar om minst 50cc och antal motorcyklar per förare; offroad-uppskattning: antal sålda offroad-motorcyklar, livstiden för motorcyklar och antal motorcyklar per förare) och spendering per förare (uppskattat genom en konsumentundersökning 2018 justerat för inflationsutvecklingen 2017-2019) i segmentet onroad respektive offroad.
- 3) Källa: Marknadsöversikten - Marknadsstorleken online 2019 (beräknat som mittpunkten för den uppskattade onlinepenetrationen på 11-16 procent av den totala marknadsstorleken) uppskattas genom en bottom-up-analys av kända online- och offlineaktörers intäkter och en uppskattning av ej identifierade aktörers omsättning.
- 4) Källa: Marknadsöversikten - Marknadsstorleken 2024 är uppskattad genom analys av marknadsdrivare under perioden 2017-2019 och de förväntade drivarförändringarna under prognosperioden 2019-2024 (inklusive en Covid-19-effekt 2020). Onlinepenetration 2024 (mittpunkten för uppskattningen i Marknadsöversikten på 21-28 procent) uppskattad genom jämförelser med onlinepenetrationsprognoser på angränsande marknader.
- 5) Källa: Marknadsöversikten - Marknadsuppbyggnad per kategori 2019 beräknat som genomsnittlig spendering per kategori som andel av årlig spendering.

Geografiska marknader

Motorcykelåkning, både tävlings-, nöjes- och pendelåkning, är utbredd i hela Europa och kännetecknas av geografiska skillnader. Onroad-förare i södra Europa betraktar motorcykelåkning i högre grad som ett transportsätt jämfört med norra och centrala Europa där motorcykelåkning i hög grad betraktas som ett fritidsnöje. Pierce säljer till största del utanför Norden till de andra europeiska marknaderna. Italien, Tyskland och Spanien är de största europeiska marknaderna och uppskattas ha ett värde på cirka 24 Mdkr, 17 Mdkr respektive 13 Mdkr under 2019, vilket motsvarar cirka 25 procent, 18 procent respektive 14 procent av den totala europeiska marknaden¹⁾.

Marknadssegment

Den europeiska GAP-marknaden kan delas in i segmenten onroad och offroad. Onroad-motorcyklar är utvecklade för att köras på asfalterade vägar och banor, medan offroad-motorcyklar, såsom motocross och enduro, normalt körs på vägar utan vägbeläggning. Till onroad-segmentet hör motorcykelförare som tävlingskör, nöjeskör eller pendlar, medan offroad-förare antingen är tävlings- eller nöjesförare.

Offroad-förare är vanligtvis yngre än onroad-förare och deras tuffare körförhållanden orsakar normalt högre slitage och därmed högre årliga kostnader för utrustning, tillbehör och delar. Vidare övergår offroad-förare ofta från offroad-körning till onroad-körning när de blir äldre.

Onroad-GAP är det största marknadssegmentet och uppskattades under 2019 vara värt cirka 84 Mdkr medan offroad-segmentet uppskattades till cirka 12 Mdkr, vilket motsvarade cirka 88 procent respektive 12 procent av den totala marknaden för onroad och offroad.²⁾

Den europeiska onroad-marknaden online uppskattades till cirka 11 Mdkr år 2019 och den europeiska offroad-marknaden online uppskattades till cirka 3 Mdkr. Följaktligen var onlinepenetrationen av onroad-marknaden 13 procent 2019 och online-penetrationen på offroad-marknaden var 22 procent 2019.³⁾ Den höga onlinepenetrationen

på offroad-marknaden, jämfört med onroad-marknaden, förklaras bl.a. av en hög fragmentering av denna del av detaljhandeln och därmed en låg förekomst av fysiska butiker och relevanta produkter, vilket tvingar motorcykelförare att vända sig till onlineåterförsäljare såsom Pierce.

Båda segmenten har historiskt sett haft en låg ensiffrig tillväxt men är båda relativt okänsliga för lågkonjunkturer och båda visar en snabb övergång till online-försäljning. Onroad-marknaden beräknas ha haft en årlig tillväxt (CAGR) på cirka 3 procent under perioden 2014–2019. Enligt Marknadsöversikten var tillväxten hänförlig till en ungefärlig årlig tillväxt på 2 procent i det totala antalet motorcyklar och motorcykelförare och en ungefärlig årlig ökning på 1 procent i de årliga utgifterna per motorcykelförare. Offroad-marknaden antas ha varit stabil under åren efter den globala ekonomiska krisen under 2008/2009.

Offroad- och onroad segmenten uppskattas växa med en årlig tillväxt (CAGR) på 1 respektive 3 procent mellan 2019 och 2024, och onlinemarknaden för respektive segment förväntas växa med en årlig tillväxt (CAGR) på 11 och 16 procent under samma tidsperiod. Följaktligen uppskattas den totala onroad-marknaden till cirka 97 Mdkr år 2024, med en onlinemarknad på cirka 23 Mdkr (motsvarande en onlinepenetration av marknaden på cirka 23 procent). Offroad-marknaden beräknas uppgå till cirka 13 Mdkr år 2024, med en onlinemarknad på cirka 4 Mdkr (motsvarande en onlinepenetration av marknaden på cirka 34 procent)⁴⁾.

ÖVERSIKT AV PIERCES ADRESSERBARA GAP-MARKNAD FÖR SNÖSKOTRAR

Pierce riktar sig också till marknaden för snöskoter-GAP. Trots att den är betydligt mindre än den europeiska offroad- och onroad-motorcykelmarknaden, anser Bolaget att marknaden delar liknande attraktiva kännetecken med motorcykelmarknaden, omfattandes högt engagemang, slitage och återkommande inköp.

Den europeiska marknaden för snöskotrar är till stor del koncentrerad till de nordiska länderna och är en säsongsmässig och väderberoende marknad

- 1) Källa: Marknadsöversikten - Geografiska marknadsstorlekar uppskattade genom antal förare per respektive område multiplicerat med den uppskattade genomsnittliga spendering per förare från konsumentundersökningen 2018.
- 2) Källa: Marknadsöversikten - Marknadsstorleken 2019 uppskattad genom antal åkare (onroad-uppskattning: antal registrerade motorcyklar om minst 50cc och antal motorcyklar per förare; offroad-uppskattning: antal sålda offroad-motorcyklar, livstiden för motorcyklar och antal motorcyklar per förare) och spendering per förare (uppskattat genom en konsumentundersökning 2018 justerat för inflationsutvecklingen 2017–2019) i segmentet onroad respektive offroad.
- 3) Källa: Marknadsöversikten - Marknadsstorleken online 2019 och onlinepenetration (20–24 procent offroad onlinepenetration, 10–15 procent onroad onlinepenetration) uppskattad genom bottom-up-analys av kända online- och offline aktörers omsättning och en uppskattning av ej identifierade aktörers omsättning.
- 4) Källa: Marknadsöversikten -onroad- och offroad-marknaderna uppskattas växa med underliggande prisinflation och den estimerade utvecklingen av registrerade motorcyklar i respektive europeiska länder mellan 2019 och 2024. Onlinemarknadsstorleken 2024 (mittpunkten för offroad online-penetration på 27–40 procent och onroad onlinepenetration på 20–26 procent) uppskattas genom att jämföra penetration online med prognoser i angränsande branscher.



med tanke på den terräng som krävs för fordons-typen. I likhet med offroad-segmentet är snöskoteråkning en högengagemangssport som visar liknande kännetecken och utveckling som marknaderna för motorcykel-GAP.

Den nordiska marknaden för snöskoter-GAP har visat på tillväxt under det senaste decenniet. Det totala antalet registrerade snöskotrar i Sverige har ökat med en årlig tillväxttakt (CAGR) på cirka 3 procent mellan 2009 och 2019. Finland och Norge har visat på en liknande utveckling under samma period, med en årlig tillväxt (CAGR) på 3 procent respektive 3 procent. Totalt antal registrerade snöskotrar i Sverige, Finland och Norge uppgick till cirka 190 000, 160 000 respektive 92 000 under 2019.¹⁾ Bolaget bedömer att den genomsnittliga snöskoterföraren spenderar lika mycket per år på snöskoter-GAP som den genomsnittliga offroadföraren spenderar på offroad-GAP.²⁾

TRENDER OCH DRIVKRAFTER

Enligt Marknadsöversikten drivs utvecklingen på den europeiska marknaden för motorcykel-GAP av ett antal faktorer och trender, av vilka Bolaget anser de viktigaste vara: (1) en strukturell online-migration (2) en ökande bas av motorcykelförare och registrerade motorcyklar (3) förbättrad makroekonomi och (4) miljötrenden mot elmotorcyklar. Var och en av dessa trender diskuteras nedan:

Strukturell online-migration

Pierces adresserbara marknader genomgår för närvarande ett strukturellt skifte från traditionell offline-handel till onlinehandel. Detta kan förklaras av en allmän trend mot handel via onlinekanaler och av att GAP-produktkategorierna är välanpassade för onlinehandel ur både ett kund- och återförsäljarperspektiv. De stora aktörerna på marknaden för motorcykel-GAP har dock ett stort antal fysiska butiker och släpar efter migrationskiftet online eftersom deras verksamhet fortfarande är nära knuten till deras fysiska närvaro. Covid-19-pandemin har under den senaste tiden drivit på den generella övergången till onlinehandel.

1) Källa: Statistikmyndigheten (Sverige), Statistisk sentralbyrå (Norge) och Statistikcentralen (Finland).

2) Baserat på tillgänglig marknadsdata.

Den europeiska marknaden för motorcykel-GAP och den nordiska marknaden för snöskoter-GAP är båda utsatta för liknande strukturella trender som driver på den allmänna online-migrationen. Sådana trender inkluderar: en ökande grad av internetvana, tekniska förbättringar samt möjligheten att erbjuda ett bättre värdeerbjudande till kunderna jämfört med traditionella fysiska butiker då det gäller tillgänglighet, urval och bekvämlighet.

Både motorcykel- och snöskoter-GAP är produkt-kategorier som är väl passande för onlinehandel ur både ett kund- och återförsäljarperspektiv. Ur ett kundperspektiv erbjuder Pierce produkter som ofta är svåra att hitta i fysiska butiker på grund av att förarna, i synnerhet inom offroad och framförallt gällande reservdelar, vill ha nischade produkter. Produkterna är också till sin natur ofta föremål för återkommande inköp (t.ex. delar och tillbehör) vilket innebär att kunderna har en klar uppfattning av vad de vill ha och behöver därför inte mycket vägledning när de gör ett köp.

Ur ett återförsäljarperspektiv är kategorierna väl lämpade för onlineförsäljning tack vare kundernas höga engagemang samt en attraktiv enhetsekonomi. Motorcykel- och snöskoternischerna är kategorier med högt engagemang, vilket innebär att många motorcyklister är väl medvetna om sina behov jämfört med andra online-kategorier. Förarna är mycket kunniga och återvänder ofta till butikerna eftersom delar och utrustning ständigt behöver bytas ut på grund av högt slitage. Detta leder till återkommande inköp och låg returgrad. Moderisken på Pierces marknader anses vara försumbar för de flesta produktkategorier, förutom streetwear, eftersom produkterna vanligtvis är avsedda för en specifik motorcykel.

Även om marknaden är väl lämpad för onlinehandel är den adresserbara marknaden relativt omogen och har historiskt dominerats av lokala butiker som inte lyckats utnyttja online-marknadens möjligheter. Online-marknaden uppskattades till 13 Mdkr 2019, vilket motsvarar en onlinepenetration på cirka 14 procent¹⁾. Marknaden har sett en ökande andel onlineförsäljning, vilken förväntas fortsätta växa i framtiden. Onlinemarknadens andel av marknaden uppskattas växa med en årlig tillväxt (CAGR) på cirka 15 procent mellan 2019 och 2024 och uppgå till cirka 27 Mdkr år 2024, vilket motsvarar en framtida onlinepenetration på cirka 25 procent av den totala marknaden.²⁾

En växande bas av motorcykelförare och registrerade motorcyklar

Pierce anser att antalet motorcykelförare och motorcyklar är goda indikatorer på framtida marknadsutveckling. Antalet registrerade onroad-motorcyklar har ökat stadigt mellan 2009 och 2019 till cirka 25 miljoner registrerade år 2019. Enligt Marknadsöversikten finns det cirka 1,1-1,4 miljoner offroad-förare i Europa. Den historiska tillväxten i den underliggande motorcykelbasen har främst drivits på av förbättrad makroekonomi, ökad urbanisering och en övergång till nöjeskörning bland äldre. Antalet motorcykelförare och antalet motorcyklar förväntas öka mellan 2019 och 2024 med en årlig tillväxt (CAGR) på cirka 2 procent. Pierces uppfattning är att den totala marknaden kommer att växa i takt med ökningen av antalet motorcykelförare och det historiska antalet registrerade motorcyklar.

Makroekonomiska faktorer

Pierces anser att det allmänna makroekonomiska läget är viktigt för utvecklingen av den europeiska GAP-marknaden, eftersom Bolaget anser att utvecklingen av disponibel inkomst påverkar hur mycket pengar som läggs ner på hobbyer. Enligt Marknadsöversikten uppskattades 2019 att offroad-förare och onroad-förare spenderar cirka 9 300 kr respektive cirka 4 700 kr per år på GAP, medan det i Europa i genomsnitt under 2019 spenderades cirka 6 000 kr³⁾ inom kategorin online-mode. Framöver förväntas de genomsnittliga årliga utgifterna för motorcykelförare att öka i takt med tillväxten i den totala ekonomin. Detta innebär en större underliggande marknad på vilken online-migrationen sker.

Miljötrenden och elmotorcyklar

Miljötrenden driver intresset för elmotorcyklar, särskilt inom offroad-kategorin. Intresset drivs av elmotorcyklarnas lägre ljudnivåer och miljöpåverkan jämfört med bensindrivna motorcyklar, vilket begränsar tillgängligheten till racingbanor idag. Elmotorcykelkörning innebär låg ljudnivå och låga utsläpp och förväntas ha en positiv inverkan på offroad-motorsporten och rättfärdiga mer körning och aktivitet. Även om intresset för elmotorcyklar har ökat, har man ännu inte kunnat se något genombrott för elmotorcyklar. För närvarande finns det en begränsad tillgänglighet av elmotorcyklar inom offroad-segmentet. Bolaget tror dock,

1) Källa: Marknadsöversikten - Marknadsstorleken 2019 uppskattad genom antal åkare (onroad-uppskattning: antal registrerade motorcyklar om minst 50cc och antal motorcyklar per förare; offroad-uppskattning: antal sålda offroad-motorcyklar, livstiden för motorcyklar och antal motorcyklar per förare) och spendering per förare (uppskattat genom en konsumentundersökning 2018 justerat för inflationsutvecklingen 2017-2019) i segmentet onroad respektive offroad.

2) Källa: Källa: Marknadsöversikten - onroad- och offroad-marknaderna uppskattas växa med underliggande prisinflation och den estimerade utvecklingen av registrerade motorcyklar i respektive europeiska länder mellan 2019 och 2024.

3) Eurtex, baserat på Eurostat "Facts & Key Figures of the European Textile And Clothing Industry 2020 Edition".

på lång sikt, att ett växande antal elmotorcyklar kan leda till en förändring i efterfrågan på produkter för bensindrivna motorer, såsom oljor och smörjmedel, mot batterier och kablar som behövs för elmotorer. Pierce anser att dessa produkter kan läggas till i sortimentet och att trenden mot elmotorcyklar kan komma att ha en positiv effekt på Bolagets tillväxt.

MARKNADSSTRUKTUR OCH KONKURRENS

Europeiska återförsäljare av motorcykel-GAP kan delas in i 4 kategorier baserat på deras närvaro och produktutbud. Återförsäljare kan ha en varierande grad av online- och offlinenärvaro när det gäller plats där kunderna kan interagera med återförsäljaren. Vidare tenderar återförsäljare att ha en varierande grad av kategori- och produktspecialisering, där vissa aktörer har ett brett sortiment som består av flera olika produktkategorier som inte enbart är begränsade till motorcykel-GAP. Andra aktörer, som Pierce, är uteslutande fokuserade på motorcykel-GAP.

Europeiska återförsäljare av motorcykel-GAP kan därmed delas upp i följande 5 kategorier:

- **Online aktörer:** Onlinebutiker som specialiserar sig på motorcykel-GAP med ett värdeerbjudande som innebär att sälja kända varumärken, egna varumärken, ha låga priser och förmånliga kampanjer. Dessa aktörer etablerar online-gemenskaper och skapar en nischanvändarupplevelse med produktrecensioner, videor och annan typ av innehåll. Pierce, FCMoto och Motoblouz är exempel på aktörer inom denna kategori.
- **Fysiska/offline aktörer:** Dessa aktörer har i regel en stor närvaro i form av fysiska butiker och med majoriteten av sin försäljning kommandes från offlineförsäljning. Fysiska aktörer etablerar en gemenskap och ett varumärke kring sina fysiska butiker eftersom entusiaster traditionellt sett har besökt dessa butiker för att se och testa produkter. Louis¹⁾, Polo²⁾, Dafy Moto³⁾ och Sadem Group är exempel på aktörer inom denna kategori. Denna kategori består även av små lokala verkstadsbutiker.
- **Allmänna återförsäljare:** Allmänna återförsäljare har ett brett utbud av produkter varav motorcykelprodukter endast utgör en mindre del av det totala sortimentet. Dessa aktörer kan pressa priserna med stora volymer men har sällan ett komplett sortiment. Tradeinn och Biltema är exempel på aktörer inom denna kategori.

■ **Marknadsplatser online:** Marknadsplatser säljer produkter från flera olika återförsäljare, inklusive mindre offline-butiker men också online-fokuserade aktörer. Dessa marknadsplatser kan erbjuda ett brett sortiment via andra. Ebay och Amazon är exempel på aktörer i denna kategori.

■ **Direkt till konsument:** Externa varumärken som har sina egna onlineförsäljningskanaler är konkurrenter till Pierce. Dessa aktörer kan erbjuda ett komplett sortiment av produkter från sina egna varumärken, inklusive exklusiva produktlinjer, men inte produkter från andra varumärken. Varumärken har vanligtvis låga försäljningsvolymer direkt till konsumenter på grund av varumärkenas begränsade storlek och marknadstillgänglighet.

Den europeiska motorcykelmarknaden för GAP är mycket fragmenterad. Marknaden domineras av små lokala fysiska butiker varav de 9 största återförsäljarna (inklusive onlineaktörer och marknadsplatser) endast står för cirka 13 procent av den totala marknaden under 2019 enligt Marknadsöversikten.

Pierce anser att både online-aktörer och offline-aktörer är lika stora konkurrenter i dagsläget. Enligt Marknadsöversikten är de 2 största identifierade återförsäljarna de fysiska detaljhandelskedjorna Louis och Dafy Moto med uppskattade europeiska marknadsandelar på cirka 3 procent respektive 2 procent. Pierce uppskattas vara den största aktören efter Louis och Dafy Moto (exklusive marknadsplatser) med en marknadsandel på cirka 1 procent av den totala marknaden 2019. Pierce har historiskt vuxit betydligt snabbare än Louis och Dafy Moto, vilka har begränsad närvaro online.

Online anses aktörerna FCMoto, Motoblouz och marknadsplatsen Amazon vara Pierces främsta konkurrenter då de aktörerna konkurrerar med Pierce om kundernas uppmärksamhet och online-trafik. FCMoto och Motoblouz har liknande strategier och produktutbud som Pierce men är främst inriktade på det europeiska onroad-segmentet. FCMoto har en större närvaro än Pierce utanför Europa, medan Motoblouz inriktar sin verksamhet på Frankrike, Italien och Spanien. De fysiska återförsäljarna är konkurrenter på sina lokala marknader, men Bolaget anser inte att deras fysiska detaljhandelserbjudande är lika konkurrenskraftigt på europeisk nivå som online-aktörernas.

Marknadsplatser som Amazon har en väletablerad närvaro i Europa, men Pierce anser att Bolagets

1) Närvaro online men främst offline, dvs. omnikanalsaktör.

2) Närvaro online men främst offline, dvs. omnikanalsaktör.

3) Närvaro online men främst offline, dvs. omnikanalsaktör.

fokus på motorcykel-GAP skyddar det från direkt konkurrens med Amazon inom de flesta kategorierna. Pierce har dessutom redan samexisterat med Amazon i Kontinentaleuropa och i södra Europa och har trots detta ökat sin nettoomsättning (CAGR)¹⁾ med 27 procent mellan 2018 och 2020. Amazon anses vara starka inom vissa produktkategorier, såsom handskar och hjälmar, men har inte det kompletta sortiment som kunder ofta efterfrågar, t.ex. vad gäller utbud av populära varumärken. Några populära varumärken har aktivt valt att förbjuda återförsäljare att sälja deras produkter via Amazon. Dessutom innebär marknadsplatsmodellen minskad kontroll över äkthet och kvalitet på sålda produkter, vilket särskilt är ett problem inom kategorierna utrustning och delar. Pierce är den största online-aktören efter Amazon och eBay med en uppskattad marknadsandel online i Europa på cirka 9 procent (vilket motsvarar cirka 1 procent av den totala marknaden).

Bolaget anser sig ha starka marknadspositioner inom segmentet offroad i Europa och segmentet onroad i Norden. Bolaget anser sig vara online-marknadsledare på den europeiska offroad-marknaden med en uppskattad online-marknadsandel på cirka 30 procent år 2019 enligt Marknadsöversikten. Bolaget har varit en utmanare på den europeiska onroad-marknaden sedan 2017 när XLMOTO lanserades utanför Europa och har sedan dess tagit en online-marknadsandel i Europa på cirka 4 procent för 2019 enligt Marknadsöversikten. Bolaget anser att man är väl positionerad för att dra nytta av sina framgångar på offroad-marknaden även på den europeiska onroad-marknaden.

Pierce anser att Bolaget har konkurrensfördelar eftersom att man redan har gjort betydande investeringar i en skalbar europeisk plattform, har långvariga direkta relationer med olika varumärken och har egna varumärken som kunderna efterfrågar och köper på återkommande basis.



1) Se avsnittet "Utvald finansiell information - Utvalda nyckeltal".



Verksamhetsbeskrivning

ÖVERSIKT

Pierce är en ledande¹⁾ onlineåterförsäljare av utrustning, delar, tillbehör och streetwear för motorcyklar och snöskotrar, med betydande tillväxt och – sedan 2019 – positivt rörelseresultat.

Från att ha grundats i ett garage år 2008 av motorcykel- och motocrossentusiasterna Stefan Rönn och Daniel Petersen har Bolaget ökat sin nettoomsättning tvåsiffrigt varje år sedan starten och blivit en internationell affärsverksamhet. Bolaget säljer sina produkter i 3 segment, offroad, onroad och övrigt och består i huvudsak av Pierces onlinebutiker som var och är fokuserad och skapad för en specifik typ av förare:

- **Offroad:** består av onlinebutiken 24MX som säljer produkter för motorcykelförare med passion för offroad-motocross och enduro. År 2020 representerade offroad-segmentet 63 procent av Pierces försäljning.
- **Onroad:** består av onlinebutiken XLMOTO som säljer produkter för onroad-motorcykelförare. År 2020 representerade Onroad-segmentet 30 procent av Pierces försäljning.
- **Övrigt:** består av onlinebutiken Sledstore, som säljer produkter för snöskoterförare, samt den fysiska konceptbutiken och utställningslokalen i Stockholm som säljer ett urval av offroad-, onroad- och snöskoterprodukter. År 2020 representerade övrigt-segmentet 7 procent av Pierces försäljning.

Pierce hade fler än 1 miljon²⁾ aktiva kunder 2020, som lade cirka 1,7 miljoner³⁾ beställningar med ett genomsnittligt ordervärde på 884 kr⁴⁾. Pierce mål är att erbjuda en attraktiv kundupplevelse som tilltalar den passionerade gemenskapen av förare: ett brett och relevant produktutbud, inklusive ett urval av egna varumärken med produkter som inte finns någon annanstans, en lokalt anpassad shoppingupplevelse, attraktiva kampanjer och konkurrenskraftiga priser.

Bolagets breda produktsortiment med över 150 000 lagerhållna produkter omfattar allt från Pierces egna varumärken till de mest populära externa varumärkena och alla Pierces 3 onlinebutiker har ett relevant sortiment. Bolaget säljer produkter från cirka 370 externa varumärken och 11 egna varumärken. Under 2020 uppgick försäljningen från egna varumärken till 571 Mkr, vilket motsvarar cirka 40 procent av den nettoomsättningen från egna varumärken och externa varumärken.⁵⁾ En viktig konkurrensfördel med Pierces produktutbud är Fit-My-Bike-verktyget; ett egenframtaget webbverktyg som utvecklats genom manuell databearbetning i över 10 år. Med Fit-My-Bike-verktyget kan kunder fylla i märke, modell och årsmodell för sin motorcykel och få information om vilka reservdelar som passar deras specifika motorcykel. På det här sättet kan kunderna fritt utforska ett brett utbud av delar och känna sig trygga med att de valda delarna är kompatibla med deras motorcykel. Samtidigt innebär detta att antalet returnerade produkter hålls nere eftersom man kan säkerställa att kunderna köper rätt produkter för sina motorcyklar.

Pierce är en renodlad onlineåterförsäljare som bara driver 1 fysisk butik och utställningslokal vid sitt huvudkontor i Stockholm. Bolagets onlinebutiker finns på fullt lokalt anpassade webbplatser i 16 olika länder⁶⁾, vilka har skapats för att ge en lokal upplevelse anpassad för den specifika marknaden, tillgänglig på det lokala språket och på den lokala toppdomänen. De lokala webbplatserna kompletteras med en ".eu"-webbplats som expedierar europeiska länder vilka för närvarande inte har en lokal webbplats, samt en ".com"-webbplats som expedierar utvalda länder utanför Europa och som i framtiden kan komma att expediera globala kunder.

1) Källa: Marknadsöversikten – Pierce är den största "nischade" europeiska onlineåterförsäljaren (sett till omsättning), av utrustning, reservdelar, tillbehör och streetwear till motorcyklar, exklusive fysiska butiker och marknadsplatser. Se vidare avsnittet "Marknadsöversikt – Marknadsstruktur och konkurrens". Avseende snöskotermarknaden är det Bolagets bedömning att man är en ledande återförsäljare av utrustning, delar, tillbehör och streetwear baserat på tillgänglig marknadsdata.

2) Se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal".

3) Se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal".

4) Se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal".

5) Nettoomsättningen från egna varumärken uppgick till 571 Mkr för året 2020 och nettoomsättningen från externa varumärken uppgick till 865 Mkr för året 2020. Resterande 87 Mkr i nettoomsättning är relaterade till nettoomsättningen från Motobuyers och omsättning som ej är hänförlig till varumärken så som fraktintäkter och periodiserade intäkter.

6) Med undantag för XLMOTO i Tjeckien som ligger under www.cz.xlmoto.eu.



Pierces marknadsstrategi är också avsedd att vara lokalt anpassad. Marknadsföringsmaterial över-sätts till lokala språk och granskas för att säkerställa att lokal relevans och effekt uppnås. Sociala mediekana-ler, e-postmarknadsföring och spons-ringsarbete anpassas till lokala språk och lokala marknader. Pierce har en mångsidig marknadsföringsstrategi som täcker ett antal marknadsföringskanaler för att få kontakt med passionerade förare som redan finns på marknaden och aktivt söker efter produkter, vilket också lockar nya kunder att hitta produkter och bli aktiva kunder. Marknadsföringsinitiativ omfattar bl.a. marknadsföring online, såsom internetsökning, Google Ads, prisjämförelsesidor, SEO och marknadsföring via sociala medier, såsom Facebook, samt offline-marknadsföring såsom sponsring av event, profes-sionella förare och lokala klubbar och kampanjer i tryckta medier. Stora resurser investeras i Bolagets egna sociala mediekana-ler samt i partnerskap eller sponsring av inflytelserika förare och andra influ-encers.

Pierces verksamhet bygger på en effektiv leverans- och inköpsmodell samt logistiknätverk. Pierces inköpsmodell bygger på starka och långvariga

relationer direkt med varumärken och leverantörer, vilket gör att man i regel undviker distributörer och andra mellanhänder. Distributionen sker genom en externt upphandlad lastbilsflotta som är avsedd uteslutande för Pierces upphämtnings- och inkommande leveransrutten, vilket optimerar kostna-erna och snabbar upp leveranserna. Pierce lager-för produkter på sitt lager- och logistikcenter i Polen och använder en cross-dockning-strategi direkt med flera av leverantörerna. För mer infor-mation, se "Logistik". Detta gör att Pierce kan sälja ett brett produktutbud med relativt korta leverans-tider och låga lagernivåer och lagerkostnader.

Pierces finansiella profil kännetecknas av en kombination av stark nettoomsättningstillväxt och – sedan 2019 – ett positivt rörelseresultat. Pierces nettoomsättning ökade (CAGR)¹⁾ med 27 procent från 2018 till 2020 och nådde en total nettoomsät-ning för 2020 på 1 523 Mkr, med 67 procent av försäljningen utanför Norden. Pierces justerade rörelseresultat (EBIT)²⁾ var 97 Mkr för 2020. Under 2020 var medelantalet anställda i Bolaget 410³⁾ fördelat på bl.a. huvudkontoret i Stockholm, konto-ret i Barcelona och på PDC i Szczecin, Polen.

1) Se avsnittet "Utvald finansiell information - Utvalda nyckeltal".

2) Se avsnittet "Utvald finansiell information - Utvalda nyckeltal".

3) I uträkningen av medelantalet anställda är även anställda som under 2020 arbetade på Motobuyers i Igualada, Spanien, inräknade.

HISTORIA

Pierce grundades i Stockholm 2008. Nedan följer en kort översikt över Bolagets 4 utvecklingsfaser.

Uppstartsperiod (2008–2011)

Pierce grundades 2008 i Stockholm av Stefan Rönn och Daniel Petersen när de började sälja motorcykeldelar ifrån ett garage. Den ständiga jakten på reservdelar och bristen på bra leverantörer var bakgrunden till idén att lagerhålla och sälja delar online. Pierces första stora milstolpe var lanseringen av offroad onlinebutiken 24MX i december 2008. Under de följande 3 åren växte verksamheten snabbt och man introducerade även Bolagets första egna varumärke Twenty.

Europaexpansion (2012–2013)

Under 2012 lanserade Bolaget XLMOTO, en onlinebutik för onroad-motorcyklar, och Sledstore, en onlinebutik för snöskotrar. Samtidigt expanderade 24MX från Sverige till andra europeiska marknader.

Investeringar och professionalisering (2014–2016)

Efter den lyckade expansionen genomförde det nordiska riskkapitalbolaget Procuritas, genom fonden Procuritas Capital Investors V, en investering i Pierce och blev Bolagets nya majoritetsägare 2014. I samband med denna viktiga milstolpe satsades betydande resurser på professionalisering inom verksamheten och bl.a. förstärktes både ledningsgrupp och organisation.

Under hela Bolagets historia har Pierce haft ett fokus på teknik, logistik och kundupplevelser, vilket förstärktes ytterligare när Procuritas Capital Investors V kom in som ägare. 2016 etablerade Bolaget en europeiskt lager- och expeditionscentral i Szczecin i Polen med toppmoderna anläggningar helt anpassade för Pierces produktutbud. Etableringen av anläggningen i Polen var omfattande och utmanande för Bolaget och de efterföljande systemintegreringarna likaså. Med ett kompletterande flexibelt logistiknätverk runt om i Europa – designerat uteslutande för Pierce – samt ett nätverk med omkring 75 cross-dock-leverantörer, utgör lager- och expeditionscentralen nu en avgörande del av Bolagets affärs- och kunderbjudande. Under 2014 implementerades också ett nytt affärssystem ("ERP-system").

Skala (2017–2020)

Under senare år har Pierce fokuserat på att ytterligare förstärka produktutbudet och utöka verksamheten, särskilt inom onroad-segmentet. Motobuy-kers, en onlinebutik huvudsakligen verksam på den spanska marknaden för motorcykelutrustning, delar och tillbehör (onroad), förvärvades 2018. MXVice, en brittisk webbplats för MXGP och motocross-nyheter, förvärvades också 2018 men avyttrades året därpå.

Produktutbudet har ökat avsevärt och bl.a. utbudet av egna varumärken, som har ökat till 11 stycken. Pierce började en fokuserad satsning på XLMOTO under 2017 som varit inriktad på lokala marknader utanför Norden. Nya kontor har öppnats i Barcelona och i Szczecin, för att bidra till uppskalningen av verksamheten. År 2017 introducerades ett nytt innovativt lagerplanerings- och inköpssystem samt ett anpassat produkthanteringssystem. Det senare är baserat på lagerhanteringssystemet Bitlog som är utformat speciellt för e-handels lagerhantering. Under 2018–2020 gjorde Pierce omfattande IT-investeringar och implementerade en ny plattform för produktinformationshantering ("PIM"), e-handel och relationsmarknadsföring ("CRM") på alla marknader. Lagerutrymmet och kapaciteten ökades också avsevärt och lagret är för närvarande 37 000 kvadratmeter stort.

VISION OCH MISSION

Vision

Att bli den mest ansedde återförsäljaren inom motorcykelbranschen.

Mission

Att hjälpa förare världen över att följa sin passion genom att erbjuda ett brett utbud av prisvärda produkter, know-how och inspiration.

VÄRDEERBJUDANDE

Pierces värdeerbjudande till kunder

Pierce är en onlinedestination för förare och har över 1 miljon aktiva kunder. Bolaget tror att dess kunder lockas till Bolagets onlinebutiker eftersom Bolaget erbjuder:

- Ett brett och relevant produktutbud
- Konkurrenskraftiga priser och förmånliga kampanjer
- En konkurrenskraftig användarupplevelse – helt lokalt anpassade webbplatser, det egenutvecklade verktyget Fit-My-Bike som hjälper kunderna hitta rätt reservdelar, samt smidiga leveranser
- En stark och engagerad gemenskap online med 1,3 miljoner följare på sociala medier

Pierces värdeerbjudande till leverantörer

Pierce har över 200 leverantörer som vill nå ut till kunder på onlinemarknaderna. Långvariga och goda relationer med sina leverantörer gör att Pierce kan göra sina inköp direkt från de olika varumärkena och därmed undvika distributörer och andra mellanhänder. Leverantörer ser fördelar med Pierce eftersom Bolaget erbjuder:

- Åtkomst till en snabbt växande säljkanal online
- Skalbarhet och räckvidd – branschen är fragmenterad med endast ett fåtal stora aktörer som kan erbjuda åtkomst till kunder i Europa likt Pierce
- Finansiell stryka för att kunna lägga stora beställningar
- Kundinsikter och kundkunskap

FINANSIELLA MÅL

Pierces styrelse har antagit följande finansiella och andra mål vilka utgör affärsplanens grund.

Tillväxt¹⁾: På medellång till lång sikt (3–5 år) öka nettoomsättningen med 15–20 procent årligen i genomsnitt.

Justerad rörelsemarginal (EBIT)²⁾: På medellång till lång sikt (3–5 år) nå en justerad rörelsemarginal (EBIT) på cirka 8 procent.

Kapitalstruktur: Nettoskuld/EBITDA³⁾ som inte överstiger 2,0x, med förbehåll för tillfällig flexibilitet för strategiska initiativ.

Utdelningspolicy: Under de närmsta åren planeras fria kassaflöden⁴⁾ användas till fortsatt utveckling⁵⁾ av Bolaget och därmed inte delas ut till aktieägarna.

Pierces finansiella mål ovan utgör framåtriktad information som är förenad med stor osäkerhet. De finansiella målen är baserade på ett antal antaganden kopplat till bl.a. utvecklingen av Pierces bransch, verksamhet, resultat och finansiella ställning, inklusive de antagande som anges ovan. Utvecklingen av verksamheten, branschen, resultat och finansiella ställning, samt den makroekonomiska miljön i vilken Pierce är verksam, kan visa sig skilja väsentligt från, och vara mer negativ än, det som Pierce antagit när man utformade de finansiella målen som anges ovan. Således är Pierces förmåga att nå dessa finansiella mål föremål för osäkerhet och ovisshet, i viss mån bortom Bolagets kontroll, och flera av dessa beskrivs i avsnittet "Riskfaktorer". Bolaget kan inte lämna någon garanti för att man kommer nå dessa mål eller att Pierces finansiella ställning eller resultat inte kommer skilja sig väsentligt från dessa finansiella mål. För mer information se "Viktig information – Framåtriktad information".

STYRKOR OCH STRATEGIER

Styrkor och konkurrensfördelar

Pierce anser att man har följande styrkor och konkurrensfördelar som gör det möjligt för Bolaget att genomföra sin strategi och uppnå sina finansiella mål.

Strukturell kanalförskjutning online förväntas mer än fördubbla marknaden på några år

Pierce är verksam på den europeiska marknaden för utrustning, tillbehör, delar och streetwear (GAP) för motorcyklar. Offroad- och onroad-GAP är lämpade för onlineshopping både ur ett kundperspektiv och ett återförsäljarperspektiv. Utrustning, delar och tillbehör är ofta svåra att hitta i fysiska butiker på grund av att motorcykelförare kräver produkter som bara är anpassade för ett begränsat antal motorcykelmodeller och förarna föredrar att bläddra igenom ett brett sortiment av populära varumärken innan ett inköp görs. Små fysiska butiker, som utgör majoriteten av marknaden, kan därmed inte lagerhålla ett konkurrenskraftigt sortiment, vilket leder till en suboptimal kundupplevelse. Delar och tillbehör är produkter som till sin natur köps på återkommande basis, vilket innebär att kunderna vet vad de är ute efter och behöver därför inte mycket vägledning för sina inköp. Återkommande köp tillåter höga kundlivstidsvärden och möjligheter att samla kundinsikter,

1) Se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal".

2) Se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal".

3) Se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal".

4) Fritt kassaflöde avser kassaflöde från den löpande verksamheten samt investeringsverksamheten.

5) Med utveckling av Bolaget avses t.ex. investeringar/satsningar inom IT-hårdvara, IT-utveckling, expansion av distributionslager, marknadsföring, kundanskaffning samt rörelse- och inkrämsförvärv.

vilket Pierce anser är viktigt för att förbättra den totala kundupplevelsen över tiden. Delar och tillbehör är stapelvaror med försumbar moderisk och påverkas inte av skillnader i säsongssortimenten.

Motorcykelförare, särskilt inom offroad och de som inte är pendlare, är ofta passionerade och har kunskap och förmåga att själva reparera sina motorcyklar. Kundernas höga engagemang, i kombination med stort slitage bland tävlingsförare, leder till återkommande inköp och en låg returgrad för inköpta produkter. En låg returgrad, låga lagerrisker och ett fragmenterat varumärkeslandskap öppnar möjligheterna för egna varumärken och medför i sin tur högre bruttomarginaler jämfört med andra konsumentkategorier online, vilket leder till attraktiv lönsamhet. Följaktligen är Pierces kunder lönsamma från första inköpet och kundlivstidsvärdet ökar i takt med att de gör återkommande inköp.

Pierces totala adresserbara europeiska marknad för onroad och offroad GAP är stor, motståndskraftig och icke-cyklisk. Den totala marknaden är primärt driven av den underliggande motorcykelbasen och är mindre känslig för makroekonomiska förhållanden jämfört med marknaden för nyförsäljning av motorcyklar. Den totala adresserbara marknaden uppskattades till 96 Mdkr 2019 och förväntas öka (CAGR) med 3 procent mellan 2019 och 2024. Online-delen av marknaden har uppskattats till 13 Mdkr för 2019, vilket motsvarar en onlinepenetration av marknaden på cirka 14 procent¹⁾. Online-marknaden väntas växa med (CAGR) 15 procent mellan 2019 och 2024,²⁾ och Pierce bedömer att det förväntas vara den viktigaste drivkraften för Bolagets framtida tillväxt. Pierce kan dock förväntas växa något långsammare än onlinemarknaden som helhet som en effekt av att segmentet offroad – där Pierce är proportionellt starkast – väntas växa något långsammare än segmentet onroad.

En europeisk onlineåterförsäljare för motorcykelentusiaster med en historia av att växa mer än den fragmenterade marknaden

Den totala adresserbara marknaden är mycket fragmenterad där de 9 största aktörerna står för cirka 13 procent av den totala marknaden (inklusive marknadsplatser såsom Amazon). Pierce är den största onroad- och offroadfokuserade³⁾ online-aktören med en marknadsandel online på cirka 9 procent (motsvarande en total marknadsandel på cirka 1 procent) och den snabbast växande aktören bland både offline- och online-konkurrenter⁴⁾. Vidare har Pierce starka marknadspositioner inom både offroad- och onroad-segmenten. Bolaget anser sig vara online-marknadsledande inom offroad segmentet med en uppskattad europeisk online-marknadsandel på cirka 30 procent år 2019 enligt Marknadsöversikten. Bolaget är en utmanare inom onroad på den europeiska onlinemarknaden med en uppskattad online-marknadsandel på cirka 4 procent under 2019. Pierce anser att dess långvariga relationer direkt med olika externa varumärken, dess utbud av egna varumärken, kombinerat med dess välinvesterade och befintliga europeiska plattform, är viktiga konkurrensfördelar som gör det möjligt för Pierce att behålla och stärka sin nuvarande marknadsposition. Pierce anser att Bolagets position på marknaden, i kombination med Bolagets konkurrensfördelar, innebär att man har goda möjligheter för långsiktig och lönsam tillväxt.

Konkurrenskraftigt kunderbudande med externa ”must-have” varumärken och egna varumärken som genererar höga bruttomarginaler

Pierce har ett konkurrenskraftigt⁵⁾ kunderbudande bestående av ett brett och relevant sortiment, konkurrensfördelaktiga priser, förmånliga kampanjer och en lokalt anpassad användarupplevelse. Pierce tror att dess kunderbudande och kundupplevelse skapar en hållbar konkurrensfördel som är svår för konkurrenter och nya aktörer att med enkelhet kopiera.

1) Källa: Marknadsöversikten, se vidare avsnitt "Marknadsöversikt - Översikt av Pierces adresserbara GAP-marknad för motorcyklar".

2) Källa: Marknadsöversikten - onroad- och offroad-marknaderna uppskattas växa med underliggande prisinflation och den estimerade utvecklingen av registrerade motorcyklar i respektive europeiska länder mellan 2019 och 2024.

3) Exklusive marknadsplatser utan eller med lågt fokus på onroad och offroad GAP. Källa: Marknadsöversikten.

4) Källa: Marknadsöversikten, se vidare avsnitt "Marknadsöversikt - konkurrens".

5) Se fotnot 2 på sidan 50. Kundundersökningen undersökte bl.a. vad kunderna ansåg vara de viktigaste egenskaperna hos e-handlare inom Pierces marknad och ombads även att ranka de olika konkurrenterna mot Pierce. Kunderna ansåg att "Bra priser och Brett sortiment" var de viktigaste egenskaperna och att Pierce var den bästa aktören inom dessa områden.

Pierce har ett brett sortiment av egna varumärken och populära externa varumärken. Man arbetar aktivt för att produktutbudet ska vara relevant och tillgängligt för ett stort antal förare, men med en begränsad överlappning när det gäller produktenskaper och pris. Tillägg till sortimentet görs i regel bara om det innebär att "luckor" i sortimentet fylls eller att befintliga produkter ersätts. För att hjälpa kunderna att navigera i Pierces breda sortiment har Bolaget utvecklat det egna verktyget Fit-My-Bike, som kopplar samman rätt reservdel med ett specifikt motorcykelmärke eller motorcykelmodell. Fit-My-Bike innehåller över 20 miljoner monteringskombinationer för reservdelar och är mycket populärt bland kunderna eftersom det minskar oklarheter kring deras köp av reservdelar. Fit-My-Bike är mycket fördelaktigt för både Pierce och kunderna eftersom verktyget visar relevanta produkter som uppfyller kundernas behov, och således ökar konverteringsgraden på webbplatsen och minskar returgraden.

Pierce har hittills haft framgång med att utveckla egna varumärken som har förbättrat Bolagets sortiment utan att inskränka på positioneringen av externa varumärken. Pierce arbetar fokuserat för att ligga i framkant av utvecklingen för att differentiera sig från konkurrenterna och skapa förutsättningar för långsiktig och lönsam tillväxt. Egna varumärken är speciellt betydelsefulla för Bolaget eftersom de driver lojalitet, skyddar mot priskonkurrens och tryggar en god marginalprofil. Försäljningen från egna varumärken uppgick till cirka 571 Mkr (40 procent av nettoomsättningen från egna varumärken och externa varumärken)¹⁾ för 2020, då 10 av 10 och 45 av 50 bästsäljande produkter var egna varumärkesprodukter. Bolaget anser att deras egna varumärken är viktiga konkurrensfördelar.

Bolaget strävar vidare efter att erbjuda konkurrenskraftiga priser på sina produkter för att locka till sig nya kunder och för att behålla befintliga kunder. Bolaget använder prisskrapningsverktyg för att spåra konkurrenters priser och göra prismatchning i realtid. Vidare erbjuder Bolaget "lägsta-pris"-garanti där kunden får tillbaka pris-skillnaden om en konkurrent erbjuder samma produkt till ett lägre pris. Aktiv prissättning i kombination med "lägsta-pris"-garanti är ett sätt att säkerställa konkurrenskraftiga priser och att kunderna återkommer till onlinebutikerna. Enligt en undersökning som genomförts i Marknadsöversikten, rankas Bolaget högst avseende lågt pris och erbjudanden i förhållande till konkurrenter²⁾. Vidare har Bolaget ett konstant flöde av kampanjer som är mycket uppskattade och driver trafik till onlinebutikerna från både befintliga och nya kunder.

I slutändan är Pierces syfte att erbjuda en branschledande och lokalt anpassad användarupplevelse. Pierce har 16 lokalt anpassade webbplatser och en central kundsupportfunktion i Barcelona som hanterar alla kundkontakter från alla onlinebutiker på kundernas lokala språk. Dessutom använder Bolaget lokala betalningsalternativ för att förbättra konverteringsgraden och tillgodose olika regionala preferenser.

Pierce anser att dess erbjudande och användarupplevelse har gjort det möjligt för dem att bygga en stark position³⁾ och har möjliggjort snabb tillväxt på den europeiska marknaden trots konkurrens från marknadsplatser så som Amazon. Marknadsplatser är generalister som fokuserar på att erbjuda ett brett sortiment inom utvalda stora kategorier. De har inte heller anpassat sina kriterier och design till offroad- och onroad-produkter och har lägre kontroll över äktheten och kvaliteten på sålda produkter jämfört med nischåterförsäljare. Pierces förmåga att konkurrera med Amazon, på marknaderna utanför Norden, framhävs av dess starka tillväxt på marknaderna utanför Norden.

1) Nettoomsättningen från egna varumärken uppgick till 571 Mkr för året 2020 och nettoomsättningen från externa varumärken uppgick till 865 Mkr för året 2020. Resterande 87 Mkr i nettoomsättning är relaterade till nettoomsättningen från Motobuyers och omsättning som ej är hänförlig till varumärken så som fraktintäkter och periodiserade intäkter.

2) Kundundersökningen (Offroad: n = 2088, Onroad: n = 2204) jämförde XLMOTO och 24MX med huvudkonkurrenter (FCMoto, Motoblouz, Maciag Offroad, eBay och Amazon för 24MX och Louis, FCMoto, Motoblouz, Dafy Moto, Polo, eBay och Amazon för XLMOTO.)

3) Enligt Marknadsöversikten hade Pierce t.ex. en uppskattad europeisk online-marknadsandel inom offroad segmentet på cirka 30 procent under 2019.

Skalbar driftsstruktur underbyggd av en modern teknikplattform

Pierce har investerat betydande resurser för att få en riktigt skalbar europeisk verksamhet. Bolaget har bl.a. investerat i en skalbar och effektiv hantlings- och logistikverksamhet i Polen och en teknikplattform med en förstklassig IT-miljö. Bolaget har också investerat i affärsunderrättelser (Eng. *business intelligence*) och implementerat en lösning för datalager för att kunna fatta informerade beslut genom dashboards, driftövervakning och prediktiv analys.

Pierces hanteringsverksamhet bedrivs i den anpassade och skalbara distributionscentralen – Pierce Distribution Center (PDC) – i Szczecin i Polen, som ligger strategiskt i förhållande till leverantörer och kunder. PDC har nyligen byggts ut för att underlätta framtida tillväxt och har för närvarande en lagerkapacitet på 37 000 kvadratmeter, vilket var utnyttjat till cirka 65 procent den 31 december 2020. PDC är flexibelt med en kapacitet som lätt kan utökas och hantera förändringar i sortimentet.

En viktig aspekt för framgång, som gör det möjligt för Pierce att erbjuda sitt breda produktutbud, är dess optimerade mix av egen lagerhållning (vid PDC) och cross-docking (från leverantörer, via PDC). Denna mix gör att Pierce kan hålla ett brett produktutbud samtidigt som lagerrisken minimeras. Under räkenskapsåret 2020 har cirka 30 procent av antalet sålda varor kommit från det egna lagret och har stått för cirka 80 procent av varuförsäljningen medan 70 procent av de sålda varorna sålts genom cross-docking och har stått för cirka 20 procent av varuförsäljningen. Egen lagerhållning utnyttjas för egna varumärkesprodukter, högvolymprodukter och lätthanterliga inventarier, eftersom egen lagerhållning underlättar snabb leverans och kontroll. Cross-docking används för mer sällsynt efterfrågade produkter, skrymmande produkter, trögrörliga produkter, nischade produkter och lagervaror som är svåra att prognostisera. Bolaget hade 2020 omkring 75 cross-dock-leverantörer med daglig distribution till de viktigaste europeiska sorteringshubbarna.

Pierce har utformat ett flexibelt logistiknätverk och har framgångsrikt sammankopplat utgående- och inkommande transporter för inkommande beställningar, returerna och cross-docking produkter. Denna sammankoppling har bidragit till en hög utnyttjandegrad av den externt upphandlad lastbilsflottan. Den externt upphandlade lastbilsflottan förser lokala transportföretag med leveranser, vilket möjliggör bättre kontroll, snabbare leverans och bättre priser än traditionella lösningar som konkurrenter kan använda.

Pierce har gjort betydande investeringar i planering av leveranskedjan för att hantera sitt lager på ett effektivt sätt. Bolaget använder planeringssystemet Relx för att förbättra produktprognoser, långsiktig planering och automatisk påfyllning. Planeringssystemet har ökat tillgängligheten på produkter avsevärt och Bolaget anser att det fortfarande finns betydande fördelar att få genom systemet – t.ex. genom att finjustera efterfråge- och leveransplaneringen.

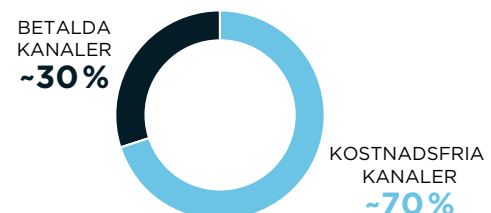
Pierces verksamhet styrs och bevakas noggrant med KPI:er baserat på information som Bolaget samlar in från interna och externa källor. KPI-rapporteringen gör att Pierce omedelbart kan agera på avvikelser. Data- och affärsanalys är möjlig tack vare Pierces utvecklade IT-infrastruktur. Pierce kombinerar en gedigen transaktionsbas med robusta och skalbara externa system för de centrala affärsprocesserna, med de bäst tänkbara och anpassade komponenterna för specifika funktioner.

Sofistikerad avkastning på investering ("ROI")-driven marknadsföring och en växande lojal kundbas

Pierce har kunnat balansera sin snabba tillväxt med lönsamhet, som bl.a. möjliggjorts av en sofistikerad ROI-driven marknadsföring. Pierce arbetar aktivt med att optimera både betalda marknadsföringskanaler och kostnadsfria marknadsföringskanaler. Cirka 70 procent av företagets försäljning stod kunder för som besökte Pierces webbplatser via kostnadsfria källor (inklusive de som själva skriver in domänadressen till Pierces webbplatser), och cirka 30 procent av försäljningen stod kunder för som besökte Pierces webbplatser via betalda källor år 2020.

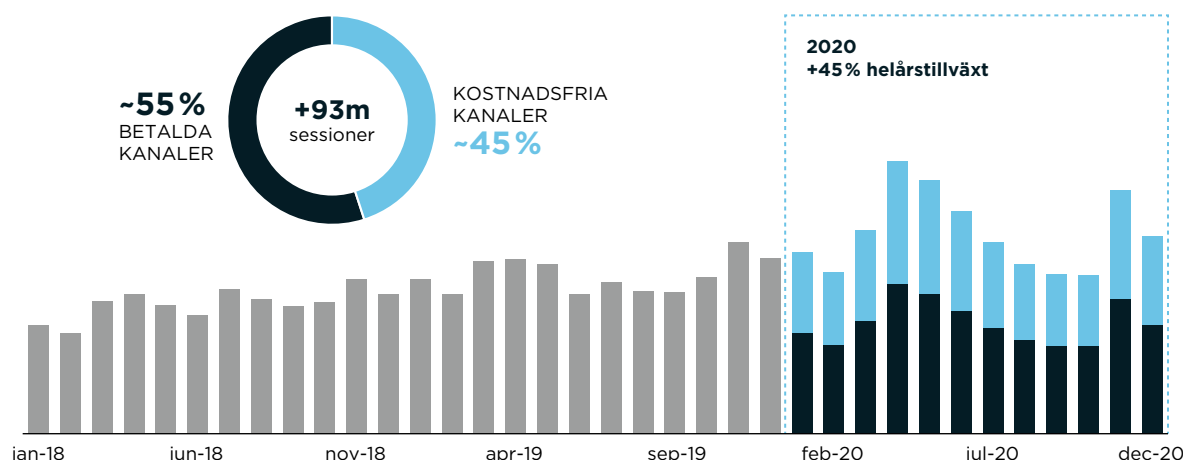
-70% AV FÖRSÄLJNINGEN FRÅN KOSTNADSFRIA KANALER

Försäljning per trafikkanal (2020)



~45% TRAFIKEN FRÅN KOSTNADSFRIA KANALER

Trafik per trafikkanal (2020) och totala månatliga sessioner¹⁾

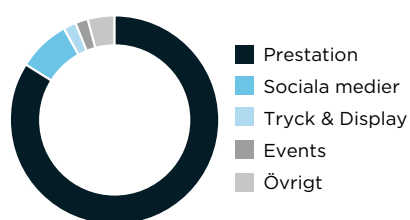


1) Helårsprocent för kostnadsfri och betald trafik (%) gällande för alla relevanta månader. Källa: Bolaget.

Pierce använder en datadriven allokering av betald marknadsföring för att investera i de betalda marknadsföringskanalerna med högst avkastning på investeringen. Investeringarna balanseras kontinuerligt för att anpassas till förändringar i förväntad avkastning på investeringen. År 2020 fördelades cirka 85 procent av de direkta marknadsföringskostnaderna till prestationsmarknadsföring.

DATADRIVEN ALLOKERING AV BETALD MARKNADSFÖRING

Direkta marknadsföringsutgifter per aktivitet (2020)



Förutom ROI-driven marknadsföring i digitala kanaler deltar Pierce aktivt i att bygga sporten offline. Genom lokala eventarrangörer och föreningar har Pierce en fysisk närvaro med sponsring av olika events och tävlingsplatser i hela Europa. Pierce stödjer också lokala klubbar, förare och tävlingar, vilket ytterligare gynnar varumärkessynlighet och varumärkesvärdet. Viktigt är att Pierce har byggt ett team- och förarsponsorskap som gjort det möjligt för de egna varumärkesproduk-

terna att användas och utvärderas av yrkesverksamma. Sponsringen är således delvis en kanal för produkttestning och feedback, samt en kanal för att visa på kvalitet som sedan kan användas som innehåll som kommuniceras via digitala kanaler.

Starkt finansiellt resultat historiskt som drivs av omsättningstillväxt, stabila bruttomarginaler och skalbarhet

Pierce har sedan starten 2008 genererat dubbelsiffrig tillväxt i kombination med ett positivt rörelseresultat sedan 2019. Pierces nettoomsättningstillväxt har drivits av ett växande underliggande antal kunder, ett ökande antal ordrar och ett växande genomsnittligt ordervärde. Tillväxten är en följd av den underliggande online marknadstillväxten i kombination med Pierces förmåga att ta marknadsandelar p.g.a. dess attraktiva kunderbjudande – bestående av ett stort och relevant sortiment, attraktiva priser och kampanjer, samt dess lokala och engagerande kundupplevelse. Bolaget har ökat sin nettoomsättning (CAGR)¹⁾ med 27 procent mellan 2018 och 2020 och har upplevt hög nettoomsättningstillväxt inom alla segment. Nettoomsättningen för offroad-segmentet, onroad-segmentet och segmentet övrigt har vuxit (CAGR)²⁾ med 31 procent, 23 procent respektive 15 procent mellan 2018 och 2020.

Pierce har lyckats kombinera sin höga tillväxt med lönsamhet. Pierce är lönsamt, efter rörliga kostnader, på första ordern för nya kunder som ett resultat av attraktiv enhetsekonomi bestående av höga

1) Se avsnittet "Utvald finansiell information - Utvalda nyckeltal".

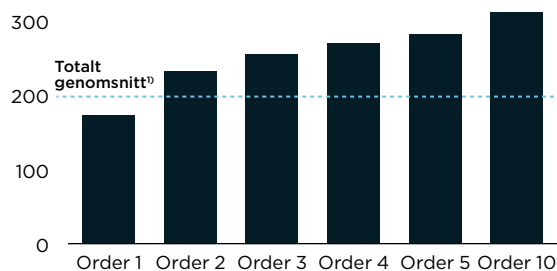
2) Se avsnittet "Utvald finansiell information - Utvalda nyckeltal".

bruttomarginaler, stabila kundanskaffningskostnader, effektiv drift och låg returgrad. Pierce använder ett effektivt datadrivet och ROI-fokuserat marknadsförings sätt för att skala tillväxten till en stabil kundanskaffningskostnad.

Som illustreras nedan ligger den första orderns lönsamhet något under det genomsnittliga resultatet efter rörlig försäljnings- och distributionskostnad per aktiv kund på cirka 200 kr och ökar när kunder i högre grad återvänder till Pierces onlinebutiker genom kostnadsfria marknadsföringskanaler från den andra ordern och framåt. Ett viktigt strategiskt initiativ för Pierce är att öka lönsamheten genom att öka kundlojaliteten. Cirka 55 procent av Pierces nettoomsättning 2018, 2019 och 2020 kommer från återkommande kunder.

ÖKAD LÖNSAMHET ALLTEFTERSOM KUNDER ÅTERKOMMER

Resultat efter rörliga kostnader per order (kr), illustrativ



1) Resultat efter rörliga kostnader 2020 dividerat med antal order 2020.
Källa: Bolaget.

Vidare har Pierce en attraktiv lönsamhet på koncernnivå. Pierces justerade rörelseresultat (EBIT)¹⁾ har ökat från 26 Mkr 2018 (motsvarande en justerad rörelsemarginal (EBIT)²⁾ på 2,8 procent) till 97 Mkr 2020 (motsvarande en justerad rörelsemarginal (EBIT) på 6,4 procent).

Pierces snabbt ökande rörelseresultat beror delvis på en fortsatt stark nettoomsättningstillväxt, högt genomsnittligt ordervärde, en stor andel egna varumärken med attraktiva bruttomarginaler, en hög andel trafik och försäljning från kostnadsfria marknadsföringskanaler, effektiv verksamhet och låga returnivåer. Den främsta drivkraften bakom Pierces ökade justerade rörelseresultat (EBIT)³⁾ mellan 2018 och 2020 har dock varit dess påvisade skalbarhet. Pierces omkostnader⁴⁾ skalas inte med

dess nettoomsättningstillväxt och har minskat i förhållande till nettoomsättningen från 21,0 procent 2018 (197 Mkr) till 14,5 procent 2020 (221 Mkr).

STRATEGI

Pierce har skapat en plattform som förväntas leda till fortsatt lönsam tillväxt. Strategin är avsedd att dra fördel av ökad marknadspenetration, stärkt produktsortiment, stärkt lojalitet från befintliga kunder, ökad effektivitet inom organisationen och geografisk expanderings. Utöver Bolagets ordinarie strategi utvärderas även möjligheter att genomföra selektiva företagsförvärv löpande. Den strategiska planen omfattar följande nyckelelement:

Tillväxt genom att utnyttja övergången till onlinehandel

Pierce förväntar sig att migrationen från offlinehandel till onlinehandel kommer att fortsätta och avser att ytterligare utnyttja denna trend. Ökad online-penetration innebär en större adresserbar marknad för Pierce och en möjlighet att växa med mindre beroende av tillväxt av den totala europeiska marknaden för motorcykel-GAP. T.ex. skulle 1 procentenhets ökning av online-penetrationen på den totala marknaden 2019 motsvara en tillväxt på 8 procent på onlinemarknaden där Pierce är en av de största aktörerna.

Pierce förstår att det är avgörande för Bolagets långsiktiga framgångar att man erbjuder en utmärkt upplevelse och anser att man är väl positionerad för att behålla och utöka sin marknadsandel i den pågående övergången till ökad onlinehandel. Pierce bedömer att man har en ledande europeisk marknadsandel inom offroad-segmentet och en utmanar-position inom det europeiska onroad-segmentet.⁵⁾ Bolaget anser att man är väl positionerad för att dra nytta av sina framgångar på offroad-marknaden för att bli en ledande spelare även på den europeiska onroad-marknaden.

Bolaget avser alltså att ytterligare förbättra kundupplevelsen genom att fortsätta att förfina sin strategi att erbjuda konkurrenskraftiga priser och attraktiva kampanjer för att locka nya och återkommande kunder, förbättra det redan breda och relevanta sortimentet av populära externa och egna varumärken samt fortsätta att erbjuda en konkurrenskraftig och lokalt anpassad användarupplevelse.

1) Se avsnittet "Utvald finansiell information - Utvalda nyckeltal".

2) Se avsnittet "Utvald finansiell information - Utvalda nyckeltal".

3) Se avsnittet "Utvald finansiell information - Utvalda nyckeltal".

4) Se avsnittet "Utvald finansiell information - Utvalda nyckeltal".

5) Källa: Marknadsöversikten - onlinemarknadsandel inom offroad i Europa uppgående till cirka 30 procent och en onlinemarknadsandel inom onroad i Europa uppgående till cirka 4 procent under 2019.



Stärkt produktsortiment

Pierce utvärderar ständigt möjligheter att bli produktledande inom populära kategorier i de olika segmenten och undersegmenten på marknaden. Pierce planerar att utöka sitt sortiment genom att fylla "luckorna" i det befintliga produkt- och varumärkesutbudet genom att lägga till utvalda populära externa varumärken och nya egna varumärken till sitt nuvarande sortiment. Bolaget har identifierat externa varumärken, varav vissa endast är populära lokalt, och originaltillverkare ("OEM") som kan tillgodose kundernas krav och i slutändan förbättra kundupplevelsen.

Den europeiska marknaden för motorcykel-GAP har ett mycket fragmenterat detaljhandels- och leverantörslandskap med endast ett fåtal starka varumärken och därför anser Pierce att det fortfarande finns möjligheter att utöka sitt utbud av egna varumärken. Pierce arbetar ständigt med produktutveckling inom alla produktkategorier och marknadssegment för att skapa starka varumärken, liknande den position Bolagets egna varumärke Raven har inom motorcykelglasögon.

Bolaget anser att ett brett sortiment, som täcker de flesta produktkategorier och varumärken, underlättar en förbättrad kors- och uppförsäljning av relaterade produkter för att driva tillväxt och lönsamhet.

Stärkt lojalitet från befintliga kunder

Pierce har identifierat möjligheter att öka tillväxt och lönsamhet genom att stärka lojaliteten och återbesöken från befintliga kunder. Marknadsföringssatsningar representerar en betydande del av de rörliga kostnaderna och Bolaget anser att dessa satsningar per order kan minskas, utan att förlora tillväxt, genom att öka kundlojaliteten. Eftersom kundlojalitet och återkommande kunder kräver en mindre andel av de totala marknadsföringssatsningarna implicerar det att Bolaget, förutsatt samma marknadsföringssatsningar, kan erhålla mer marknadsföring riktad mot nykundsanskaffning.

Pierce har identifierat och investerat i flera initiativ som syftar till att förbättra kundlojaliteten. Bolaget planerar att förbättra kundlojaliteten genom att stärka funktionaliteten hos Fit-My-Bike, särskilt inom onroad-segmentet, där verktyget inte är lika utvecklat som inom offroad-segmentet eftersom onroad-segmentet är ett yngre segment hos Pierce.

Pierce ser de största möjligheterna för att öka kundlojaliteten i de nyligen gjorda investeringarna i CRM-funktionalitet samt i Bolagets e-handelsplattform, vilka integrerades under första halvåret 2020. Denna nya infrastruktur gör att Pierce kan hantera och analysera kunddata för att skapa en

personlig shoppingupplevelse och riktade och relevanta marknadsföringssatsningar. Användningen av data och den nya e-handelsplattformen förväntas förbättra kundrelevans och möjligheterna till kors- och uppförsäljning, vilket följaktligen ökar tillväxten och lönsamheten.

Ytterligare stordriftsfördelar i verksamheten

Pierce har haft dubbelsiffrig tillväxt varje år sedan starten 2008 och har ökat sin nettoomsättning över 30 gånger de senaste 10 åren för att bli en paneuropeisk aktör. Under de senaste 3–5 åren har Pierce investerat i bl.a. det nya PDC i Szczecin, Polen, och en ny IT-plattform. Bolaget anser att den nuvarande infrastrukturen och omfattningen klarar betydande framtida volymökningar. Bolaget uppskattar t.ex. att PDC för närvarande endast utnyttjas till cirka 65 procent av sin kapacitet och att Bolagets IT-system dagligen kan hantera betydligt större volymer än vad som hanteras under Bolagets mest trafikerade period – den s.k. Black Week.

Vidare har Pierce identifierat möjligheter för effektivitetsförbättringar under kommande år. Bolaget har genomfört flera initiativ för att förbättra skalbarheten och optimera affärsprocesserna för att skapa möjlighet för ytterligare tillväxt. Bolaget ökar ständigt sin förståelse för verksamheten genom att öka sin användning av affärsanalysverktyg och data för att bättre följa upp och styra affärsutvecklingen och befintliga processer. Pierce tittar hela tiden på hur man i större utsträckning kan använda sina analysverktyg inom marknadsföring, inköp, hantering, försäljning och logistik. T.ex. var Pierce en av de första onlinehandlarna som implementerade Relex, en programvara som automatiserar påfyllning av sålda produkter och produktprognoser. Vidare implementerade Bolaget nyligen ett nytt PIM-system som förenklar produktkataloghanteringsprocesserna och hanterar data från alla källor. Bolaget har också implementerat Intershop i alla onlinebutiker och länder vilket ytterligare stärker e-handelsplattformen. Pierce har identifierat flera liknande initiativ som kan förbättra och automatisera nuvarande processer.

Pierce arbetar aktivt med att förbättra sina nuvarande IT-system och interna affärsprocesser, inklusive kundtjänst, prishantering, retur- och bytshantering och produktlivscykelhantering. Ett exempel är lanseringen av det automatiska planeringssystemet Relex, som avsevärt förbättrat produkttillgängligheten samtidigt som lagernivåer sänkts. Bolaget har även infört en proaktiv clearingstrategi och en ny satsning för att uppnå en balanserad

blandning av egen lagerhållning och cross-docking. Pierce är av uppfattningen att dessa affärsförbättrings- och automatiseringsinitiativ kommer att resultera i ökade skaleffekter och förbättra lönsamheten i takt med Pierces tillväxt.

Geografisk expansion

Pierce anser att det fortfarande finns potential att växa på de europeiska marknaderna där Pierce har lokala webbplatser och genom att ta sig in på nya europeiska marknader, där Bolaget för närvarande inte erbjuder någon lokal shoppingupplevelse, utan där kunder istället är hänvisade till ".eu"-webbplatsen. Bolaget har enligt Marknadsöversikten en marknadsandel på cirka 1 procent i Europa och ser potentialen i att växa denna marknadsandel i framtiden. Pierce förbättrar ständigt sitt erbjudande på befintliga marknader och utvärderar potentialen på nya europeiska marknader.

Vidare har Bolaget nyligen lanserat en ".com"-webbplats som expedierar vissa marknader utanför Europa. Bolaget marknadsför sig ännu inte mot marknader utanför Europa genom lokala erbjudanden men utvärderar aktivt vissa marknaders potential. Pierce avser att kopiera dess nuvarande strategi med lansering av lokala shoppingupplevelser på utvalda marknader även utanför Europa, om de anses attraktiva.

Selektiva företagsförvärv

Pierce tror att det kan finnas möjligheter att växa genom företagsförvärv eftersom marknaden är fragmenterad och består av endast ett fåtal konkurrenter som har tillräckliga resurser för att kunna göra investeringar i en skalbar europeisk operativ plattform, vilket är nödvändigt för att vara konkurrenskraftig på lång sikt. Bolaget genomförde förvärvet av Motobuykers 2018, en onlinebutik huvudsakligen verksam på den spanska onroad-marknaden (utrustning, delar och tillbehör), som därefter integrerades i Pierces plattform och accelererade Pierces insteg på den spanska onroad-marknaden. Förvärvet gav också Pierce åtkomst till nya lokala varumärken och lokal kompetens.

Bolaget anser att det kan finnas möjligheter att genomföra ytterligare förvärv på selektiv basis. Pierce vill främst förvärva företag som har tillgång till nya varumärken, nya geografiska områden eller företag i närbesläktade nya vertikaler som kan läggas till på Pierces befintliga plattform. Selektiva förvärv har förmågan att stimulera tillväxt och lönsamhet.



ONLINE-BUTIKERNA

Bolagets 3 onlinebutiker erbjuder ett brett produktsortiment, allt ifrån Pierces egna varumärken till de mest populära externa varumärkena, se avsnittet ”– Produktutbud”. Onlinebutikerna avser att erbjuda en utmärkt kundupplevelse som är tilltalande för den passionerade gruppen av förare genom det egna varumärkessortimentet som består av produkter som inte finns någon annanstans, ett brett och relevant produktutbud, kampanjer och förmånliga priser samt en lokalt anpassad kundupplevelse.

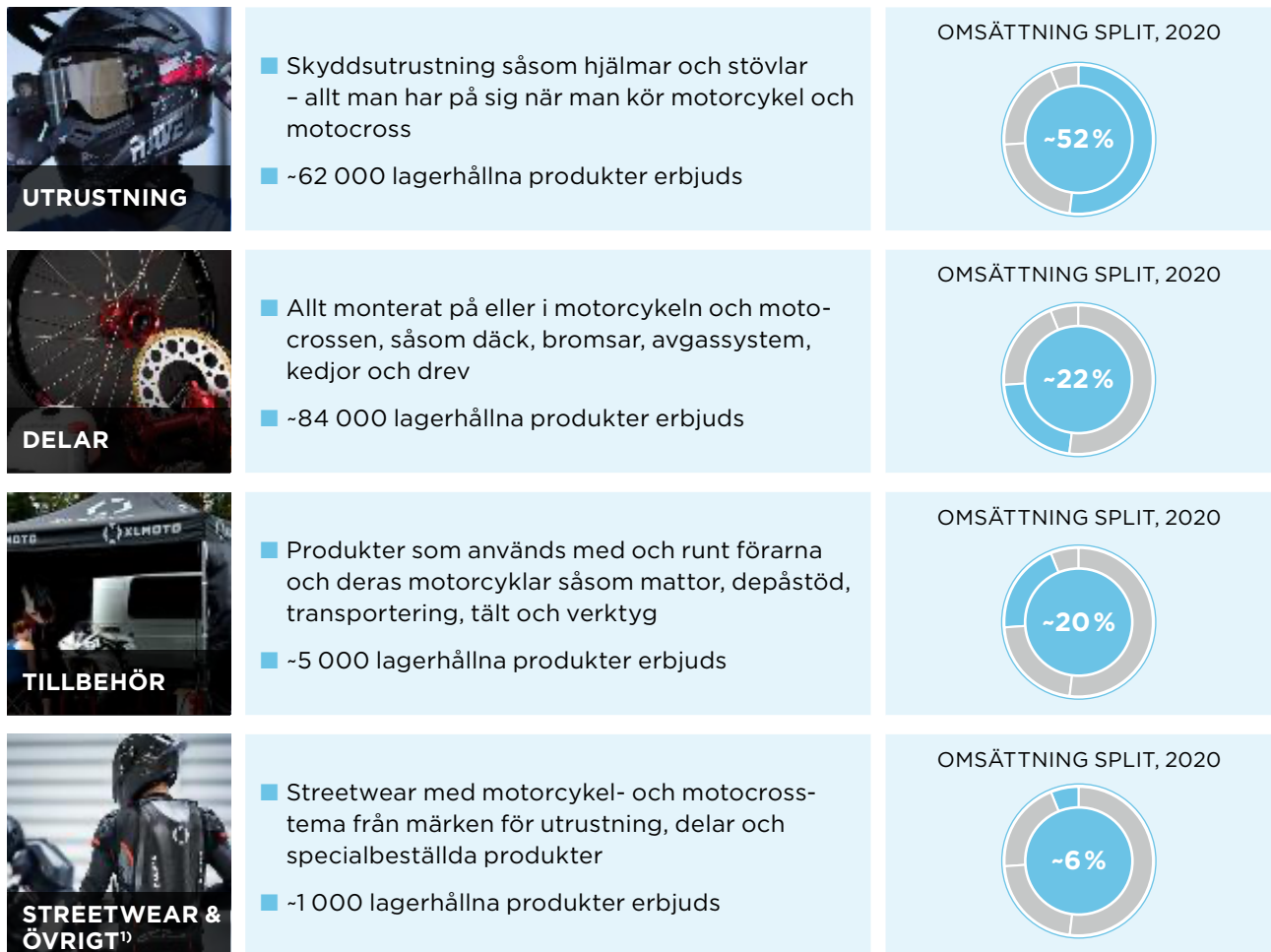


- **24MX:** Den här onlinebutiken säljer produkter för motorcykelförare med passion för offroad-motorcyklar som motocross och enduro. Det djupa kunnandet och det breda produktsortimentet lockar motocross- och enduroexperter och butiken representerar en ung, actionfylld och professionell stil. De populära 24MX-märkta produkterna är designade för att bära fram varumärket och inkluderar depåmattor och depåtält som syns med hög profil på tävlingsbanan och signalerar tillhörighet till den entusiastiska 24MX-gemenskapen.
- **XLMOTO:** Den här onlinebutiken säljer produkter för onroad-förare. Butiken riktar sig till motorcykelförare som ser motorcykelkörning som en del av sin identitet och ”XL” representerar det exceptionellt stora produktutbudet som XLMOTO-butiken erbjuder. Genom Pierces omfattande logistiknätverk kan butiken erbjuda ett tillräckligt brett sortiment av externa varumärken för att tillgodose de olika stilar och önskemål som motorcykelförare har och samtidigt komplettera detta med ett konkurrenskraftigt utbud av egna varumärken.
- **Sledstore:** Denna onlinebutik säljer produkter för snöskoterförare.
- **Konceptbutik och utställningslokal i Stockholm:** Den fysiska konceptbutiken och utställningslokalen säljer de populäraste offroad-, onroad- och snöskoterprodukterna och fungerar som en upphämningslokal.

PRODUKTUTBUD

Produkter och varumärken

Bolagets produktutbud täcker allt ifrån Pierces egna varumärken till populära externa varumärken, och alla Pierces butiker har ett relevant sortiment av både egna och externa varumärken. Bolaget säljer varor från cirka 370 externa varumärken samt 11 egna varumärken. De egna varumärkena inkluderar 3 butiksvarumärken, dvs. produkter som är märkta 24MX, XLMOTO eller Sledstore, och 8 s.k. kategorivarumärken, som var och en består av en egen produktlinje och finns i en eller flera av Bolagets butiker. Bolagets utbud är i stort sett detsamma på alla marknader där man är verksam och omfattar fler än 150 000 olika lagerhållna produkter.¹⁾ Bolagets varierade sortiment av produkter omfattar flera kategorier:



¹⁾ Övrigt inkluderar, förutom nettoomsättning för kategorin streetwear, ej kategorifördelad nettoomsättning, såsom fraktintäkter och periodiserade intäkter, samt även nettoomsättning från Motobuyers, vilket utgör det mesta av de 6 % som kan hänföras till kategorisplitten. Källa: Bolaget.

■ **Utrustning:** Omfattar hjälmar, stövlar, kläder, skyddsutrustning, handskar och väskor till motocross, motorcykel och snöskoter, samt snöskoter- och motocrossglasögon från varumärken som Airoh, Alpinestars, AXO, Bell, Fox, Klim, HJC, IXS, Shark och Revit.

■ **Delar:** Omfattar bromsar, kedjor och kedjehjul, elektronik, motordelar och filter, oljor och smörjmedel, avgasrör, ramar och däck från varumärken som Acerbis, AFAM, Metzeler, FMF, D.I.D, Prox, Michelin, Bridgestone, ProTaper, Pirelli, K&N och Yuasa.

■ **Tillbehör:** Omfattar tält, utrustningsväskor, depåstöd, depåmattor, verktyg och lastramper från märken som ABUS, Castrol, Cardo, Motul, Givi, Shad, Puig, Sena och Oxford.

■ **Streetwear och Övrigt:** Omfattar kepsar, jackor, hoodies, skor, stövlar och andra accessoarer från märken som Alpinestars, Fox, Oakley, Shift, VR46 och West Coast Choppers.

¹⁾ Produkter som inte lämpar sig för flygfrakt, exempelvis aerosoler, och särskilt skrymmande produkter, erbjuds inte till alla marknader.

Pierce erbjuder också personliga och anpassade produkter såsom dekal, broderade produkter, bromsslängor, lasergraverade produkter, sadelöverdrag, tröjtryck samt hjul och fälgar som är designade enligt kundens önskemål, t.ex. med kundens namn, ett mästarnamn, nummer eller eget färgval.

Det breda produktsortimentet genererar betydande webbtrafik och gör att kunderna kan tillgoda många av sina GAP-behov för motocross, motorcykel eller snöskoter från Bolagets 3 onlinebutiker. Pierces skala, geografiska räckvidd och stora kundbas gör Bolaget till en stark partner för externa varumärken. Merparten av Pierces externa varumärkesprodukter köps in direkt från leverantörer utan inblandning av mellanhänder, medan de flesta av dess egna varumärken produceras under direkta avtal med tillverkarna. För mer information se avsnittet *"Leverans och inköp"*.

Verktyget Fit-My-Bike

Pierces verktyg Fit-My-Bike är ett egenutvecklat webbverktyg som byggts upp genom manuell databearbetning i över 10 år och som fortfarande uppdateras dagligen med nya uppgifter. Kunden fyller i motorcykel-märke, modell och årsmodell i Fit-My-Bike-verktyget och får omedelbart information om vilka reservdelar som passar just deras specifika motorcykel. Verktyget ger kunderna information om över 20 miljoner monteringskombinationer för fler än 35 000 motorcyklar i databasen. Under år 2020 kom cirka 25 procent av nettoomsättningen från alla Pierces onlinebutiker från beställningar som innehöll en artikel från Fit-My-Bike. Verktyget har ett stort värde för Pierces onlinebutiker eftersom kunderna har möjlighet att fritt söka bland omkring 74 000 lagerhållna produkter från ett brett utbud av varumärken, med vetskap om att de valda delarna är kompatibla med deras motorcykel. Verktyget ger inte bara ett omedelbart svar till kunder som vill få bekräftat att vissa reservdelar passar deras motorcykel, det bidrar också till att öka konverteringsgraden på webbplatsen och till att hålla antalet returer nere eftersom risken för att kunderna av misstag köper fel produkter är reducerad.

Egna varumärken

Pierce lanserade sina egna varumärken under 2009 och de har sedan dess vuxit till 40 procent av nettoomsättningen från egna och externa varumärken.¹⁾ Pierces egna varumärken består av prisvärda produkter med hög kvalitet. Tack vare lägre inköp- och marknadsföringskostnader jämfört med externa varumärken, kan Pierce sälja sina egna varumärkesprodukter till betydligt lägre priser än konkurrerande produkter men fortfarande generera god lönsamhet. Utbudet av egna varumärken består av 3 butiksvarumärken 24MX, XLMOTO och Sledstore, samt 8 kategorivarumärken. Var och en av Bolagets kategorivarumärken har sitt eget speciella fokus och identitet. Pierce säljer motocross-, motorcykel- och snöskoterdelar och tillbehör, aerosoler, oljor och kemikalier, verktyg och garageutrustning, glasögon och däck via sina varumärken A9 Racing Oils, Course, Proworks, Raven, Razorback Tires, Ride & Sons, Snell och Twenty. Alla Pierces 10 toppsäljande produkter under 2020 (baserat på total nettoomsättning) kom från de egna varumärkena och av Pierces 50 toppsäljare (baserat på total nettoomsättning) 2020 kom 45 av produkterna från de egna varumärkena. De egna butiks- och kategorivarumärkena gör det möjligt för Bolaget att bygga sin egen företagsimage. Den fysiska närvaro som skapas av att kunder bär och använder de butiksspecifika varumärkena medför en ökad medvetenhet om butikerna och ett ökat intresse för Pierces varumärken. Eftersom de egna varumärkesprodukterna endast går att köpa från Pierces butiker innebär det att intresset som genereras runt varumärkena genom marknadsföring och sociala medier, samt från kunder som söker efter dessa produkter, riktas till Bolagets butiker vilket ökar webbtrafiken ytterligare. Tabellen nedan beskriver de produkter som ingår i Pierces olika egna varumärken.

1) Nettoomsättningen från egna varumärken uppgick till 571 Mkr för året 2020 och nettoomsättningen från externa varumärken uppgick till 865 Mkr för året 2020. Resterande 87 Mkr i nettoomsättning är relaterade till nettoomsättningen från Motobuyers och omsättning som ej är hänförlig till varumärken så som fraktintäkter och periodiserade intäkter.

A9 RACING OILS		Oljor och smörjmedel för motocross, motorcyklar och snöskotrar.
COURSE		Motorcykelkläder och -underställ, stövlar, hjälmar, ryggsäckar samt streetwear för alla butiker.
PROWORKS		Verktyg, garageutrustning och tillbehör.
RAVEN		Motocross- och snöskoterkläder, stövlar, hjälmar, glasögon, väskor samt skyddsutrustning för motorcykel.
RAZORBACK TIRES		Däck och däcktillbehör för motocross och enduro.
RIDE & SONS		Motorcykelkläder och streetwear.
SNELL		Reservdelar och tillbehör till motorcyklar och snöskotrar.
TWENTY		Reservdelar och tillbehör till motocross och enduro.

Helt lokalt anpassade onlinebutiker och en konkurrenskraftig kundupplevelse

Bolagets onlinebutiker finns på helt lokalt anpassade webbplatser¹⁾ i 16 olika länder. Alla webbplatser har skapats för att ge en lokal upplevelse som är anpassad för den specifika marknaden och tillgänglig på det lokala språket och på den lokala toppdomänen. De lokala webbplatserna kompletteras med en ".eu"-webbplats som expedierar europeiska länder som för närvarande inte har en egen lokal webbplats, samt en ".com"-webbplats som expedierar utvalda länder utanför Europa och som i framtiden kan komma att expediera globala kunder.

Att erbjuda de mest vanliga betalningssätten på varje enskild marknad är också en viktig aspekt av den lokala shoppingupplevelsen och Bolaget erbjuder för närvarande 9 olika betalningssätt. Exempelvis kan kunder, utöver traditionella kreditkortsbetalningar, betala med banköverföring, faktura och kontant vid leverans via lokala leveran-

törer. Bolaget följer ständigt utvecklingen inom betaltjänstbranschen för att se till att man erbjuder alla de viktiga betalssätten. Vidare använder Pierce lokala logistikpartners på varje enskild marknad. Dessa logistikpartners är välkända för kunderna, vilket förstärker bilden av Pierce som en lokal aktör.

Bolagets sätt att sälja är kundservice driven med "lägstapris"-garanti på alla produkter, fri leverans²⁾ för inköp över vissa inköpsbelopp och generösa bytesregler. För mer information om Bolagets kundservice, se avsnittet "*Kundsupport*".

Produktutveckling

Med tanke på den betydande försäljningen av egna varumärken har Pierce ett stort fokus på produktutveckling. Bolaget har etablerat en robust produktutvecklingsprocess som täcker allt från idégenerering till kommersialisering. Under idégenereringsfasen kommer Bolaget upp med en visionsdriven produkt (kan vara både enskild produkt, en kollektion eller accessoarer till en

1) Med undantag för XLMOTO i Tjeckien som ligger under www.cz.xlmoto.eu.

2) Gäller inte för alla produkter, t.ex. skrymmande produkter.

produkt) och beaktar sedan relevanta prispunkter och marginalkrav. Pierce fokuserar på att maximera lönsamhet och kvalitet genom att jämföra olika inköpsalternativ från lämpliga leverantörer och genom att förhandla villkoren. När produktutvecklingen är klar fastställer Pierce en detaljerad kampanj för lanseringen och påbörjar marknadsföringen. Genom att integrera marknadsföring i produktutvecklingsprocessen kan Pierce tidigt mäta produkternas målgrupp och möjligheten att lyckas med kommersialiseringen. Pierce bevakar ständigt konsumentgrupperna för motocross, motorcyklar och snöskotrar för att se till att dess produkter fortsätter att vara relevanta och eftertraktade. Bolagets engagemang på sociala medier och inom olika motocrossgemenskaper gör det möjligt för Bolaget att säkra att de produkter man utvecklar och säljer kommer att tas emot väl av målgrupperna.

Utvecklingen av det populära "easy-up"-tältet från 24MX – en av Pierces bästsäljare – är ett exempel på hur Bolagets nära samarbete med olika motocrossgemenskaper ledde till uppkomsten av en bästsäljande produkt. Vid sin närvaro vid motocrossstävlingar över hela Europa märkte Pierce att många motocrossförare använde tält för att dra sig tillbaka och även för att skydda sig från dåligt väder. Ytterligare efterforskning fick Bolaget att inse att konkurrensen på marknaden var låg för dessa tält och att Pierce, genom sina relationer med tillverkare, kunde sälja tälten till förmånligt pris och starka marginaler. För mer information om hur Bolaget använder sina egna varumärkesprodukter i marknadsföringssyfte, se avsnittet "– Marknadsföring".



MARKNADSFÖRING

Pierces marknadsföringsaktiviteter syftar till att driva relevant trafik till sina webbplatser. För att nå en bred kundbas, använder Pierce många olika betalda och icke-betalda marknadsföringskanaler. Pierce har erfarenhet av marknadsföring online (t.ex. sökmotormarknadsföring, retargeting samt sociala medier) och spenderar sina marknadsföringsutgifter på de kanaler som har den högsta potentialen mätt i ROI. Bolaget bedriver även annan marknadsföring, främst för att positionera sig nära kunderna, bygga varumärkeskänedom och locka nya kunder. Dessa marknadsföringsaktiviteter inkluderar eventmarknadsföring, sponsring, marknadsföring via influencers samt kampanjer i tryckta medier.

Pierces marknadsföringsstrategi är vidare inriktad på att vara lokalt anpassad. Marknadsföringsinitiativ och kampanjer bestäms centralt på koncernnivå, vilket tryggar konsekvens och ger skalfördelar, medan marknadsföringsmaterialet översätts till lokala språk och granskas för att säkerställa att lokal relevans och effekt uppnås. På samma sätt anpassas kanaler för sociala medier, e-postmarknadsföring och sponsring till lokala språk och lokala marknader.

Bolaget använder en mångsidig marknadsföringsstrategi över ett antal marknadsföringskanaler för att nå passionerade förare som redan finns på marknaden och aktivt söker efter produkter, samtidigt som man lockar nya kunder som kan bli aktiva återkommande kunder. Det övergripande målet för marknadsföringsstrategin är att fördela marknadsföringsresurser på de kanaler som har högst ROI.

Bolaget har stor erfarenhet av att använda prestationsbaserad marknadsföring, sökordsoptimering och regelbaserad marknadsföring och man följer ständigt vissa KPI:er, bl.a. antalet webbplatsbesökare per marknadsföringskanal och varifrån dessa besökare genereras, konverteringsgrader och genomsnittliga ordervärden. Trafik till Bolagets onlinebutiker kan delas in i 2 kategorier: betald trafik samt ägd och intjänad trafik. Betald trafik avser all trafik som Bolaget betalar för, såsom sökmotormarknadsföring (Google Shopping, Google Ads, Bing etc.), betald närvaro på sociala medier (Facebook, Instagram etc.) och prisjämförelsesidor. Ägd och intjänad trafik avser all trafik som inte utgör betald trafik, såsom direktbesök till butikerna genom att ange butikens URL-adress, e-mailadresslistor för kunder, intern SEO och marknadsföring på sociala medier. År 2020 genererades cirka 30 procent av Bolagets försäljning från betald trafik och cirka 70 procent från ägd och intjänad trafik.

Pierces marknadsföring stöds av dataanalys och Bolaget samlar in och analyserar information om besökare till sina onlinebutiker och om hur Bolagets marknadsföring påverkar konsumenters köpbeteende hos Bolaget. Konsumentinformationen som inhämtas via denna process utgör grunden för kundsegmentering och gör att Bolaget kan utforma relevant och anpassad marknadsföring för olika kundkategorier. För mer information om Bolagets dataanalys, se avsnittet ”- Teknik - Dataanalys”.

Sociala medier

Pierce var en pionjär som användare av sociala medier inom motorcykel- och motocrossbranschen och Bolagets starka närvaro på sociala medier är en viktig faktor för att öka varumärkeskännetiden, kundlojaliteten och intresset för Pierces produkter. Förutom varumärkeskännetiden är Pierces strategi för sociala medier utformad för att också generera direktförsäljning. Betydande resurser investeras i Bolagets egna sociala mediekana-ler, med exklusivt och anpassat innehåll. Dessa kanaler har många följare, knappt 450 000 på Instagram och knappt 850 000 på Facebook. Vidare har Bolaget partnerskap eller sponsringskontrakt med flera inflytelserika förare och team. Bolaget har dessutom ett nätverk av 800–900 varumärkesambassadörer och influencers som regelbundet marknadsför Pierces produkter i olika sociala mediekana-ler. Bolaget bevakar försäljning, trafik och engagemang som genereras av dess influencer-nätverk för att säkerställa att dessa fortsatt ger önskad effekt.

Sociala mediekana-ler är viktiga och särskilt effektiva för Pierce eftersom man har en så stor andel egna varumärken. Eftersom dessa endast finns i Pierces onlinebutiker kommer engagemanget som skapas kring dessa varumärken att driva trafik direkt till Pierces onlinebutiker och potentiellt generera försäljning.

Sponsring av klubbar och events - Pierces delaktighet i att forma sporten

Pierce sponsrar motocrossteam, förare och events, och Bolagets målsättning är att vara närvarande vid alla relevanta motocross- och enduroevents i Europa. Detta gör att Pierce får trovärdighet från både professionella- och amatörförare och i sin tur från sina kunder.

Kampanjer och erbjudanden

Ett viktigt element i Pierces försäljning och marknadsföring är Bolagets kampanjer och erbjudanden. Kampanjerna och erbjudandena förstärker varumärkeskännetiden och driver intresset för produkterna.

Kampanjer och erbjudanden genomförs på olika sätt. ”Crazy deals” t.ex. är kampanjer som genomförs veckovis och som genererar tillräcklig volym för att på ett övertygande sätt utöka butikens storlek och räckvidd. Dessa kampanjer omfattar ofta produkter som tidigare har köpts i stora volymer och som erbjuds till märkbart låga kampanjpriser. ”Flash deals” gäller under en kort tidsperiod och kan avse utförsäljning av externa varumärken. ”Mega campaigns”, är tidsbegränsade och ofta säsongsbetonade (t.ex. megatältkampanj på våren och under Black Friday i november) och omfattar erbjudanden över hela butikssortimentet för att generera stora försäljningsvolymer med attraktiva erbjudanden och priser.

Kampanjerna och erbjudandena används ofta för att introducera nya kunder till Pierces onlinebutiker och har framgångsrikt använts för att slå sig in på nya marknader och för att vinna marknadsandelar på befintliga marknader. Lyckade kampanjer bär fram varumärkena och fungerar som värdefulla marknadsföringsverktyg i sig själva. T.ex. är Pierces bästsäljare - det populära ”easy-up”-tältet från 24MX - mycket synligt på motocrossbanor runt om i Europa. Tack vare Pierces inköps- och leveransmodell, samt de betydande volymer som de populära kampanjerna och erbjudandena bidrar med, kan kampanjprodukterna säljas med vinst. För mer information om Bolagets inköps- och leveransmodell, se avsnittet ”Leverans och inköp”.

Kategorihantering

Pierces målsättning är att erbjuda ett brett och relevant produktsortiment som tillgodoser kundernas behov inom alla dess segment. Pierce har snabbt utökat sitt produktutbud och hade över 150 000 lagerhållna produkter vid utgången av 2020. Bolaget följer dock en sträng process när man lägger till nya varumärken och utvärderar varje nytt varumärke enligt olika kriterier relaterade till varumärkesvärde (potential för ökad trafik eller förbättrad butiksuppfattning), produktvärde (ny funktion, design eller prispunkt), lönsamhet (potential för ökad bruttomarginal för kategorin) och service (potential för ökad tillgänglighet eller lageromsättning eller minskad genomsnittlig ledtid).

Bolagets kategoristrategi baseras på att segmentera varumärken enligt prisnivå. A-varumärken som är högst upp på prisstegen, genererar stora mängder trafik och främjar uppfattningen om Pierce som en specialist. Bolaget har för avsikt att tillhandahålla alla A-varumärken. B-varumärken ligger i låg till medel prisnivå och representerar bäst prisvärdhet. B-varumärken representerar stora volymer eftersom de tilltalar en bred kundgrupp. Pierces strategi är att bygga ett konkurrenskraftigt utbud av egna B-märken. Bolaget har historiskt varit framgångsrikt med att konkurrera inom detta prisintervall med sina egna varumärken, däribland Raven, A9 Racing Oils och Twenty. Butiksmärken ligger placerade längst ner på prisstegen. Dessa varumärken används för att öka butikkännedomen och är prisledande i sin kategori. Exempel är Pierces 24MX-tält, väskor och motorcykelöverdrag.

Prissättning

Pierce arbetar aktivt utifrån sin prisstrategi med att erbjuda attraktiva priser på sina produkter. Pierces prisstrategi syftar till att optimera marginalerna, driva bruttoresultatet och säkerställa täckningsbidraget. Bolaget undersöker regelbundet prissättningen hos konkurrenter på motsvarande produkter – genom s.k. *price scraping* – i syfte att justera priser. Till stöd i detta arbete har Bolaget utvecklat automatiserade lösningar och verktyg, för vilka ett ständigt förbättringsarbete pågår i syfte att möjliggöra att prisavstämningarna och -justeringarna får ett snabbare och effektivare genomslag i samtliga Pierces butiker.



KUNDSUPPORT

Kundservice

Pierce anser att lokal kundservice är en viktig del av sitt värdeerbjudande. Kundtjänstteamet adresserar inkommande frågor, ger teknisk rådgivning under inköpsprocessen och arbetar med retur, krav och garantifrågor. Kundtjänstteamet samlar också in feedback från kunder via Trustpilot och tar kontakt med kunder som uppgett att man haft en negativ upplevelse.

Allmänt sett är Pierces kundsupport indelad i 2 huvuddelar: första linjens support som är placerad i Barcelona och tar hand om kunden. Andra linjens support, huvudsakligen placerad i Stockholm men också i Barcelona, hjälper första linjens support med system, logistik, betalning, krav och teknisk support. Första linjens support är organiserad i geografiska team, där varje språkgrupp är indelad i team som leds av en gruppleddare medan andra linjens support är ett enda stort team av specialister.

Pierce erbjuder kundsupport via e-post och Facebook Messenger på lokala språk. Man besvarar kundfrågor relaterade till orderstatus, leveranser, produktinformation, retur, krav och andra förfrågningar. Supporten inkluderar även teknisk support som svarar på detaljerade frågor relaterade till produkterna och de motorcyklar produkterna passar till. Detta görs antingen via e-post eller via ett kontaktformulär på produktsidorna. Kundsupportteamet tar också kontakt med kunder som har betygsatt teamets service negativt eller lämnat negativa kommentarer angående sina köp på sociala medieplattformar – Facebook, Google och Trustpilot. Genom denna interaktion kan Pierce hantera sina kundrelationer och jobba för att kunderna ska få en positiv shoppingupplevelse.

Backofficeteamet består av systemspecialister, betalningsspecialister och logistikspecialister som hanterar de mer komplexa kundfrågorna samt interna frågor. Det finns också ett team av tekniska specialister som hjälper kunderna med bl.a. tekniska produktfrågor och monteringsfrågor samt bidrar med allmän expertkunskap.

Även om Bolaget anser att kundengagemanget i inköpsprocessen är viktigt, så arbetar man för att göra kunderna mer självständiga genom att ge bättre information om t.ex. orderstatus och produktspecifikationer. Pierce bevakar ständigt viktiga nyckeltal för kundservice, såsom antalet kontakter med kunder, kontaktfrekvens, svarstider etc. Bolaget mäter sina kunders nöjdhetsnivåer på Trustpilot där kunder uppmanas att skriva en

recension. Per den 31 december 2020 var Bolagets genomsnittliga kundbetyg 4,3 för XLMOTO, 4,1 för 24MX och 4,1 för Sledstore av 5 möjliga på Trustpilot.

Kundernas betyg och feedback samlas in regelbundet och vidarebefordras till resten av organisationen för att säkerställa att alla är medvetna om vad kunderna är missnöjda med och för att hjälpa de olika funktionerna att definiera och genomföra satsningar för att på ett effektivt sätt eliminera dessa friktionsytor.

Returer

Pierce vill ha nära och goda kontakter med sina kunder och erbjuder därför 60 dagars returrätt, vilket är mer generöst än EU:s minimikrav och längre än lagbestämmelserna i de olika länder där Bolaget är verksamt. Kunderna betalar en returavgift för returnerade produkter, förutom vid byte av varor, då fri frakt erbjuds kunder och de nya produkterna levereras utan kostnad. Smidiga retur är en grundläggande del i Pierces kundproposition. Pierce arbetar dock aktivt för att minska antalet retur, t.ex. genom bättre produktpresentationer, storleksinformation och kundrekommendationer. Under 2020 uppgick returerna till mindre än 10 procent av alla köp, dock varierade returgraden markant mellan olika länder, kulturer och produkttyper. T.ex. så returneras klädartiklar i Tyskland i högre utsträckning jämfört med t.ex. reservdelar som ofta bara passar vissa fordon.

LEVERANS OCH INKÖP

Pierce erbjuder sina kunder ett brett utbud av produkter genom ett genomtänkt urval av cirka 370 externa varumärken samt 11 egna varumärken.

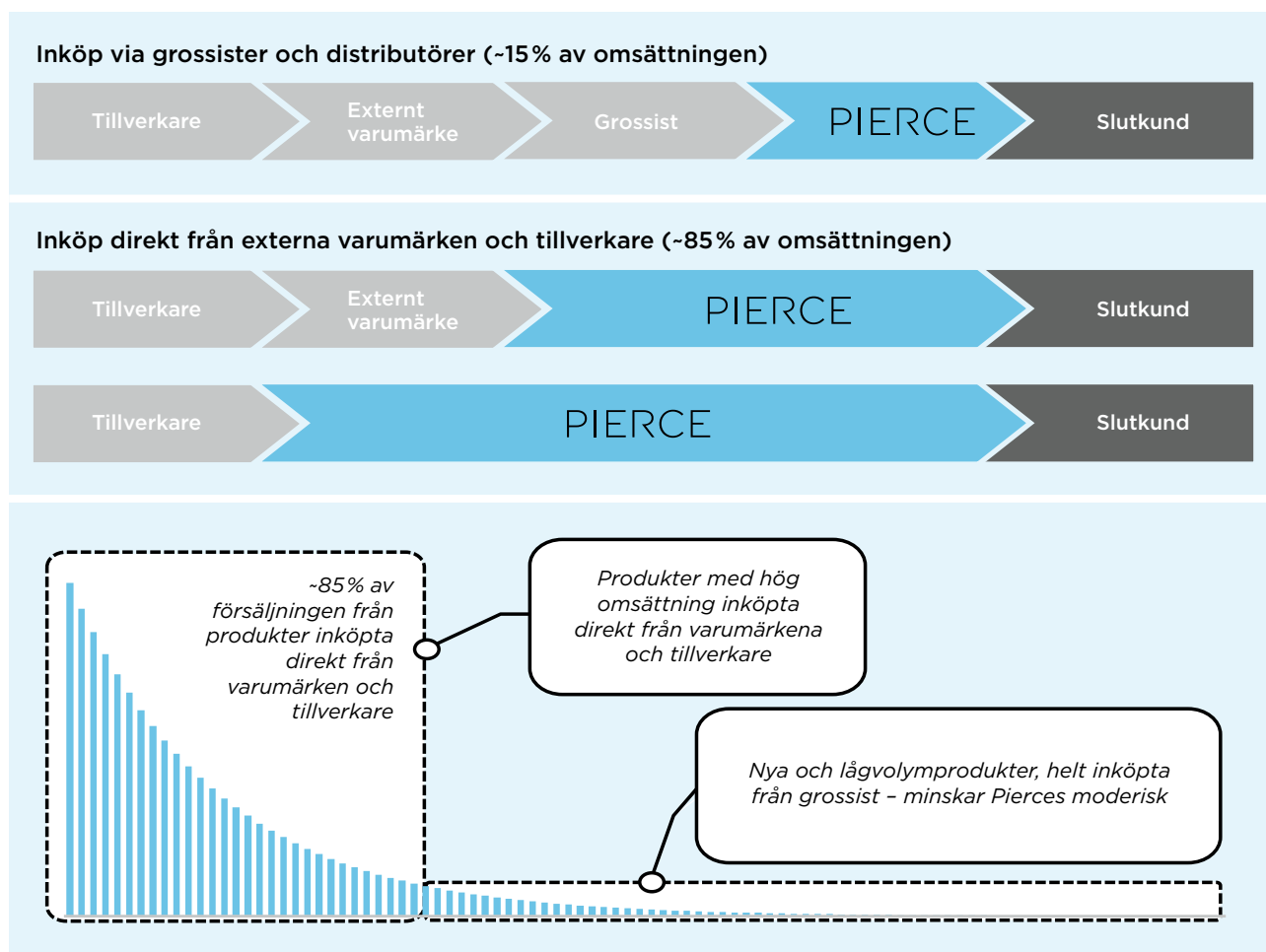
När det gäller inköp har Bolaget etablerat en effektiv inköpsmodell som bygger på att Bolaget i regel undviker distributörer, grossister och andra mellanhänder till förmån för goda och långvariga relationer direkt med externa varumärken och tillverkare av de egna varumärkena. Genom att arbeta direkt med de externa varumärkena och tillverkarna av de egna varumärkena kan Bolaget också få fullständigt fokus och kunskap om varumärkena, medan distributörer, som traditionellt fungerar som mellanhand mellan leverantören och återförsäljaren, vanligtvis sprider sitt fokus mellan hundratals varumärken, och dessutom gör ett kostnadspåslag på tjänsten de erbjuder. Genom att arbeta direkt med leverantörerna kan Pierce hålla nere inköpskostnaderna, och således erbjuda lägre priser mot kunderna med bibehållen lönsamhet.

Externa varumärken är generellt sett intresserade av att arbeta med Pierce eftersom Bolagets starka plattform och kundbas gör att externa varumärken kan nå ett stort antal kunder globalt via en enda återförsäljare. Tillverkare av Pierces egna varumärken gynnas också av att arbeta med Pierce då Bolaget har den finansiella styrkan som krävs för att lägga större beställningar än mindre aktörer klarar av. Pierce arbetar med över 200 leverantörer från 30 länder världen över och under 2020 utgjordes cirka 85 procent av den totala försäljningen av direktköp från varumärken och tillverkare och endast cirka 15 procent från distributörer och andra mellanhänder. Pierces inköpsstrategi har lett till ett brett utbud, en bred leverantörsbas och en

attraktiv bruttomarginal. Under 2020 stod det största varumärket och den största leverantören för omkring 9 procent respektive omkring 7 procent av varukostnaderna.

När det gäller de egna varumärkena, ingår Pierce normalt sett avtal direkt med tillverkare och på tillväxtmarknader arbetar man i undantagsfall med inköpsagenter. Bolaget använder sitt logistiknätverk, inklusive den externt upphandlade Pierceflottan av lastbilar, leveransavtal och PDC, för att ta emot och lagerhålla sina egna varumärkesprodukter. För mer information se avsnittet ”- Logistik”.

Grafen nedan visar Pierces inköp- och leveransmodell (illustrativ).



LOGISTIK

Lager- och logistikcenter – Pierce Distribution Center (PDC)

Pierce driver en 37 000 kvadratmeter stor, specialanpassad, lager- och expeditionscentral i Szczecin, Polen, vilket ger en hög grad av flexibilitet. Anläggningen kan lätt skalas upp och sortimentet kan snabbt utökas med olika typer av produkter. PDC ligger strategiskt placerat för att vara nära de stora marknaderna och för att ha tillgång till en flexibel och kostnadseffektiv arbetsstyrka. Dessutom ligger PDC nära järnvägar och hamnar, vilket möjliggör smidig import och frakt av varor från leverantörer i Asien eller andra delar av världen. PDC är ett s.k. tulllager (Eng. *bonded warehouse*) som förenklar tullförfarandena och Pierce undviker dubbelbeskattning vid leverans till länder utanför EU, såsom Schweiz och Norge.

PDC är rustat för långsiktig expansion och Bolaget bedömer att nettoomsättningen grovt sett kan dubbleras innan utrymmet i PDC når sin maximala kapacitet. Per den 31 december 2020 utnyttjar Bolaget cirka 65 procent av anläggningens kapacitet. PDC lagerhåller de egna varumärkesprodukterna samt vissa lagervaror från externa varumärken.

Fler än 150 000 lagerhållna produkter, inklusive Bolagets egna varumärkesprodukter och vissa lagervaror från externa varumärken, lagras vid PDC. PDC sysselsätter över 200 personer som arbetar i flera skift 24/7 för att trygga en smidig shoppingupplevelse för Bolagets kunder. PDC hanterar cirka 5 500 beställningar per dag och har kapacitet att skala upp för att hantera runt 20 000 beställningar per dag.

Lagerhantering och lagerprognoser

Pierce använder resursplaneringssystemet Relex för produktprognoser, automatisk lagerpåfyllning och säsongsplanering. Pierce använder även en proaktiv tullbehandlingsstrategi för att minimera lagerrisken. Bolaget har som ambition att vara transparanta och exakta gentemot sina kunder avseende ledtid för beställda varor. För 2020 var Pierces genomsnittliga ledtid 4,8 arbetsdagar¹⁾ (ledtid mäts som skillnaden mellan den tidpunkt då kunden gör sin beställning och tidpunkten då paketet hämtas ut hos paketombudet eller då paketet mottagits vid hemleverans).

Cross-docking

Genom nära relationer till sina leverantörer har Pierce kunnat etablera ett cross-dock-system med ett antal av sina viktigaste leverantörer. Detta system utgör en integrerad del av Pierces övergripande distributionssystem och omfattar främst mer sällsynt efterfrågade produkter. Via det automatiska cross-dock-systemet förser fler än 60 leverantörer sina lagernivåer direkt in i Pierces system varje dag. Detta innebär att Pierce inte behöver använda lagerutrymme och resurser för att lagra alla produkter som Bolaget säljer. Systemet är särskilt praktiskt avseende vissa produkter, såsom skrymmande artiklar, trögrörliga inventarier och nischprodukter. Pierce lagerför snabbrotliga produkter och mer lätthanterliga varor på PDC. Cross-docking används för cirka 70 procent av Pierces lagerhållna produkter, vilket motsvarar cirka 20 procent av försäljningen och cirka 25 procent av beställningarna, medan resterande lagras på PDC. Alla artiklar som anges som tillgängliga av cross-docking-leverantörer visas som tillgängliga för Pierces kunder i onlinebutiken. När kunderna gör sina beställningar är de ovetandes om deras artiklar cross-dock-levereras eller lagras på PDC, förutom att det anges något längre ledtider på webbplatsen. Pierce sammanför cross-dock-produkter med andra beställda produkter som finns i lager, vilket gör att man har full kontroll över leveransen och kostnaderna hålls nere eftersom att man skickar produkterna i en försändelse. Cross-docking hjälper till att minska lagernivåerna medan Bolaget fortfarande kan erbjuda ett brett produktsortiment.

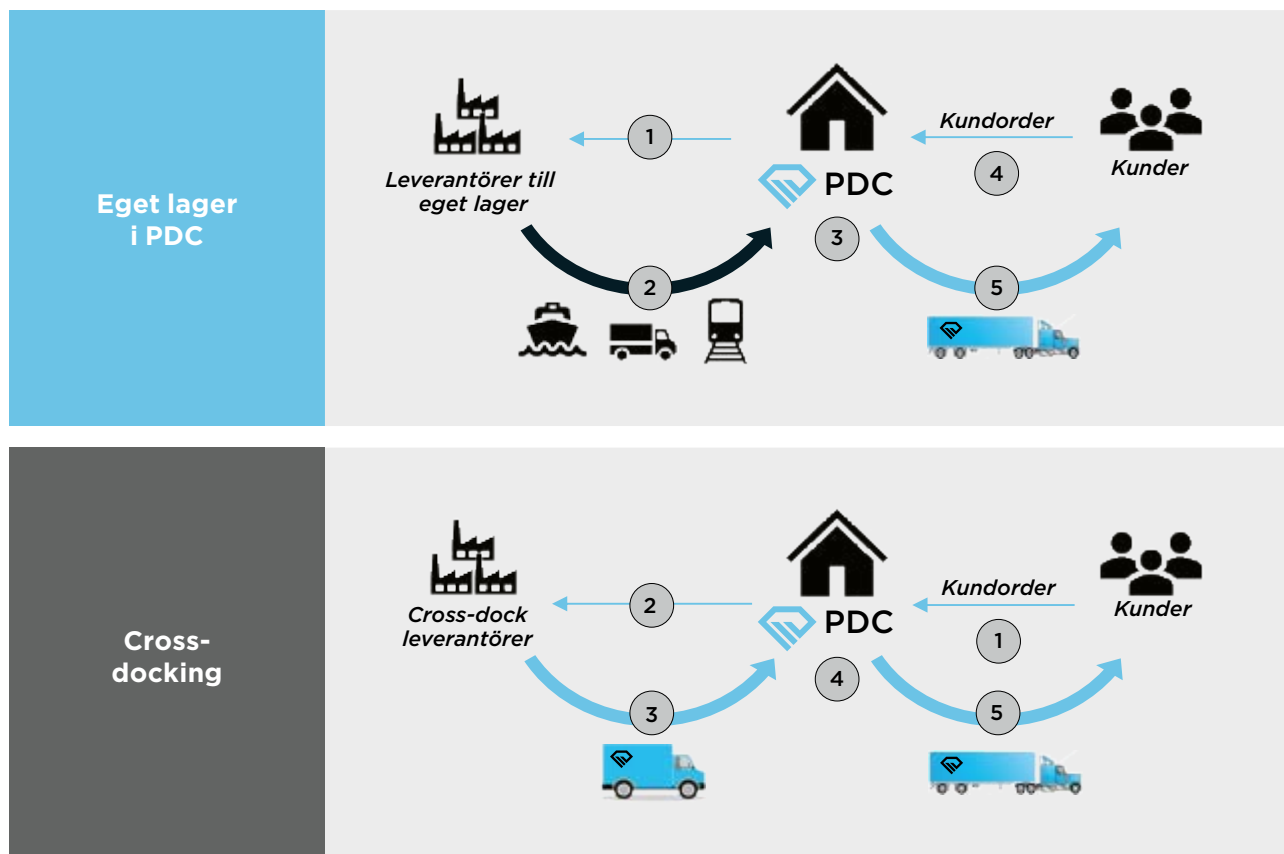
Logistiknätverk

Som en följd av höga varuvolymer och ett konstant produktflöde har Pierce lyckats etablera ett nätverk av lastbilstransporter över hela Europa, vilket bidrar till kostnadsoptimering och snabba leveranser. Bolaget äger inte lastbilsflottan men nätverket används uteslutande för Pierces in- och utleveranser. Pierces externt upphandlade lastbilsflotta hanterar dagliga inkommande upphämtningar direkt från leverantörer och ser till att Bolaget snabbt transporterar utifrån kommande leveranser till sina olika marknaders postsystem för vidareleverans till kunderna (den s.k. *last mile*-leveransen). Pierce samarbetar med fler än 10 lokala logistikföretag för att kunna erbjuda konkurrenskraftiga priser och leveranstider. Bolaget använder lastbilsflottan för hämtning av varor från

1) Exkluderar Covid-19-effekter under april-maj 2020.

cross-dock-leverantörer för leverans till PDC, där produkterna skannas och hanteras. När cross-dock-produkter ankommit till PDC packas de tillsammans med andra produkter så att kompletta beställningar hanteras och kunderna mottar alla

sina beställda artiklar vid ett och samma tillfälle. Bilden nedan visar hur både cross-docking-produkter och lagerförda produkter fraktas från leverantörer till Pierce och vidare till kunder.



En ytterligare fördel med att ha en lastbilsflotta dedikerad till Pierce är att Bolaget kan kombinera det utgående logistikflödet, där produkter skickas till kunder, med det inkommande logistikflödet. När lastbilarna har lämnat produkter till de lokala transportörerna, kan de samtidigt hämta upp kundreturer som behöver hanteras och återföras till PDC. På vägen tillbaka kan lastbilarna också hämta upp cross-docking-produkter från olika cross-docking-leverantörer i Europa. Denna integration av inkommande och utgående transport maximerar utnyttjandet av lastbilsflottan, reducerar kostnader och hjälper Bolaget att minimera sitt transportrelaterade koldioxidavtryck.

TEKNIK

Pierce använder ett antal viktiga IT-system som hanterar kundtransaktioner från beställning till utleverans från lager. Kärnsystemen som utgör själva transaktionsinfrastrukturen är baserade på

tredjepartslösningar. Dessa system omfattar främst lösningar relaterade till Bolagets e-handelsplattform (Intershop), dess produktinformationshantering (Akeneo), ERP (Visma) lagerplanering (Relex) och lagerhantering (Bitlog). Dessa system kompletteras med ett antal SaaS (Eng. *Software as a Service*) och anpassade mjukvarutjänster som ytterligare hjälper till att differentiera Pierce på marknaden. Mjukvarutjänsterna, som vanligtvis är molnbaserade, ger flexibilitet avseende Bolagets innovationsambitioner, där olika funktioner testas, utvärderas och implementeras när de väl har visat sig minska kostnader eller öka försäljning och marginal. Bolagets kärnsystem bygger på en robust och skalbar systemarkitektur som också inkluderar sofistikerad redundans, krishantering och IT-säkerhetskontroller. Hela den tekniska infrastrukturen bevakas i realtid 24/7 av Zabbix och eventuella överträdelser eller brister utlöser varningssignaler som kan följas upp omedelbart.

Dataanalys

För att skapa en personlig shoppingupplevelse för sina kunder använder Pierce verktyg för insamling och analys av information kring bl.a. besökarnas köpbeteenden. Bolaget använder affärsundermåttelser (Eng. *business intelligence*) och maskinlärning för att segmentera kundbasen, för marknadsföring (främst relaterat till prestationsbaserad marknadsföringsoptimering) samt för att förbättra verksamheten och optimera driftskostnaderna. Dessa metoder används för att få relevant information, förbättra verksamhetens effektivitet och kundservicen på plattformen. Pierce har ett dedikerat IT-team som huvudsakligen arbetar utifrån 2 kontor, i Stockholm respektive Szczecin. Teamet har flexibiliteten att komplettera med konsulter för att få in specifik know-how och expertis om det skulle behövas.

ANSTÄLLDA OCH FÖRETAGSKULTUR

Pierces anställda är viktiga för Bolagets tillväxt och framtida framgång. Medelantalet anställda under 2020 uppgick till 410¹⁾ vilka var verksamma i 3 europeiska länder, bl.a. på huvudkontoret i Stockholm, ett kontor i Barcelona och på PDC i Polen.

Nedanstående tabell visar medelantal anställda per geografi under 2020, 2019 och 2018.

Plats	2020	2019	2018
Sverige (inklusive huvudkontoret i Stockholm)	97	95	100
Spanien	71	85	50
Polen	241	224	167
Storbritannien ¹⁾	-	6	6
Totalt	410	410	323

1) Verksamheten i Storbritannien avyttrades under 2019.

Nedanstående tabell visar medelantal anställda per funktion under 2020, 2019 och 2018.

Funktion	2020	2019	2018
Ledning	11	8	7
Ekonomi	30	29	19
Kundservice	69	73	58
Distributionskedjan	35	32	25
Inköp-, kategori- och produktutveckling	55	60	48
IT och E-handel	42	37	24
Marknadsföring och försäljning	37	50	42
HR	7 ¹⁾	2	2
PDC	125	120	98
Totalt	410	410	323

1) Ökningen beror på att 5 personer som tidigare låg under Distributionskedjan sedan 2020 ligger under HR.

Pierce använder även från tid till annan ett begränsat antal tillfälliga konsulter och andra korttidsanställda. Per den 31 december 2020 hade Bolaget korttidsanställda inom ekonomi och teknik samt på PDC.

Sedan Bolaget grundades 2008 har Pierces personalstyrka ökat stadigt i linje med tillväxten i verksamhet för att stödja genomförandet av strategin. Bolaget utvidgade sin geografiska närvaro år 2015 genom öppningen av PDC och under 2018 genom förvärvet av Motobuykers samt öppnandet av nya kontor i Barcelona och Szczecin i syfte att få tillgång till internationell kompetens.

Bolaget har inte ingått några kollektivavtal. Bolaget har inte upplevt några strejker eller andra arbetsavbrott och anser sig på det stora hela ha goda relationer med sina anställda.

HR-strategi och företagskultur

Pierces HR-strategi återspeglar Bolagets målsättning att erbjuda en utmärkt shoppingupplevelse och hjälpa förare att förbättra och njuta av sin körning. Många av Bolagets anställda brinner för motorsport och har en aktiv bakgrund som motorcykelförare. Pierce driver också ett WeRide-program för att öka medarbetarnas kunskap om motorcykelkörning och för att utveckla en bättre förståelse för Bolagets produkter och kunder. Programmet har utformats för att motivera personalen att börja köra och för att stödja aktiva förare bland personalen inom områden där Bolaget kan få kontakt med kunder, såsom att delta i tävlingar och events. Som ett snabbt växande och snabbväxande företag kännetecknas Pierces kultur av passion och en vinnaranda. Bolagets ambition är att rekrytera kvalificerade personer med relevant bakgrund inom e-handel och/eller motorcykelkörning. Företagskulturen är prestationsstyrd och anställda har mål som är anpassade till den egna avdelningens mål och de övergripande företagsmålen. Bolaget har senast arbetat med att utveckla en ledarskapskultur med ambitionen att hjälpa anställda utvecklas till bra ledare som främjar Bolaget.

Bolaget är fokuserat på att ha mångfald bland sina medarbetare och har för närvarande anställda med omkring 25 olika nationaliteter spridda över 5 platser i 3 europeiska länder. Detta ger åtkomst till en stor internationell talangpool och bred kompetens samtidigt som det skapar en mer flexibel verksamhetsmodell som utnyttjar kostnads- och skalfördelar fullt ut.

1) I uträkningen av medelantalet anställda är även anställda som under 2020 arbetade på Motobuykers i Igualada, Spanien, inräknade.

LOKALER

Bolaget har sitt huvudkontor i Stockholm. Man äger inga egna fastigheter. Nedanstående tabell beskriver de väsentliga lokaler som Bolaget för närvarande hyr:

Plats	Hyrestidens utgång	Användning
Stockholm	juni 2023	Kontor
Åre	mars 2022	Kontor
Barcelona, Spanien	februari 2023	Kontor
Szczecin, Polen	maj 2024	Kontor
Szczecin, Polen	januari 2026	PDC

Pierce anser att dess nuvarande lokaler är tillräckliga för att tillgodose de löpande behoven och, om Bolaget kräver ytterligare utrymme, kommer man att kunna hitta ytterligare lokaler till kommersiellt rimliga villkor.

IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

Pierces immateriella rättigheter och äganderätter är av avgörande betydelse för verksamheten. Bolaget skyddar sina immateriella rättigheter genom att förlita sig på en kombination av upphovsrätt, företagshemligheter, varumärken och andra rättigheter i Sverige, EU och i andra jurisdiktioner, samt på avtalsmässiga grunder. Bolaget anlitar en extern immaterialrättsbyrå för hantering och bevakning av dess portfölj av immateriella rättigheter. Detta inkluderar bevakning av utgångsdatum för Bolagets varumärken, domännamn och andra registrerade rättigheter, samt hantering av tvister eller förestående tvister som kan uppstå kring Bolagets portfölj av immateriella rättigheter.

Bolaget registrerar aktivt alla sina varumärken, logotyper, servicemärken och domännamn i Sverige, EU och andra jurisdiktioner. Bolaget är registrerad ägare till en mängd svenska, EU- och andra internationella varumärken och cirka 170 domännamn, däribland domännamn i relation till "Pierce", "24MX", "XLMOTO", "Sledstore" och variationer därav, och har liknande rättigheter till sina egna varumärken.

CSR OCH HÅLLBARHET

Pierce känner till och har nära kontakter med sina leverantörer och tillverkare. Eftersom Pierces leverantörer är spridda över hela världen har man utvecklat en uppförandekod som ska undertecknas av Bolagets partner.¹⁾ Syftet med uppförandekoden är att tillförsäkra att de leverantörer man anlitar följer tillämpliga lagar och föreskrifter avseende arbetsförhållanden, hälsa, säkerhet och miljö. Pierce främjar anständiga arbets- och miljöstandarder, att anställda behandlas med respekt och värdighet, att verksamheter tar ansvar för miljön och bedrivs etiskt och hållbart genom hela leveranskedjan. Uppförandekoden gäller för Pierces leverantörer och deras dotterbolag, intressebolag och underleverantörer som tillhandahåller varor eller tjänster till Pierce. Uppförandekodens krav på socialt ansvar och efterlevnad av etiska principer är baserade på allmänt accepterade internationella konventioner och deklARATIONER, inklusive relevanta konventioner från Internationella arbetsorganisationen (ILO)²⁾, FN:s allmänna förklaring om de mänskliga rättigheterna³⁾ och FN:s Global Compact⁴⁾.

Pierce är mån om miljön och har identifierat produktförpackningar som en viktig del i Bolagets ambition att minska sin klimatpåverkan. Bolaget arbetar ständigt med att försöka ta fram så miljövänliga produktförpackningar som möjligt för sina egna varumärkesprodukter. Ofta handlar det om att minimera onödigt utrymme i produktförpackningarna och därmed göra förpackningarna mindre – vilket gör transportereringen mer effektiv och användningen av förpackningsmaterial minimeras. En s.k. mekball som tillverkas av Pierce, kan idag skickas i en platt förpackning, vilket sparar 90 procent av förpackningsvolymen. Utöver att arbeta med att ta fram egna mer miljövänliga produktförpackningar, införde Pierce 2019 nya paketeringsriktlinjer för alla sina leverantörer. Riktlinjernas huvudsakliga mål är bl.a. att minska paketeringsvolymen, att öka användningen av smart design för att underlätta transport av vissa produkter och att minska användningen av plastförpackningar till förmån för papp och kartong.

1) Uppförandekoden lades till i Bolagets ramavtalsmall för leverantörer under mitten av 2020. Per dagen för Prospektet har cirka 80 procent av Pierces 50 största leverantörer undertecknat uppförandekoden hörandes till ramavtalsmallen.

2) <http://www.ilo.org>.

3) <http://www.un.org>.

4) <http://www.unglobalcompact.org>.

REGELVERK

Pierce är en e-handlare som i huvudsak säljer sina produkter till konsumenter i Europa och är framförallt föremål för EU-lagstiftning och lokala lagar och regler kring e-handel i B2C-förhållanden. I Sverige omfattas verksamheten i detta hänseende bl.a. av lagen om distansavtal och avtal utanför affärslokaler, e-handelslagen och avtalsvillkorlagen. Bolaget behandlar vidare personuppgifter vilket innebär att GDPR är tillämpligt på verksamhetens personuppgiftsbehandling. Därtill är Bolaget föremål för det lokala regelverk som omfattar upplägget med ett s.k. *Bonded warehouse* i Polen och andra lokala lagar och regler, inklusive EU-lagstiftning, avseende produktansvar.

TENDENSER

Pierce är verksam på en konkurrensutsatt och fragmenterad marknad och konkurrerar dels med fysiska återförsäljare (t.ex. Louis och Dafy Moto) och dels med en del online-aktörer som har betydande resurser (t.ex. Amazon och eBay), se avsnittet *"Marknadsöversikt – Marknadsstruktur och konkurrens"*. Om konkurrensen intensifieras i framtiden – t.ex. genom att Amazon börjar rikta in sig mer på GAP eller om andra aktörer, som inte idag konkurrerar med Bolaget (t.ex. avseende utbud, geografi och kanal), riktar in sig mer på GAP och Bolagets marknad, skulle det kunna påverka Pierces position på marknaden. Pierce hävdar sig dock väl i denna konkurrens genom sitt breda produktutbud som bl.a. innefattar de egna varumärkesprodukterna som endast går att köpa i Pierces onlinebutiker, en skalbar europeisk plattform som består av PDC, ett välutvecklat logistiknätverk och en genomtänkt inköpsmodell.



Utvald finansiell information

Den utvalda finansiella informationen nedan för åren som slutade den 31 december 2020, 2019 och 2018 har hämtats från Pierces reviderade koncernredovisning, vilken har reviderats av Bolagets revisor i enlighet med vad som anges i revisionsrapporten som finns inkluderad på annan plats i detta Prospekt. Pierces reviderade konsoliderade finansiella rapporter för respektive period har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards ("IFRS"), såsom de antagits av EU, årsredovisningslagen (1995:1554) och rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 1 (Kompletterande redovisningsregler för koncerner). Såvida det inte uttryckligen anges i detta Prospekt har ingen finansiell information reviderats eller översiktligt granskats av Pierces revisor.

Pierce presenterar också utvalda nyckeltal nedan för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018, vilka har hämtats från Pierces reviderade konsoliderade finansiella rapporter, inklusive noter, samt från Pierces interna bokföring. Den kvartalsvisa finansiella informationen som presenteras nedan är hämtade från Pierces interna bokföring och har varken reviderats eller granskats av Pierces revisor. En del av nyckeltalen är s.k. alternativa nyckeltal, dvs. finansiella mått som inte är definierade enligt IFRS. De alternativa nyckeltalen används av Pierce för att följa och mäta den underliggande utvecklingen hos Pierces verksamhet och man anser att dessa mätvärden är viktiga och användbara för att förstå Pierces resultat från tid till annan och för att underlätta jämförelse med jämförbara bolag. Eftersom inte alla bolag offentliggör och definierar alternativa nyckeltal på samma sätt, kan det sätt på vilket Pierce har valt att definiera alternativa nyckeltal visa sig inte vara jämförbart med liknande definierade termer av andra bolag. Således ska de alternativa nyckeltalen inte ses som substitut för resultaträkning, balansräkning eller rapport över kassaflöden definierat enligt IFRS. För information om uträkningen av de alternativa nyckeltalen och motivering till användningen, se "Utvalda nyckeltal som inte definieras enligt IFRS". Den finansiella informationen nedan bör läsas tillsammans med "Operationell och finansiell översikt" och Pierces reviderade konsoliderade finansiella rapporter inklusive de tillhörande noterna i "Historisk finansiell information". Angivna belopp i tabellerna nedan har avrundats medan beräkningarna är utförda med ett större antal decimaler. Avrundningarna kan därför medföra att vissa sammanställningar till synes inte summerar.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER RESULTAT

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec reviderad ¹⁾		
	2020	2019	2018
Nettoomsättning	1 523	1 243	942
Kostnad sålda varor	-812	-670	-493
Bruttoresultat	711	573	449
Försäljnings- och distributionskostnader	-473	-398	-308
Administrationskostnader	-154	-159	-145
Övriga rörelseintäkter	1	3	1
Övriga rörelsekostnader	-5	-	-1
Rörelseresultat	81	19	-4
Resultat vid försäljning av rörelse	0	-1	-
Finansiella intäkter	4	2	0
Finansiella kostnader	-77	-55	-24
Resultat före skatt	8	-36	-27
Skatt	-8	-2	2
Årets resultat	-1	-38	-26
Årets resultat hänförligt till:			
Moderbolagets aktieägare	-1	-38	-26
Resultat per aktie:			
Resultat per aktie före och efter utspädning (kr) ²⁾	-0,02	-1,12	-0,76
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning (tusental) ³⁾	33 663	33 625	33 528

1) Hämtad från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren som slutade den 31 december 2020, 2019 och 2018, som återfinns i avsnittet "Historisk finansiell information".

2) Justerat för den aktiesplit 300:1 som genomfördes i januari 2021.

3) Justerat för den aktiesplit 300:1 som genomfördes i januari 2021.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec reviderad ¹⁾		
	2020	2019	2018
Årets resultat	-1	-38	-26
<i>Poster som senare kan omklassificeras till resultat</i>			
Omräkningsdifferens hänförligt till utländska dotterbolag	-3	1	1
Övrigt totalresultat för året	-3	1	1
Totalresultat för året	-4	-37	-25
Årets totalresultat hänförligt till:			
Moderbolagets aktieägare	-4	-37	-25

1) Hämtad från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren som slutade den 31 december 2020, 2019 och 2018, som återfinns i avsnittet "Historisk finansiell information".

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec reviderad ¹⁾		
	2020	2019	2018
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	353	346	337
Materiella anläggningstillgångar	14	13	10
Nyttjanderättstillgångar	79	66	-
Finansiella anläggningstillgångar	16	4	2
Uppskjutna skattefordringar	6	6	7
Anläggningstillgångar	469	435	356
Omsättningstillgångar			
Varulager	334	373	278
Fordringar på betalningsleverantörer	12	16	22
Aktuell skattefordran	0	3	4
Övriga fordringar	14	4	13
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4	7	7
Likvida medel	87	111	23
Omsättningstillgångar	451	513	347
Summa tillgångar	920	948	703
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	0	0	0
Övrigt tillskjutet kapital	128	126	125
Omräkningsreserv	-1	2	1
Balanserat resultat inklusive årets resultat	-70	-69	-31
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	57	59	95
Eget kapital	57	59	95
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	399	363	163
Leasingskulder	64	48	-
Uppskjutna skatteskulder	29	28	28
Villkorad tilläggsköpeskilling	-	23	25
Aktieägarlån	-	165	154
Långfristiga skulder	492	627	370
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	-	-	43
Leasingskulder	22	19	-
Villkorad tilläggsköpeskilling	27	-	-
Aktieägarlån	63	-	-
Leverantörsskulder	86	79	73
Aktuella skatteskulder	1	1	2
Övriga skulder	29	28	18
Avtalsskulder	25	19	16
Avsättningar	12	11	9
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	104	105	77
Kortfristiga skulder	371	262	237
Summa eget kapital och skulder	920	948	703

1) Hämtad från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren som slutade den 31 december 2020, 2019 och 2018, som återfinns i avsnittet "Historisk finansiell information".

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDE

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec reviderad ¹⁾		
	2020	2019	2018
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	81	19	-4
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	44	29	14
Betald ränta	-8	-16	-10
Betald skatt	-5	-2	-3
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	111	31	-2
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-) / minskning (+) av varulager	38	-95	-89
Ökning (-) / minskning (+) av rörelsefordringar	0	23	-22
Ökning (+) / minskning (-) av rörelseskulder	7	33	64
Kassaflöde från den löpande verksamheten	156	-9	-49
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella tillgångar	-22	-17	-22
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-7	-9	-3
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	0	0	-1
Rörelseförvärv	-	-	-23
Lämnade spärrade bankmedel	-14	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-42	-26	-50
Finansieringsverksamheten			
Återbetalning av utnyttjad checkräkningskredit	-	-28	-
Upptagna aktieägarlån	-	-	1
Upptagna skulder hos kreditinstitut	-	350	78
Amortering av aktieägarlån ²⁾	-115	-1	-
Amortering av skulder till kreditinstitut	-	-182	-2
Amortering av leasingskuld	-21	-17	-
Nyemission samt emission av teckningsoptioner	2	0	5
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-133	122	81
Årets kassaflöde	-19	88	-18
Likvida medel vid årets början	111	23	40
Valutakursdifferens i likvida medel	-4	0	1
Likvida medel vid årets utgång	87	111	23

1) Hämtad från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren som slutade den 31 december 2020, 2019 och 2018, som återfinns i avsnittet "Historisk finansiell information".

2) Varav -70 Mkr (0 Mkr) avsåg kapitaliserad ränta.

UTVALDA NYCKELTAL

Vissa av de utvalda nyckeltal som presenteras nedan är s.k. icke IFRS-baserade nyckeltal, vilka nödvändigtvis inte är jämförbara med nyckeltal benämnda på liknande sätt från andra bolags finansiella rapporter. Pierce använder nyckeltalen (tillsammans med de nyckeltal definierade enligt IFRS som är mest jämförbara) för att utvärdera Koncernens rörelseresultat, finansiella resultat och värdeskapande. Se avsnittet ”- Definitioner av alternativa nyckeltal som inte beräknas enligt IFRS” för definitioner och motivering till användande av icke-IFRS-baserade nyckeltal och avstämningstabellen nedan för härledning av icke-IFRS-baserade nyckeltal.

Pierce använder regelbundet alternativa nyckeltal som ett komplement till de nyckeltal som generellt utgör god redovisningssed. De alternativa nyckeltalen härleds från Pierces redovisning och är inte mått på finansiella resultat eller likviditet i enlighet med IFRS, varför de inte bör betraktas som alternativ till nettoresultat, rörelseresultat eller andra nyckeltal som härleds i enlighet med IFRS eller som ett alternativ till kassaflöde som ett mått på Koncernens likviditet. Dessutom bör sådana nyckeltal, såsom Pierce definierat dem, inte jämföras med andra nyckeltal med liknande benämningar som används av andra bolag. Detta beror på att dessa nyckeltal inte alltid definieras på samma sätt och att andra bolag kan räkna fram dem på ett annat sätt än Pierce. Notera således att tabellerna och beräkningarna nedan inte har reviderats och ej är IFRS-baserade, såvida inget annat anges.

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec		
	2020	2019	2018
KONCERNEN			
Tillväxtmått			
Tillväxt (%)	23 %	32 %	-
Norden (%)	13 %	21 %	-
Utanför Norden (%)	28 %	39 %	-
Tillväxt i lokala valutor (%)	24 %	29 %	-
CAGR (%)	27 %	-	-
Omsättnings- och Resultatmått			
Nettoomsättning ¹⁾	1 523	1 243	942
Norden ¹⁾	507	447	370
Utanför Norden ¹⁾	1 016	796	572
Bruttoresultat ¹⁾	711	573	449
Resultat efter rörliga kostnader	358	294	231
Omkostnader	-221	-236	-197
Justerad EBITDA	137	58	34
Justerad EBITDA exklusive IFRS 16	113	38	34
Justerat rörelseresultat (EBIT)	97	29	26
Jämförelsestörande poster	-17	-10	-30
EBITDA	121	48	4
Rörelseresultat (EBIT)²⁾	81	19	-4
Bruttomarginal (%)	46,7 %	46,1 %	47,7 %
Resultat efter rörliga kostnader (%)	23,5 %	23,7 %	24,5 %
Omkostnader (%)	14,5 %	19,0 %	21,0 %
Justerad EBITDA (%)	9,0 %	4,7 %	3,6 %
Justerat rörelsemarginal (EBIT) (%)	6,4 %	2,3 %	2,8 %
Rörelsemarginal (EBIT) (%)	5,3 %	1,5 %	-0,4 %

1) IFRS-baserat nyckeltal.

2) Avser posten rörelseresultat i koncernens rapport över resultat och totalresultat.

Tabellen fortsätter på nästa sida

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec		
	2020	2019	2018
Kassaflödesmått och övriga finansiella mått			
Rörelseresultat (EBIT) ¹⁾	81	19	-4
Investeringar	-29	-26	-27
Förändringar i rörelsekapital ¹⁾	45	-40	-47
Övriga ej kassaflödespåverkande poster	20	9	14
Operativt kassaflöde	117	-37	-63
Nettoförändring av lån	-115	140	76
Lämnade spärrade bankmedel och rörelseförvärv	-14	-	-23
Övrigt kassaflöde	-8	-15	-8
Årets kassaflöde¹⁾	-19	88	-18
Likvida medel vid årets utgång ¹⁾	87	111	23
Nettoskuld exklusive IFRS 16	312	252	182
Nettoskuld/EBITDA	2,8	6,6	5,4
Rörelsekapital	120	168	136
Rörelsekapital (%)	7,9 %	13,5 %	14,4 %
Operativa mått			
Antal order (tusental)	1 724	1 485	1 313
Hanteringskostnad per order (kr)	-127	-128	-114
Marginal efter orderhantering (%)	32,3 %	32,2 %	34,0 %
Genomsnittligt ordervärde (AOV) (kr)	884	837	717
Nettoomsättning från egna varumärken	571	459	345
Aktiva kunder de senaste 12 månaderna (tusental)	1 118	868	706
Nettoomsättning per kategori (%)			
<i>Tillbehör (%)</i>	20 %	21 %	19 %
<i>Utrustning (%)</i>	52 %	49 %	48 %
<i>Reservdelar (%)</i>	22 %	22 %	25 %
<i>Övrigt och streetwear (%)</i>	6 %	8 %	8 %
SEGMENT			
Tillväxtnått			
<i>Offroad</i>			
Tillväxt (%)	30 %	32 %	-
<i>Norden (%)</i>	13 %	12 %	-
<i>Utanför Norden (%)</i>	36 %	40 %	-
CAGR (%)	31 %	-	-
<i>Onroad</i>			
Tillväxt (%)	11 %	36 %	-
<i>Norden (%)</i>	14 %	34 %	-
<i>Utanför Norden (%)</i>	9 %	37 %	-
CAGR (%)	23 %	-	-
<i>Övrigt</i>			
Tillväxt (%)	14 %	16 %	-
CAGR (%)	15 %	-	-

1) IFRS-baserat nyckeltal

Tabellen fortsätter på nästa sida

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec		
	2020	2019	2018
Omsättnings- och resultatmått			
Offroad			
Nettoomsättning ¹⁾	952	731	553
<i>Norden²⁾</i>	203	179	160
<i>Utanför Norden²⁾</i>	750	552	393
Bruttoresultat ¹⁾	460	361	282
Bruttomarginal (%)	48,3 %	49,4 %	51,1 %
Resultat efter rörliga kostnader	254	209	167
Resultat efter rörliga kostnader (%)	26,7 %	28,6 %	30,2 %
Antal order (tusental)	1 045	803	644
Genomsnittligt ordervärde (AOV) (kr)	911	911	859
Nettoomsättning från egna varumärken	360	294	227
Onroad			
Nettoomsättning ¹⁾	461	416	306
<i>Norden²⁾</i>	195	171	127
<i>Utanför Norden²⁾</i>	266	245	178
Bruttoresultat ¹⁾	195	172	131
Bruttomarginal (%)	42,3%	41,3%	42,7 %
Resultat efter rörliga kostnader	73	65	45
Resultat efter rörliga kostnader (%)	15,9 %	15,6 %	14,7 %
Antal order (tusental)	588	601	595
Genomsnittligt ordervärde (AOV) (kr)	785	692	514
Nettoomsättning från egna varumärken	162	128	95
Övrigt			
Nettoomsättning ¹⁾	110	96	83
<i>Norden²⁾</i>	110	96	83
Bruttoresultat ¹⁾	50	45	41
Bruttomarginal (%)	46,1%	47,1%	48,8 %
Resultat efter rörliga kostnader	26	26	23
Resultat efter rörliga kostnader (%)	23,7 %	26,9 %	28,0 %
Antal order (tusental)	91	81	74
Genomsnittligt ordervärde (AOV) (kr)	1 201	1 182	1 127
Nettoomsättning från egna varumärken	49	37	23
Koncernen			
Nettoomsättning ¹⁾	1 523	1 243	942
<i>Norden²⁾</i>	507	447	370
<i>Utanför Norden²⁾</i>	1 016	796	572
Bruttoresultat ¹⁾	711	573	449
Bruttomarginal (%)	46,7 %	46,1 %	47,7 %
Resultat efter rörliga kostnader	358	294	231
Resultat efter rörliga kostnader (%)	23,5 %	23,7 %	24,5 %

1) IFRS-baserat nyckeltal.

2) Avser posten rörelseresultat i koncernens rapport över resultat och totalresultat.

DEFINITIONER AV ALTERNATIVA NYCKELTAL SOM INTE BERÄKNAS ENLIGT IFRS

Nyckeltal	Definition	Motiv
Finansiella Nyckeltal		
Bruttomarginal (%)	Bruttoresultat i förhållande till nettoomsättning.	Nyckeltalet används för att mäta lönsamheten efter avdrag för kostnad sålda varor.
CAGR (%)	Genomsnittlig årlig tillväxt (Eng. compound annual growth rate) i procent under en viss period. Formeln för att beräkna CAGR är: $((\text{slutvärde}/\text{startvärde})^{1/\text{antal år mellan slutvärde och startvärde}} - 1)$.	Måttet visar bolagets tillväxt över tid.
EBITDA	Rörelseresultat (EBIT), exklusive av- och nedskrivningar.	Måttet används för att mäta resultatet från den löpande verksamheten exklusive av- och nedskrivningar.
Förvärvad tillväxt (%)	Nettoomsättning hänförlig till förvärv under perioden, i förhållande till nettoomsättning för motsvarande period föregående år. Förändring av nettoomsättning hänförlig till förvärv avser den nettoomsättning som rapporterades av förvärvade verksamheter inom 12 månader efter förvärvsdagen.	Nyckeltalet används för att följa hur stor andel av försäljningen som kommer från förvärv, samt att tillsammans med Tillväxt kunna beräkna Tillväxt i lokala valutor.
Investeringar	Kassaflöde från investeringsverksamheten exklusive lämnade spärrade bankmedel och rörelseförvärv.	Måttet gör det möjligt att följa resultatet med hänsyn till investeringar.
Justerad EBITDA	EBITDA, exklusive jämförelsestörande poster.	Nyckeltalet används för att mäta resultatet från den löpande verksamheten exklusive jämförelsestörande poster samt av- och nedskrivningar.
Justerad EBITDA (%)	Justerad EBITDA i förhållande till nettoomsättning.	Nyckeltalet används för att bedöma lönsamheten som genereras av den löpande verksamheten, exklusive jämförelsestörande poster samt av- och nedskrivningar.
Justerad EBITDA exklusive IFRS 16	Rörelseresultat (EBIT), exklusive avskrivningar samt jämförelsestörande poster, minskat med hyreskostnader för de leasingavtal som finns upptagna i rapporten över den finansiella ställningen. Hyreskostnader motsvarar i allt väsentligt avskrivningar på nyttjanderättstillgångar och räntekostnad leasingskulder.	Nyckeltalet syftar till att mäta resultatet som genereras av den löpande verksamheten, inklusive utgifter för lokalhyror men exklusive jämförelsestörande poster samt av- och nedskrivningar.
Justerad rörelsemarginal (EBIT) (%)	Justerat rörelseresultat (EBIT) i förhållande till nettoomsättning.	Nyckeltalet används för att följa lönsamheten som genereras av den löpande verksamheten, inklusive av- och nedskrivningar men exklusive jämförelsestörande poster.
Justerat rörelseresultat (EBIT)	Rörelseresultat (EBIT), exklusive jämförelsestörande poster.	Måttet används för att mäta resultatet som genereras av den löpande verksamheten, inklusive av- och nedskrivningar men exklusive jämförelsestörande poster.

Nyckeltal	Definition	Motiv
Finansiella Nyckeltal		
Jämförelsestörande poster	Jämförelsestörande poster avser väsentliga transaktioner som saknar tydliga samband med den ordinarie verksamheten och inte förväntas inträffa regelbundet. Det kan exempelvis avse flytt av delar av koncerngemensamma funktioner till Polen och Spanien, rådgivnings- och integrationskostnader i samband med förvärv, förberedelser för breddning av ägarkretsen, samt förändring i verkligt värde avseende villkorad tilläggsköpeskilling.	Nyckeltalet exkluderas i beräkning av justerade mått, vilka används för att följa den underliggande resultatutvecklingen över tid.
Lämnade spärrade bankmedel och rörelseförvärv	Kassaflöde från finansieringsverksamheten, exklusive förvärv av immateriella-, materiella- och finansiella anläggningstillgångar.	Måttet används för att, tillsammans med operativt kassaflöde, övrigt kassaflöde samt nettoförändring av lån beräkna årets kassaflöde.
Nettoförändring av lån	Kassaflöde från finansieringsverksamheten, exklusive nyemission samt emission av teckningsoptioner och amortering av leasingskuld.	Måttet används för att, tillsammans med operativt kassaflöde, övrigt kassaflöde samt lämnade spärrade bankmedel och rörelseförvärv beräkna årets kassaflöde.
Nettoskuld exklusive IFRS 16	Skulder till kreditinstitut minskat med likvida medel vid periodens utgång. Pierce bedömning av koncernens faktiska nettoskuld motsvarar skulder till kreditinstitut, varför aktieägarlån samt leasingskulder exkluderas.	Används för att följa skuldsättningen, den finansiella flexibiliteten och kapitalstrukturen.
Nettoskuld/EBITDA	Nettoskuld exklusive IFRS 16 i förhållande till justerad EBITDA exklusive IFRS 16.	Används för att mäta skuldsättningsgraden samt för uppföljning av Pierces finansiella mål avseende kapitalstruktur.
Omkostnader	Rörelsens kostnader, exklusive rörliga försäljnings- och distributionskostnader, av- och nedskrivningar samt jämförelsestörande poster. Rörelsens kostnader avser försäljnings- och distributionskostnader, administrationskostnader samt övriga rörelseintäkter och -kostnader.	Kostnader som inte fördelas på segment, men som varje segment bidrar till att täcka. Dessa kostnader är till stor del fasta samt semi-fasta. Måttet används för att beräkna skalbarheten för denna del av kostnadsmassan, se omkostnader (%) nedan för mer information.
Omkostnader (%)	Omkostnader i förhållande till nettoomsättning.	Måttet visar skalbarheten i bolagets semi-fasta och fasta kostnadsstruktur.
Operativt kassaflöde	Kassaflöde från den löpande verksamheten, exklusive in- och utbetalad ränta och betald skatt, med avdrag för kassaflöde från investeringsverksamheten exklusive rörelseförvärv och lämnade spärrade bankmedel, amortering av leasingskuld och räntekostnad leasingskulder.	Måttet visar det underliggande kassaflödet som generas från den operativa verksamheten.
Resultat efter rörliga kostnader	Bruttoresultat minskat med rörliga försäljnings- och distributionskostnader.	Nyckeltalet används för att mäta bidraget efter samtliga rörliga kostnader.
Resultat efter rörliga kostnader (%)	Resultat efter rörliga kostnader i förhållande till nettoomsättning.	Måttet visar lönsamheten efter avdrag för samtliga rörliga kostnader.

Nyckeltal	Definition	Motiv
Finansiella Nyckeltal		
Rörelsekapital	Varulager samt övriga kortfristiga rörelsetillgångar minskat med övriga kortfristiga rörelseskulder.	Måttet används för att analysera bolagets kortsiktiga kapitalbindning.
Rörelsekapital (%)	Rörelsekapital i förhållande till nettoomsättning.	Nyckeltalet är ett mått på hur effektivt rörelsekapitalet hanteras.
Rörelsemarginal (EBIT) (%)	Rörelseresultat (EBIT) i förhållande till nettoomsättning.	Nyckeltalet används för att bedöma bolagets lönsamhet som genereras av den löpande verksamheten, inklusive av- och nedskrivningar samt exklusive jämförelsestörande poster.
Rörliga försäljnings- och distributionskostnader	Försäljnings- och distributionskostnader minskat med icke-rörliga försäljnings- och distributionskostnader. Rörliga försäljnings- och distributionskostnader avser direkta marknadsföringskostnader samt övriga direkta kostnader. Övriga direkta kostnader inkluderar i allt väsentligt kostnader för frakt, fakturering och emballage.	Följs på koncern- och segmentnivå för att kunna beräkna resultat efter rörliga kostnader.
Tillväxt (%)	Nettoomsättning för perioden i jämförelse med nettoomsättning under motsvarande period föregående år.	Nyckeltalet gör det möjligt att analysera koncernens och segmentens totala nettoomsättningstillväxt.
Tillväxt i lokala valutor (%)	Förändring i nettoomsättning, rensat för valutakursförändringar och rörelseförvärv, i jämförelse med motsvarande period föregående år.	Måttet möjliggör uppföljning av nettoomsättningens utveckling exklusive valuta-effekter och rörelseförvärv.
Övriga ej kassaflödespåverkande poster	Ej kassaflödespåverkande poster minskat med amortering av leasingskuld samt räntekostnader på leasingskuld.	Måttet exkluderar övriga ej kassaflödespåverkande poster och används för att beräkna operativt kassaflöde.
Övrigt kassaflöde	Kassaflöde från finansieringsverksamheten, minskat med räntekostnad leasingskulder, nettoförändring av lån samt amortering av leasingskuld, samt med avdrag för betald och inbetald ränta samt betald skatt.	Måttet används för att, tillsammans med operativt kassaflöde och nettoförändring av lån beräkna årets kassaflöde.

Nyckeltal	Definition	Motiv
Operativa nyckeltal		
Aktiva kunder de senaste 12 månaderna	Antalet kunder som handlat minst en gång under de senaste 12 månaderna i någon av internetbutikerna. En kund kan räknas flera gånger om de handlar i olika butiker.	Måttet är framförallt relevant per segment och visar där hur många enskilda kunder som valt att lägga order flera gånger, vilket visar bolagets förmåga att attrahera kunder.
Antal order	Antal order som hanterats under perioden.	Måttet används för att mäta kundaktivitet som genererar försäljning.
Genomsnittligt ordervärde	Periodens nettoomsättning dividerat med antal order.	Nyckeltalet används som en indikator på intäktsgenerering per kund.
Hanteringskostnad per order	<p>Hanteringskostnader i förhållande till antal order exklusive order från motobuykers.com.</p> <p>Hanteringskostnader definieras som försäljnings- och distributionskostnader minskat med icke-hanteringskostnader. Hanteringskostnader avser kostnader för frakt och lagerhantering inklusive hyreskostnader för lagret. Hanteringskostnader inkluderar inte kostnader från koncernbolaget Motobuykers.</p> <p>Motobuykers set-up, där väldigt få varor lagerhålls, skiljer sig kraftigt från Pierces modell. För att därmed få en bättre jämförelse av utvecklingen över tid, har siffrorna för Motobuykers exkluderats.</p>	Målet är att mäta kostnader som är relaterade till orderhantering, såsom frakt- och lagerkostnader. Måttet illustrerar hur effektivt kostnaderna har utnyttjats under perioden.
Marginal efter orderhantering (%)	<p>Resultat efter orderhantering i förhållande till nettoomsättning.</p> <p>Resultat efter orderhantering definieras som bruttoreultat minskat med hanteringskostnader</p>	Ett lönsamhetsmått som visar hur mycket av nettoomsättningen som återstår efter kostnader relaterade till orderhantering, lagerhållning, distribution och returer till och från kunder.
Nettoomsättning från egna varumärken	Nettoomsättning minskat med nettoomsättning från externa varumärken, Motobuykers samt ej varumärkesfördelad nettoomsättning som exempelvis fraktintäkter och periodiserade intäkter.	Intressant att följa över tid eftersom de är unika och kan ofta säljas till attraktiva priser och med en relativt hög bruttomarginal.
Nettoomsättning per kategori (%)	<p>Nettoomsättning i förhållande till nettoomsättning per respektive kategori.</p> <p>Kategorierna är delar, utrustning, tillbehör, streetwear och övrigt. Övrigt innehåller allt som inte fördelas per kategori, såsom fraktintäkter och periodiserade intäkter.</p>	Måttet tillämpas för att mäta och bilda sig en uppfattning om hur de olika kategorierna presterar över tid.

AVSTÄMNINGSTABELLER FÖR ALTERNATIVA NYCKELTAL SOM EJ DEFINIERAS ENLIGT IFRS

Nedanstående tabeller återspeglar beräkningen av alternativa finansiella och aktierelaterade nyckeltal utifrån Pierces IFRS-baserade poster. Tabellerna och beräkningarna är ej reviderade eller översiktligt granskade. En motivering till varför Bolaget väljer att presentera dessa alternativa nyckeltal finns i anslutning till respektive nyckeltal i nämnd definitionslista. För definitioner av de alternativa nyckeltal som inte har beräknats enligt IFRS, se avsnittet "Definitioner av alternativa nyckeltal som inte beräknas enligt IFRS".

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec oreviderade nyckeltal		
	2020	2019	2018
Härledning av alternativa nyckeltal från rapport över resultat			
Bruttomarginal (%), Resultat efter rörliga kostnader och Resultat efter rörliga kostnader (%)			
Nettoomsättning (A)			
Offroad	952	731	553
Onroad	461	416	306
Övrigt	110	96	83
Koncernen	1 523	1 243	942
Bruttoresultat (B)			
Offroad	460	361	282
Onroad	195	172	131
Övrigt	50	45	41
Koncerngemensamt	5	-5	-4
Koncernen	711	573	449
Rörliga försäljnings- och distributionskostnader			
Offroad	-206	-153	-115
Onroad	-122	-107	-86
Övrigt	-25	-19	-17
Koncernen	-353	-279	-218
Resultat efter rörliga kostnader (C)			
Offroad	254	209	167
Onroad	73	65	45
Övrigt	26	26	23
Koncerngemensamt	5	-5	-4
Koncernen	358	294	231
Bruttomarginal (%) (B) / (A)			
Offroad	48,3 %	49,4 %	51,1 %
Onroad	42,3 %	41,3 %	42,7 %
Övrigt	46,1 %	47,1 %	48,8 %
Koncernen	46,7 %	46,1 %	47,7 %
Resultat efter rörliga kostnader (%) (C) / (A)			
Offroad	26,7 %	28,6 %	30,2 %
Onroad	15,9 %	15,6 %	14,7 %
Övrigt	23,7 %	26,9 %	28,0 %
Koncernen	23,5 %	23,7 %	24,5 %
EBITDA och justerad EBITDA			
Rörelseresultat (EBIT)	81	19	-4
Återläggning avskrivningar	40	29	7
EBITDA	121	48	4
Återläggning jämförelsestörande poster	17	10	30
Justerad EBITDA	137	58	34

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec oreviderade nyckeltal		
	2020	2019	2018
Härledning av alternativa nyckeltal från rapport över resultat			
Justerad EBITDA (%)			
Nettoomsättning (A)	1 523	1 243	942
Justerad EBITDA (B)	137	58	34
Justerad EBITDA (%) (B)/(A)	9,0 %	4,7 %	3,6 %
Justerad EBITDA exklusive IFRS 16			
Rörelseresultat (EBIT)	81	19	-4
Återläggning avskrivningar	40	29	7
Återläggning jämförelsestörande poster	17	10	30
Hyreskostnader avseende leasingavtal redovisade i rapport över finansiell ställning	-24	-20	-
Justerad EBITDA exklusive IFRS 16	113	38	34
Justerat rörelseresultat (EBIT)			
Rörelseresultat (EBIT)	81	19	-4
Återläggning jämförelsestörande poster	17	10	30
Justerat rörelseresultat (EBIT)	97	29	26
Justerad rörelsemarginal (EBIT) (%), Rörelsemarginal (EBIT) (%)			
Nettoomsättning (A)	1 523	1 243	942
Justerat rörelseresultat (EBIT) (B)	97	29	26
Justerad rörelsemarginal (EBIT) (%) (B) / (A)	6,4 %	2,3 %	2,8 %
Rörelseresultat (EBIT) (C)	81	19	-4
Rörelsemarginal (EBIT) (%) (C)/(A)	5,3 %	1,5 %	-0,4 %
Jämförelsestörande poster			
Rörelseförvärv samt integrationskostnader	0	-1	-2
Förberedelser för breddning av ägarkretsen	-13	-8	-23
Omorganiseringar	0	-2	-4
Förändring i verkligt värde, villkorad tilläggsköpeskilling	-4	2	-1
Jämförelsestörande poster	-17	-10	-30
Rörliga försäljnings- och distributionskostnader			
Försäljnings- och distributionskostnader	-473	-398	-308
Återläggning av:			
<i>Icke-rörliga försäljnings- och distributionskostnader</i>	120	120	90
Rörliga försäljnings- och distributionskostnader	-353	-279	-218

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec oreviderade nyckeltal		
	2020	2019	2018
Härledning av alternativa nyckeltal från rapport över resultat			
Omkostnader			
Försäljnings- och distributionskostnader	-473	-398	-308
Administrationskostnader	-154	-159	-145
Övriga rörelseintäkter	1	3	1
Övriga rörelsekostnader	-5	-	-1
Rörelsens kostnader	-630	-554	-453
Återläggning av:			
Rörliga försäljnings- och distributionskostnader	353	279	218
Avskrivningar	40	29	7
Jämförelsestörande poster	17	10	30
Omkostnader	-221	-236	-197
Omkostnader (%)			
Nettoomsättning (A)	1 523	1 243	942
Omkostnader (B)	-221	-236	-197
Omkostnader (%) - (B)/(A)	14,5 %	19,0 %	21,0 %

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec oreviderade nyckeltal		
	2020	2019	2018
Härledning av alternativa nyckeltal rörande tillväxt - Koncernen			
Tillväxt (%)			
Nettoomsättning för året (A)	1 523	1 243	942
Nettoomsättning föregående år (B)	1 243	942	-
Tillväxt (%) (A)/(B)-1	23 %	32 %	-
Tillväxt i lokala valutor (%)			
Nettoomsättning för året i lokala valutor ¹⁾ (A)	1 545	1 215	-
Nettoomsättning för föregående år (B)	1 243	942	-
Förvärvad tillväxt (%) (C)	-	0,4 %	-
Tillväxt i lokala valutor (%) (A)/(B) - 1 - (C)	24 %	29 %	-
1) Nettoomsättning för året i lokala valutor, omräknat till SEK med föregående års valutakurser.			
CAGR (%)			
Nettoomsättning för året (A)	1 523	1 243	942
Nettoomsättning föregående 2 år (B)	942	-	-
Antal år för avstämning (C)	2	-	-
CAGR (%) ((A)/(B) ^ (1/(C)))-1	27 %	-	-
Förvärvad tillväxt (%)			
Årets ökning av nettoomsättning från rörelseförvärv (A)	-	4	-
Nettoomsättning föregående år (B)	1 243	942	-
Förvärvad tillväxt (%) (A)/(B) - 1	-	0,4 %	-
Tillväxt Norden (%)			
Nettoomsättning Norden (A)	507	447	370
Nettoomsättning Norden föregående år (B)	447	370	-
Tillväxt Norden (%) (A)/(B) - 1	13 %	21 %	-
Tillväxt utanför Norden (%)			
Nettoomsättning utanför Norden (A)	1 016	796	572
Nettoomsättning utanför Norden föregående år (B)	796	572	-
Tillväxt utanför Norden (%) (A)/(B) - 1	28 %	39 %	-

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec oreviderade nyckeltal		
	2020	2019	2018
Härledning av alternativa nyckeltal rörande tillväxt - Segment			
Tillväxt (%) (A)/(B) -1			
<i>Offroad</i>			
Nettoomsättning (A)	952	731	553
Nettoomsättning föregående år (B)	731	553	-
Tillväxt Offroad (%)	30 %	32 %	-
<i>Onroad</i>			
Nettoomsättning (A)	461	416	306
Nettoomsättning föregående år (B)	416	306	-
Tillväxt Onroad (%)	11 %	36 %	-
<i>Övrigt</i>			
Nettoomsättning (A)	110	96	83
Nettoomsättning föregående år (B)	96	83	-
Tillväxt Övrigt (%)	14 %	16 %	-
CAGR (%)			
<i>Offroad</i>			
Nettoomsättning för året (A)	952	731	553
Nettoomsättning föregående 2 år (B)	553	-	-
Antal år för avstämning (C)	2	-	-
CAGR (%) ((A)/(B) ^ (1/(C)))-1	31 %	-	-
CAGR (%)			
<i>Onroad</i>			
Nettoomsättning för året (A)	461	416	306
Nettoomsättning föregående 2 år (B)	306	-	-
Antal år för avstämning (C)	2	-	-
CAGR (%) ((A)/(B) ^ (1/(C)))-1	23 %	-	-
CAGR (%)			
<i>Övrigt</i>			
Nettoomsättning för året (A)	110	96	83
Nettoomsättning föregående 2 år (B)	83	-	-
Antal år för avstämning (C)	2	-	-
CAGR (%) ((A)/(B) ^ (1/(C)))-1	15 %	-	-
Tillväxt Norden (%) (A)/(B) -1			
<i>Offroad</i>			
Nettoomsättning Norden (A)	203	179	160
Nettoomsättning Norden föregående år (B)	179	160	-
Tillväxt Norden Offroad (%)	13 %	12 %	-
<i>Onroad</i>			
Nettoomsättning Norden (A)	195	171	127
Nettoomsättning Norden föregående år (B)	171	127	-
Tillväxt Norden Onroad (%)	14 %	34 %	-
Tillväxt utanför Norden (%) (A)/(B) -1			
<i>Offroad</i>			
Nettoomsättning utanför Norden (A)	750	552	393
Nettoomsättning utanför Norden föregående år (B)	552	393	-
Tillväxt utanför Norden Offroad (%)	36 %	40 %	-
<i>Onroad</i>			
Nettoomsättning utanför Norden (A)	266	245	178
Nettoomsättning utanför Norden föregående år (B)	245	178	-
Tillväxt utanför Norden Onroad (%)	9 %	37 %	-

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec oreviderade nyckeltal		
	2020	2019	2018
Härledning av alternativa nyckeltal från rapport över finansiell ställning			
Rörelsekapital			
Varulager	334	373	278
Fordringar på betalningsleverantörer	12	16	22
Övriga fordringar	14	4	13
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4	7	7
Övriga kortfristiga rörelsetillgångar	29	27	42
Leverantörsskulder	-86	-79	-73
Övriga skulder	-29	-28	-18
Avtalsskulder	-25	-19	-16
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-104	-105	-77
Återläggning av:			
Valutaderivat:	1	-	-
Övriga kortfristiga rörelseskulder	-244	-231	-184
Rörelsekapital	120	168	136
Rörelsekapital (%)			
Nettoomsättning (A)	1 523	1 243	942
Rörelsekapital (B)	120	168	136
Rörelsekapital (%) (B)/(A)	7,9 %	13,5 %	14,4 %
Nettoskuld exklusive IFRS 16			
Skulder till kreditinstitut	399	363	206
Likvida medel	-87	-111	-23
Nettoskuld exklusive IFRS 16	312	252	182
Nettoskuld / EBITDA			
Nettoskuld exklusive IFRS 16 (A)	312	252	182
Justerad EBITDA exklusive IFRS 16 (B)	113	38	34
Nettoskuld / EBITDA (A)/(B)	2,8	6,6	5,4

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec oreviderade nyckeltal		
	2020	2019	2018
Härledning av alternativa nyckeltal från rapport över kassaflöde			
Operativt kassaflöde			
Kassaflöde från den löpande verksamheten	156	-9	-49
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-42	-26	-50
Amortering av leasingskuld	-21	-17	-
Räntekostnad leasingskulder	-4	-3	-
Återläggning av:			
<i>Rörelseförvärv</i>	-	-	23
<i>Lämnade spärrade bankmedel</i>	14	-	-
<i>Betald ränta</i>	8	16	10
<i>Betald skatt</i>	5	2	3
Operativt kassaflöde	117	-37	-63
Övriga ej kassaflödespåverkande poster			
Ej kassaflödespåverkande poster	44	29	14
Amortering av leasingskuld	-21	-17	-
Räntekostnad leasingskulder	-4	-3	-
Övriga ej kassaflödespåverkande poster	20	9	14
Övrigt kassaflöde			
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-133	122	81
Betald ränta	-8	-16	-10
Betald skatt	-5	-2	-3
Återläggning av:			
<i>Räntekostnad leasingskulder</i>	4	3	-
<i>Nettoförändring av lån</i>	115	-140	-76
<i>Amortering av leasingskuld</i>	21	17	-
Övrigt kassaflöde	-8	-15	-8
Investeringar			
Kassaflöde från investeringsverksamheten (A)	-42	-26	-50
Återläggning av:			
<i>Lämnade spärrmedel (B)</i>	-14	-	-
<i>Rörelseförvärv (C)</i>	-	-	-23
Investeringar (A) - (B) - (C)	-29	-26	-27
Nettoförändring av lån			
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-133	122	81
Återläggning av:			
<i>Nyemission samt emission av teckningsoptioner</i>	-2	0	-5
<i>Amortering av leasingskuld</i>	21	17	-
Nettoförändring av lån	-115	140	76
Lämnade spärrade bankmedel och rörelseförvärv			
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-42	-26	-50
Återläggning av:			
<i>Förvärv av immateriella tillgångar</i>	22	17	22
<i>Förvärv av materiella anläggningstillgångar</i>	7	9	3
<i>Förvärv av finansiella anläggningstillgångar</i>	0	0	1
Lämnade spärrade bankmedel och rörelseförvärv	-14	0	-23

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec oreviderade nyckeltal		
	2020	2019	2018
Härledning av övriga alternativa nyckeltal			
Nettoomsättning från egna varumärken			
Nettoomsättning			
<i>Offroad</i>	952	731	553
<i>Onroad</i>	461	416	306
<i>Övrigt</i>	110	96	83
Koncernen	1 523	1 243	942
Återläggning nettoomsättning från externa varumärken			
<i>Offroad</i>	-534	-397	-300
<i>Onroad</i>	-273	-228	-152
<i>Övrigt</i>	-58	-56	-57
Koncernen	-865	-681	-509
Återläggning nettoomsättning Motobuyers			
<i>Onroad</i>	-2	-45	-45
Koncernen	-2	-45	-45
Återläggning ej varumärkesfördelad nettoomsättning			
<i>Offroad</i>	-59	-40	-26
<i>Onroad</i>	-24	-15	-13
<i>Övrigt</i>	-3	-3	-3
Koncernen	-86	-58	-43
Nettoomsättning från egna varumärken			
<i>Offroad</i>	360	294	227
<i>Onroad</i>	162	128	95
<i>Övrigt</i>	49	37	23
Koncernen	571	459	345
Nettoomsättning per kategori (%)			
Nettoomsättning per kategori			
Tillbehör (A.1)	311	255	179
Utrustning (A.2)	790	612	455
Delar (A.3)	335	274	231
Streetwear och övrigt (A.4)	87	102	76
<i>Varav Motobuyers</i>	2	45	45
<i>Varav streetwear och övrigt</i>	86	58	31
Koncernen (B)	1 523	1 243	942
Nettoomsättning per kategori (%) (A) / (B)			
Tillbehör	20 %	21 %	19 %
Utrustning	52 %	49 %	48 %
Delar	22 %	22 %	25 %
Streetwear och övrigt	6 %	8 %	8 %
Summa	100 %	100 %	100 %

Mkr (om ej annat anges)	1 jan - 31 dec oreviderade nyckeltal		
	2020	2019	2018
Härledning av övriga alternativa nyckeltal			
Genomsnittligt ordervärde (AOV) (kr)			
<i>Nettoomsättning (A)</i>			
Offroad	952	731	553
Onroad	461	416	306
Övrigt	110	96	83
Koncernen	1 523	1 243	942
<i>Antal order (tusental) (B)</i>			
Offroad	1 045	803	644
Onroad	588	601	595
Övrigt	91	81	74
Koncernen	1 724	1 485	1 313
Genomsnittligt ordervärde (AOV) (kr) (A) / ((B) / 1000)			
Offroad	911	911	859
Onroad	785	692	514
Övrigt	1 201	1 182	1 127
Koncernen	884	837	717
Hanteringskostnad per order (kr)			
<i>Hanteringskostnad (A)</i>			
Försäljnings- och distributionskostnader	-473	-398	-308
Återläggning icke hanteringskostnader	254	226	179
Hanteringskostnader (A)	-218	-173	-129
<i>Antal order exklusive motobuykers.com (B)</i>			
Antal order (tusental)	1 724	1 485	1 313
Återläggning antalet order via motobuykers.com (tusental)	-3	-130	-185
Antal order exklusive motobuykers.com (B) (tusental)	1 721	1 355	1 128
Hanteringskostnad per order (A * 1000) / (B) (kr)	-127	-128	-114
Marginal efter orderhantering (%)			
Nettoomsättning (B)	1 523	1 243	942
Kostnad såld vara	-812	-670	-493
Hanteringskostnader	-218	-173	-129
Resultat efter orderhantering (A)	492	400	320
Marginal efter orderhantering (%) (A) / (B)	32,3 %	32,2 %	34,0 %

KVARTALSINFORMATION

Bolaget anser att informationen nedan är av väsentlig betydelse för investerare. Om inte annat anges har informationen och beräkningarna nedan hämtats från Bolagets interna redovisning och har varken reviderats eller granskats av Bolagets revisor. För en definition av raderna nedan, se ”- Definitioner av alternativa nyckeltal som inte beräknas enligt IFRS”.

Mkr (om ej annat anges)	För räkenskapsåret som slutade den 31 december (ej reviderat)											
	2020				2019				2018			
	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1
Nettoomsättning	414	329	472	308	344	291	340	268	260	230	255	197
Tillväxt (%)	20	13	39	15	32	27	33	36	-	-	-	-
Tillväxt i lokala valutor (%)	25	16	39	13	29	24	30	32	-	-	-	-
Bruttomarginal	206	150	216	138	160	137	153	122	123	110	123	94
Bruttomarginal (%)	49,8	45,7	45,8	44,9	46,5	47,1	45,0	45,7	47,3	47,7	48,0	47,8
Rörliga försäljnings- och distributionskostnader	-96	-78	-106	-73	-77	-64	-77	-60	-53	-58	-61	-47
Resultat efter rörliga kostnader	110	73	110	65	83	73	76	62	70	52	62	47
Resultat efter rörliga kostnader (%)	26,5	22,1	23,4	21,1	24,1	25,1	22,3	23,1	27,1	22,7	24,3	23,7
Omkostnader	-60	-49	-57	-55	-66	-56	-61	-53	-59	-51	-47	-41
Justerad EBITDA	50	23	54	10	17	18	15	9	12	2	15	6
Justerad EBITDA marginal (%)	12,0	7,1	11,4	3,4	4,9	6,0	4,3	3,4	4,5	0,7	5,7	3,1
Justerat rörelseresultat (EBIT)	39	12	44	2	9	10	7	2	9	-1	13	5
Justerat rörelsemarginal (EBIT) (%)	9,3	3,8	9,4	0,6	2,7	3,4	2,1	0,9	3,6	-0,2	5,0	2,4

Mkr (om ej annat anges)	För räkenskapsåret som slutade den 31 december (ej reviderat)											
	2020				2019				2018			
	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1
Varulager (A)	334	322	290	347	373	369	331	315	278	246	212	207
Fordringar på betalningsleverantörer	12	9	56	25	16	16	21	18	22	14	11	17
Övriga fordringar	14	13	9	7	4	6	10	9	13	15	11	10
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4	3	7	6	7	5	5	5	7	10	8	5
Övriga kortfristiga rörelsetillgångar (B)	29	25	73	38	27	27	35	32	42	39	30	32
Leverantörsskulder	86	97	87	54	79	81	60	99	73	45	34	56
Övriga skulder	29	24	35	31	28	22	25	33	18	25	12	16
Avtalsskulder	25	14	20	23	19	15	17	24	16	10	8	8
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	104	95	110	90	105	77	87	94	77	70	67	59
Återläggning av: Valutaderivat	-1	-1	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Övriga kortfristiga rörelseskulder (C)	244	230	252	198	231	195	189	249	184	151	121	138
Rörelsekapital (A)+(B)-(C)	120	116	110	187	168	202	177	97	136	134	121	101

Operationell och finansiell översikt

Den följande operationella och finansiella översikten bör läsas tillsammans med "Utvald finansiell information", Pierces reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018 samt tillhörande noter, som finns inkluderade i "Historisk finansiell information". Pierces reviderade konsoliderade finansiella rapporter för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2020, 2019 och 2018 har upprättats i enlighet med IFRS. Den operationella information i detta avsnitt som inte har hämtats från Pierces reviderade konsoliderade finansiella rapporter har hämtats från Pierces interna bokföring och operativa system.

Detta avsnitt innehåller framåtriktad information. Sådan information är föremål för risker, osäkerheter och andra faktorer, inklusive de som diskuteras i avsnitt "Riskfaktorer", som kan medföra att Pierces framtida resultat, finansiella ställning och kassaflöde kan komma att avvika väsentligt från det resultat, den finansiella ställning och det kassaflöde som beskrivs eller antyds i sådan framåtriktad information.

ÖVERSIKT

Pierce är en ledande¹⁾ europeisk onlineåterförsäljare av utrustning, delar, tillbehör och streetwear för motorcyklar och snöskotrar, med betydande tillväxt och – sedan 2019 – positivt rörelseresultat. Bolaget säljer sina produkter inom 3 segment, offroad, onroad och övrigt. Segmenten består i huvudsak av Pierces onlinebutiker som var och en är fokuserad och utformad för en specifik typ av förare.

Pierce genererar främst sina intäkter från onlineförsäljning av GAP för motorcyklar och snöskotrar i Europa. Pierce har sitt huvudkontor i Sverige medan dess verksamhet främst är koncentrerad till centrala och södra Europa. Under 2020, kom 67 procent av Pierces nettoomsättning från försäljning utanför Norden. Utrustning, delar, tillbehör och streetwear (övrigt) stod för 52 procent, 22 procent, 20 procent respektive 6 procent av nettoomsättningen.²⁾

NYCKELFAKTORER SOM PÅVERKAR PIERCES RESULTAT

Under de reviderade perioderna har Pierces resultat påverkats av, och förväntas fortsättningsvis att påverkas av, vissa nyckelfaktorer, däribland följande:

- Marknadsdynamik
- Marknadsföring och kundengagemang
- Sortiment och inköp
- Hantering
- Operativ effektivitet
- Skaleffekter
- Lagerhantering
- Returgrad
- Personal
- Finansiella kostnader
- Valutakursförändringar
- Säsongsvariationer

1) Källa: Marknadsöversikten – Pierce är den största "nischade" europeiska onlineåterförsäljaren (sett till omsättning) av utrustning, reservdelar, tillbehör och streetwear till motorcyklar, exklusive fysiska butiker och marknadsplatser. Se vidare avsnittet "– Marknadsstruktur och konkurrens". Avseende snöskotermarknaden är det Bolagets bedömning att man är en ledande återförsäljare av utrustning, delar, tillbehör och streetwear baserat på tillgänglig marknadsdata.

2) Se avsnittet "Utvald finansiell information – Utvalda nyckeltal".

Marknadsdynamik

Pierces verksamhet påverkas positivt av den pågående trenden som innebär en förflyttning av detaljhandeln bort från traditionella fysiska butiker mot onlinehandel. Även om den totala europeiska marknaden för utrustning, delar, tillbehör och streetwear endast har vuxit i liten omfattning historiskt sett, förväntar sig Bolaget utnyttja den fortsatt starka förflyttningen av handel från offline till online. Pierces adresserbara marknad domineras dessutom av små lokala fysiska butiker som har begränsade förutsättningar att konkurrera i en miljö där handeln flyttas till internet, vilket har underlättat Pierces historiska tillväxt över marknadens, se avsnitt "Marknadsöversikt". Skiftet mot onlineförsäljning, i kombination med en stark marknadsfragmentering, har gjort det möjligt för Bolaget att växa och expandera. Pierce planerar att göra ytterligare investeringar, särskilt avseende den totala kundupplevelsen, för att hålla jämna steg med förändringar i kundernas krav och förväntningar. Det övergripande målet är att fortsätta utnyttja den växande internetmarknaden för att uppnå fortsatt lönsam tillväxt.

Marknadsföring och kundengagemang

För en onlineåterförsäljare som Pierce är det avgörande att driva webbesök och att konvertera sådana besök till köp. Av den anledningen är Pierces nettoomsättning och resultat i slutändan beroende av att man lyckas öka besöken till webbplatserna samt konvertera dessa besök till köp. När Bolaget väl har lyckats locka besökare till sin webbplats är målet att konvertera dessa besökare till kunder och att driva engagemang och återkommande köp från kunderna. Pierce arbetar aktivt för att tillse att besöken på webbplatserna och konvertering av besök till inköp hålls på en hög och ökande nivå, samtidigt som man aktivt bevakar kostnaden för kundanskaffning.

Det är också viktigt för Pierces finansiella resultat att bibehålla en hög kundlojalitet. Beställningar från återkommande kunder är mindre kostsamma än beställningar från nya kunder eftersom återkommande kunder i högre grad återvänder till Pierces butiker via kostnadsfria marknadsföringskanaler. Bolaget anser därför att förmågan att locka till sig besökare på ett kostnadseffektivt sätt och att konvertera dem till återkommande kunder är avgörande för fortsatt lönsam tillväxt. Pierce arbetar aktivt för att locka till sig både nya och återkommande kunder via kostnadsfria marknadsföringskanaler, såsom sociala medier och SEO, samt att förbättra kundlojaliteten genom att använda CRM-verktyg. Trots att Bolaget arbetar aktivt med kostnadsfria kanaler kommer Pierce att

fortsätta investera i marknadsföring via en bredd av digitala och fysiska kanaler för att driva webbtrafik och engagemang, vinna nya kunder samt öka Pierces övergripande varumärkesmedvetenhet. Pierces allokering av sina resultatbaserade marknadsföringssatsningar är datadriven och fördelas till de kanaler som ger bäst avkastning per investering. Se avsnitt "Verksamhetsbeskrivning - Styrkor och strategier - Starkt finansiellt resultat historiskt som drivs av omsättningstillväxt, stabila bruttomarginaler och skalbarhet". En kostnadsökning för betald marknadsföring skulle, om det inträffar, påverka Pierces resultat.

Sortiment och inköp

Ett attraktivt kunderbudande är avgörande för Pierces fortsatta tillväxt och lönsamhet eftersom det driver återkommande inköp, lockar nya kunder, förbättrar konverteringen i onlinebutiken och i slutändan tryggar hög kundnöjdhet. Pierce anser att en attraktiv kundupplevelse är ett viktigt konkurrensmedel som skiljer Bolaget från konkurrenterna, då kundupplevelsen är svår att kopiera. För att kunna erbjuda en attraktiv kundupplevelse är det avgörande att ha ett relevant, attraktivt och uppdaterat utbud av externa "must-have"-varumärken och populära egna varumärken. Pierce ligger i framkant när det gäller att erbjuda ett relevant utbud av både externa varumärken och egna varumärkesprodukter. Egna varumärkesprodukter har stora fördelar för Bolaget eftersom de driver lojalitet, skyddar mot priskonkurrens och tryggar en god marginalprofil. Externa varumärken har generellt sett lägre bruttomarginal än egna varumärken. Dock är externa varumärken viktiga eftersom de driver trafik till Pierces onlinebutiker, ökar konverteringen i onlinebutikerna och ökar det genomsnittliga beställningsvärdet per kund, se avsnitt "Verksamhetsbeskrivning - Styrkor och strategier - konkurrenskraftigt kunderbudande med externa "must-have" varumärken och egna varumärken som genererar höga bruttomarginaler". Bolaget arbetar aktivt med att öka försäljningen av både egna och externa varumärkesprodukter. Försäljningen från egna varumärkesprodukter, som andel av total nettoomsättning, uppgick till cirka 37 procent 2020 och försäljningen från externa varumärken uppgick till cirka 57 procent samma år. Ej varumärkesfördelad nettoomsättning om cirka 6 procent under 2020 avsåg främst fraktintäkter och periodiserade intäkter. Mixeffekten, dvs. relativ andel av intäkterna från egna och externa varumärken, påverkar Bolagets bruttomarginal eftersom egna varumärkesprodukter har en högre bruttomarginal än externa varumärkesprodukter.

Hantering

Pierce är av uppfattningen att kvaliteten på dess hanteringstjänster och dess förmåga att förutse och tillgodose kundernas behov och förväntningar är avgörande för att öka nettoomsättningen, lönsamheten och kundupplevelsen. Pierces hanteringsprocesser täcker utgående och inkommande logistik, inklusive leveranser och returerna. Hantering utgör ett kritiskt steg längs kundvärdekedjan, vilket innebär att bästa servicekvalitet är en förutsättning för kundnöjdhet och kundlojalitet. Pierce använder en struktur av flera logistikföretag snarare än att vara helt beroende av 1 stor aktör, och minimerar därmed risken för fraktstörningar. Bolaget fokuserar på kundnöjdhet och kostnadseffektivitet för att mäta resultatet av sin hanteringsstrategi.

Pierce debiterar normalt sina kunder en fraktaggift och alltid en returavgift för att täcka extra kostnader för hantering av returerna. Bolaget har inte noterat någon negativ inverkan på kundnöjdheten när man lagt till dessa avgifter på vissa marknader. Om dessa avgifter tas bort skulle de ha en direkt inverkan på Bolagets försäljning, vinst och kassaflöden.

Bolaget anser att dess hanteringsförmåga, struktur och system är viktiga konkurrensfördelar och väl utvecklade jämfört med andra onlinebutiker som har populära online-sortiment. Pierce anser att Bolaget har en flexibel lagerhantering, med möjlighet för ytterligare optimering av plockning och packning, och en mycket integrerad transportstruktur där ytterligare kostnadseffektivitet kan uppnås genom att identifiera och arbeta med de bästa och billigaste transportföretagen, se avsnitt *"Verksamhetsöversikt – Styrkor och strategier – Skalbar driftsstruktur underbyggd av en modern teknikplattform"*. Pierce följer hur hanterings- och distributionskostnader, d.v.s. kostnaderna hänförliga till expedition och distribution, i relation till nettoomsättningen och per order utvecklas, då det är mått på Bolagets hanteringseffektivitet. Pierce har genomfört ett flertal åtgärder för att öka hanteringseffektiviteten under de senaste åren. Bolagets hanteringskostnad per order ökade mellan 2018 och 2019 till följd av investeringar i PDC, men minskade sedan mellan 2019 och 2020. PDC utökades från 11 000 kvadratmeter till 37 000 kvadratmeter, vilket möjliggör för ungefär en dubbling av hanteringen.

Operativ effektivitet

Pierces förmåga att upprätthålla god kostnadseffektivitet i den löpande verksamheten påverkar Bolagets resultat och kassaflöden. Bolagets rörelseresultat påverkas huvudsakligen av kostnaden för sålda varor samt andra rörliga kostnader såsom direkta marknadsföringskostnader och hanteringskostnader. Rörelseresultatet påverkas också av skillnader i mixen av nettoomsättning mellan Bolagets olika segment. Offroad-segmentet har generellt sett den högsta marginalen efter rörliga kostnader bland segmenten, vilket drivs av en hög andel försäljning av egna varumärken, samt lägre marknadsföringskostnader i förhållande till nettoomsättningen, vilket beror på en mer mogen marknadsposition jämfört med onroad där Pierce är mer av en marknadsutmanare.

Bolagets resultat och kassaflöden påverkas också av Pierces förmåga att optimera sina rörelsekostnader genom att effektivisera de interna arbetsprocesserna och implementera tillräcklig IT-kapacitet för att stödja Bolagets affärsutveckling och genom strikt kostnadskontroll. Pierce har, med start under 2018, investerat i en ny teknikplattform, inklusive en ny e-handelsplattform (Intershop), ett nytt PIM-system (Akeneo) och ett nytt CRM-system (Emarsys). Bolaget förväntar sig en gradvis förbättring av den operativa effektiviteten från de nya IT-systemen. Under och efter integrationsfaserna, inklusive de som redan genomförts, kan den operativa effektiviteten och därmed också lönsamheten tillfälligt sjunka till följd av de nya IT-systemen.

Skaleffekter

Pierce är en av ett fåtal stora onlinebaserade återförsäljare av utrustning, delar, tillbehör och streetwear för motorcyklar och snöskotrar. Onlinebaserade återförsäljare har en lägre andel fasta kostnader än traditionella återförsäljare med fysiska butiksnätverk. Stora onlinebaserade återförsäljare inom Pierces marknad måste emellertid uppnå tillräcklig storlek på sin plattform för att kunna realisera tillräckliga effektivitetsfördelar för att kunna skapa god lönsamhet.

Pierce anser att Bolaget lyckats utveckla en skalbar europeisk plattform som kan utnyttjas ytterligare för att öka försäljningen och förbättra lönsamheten. Denna operativa skalbarhet gör att Bolaget kan ha ett förbättrat rörelseresultat (EBIT) och rörelsemarginal (EBIT-marginal), samtidigt som man erbjuder ännu mer attraktiva priser när Pierce växer. Pierces operativa skalbarhet har lett

till förbättrad lönsamhet och en stärkt marknadsposition. Pierce har kunnat öka sin nettoomsättning från 942 Mkr 2018 till 1 523 Mkr under 2020, samtidigt som omkostnader, främst semi-fasta och fasta kostnader, minskat från 21,0 procent av nettoomsättningen 2018 till 14,5 procent 2020. Denna förbättring i kombination med en stabil marginal efter rörliga kostnader (24,5 procent 2018 och 23,5 procent år 2020) har lett till ett markant förbättrat justerat rörelseresultat (EBIT)¹⁾ från 26 Mkr 2018 till 97 Mkr under 2020 (motsvarande en justerad rörelsemarginal (EBIT)²⁾ på 6,4 procent). Bolaget väntar sig att ökad skalbarhet främst kommer att komma från outnyttjad potential i Bolagets nya IT-plattform och infrastruktur samt därmed relaterad fortsatt minskning över tid av omkostnader i förhållande till nettoomsättning. Vidare är Pierce av uppfattningen att ökad storlek och skalbarhet potentiellt kommer att möjliggöra bättre inköpspriser och betalningsvillkor från leverantörer, vilket skulle leda till förbättrade kassaflöden till följd av minskat nettorelsekapital och ökad lönsamhet genom minskade kostnader för sålda varor. Pierce anser att ökad skalbarhet i slutändan också potentiellt har positiv påverkan på marknadsföringseffektiviteten, hanteringskostnaderna, varumärkesmedvetenheten och Bolagets förmåga att mer effektivt utnyttja sina tekniksatsningar.

Lagerhantering

Pierce måste lyckas med sin lagerhantering för att fortsätta sin lönsamma tillväxtbana. Bolagets affärsmodell – att sälja externa varumärken och utveckla och sälja egna varumärken – innebär att Bolaget måste hålla relativt höga lagernivåer jämfört med återförsäljare som endast säljer externa varumärken. Pierce köper in merparten av sina egna varumärkesprodukter från Asien och måste därför beställa produkter i god tid innan de kan säljas. Pierce använder planeringssystemet Relex för efterfrågeprognostisering, automatisk lagerpåfyllning och kampanjplanering. Relex kombinerar omfattande data med prediktiv analys för att automatiskt fylla på med egna och externa varumärkesprodukter. Relex-systemet tar automatiskt hänsyn till kända händelser och faktorer såsom semestertider, säsonger, lagernivåer och marknadsföringsaktiviteter för att balansera risken för att hålla för höga eller för låga lagernivåer, vilket kan påverka Pierces nettoomsättningstillväxt, lönsamhet och finansiella ställning. Alltför låga lagernivåer kan leda till att Pierce inte kan

sälja de efterfrågade produkterna, vilket kan medföra både intäkts- och vinstbortfall. Alltför höga lagernivåer kan istället leda till att Pierce inte kan sälja sitt lager, vilket kan leda till prissänkningar och avskrivningar på lager.

Pierce använder även Relex för att aktivt styra sitt lager och sin genomförsäljningsgrad och använder bl.a. marknadsföring, rabatter och outlet-sidor för att sälja ut trögrörligt lager. Prissättning används som ett verktyg för att nå önskat genomförsäljningsmål för varor med låg lageromsättning och för att hantera risken att produkterna inte säljer. Försäljning per produkt bevakas och jämförs med den förväntade genomförsäljningskurvan i "realtid" via Relex. Pierce följer sina lagernivåer noggrant och vidtar åtgärder då avvikelser uppstår. Sådana åtgärder kan vara att lansera kampanjer och erbjuda rabatter för produkter vars genomförsäljningskurva släpar efter, eller att lägga nya beställningar av varor som ligger före kurvan.

Returgrad

Bolaget anser att effektiv hantering av returnerade varor är avgörande för Bolagets tillväxt, lönsamhet och kassaflöde. En smidig returprocess minskar friktionen i kundernas köpprocess eftersom det innebär minskad osäkerhet. För Pierce, och andra internetbaserade butiker, är returer kostsamma eftersom det innebär hantering av varor som butiken inte får betalt för. Tack vare sina kunniga och engagerade kunder, och även Fit-My-Bike-verktyget, har Pierce lyckats hålla nere sin returgrad och hade under 2020 en returgrad på cirka 8 procent. Pierces returgrad har som helhet varit stabil under senare år, även om inkluderingen av streetwear i sortimentet tenderar driva returer. Köpare av streetwear visar på liknande online-beteende som köpare av mode online.

Returgraden varierar mellan länder. Mer mogna e-handelsmarknader, såsom den tyska marknaden, uppvisar vanligtvis högre returgrad än mindre mogna e-handelsmarknader. Pierce har upplevt detta genom att notera högre returgrad på mer mogna marknader. Pierce jobbar, för att minska onödiga returer till ett minimum, genom t.ex. det egna Fit-My-Bike-verktyget (avser reservdelar), bättre produktpresentationer och produktguider, storleksinformation på lokalt språk och genom att debitera för frakt- och returavgifter. Dessutom planerar Pierce att göra returprocessen mer effektiv under 2021 och därmed ytterligare minska kostnaderna för returer.

1) Se avsnittet "Utvald finansiell information - Utvalda nyckeltal".

2) Se avsnittet "Utvald finansiell information - Utvalda nyckeltal".

Personal

Pierce grundades av passionerade motorcykel-entusiaster och anser att företagskulturen och de anställda är 2 av Bolagets viktigaste tillgångar. Bolaget avser att fortsätta investera i att bevara denna kultur samtidigt som man är fokuserad på att attrahera och behålla kompetenta medarbetare och därigenom hitta de bästa sätten att serva sina kunder och utveckla Bolagets verksamhet. Under 2020 var medelantalet anställda 410, en ökning med 27 procent från 2018. Enligt Pierce är det viktigt att Bolaget lyckas attrahera, utveckla och behålla vissa nyckelmedarbetare för att kunna fortsätta växa och hantera sin verksamhet framgångsrikt. Som en följd härav kan Bolagets fasta och rörliga löner, särskilt avseende nyckelpersoner, komma att öka.

Finansiella kostnader

Pierce finansierar delar av sin verksamhet genom räntebärande skulder. Eftersom Pierce är exponerat mot räntebärande skulder finns det en exponering mot ränterisk som kan påverka Bolagets resultat och kassaflöde.

Pierce finansiella netto om -73 Mkr under 2020 utgörs primärt av finansiella kostnader relaterade till Bolagets befintliga inlösenbara obligation och aktieägarlån samt negativa valutakursdifferenser, i allt väsentligt avseende omvärdering av likvida medel och moms, relaterat till en stärkt SEK.

Bolagets inlösenbara obligation uppgick till 399 Mkr per 31 december 2020, och 363 Mkr per 31 december 2019. Bolagets aktieägarlån uppgick till 63 Mkr per 31 december 2020 och 165 Mkr per 31 december 2019. Under samma tidsperiod löpte Bolagets inlösenbara obligation med en ränta om STIBOR + 8 procent,¹⁾ och Bolagets aktieägarlån löpte med en ränta om 8 procent. Följaktligen hade Pierce räntekostnader relaterade till dessa lån om -51 Mkr under 2020. Bolagets finansiella kostnader är, och har historiskt varit, en stor anledning till varför Pierce inte har genererat ett positivt resultat för helåret. Exempelvis uppgick Bolagets resultat för helåret till -1 Mkr under 2020, samtidigt som räntekostnader relaterade till Bolagets inlösenbara obligation och Bolagets aktieägarlån uppgick till -51 Mkr under 2020. Bolaget anser att den tidigare kapitalstrukturen historiskt har varit effektiv, men att den inte kommer att vara optimal för Bolaget i noterad miljö.

I samband med Erbjudandet kommer den inlösenbara obligationen och aktieägarlånen att återbetalas. Bolagets nettoskuldsättning kommer, i samband med Erbjudandet, att minska från 461 Mkr till 186 Mkr, eftersom Bolaget samtidigt avser att utnyttja 100 Mkr av sin nya lånefacilitet (den s.k. IPO-finansieringen), och 86 Mkr avser leasingsskulder. Pierces nya facilitet har betydligt lägre räntesats än den tidigare inlösenbara obligationen och aktieägarlånen, och Bolaget bedömer att dess räntekostnader hade varit mellan 40 Mkr och 50 Mkr lägre och att Bolaget hade genererat ett positivt helårsresultat om Bolaget hade haft samma finansieringsstruktur under 2020. Se "*Kapitalisering och skuldsättning - Nettoskuldsättning*". Med den nya skuldsättningsnivån och finansieringen bedömer Bolaget att man har viktiga förutsättningar för att generera ett framtida finansiellt överskott.

Valutakursförändringar

Pierce är exponerat för vissa valutakursförändringar till följd av att inköp och försäljning av varor och tjänster i stor utsträckning utförs i andra valutor än SEK - främst i PLN, EUR, USD²⁾ och NOK (transaktionsexponering) och vid omräkning av utländska dotterbolags resultat och nettotillgångar i utländsk valuta till SEK (omräkningsexponering). Valutakursförändringar kan påverka Pierces konkurrenskraft och kundernas köpkraft och därmed indirekt påverka Bolagets försäljning och vinst. Se "*Risikfaktorer - Pierce är föremål för valutarisker*".

Pierce kan, i enlighet med policyer som antagits och godkänts av Bolagets styrelse, ingå avtal och andra arrangemang för att hantera (säkra) sin valutakursexponering. Pierce säkrar ett fåtal utvalda valutapar och säkringen träder i kraft då faktisk kurs över- eller understiger ett förbestämt intervall.

Säsongsvariationer

Pierces nettoomsättning har i genomsnitt visat en viss övervikt mot det fjärde kvartalet, vilket främst beror på Black Friday och julhandeln. Nettoförsäljningen är normalt högst i fjärde kvartalet, medan det första kvartalet vanligtvis visar den lägsta nettoförsäljningen. Se avsnitt "*Utvald finansiell information - Kvartalsinformation*".

1) Under låneperiodens första 18 månader var räntan STIBOR + 9,0 procent.

2) Det föreligger även indirekt exponering mot CNY genom USD eftersom relevanta transaktioner sker i USD för att betala för varor/tjänster som är prissatta i CNY.

BESKRIVNING AV NYCKELPOSTER I PIERCES RESULTATRÄKNING

Nedan följer en beskrivning av några nyckelposter i Pierces resultaträkning.

Nettoomsättning

Pierces nettoomsättning kommer huvudsakligen från produkter som kunderna köper via Bolagets 3 butiker: 24MX, XLMOTO och Sledstore. Pierce redovisar nettoomsättning, efter avdrag för moms, returer och rabatter och efter eliminering av koncernintern försäljning, när ett prestationsåtagande uppfylls, dvs. när kontroll av ett prestationsåtagande överförs till kunden. Pierce har bedömt att kontroll av varor övergår vid ett tillfälle. Detta är vanligtvis i samband med slutförd leverans enligt gällande leveransvillkor och anses sammanfalla med när risker och förmåner övergår till kunden. All försäljning sker med villkor om 60 dagars öppet köp samt med villkor om lägsta-prisgaranti. När det gäller redovisning av förväntade returer, rapporterar Pierce en avsättning för den del av intäkterna som vid försäljningstillfället anses osäker kopplat till framtida kundreturer. Avsättningen beräknas genom att först beräkna den totala faktiska returgraden under de senaste 12 månaderna (värdet av returer i förhållande till försäljning) och sedan beräkna det genomsnittliga antalet dagar från försäljning till dess att produkten returneras av kunderna. Se not 6 i "Historisk finansiell information" för ytterligare information.

Vid försäljning av presentkort redovisas hela beloppet som en kortfristig avsättning och redovisas som en intäkt först när presentkortet utnyttjas, alternativt efter 12 månader när dess giltighet gått ut.

Nettoomsättning kommer även från att debitera kunderna frakt- och returavgifter som beror på leveransdestination, ordervärde och om paketet är skrymmande. För beställningar över ett visst värde debiteras normalt ingen fraktavgift, såvida inte paketen är skrymmande. Pierce debiterar alltid kunden en returavgift, såvida det inte är fråga om ett byte. Avgifterna varierar beroende på paketens storlek och den efterfrågade leveranstiden.

Kostnad för sålda varor

Till varulagret hänförs alla inköpskostnaderna för respektive produkt. I inköpskostnaderna inräknas inköpspriset, tullavgifter och andra skatter, transport- och hanteringskostnader samt varje annan direkt hänförlig kostnad till produkten. Rabatter och liknande dras av från inköpspriset. Anskaffningsvärdet på varorna beräknas enligt först-in-först-ut-principen (FIFO) och är den inköpskostnad som hänförs till posten kostnad för sålda varor, avseende de varor som sålts under perioden. På varje balansdag värderas varulagret till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet och eventuell nedskrivning, inkurans, redovisas som kostnad för sålda varor.

Rörelsetillgångar och rörelseskulder i utländsk valuta omvärderas vid utgången av varje månad. Denna omvärdering avser huvudsakligen rörelseskulder inklusive leverantörsskulder. Värdeförändringar till följd av omvärderingar av rörelserelaterade balansposter redovisas netto, främst som en del av kostnad såld vara.

Bruttoresultat

Bolagets bruttoresultat utgörs av nettoomsättning minus kostnader för sålda varor. Bruttoresultatet inkluderar kostnader som direkt kan hänföras till varor för återförsäljning, såsom lager och omvärderingar av lager.

Försäljnings- och distributionskostnader

Försäljnings- och distributionskostnader består främst av hanterings-, marknadsförings- och kundsupportkostnader. Hanteringskostnader inkluderar direkta rörliga kostnader för frakt och lagerhantering (plockning och packning inklusive förpackningsmaterial). Icke-rörliga hanteringskostnader inkluderar kostnader för inhyrd lagerpersonal, lagerlokalhyra och avskrivningar. Marknadsföringskostnader inkluderar rörliga kostnader för direktmarknadsföring, såsom kostnader för prestationsmarknadsföring, sociala medier, trycksaker och skyltar, events och andra direkta marknadsföringskostnader. Icke-rörliga marknadsföringskostnader består främst av personalkostnader relaterade till Pierces marknadsföringsteam. Kundsupportkostnaderna består främst av personalkostnader. Faktureringskostnader (avgifter till betaltjänstleverantörer) ingår i försäljnings- och distributionskostnaderna.

Försäljnings- och distributionskostnader inkluderar även avskrivningar relaterade till exempelvis ny e-handelsplattform (Intershop) och nytt CRM-system (Emarsys).

Administrativa kostnader

Administrativa kostnader består främst av kostnader för Pierces huvudkontor, verksamhetsstödjande avdelningar som IT och ekonomi och avskrivningar. Pierces administrativa kostnader betraktas främst som omkostnader.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader består främst av förändring i verkligt värde avseende tilläggsköpeskillningar om årets nettoförändring medför en kostnad - se not 18 i "Historisk finansiell information" för ytterligare beskrivning. Här ingår även diverse mindre kostnader.

Övriga rörelseintäkter

Övriga rörelseintäkter består främst av förändring i verkligt värde avseende tilläggsköpeskillningar om årets nettoförändring medför en intäkt - se not 18 i "Historisk finansiell information" för ytterligare beskrivning. Posten inkluderar även diverse mindre intäkter.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultat (EBIT) visar Bolagets bruttoresultat minus försäljnings- och distributionskostnader, administrationskostnader, övriga rörelseintäkter och övriga rörelsekostnader.

Finansiellt netto

Finansiellt netto är nettot av finansiella intäkter och finansiella kostnader. Finansiella intäkter utgörs av positiva valutakursfluktuationer på finansiella tillgångar och skulder. Finansiella kostnader består främst av räntekostnader på lån och negativa valutakursfluktuationer på finansiella tillgångar och skulder. Valutakursvinster och valutakursförluster från finansiella tillgångar och skulder redovisas netto. Finansiella kostnader inkluderar även räntekostnader på leasingskulder.

RESULTAT

Konsoliderad resultaträkning för räkenskapsåret som slutade den 31 december 2020 jämfört med räkenskapsåret som slutade den 31 december 2019

Tabellen nedan visar Pierces resultat och procentuella förändring mellan de angivna perioderna.

	För året som slutade den 31 december		
	2020 Mkr	Förändring i %	2019 Mkr
Nettoomsättning	1 523	+23 %	1 243
Kostnad för sålda varor	-812	+21 %	-670
Bruttoresultat	711	+24 %	573
Försäljnings- och distributionskostnader	-473	+19 %	-398
Administrationskostnader	-154	-3 %	-159
Övriga rörelseintäkter	1	-52 %	3
Övriga rörelsekostnader	-5	-	-
Rörelseresultat	81	+319 %	19
Resultat vid försäljning av rörelse	0	+115 %	-1
Finansiellt netto	-73	+36 %	-54
Resultat före skatt	8	+122 %	-36
Skatt	-8	+315 %	-2
Årets resultat	-1	+98 %	-38

Nettoomsättning

Efter att Pierce under flera år framgångsrikt byggt en kundbas och en stark position på den europeiska marknaden genom kraftig försäljningstillväxt, har strategin sedan slutet av 2019 varit att fokusera på ökad lönsamhet tillsammans med en mer kontrollerad tillväxt och ett förbättrat kassaflöde. Utvecklingen 2020 visar positiva resultat av denna kursjustering.

Pierces nettoomsättning ökade med 280 Mkr, eller 23 procent, från 1 243 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 1 523 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Tillväxten drevs av bedömt ökade marknadsandelar, kombinerat med en underliggande marknadstillväxt som drivs av skiftet från offline- till onlineförsäljning. Detta skifte har troligen accelererat under 2020 på grund Covid-19-restriktioner som påverkat stora delar av Europa. Tillväxt i lokala valutor uppgick till 24 procent under 2020.

Nettoomsättningen från offroad-segmentet ökade med 221 Mkr, eller 30 procent, från 731 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 952 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Nettoomsättningen från onroad-segmentet ökade med 45 Mkr, eller 11 procent, från 416 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 461 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Nettoomsättningen i segmentet övrigt ökade med 14 Mkr, eller 14 procent, från 96 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 110 Mkr för året som slutade den 31 december 2020.

Nettoomsättningen från den geografiska marknaden Norden ökade med 60 Mkr, eller 13 procent, från 447 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 507 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Nettoomsättningen från den geografiska marknaden utanför Norden ökade med 220 Mkr, eller 28 procent, från 796 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 1 016 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Tillväxten utanför Norden drevs främst av ett fortsatt skifte mot onlineförsäljning samt bedömt ökad marknadsandelar på Pierces marknader utanför Norden.

Kostnad för sålda varor

Pierces kostnad för sålda varor ökade med 142 Mkr, eller 21 procent, från 670 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 812 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Ökningen berodde främst på den snabba försäljningsökningen. Uttryckt som procent av nettoomsättningen minskade kostnaden för sålda varor från 53,9 procent för året som slutade den 31 december 2019 till 53,3 procent för året som slutade den 31 december 2020.

Bruttoresultat

Pierces bruttoresultat ökade med 138 Mkr, eller 24 procent, från 573 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 711 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Ökningen berodde främst på den snabba försäljningsökningen. Pierces bruttomarginal ökade med 0,6 procentenheter, från 46,1 procent för året som slutade den 31 december 2019 till 46,7 procent för året som slutade den 31 december 2020. Den förbättrade bruttomarginalen förklarades bl.a. av att offroad, med högre marginaler än övriga segment, vuxit snabbare än onroad.

Bruttoresultatet inom offroad-segmentet ökade med 99 Mkr, eller 27 procent, från 361 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 460 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Brutto-

marginalen inom offroad-segmentet minskade med 1,1 procentenheter, från 49,4 procent för året som slutade den 31 december 2019 till 48,3 procent för året som slutade den 31 december 2020. Bruttomarginalsminskningen berodde bl.a. på att andelen försäljning från kategorin reservdelar minskade beroende på vissa produktionsproblem i samband med Covid-19-pandemin. Reservdelar har en högre bruttomarginal än övriga kategorier, vilket därmed innebär en negativ mixförskjutning.

Bruttoresultatet inom onroad-segmentet ökade med 23 Mkr, eller 14 procent, från 172 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 195 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Bruttomarginalen inom onroad-segmentet ökade med 1 procentenhet, från 41,3 procent för året som slutade den 31 december 2019 till 42,3 procent för året som slutade den 31 december 2020. Bruttomarginalökningen berodde bl.a. på en uppdaterad prisstrategi i slutet av året vilket förbättrade marginalen.

Bruttoresultatet inom övrigt-segmentet ökade med 5 Mkr, eller 11 procent, från 45 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 50 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Bruttomarginalen inom övrigt-segmentet minskade med 1 procentenhet, från 47,1 procent för året som slutade den 31 december 2019 till 46,1 procent för årets som slutade den 31 december 2020. Snötillgången var dålig i Norden under inledningen av 2020. Det innebar att en betydande del av sortimentet såldes med rabatter, vilket reducerade bruttomarginaler jämfört med föregående år.

Försäljnings- och distributionskostnader

Pierces försäljnings- och distributionskostnader ökade med 74 Mkr, eller 19 procent, från 398 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 473 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Uttryckt som procent av nettoomsättningen, minskade försäljnings- och distributionskostnader från 32,1 procent för året som slutade den 31 december 2019 till 31,0 procent för året som slutade den 31 december 2020. Minskning berodde främst på effektiviseringar inom stödjande funktioner. De rörliga försäljnings- och distributionskostnaderna ökade med 74 Mkr, eller 27 procent, från 279 Mkr till 353 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Uttryckt som procent av nettoomsättningen, ökade de rörliga försäljnings- och distributionskostnaderna från 22,4 procent för året som slutade den 31 december 2019 till 23,2 procent för året som slutade den 31 december 2020.

Administrationskostnader

Pierces administrationskostnader minskade med 5 Mkr, eller 3 procent, från 159 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 154 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Uttryckt som procent av nettoomsättningen, minskade de administrativa kostnaderna från 12,8 procent för året som slutade den 31 december 2019 till 10,1 procent för året som slutade den 31 december 2020. Minskningen förklarades bl.a. av kostnadsbesparingsprogram som genomfördes under vintern 2019/2020.

Övriga rörelsekostnader

Pierce redovisade inga övriga rörelsekostnader för året som slutade den 31 december 2019. Övriga rörelsekostnader uppgick till 5 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Uttryckt som procent av nettoomsättningen uppgick övriga rörelsekostnader till 0,3 procent för året slutade 31 december 2020.

Rörelseresultat (EBIT)

Pierces rörelseresultat (EBIT) ökade med 62 Mkr, eller 319 procent, från 19 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 81 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Ökningen berodde främst på en ökad omsättning till i det närmaste oförändrade marginaler efter rörliga kostnader. Pierce bedömer även att Covid-19 hade en positiv effekt om cirka 15 Mkr på Bolagets rörelseresultat (EBIT) under 2020. Rörelsemarginalen ökade med 3,8 procentenheter, från 1,5 procent för året som slutade den 31 december 2019 till 5,3 procent för året som slutade den 31 december 2020. Rörelsemarginalökningen berodde främst på skaleffekter i Pierces kostnadsbas samt effekter av kostnadsbesparingsprogram som genomfördes under vintern 2019/2020. Omkostnaderna minskade med 16 Mkr, eller 7 procent, från 236 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 221 Mkr för året som slutade den 31 december 2020.

Finansiellt netto

Finansiellt netto minskade med 20 Mkr, eller 36 procent, från -54 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till -73 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Minskningen berodde på en ökning av Pierces finansiella kostnader.

Pierces finansiella intäkter ökade med 2 Mkr, eller 131 procent, från 2 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 4 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Pierces finansiella kostnader ökade med 22 Mkr, eller 39 procent, från 55 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till 77 Mkr för året som slutade den 31 december 2020.

Ökningen berodde främst på högre räntekostnader hänförliga till en förändrad finansieringsstruktur sedan andra kvartalet 2019, samt till viss del av ökade negativa valutaeffekter, i allt väsentligt avseende omvärdering av likvida medel och moms, relaterat till en stärkt SEK.

Konsoliderad resultaträkning för räkenskapsåret som slutade den 31 december 2019 jämfört med räkenskapsåret som slutade den 31 december 2018

Tabellen nedan visar Pierces resultat och procentuella förändring mellan de angivna perioderna.

	För året som slutade den 31 december		
	2019 Mkr	Förändring i %	2018 Mkr
Nettoomsättning	1 243	+32 %	942
Kostnad för sålda varor	-670	+36 %	-493
Bruttoresultat	573	+28 %	449
Försäljnings- och distributionskostnader	-398	+29 %	-308
Administrationskostnader	-159	+10 %	-145
Övriga rörelseintäkter	3	+169 %	1
Övriga rörelsekostnader	-	+100 %	-1
Rörelseresultat	19	+606 %	-4
Resultat vid försäljning av rörelse	-1	-100 %	-
Finansiellt netto	-54	+128 %	-24
Resultat före skatt	-36	+30 %	-27
Skatt	-2	-217 %	2
Årets resultat	-38	-47 %	-26

Nettoomsättning

Pierces nettoomsättning ökade med 301 Mkr, eller 32 procent, från 942 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 1 243 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Tillväxten drevs av bedömt ökade marknadsandelar och en underliggande marknadstillväxt, främst på grund av skiftet mot mer onlineförsäljning. Tillväxt i lokala valutor uppgick till 29 procent under 2019.

Nettoomsättningen från offroad-segmentet ökade med 178 Mkr, eller 32 procent, från 553 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 731 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Nettoomsättningen för onroad-segmentet ökade med 110 Mkr, eller 36 procent, från 306 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 416 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Nettoomsättningen i segmentet övrigt ökade med 13 Mkr, eller 16 procent, från 83 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 96 Mkr för året som slutade den 31 december 2019.

Nettoomsättningen från den geografiska marknaden Norden ökade med 77 Mkr, eller 21 procent, från 370 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 447 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Nettoomsättningen från den geografiska marknaden utanför Norden ökade med 224 Mkr, eller 39 procent, från 572 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 796 Mkr för året som slutade den 31 december 2019.

Kostnad för sålda varor

Pierces kostnad för sålda varor ökade med 177 Mkr, eller 36 procent, från 493 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 670 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Ökningen drevs av en nettoomsättningstillväxt på 32 procent och kostnaden för sålda varor som var varierande med nettoomsättningen. Uttryckt som procent av nettoomsättningen, ökade kostnaden för sålda varor från 52,3 procent för året som slutade den 31 december 2018 till 53,9 procent för året som slutade den 31 december 2019.

Bruttoresultat

Pierces bruttoresultat ökade med 124 Mkr, eller 28 procent, från 449 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 573 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Det ökade bruttoresultatet berodde främst på en ökning i nettoomsättningen. Pierces bruttomarginal minskade med 1,6 procentenheter, från 47,7 procent för året som slutade den 31 december 2018 till 46,1 procent för året som slutade den 31 december 2019. Den minskade bruttomarginalen berodde främst på att kostnaden för sålda varor ökade snabbare än nettoomsättningen, främst till följd av en ökad försäljning av rabatterade produkter samt effekter relaterat till att onroad-segmentet, som har lägre bruttomarginaler än offroad-segmentet, växte snabbare än offroad-segmentet.

Bruttoresultatet från offroad-segmentet ökade med 79 Mkr, eller 28 procent, från 282 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 361 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Bruttoresultatökningen var främst resultatet av en ökning av nettoomsättningen. Bruttomarginalen inom offroad-segmentet minskade med 1,7 procentenheter, från 51,1 procent för året som slutade den 31 december 2018 till 49,4 procent för året som slutade den 31 december 2019. Minskningen i bruttomarginal berodde främst på ökad intäktandel från kategorierna utrustning och tillbehör. Båda kategorierna har lägre bruttomarginal än kategorin delar.

Bruttoresultatet från onroad-segmentet ökade med 41 Mkr, eller 31 procent, från 131 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 172 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Ökningen av bruttoresultatet var främst resultatet av en ökning av nettoomsättningen. Bruttomarginalen inom onroad-segmentet minskade med 1,4 procentenheter, från 42,7 procent för året som slutade den 31 december 2018 till 41,3 procent för året som slutade den 31 december 2019. Minskningen i bruttomarginal berodde främst på ökad intäktandel från kategorierna utrustning och tillbehör. Båda kategorierna har lägre bruttomarginal än kategorin delar. Bruttomarginalen påverkades också negativt av prisjusteringar avsedda för att öka marknadsandelen.

Bruttoresultatet inom övrigt-segmentet ökade med 5 Mkr, eller 11 procent, från 41 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 45 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Bruttomarginalen inom övrigt-segmentet minskade från 48,8 procent för året som slutade den 31 december 2018 till 47,1 procent för årets som slutade den 31 december 2019.

Försäljnings- och distributionskostnader

Pierces försäljnings- och distributionskostnader ökade med 90 Mkr, eller 29 procent, från 308 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 398 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Uttryckt som procent av nettoomsättningen, minskade försäljnings- och distributionskostnader från 32,7 procent för året som slutade den 31 december 2018 till 32,1 procent för året som slutade den 31 december 2019. De rörliga försäljnings- och distributionskostnaderna ökade med 60 Mkr eller 28 procent, från 218 Mkr för året som slutade 31 december 2018, till 279 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. De rörliga försäljnings- och distributionskostnaderna 2019 utgjorde 70 procent av de totala försäljnings- och distributionskostnaderna 2019. Uttryckt som procent av nettoomsättningen, minskade de rörliga försäljnings- och distributionskostnader från 23,2 procent för året som slutade den 31 december 2018 till 22,4 procent för året som slutade den 31 december 2019. Marknadsföringskostnaderna låg på samma nivå (i förhållande till intäkterna) och de minskade kostnaderna i relation till nettoomsättningen berodde främst på skaleffekter inom distribution (frakt och lagerhållning). Ett ökat genomsnittligt ordervärde innebar lägre tillväxt i antalet beställningar i förhållande till intäkter, vilket också sänkte kostnadernas andel i relation till nettoomsättningen.

Administrationskostnader

Pierces administrationskostnader ökade med 14 Mkr, eller 10 procent, från 145 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 159 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Uttryckt som procent av nettoomsättningen, minskade administrationskostnaderna från 15,4 procent för året som slutade den 31 december 2018 till 12,8 procent för året som slutade den 31 december 2019. Minskningen drevs av skaleffekter i Pierces kostnadsbas.

Övriga rörelsekostnader

Pierce redovisade inga övriga rörelsekostnader för året som slutade den 31 december 2019. Övriga rörelsekostnader uppgick till 1 Mkr för året som slutade den 31 december 2018. Uttryckt som procent av nettoomsättningen uppgick övriga rörelsekostnader till 0,1 procent för året som slutade den 31 december 2018.

Rörelseresultat (EBIT)

Pierces rörelseresultat ökade med 23 Mkr, från -4 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 19 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Detta förklarades främst av ökningen av nettoomsättningen, vilken till viss del motverkades av en något lägre marginal efter rörliga kostnader. Rörelsemarginalen ökade med 2,0 procentenheter, från -0,4 procent för året som slutade den 31 december 2018 till 1,5 procent för året som slutade den 31 december 2019. Ökningen under 2019 förklarades främst av att omkostnaderna ökade i långsammare takt än nettoomsättningen.

Finansiellt netto

Finansiellt netto minskade med 30 Mkr, eller 128 procent, från -24 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till -54 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Minskningen berodde på en ökning av Pierces finansiella kostnader.

Pierces finansiella intäkter ökade med 1 Mkr, eller 688 procent, från 0 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 2 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Pierces finansiella kostnader ökade med 31 Mkr, eller 132 procent, från 24 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till 55 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Ökningen berodde främst på ökade skulder till kreditinstitut till följd av förändrad extern finansieringsstruktur.

LIKVIDITETS- OCH KAPITALRESURSER

Finansiering av Pierces verksamhet

Pierces huvudsakliga likviditet har historiskt sett varit kassaflödet från den löpande verksamheten och lån enligt Pierces befintliga obligationslån från Riverbrook Holding Limited, Ture Invest AB och Hedda Credit Fund 1 AB, Pierces aktieägarlån och banklån. Efter genomförandet av Erbjudandet avser Pierce att i första hand förlita sig på kassaflöde från den löpande verksamheten, samt utbetalningar från det nya finansieringsavtalet, för att förse Pierces verksamhet med nödvändiga medel (se avsnittet "Skuldsättning" nedan).

Rörelsekapital

Pierce anser att det befintliga rörelsekapitalet är tillräckligt för att tillgodose Koncernens behov under tolv månadersperioden efter dagen för Prospektet. I detta sammanhang avser rörelsekapital Pierces förmåga att få tillgång till likvida medel för att betala Bolagets åtaganden per respektive förfallodag.

Kassaflöde

Tabellen nedan visar de viktigaste delarna i Pierces kassaflöde för räkenskapsåren som slutade den 31 december 2020, 2019 och 2018.

(Mkr)	För räkenskapsåren som slutade den 31 december		
	2020	2019	2018
Kassaflöde från den löpande verksamheten	156	-9	-49
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-42	-26	-50
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-133	122	81
Årets kassaflöde	-19	88	-18
Likvida medel vid årets utgång	87	111	23

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Pierces kassaflöde från den löpande verksamheten ökade med 165 Mkr, från ett utflöde på 9 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till ett inflöde på 156 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Kassaflödesökningen från den löpande verksamheten berodde främst på förbättrat rörelseresultat som uppgick till 81 (19) Mkr samt minskning i rörelsekapitalet¹⁾ om 45 (-40) Mkr. Förändringen i rörelsekapitalet, jämfört med utgången av 2019, förklarades främst av lägre lager samt ökade kortfristiga skulder, bl.a. till följd av förbättrad styrning av rörelsekapitalet.

1) Se avsnittet "Utvald finansiell information - Utvalda nyckeltal".

Pierces kassaflöde från den löpande verksamheten ökade med 40 Mkr, från ett utflöde på 49 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till ett utflöde på 9 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Minskningen berodde främst på förbättrat rörelseresultat.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Tabellen nedan visar Pierces kassaflöde från investeringsverksamheten för räkenskapsåren som slutade den 31 december 2020, 2019 och 2018.

(Mkr)	För räkenskapsåren som slutade den 31 december		
	2020	2019	2018
Förvärv av immateriella tillgångar	-22	-17	-22
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-7	-9	-3
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	0	0	-1
Rörelseförvärv	-	-	-23
Lämnade spärrade bankmedel	-14	-	-
Total	-42	-26	-50

Pierces kassaflöde från investeringsverksamheten minskade med 16 Mkr, från ett utflöde på 26 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till ett utflöde på 42 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Kassaflödesökningen från investeringsverksamheten berodde främst på fortsatta investeringar i den nya e-handelsplattformen som färdigställdes under andra kvartalet 2020, samt inköp av utrustning till expansion av PDC. Under räkenskapsåret betalades därutöver -14 Mkr i spärrade bankmedel relaterat till bankgarantier utställda av Nordea.

Pierces kassaflöde från investeringsverksamheten ökade med 24 Mkr, från ett utflöde på 50 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till ett utflöde på 26 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Det högre utflödet under 2018 berodde främst på förvärv av dotterbolag om -23 Mkr.

Från och med den 31 december 2020 fram till dagen för Prospektet har Pierce inte gjort några betydande investeringar. Pierce har heller inte, per dagen för Prospektet, några betydande pågående investeringar och bolagsledningen har heller inte ingått några åtaganden avseende framtida investeringar.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Pierces kassaflöde från finansieringsverksamheten minskade med 255 Mkr, från ett inflöde på 122 Mkr för året som slutade den 31 december 2019 till ett utflöde på 133 Mkr för året som slutade den 31 december 2020. Kassaflödesökningen från finansieringsverksamheten förklarades i allt väsentligt av återbetalning av aktieägarlån.

Pierces kassaflöde från finansieringsverksamheten ökade med 42 Mkr, från ett inflöde på 81 Mkr för året som slutade den 31 december 2018 till ett inflöde på 122 Mkr för året som slutade den 31 december 2019. Kassaflödesökningen från finansieringsverksamheten berodde på en nettoökning av skulder till kreditinstitut.

Skuldsättning

Pierces nuvarande skuldsättning består främst av dess aktieägarlån om cirka 64 Mkr (uppgående till 63 Mkr per den 31 december 2020) samt en inlösenbar obligation om cirka 415 Mkr (uppgående till 399 Mkr per den 31 december 2020, samt ett nominellt belopp om 350 Mkr). Bolaget har pantsatt samtliga aktier i Pierce AB till agenten och obligationsinnehavarna såsom säkerhet för Bolagets åtaganden enligt obligationsavtalet och dessa kommer att frisläppas i samband med återbetalningen av obligationslånet. För en beskrivning av finansieringsarrangemangen, se avsitt "*Legala frågor och kompletterande information – Väsentliga avtal – Finansieringsavtal*". Pierces skuldsättningsgrad förväntas minska i samband med Erbjudandet, se avsnitt "*Kapitalisering och skuldsättning*".

Poster utanför balansräkningen

Per den 31 december 2020 hade Pierce poster utanför balansräkningen avseende finansiella garantier relaterat till finansiella avtal med Nordea och Ture Invest AB uppgående till 317 Mkr, lämnade depositioner uppgående till 2 Mkr och lämnad moderbolagsgaranti avseende framtida hyresbetalningar uppgående till 9 Mkr.

Väsentliga redovisningsprinciper

Se not 1-2 under "*Historisk finansiell information*" för en beskrivning av redovisningsprinciper och bedömningen av deras inverkan på Pierces rapporterade resultat.

Väsentliga uppskattningar och bedömningar

Information om väsentliga uppskattningar och bedömningar i redovisningen anges i not 3 i "Historisk finansiell information".

BETYDANDE FÖRÄNDRINGAR I PIERCES FINANSIELLA STÄLLNING ELLER MARKNADSPPOSITION EFTER DEN 31 DECEMBER 2020

Det har inte skett några betydande förändringar i Bolagets finansiella ställning eller resultat efter den 31 december 2020.

I samband med genomförandet av Erbjudandet kommer Pierces befintliga obligationslån och aktieägarlån att sägas upp och återbetalas i sin helhet, och alla befintliga garantier och säkerheter under dessa lånearrangemang kommer att släppas. Pierce kommer också slutreglera en utestående tilläggsköpeskillning om 30 Mkr. Därefter kommer Bolagets huvudsakliga finansiering att bestå av ett nytt finansieringsavtal med Nordea uppgående till totalt cirka 300 Mkr – den s.k. IPO-finansieringen. Med den nya skuldsättningsnivån och finansieringen bedömer Bolaget att man har viktiga förutsättningar för att generera ett framtida finansiellt överskott– se "Operationell och finansiell översikt – Nyckelfaktorer som påverkar Pierces resultat – Finansiella kostnader".

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER DEN 31 DECEMBER 2020

- Dotterbolaget Pierce AB har sedan den 1 januari 2021 bytt sin funktionella valuta från SEK till EUR i enlighet med IAS 21. Pierce uppskattar att valutakursrörelser framåtriktat kan påverka den finansiella rapporteringen både avseende koncernens resultat- och balansposter på ett annat sätt än historiskt.
- Vid extra bolagsstämma 20 januari 2021 fattades beslut om en aktiesplit (300:1), vilket innebär att varje befintlig aktie delats upp i 300 aktier av samma slag. Vidare fattades beslut om ökat aktiekapital genom fondemission om 0,5 Mkr.
- Den 27 januari bytte Pierce Holding AB namn till Pierce Group AB (publ) samt bolagskategori från privat till publikt aktiebolag.
- Den 15 februari 2021 ingicks ett nytt finansieringsavtal med Nordea uppgående till 300 Mkr som ska ersätta befintlig finansieringsstruktur. Finansieringsavtalet är villkorat av en ägarförändring.

KVANTITATIV OCH KVALITATIV INFORMATION OM FINANSIELL RISKHANTERING

Pierces verksamhet påverkas av ett antal finansiella risker och osäkerheter, bl.a. marknadsrisk, kredit- och likviditetsrisk, såsom framgår av not 4 under "Historisk finansiell information".

Kapitalisering och skuldsättning

Nedanstående tabell visar Pierces kapitalisering och skuldsättning per den 31 december 2020:

- på faktisk basis för att spegla redovisat värdet i Pierces konsoliderade balansräkning; och
- på justerad basis, för att spegla:
 - a) emissionslikvid uppgående till totalt 350 Mkr (före avdrag för beräknade transaktionskostnader) från emissionen mellan 5 147 059 och 5 833 334 aktier i Bolaget i syfte att genomföra Erbjudandet;
 - b) nytt finansieringsavtal med Nordea uppgående till totalt cirka 300 Mkr totalt varav 100 Mkr beräknas utnyttjas efter Erbjudandet – den s.k. IPO-finansieringen.
 - c) återbetalning av återstående belopp om, vid återbetalningstidpunkten, cirka 415 Mkr avseende den inlösenbara obligationen (uppgående till 399 Mkr per den 31 december 2020)¹⁾;
 - d) återbetalning av utestående aktieägarlån om, vid återbetalningstidpunkten, cirka 64 Mkr (uppgående till 63 Mkr per den 31 december 2020)²⁾; och
 - e) avräkning av en villkorad köpeskilling om, vid återbetalningstidpunkten, 30 Mkr (uppgående till 27 Mkr per den 31 december 2020)³⁾.

För mer information om Bolagets aktier och aktiekapital, samt de ovannämnda ändringarna i aktiekapitalstrukturen i samband med Erbjudandet, se *"Aktiekapital och ägarförhållande"*. Följande information bör läsas tillsammans med avsnittet *"Operationell och finansiell översikt"* och Bolagets konsoliderade finansiella rapporter, med tillhörande noter, som återfinns i detta Prospekt.

1) Skillnaden mellan beloppet per balansdagen och återbetalningstidpunkten avser upplupen ränta under denna period, kapitaliserade uppläggningsavgifter vilka redovisas mot lånebeloppet per balansdagen, samt kostnader i samband med förtida återbetalning och lösen (cirka 4 Mkr).

2) Skillnaden mellan skulden per den 31 december 2020 och återbetalningstidpunkten består av upplupen ränta.

3) Skillnaden mellan skulden per den 31 december 2020 och återbetalningstidpunkten består av justering för verkligt värde avseende villkorad tilläggsköpeskilling.

KAPITALISERING¹⁾

Pierces finansiella skulder uppgick till totalt 758 Mkr per den 31 december 2020 och fördelas enligt följande:

Mkr	Redovisat per den 31 december 2020	Justeringar	Justerat
Kortfristiga skulder*			
Mot borgen	9	109	118
Mot säkerhet	9	-9	-
Utan garanti/borgen eller annan säkerhet	277	-90	187
Summa kortfristiga skulder	295	10	305
Långfristiga skulder**			
Mot borgen	-	-	-
Mot säkerhet	303	-303	-
Utan garanti/borgen eller annan säkerhet	160	-96	64
Summa långfristiga skulder	463	-399	64
Eget kapital***			
Aktiekapital	0	1	1
Övrigt tillskjutet kapital	128	349	477
Reserver	-71	-	-71
Summa eget kapital	57	350	407

* Posten "Mot borgen" i kolumnen "Redovisat per den 31 december 2020" motsvarar posten den del av posten "Eventualförpliktelser" i Pierces reviderade konsoliderade rapport över finansiell ställning per den 31 december 2020 som avser posten "Garanti avseende dotterbolagens skulder och avsättningar till leasegivare". Posten "Mot säkerhet" i kolumnen "Redovisat per den 31 december 2020" motsvarar en del av posten "Spärrade bankmedel", som i sin tur är en del av "Ställda säkerheter", i Pierces reviderade konsoliderade rapport över finansiell ställning per den 31 december 2020. Posten "Utan garanti/borgen eller annan säkerhet" motsvarar summan av följande kortfristiga skuldposter i Pierces reviderade konsoliderade rapport över finansiell ställning per den 31 december 2020: "Villkorad tilläggsköpeskilling", "Aktieägarlån", "Leverantörsskulder", "Leasingskulder" som inte återfinns i "Mot borgen" eller "Mot säkerhet", samt den del av "Övriga skulder" samt "Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter" som klassificeras som finansiell skuld.

Posten "Utan garanti/borgen eller annan säkerhet" i kolumnen "Justeringar" motsvarar bokförda värden per den 31 december 2020 avseende aktieägarlån, 63 Mkr, samt villkorad tilläggsköpeskilling, 27 Mkr. Därutöver nytt finansieringsavtal med Nordea varav 100 Mkr beräknas utnyttjas per återbetalningsdagen. Per återbetalningstidpunkten kommer aktieägarlån och villkorad köpeskilling återbetalas om 64 respektive 30 Mkr. Skillnaden mellan beloppen per den 31 december 2020 och återbetalningstidpunkten avser upplupen ränta för aktieägarlånet under denna period samt justering för verkligt värde avseende villkorad tilläggsköpeskilling.

** Posten "Mot säkerhet" i kolumnen "Redovisat per den 31 december 2020" motsvarar den del av posten "Ställda säkerheter" i Pierces reviderade konsoliderade rapport över finansiell ställning per den 31 december 2020 som avser posten "Koncernens andel av koncernbolagens nettotillgångar". Posten "Utan garanti/borgen eller annan säkerhet" i kolumnen "Redovisat per den 31 december 2020" motsvarar den del av posten "Långfristiga skulder" i Pierces reviderade konsoliderade rapport över finansiell ställning per den 31 december 2020 som avser "Leasingskulder" samt "Skulder till kreditinstitut" som inte återfinns i "Mot borgen" eller "Mot säkerhet".

Posterna i kolumnen "Justeringar" motsvarar det bokförda värdet per den 31 december 2020 avseende Pierces inlösenbara obligation, 399 Mkr. Per återbetalningstidpunkten beräknas obligationslånet återbetalas med cirka 415 Mkr. Skillnaden mellan beloppet per balansdagen och återbetalningstidpunkten avser upplupen ränta under denna period, kapitaliserade uppläggningsavgifter vilka redovisas mot lånebeloppet per balansdagen, samt kostnader i samband med förtida återbetalning och lösen (cirka 4 Mkr).

*** Posten "Aktiekapital" i kolumnen "Redovisat per den 31 december 2020" motsvarar den del av posten "Eget kapital" i Pierces reviderade konsoliderade rapport över finansiell ställning per den 31 december 2020 som avser Bolagets registrerade aktiekapital. Posten "Övrigt tillskjutet kapital" i kolumnen "Redovisat per den 31 december 2020" motsvarar posten "Övrigt tillskjutet kapital" i Pierces reviderade konsoliderade rapport över finansiell ställning per den 31 december 2020. Posten "Reserver" i kolumnen "Redovisat per den 31 december 2020" motsvarar summan av posterna "Omräkningsreserv" och "Balanserat resultat inklusive årets resultat" så som de är redovisade i Pierces reviderade konsoliderade rapport över finansiell ställning per den 31 december 2020.

Posterna i kolumnen "Justeringar" motsvarar emissionslikvid uppgående till totalt 350 Mkr (före transaktionskostnader om 36 Mkr), från emissionen av mellan 5 147 059 och 5 833 334 Aktier i Bolaget i syfte att genomföra Erbjudandet.

1) Kapitaliseringstabellen omfattar endast finansiella skulder samt eget kapital.

NETTOSKULDSÄTTNING¹⁾

Nettoskuldsättningen i tabellen nedan (186 Mkr) inkluderar leasingskulder. Nettoskulden beräknad enligt Bolagets alternativa nyckeltal Nettoskuld exklusive IFRS 16, och med beaktande av justeringarna i kolumnen "Justeringar" nedan, uppgår till 100 Mkr (dvs. 186 Mkr exklusive kortfristiga leasingskulder (22 Mkr) och långfristiga leasingskulder (64 Mkr)).

Mkr		Redovisat per den 31 december 2020	Justeringar	Justerat
(A)	Kassa	0	-	0
(B)	Likvida medel*	87	-87	-**
(C)	Lätt realiserbara värdepapper	-	-	-
(D)	Summa likviditet (A)+(B)+(C)	87	-87	0
(E)	Kortfristiga fordringar	-	-	-
(F)	Kortfristiga bankskulder	-	100	100
(G)	Kortfristig del av långfristiga skulder	22	-	22
(H)	Andra kortfristiga skulder	63	-63	-
(I)	Summa kortfristiga skulder (F)+(G)+(H)	85	37	122
(J)	Netto kortfristig skuldsättning (I)-(E)-(D)	-2	124	122
(K)	Långfristiga banklån	-	-	-
(L)	Emitterade obligationer	399	-399****	-
(M)	Andra långfristiga lån***	64	-	64
(N)	Långfristig skuldsättning (K)+(L)+(M)	463	-399	64
(O)	Nettoskuldsättning (J)+(N)	461	-275	186*****

* Posten "Likvida medel" i kolumnen "Redovisat per den 31 december 2020" motsvarar posten "Likvida medel" i Pierces reviderade konsoliderade rapport över finansiell ställning per den 31 december 2020. Likvida medel består av banktillgodohavanden.

** Genom den checkräkningskredit som ingår i IPO-finansieringen så kommer Bolaget ha tillgång till likviditet för sitt löpande likviditetsbehov.

*** Posten "Andra långfristiga lån" i kolumnen "Redovisat per den 31 december 2020" motsvarar den del av posten "Långfristiga skulder" i Pierces reviderade konsoliderade rapport över finansiell ställning per den 31 december 2020 som avser posten "Skulder till kreditinstitut" och "Leasingskulder".

**** Återbetalning av lån kommer ske i enlighet med vad som anges i avsnittet "Bakgrund och motiv".

***** Denna post inkluderar lång- och kortfristig leasingskulder om 86 Mkr, och exklusive sådan leasingskulder skulle posten uppgå till 100 Mkr.

Informationen om Pierces kapitalisering och skuldsättning på justerad basis utgör framåtriktad information. Även om Pierce bedömer att förväntningarna som framgår av denna framåtriktade information är rimliga kan Pierce inte lämna några garantier för att de kommer att materialiseras eller visa sig vara korrekta. Eftersom dessa uttalanden grundar sig på antaganden eller uppskattningar och är föremål för risker och osäkerheter, kan de faktiska resultaten eller utfallen skilja sig väsentligt från dem som anges i den framåtriktade informationen till följd av flera faktorer bortom Pierces kontroll. Flera av dessa faktorer beskrivs i avsnittet "Riskfaktorer". Den framåtriktade informationen i detta avsnitt gäller endast per dagen för detta Prospekt. Pierce åtar sig ingen skyldighet att offentligt uppdatera eller revidera någon framåtriktad information, oavsett om det beror på ny information, framtida händelser eller andra omständigheter, utöver vad som krävs enligt lag eller andra regler. Investerares uppmanas därför att inte fästa otillbörlig vikt vid den framåtriktade informationen i detta avsnitt.

Efter den 31 december 2020 har Bolaget genomfört en fondemission vilket har ökat Bolagets aktiekapital med 0,5 Mkr. I övrigt, per dagen för Prospektet, har inga väsentliga förändringar skett i eget kapital, skulder, nettoskuldsättning eller finansiell ställning sedan den 31 december 2020, annat än förändringar till följd av Bolagets löpande verksamhet.

1) Nettoskuldsättningstabellen omfattar endast räntebärande skulder, samt inkluderar Bolagets leasingskulder (leasingskulder ingår ej i Bolagets alternativa nyckeltal Nettoskuld exklusive IFRS 16).

KAPITALSTRUKTUR I SAMBAND MED ERBJUDANDET

Pierces befintliga finansieringsarrangemang kommer sägas upp och återbetalas i sin helhet och alla befintliga garantier och säkerheter under dessa låneavtal kommer att släppas i samband med genomförandet av Erbjudandet. Därefter kommer Bolagets huvudsakliga finansieringsarrangemang bestå av IPO-finansieringen som består av en 300 Mkr (nominellt belopp) revolverande lånefacilitet, med möjlighet till checkräkningskredit. Nedan beskrivs de befintliga finansiella arrangemangen och det nya finansiella arrangemanget.

Nuvarande kapitalstruktur

Bolagets befintliga kapitalstruktur består bl.a. av en inlösenbar obligation på totalt cirka 415¹⁾ Mkr och 64²⁾ Mkr i aktieägarlån. Pierce har även en utestående tilläggsköpeskilling på totalt 30³⁾ Mkr – se *”Legala frågor och kompletterande information – Villkorad köpeskilling avseende Pierce Group AB”*.

Ny kapitalstruktur

Den utestående tilläggsköpeskillingen kommer betalas och den inlösenbara obligationen och aktieägarlånen kommer att återbetalas i samband med Erbjudandet. Återbetalningen kommer göras genom unyttjande av emissionlikviden om 350 Mkr (före avdrag för transaktionskostnader), samt utnyttjande av cirka 100 Mkr av checkräkningskrediten under IPO-finansieringen samt andra tillgängliga likvida medel vid tidpunkten för återbetalning.

Pierces huvudsakliga finansieringsarrangemang kommer därefter att bestå av IPO-finansieringen, med en löptid på 3 år, som är ett nytt finansieringsarrangemang med Nordea uppgående till totalt 300 Mkr (nominellt belopp). Nordea har åtagit sig att tillhandahålla finansieringsarrangemanget och sedvanlig finansieringsdokumentation kommer att undertecknas och ingås före den första handelsdagen. I samband med IPO-finansieringen måste Bolaget även betala vissa avgifter till långivaren.

IPO-finansieringen innehåller vissa finansiella kovenanter, såsom skuldsättningsgrad⁴⁾ och räntetäckningsgrad, som inte får avvika negativt från vissa nivåer som anges i IPO-finansieringen. IPO-finansieringen kräver följaktligen att Koncernens skuldsättningsgrad ej får överstiga 3,5 ggr (3,0 ggr, under perioden inom 1 år från IPO-finansieringens upphörande) samt att Koncernens räntetäckningsgrad ej får understiga 4,0 ggr. IPO-finansieringen är inte säkerställd med någon pantsättning. Per den 31 december 2020 (och på basis av Koncernens dåvarande finansieringsstruktur, dvs. obligationslån och aktieägarlån) så uppgick Koncernens skuldsättningsgrad till 3,02 ggr och räntetäckningsgrad till 58,1 ggr.

IPO-finansieringen är föremål för sedvanliga utfästelser och garantier såväl som sedvanliga negativa förpliktelser, såsom negative pledge, restriktioner för avyttringar, begränsningar av förvärv, begränsningar av dotterföretags skuldsättning, restriktioner för fusioner, åtagande att följa regler kring sanktioner, antikorruption och penningtvätt, samt ingen förändring av Pierce som helhet, i varje fall föremål för sedvanliga undantag och trösklar. IPO-finansieringen kan sägas upp när vissa sedvanliga händelser inträffar, inklusive förändring i ägarstrukturen i Bolaget (innehärandes att en aktieägare, annan än den befintliga ägaren Procuritas Capital Investors V, kontrollerar mer än 30 procent av aktierna och rösterna i Bolaget) eller avnotering av Bolagets aktier från Nasdaq Stockholm. Vidare kan IPO-finansieringen förfalla till betalning helt eller delvis om vissa händelser inträffar, inklusive, men inte begränsat till, utebliven betalning, obestånd och utebliven betalning under andra avtal.

Om Bolaget inte uppfyller sina skyldigheter enligt IPO-finansieringen har långivaren rätt att säga upp IPO-finansieringen och kräva full förskottsbetalning av alla utestående lån.

Med den nya skuldsättningsnivån och finansieringen bedömer Bolaget att man har viktiga förutsättningar för att generera ett framtida finansiellt överskott – se *”Operationell och finansiell översikt – Nyckelfaktorer som påverkar Pierces resultat – Finansiella kostnader”*.

- 1) Beloppen avser vid tidpunkten för planerad återbetalning efter Erbjudandet. Nominellt belopp 350 Mkr, cirka 61 Mkr upplupen ränta samt kostnader i samband med förtida återbetalning och lösen (cirka 4 Mkr).
- 2) Beloppen avser vid tidpunkten för planerad återbetalning efter Erbjudandet. Nominellt belopp 62 Mkr, samt cirka 2 Mkr upplupen ränta.
- 3) Bolaget har per 31 december 2020 skuldfört 27 Mkr av denna tilläggsköpeskilling, omvärderingen väntas ha en effekt på resultatet för 2020 med 3 Mkr.
- 4) Beräknat enligt definition som återfinns i avtal för IPO-finansieringen, vilken skiljer sig från Bolagets definition av Nettoskuld/EBITDA.

Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

STYRELSE

Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av mellan 3 och 10 ledamöter. Per dagen för Prospektet består styrelsen av 6 medlemmar, utsedda på årsstämman som hölls den 23 februari 2021, valda för tiden intill slutet av årsstämman 2022.

Av nedanstående tabell framgår Bolagets styrelseledamöter, deras födelseår, året de först invaldes i styrelsen (i Bolaget eller i det tidigare operativa dotterbolaget Pierce AB, där Koncernens styrelses arbete tidigare genomfördes), deras befattning, om styrelseledamöternas oberoende i förhållande till Bolaget, Bolagets ledande befattningshavare och/eller större aktieägare, samt information om deras aktieäggande per dagen för Prospektet. Fördjupad information för varje styrelseledamot följer nedan. Alla uppdrag inom samma koncern grupperas tillsammans.

Namn	Födelseår	Styrelse- ledamot sedan	Befattning	Oberoende i förhållande till		Aktie- innehav i Bolaget ¹⁾
				Bolaget och dess ledande befattningshavare	Större aktieägare	
Ketil Eriksen	1963	2019	Ordföranden	Ja	Ja	48 000
Thomas Ekman	1969	2020	Ledamot	Ja	Ja	-
Mattias Feiff	1972	2014	Ledamot	Ja	Nej	-
Stefan Rönn	1972	2014	Ledamot	Nej	Nej	4 652 100
Shu Sheng	1991	2019	Ledamot	Ja	Nej	-
Gunilla Spongh	1966	2018	Ledamot	Ja	Ja	23 400

1) Avser eget och närstående fysiska och juridiska personers innehav samt innehav genom kapitalförsäkring.

INFORMATION OM STYRELSELEDAMÖTERNA I BOLAGET



KETIL ERIKSEN

Styrelseordförande sedan 2019.

Född: 1963

Utbildning och bakgrund: B.Sc. Ekonomi, Oslo School of Business Administration. General manager på Colgate-Palmolive AB. Verkställande direktör för Vin & Sprit AB och Absolut Company AB.

Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande i Capunio AB. Styrelseledamot i Oy Karl Fazer AB och BRF Lake Lodge Åre. Styrelsesuppleant i Tåteln 0903 AB och Capunio Properties AB.

Tidigare uppdrag de senaste 5 åren: Styrelseordförande i Britax Group Limited, Plantasjen ASA, Ellos Group Holding AB (publ) och CC1 Limited. Styrelseledamot i Polarica AB, Polarica Holding AB, Purity Vodka AB och Tåteln 1607 AB. Styrelsesuppleant i Vården i Centrum Lidingö Aktiebolag.

Aktieinnehav i Bolaget: 48 000 aktier (genom bolag).

Oberoende: Oberoende i förhållande till Bolaget, dess ledande befattningshavare och större aktieägare.



THOMAS EKMAN

Styrelseledamot sedan 2020.

Född: 1969

Utbildning och bakgrund: Magisterexamen i ekonomi, Stockholms universitet. Verkställande direktör för Tele2 Sverige AB, Cabonline Group AB och Dustin Group AB.

Andra pågående uppdrag: Verkställande direktör i Dustin Group AB, styrelseordförande och verkställande direktör i Dustin Sverige AB och fler befattningar inom Dustin-koncernen. Styrelseordförande i BRF Facklan. Styrelseledamot i Axsol AB.

Tidigare uppdrag de senaste 5 åren: Styrelseordförande och verkställande direktör i Cabonline Group AB och flera befattningar inom Cabonline-koncernen. Verkställande direktör i Tele2 Sverige Aktiebolag och flera befattningar inom Tele2-koncernen. Flera befattningar inom Dustin-koncernen. Styrelseledamot i Sportamore AB, Comhem Holding AB, Metro Media House AB och Tidnings Aktiebolaget Metro. Styrelsesuppleant i SNPAC Swedish Number Portability Administrative Centre AB.

Aktieinnehav i Bolaget: -

Oberoende: Oberoende i förhållande till Bolaget, dess ledande befattningshavare och större aktieägare.



MATTIAS FEIFF

Styrelseledamot sedan 2014.

Född: 1972

Utbildning och bakgrund: M.Sc. Industriell ekonomi, Kungliga tekniska högskolan, Sverige. Franska och affärsfranska, Université de la Sorbonne, Frankrike. MBA, INSEAD, Frankrike och Singapore. Managementkonsult på Ericsson. Co-Managing Partner på Procuritas Capital Investors VI Holding AB AB samt PCI V Advisor AB.

Andra pågående uppdrag: Flera befattningar i bolag inom Procuritas-koncernen. Styrelseordförande i Werksta Nordic AB, Monza HoldCo Aps och Monza BidCo Aps. Styrelseledamot i Woodbine Investments AB, Matrosvägen Invest AB, Sofaco Holding Aps, Sofaco International ApS och Cutters AS och dess koncernbolag. Styrelsesuppleant i Visage Petronella De Souza AB.

Tidigare uppdrag de senaste 5 åren: Flera befattningar i bolag inom Procuritas-koncernen. Styrelseordförande i Pierce Group AB (publ) (tidigare Pierce Holding AB) och flera befattningar i bolag inom Pierce-koncernen. Styrelseordförande i Byens Bilpleje.com AS. Styrelseledamot i Oral Care Holding SWE AB, Maol AB och Nature Planet ApS och dess koncernbolag.

Aktieinnehav i Bolaget: -

Oberoende: Oberoende i förhållande till Bolaget och dess ledande befattningshavare.

**STEFAN RÖNN**

Styrelseledamot sedan 2014.

Född: 1972

Utbildning och bakgrund: Gymnasieexamen. Försäljningschef på Omron. Verkställande direktör och grundare av 24Moto. Grundare av Pierce.

Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i Sofaco Holding Aps och Sofaco International ApS. Ägare av Useful Words, Unipessoal Lda.

Tidigare uppdrag de senaste 5 åren: Styrelseordförande i Pierce AB och flera befattningar i bolag inom Pierce-koncernen. Styrelseledamot i Firstpoint AB. Styrelsesuppleant i Ronn Invest AB.

Aktieinnehav i Bolaget: 4 652 100 aktier (genom bolag).

Oberoende: Ej oberoende i förhållande till Bolaget, dess ledande befattningshavare och större aktieägare.

**SHU SHENG**

Styrelseledamot sedan 2019.

Född: 1991

Utbildning och bakgrund: M.Sc. Finans, Handelshögskolan i Stockholm. Managementkonsult på Mckinsey & Co. Investment manager på Procuritas Capital Investors VI Holding AB.

Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i SSJS Holding AB, SSJS Invest AB, Medtanken Group AB, Medtanken Holding AB och Cutters AS och dess koncernbolag.

Tidigare uppdrag de senaste 5 åren: Styrelsesuppleant i SEM Aktiebolag, Swedish Electromagnet Invest AB (publ), Swedish Electromagnet Holding AB, TS Nordics Group AB, TS Nordics Holding AB och BRF Blåklinten 10.

Aktieinnehav i Bolaget: -

Oberoende: Oberoende i förhållande till Bolaget och dess ledande befattningshavare.

**GUNILLA SPONGH**

Styrelseledamot sedan 2018.

Född: 1966

Utbildning och bakgrund: M.Sc. Industriell ekonomi, Linköpings universitet. CFO på Enea AB (publ), CashGuard AB (publ), Preem AB och Mekonomen AB.

Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i Systemair Aktiebolag, AQ Group AB, Lernia AB, Byggmax Group AB, Swedish Stirling AB, Consivo Group AB, Momentum Group AB, G Spong Forsvaltnings AB och BRF Råven 11.

Tidigare uppdrag de senaste 5 åren: CFO i Preem Aktiebolag och Corral Petroleum Holdings AB och flera befattningar i bolag inom Preem-koncernen. Styrelseledamot i SunPine AB, Bergman & Beving Aktiebolag, SSG AS och Infranord AB. Styrelsesuppleant i Quaoar AB och Capital Software Innovations Stockholm Aktiebolag. Extern firmatecknare i Preem Aktiebolag och Corral Petroleum Holdings AB.

Aktieinnehav i Bolaget: 23 400 aktier (genom bolag).

Oberoende: Oberoende i förhållande till Bolaget, dess ledande befattningshavare och större aktieägare.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Per dagen för detta Prospekt består Bolagets ledning av 7 personer. Av nedanstående tabell framgår namnen, födelseår, nuvarande befattning, året personen blev en del av ledningen och värdepappersinnehav i Bolaget per dagen för detta Prospekt (om ej annat anges).

Namn	Födelseår	Ledande befattningshavare sedan	Befattning	Värdepappersinnehav i Bolaget ¹⁾		
				Aktier	Optioner serie 2020/2025 ²⁾	Optioner serie 2021/2024 ³⁾
Henrik Zadig	1970	2016	Chief Executive Officer (Verkställande direktör)	613 500	1 782	128 205
Tomas Ljunglöf	1966	2018	Chief Financial Officer	97 200	-	
Willem Vos	1968	2017	Chief Operating Officer	197 100	-	85 470
Göran Sällvin	1974	2020	Sales and Marketing Director	28 500	-	21 743
Ullrika Eliasson	1967	2019	Chief Purchasing Officer	7 200	-	
Fredrik Idestrom	1977	2018	Strategy and Corporate Development Director	90 000	-	25 641
Dafne Morales	1982	2020	Chief People Officer	-	-	

1) Avser eget och närstående fysiska och juridiska personers innehav samt innehav genom kapitalförsäkring.

2) Optionerna väntas påkallas i samband med Erbjudandet och motsvarar 534 600 aktier. Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållande - Ägarförhållande före och efter Erbjudandet - Teckningsoptioner före Erbjudandet".

3) Extra bolagsstämma den 25 mars 2021 väntas besluta om utgivande av optionerna. Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållande - Ägarförhållande före och efter Erbjudandet - Långsiktigt aktiebaserat incitamentsprogram".

INFORMATION OM DE LEDANDE BEFATTNINGSHAVARNA I BOLAGET

**HENRIK ZADIG**

Chief Executive Officer (Verkställande direktör) sedan 2016.

Född: 1970

Utbildning och bakgrund: M.Sc. Internationell företagsekonomi och nationalekonomi, Lunds Universitet. MBA, INSEAD, Frankrike. Konsult på McKinsey & Co. Director Strategy & Business Development och senare Vice President Global Digital & Loyalty på American Express. Senior Vice President/General Manager Online på Staples Europe.

Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande och verkställande direktör för Pierce AB och flera befattningar i bolag inom Pierce-koncernen. Styrelseledamot i Zadig Consulting AB.

Tidigare uppdrag de senaste 5 åren: Flera befattningar i bolag inom Pierce-koncernen. Senior Vice President/General Manager Online på Staples Europe.

Värdepappersinnehav i Bolaget: Före Erbjudandet 613 500 aktier och 1 782 teckningsoptioner av serie 2020/2025¹⁾ (genom bolag). Efter Erbjudandet 699 908 aktier och 128 205 teckningsoptioner av serie 2021/2024²⁾ (genom bolag).

**TOMAS LJUNGLÖF**

Chief Financial Officer sedan 2018.

Född: 1966

Utbildning och bakgrund: Civilekonomexamen, Stockholms universitet. Koncern CFO på Glocalnet AB (publ), Orc Group AB (publ) och Tradedoubler (publ). Interim koncern CFO på Evidensia Djursjukvård AB.

Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i Marathongruppen i Stockholm Aktiebolag, Pierce AB och Tomas Ljunglöf Konsult AB. Styrelsesuppleant i Commodus NetSystem AB.

Tidigare uppdrag de senaste 5 åren: Koncern CFO på TradeDoubler AB (publ) och flera befattningar i bolag inom TradeDoubler-koncernen. Interim business development director på Locum AB och interim koncern CFO på Evidensia Djursjukvård AB.

Värdepappersinnehav i Bolaget: 97 200 aktier (varav 28 200 genom bolag).

**WILLEM VOS**

Chief Operating Officer sedan 2017.

Född: 1968

Utbildning och bakgrund: M.Sc. Elektroteknik, Delfts tekniska universitet. Nyenrode Business University Exec Program. Senior konsult på Accenture. VP/Group Director på Digitas UK. Managing Director på SapientNitro. Head of E-Commerce på Staples Europe.

Andra pågående uppdrag: -

Tidigare uppdrag de senaste 5 åren: -

Värdepappersinnehav i Bolaget: Före Erbjudandet 197 100 aktier. Efter Erbjudandet 186 736 aktier och 85 470 teckningsoptioner av serie 2021/2024³⁾.

1) Vilka berättigar till teckning av 534 600 aktier och som väntas påkallas i samband med Erbjudandet. Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållande - Ägarförhållande före och efter Erbjudandet - Teckningsoptioner före Erbjudandet".

2) Under förutsättning att Erbjudandet genomförs i mittpunkten av prisintervallet (dvs. 64 kr per Aktie). Extra bolagsstämma den 25 mars 2021 väntas besluta om utgivande av optionerna. Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållande - Ägarförhållande före och efter Erbjudandet - Långsiktigt aktiebaserat incitamentsprogram".

3) Under förutsättning att Erbjudandet genomförs i mittpunkten av prisintervallet (dvs. 64 kr per Aktie). Extra bolagsstämma den 25 mars 2021 väntas besluta om utgivande av optionerna. Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållande - Ägarförhållande före och efter Erbjudandet - Långsiktigt aktiebaserat incitamentsprogram".



GÖRAN SÄLLVIN

Sales och Marketing Director sedan 2020.

Född: 1974

Utbildning och bakgrund: Magisterexamen i företagsekonomi, Stockholms universitet. Senior konsult på Accenture. CEO på Eniro Finland AB, OY och senare director customer experience på Eniro AB. Head of Large Customer Sales Sverige på Google.

Andra pågående uppdrag: -

Tidigare uppdrag de senaste 5 åren: Styrelsesuppleant i Aller Tillväxt Alfa AB.

Värdepappersinnehav i Bolaget: Före Erbjudandet 28 500 aktier. Efter Erbjudandet 23 636 aktier och 21 743 teckningsoptioner av serie 2021/2024¹⁾.



ULLRIKA ELIASSON

Chief Purchasing Officer sedan 2019.

Född: 1967

Utbildning och bakgrund: IFL Executive Education, Handelshögskolan i Stockholm. Strategic Leadership Development Program, Harvard Business School. Assortment & Purchasing Director på Kronans Droghandel Apotek AB. Head of Merchandising Sverige/Danmark på Staples Sweden AB och senare Director of Category Management på Staples Europe.

Andra pågående uppdrag: Grundare och styrelseledamot i Comp & Lead AB.

Tidigare uppdrag de senaste 5 åren: Styrelseledamot i Byggmax Group AB. Vice President Category & Sourcing på OneMed Sverige AB.

Värdepappersinnehav i Bolaget: 7 200 aktier.



FREDRIK IDESTRÖM

Corporate development sedan 2017.

Född: 1977

Utbildning och bakgrund: Civilekonomexamen, Handelshögskolan i Stockholm. Associate på the Boston Consulting Group. Partner på PK Partners.

Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i PK Investments AB, Ravlunda Förvaltning AB och BRF Klockaren nr 11. Styrelsesuppleant i Sexton Invest AB och Pierce AB.

Tidigare uppdrag de senaste 5 åren: Styrelsesuppleant i PK Partners Holding AB, PK Partners AB och PK Investments AB.

Värdepappersinnehav i Bolaget: 90 000 aktier och 25 641 teckningsoptioner av serie 2021/2024²⁾.

1) Under förutsättning att Erbjudandet genomförs i mittpunkten av prisintervallet (dvs. 64 kr per Aktie). Extra bolagsstämma den 25 mars 2021 väntas besluta om utgivande av optionerna. Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållande - Ägarförhållande före och efter Erbjudandet - Långsiktigt aktiebaserat incitamentsprogram".

2) Under förutsättning att Erbjudandet genomförs i mittpunkten av prisintervallet (dvs. 64 kr per Aktie). Extra bolagsstämma den 25 mars 2021 väntas besluta om utgivande av optionerna. Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållande - Ägarförhållande före och efter Erbjudandet - Långsiktigt aktiebaserat incitamentsprogram".



DAFNE MORALES

Chief People Officer sedan 2020.

Född: 1982

Utbildning och bakgrund: B.Sc.

Ingenjör inom jordbruksvetenskap, Del Valle University, Guatemala.

M.Sc. Human resources administration och development, Francisco Marroquin University, Guatemala.

Personal och professional coach, TISOC, Spanien. HR business partner på Procter & Gamble, Beauty Care Latinamerika. HR head på Nestle Nutrition, Latinamerika.

Andra pågående uppdrag: -

Tidigare uppdrag de senaste 5 åren:

HR head på Nestle Nutrition, Latin Amerika.

Värdepappersinnehav i Bolaget: -

ÖVRIG INFORMATION OM STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Samtliga av Bolagets styrelseledamöter och ledande befattningshavare kan nås på Bolagets adress: Elektravägen 22, 126 30 Hägersten, Sverige.

Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna i Pierce har under de senaste 5 åren (i) dömts i bedrägerirelaterade mål, (ii) försatts i konkurs eller varit styrelseledamöter eller befattningshavare i bolag som försatts i konkurs eller ansökt om tvångslikvidation, (iii) varit föremål för anklagelser och/eller sanktioner av i lag eller förordning bemyndigande reglerings- eller tillsynsmyndigheter (inbegripet erkända yrkessammanslutningar) eller (iv) förbjudits av domstol att vara medlem i ett företags förvaltnings-, lednings- eller tillsynsorgan eller att utöva ledande eller övergripande funktioner i ett bolag.

Inga separata avtal har ingåtts mellan större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra aktörer enligt vilka någon styrelseledamot eller ledande befattningshavare har valts/utsetts till hans/hennes nuvarande befattning. Vidare har inga styrelseledamöter eller ledande befattningshavare ingått avtal med Bolaget, eller något av dess dotterbolag, avseende förmåner efter uppdragets avslutande, utöver vad som annars framgår av detta Prospekt. Det föreligger inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan styrelseledamöternas och ledande befattningshavarnas åtaganden gentemot Bolagets och deras privata intressen och/eller andra åtaganden. Vissa styrelseledamöter och ledande befattningshavare har dock ekonomiska intressen i Koncernen genom aktie- och optionsinnehav i Bolaget eller Koncernen. Det kan därför uppstå situationer där nämnda personer kan ha intressen som strider mot Bolaget och/eller Koncernens intressen. Det förekommer inga familjeband mellan några styrelseledamöter eller ledande befattningshavare.

REVISOR

På årsstämman den 23 februari 2021 blev Ernst & Young Aktiebolag, med org. nr. 556053-5873 ("EY"), omvalda som Bolagets revisor för tiden fram till nästa årsstämma. Jonatan Hansson, auktoriserad revisor och medlem i FAR, är sedan 2020 bolagets huvudansvariga revisor. EY:s adress är Jakobsbergsgatan 24, 111 44 Stockholm, Sverige.

1) Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållande - Ägarförhållande före och efter Erbjudandet - Långsiktigt aktiebaserat incitamentsprogram".

Bolagsstyrning

ALLMÄNT

Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag. Bolagets bolagsstyrning grundar sig på svensk lag, främst aktiebolagslagen (2005:551), Bolagets bolagsordning, interna regler (innefattande instruktioner och policyer). I och med noteringen av Bolagets Aktier på Nasdaq Stockholm har Bolaget även en skyldighet att följa Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter och Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden"). Bolaget behöver dock inte följa alla regler i Koden utan kan välja alternativa lösningar som de anser är bättre lämpade för det aktuella Bolagets specifika omständigheter, under förutsättning att Bolaget rapporterar avvikelser, beskriver den alternativa lösningen och att orsaken till avvikelsen förklaras i bolagsstyrningsrapporten (den s.k. "följ eller förklara principen").

Bolaget kommer att tillämpa Koden från och med noteringen av dess Aktier på Nasdaq Stockholm. Per dagen för Prospektet avser Bolaget inte att avvika från några regler i Koden.

BOLAGSSTÄMMA

Allmänt

Enligt aktiebolagslagen är bolagsstämman Bolagets högsta beslutsfattande organ och aktieägarna utövar där sin rösträtt i nyckelfrågor, exempelvis fastställande av resultat- och balansräkningar, disposition av Bolagets resultat, beviljande av ansvarsfrihet för styrelseledamöterna och verkställande direktör, val av styrelseledamöter och revisorer samt arvode till styrelse och revisorer.

Årsstämma måste hållas inom 6 månader från utgången av räkenskapsåret. Utöver årsstämman kan kallelse även ske till extra bolagsstämma. 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.

Rätt att delta på bolagsstämma

För att få delta i bolagsstämman ska aktieägare vara införd i den av Euroclear förda aktieboken 6 bankdagar före stämman och anmäla sig hos Bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Aktieägare vars aktier är förvaltarregist-

rerade hos bank eller annan förvaltare måste, för att vara berättigade att delta på bolagsstämman, utöver att informera Bolaget begära att deras aktier tillfälligt registreras i eget namn i den av Euroclear förda aktieboken senast 4 bankdagar före stämman. Aktieägare bör informera sina förvaltare om detta i god tid före avstämningsdagen. Aktieägare kan närvara vid bolagsstämman personligen eller genom ombud och får åtföljas av högst 2 biträden.

Initiativ från aktieägare

Aktieägare som önskar få ett ärende behandlat på bolagsstämman måste skicka en skriftlig begäran härom till styrelsen. En sådan begäran ska normalt vara styrelsen tillhanda senast 7 veckor före bolagsstämman.

Valberedning

Enligt Koden ska Bolaget ha en valberedning som har till syfte att lämna förslag beträffande ordföranden på bolagsstämmor, kandidater till styrelseledamöter, inklusive styrelseordförande, arvode och övrig ersättning till varje styrelseledamot samt ersättning för utskottsarbete, ersättning till revisorer och i den mån det anses nödvändigt, förslag om justering av valberedningens instruktion.

Vid årsstämman den 23 februari 2021 beslöts att valberedningen inför 2022 års årsstämma i Bolaget ska utses enligt följande.

Valberedningen ska ha 3 medlemmar. Styrelsens ordförande ska senast 6 månader före årsstämman erbjuda de 3 största aktieägarna möjlighet att utse en representant var till ledamot i valberedningen. Majoriteten av valberedningens ledamöter ska vara oberoende i förhållande till Bolaget och dess ledande befattningshavare. Minst 1 ledamot i valberedningen ska vara oberoende i förhållande till Bolagets större aktieägare. Styrelsens ordförande ska vara adjungerad till valberedningen.

Valberedningens sammansättning kommer att offentliggöras genom pressmeddelande så snart valberedningen har utsetts och inte senare än 6 månader före årsstämman.

Styrelsen

Styrelsen är Bolagets näst högsta beslutsfattande organ efter bolagsstämman. Styrelseledamöter väljs normalt av årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Bolagsordningen anger att antalet styrelseledamöter ska vara lägst 3 och högst 10. Per dagen för Prospektet består Bolagets styrelse av 6 ordinarie ledamöter som presenteras i avsnittet ”*Styrelse, ledande befattningshavare och revisor*”.

Styrelsens uppgifter regleras av aktiebolagslagen, Bolagets bolagsordning och Koden (som kommer att tillämpas först efter noteringen av Bolagets Aktier på Nasdaq Stockholm). Styrelsens arbete regleras dessutom av den arbetsordning som styrelsen årligen fastställer. Arbetsordningen reglerar arbetsfördelningen mellan styrelsen, styrelsens ordförande och verkställande direktören. Styrelsen antar även instruktioner för styrelsens kommittéer samt en instruktion för verkställande direktören (inklusive instruktion avseende verkställande direktörens ekonomiska rapportering).

Styrelsen ansvarar för Bolagets organisation och förvaltningen av Bolagets angelägenheter, vilket bl.a. innefattar ansvar för upprättande av övergripande, långsiktiga strategier och mål, fastställandet av riktlinjer för att säkerställa att Bolagets verksamhet är långsiktigt värdeskapande, fatta beslut i frågor rörande investeringar och försäljningar, kapitalstruktur och utdelningspolicy. Styrelsen ansvarar även för utveckling och antagande av Bolagets centrala policyer, att tillse att kontrollsystem finns för uppföljning av att policyer och riktlinjer efterlevs, att tillse att kontrollsystem finns för uppföljning av verksamheten och risker, att utse Bolagets verkställande direktör och fastställa lön och annan ersättning till denne och andra ledande befattningshavare i enlighet med riktlinjerna för ersättning till ledande befattningshavare som antagits av bolagsstämman.

Styrelsens ordförande ansvarar bl.a. för att tillse att styrelseledamöterna får alla nödvändiga handlingar och den information de behöver för att kunna utföra sitt arbete. Styrelseordföranden ska i nära samarbete med verkställande direktören övervaka Bolagets resultat och förbereda samt vara ordförande på styrelsemöten. Styrelseordföranden är också ansvarig för att styrelsen årligen utvärderar sitt och verkställande direktörens arbete.

Styrelsen träffas enligt ett förutbestämt schema. Utöver dessa möten kan det komma att kallas till ytterligare styrelsemöten för att hantera frågor som inte kan skjutas upp till nästa ordinarie styrelsemöte.

Ersättningsutskott

Styrelsen har inrättat ett ersättningsutskott som består av Ketil Eriksen (ordförande) och Mattias Feiff.

Ersättningsutskottet är ett beredande och rådgivande organ som huvudsakligen fördjupar, analyserar, initierar och följer upp frågor om bl.a. ersättningsprinciper, ersättningar och andra anställningsvillkor för verkställande direktör och bolagsledningen.

Revisionsutskott

Styrelsen har inrättat ett revisionsutskott som består av Gunilla Spongh (ordförande), Mattias Feiff, Shu Sheng och Thomas Ekman. Revisionsutskottet är ett beredande organ som huvudsakligen fördjupar, analyserar, initierar och följer upp frågor om bl.a. finansiell och operativ rapportering, intern kontroll och revisorns arbete.

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR OCH ÖVRIGA LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Verkställande direktören är underordnad styrelsen och ansvarar för Bolagets löpande förvaltning och den dagliga driften av Bolaget. Arbetsfördelningen mellan styrelsen och den verkställande direktören framgår av arbetsordningen för styrelsen och instruktionen för den verkställande direktören.

Verkställande direktören ansvarar för att leda verksamheten i enlighet med styrelsens riktlinjer och anvisningar samt för att styrelsen erhåller information och nödvändigt beslutsunderlag. Verkställande direktören leder arbetet i bolagsledningen samt fattar beslut efter samråd med dess ledamöter. Vidare är verkställande direktören föredragande vid styrelsens sammanträden och ska tillse att styrelseledamöterna löpande tillställs den information som behövs för att följa Bolagets och Koncernens finansiella ställning, resultat, likviditet och utveckling.

Verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare presenteras närmare i avsnittet ”*Styrelse, ledande befattningshavare och revisor – Ledande befattningshavare*”.

ERSÄTTNING TILL STYRELSELEDAMÖTER, VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Ersättning till styrelsen

Nedanstående tabell visar de ersättningar som styrelsens ledamöter har erhållit under räkenskapsåret 2020.¹⁾

Namn	Befattning	Grundersättning (Mkr)	Ersättning för utskottsarbete (Mkr)
Ketil Eriksen	Ordförande	0,5	0,0
Thomas Ekman	Ledamot	0,0	0,0
Mattias Feiff	Ledamot	-	-
Stefan Rönn	Ledamot	-	-
Shu Sheng	Ledamot	-	-
Gunilla Spongh	Ledamot	0,1	0,1
Summa		0,6	0,1

Årsstämman 2021 beslöt att styrelsearvode och ersättning för arbete i styrelsens utskott, för tiden intill slutet av årsstämman 2022, ska uppgå till totalt 0,97 Mkr fördelat enligt följande: 0,45 Mkr till styrelsens ordförande och 0,2 Mkr till vardera av Gunilla Spongh och Thomas Ekman, 60 000 kr till revisionsutskottets ordförande och 30 000 kr till ledamot av revisionsutskottet samt ytterligare 30 000 kr till ordförande av ersättningsutskottet.

Ersättning till verkställande direktör och andra ledande befattningshavare

Nedanstående tabell visar de ersättningar som verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare har erhållit under räkenskapsåret 2020.

Befattning	Grundlön 2020 (Mkr)	Rörlig ersättning 2020 (Mkr)	Pension 2020 (Mkr)	Andra förmåner 2020 (Mkr)	Summa 2020 (Mkr)
VD	2,6	0,4	0,5	-	3,5
Andra ledande befattningshavare (6 personer)	9,8	1,2	1,4	-	12,4

Incitamentprogram för ledande befattningshavare

Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållande - Ägarförhållanden före och efter Erbjudandet - Teckningsoptioner före Erbjudandet".

Anställningsvillkor för den verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare

Den verkställande direktören har en fast lön uppgående till 2,9 Mkr (varav 0,4 Mkr avträds till pension, vilket med justering för differensen mellan sociala avgifter och löneskatt motsvarar 0,5 Mkr) per år och är berättigad till bonus på upp till 30 procent av den fasta lönen. Anställningen kan sägas upp av Bolaget och verkställande direktör med en uppsägningstid på 12 månader respektive 6 månader.

CFO:s och COO:s anställningsavtal har en ömsesidig uppsägningstid om 6 månader. I samband med en eventuell börsnotering, före utgången av

det andra kvartalet 2021, är CFO berättigad till en engångsersättning uppgående till 0,5 Mkr. I samband med en eventuell börsnotering, eller vid en ägarförändring under 2021, är COO berättigad till en engångsersättning på upp till 1 Mkr förutsatt att COO fortfarande är anställd vid den tidpunkten.

Anställningsavtal med andra ledande befattningshavare har en ömsesidig uppsägningstid på mellan 4 och 6 månader. Samtliga ledande befattningshavare har rätt till en årlig kontantbonus på upp till 30 procent av den fasta lönen. Bonusens utfall baseras på förutbestämda och mätbara resultat i förhållande till årliga mål som syftar till att främja Bolagets långsiktiga värdeskapande.

Ingen ledande befattningshavare, inklusive verkställande direktör, CFO och COO, har rätt till avgångsvederlag i samband med att hans eller hennes anställning upphör.

1) Styrelseledamoten Magnus Dimert utträdde ur styrelsen den 8 april 2020 och erhöll ingen ersättning för styrelsearbete under räkenskapsåret 2020. Thomas Ekman valdes till nya styrelseledamot vid extra bolagsstämma den 15 december 2020.

RIKTLINJER FÖR ERSÄTTNING TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Årsstämman den 23 februari 2021 beslutade om riktlinjer för ledande befattningshavare att gälla tills vidare, dock längst till och med årsstämman 2025.

Principer för fast lön

Den fastna lönen ska utgöra grunden för den totala ersättningen och ska vara marknadsmässig, konkurrenskraftig och återspegla ansvaret som följer med befattningen, samt individuell kompetens och prestation. Den fastna lönen ska ses över årligen.

Principer för rörlig ersättning

Den rörliga ersättningen ska ligga i linje med marknadsvillkoren, vara begränsad och kopplad till den fasta ersättningen. Den rörliga ersättningen får uppgå till högst 40 procent av den fasta ersättningen (exklusive pension, förmåner och liknande) som intjänats under året för varje ledande befattningshavare och ska betalas kontant. Den rörliga ersättningen ska baseras på förutbestämda och mätbara resultat i förhållande till årliga mål som syftar till att främja Bolagets långsiktiga värdeskapande. I vilken utsträckning som prestation, som resulterar i tilldelning av rörlig kontant ersättning, har uppfyllts ska bestämmas när den relevanta mätperioden för prestationen har avslutats. Den rörliga kontantersättningen är inte pensionsgrundande såvida det inte är tvingande enligt lag eller enligt tillämpliga kollektivavtal. Den rörliga ersättningen ska ses över årligen. Styrelsens ersättningsutskott ansvarar för utvärderingen av den rörliga ersättningen och styrelsen kommer att godkänna alla rörliga utbetalningar.

Principer för långsiktiga aktiebaserade incitamentsprogram

De långsiktiga incitamenten ska vara i form av aktier eller aktierelaterade instrument som främjar en balans mellan kortsiktiga prestationer och långsiktigt tänkande. Långsiktiga incitamentsprogram ska säkerställa ett långsiktigt engagemang i Bolagets utveckling. Alla aktie- eller aktiebaserade incitamentsprogram ska beslutas av bolagsstämman.

Principer för uppsägningstid och avgångsvederlag

Uppsägningstiden ska vara i linje med marknadsvillkoren och får inte överstiga 12 månader, samt 6 månaders avgångsvederlag, när uppsägningen sker på initiativ av Bolaget. När uppsägning sker på initiativ av den ledande befattningshavaren ska inget avgångsvederlag betalas ut. Fast lön under uppsägningstiden och avgångsvederlag, inklusive betalningar för eventuella konkurrensbegränsningar, får sammanlagt aldrig överstiga ett belopp motsvarande den fasta lönen för 2 år.

Principer för pension och icke-finansiella förmåner

Pensionsförmåner får inte uppgå till mer än 30 procent av den fasta lönen för varje ledande befattningshavare, förutsatt att tvingande bestämmelser i tillämpliga kollektivavtal inte kräver en högre pensionsavsättning. Pensionsförmåner ska, om möjligt, endast omfatta avgiftsbestämda planer, förutsatt att tvingande bestämmelser i tillämpliga kollektivavtal inte kräver något annat.

Andra icke-finansiella förmåner kan ges till individer eller ledande befattningshavare och ska återspegla marknadspraxis. Premier och andra kostnader relaterade till icke-finansiella förmåner får uppgå till högst 15 procent av den fasta lönen för varje ledande befattningshavare.

Principer för avvikelser från riktlinjerna

Styrelsen ska ha rätt att tillfälligt frångå ersättningsprinciperna, i sin helhet eller i delar, om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl för det och ett frångående är nödvändigt för att tjäna Bolagets långsiktiga intressen, inklusive dess hållbarhet, eller för att säkerställa Bolagets ekonomiska bärkraft. Principerna har inte företräde framför tvingande villkor enligt arbetsrätten eller kollektivavtal.

INTERN KONTROLL

Allmänt

Bolaget har inrättat en rutin för intern kontroll som syftar till att uppnå en effektiv organisation som når de målsättningar som har satts upp av styrelsen. Denna rutin innefattar ett arbete med att säkerställa att Bolagets verksamhet bedrivs korrekt och effektivt, att lagar och regler efterlevs samt att den finansiella rapporteringen är korrekt och tillförlitlig och i enlighet med tillämpliga lagar och regler. Bolaget har valt att strukturera arbetet med intern kontroll i enlighet med det s.k. COSO-ramverket, vilket innefattar följande moment: kontrollmiljö, riskbedömning, kontrollaktiviteter, information och kommunikation samt övervakning och uppföljning.

Kontrollmiljö

Bolagets kontrollmiljö är baserad på arbetsfördelningen mellan styrelsen, styrelseutskotten och den verkställande direktören samt de värderingar som styrelsen och bolagsledningen kommunicerar och arbetar utifrån. För att bibehålla och utveckla en väl fungerande kontrollmiljö, för att efterleva tillämpliga lagar och regler och för att Koncernens önskade sätt att bedriva verksamheten ska efterlevas i hela Koncernen har styrelsen, som ytterst ansvarigt organ, fastställt ett antal grundläggande styrdokument, policyer, rutiner och instruktioner som är av betydelse för riskhanteringen och internkontrollen. Bland dessa dokument ingår bl.a. styrelsens arbetsordning, instruktion för den verkställande direktören, instruktion för den ekonomiska rapporteringen, uppförandekod, insiderpolicy och kommunikationspolicy.

Policyer, rutinbeskrivningar och instruktioner distribueras till berörda anställda inom Koncernen. I samband med anställning undertecknas uppförandekoden. Anställda i Koncernen är skyldiga att följa uppförandekoden och insiderpolicyen.

Riskbedömning

Bolaget har inrättat en rutin för riskbedömning som innebär att Bolaget årligen genomför en riskanalys och riskbedömning. Enligt denna rutin är risker identifierade och kategoriserade i följande 4 områden:

- Strategiska risker
- Operationella risker
- Efterlevnadsrisker
- Finansiella risker

Bolagets syfte med riskanalysen är att identifiera de mest väsentliga riskerna som kan hindra Bolaget från att nå dess mål eller genomföra sin strategi. Syftet är även att utvärdera dessa risker baserat på sannolikheten för att de uppkommer i framtiden samt i vilken mån riskerna skulle kunna påverka Bolagets mål om de skulle inträffa. Att bedöma effektiviteten hos de motverkande åtgärderna är även ett syfte med riskanalysen.

Risker utvärderas och värderas, på en skala från 1-5, utifrån sannolikheten för deras förekomst och potentiella inverkan. Till de mest väsentliga riskerna, med ett totalt riskvärde på 12 eller högre, finns en konkret handlingsplan för att minska eller eliminera riskexponeringen. Risker med ett riskvärde på 9 och högre kommer att följas noggrant under hela året.

Identifierade risker rapporteras av bolagsledningen till styrelsen. Styrelsen utvärderar Bolagets riskhanteringssystem, däribland riskbedömningar, i en årlig riskhanteringsrapport där de 20 mest väsentliga riskerna presenteras tillsammans med relevanta motverkande åtgärder.

Kontrollaktiviteter

Förutom den årliga riskbedömningen, utvärderas riskerna kontinuerligt som en del av den dagliga verksamheten och ledningsrelaterade risker granskas av Pierce-ledningen på ad hoc-basis. VD rapporterar regelbundet till styrelsen om möjliga riskrelaterade frågor.

Bolaget fokuserar på att kartlägga och utvärdera de största riskerna relaterade till finansiell rapportering för att säkerställa att Koncernens rapportering är korrekt och tillförlitlig.

Information och kommunikation

Intern kommunikation till anställda sker via olika kanaler, däribland nyhetsbrev och en intern portal för anställda, som också innehåller policyer och instruktioner.

Sådana policyer inkluderar bl.a. de policyer som fastställts av Bolaget i syfte att informera anställda och andra personer i Koncernen om de lagar och regler som gäller för Bolagets distribution av information och de specifika krav som ställs på personer som är verksamma i ett börsnoterat företag avseende t.ex. insiderinformation. Mot bakgrund av detta har Bolaget etablerat rutiner för ändamålsenlig hantering och begränsning av spridning av information som ännu inte är offentliggjord. Styrelsen har, till verkställande direktören, delegerat det övergripande ansvaret för att hantera frågor som rör insiderinformation och styrelsen har utsett Bolagets CFO som ansvarig för hanteringen av insiderlistor.

Bolagets IR-funktion leds och övervakas av Bolagets verkställande direktör samt Bolagets CFO. IR-funktionens huvudsakliga ansvar är att stödja verkställande direktör och ledande befattningshavare i förhållande till kapitalmarknaderna. IR-funktionen arbetar också med verkställande direktören för att utarbeta Bolagets finansiella rapporter, bolagsstämmor, kapitalmarknadspresentationer och annan regelbunden rapportering.

Övervakning och uppföljning

En självutvärdering av internkontrollens effektivitet ska genomföras årligen och en riskrapport ska upprättas som sammanfattar genomförd självutvärdering och beskriver eventuella avvikelser som behöver åtgärdas. Riskrapporten presenteras för styrelsen årligen.

Styrelsen får rapporter om Koncernens intäkter, resultat och finansiella ställning varje månad. Koncernens delårsrapporter, övriga finansiella rapporter och årsredovisningen behandlas alltid av styrelsen innan de offentliggörs. Vidare är Koncernens policyer föremål för årlig granskning av styrelsen.

REVISION

Revisorn ska granska Bolagets årsredovisningar, räkenskaper och bokföring samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning. Revision av Bolagets finansiella rapporter och räkenskaper samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utförs i enlighet med i Sverige accepterade revisionsstandarder. Efter varje räkenskapsår ska revisorn lämna en revisionsberättelse och en koncernrevisionsberättelse till årsstämman.

Bolagets revisor är EY med Jonatan Hansson som huvudansvarig revisor. För mer information om Bolagets revisor se avsnitt "*Styrelse, ledande befattningshavare och revisor – Revisor*".

Under räkenskapsåret 2020 uppgick den totala ersättningen till Bolagets revisor till 7 Mkr, varav 2 Mkr var hänförligt till revisionsuppdraget och 5 Mkr var hänförligt till andra tjänster.

Aktiekapital och ägarförhållande

AKTIER OCH AKTIEKAPITAL

Enligt Bolagets bolagsordning ska aktiekapitalet vara lägst 500 000 kr och högst 2 000 000 kr fördelat på högst 100 000 000 aktier. Per dagen för den senaste balansräkningen (dvs. den 31 december 2020) uppgick Bolagets registrerade aktiekapital till 160 399 kr fördelat på 112 279 aktier med ett kvotvärde uppgående till cirka 1,43 kr. Per dagen för detta Prospekt uppgår Bolagets registrerade aktiekapital till 673 674,003409 kr fördelat på 33 683 700 aktier med ett kvotvärde uppgående till 0,02 kr. Det finns ett aktieslag i Bolaget. Samtliga aktier är emitterade i enlighet med

svensk rätt och är fullt betalda och fritt överlåtbara. Aktierna är registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument. Avstämningsregistret kommer att föras av Euroclear Sweden AB (Box 191, 101 23 Stockholm). Inga aktiebrev har utfärdats för Bolagets aktier. Efter noteringen kommer aktierna att handlas i SEK på Nasdaq Stockholm med ISIN-koden SE0015658364 och under kortnamnet PIERCE.

AKTIEKAPITALET UTVECKLING

Tabellen nedan visar den historiska utvecklingen av Bolagets aktiekapital och hur antalet aktier har förändrats över tiden sedan Bolaget bildades fram till dagen för Prospektet.

Tidpunkt	Händelse	Förändring i antal aktier	Totalt antal aktier	Förändring i aktiekapital (kr)	Aktiekapital (kr)	Kvotvärde (kr)
2014-04-03	Nybildning	70 000	70 000	100 000,00	100 000,00	1,43
2014-05-07	Nyemission	30 000	100 000	42 857,14	142 857,14	1,43
2014-06-12	Nyemission	4 970	104 970	7 100,00	149 957,14	1,43
2014-10-06	Nyemission	762	105 732	1 089,00	151 046,14	1,43
2015-05-20	Nyemission	634	106 366	905,71	151 951,85	1,43
2015-12-09	Nyemission	596	106 962	851,43	152 803,28	1,43
2016-06-29	Nyemission	1 025	107 987	1 464,28	154 267,57	1,43
2016-06-29	Nyemission	2 195	110 182	3 135,72	157 403,30	1,43
2016-10-11	Nyemission	88	110 270	125,71	157 529,01	1,43
2017-06-16	Nyemission	304	110 574	434,28	157 963,30	1,43
2017-10-20	Nyemission	612	111 186	874,28	158 837,59	1,43
2018-01-31	Nyemission ¹⁾	350	111 536	500,00	159 337,59	1,43
2018-03-29	Nyemission ²⁾	84	111 620	120,00	159 457,59	1,43
2018-05-14	Nyemission ³⁾	324	111 944	462,85	159 920,45	1,43
2018-05-25	Nyemission ⁴⁾	83	112 027	118,57	160 039,02	1,43
2019-02-01	Nyemission ⁵⁾	56	112 083	80,00	160 119,02	1,43
2019-11-08	Nyemission ⁶⁾	77	112 160	110,00	160 229,02	1,43
2020-07-30	Nyemission ⁷⁾	119	112 279	170,00	160 399,02	1,43
2021-01-20	Aktiesplit 300:1	33 571 421	33 683 700	-	160 399,02	0,0047
2021-01-20	Fondemission	-	33 683 700	513 274,98	673 674,00	0,02
2021-03-25	Utnyttjande av teckningsoptioner serie 2020/2025 ⁸⁾	534 600	34 218 300	10 692,00	684 366,00	0,02
2021-03-26	Nyemission i samband med Erbjudandet ⁹⁾	5 468 750	39 687 050	109 375,00	793 741,00	0,02

1) Teckningskursen uppgick till 5 458,20 kr per aktie.

2) Teckningskursen uppgick till 5 886,00 kr per aktie.

3) Teckningskursen uppgick till 5 886,10 kr per aktie.

4) Teckningskursen uppgick till 6 044,20 kr per aktie.

5) Teckningskursen uppgick till 7 223,60 kr per aktie.

6) Teckningskursen uppgick till 6 593,80 kr per aktie.

7) Teckningskursen uppgick till 6 323,00 kr per aktie.

8) Se avsnittet "Ägarförhållanden före och efter Erbjudandet-Teckningsoptioner före Erbjudandet" nedan.

9) Under förutsättning att priset i Erbjudandet fastställs till mittpunkten i prisintervallet (dvs. 64 kr). Av emissionstekniska skäl och för leverans av Aktier i Erbjudandet kommer de nyemitterade Aktierna (exklusive Aktier som kommer att emitteras vid eventuellt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen) att tecknas av Carnegie till en teckningskurs per aktie motsvarande aktiernas kvotvärde om 0,02 kr. När Aktierna på likviddagen har betalats av, och levererats till, de investerare som erhållit tilldelning i Erbjudandet kommer resterande del av ErbjudandepriSET att tillföras Bolaget.

SUBSTANSVÄRDE PER AKTIE PER DEN 31 DECEMBER 2020 JÄMFÖRT MED PRISET PER AKTIE I ERBJUDANDET

Per den 31 december 2020 uppgick Pierces substansvärde per aktie till 510,96 kr (baserat på ett eget kapital om 57 Mkr och 112 279 aktier). Justerat för den aktiesplit (300:1) som en extra bolagsstämma i januari 2021 beslutade om uppgick Pierces substansvärde per aktie per den 31 december 2020 till 1,70 kr. Priset per aktie i Erbjudandet förväntas fastställas inom intervallet 60–68 kr per Aktie (se avsnittet "Villkor och anvisningar-ErbjudandepriSET").

FÖRÄNDRINGAR I AKTIEKAPITALET I SAMBAND MED ERBJUDANDET

Extra bolagsstämma i Bolaget den 25 mars 2021 väntas besluta om en kontantemission avseende mellan 5 147 059 och 5 833 334 aktier ("Kontantemissionen"). Syftet med Kontantemissionen är att genomföra Bolagets erbjudande av aktier under Erbjudandet (se "Villkor och anvisningar"). Efter genomförandet av Erbjudandet kommer (under förutsättning att full teckning sker och att priset i Erbjudandet fastställs till prisintervallets mittpunkt, dvs. 64 kr per Aktie) Bolagets aktiekapital att öka med 109 375,00 kr och 5 468 750 aktier och röster. Om Bolagets nuvarande aktieägare inte deltar i Erbjudandet kommer deras ägande och rösträtt att spädas ut med 13,8 procent efter Erbjudandet.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN FÖRE OCH EFTER ERBJUDANDET

Nedanstående tabell visar Bolagets ägarstruktur före Erbjudandet (dvs. per dagen för detta Prospekt samt med beaktande av utnyttjandet av teckningsoptioner av serie 2020/2025) och omedelbart efter att Erbjudandet har genomförts (inklusive respektive exklusive utnyttjande av Övertilldelningsoptionen samt med beaktande av utnyttjande av teckningsoptionerna av serie 2020/2025 som anges nedan, och att priset i Erbjudandet har fastställts till prisintervallets mittpunkt, dvs. 64 kr per Aktie).

Aktieägare	Före Erbjudandet		Efter Erbjudandet (under förutsättning att Övertilldelnings- optionen ej utnyttjas)		Efter Erbjudandet (under förutsättning att Övertilldelnings- optionen utnyttjas till fullo)	
	Antal aktier och röster	%	Antal aktier och röster	%	Antal aktier och röster	%
Procuritas	21 709 500	63,4	14 762 460	37,2	13 046 778	32,8
<i>Procuritas Capital Investors V GP Limited som General Partner i Procuritas Capital Investors V LP PCI V Co-Investment AB</i>	<i>21 084 300</i>	<i>61,6</i>	<i>14 337 324</i>	<i>36,1</i>	<i>12 671 051</i>	<i>31,9</i>
	625 200	1,8	425 136	1,1	375 727	0,9
DIMELA Ltd ¹⁾	4 652 100	13,6	3 163 428	8,0	2 795 777	7,0
FAIRY GLEN HOLDINGS Ltd ²⁾	4 652 100	13,6	3 163 428	8,0	2 795 777	7,0
Övriga aktieägare	3 204 600	9,4	18 597 734	46,9	21 048 718	53,0
Totalt	34 218 300		39 687 050		39 687 050	

1) Ägs av grundare Daniel Petersen som under de tre senaste åren varit konsult till Bolaget i olika perioder.

2) Ägs av grundaren och styrelseledamoten Stefan Rönn som under de tre senaste åren varit konsult till Bolaget i olika perioder.

SÄLJANDE AKTIEÄGARE

I nedanstående tabell framgår Säljande Huvudaktieägare och övriga aktieägare i Bolaget som kommer att sälja aktier i samband med Erbjudandet samt det antal aktier som erbjuds till försäljning (under antagande att priset i Erbjudandet fastställs till prisintervallets mittpunkt, dvs. 64 kr per Aktie). Se avsnittet "Villkor och anvisningar-Övertilldelningsoption" för mer information om Övertilldelningsoptionen.

Aktieägare	Aktier som erbjuds till försäljning (om Övertilldelnings- optionen inte utnyttjas)		Aktier som erbjuds till försäljning (om Övertilldelnings- optionen utnyttjas till fullo)	
	Antal aktier	% ¹⁾	Antal aktier	% ¹⁾
Procuritas Capital Investors V GP Limited som General Partner i Procuritas Capital Investors V LP	6 746 976	32,0	8 413 249	39,9
PCI V Co-Investment AB	200 064	32,0	249 473	39,9
DIMELA Ltd ²⁾	1 488 672	32,0	1 856 323	39,9
FAIRY GLEN HOLDINGS Ltd ³⁾	1 488 672	32,0	1 856 323	39,9
REDLAKE HOLDING Ltd	357 000	100,0	357 000	100,0
Magnus Dimert	95 100	50,0	95 100	50,0
Övriga aktieägare ⁴⁾	494 670	-	494 670	-
Totalt	10 871 154		13 322 138	

1) Procent av andel av ägande som avyttras.

2) Ägt av Daniel Petersen.

3) Ägt av Stefan Rönn.

4) Under förutsättning av att Erbjudandet fullföljs (och under antagande att priset i Erbjudandet fastställs till prisintervallets mittpunkt, dvs. 64 kr per Aktie) förväntas vissa övriga aktieägare (som inte är Säljande Aktieägare i Erbjudandet) överlåta aktier till Procuritas Capital Investors V som i sin tur kommer att sälja aktierna i Erbjudandet: VD Henrik Zadig (förväntas överlåta 448 192 aktier; efter Erbjudandets genomförande förväntas Henrik Zadig inneha 699 908 aktier och 128 205 teckningsoptioner av serie 2021/2024), Chief Operating Officer Willem Vos (förväntas överlåta 10 364 aktier; efter Erbjudandets genomförande förväntas Willem Vos inneha 186 736 aktier och 85 470 teckningsoptioner av serie 2021/2024), Sales and Marketing Director Göran Sällvin (förväntas överlåta 4 864 aktier; efter Erbjudandets genomförande förväntas Göran Sällvin inneha 23 636 aktier och 21 743 teckningsoptioner av serie 2021/2024), samt ytterligare en annan anställd (överlåter 31 250 aktier).

Teckningsoptioner av serie 2020/2025 före Erbjudandet

Per dagen för Prospektet har Bolaget 1 782 utestående teckningsoptioner av serie 2020/2025 som innehas av VD Henrik Zadig. I samband med Erbjudandet väntas dessa teckningsoptioner att påkallas, i enlighet med sina villkor, och omvandlas till 534 600 aktier och en höjning av Bolagets aktiekapital med 10 692 kr, varvid antalet aktier i bolaget alldeles omedelbart före Erbjudandet uppgår till 34 218 300 aktier.

Långsiktigt aktiebaserat incitamentsprogram

Vid tidpunkten för upptagandet till handel av Bolagets aktier vid Nasdaq Stockholm kommer Pierce att ha ett aktierelaterat incitamentsprogram. Syftet med detta teckningsoptionsbaserade program är bl.a. att uppmuntra till ett brett aktieägande bland Bolagets anställda, underlätta rekrytering, behålla kompetenta medarbetare, uppnå ökad intressegemenskap mellan de anställda och Bolagets aktieägare samt höja motivationen att uppnå eller överträffa Bolagets finansiella mål.

Extra bolagsstämma i Bolaget den 25 mars 2021 förväntas att besluta om att emittera teckningsoptioner som ett led i ett incitamentsprogram till vissa ledande befattningshavare och nyckelanställda i Koncernen ("Deltagarna").

Om priset i Erbjudandet fastställs till prisintervallens mittpunkt (dvs. 64 kr per Aktie) kommer incitamentsprogrammet omfatta maximalt 8 individer och högst 376 443 teckningsoptioner. Ökningen av Bolagets aktiekapital kommer då vid fullteckning och fullt utnyttjande av teckningsoptionerna inte att uppgå till mer än 7 529 kr. Det maximala antalet teckningsoptioner som får tecknas av Deltagarna motsvarar, under förutsättning av fullt utnyttjande av teckningsoptionerna, cirka 1,1 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandet.

Teckningsoptionerna kommer att ges ut i en serie 2021/2024. Teckningsoptionerna ska emitteras till Deltagarna till marknadsvärde. Antalet teckningsoptioner per Deltagare är beroende av Deltagarens position och ansvar inom Koncernen. Det antal teckningsoptioner som var och en av de ledande befattningshavarna har åtagit sig att teckna anges i "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor – Ledande befattningshavare".

Teckningsoptionsserie 2021/2024 kommer att kunna utnyttjas under en teckningsperiod som löper från och med dagen efter offentliggörande

av delårsrapporten för perioden 1 januari–31 mars 2024, dock tidigast den 1 april 2024, till och med den 31 augusti 2024. Varje teckningsoption kan utnyttjas för att teckna en aktie i Bolaget under teckningsperioden. Lösenpriset kommer att motsvara 115 procent av Erbjudandepriiset, dock lägst aktiens kvotvärde. Vidare, om Bolagets aktiekurs, beräknad på det sätt som anges i de fullständiga villkoren för teckningsoptionerna, överstiger 300 procent av Erbjudandepriiset i samband med nyteckning av aktier med utnyttjande av teckningsoptionerna, ska ett omräknat lägre antal aktier som varje teckningsoption berättigar till teckning av tillämpas.

De fullständiga villkoren för optionsserien innehåller även sedvanliga omräkningsbestämmelser, bl.a. för utdelningar som görs före lösentidpunkten för teckningsoptionerna.

Bolaget har förbehållit sig rätten att återköpa teckningsoptioner bl.a. om Deltagarens anställning i Bolaget avslutas. Pierce totala kostnad för incitamentsprogrammet under programmets löptid förväntas inte överstiga cirka 0,5 Mkr.

VISSA RÄTTIGHETER FÖRENANDE MED AKTIERNA

Rösträtt

Alla aktier i Bolaget berättigar innehavaren till 1 röst vid bolagsstämma och varje aktieägare kommer att ha rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Företrädesrätt till nya aktier

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemission kommer aktieägarna som huvudregel att ha företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till deras andel i Bolagets kapital före emissionen. Enligt Bolagets bolagsordning kan nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler utfärdas med avvikelser från principen om aktieägarnas företrädesrätt.

Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

Samtliga aktier har lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuellt överskott i händelse av likvidation.

Bolagsstämman beslutar om utdelning. Rätt till utdelning tillkommer den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen var registrerad som ägare i den av Euroclear förda aktiebo-

ken. Utdelning betalas generellt kontant genom Euroclear men kan också ske i annat än kontanter (sakutdelning). Om aktieägare inte kan nå genom Euroclear kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och sådan fordran är föremål för en tioårig preskriptionstid. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget. Det finns inga restriktioner avseende rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Betalningar till aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är normalt föremål för svensk kupongskatt, se vidare avsnitt ”Skattefrågor i Sverige”.

Aktiernas överlåtbarhet

Aktierna är fritt överlåtbara. Bolagsordningen innehåller inga bestämmelser som inskränker rätten att fritt överlåta aktierna. Aktierna är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningssskyldighet. Inget offentligt uppköpserbjudande har lämnats avseende Bolagets aktier sedan det bildades.

BEMYNDIGANDEN

Vid årsstämman den 23 februari 2021 beslöts att bemyndiga styrelsen att, vid ett eller flera tillfällen under tiden fram till nästa årsstämma, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, fatta beslut om emission av nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler mot kontant betalning. Skälet till avvikelsen från aktieägarnas företrädesrätt ska vara att möjliggöra för bolaget att emittera nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler som betalning eller finansiering i samband med förvärv av tillgångar eller verksamheter. Styrelsen ska enligt bemyndigandet få besluta om nyemission av nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler motsvarande högst 20 procent av bolagets aktiekapital efter utspädning vid tidpunkten omedelbart efter den planerade börsnoteringen.

UTDELNING OCH UTDELNINGSPOLICY

Bolaget har inte gjort några utdelningar under räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

Bolagets styrelse har antagit en utdelningspolicy enligt följande: under de närmsta åren planeras fria kassaflöden användas till fortsatt utveckling av bolaget och därmed inte delas ut till aktieägarna.

AKTIEÄGARAVTAL

Styrelsen känner inte till andra aktieägaravtal eller andra överenskommelser som kan leda till att kontrollen över Bolaget förändras.

INFORMATION OM UPPKÖPSERBJUDANDEN OCH INLÖSEN AV MINORITETSAKTIER

Enligt lagen (2006:451) om offentliga uppköpserbjudanden på aktiemarknaden ska den som inte innehar några aktier eller innehar aktier som representerar mindre än 3 tiondelar av röstetalet för samtliga aktier i ett svenskt aktiebolag vars aktier är upptagna till handel på reglerad marknad och som genom förvärv av aktier i bolaget ensam eller tillsammans med någon som är närstående, uppnår ett aktieinnehav som representerar minst 3 tiondelar av röstetalet för samtliga aktier i bolaget, omedelbart offentliggöra hur stort hans eller hennes aktieinnehav är och inom 4 veckor därefter lämna ett offentligt uppköpserbjudande avseende resterande aktier i bolaget (budplikt). Det har inte förekommit några offentliga uppköpserbjudanden avseende Bolagets aktier under det innevarande eller föregående räkenskapsåret.

En aktieägare som själv eller genom dotterbolag innehar mer än 90 procent av aktierna i ett svenskt aktiebolag har rätt att lösa in resterande aktier i bolaget. Ägarna till resterande aktier i bolaget har en motsvarande rätt att få sina aktier inlösta av majoritetsaktieägaren. Förfarandet för inlösen av minoritetsaktieägarnas aktier regleras närmare i aktiebolagslagen.

Bolagsordning

§ 1. Företagsnamn

Bolagets företagsnamn är Pierce Group AB (publ).

§ 2. Säte

Styrelsen skall ha sitt säte i Stockholms kommun.

§ 3. Verksamhet

Bolagets verksamhet skall vara att äga och förvalta fast och lös egendom och direkt eller indirekt, genom dotterbolag, bedriva försäljning av utrustning, tillbehör och reservdelar för motorcyklar och andra fordon, samt därmed förenlig verksamhet.

§ 4. Aktiekapital

Aktiekapitalet skall vara lägst 500 000 kronor och högst 2 000 000 kronor.

§ 5. Antal aktier

Antalet aktier skall vara lägst 25 000 000 stycken och högst 100 000 000 stycken.

§ 6. Styrelse

Styrelsen skall bestå av lägst tre och högst tio styrelseledamöter utan styrelsesuppleanter.

§ 7. Revisorer

Bolaget ska ha en revisor. Ett registrerat revisionsbolag får utses till revisor.

§ 8. Kallelse

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Bolaget ska annonsera i Dagens Industri att kallelse har skett.

§ 9. Rätt att delta i bolagsstämma

Aktieägare som önskar delta i bolagsstämma ska anmäla sin avsikt att delta till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till bolagsstämman.

Aktieägare får ha med sig högst två biträden vid bolagsstämman, dock endast om aktieägaren anmäler antalet biträden till bolaget på det sätt som anges i föregående stycke.

§ 10. Fullmakter och poströstning

Styrelsen får samla in fullmakter enligt det förfarande som anges i 7 kap. 4 § andra stycket aktiebolagslagen (2005:551).

Styrelsen får inför en bolagsstämma besluta att aktieägarna ska kunna utöva sin rösträtt per post före bolagsstämman.

§ 11. Utomståendes närvaro

Den som inte är aktieägare i bolaget skall, på de villkor som styrelsen bestämmer, ha rätt att närvara eller på annat sätt följa förhandlingarna vid bolagsstämma.

§ 12. Årsstämman

På årsstämman skall följande ärenden behandlas.

1. Val av ordförande vid bolagsstämman.
2. Upprättande och godkännande av röstlängd.
3. Godkännande av dagordning.
4. Val av en eller två justeringspersoner.
5. Prövande av om bolagsstämman blivit behörigen sammankallad.
6. Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen samt, i förekommande fall, koncernredovisningen och koncernrevisionsberättelsen.
7. Beslut om följande:
 - a. Fastställande av resultaträkningen och balansräkningen samt, i förekommande fall, koncernresultaträkningen och koncernbalansräkningen.
 - b. Dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen.
 - c. Ansvarsfrihet gentemot bolaget för styrelseledamöterna och den verkställande direktören.
8. Fastställande av antalet styrelseledamöter.
9. Fastställande av arvoden till styrelsen och revisorn.
10. Val av styrelseledamöter och revisor.
11. Annat ärende, som skall tas upp på bolagsstämman enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

§ 13. Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår skall vara kalenderår.

§ 14. Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier ska vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument.

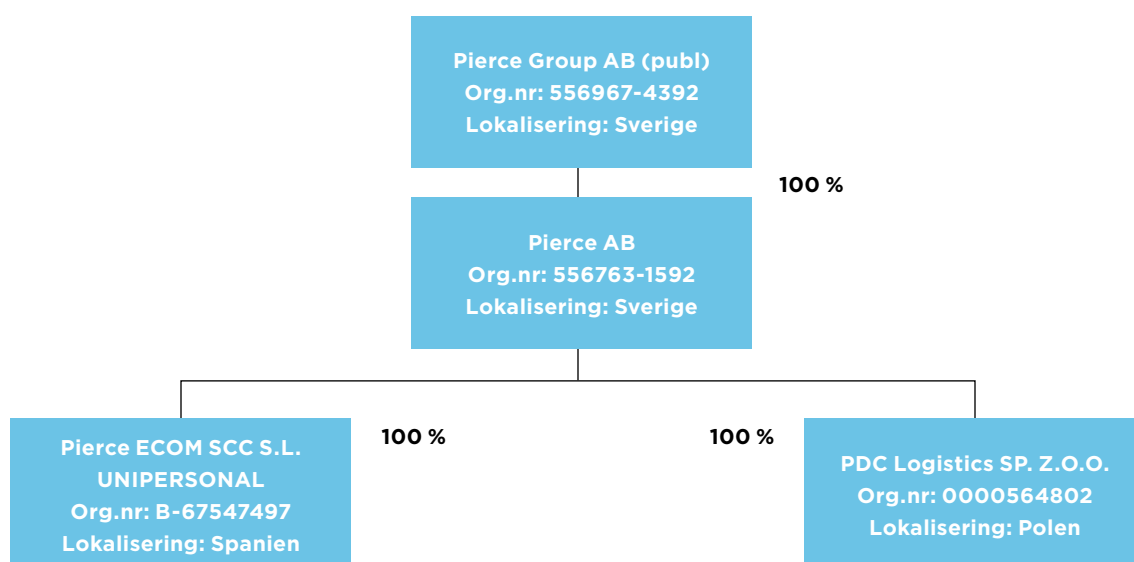
Antagen på extra bolagstämma den 20 januari 2021.

Legala frågor och kompletterande information

ALLMÄN BOLAGS- OCH KONCERNINFORMATION

Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag (org. nr. 556967-4392) som bildades och registrerades hos Bolagsverket den 3 april 2014. Bolags LEI-beteckning är 54930082SM8KO7LCER77. Bolagets nuvarande företagsnamn är Pierce Group AB (publ) och registrerades den 27 januari 2021. Bolaget har sin hemvist i Sverige och styrelsen har sitt säte i Stockholms kommun. Bolagets adress är Elektravägen 22, 126 30 Hägersten, Sverige och dess webbplats är www.piercgroup.com (informationen på webbplatsen ingår inte i Prospektet såvida inte informationen har införlivats i Prospektet genom hänvisning). Bolagets verksamhet bedrivs i enlighet med aktiebolagslagen.

Pierce Group AB (publ) är moderbolag i Koncernen. Koncernen består därutöver av 3 helägda dotterbolag: Pierce AB (inklusive filialerna i Danmark och Norge), PDC Logistics SP. Z.O.O och Pierce ECOM SCC, S.L. UNIPERSONAL.



VISSA AVTAL I DEN LÖPANDE AFFÄRSVERKSAMHETEN

Produktleveransavtal

Pierce har byggt ett leverantörsnätverk bestående av över 200 leverantörer och har följaktligen ingått ett stort antal leveransavtal, genom vilka produkter köps och sedan säljs i Pierces butiker. De 10 största leverantörerna stod under 2020 för cirka 37 procent av den totala nettoomsättningen, vilket innebär att Pierce inte är beroende av någon enskild produktleverantör. Pierces avtalsstruktur med sina leverantörer varierar, men följer generellt Pierces mallramavtal.

Logistikavtal

Pierce har avtal om logistik med 5 logistikföretag för sina inkommande leveranser av produkter, inklusive inköp från Asien (och andra delar av världen) och den externt upphandlade lastbilsflottan

som uteslutande är avsedd för Pierces upphämtning och inkommande leveransvägar.

Pierce har vidare logistikavtal med 5 större logistikföretag – t.ex. PostNord, GLS och DHL – för sina utgående *last mile*-leveranser av produkter till Pierces kunder. Dessa avtal följer vanligtvis varje logistikleverantörs mallavtal och villkoren varierar. Pierce är inte beroende av någon enskild leverantör av logistiktjänster.

Avtal om betaltjänster

Pierce har ingått flera avtal med tredje part-betal-tjänstleverantörer för att Pierces betalplattform ska kunna erbjuda olika betalningsmetoder skräddarsydda för att möta lokala kunders preferenser. Pierces betalmetoder inkluderar kredit- och bankkort, PayPal, banköverföring online, fakturering och presentkort.

VÄSENTLIGA AVTAL

Nedan följer en sammanfattning av väsentliga avtal som Pierce ingått under de senaste 2 åren samt andra avtal som Pierce ingått och som innehåller rättigheter eller förpliktelser som är av väsentlig betydelse för Pierce (i båda fallen med undantag för avtal som ingåtts i den löpande affärsverksamheten).

Villkorad köpeskilling avseende Pierce Group AB

I samband med Pierce Group AB:s förvärv av Twenty Distribution AB 2014 kom man överens om en villkorad köpeskilling på upp till 30 Mkr. Twenty Distribution AB slogs samman med Pierce Group AB under 2018. Den villkorade köpeskillingen uppgår till 30 Mkr att betalas i samband med Erbjudandet. Se avsnittet *"Kapitalisering och skuldsättning - Kapitalstruktur i samband med Erbjudandet"* och not 18 i avsnittet *"Historisk finansiell information"* för ytterligare information.

Finansieringsavtal

Bolaget har emitterat en inlösenbar obligation om 350 Mkr (nominellt belopp). Obligationerna innehåller av Riverbrook Holding Limited, Ture Invest AB och Hedda Credit Fund 1 AB såsom borgenärer.

I samband med Erbjudandet kommer Pierce att återbetala och reglera sina utestående aktieägarlån uppgående till 64 Mkr (uppgående till 63 Mkr per den 31 december 2020) och dess utestående inlösenbara obligation om cirka 415 Mkr (uppgående till cirka 399 Mkr per den 31 december 2020)¹⁾.

Pierces huvudsakliga finansieringsarrangemang kommer därefter att bestå av IPO-finansieringen, som är ett nytt finansieringsarrangemang med Nordea uppgående till totalt 300 Mkr (nominellt belopp). Nordea har åtagit sig att tillhandahålla finansieringsarrangemanget och sedvanlig finansieringsdokumentation kommer att undertecknas och ingås före den första handelsdagen.

Se vidare avsnitt *"Kapitalisering och skuldsättning - Kapitalstruktur i samband med Erbjudandet"* för mer information om förändringar i Pierces finansieringsstruktur i samband med, och villkorat av, Erbjudandet.

Hyresavtal för PDC

Bolaget hyr lokalerna för PDC från AIFM PL II SP. Z.O.O. Hyresavtalet ingicks ursprungligen 2015. Den nuvarande löptiden för lokalerna löper ut i januari 2026.

IMMATERIELLA RÄTTIGHETER OCH IT

Koncernen är registrerad ägare till en varumärkesportfölj omfattande EU-registreringar för alla dess egna varumärken: Raven, Course, Snell, A9 Racing Oils, Razorback Tires, Proworks, Ride & Sons och Twenty. Därtill är Koncernen registrerad ägare till varumärken för dess 3 onlinebutiker: EU-registreringar för XL MOTO och 24MX samt nationella registreringar i Sverige, Finland och Norge för Sledstore.

Koncernen äger ett flertal domännamn relaterade till "Pierce, 24MX, XL MOTO och Sledstore" t.ex. www.piercigroup.com, www.24mx.com, www.xlmoto.com och www.sledstore.com. Domännamnsportföljen består även av domännamn som www.a9oil.com, www.coursemoto.com, www.snell-industries.com och www.motoaction.com.

Koncernen använder 4 väsentliga IT-system. Kärnsystemen tillhandahålls av Intershop (E-handelsmotor), Akeneo (produktinformationshantering), Visma (ERP) och Bitlog (lagerverksamhet). Dessa system kompletteras med standardapplikationer som tillhandahålls av t.ex. Relex (lagerplanering), Zendesk (kundhantering), Nosto (rekommendationsmotor) och MetaPack (transport- och leveranshantering).

TVISTER

Koncernen är från tid till annan part i olika typer av tvister till följd av den löpande affärsverksamheten. Koncernen är inte, och har inte varit, part i några myndighetsförfaranden, rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden under de senaste 12 månaderna som har eller skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens finansiella ställning och lönsamhet.

FÖRSÄKRINGAR

Koncernen har sedvanligt försäkringsskydd för den bransch inom vilken den verkar. Det är styrelsens bedömning, med hänsyn tagen till verksamhets art och omfattning, att försäkringsskyddet är tillräckligt. Bolaget har valt att inte ha någon s.k. cyber security-försäkring, och detta beslut omprövas halvårsvis genom en bedömning av uppskattat behov och attraktiviteten i det skydd som erbjuds på marknaden.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Se not 30 i avsnittet *"Historisk finansiell information"* för en beskrivning av Pierces transaktioner med närstående under räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018.

I samband med Erbjudandet kommer Bolaget att göra ändringar i sin kapitalstruktur som innebär

1) Skillnaden mellan beloppet per balansdagen och återbetalningstidpunkten avser upplupen ränta under denna period, kapitaliserade uppläggningsavgifter vilka redovisas mot lånebeloppet per balansdagen, samt kostnader i samband med förtida återbetalning och lösen (cirka 4 Mkr).

transaktioner med närstående, inklusive en betalning av den Villkorade tilläggsköpeskillingen och återbetalning av utestående aktieägarlån. Se ”Kapitalisering och skuldsättning – Kapitalstruktur i samband med Erbjudandet” för en beskrivning av dessa transaktioner.

PLACERINGSAVTAL

Bolaget, Säljande Huvudaktieägare och Joint Bookrunners avser att ingå ett avtal om placering av aktier (”Placeringsavtalet”) omkring den 25 mars 2021 i förhållande till aktierna i Erbjudandet. Under förutsättning att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls, förbinder sig Joint Bookrunners att förmedla köpare och Säljande Huvudaktieägare åtar sig att avyttra Aktier under Erbjudandet till ett pris per Aktie som anges i Placeringsavtalet och som kommer tillkännages av Bolaget omkring den 25 mars 2021.

Joint Bookrunners har åtagit sig att förmedla köpare till aktierna i Erbjudandet och annars förvärva aktierna i Erbjudandet själva. Joint Bookrunners åtaganden att förmedla köpare till aktierna förutsätter att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls, inklusive legal opinions rörande vissa juridiska frågor, som tillhandahålls av Bolagets legala rådgivare.

Enligt Placeringsavtalet har Joint Bookrunners rätt att under vissa villkor, t.ex. om Bolaget eller Säljande Huvudaktieägare inte uppfyller sina skyldigheter enligt Placeringsavtalet, säga upp sina åtaganden och drar sig ur Erbjudandet före det att erbjudna aktier levererats. Om Joint Bookrunners

säger upp sina åtaganden är det möjligt att Erbjudandet kommer att avbrytas och inga aktier kommer då att levereras. All handel med aktier före leverans och betalning sker alltså på var parts egen risk, se vidare avsnittet ”Villkor och anvisningar” för ytterligare information.

Enligt Placeringsavtalet ställer Bolaget ut vissa garantier i förhållande till Joint Bookrunners. Bolaget och Säljande Huvudaktieägare kommer att betala arvoden till Joint Bookrunners baserat på en procentsats av det totala priset för aktierna.

TECKNINGSÅTAGANDEN FRÅN CORNERSTONEINVESTERARNA

Bolaget har erhållit åtaganden från Cornerstoneinvesterarna om att förvärva Aktier i Erbjudandet om totalt cirka 460 Mkr, motsvarande cirka 38,2 procent av Erbjudandet (under förutsättning att Erbjudandet fulltecknas och Övertilldelningsoptionen utnyttjas). Dessa åtaganden ingicks den 15 mars 2021. Ingen ersättning utgår till dem som har lämnat teckningsåtaganden och åtagandena görs till priset i Erbjudandet.

Åtagandena är inte säkerställda genom bankgaranti, spärrade medel, pantsättning eller liknande arrangemang. Det finns således en risk att Cornerstoneinvesterarna inte kommer att erlagga betalning för aktier och att leverans av aktier därför inte kan ske i samband med slutförandet av Erbjudandet, se även avsnittet ”Riskfaktorer – Cornerstoneinvesterarnas åtaganden är föremål för vissa villkor”. Av tabellen nedan framgår vilka parter som gjort teckningsåtaganden.

Cornerstoneinvesterarna	Teckningsåtagande (Mkr)	Antal Aktier	Andel av antalet Aktier i Erbjudandet (%) ¹⁾	Andel av antalet Aktier i Bolaget efter Erbjudandet (%) ¹⁾
Konsortiet Dan Sten Olsson och Erik Nielsen	100,0	1 562 500	8,3	3,9
Handelsbanken Fonder på uppdrag av flera fonder	100,0	1 562 500	8,3	3,9
Livförsäkringsbolaget Skandia, ömsesidigt och Skandia Fonder AB på uppdrag av flera fonder	100,0	1 562 500	8,3	3,9
Clients Kapitalförvaltning	80,0	1 250 000	6,7	3,1
FE Fonder på uppdrag av flera fonder	40,0	625 000	3,3	1,6
Briban Invest AB	40,0	625 000	3,3	1,6

¹⁾ Förutsatt att Erbjudandet fulltecknas, Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo och priset i Erbjudandet fastställs till mittpunkten i prisintervallet (dvs. 64 kr per aktie).

STABILISERING

I samband med Erbjudandet kan Carnegie, som stabiliseringsmanager, komma att genomföra transaktioner i syfte att upprätthålla marknadspriset på Aktierna på en högre nivå än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Stabiliseringsåtgärderna kan genomföras på Nasdaq Stockholm, OTC-marknaden eller på andra sätt, och kan genomföras när som helst under den tid som börjar per dagen för handel med Aktierna

på Nasdaq Stockholm och slutar senast 30 kalenderdagar därefter. Carnegie har ingen skyldighet att vidta några stabiliseringsåtgärder och det finns ingen garanti för att stabiliseringsåtgärder kommer att vidtas.

Om stabiliseringstransaktionerna genomförs kan de avslutas när som helst utan förvarning därom. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras till ett pris som är högre än det pris som fastställts i Erbjudandet. Senast vid slutet av

den sjunde handelsdagen efter att stabiliseringstransaktioner utförts ska Carnegie, i enlighet med artikel 5(4) i MAR, offentliggöra att stabiliseringsåtgärder har utförts. Inom 1 vecka efter stabiliseringsperiodens utgång kommer Carnegie offentliggöra huruvida stabilisering utfördes, det datum då stabilisering inleddes, det datum då stabilisering senast genomfördes samt det prisintervall inom vilket stabiliseringen genomfördes för vart och ett av de datum då stabiliseringsåtgärder genomfördes.

LOCK-UP

Enligt Placeringsavtalet kommer Bolaget att åta sig gentemot Carnegie och Nordea att, under en period om 180 dagar från första dag för handel i Aktierna, inte utan Carnegie och Nordeas skriftliga samtycke, emittera Aktier, eller på annat sätt vidta dispositioner rörande Aktier. Bolagets åtaganden är föremål för vissa sedvanliga undantag och ska exempelvis inte tillämpas på framtida aktiebase-erade incitamentsprogram eller vid betalning med egna aktier i samband med förvärv.

Säljande Aktieägare, Bolagets styrelseledamöter, de ledande befattningshavarna samt andra aktieägare som är anställda i Bolaget kommer gentemot Carnegie och Nordea att åta sig att, med vissa sedvanliga undantag (däribland accept av offentliga uppköpserbjudanden, accept av återköpserbjudanden från Bolaget eller situationer då överlåtelse behöver ske på grund av rättsliga krav), under en period om 365 dagar från första dag för handel i Aktierna, inte sälja, utlåna eller pantsätta sina Aktier i Bolaget som ägs före eller förvärvas i samband med Erbjudandet.

RÅDGIVARES INTRESSE

Carnegie och Nordea har tillhandahållit finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget i samband med Erbjudandet. Den totala ersättningen för de finansiella rådgivarna är delvis beroende av utfallet i Erbjudandet. Dessa rådgivare (samt till dem närstående företag) har tillhandahållit, och kan i framtiden komma att tillhandahålla, olika bank-, finansiella, investeringskommersiella och andra tjänster åt Bolaget, för vilka de erhållit, respektive kan komma att erhålla, ersättning. För ytterligare information om Bolagets finansieringsavtal med Nordea, se avsnitt "*Kapitalisering och skuldsättning – Kapitalstruktur i samband med Erbjudandet*". Gernandt & Danielsson Advokatbyrå KB är legal rådgivare till Bolaget i samband med Erbjudandet och upptagande till handel på Nasdaq Stockholm.

Ingen av rådgivarna äger aktier i Bolaget och har, utöver på förhand avtalad ersättning för sina tjänster, inga andra ekonomiska intressen i Bolaget.

PROSPEKTETS GODKÄNNANDE

Detta Prospekt har godkänts av Finansinspektionen som behörig myndighet enligt förordning (EU) 2017/1129. Finansinspektionen godkänner detta Prospekt enbart i så måtto att det uppfyller de krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i förordning (EU) 2017/1129. Detta godkännande bör inte betraktas som något slags stöd för den emittent eller kvaliteten på de värdepapper som avses i detta Prospekt. Investorer bör göra sin egen bedömning av huruvida det är lämpligt att investera i dessa Aktier.

KOSTNADER FÖR ERBJUDANDET

Pierce kommer att bära delar av transaktionskostnaderna i samband med Erbjudandet. Dessa transaktionskostnader förväntas uppgå till cirka 36 Mkr, varav 13 Mkr har bokförts som kostnad under räkenskapsåret 2020 och cirka 24 Mkr beräknas redovisas som en kostnad under räkenskapsåret 2021.

Därutöver kommer Pierce och Säljande Aktieägare att betala Carnegie ett arvode baserat på bruttolikviden från försäljningen av Aktierna i Erbjudandet. Pierce och Säljande Aktieägare kan också välja att betala ett diskretionärt arvode till Carnegie, ett s.k. incitamentsarvode, som också baseras på bruttolikviden från försäljningen av Aktier i Erbjudandet. Det totala arvodet (inklusive det högsta incitamentsarvodet) kommer inte att överstiga 3 procent av bruttolikviden från försäljningen av Aktier i Erbjudandet. Nyemissionskostnader kommer att reducera nyemissionslikviden och därmed bokföras direkt mot eget kapital.

HANDLINGAR SOM HÅLLS TILLGÄNGLIGA FÖR INSPEKTION

Kopior av följande handlingar finns tillgängliga under Prospektets giltighetstid på Bolagets huvudkontor, Elektravägen 22, 126 30 Hägersten, under vanliga kontorstider:

- bolagets bolagsordning och registreringsbevis,
- uppdaterade dokument avseende Bolagets bildande eller liknande dokument, och
- samtliga rapporter, brev och andra dokument, historisk finansiell information och rapporter sammanställda av Bolagets revisor och som ingår i eller refereras till i detta Prospekt.

Handlingarna finns också tillgängliga elektroniskt på Bolagets webbplats, www.piercigroup.com.

De ovannämnda handlingarna eller information på Bolagets webbplats utgör inte en del av Prospektet och är inte införlivade genom hänvisning i Prospektet.

Skattefrågor

Nedan sammanfattas vissa svenska skattefrågor som aktualiseras med anledning av Erbjudandet och upptagandet till handel av Aktierna på Nasdaq Stockholm för fysiska personer och aktiebolag som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, om inte annat anges. Sammanfattningen är baserad på nu gällande lagstiftning och är avsedd endast som generell information avseende Aktierna från och med det att dessa har upptagits till handel på Nasdaq Stockholm.

Sammanfattningen behandlar inte:

- situationer då aktier innehas som lagertillgång i näringsverksamhet
- situationer då aktier innehas av kommandit- eller handelsbolag
- situationer då aktier förvärvas på ett investeringssparkonto alternativt innehas av kapitalförsäkring
- de särskilda reglerna om skattefri kapitalvinst (inklusive avdragsförbud vid kapitalförlust) och utdelning som kan bli tillämpliga då investeraren innehar aktier i bolaget som anses vara näringsbetingade
- de särskilda regler som i vissa fall kan bli tillämpliga på aktier i bolag som är eller har varit fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av sådana aktier
- de särskilda regler som kan bli tillämpliga för fysiska personer som gör eller återför ett investeraravdrag
- utländska företag som bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige
- utländska företag som har varit svenska företag, eller
- vissa kategorier av skattskyldiga, exempelvis investmentföretag.

Den skattemässiga behandlingen av varje enskild aktieägare beror delvis på dennes speciella situation. Varje aktieägare bör rådfråga oberoende skatterådgivare om de skattekonsekvenser som Erbjudandet och upptagandet till handel av Aktierna på Nasdaq Stockholm kan medföra för dennes del, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska skatteregler och dubbelbeskattningsavtal, för att undvika dubbelbeskattning.

FYSISKA PERSONER

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas kapitalinkomster såsom räntor, utdelningar och kapitalvinster i inkomstslaget kapital. Skattesatsen i inkomstslaget kapital är 30 procent.

Kapitalvinsten eller kapitalförlusten beräknas normalt som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för försäljningsutgifter, och omkostnadsbeloppet. Omkostnadsbeloppet för alla aktier av samma slag och sort beräknas gemensamt med tillämpningen av genomsnittsmetoden. Vid försäljning av marknadsnoterade aktier får omkostnadsbeloppet alternativt bestämmas enligt schablonmetoden till 20 procent av försäljningsersättningen efter avdrag för försäljningsutgifter.

Kapitalförlust på marknadsnoterade aktier får dras av fullt ut mot skattepliktiga kapitalvinster som uppkommer samma år dels på aktier, dels på marknadsnoterade värdepapper som beskattas som aktier (dock inte andelar i värdepappersfonder eller specialfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter, s.k. räntefonder). Av kapitalförlust som inte dragits av genom nu nämnda kvittningsmöjlighet medges avdrag i inkomstslaget kapital med 70 procent.

Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktionen är 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 kr och 21 procent av det återstående underskottet. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige innehålls preliminär skatt på utdelningar med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls normalt av Euroclear eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

AKTIEBOLAG

För aktiebolag beskattas all inkomst, inklusive skattepliktiga kapitalvinster och skattepliktiga utdelningar, i inkomstslaget näringsverksamhet med en skattesats (från och med 1 januari 2021) om 20,6 procent.

Kapitalvinster och kapitalförluster beräknas på samma sätt som beskrivits ovan avseende fysiska personer. Avdrag för avdragsgill kapitalförlust på aktier medges endast mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier. Kapitalförlust på aktier som inte har kunnat utnyttjas ett visst år, får sparas (hos det aktiebolag som haft förlusten) och dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden. Om en kapitalförlust inte kan dras av hos det företag som gjort förlusten, får den dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier hos ett annat företag i samma koncern, om det föreligger koncernbidragsrätt mellan företagen och båda företagen begär det för ett beskattningsår som har samma deklARATIONSTIDPUNKT (eller som skulle ha haft det om inte något av företagens bokföringskyldighet upphör).

AKTIEÄGARE SOM ÄR BEGRÄNSAT SKATTSKYLDIGA I SVERIGE

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. Detsamma gäller vid utbetalning från ett svenskt aktiebolag i samband med bl.a. inlösen av aktier och återköp av egna aktier genom ett förvärvserbjudande som har riktats till samtliga aktieägare eller samtliga ägare till aktier av ett visst slag. Skattesatsen är 30 procent. Skattesatsen reduceras emellertid generellt sett genom skatteavtal för undvikande av dubbelbeskattning. I Sverige verkställer normalt Euroclear eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, förvaltaren avdrag för kupongskatt.

Sveriges skatteavtal medger generellt nedsättning av källskatten till avtalets skattesats direkt vid utdelningstillfället förutsatt att Euroclear eller förvaltaren erhållit erforderliga uppgifter om den utdelningsberättigade. Investerare berättigade till en reducerad skattesats enligt tillämpliga skatteavtal kan begära återbetalning från Skatteverket om källskatt har innehållits med en skattesats om 30 procent.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige, och som inte bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige, kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av aktier. Aktieägare kan emellertid bli föremål för beskattning i sin hemviststat.

Enligt en särskild regel är dock fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige föremål för kapitalvinstbeskattning i Sverige vid avyttring av aktier, om de vid något tillfälle under det kalenderår då avyttringen sker eller under de föregående 10 kalenderåren har varit bosatta i Sverige eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av regeln är dock i flera fall begränsad genom dubbelbeskattningsavtal för att undvika dubbelbeskattning.

Definitioner och förkortningar

Aktierna	avser aktierna i Bolaget.
Bolaget, Pierce, Emittenten eller Koncernen	avser, beroende på sammanhanget, Pierce Group AB (publ) eller koncernen i vilket Pierce Group AB (publ) är moderbolag och/eller dess dotterbolag.
CAGR	avser genomsnittlig årlig tillväxt (Eng. <i>Compounded Annual Growth</i>).
Cornerstoneinvesteringarna	avser Konsortiet Dan Sten Olsson och Erik Nielsen, Handelsbanken Fonder på uppdrag av flera fonder, Livförsäkringsbolaget Skandia, ömsesidigt och Skandia Fonder AB på uppdrag av flera fonder, Cliens Kapitalförvaltning, FE Fonder på uppdrag av flera fonder och Brihan Invest AB.
CRM	avser relationsmarknadsföring (Eng. <i>customer relationship management</i>).
Egna varumärken	avser Pierces egna varumärken, se vidare avsnittet "Verksamhetsbeskrivning - Egna varumärken".
Egna varumärkesprodukter	avser produkter som tillverkas på uppdrag av Pierce och som säljs under något av Pierces egna varumärken.
Erbjudandet	avser det erbjudande att förvärva nyemitterade och befintliga aktier i Bolaget som framgår av Prospektet.
ERP-system	avser affärssystem (Eng. <i>enterprise resource planning</i>).
EUR	avser Euro.
Euroclear	avser Euroclear Sweden AB.
GAP	avser utrustning, tillbehör och delar, inklusive streetwear (Eng. <i>gear, accessories and parts</i>).
IFRS	avser International Financial Reporting Standards.
Joint Bookrunner	avser Nordea Bank Abp, filial i Sverige.
Joint Bookrunners	avser Carnegie och Nordea.
Koden	avser Svensk kod för bolagsstyrning.
Marknadsöversikten	avser en marknadsöversikt som beställts av Pierce från Ernst & Young AB daterad den 10 december 2020.
Mkr	avser miljoner kronor.
Mdkr	avser miljarder kronor.
NOK	avser norska kronor.
OEM	avser originaltillverkare (Eng. <i>original equipment manufacturer</i>).
PIM	avser produktinformationshantering (Eng. <i>product information management</i>).

Placeringsavtalet	avser avtal mellan Pierce, Säljande Huvudaktieägare och Joint Bookrunners om placering av Aktierna att ingås omkring den 25 mars 2021.
PLN	avser polska zloty.
Prospekt	avser detta dokument.
PDC	avser Pierces distributionscenter i Szczecin, Polen.
ROI	avser avkastning på investering (Eng. <i>return on investment</i>).
SEK	avser svenska kronor.
SEM	avser sökmotormarknadsföring (Eng. <i>search engine marketing</i>).
SEO	avser sökmotoroptimering (Eng. <i>search engine optimisation</i>).
Sole Global Coordinator och Joint Bookrunner	avser Carnegie Investment Bank AB (publ).
Säljande Aktieägare	<p>avser Procuritas Capital Investors V GP Limited som General Partner i Procuritas Capital Investors V LP, org. nr. 54910, c/o Private Equity Fund Managers Limited, P.O. Box 669, Guernsey GY1 3SR, LEI-beteckning: 254900X4MS9YOBZNL45.</p> <p>PCI V Co-Investment AB, org. nr. 556892-8195, c/o Private Equity Administrators Sweden AB, Riddargatan 13A, Stockholm, LEI-beteckning: 549300BK8VCBVF835575.</p> <p>FAIRY GLEN HOLDINGS Ltd¹⁾, org. nr. HE 388246, 4 Naxou Street, Office 101, 1070, Nicosia, Cypern, LEI-beteckning: 54930006ID963KK0G150.</p> <p>Daniel Petersen, genom DIMELA Ltd²⁾, org. nr. HE 360305, 4 Naxou Street, Office 101, 1070, Nicosia, Cypern, LEI-beteckning: 549300X0062AYY3GQP86.</p> <p>REDLAKE HOLDING Ltd, org. nr. HE 390078, Arch. Makariou III, 34, HADJIYIANNI, Office 401, Limassol, Cypern, LEI-beteckning: 5493004UOY83V6I5L887.</p> <p>Magnus Dimert, Fältvägen 3, Stocksund.</p>
	<p>1) Ägt av Stefan Rönn. 2) Ägt av Daniel Petersen.</p>
Säljande Huvudaktieägare	avser Procuritas Capital Investors V GP Limited som General Partner i Procuritas Capital Investors V LP, PCI V Co-Investment AB, FAIRY GLEN HOLDINGS Ltd, och DIMELA Ltd.
U.S. Securities Act	avser USA:s värdepapperslag av år 1933, Securities Act, jämte ändringar.



Historisk finansiell information

RAPPORT ÖVER HISTORISK FINANSIELL INFORMATION

Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018

Koncernens rapport över resultat	F-2
Koncernens rapport över totalresultat	F-2
Koncernens rapport över finansiell ställning.....	F-3
Koncernens rapport över förändring i eget kapital	F-4
Koncernens rapport över kassaflöde	F-5
Koncernens noter	F-6
Revisors rapport avseende finansiella rapporter över historisk finansiell information.....	F-37

Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2020, 2019 och 2018

KONCERNENS RAPPORT ÖVER RESULTAT

MSEK (om ej annat anges)	Not	2020-01-01 2020-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
Nettoomsättning	5,6	1 523	1 243	942
Kostnad sålda varor	7	-812	-670	-493
Bruttoresultat		711	573	449
Försäljnings- och distributionskostnader	7,8,10,17	-473	-398	-308
Administrationskostnader	7,8,9,10,17	-154	-159	-145
Övriga rörelseintäkter		1	3	1
Övriga rörelsekostnader		-5	-	-1
Rörelseresultat		81	19	-4
Resultat vid försäljning av rörelse		0	-1	-
Finansiella intäkter	11	4	2	0
Finansiella kostnader	12	-77	-55	-24
Resultat före skatt		8	-36	-27
Skatt	13	-8	-2	2
Årets resultat		-1	-38	-26
Årets resultat hänförligt till				
Moderbolagets ägare		-1	-38	-26
Resultat per aktie:				
Resultat per stamaktie före och efter utspädning (SEK) ¹⁾	14	-0,02	-1,12	-0,76
Genomsnittligt antal stamaktier före och efter utspädning (tusental) ¹⁾		33 663	33 625	33 528

1) Justerat för den aktiesplit (300:1) som genomfördes i januari 2021.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

MSEK (om ej annat anges)	Not	2020-01-01 2020-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
Årets resultat		-1	-38	-26
<i>Poster som senare kan omklassificeras till resultatet</i>				
Omräkningsdifferens hänförliga till utländska dotterbolag		-3	1	1
Övrigt totalresultat för året		-3	1	1
Totalresultat för året		-4	-37	-25
Årets totalresultat hänförligt till:				
Moderbolagets ägare		-4	-37	-25

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

MSEK (om ej annat anges)	Not	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Tillgångar				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	5,15	353	346	337
Materiella anläggningstillgångar	5,16	14	13	10
Nyttjanderättstillgångar	5,17	79	66	-
Finansiella anläggningstillgångar	18,28	16	4	2
Uppskjutna skattefordringar	13	6	6	7
Anläggningstillgångar		469	435	356
Omsättningstillgångar				
Varulager	19	334	373	278
Fordringar på betalningsleverantörer	6	12	16	22
Aktuell skattefordran		0	3	4
Övriga fordringar		14	4	13
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	20	4	7	7
Likvida medel	18	87	111	23
Omsättningstillgångar		451	513	347
Summa tillgångar		920	948	703
Eget kapital och skulder				
Eget kapital				
	23			
Aktiekapital		0	0	0
Övrigt tillskjutet kapital		128	126	125
Omräkningsreserv		-1	2	1
Balanserat resultat inklusive årets resultat		-70	-69	-31
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		57	59	95
Eget kapital		57	59	95
Långfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut	4,18,24,28	399	363	163
Leasingskulder	4,17,24	64	48	-
Uppskjutna skatteskulder	13	29	28	28
Villkorad tilläggsköpeskilling	4,18,24,30	-	23	25
Aktieägarlån	4,18,24,30	-	165	154
Långfristiga skulder		492	627	370
Kortfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut	4,18,25	-	-	43
Leasingskulder	4,17	22	19	-
Villkorad tilläggsköpeskilling	4,18,30	27	-	-
Aktieägarlån	4,18,30	63	-	-
Leverantörsskulder	4,18	86	79	73
Aktuella skatteskulder		1	1	2
Övriga skulder	4,18	29	28	18
Avtalsskulder	6	25	19	16
Avsättningar	6	12	11	9
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	4,18,26	104	105	77
Kortfristiga skulder		371	262	237
Summa eget kapital och skulder		920	948	703

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

MSEK	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- reserver	Balanserat resultat inklusive årets resultat	Summa eget kapital hänförligt till moder- bolagets aktieägare
Ingående eget kapital 2018-01-01		0	120	0	-6	115
Årets resultat		-	-	-	-26	-26
Övrigt totalresultat för året		-	-	1	-	1
Årets totalresultat		-	-	1	-26	-25
<i>Transaktioner med koncernens ägare</i>						
Nyemission		0	5	-	-	5
Summa		0	5	-	-	5
Utgående eget kapital 2018-12-31		0	125	1	-31	95
Årets resultat		-	-	-	-38	-38
Övrigt totalresultat för året		-	-	1	-	1
Årets totalresultat		-	-	1	-38	-37
<i>Transaktioner med koncernens ägare</i>						
Nyemission		0	0	-	-	0
Summa		0	0	-	-	0
Utgående eget kapital 2019-12-31		0	126	2	-69	59
Årets resultat		-	-	-	-1	-1
Övrigt totalresultat för året		-	-	-3	-	-3
Årets totalresultat		-	-	-3	-1	-4
<i>Transaktioner med koncernens ägare</i>						
Nyemission		0	1	-	-	1
Emission av teckningsoptioner		-	2	-	-	2
Summa		0	2	-	-	2
Utgående eget kapital 2020-12-31	23	0	128	-1	-70	57

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDE

MSEK (om ej annat anges)	Not	2020-01-01 2020-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat		81	19	-4
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	27	44	29	14
Betald ränta	17	-8	-16	-10
Betald skatt		-5	-2	-3
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital		111	31	-2
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Ökning (-) / minskning (+) av varulager		38	-95	-89
Ökning (-) / minskning (+) av rörelsefordringar		0	23	-22
Ökning (+) / minskning (-) av rörelseskulder		7	33	64
Kassaflöde från den löpande verksamheten		156	-9	-49
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella tillgångar	15	-22	-17	-22
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	16	-7	-9	-3
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar		0	0	-1
Rörelseförvärv	31	-	-	-23
Lämnade spärrade bankmedel		-14	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-42	-26	-50
Finansieringsverksamheten				
	27			
Återbetalning av utnyttjad checkräkningskredit	25	-	-28	-
Upptagna aktieägarlån	18	-	-	1
Upptagna skulder hos kreditinstitut	18	-	350	78
Amorering av aktieägarlån ¹⁾	18	-115	-1	-
Amortering av skulder till kreditinstitut	18	-	-182	-2
Amortering av leasingskuld	17	-21	-17	-
Nyemission samt emission av teckningsoptioner	23	2	0	5
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-133	122	81
Årets kassaflöde		-19	88	-18
Likvida medel vid årets början		111	23	40
Valutakursdifferens i likvida medel		-4	0	1
Likvida medel vid årets utgång	21	87	111	23

1) Varav -70 (0; -) MSEK avsåg kapitaliserad ränta.

KONCERNENS NOTER

Not 1 – Väsentliga redovisningsprinciper

Dessa historiska finansiella rapporter omfattar det svenska moderbolaget Pierce Group AB (publ), organisationsnummer 556967-4392, och dess dotterbolag. Pierce är ett ledande och snabbväxande e-handelsbolag som säljer utrustning, reservdelar och tillbehör till motorcyklister över hela Europa genom ett fyrtiotal lokalt anpassade hemsidor. Pierce säljer och distribuerar utrustning och tillbehör både under externa och egna varumärken.

Moderbolaget är ett aktiebolag registrerat i, och med säte i Stockholm, Sverige. Adressen till huvudkontoret är Elektravägen 22, 126 30 Hägersten.

Närmast överordnat moderbolag till Pierce Group AB (publ) är Procuritas Capital Investors V LP, org.nr. 54910 och med säte i Guernsey, Storbritannien. Procuritas Capital Investors V LP upprättar ingen koncernredovisning utan redovisar innehavet i Pierce som en investering i enlighet med reglerna i IFRS 10 "Koncernredovisning".

Grunder för koncernredovisningen

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) samt tolkningsuttalanden från IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) såsom de antagits av Europeiska unionen (EU). Koncernen tillämpar dessutom Årsredovisningslagen (1995:1554) och rekommendationen från Rådet för finansiell rapportering RFR 1 "Kompletterande redovisningsregler för koncerner".

Koncernredovisningen har upprättats utifrån antagandet om fortlevnad (going concern). Tillgångar och skulder är värderade till sina historiska anskaffningsvärden med undantag för den villkorade tilläggsköpeskillingen samt valutaderivat som är värderade till verkligt värde. Koncernredovisningen är upprättad i enlighet med förvärvsmetoden och samtliga dotterföretag, i vilka bestämmande inflytande innehas, konsolideras från och med det datum detta inflytande erhöles.

Att upprätta rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver att flera uppskattningar görs av ledningen för redovisningsändamål. De områden som innefattar en hög grad av bedömning, som är komplexa eller sådana områden där antaganden och uppskattningar är av väsentlig betydelse för koncernredovisningen anges i *not 3 – Väsentliga uppskattningar och bedömningar*. Dessa bedömningar och antaganden baseras på historiska erfarenheter samt andra faktorer som bedöms vara rimliga under rådande omständigheter. Faktiskt utfall kan skilja sig från gjorda bedömningar om gjorda bedömningar ändras eller andra förutsättningar föreligger.

Bolaget har valt att endast kommentera de standarder, ändringar och tolkningar som bedöms vara relevanta för Koncernen.

De nedan angivna redovisningsprinciperna har, om inte annat anges, tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i koncernens finansiella rapporter samt av alla koncernens bolag. Se även *not 2 – Upplysning om kommande standarder*, för de nya standarder och tolkningar som bedöms påverka Koncernen framöver.

Nya standarder som tillämpades från och med 1 januari 2018

Finansiella instrument och Intäkter från avtal med kunder

De nya standarderna IFRS 9 "Finansiella instrument" och IFRS 15 "Intäkter från avtal med kunder" tillämpades från och med 1 januari 2018. Ingen av de nya standarderna har haft någon väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapporter.

Nya standarder som tillämpades från och med 1 januari 2019

Leasingavtal

Från och med den 1 januari 2019 ersatte IFRS 16 "Leasingavtal" den tidigare standarden IAS 17 "Leasingavtal samt tillhörande tolkningar". Tillgångar och skulder hänförliga till koncernens alla leasingavtal, med undantag för leasingavtal avseende immateriella tillgångar, icke-leasingkomponenter, korta avtal eller avtal avseende tillgångar med låga värden, redovisas i balansräkningen som Nyttjanderättstillgång respektive Leasingkulld. Denna redovisning baseras på synsättet att leasetagaren har en rättighet att använda en tillgång under en specifik tidsperiod och samtidigt en skyldighet att betala för denna rättighet.

Koncernen beslutade att tillämpa den förenklade övergångsmetoden, det vill säga att leasingkulden värderas per den 1 januari 2019 och nyttjanderättstillgången sätts till samma belopp justerat för förutbetalda leasingavgifter vid övergången. Vidare beslutade koncernen att tillämpa lättnadsregler vid övergången samt framöver, i enlighet med standarden. Detta innebär att

- leasingtillgångar av mindre värde, i koncernen definierade som under 100 TSEK, exkluderas
- korta leasingavtal under 12 månader exkluderas.

För dessa avtal sker en linjär kostnadsföring.

I utvärderingen av ett leasingavtal separeras leasingkomponenterna från de komponenter som inte innehåller leasing och leasingperioden definieras med beaktande av eventuellt förekommande optioner som ger rätt att förlänga eller avbryta.

De leasade tillgångarna består framförallt av lagerlokaler i Polen, kontorsbyggnader samt IT-utrustning.

Effekter vid övergång till IFRS 16

Övergången har medfört att koncernens leasingavtal som tidigare redovisades som operationella leasingavtal, utöver de som undantas enligt ovan angivna principer, redovisas i balansräkningen från och med 1 januari 2019. Införandet av standarden har haft en väsentlig påverkan på, framförallt, koncernens balansomslutning samt avskrivningar. I övrigt har den nya standarden samt tolkningarna inte haft någon väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapporter.

Jämförelsetalen för 2018 har inte räknats om. Beskrivning av ändringarna samt effekterna till följd av tillämpning av IFRS 16 framgår nedan, samt av *not 17 – Leasingavtal*.

Genomsnittliga marginella räntan som använts vid diskontering	
Hyrda kontorslokaler	2,97 % - 4,88 %
Hyrda lagerlokaler	4,88 %
IT-utrustning	3,50 %

Avstämning operationella leasingåtaganden		31 dec 2018
Odiskonterade åtaganden för operationella leasingavtal		72
Minus leasingavtal för vilka följande lätttnadsregler tillämpas:		
Leasingavtal av lågt värde		0
Immateriella tillgångar		-1
Effekt från nuvärdesberäkning		-7
Åtagande efter diskontering med koncernens marginella låneränta		64
Övriga justeringar		-4
Redovisad leasingsskuld 1 januari 2019		60

Effekter på koncernens finansiella ställning, ökning (+) / minskning (-)		1 jan 2019
Tillgångar		
Nyttjanderättstillgångar		62
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		-2
Summa		60
Skulder		
Långfristig leasingsskuld		47
Kortfristig leasingsskuld		13
Summa		60
Nettoeffekt på eget kapital		-

Effekt på koncernens resultaträkning, ökning (+) / minskning (-)		1 jan 2019
Leasingavgift (Försäljnings- och distributionskostnader)		14
Leasingavgift (Administrationskostnader)		6
Avskrivning (Försäljnings- och distributionskostnader)		-12
Avskrivning (Administrationskostnader)		-6
Rörelseresultat		2
Finansnetto		-3
Skatt		0
Summa		-1

Effekt på koncernens nyckeltal och resultatmått, ökning (+) / minskning (-)		1 jan 2019
Nettoomsättning		-
Bruttomarginal		-
Bruttomarginal (%)		- %
EBITDA		20
EBITDA (%)		2 %
Rörelseresultat		2
Årets resultat		-1
Rörelsekapital		-1
Soliditet (%)		1 %

Nya standarder som tillämpas från och med 1 januari 2020

Inga av de IFRS- eller IFRIC-tolkningar som ännu inte har trätt i kraft, förväntas ha någon väsentlig inverkan på koncernen. Inga nya eller ändrade IFRS-standarder har förtidstillämpats.

Från och med 1 januari 2020 tillämpar koncernen IFRS 8 "Rörelsesegment", se vidare under rubriken "Rörelsesegment" nedan.

Konsolidering

Dotterbolag

Dotterbolag är alla bolag över vilka Pierce Group har bestämmande inflytande. Koncernen kontrollerar ett bolag när den exponeras för, eller har rätt till rörlig avkastning från sitt innehav i bolaget, och har möjlighet att påverka avkastningen genom sitt inflytande i bolaget. Dotterbolag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Dotterbolag redovisas enligt förvärvsmetoden. Metoden innebär att förvärv av ett dotterbolag betraktas som en transaktion varigenom koncernen indirekt förvärvat 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 överstiger det verkliga värdet av förvärvade tillgångar och övertagna skulder som redovisas separat, redovisas skillnaden som goodwill. När skillnaden är negativ, så kallat förvärv till lågt pris, redovisas denna direkt i årets resultat. 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 värderas dessa till verkligt värde vid varje rapporttidpunkt och förändringen redovisas i årets resultat.

Vid förvärv som sker i steg fastställs goodwill den dag då bestämmande inflytande uppkommer. Tidigare innehav värderas till verkligt värde och värdeförändringen redovisas i årets resultat.

Transaktioner som elimineras vid konsolidering

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter och kostnader och realiserade vinster eller förluster som uppkommer från koncerninterna transaktioner mellan koncernföretag, elimineras i sin helhet vid upprättandet av koncernredovisningen. Realiserade vinster som uppkommer från transaktioner med intresseföretag elimineras i den utsträckning som motsvarar koncernens ägarandel i företaget. Realiserade förluster elimineras på samma sätt, men endast i den utsträckning det inte finns något nedskrivningsbehov.

Valuta

Funktionell valuta och rapporteringsvaluta

Funktionell valuta är valutan i de primära ekonomiska miljöer där företagen bedriver sina verksamheter. Den funktionella valutan för moderbolaget är svenska kronor, vilken utgör rapporteringsvalutan för moderbolaget och koncernen. Samtliga belopp är, om inget annat anges, avrundade till närmaste miljontal (MSEK).

Transaktioner i utländsk valuta

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen. 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. Kursvinster och kursförluster på rörelsefordringar och rörelseskulder redovisas i bruttoresultatet, medan kursvinster och kursförluster på finansiella fordringar och skulder redovisas som finansiella poster.

Omräkning av utlandsverksamheter

Tillgångar och skulder i utlandsverksamheter, inklusive 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 utlandsverksamhet realiseras relaterade ackumulerade omräkningsdifferenser genom omklassificering från övrigt totalresultat till årets resultat.

Klassificering

Anläggningstillgångar och långfristiga skulder består i allt väsentligt av belopp som förväntas återvinnas eller betalas efter mer än 12 månader räknat från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder består i allt väsentligt av belopp som förväntas återvinnas eller betalas inom 12 månader räknat från balansdagen.

Segmentsrapportering

Rörelsesegment rapporteras på ett sätt som överensstämmer med den interna rapportering som lämnas till den Högste Verkställande Beslutsfattaren (HVB). Den Högste Verkställande Beslutsfattaren är den funktion som ansvarar för tilldelning av resurser och bedömning av rörelsesegmentens resultat. I koncernen har denna funktion identifierats som den verkställande direktören. 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.

De redovisningsprinciper som tillämpas vid uppföljningen av koncernens rörelsesegment är i grunden desamma som tillämpas i koncernredovisningen. Dock fördelas inte valutakurseffekter ut inom bruttoresultatet. Vidare fördelas enbart delar av posten försäljnings- och distributionskostnader ut på rörelsesegmenten. Resterade kostnader bedöms vara koncerngemensamma.

Koncernens indelning i segment baseras på den interna strukturen av koncernens affärsverksamheter, vilket innebär att koncernens verksamhet har delats in i 3 rapporterbara segment: Onroad, Offroad och Övrigt.

Inom segmentet Offroad säljs produkter under varumärket 24MX till såväl förare som motorcyklar som används inom motocross och enduro. Onroad riktar sig till de kunder som kör motorcyklar på asfalterad väg och innehåller varumärkena XLMOTO samt Motobuyers; den senare fram till och med februari 2020. Segmentet Övrigt avser Sledstore, som säljer produkter på snöskotermarknaden, en fysisk butik vid huvudkontoret i Stockholm, samt MX Vice under innehavstiden 2018-2019. MX Vice sålde i huvudsak tjänster internt och påverkade således inte bidraget väsentligt från detta segment.

Intäkter från avtal med kunder

Koncernens intäkter utgörs uteslutande av försäljning av varor via koncernens webbplatser samt en fysisk butik. All försäljning sker med villkor om 60 dagars öppet köp samt med villkor om lägsta-prisgaranti.

Avtalslängden bedöms vara tiden från orderdatum till dess att koncernen levererat de beställda varorna inklusive perioden för öppet köp. Vidare kan avtalslängden vara beroende av om kunden i samband med beställningen erhållit rabatter på framtida köp.

Generellt anses varje separat produkt i ordern utgöra ett eget prestationsåtagande. I sällsynta fall erhåller kunderna rabattkuponger på nästkommande köp, det vill säga en materiell rättighet att i framtiden erhålla en rabatt. Denna rättighet anses i sådana fall vara ett eget prestationsåtagande.

Transaktionspriset är beroende av de rörliga delarna i avtalet, vilket primärt utgörs av öppet köp. De rörliga delarna hanteras som en intäktsreduktion vid transaktionstidpunkten och intäktsförs först då koncernen anser att det inte längre föreligger en stor sannolikhet för att denna intäkt kan behöva reverseras. Se vidare under rubrikerna "Återköp" och "Garantier".

Koncernen redovisar en intäkt när ett prestationsåtagande uppfylls, det vill säga när kontroll av ett prestationsåtagande överförs till kunden. Kontroll kan överföras över tid eller vid en tidpunkt. Pierce har bedömt att kontroll av varor övergår vid ett tillfälle. Detta är vanligtvis i samband med slutförd leverans enligt gällande leveransvillkor och anses sammanfalla med när risker och förmåner övergår till kunden.

Presentkort

Vid försäljning av presentkort redovisas hela beloppet som en kortfristig avsättning och redovisas som en intäkt först när presentkortet utnyttjas, alternativt efter 12 månader när dess giltighet gått ut.

Återköp (ångerrätt samt öppet köp)

Då koncernen erbjuder sina kunder öppet köp under 60 dagar, erbjuder Pierce en ångerrätt utöver de som krävs vid försäljning via e-handel enligt gällande Distansköpslag samt EU:s konsumentköplag. Således presenterar koncernen en avsättning för den del av intäkterna som vid försäljningstillfället anses osäker kopplat till en framtida kundretur. För att bedöma osäkerheten, använder koncernen statistiska modeller som bygger på historiska kunddata. Koncernen redovisar en avsättning och tillika en intäktsreduktion för bedömda framtida återköp.

För att beräkna intäktsreduktionen använder koncernen den faktiska returgraden över de senaste 12 månaderna (värdet av returer i förhållande till försäljning), samt det genomsnittliga antalet dagar från försäljning till retur från kunder baserat på samma period föregående år.

En tillgång motsvarande kostnaden för den del som anses vara osäker kopplat till returrättigheter bokas till varulagret vid samma tillfälle. Denna kostnad avser den del av kostnad såld vara som är förknippad med returrätten, minskat med de kostnader som koncernen har för att kunna sälja produkten på nytt.

Garantier

Pierce erbjuder sina kunder garanti i form av lägsta-prisgaranti, vilket innebär att om kund hittar samma vara billigare någon annanstans, matchar Pierce det priset. Lägsta-prisgarantin gäller om varan säljs billigare till ordinarie pris hos en konkurrent. Lägsta pris-garantin gäller inom 14 dagar efter kundens köp. Pierce uppfyller legala krav enligt Konsumentköplagen i respektive land. Även denna rörliga del av transaktionspriset uppskattas med hjälp av historisk statistik och reducerar intäkten till dess att osäkerheten inte längre föreligger. Osäkerheten presenteras som en avsättning i koncernens rapport över finansiell ställning. Beräkning av posten görs utifrån faktiska garantikostnader i relation till total nettoomsättning för den senaste 12-månadersperioden. Relationstallet används sedan på de senaste 14 dagarnas försäljning vid varje enskilt månadsbokslut för att uppskatta intäktsreduktionen.

Leasingavtal

IFRS 16 Leasingavtal tillämpas från och med 1 januari 2019. Se vidare under rubrik "*Nya standarder som tillämpades från och med 1 januari 2019*" samt *not 17 - Leasingavtal* för ytterligare information om övergången samt dess inverkan på de finansiella rapporterna.

Rättigheten att nyttja en tillgång redovisas som en tillgång i balansräkningen (Nyttjanderättstillgång), samtidigt som den motsvarande skyldigheten att betala för denna rättighet redovisas som en lång- respektive kortfristig skuld (Leasingskulld) från leasingavtalets start. Leasingavtal kostnadsförs i resultaträkningen genom en avskrivning av nyttjanderättstillgången som påverkar rörelseresultatet och en räntekostnad på leasingskulden som påverkar resultat före skatt.

I kassaflödesanalysen redovisas betalningar hänförliga till leasingskulden inom Löpande verksamheten vad gäller räntekomponenten och resterande del inom Finansieringsverksamheten. Betalningar för kortfristiga leasar samt leasar med låga värden som inte ingår i värderingen av leasingskulden, redovisas inom Löpande verksamheten.

Värdering av leasingskulld

Leasingskulden beräknas initialt som nuvärdet av avtalens leasebetalningar som inte är betalda på startdatumet, diskonterat med koncernens marginella låneränta i de fall avtalets implicita ränta inte lätt kan fastställas.

Koncernen har valt att tillämpa undantaget för leasingavtal med lågt värde, i koncernen definierade som under 100 TSEK, och för avtal med en leasingperiod kortare än 12 månader.

Rörliga hyresbetalningar ingår inte i den diskonterade skulden utan redovisas fortsatt som en löpande kostnad i resultaträkningen. Leasingavgifterna omfattar

- fasta avgifter, samt i substans fasta avgifter, efter avdrag för förmåner som kommer erhållas
- variabla avgifter som beror på index eller pris
- belopp som förväntas betalas ut av koncernen under en restvärdegaranti
- lösenpris för en option som koncernen rimligen kommer utnyttja samt straffutgifter som utgår för uppsägning om koncernen bedömer att den möjligheten kommer att utnyttjas.

Leasingskulden omvärderas i det fall det blir en förändring i de framtida leasingavgifterna som beror på en förändring i index eller ränta, bedömt belopp som betalas under en restvärdegaranti eller en ändrad bedömning om koncernen kommer att utnyttja sina optioner att köpa ut, förlänga eller avsluta ett leasingavtal.

Om leasingavtal tecknats i annan valuta än respektive koncernbolags funktionella valuta, omvärderas leasingskulden vid månadsbokslut. Omvärderingseffekter netto redovisas i finansnettot som valutakursvinster/-förluster.

Leasingbetalningarna fördelas mellan amortering och ränta på leasingskulden. En del av avtalen är i utländsk valuta och omräkningsdifferenser relaterade till dessa redovisas i finansnetto.

Värdering av nyttjanderätt

Nyttjanderättstillgångar redovisas initialt till ett värde som motsvarar den ursprungligt värderade leasingskulden justerad för leasingavgifter betalda vid eller före leasingavtalets start, plus initiala direkta utgifter samt en uppskattad kostnad för att ta bort den underliggande tillgången eller återställa tillgången eller platsen till dess ursprungliga skick, minskat med förmåner som kommer erhållas.

Nyttjanderättstillgångar värderas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar, samt justerat för omvärderingar av leasingskulden. I de fall leasingskulden omvärderas, för att återspegla förändringar i leaseavgifterna efter leasingavtalets start, ska omvärderingsbeloppet redovisas som en justering av nyttjanderätten. Om justeringen innebär att nyttjanderättstillgången skrivs ned till 0 och det kvarstår ett justeringsbelopp redovisas detta i resultatet.

De leasade tillgångarna består framförallt av lagerlokaler i Polen, truckar som används i lagerlokalen, kontorsbyggnader samt IT-utrustning.

För en del av lokalerna finns en option att förlänga leasingavtalet. Optionen är bara en rättighet för koncernen och inte för leasegivaren. I det fall det bedöms som rimligt säkert att optionen kommer att utnyttjas inkluderas detta vid leasingavtalets start, i samband med fastställande av leasingperiodens längd.

Avskrivningsprinciper

Avskrivning sker linjärt över leasingavtalets period, eller tillgångens beräknade nyttjandeperiod om den bedöms kortare.

Redovisningsprinciper tillämpade före 1 januari 2019

Alla leasingavtal klassificeras som antingen finansiella eller operationella leasingavtal. Ett finansiellt leasingavtal är ett leasingavtal enligt vilka de risker och fördelar som är förknippade med att äga en tillgång i allt väsentligt överförs från leasegivaren till leasetagaren. Ett operationellt leasingavtal är ett leasingavtal som inte är ett finansiellt leasingavtal.

Finansiell leasing

Finansiella leasingavtal, där koncernen i allt väsentligt övertar alla risker och fördelar knutna till ägarskapet av det leasade föremålet redovisas som en tillgång i rapport över finansiell ställning till den leasade egendomens verkliga värde eller, om värdet är lägre, till nuvärdet av framtida minimileaseavgifter. Förpliktelsen att betala framtida leasingavgifter redovisas som lång- och kortfristiga skulder. I kassaflödesanalysen fördelas leasingbetalningar på finansieringskostnader och amortering av skulden inom den löpande verksamheten respektive finansieringsverksamheten.

Anläggningstillgångar som innehåses enligt finansiella leasingavtal skrivs av under den kortare perioden av tillgångens nyttjandeperiod och leasingperiod medan leasingbetalningarna redovisas som ränta och amortering av skulderna.

Operationell leasing

Leasingavtal där leasegivaren i huvudsak behåller alla risker och fördelar med äganderätten klassificeras som operationella. Leasingavgifter kostnadsförs linjärt i resultaträkningen under leasingperioden. Hänsyn tas initialt till eventuella incitament, som exempelvis hyresrabatter, som har erhållits vid tecknandet av leasingkontraktet.

Finansiella intäkter

Finansiella intäkter består av ränteintäkter och eventuella realisationsresultat vid försäljning av finansiella anläggningstillgångar. Ränteintäkter redovisas i enlighet med effektivräntemetoden. Effektivräntan är den ränta som diskonterar de uppskattade framtida in- och utbetalningarna under ett finansiellt instruments förväntade löptid till den finansiella tillgångens eller skuldens redovisade nettovärde. Beräkningen innefattar alla avgifter som erlagts eller erhållits av avtalsparterna som är en del av effektivräntan, transaktionskostnader och alla andra över- och underkurser.

Valutakursvinster och valutakursförluster från finansiella tillgångar och skulder redovisas netto.

Finansiella kostnader

Finansiella kostnader utgörs främst av räntekostnader på skulder vilka beräknas med tillämpning av effektivräntemetoden. Valutakursvinster och valutakursförluster från finansiella tillgångar och skulder redovisas netto.

Ersättningar till anställda

Kortfristiga ersättningar

Kortfristiga ersättningar till anställda såsom lön, sociala avgifter, semesterersättning och bonus kostnadsförs den period när de anställda utför tjänsterna.

Aktierelaterade ersättningar - teckningsoptioner reglerade med eget kapitalinstrument

Koncernen har under året 2020 erbjudit VD att köpa teckningsoptioner till verkligt värde med möjlighet till teckning mot aktier i moderbolaget under år 2025, eller vid en ägarförändring om det inträffar tidigare. Verkligt värde på tilldelningsdagen har beräknats med hjälp av Black & Scholes värderingsmodell. Koncernen har inte någon legal eller informell förpliktelse att återköpa eller reglera optionerna kontant. Samtliga optioner ger rätten att teckna 1 aktie per option.

Eftersom premien som erlades för teckningsoptionerna motsvarade marknadsvärdet vid erbjudandet, föranleder dessa ingen påverkan på personalkostnader eller sociala avgifter under optionernas löptider eller inlösen.

Pensioner

Pierces pensionsåtaganden omfattas enbart av avgiftsbestämda planer. En avgiftsbestämd pensionsplan är en pensionsplan enligt vilken koncernen betalar fastställda avgifter till en separat juridisk enhet. Koncernen har inte några rättsliga eller informella förpliktelser att betala ytterligare avgifter om denna juridiska enhet inte har tillräckliga tillgångar för att betala alla ersättningar till anställda som hänger samman med de anställdas tjänstgöring under innevarande eller tidigare perioder. Koncernen har därmed ingen ytterligare risk. Avgifter till avgiftsbestämda planer redovisas som en kostnad i årets resultat i den takt de intjänas genom att de anställda utfört tjänster åt koncernen under en period.

Inkomstskatter

Inkomstskatter utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Inkomstskatter redovisas i årets resultat förutom då den underliggande transaktionen 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 redovisas i sin helhet, enligt balansräkningsmetoden, på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och dess redovisade värden. Temporära skillnader beaktas inte i koncernmässig goodwill. Vidare beaktas inte heller temporära skillnader hänförliga till andelar i dotterbolag som inte förväntas bli återförda inom överskådlig framtid.

Värderingen av uppskjuten skatt baserar sig på hur, och i vilken jurisdiktion, de underliggande tillgångarna eller skulderna förväntas bli realiserade eller reglerade. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller aviserade per balansdagen och som förväntas gälla i den jurisdiktion när den berörda uppskjutna skattefordran realiseras eller den uppskjutna skatteskulden regleras.

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. Uppskjutna skattefordringar och uppskjutna skatteskulder kvittas om det finns en legal

rätt att kvitta kortfristiga skattefordringar mot kortfristiga skatteskulder och den uppskjutna skatten är hänförlig till samma enhet i koncernen och samma skattemyndighet.

Resultat per aktie

Resultat per aktie före utspädning beräknas genom att det resultat som är hänförligt till moderföretagets aktieägare divideras med ett vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier under året.

Resultat per aktie efter utspädning beräknas genom att det resultat som är hänförligt till moderföretagets ägare divideras med genomsnittligt antal utestående stamaktier under perioden, justerat med det vägda genomsnittliga antalet utestående aktier av alla potentiella stamaktier som ger upphov till utspädningseffekt. Potentiell utspädning föreligger när lösenkursen för utställda teckningsoptioner är lägre än bedömd marknadskurs. Potentiella stamaktier ger upphov till utspädning endast om en konvertering av dem ger upphov till lägre vinst per aktie eller högre förlust per aktie.

Immateriella anläggningstillgångar

En immateriell anläggningstillgång redovisas om det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelarna som kan hänföras till tillgången kommer tillfalla företaget samt att anskaffningsvärdet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. En immateriell tillgång värderas till anskaffningsvärde då det tas upp för första gången i den finansiella rapporten.

Immateriella anläggningstillgångar med begränsad nyttjandeperiod redovisas till anskaffningsvärde minskat med avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Immateriella anläggningstillgångar skrivs av systematiskt över tillgångens bedömda nyttjandeperiod. Nyttjandeperioden omprövas vid varje bokslutstillfälle och justeras vid behov. När tillgångarnas avskrivningsbara belopp fastställs, beaktas i förekommande fall tillgångens restvärde.

Immateriella anläggningstillgångar med obestämbar nyttjandeperiod prövas årligen för nedskrivningsbehov samt i de fall det föreligger indikationer på att en nedskrivning kan erfordras. Även för de immateriella anläggningstillgångarna med obestämbar nyttjandeperiod görs en omprövning av nyttjandeperioden vid varje bokslutstillfälle.

Vid nedskrivningsprövning fördelas värdet av goodwill och varumärke till den minsta identifierade kassagenererande enhet som förväntas gynnas av förvärvens synergieffekter. Koncernens minsta identifierade kassagenererande enhet är segmenten.

Goodwill

Goodwill är det belopp varmed anskaffningsvärdet överstiger det verkliga värdet på koncernens andel av ett förvärvat dotterbolags identifierbara tillgångar, övertagna skulder samt eventualförpliktelser vid förvärvstillfället. De faktorer som utgör redovisad goodwill är främst olika former av synergier, personal, know-how, kundkontakter av strategisk betydelse samt marknadsledande positioner på utvalda marknader.

Goodwill har en obestämbar nyttjandeperiod och testas minst årligen för att identifiera ett eventuellt nedskrivningsbehov och värderas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade nedskrivningar. Nedskrivningar av goodwill återförs inte.

Varumärke

Huvuddelen av varumärkena har en obestämbar nyttjandeperiod. Dessa testas minst årligen för att identifiera ett eventuellt nedskrivningsbehov och värderas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade nedskrivningar.

Värdet på varumärken redovisas till anskaffningsvärde minskat med eventuella ackumulerade nedskrivningar. Varumärken utgörs av marknadsposition, kunders varumärkeskännedom och köplojalitet, vilka normalt har en obestämbar nyttjandeperiod.

Vid förvärv av Motobuyers Ltd 2018 bedömdes de förvärvade varumärkena om 2 MSEK ha en begränsad nyttjandeperiod om 4 (4; 10) år.

Balanserade utgifter för programvaror

Koncernens produktutveckling delas in i 2 faser, forskningsfasen och utvecklingsfasen. Utgifter som uppstår under forskningsfasen kostnadsförs löpande i takt med att de uppstår och kommer inte senare att aktiveras. De utgifter som uppstår under utvecklingsfasen aktiveras som immateriella anläggningstillgångar när det enligt ledningens bedömning är sannolikt att de kommer resultera i framtida ekonomiska fördelar för koncernen, kriterierna för aktivering är uppfyllda och kostnaderna kan mätas på ett tillförlitligt sätt.

Internt utvecklade tillgångar redovisas under utvecklingsfasen till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade nedskrivningar. De utgifter som aktiveras innefattar utgifter för material, direkt lön och andra direkt till projektet hänförliga utgifter såsom konsulttjänster i samband med införande av nya datasystem. Alla andra utgifter som inte uppfyller kriterierna för aktivering belastar resultatet när de uppstår.

Övriga immateriella anläggningstillgångar

Övriga immateriella anläggningstillgångar utgörs huvudsakligen av kundavtal, köpta programvaror och licenser. Dessa tillgångar redovisas till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och ackumulerade nedskrivningar.

Avskrivningsprinciper

Avskrivningar sker linjärt över immateriella anläggningstillgångars beräknade nyttjandeperioder, såvida inte sådana nyttjandeperioder är obestämbara. Immateriella anläggningstillgångar med bestämbara nyttjandeperioder skrivs av från den tidpunkt då de är tillgängliga för användning.

De beräknade nyttjandeperioderna är:

Varumärken Motobuyers	4 år
Balanserade utgifter för programvaror	1-5 år
Övriga immateriella anläggningstillgångar	3-5 år

Nyttjandeperioderna omprövas minst årligen.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas i koncernen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade 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.

Det redovisade värdet för en tillgång tas bort från balansräkningen vid utrangering eller avyttring eller när inga framtida ekonomiska fördelar väntas från användning 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 eller förlust redovisas som övrig rörelseintäkt/-kostnad.

Tillkommande utgifter

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. Reparationer kostnadsförs löpande.

Avskrivningsprinciper

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod.

De beräknade nyttjandeperioderna är:

Maskiner	5–10 år
Inventarier	2–5 år

Använda avskrivningsmetoder, restvärden och nyttjandeperioder omprövas vid varje årsslut.

Nedskrivning av icke finansiella tillgångar

Koncernen genomför ett nedskrivningstest i det fall det föreligger indikationer på att en värdenedgång har skett i de materiella eller immateriella tillgångarna inklusive nyttjanderättstillgångar, det vill säga närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet inte är återvinningsbart. Vidare prövas tillgångar med en obestämbar nyttjandeperiod (exempelvis goodwill och varumärken) samt koncernens utvecklingsprojekt tills dess att de tas i bruk, årligen för nedskrivningsbehov genom att tillgångens återvinningsvärde beräknas, oavsett om det föreligger indikationer på en värdenedgång eller ej.

En nedskrivning görs med det belopp varmed tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av tillgångens verkliga värde minskat med försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. Vid bedömning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter). Då nedskrivningsbehov identifierats för en kassagenererande enhet (grupp av enheter) fördelas nedskrivningsbeloppet i första hand till goodwill. Därefter görs en proportionell nedskrivning av övriga tillgångar som ingår i enheten (gruppen av enheter). Vid beräkning av nyttjandevärdet diskonteras framtida kassaflöden med en diskonteringsfaktor som beaktar

riskfri ränta och den risk som är förknippad med den specifika tillgången. En nedskrivning belastar resultaträkningen.

Tidigare redovisad nedskrivning återförs om återvinningsvärdet bedöms överstiga redovisat värde. Återföring sker dock inte med ett belopp som är större än att det redovisade värdet uppgår till vad det hade varit om nedskrivning inte hade redovisats i tidigare perioder. En eventuell återföring redovisas i resultaträkningen. Nedskrivning av goodwill återförs dock aldrig.

Finansiella tillgångar och skulder

Finansiella instrument

Finansiella instrument klassificeras vid första redovisningstillfället, bland annat utifrån i vilket syfte instrumentet förvärvades och förvaltats. Denna klassificering bestämmer värderingen av instrumenten.

Klassificering och värdering av finansiella tillgångar

Klassificeringen av finansiella tillgångar som är skuldinstrument, baseras på koncernens affärsmodell för förvaltning av tillgången och karaktären på tillgångens avtalsenliga kassaflöden. Tillgångarna klassificeras till

- upplupet anskaffningsvärde
- verkligt värde via övrigt totalresultat
- verkligt värde via resultatet.

Koncernens finansiella tillgångar klassificeras till upplupet anskaffningsvärde, förutom vad gäller valutaderivat som redovisas till verkligt värde via resultatet. För närvarande tillämpar koncernen inte säkringsredovisning.

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

Klassificering och värdering av finansiella skulder

Finansiella skulder klassificeras till upplupet anskaffningsvärde med undantag av villkorade köpeskillingar samt valutaderivat. Derivat redovisas till verkligt värde via resultatet, initialt per den dag då derivatavtalet ingås samt vid varje balansdag. Säkringsredovisning tillämpas ej. Realiserade och orealiserade värdeförändringar redovisas i finansnettot. Koncernens villkorade tilläggsköpeskillingar klassificeras och redovisas som en finansiell skuld värderat till verkligt värde via resultatet.

Finansiella skulder redovisade till upplupet anskaffningsvärde värderas initialt till verkligt värde inklusive transaktionskostnader. Efter det första redovisningstillfället värderas de enligt effektivräntemetoden.

Nedskrivning av finansiella tillgångar

Finansiella tillgångar, förutom de som koncernen klassificerar till verkligt värde via resultatet, omfattas av nedskrivning för förväntade kreditförluster. Koncernens nedskrivningsmodell tar hänsyn till framåtriktad information. En förlustreservering görs när det finns en exponering för kreditrisk, vanligtvis vid första redovisningstillfället för en tillgång eller fordran. Koncernen har mycket

begränsad exponering av kreditrisk på slutkund varför den förenklade metoden ej får någon effekt på koncernens finansiella rapporter.

För de övriga poster som omfattas av förväntade kreditförluster tillämpas en nedskrivningsmodell med 3 stadier. Initialt, samt per varje balansdag, redovisas en förlustreserv för de nästkommande 12 månaderna, alternativt för en kortare tidsperiod beroende på återstående löptid (stadie 1). Om det har skett en väsentlig ökning av kreditrisk sedan första redovisningstillfället, medförande en rating understigande investment grade, redovisas en förlustreserv för tillgångens återstående löptid (stadie 2). För tillgångar som bedöms vara kreditförsämrade reserveras fortsatt för förväntade kreditförluster för den återstående löptiden (stadie 3). För kreditförsämrade tillgångar och fordringar baseras beräkningen av ränteutäkten på tillgångens redovisade värde, netto av förlustreservering, till skillnad mot på bruttobeloppet som i föregående stadier.

De finansiella tillgångarna redovisas i rapporten över finansiell ställning till upplupet anskaffningsvärde, det vill säga, netto av bruttovärde och förlustreserv. Förändringar i förlustreserv redovisas i resultatet.

Varulager

Varulagret består av varulager, varor på väg samt den returrätt som är förknippad med öppet köp för produkterna. Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Anskaffningsvärde beräknas enligt den så kallade först-in-först-ut-principen och inkluderar utgifter som uppkommit vid förvärvet av lagertillgångarna och transport av dem till deras nuvarande plats och skick. Nettoförsäljningsvärdet definieras som försäljningspris reducerat för försäljningskostnader.

Returrätten värderas till ett belopp som består av kostnaden för såld vara avseende produkten minskat med de kostnader som koncernen har för att kunna sälja den på nytt.

Likvida medel

Likvida medel består av kassamedel samt omedelbart tillgängliga tillgodohavanden hos banker och motsvarande finansiella institut. Likvida medel omfattas av kraven på förlustreservering för förväntade kreditförluster.

Eget kapital

Samtliga företagsaktier är stamaktier, vilket redovisas som aktiekapital. Aktiekapitalet redovisas till dess kvotvärde och överskjutande del redovisas som Övrigt tillskjutet kapital. Transaktionskostnader som direkt kan hänföras till emission av nya stamaktier eller optioner redovisas, netto efter skatt, i eget kapital som ett avdrag från emissionslikviden.

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 balansräkningen 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 tidpunkten när betalning sker är väsentlig, beräknas avsättningar genom diskontering av det förväntade framtida kassaflödet.

Återköp, presentkort och lägsta-prisgaranti presenteras som en kortfristig avsättning men redovisas i enlighet med redovisningsprinciperna för intäkter från avtal med kunder.

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.

Redovisning av kassaflöde

Likvida medel utgörs av tillgänglig kassa, banktillgodohavanden till förfogande hos banken och andra likvida investeringar med en ursprunglig förfallodag på mindre än 3 månader som är utsatta för obetydlig värdefluktuation. In- och utbetalningar redovisas i kassaflödesanalysen. Kassaflödesanalysen har upprättats enligt den indirekta metoden. Valutakursdifferenser i likvida medel presenteras skilt från de likvida medlen.

Not 2 – Upplysning om kommande standarder

Ett antal nya standarder och tolkningar är obligatoriska att tillämpa först under kommande räkenskapsår och har inte tillämpats vid upprättandet av denna finansiella rapport. Inga av de IFRS- eller IFRIC-tolkningar som ännu inte har trätt i kraft, förväntas ha någon väsentlig inverkan på koncernen.

Not 3 – Väsentliga uppskattningar och bedömningar

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.

Bedömningarna och uppskattningarna är baserade på historiska erfarenheter och ett antal andra faktorer som under rådande förhållanden är rimliga. Uppskattningarna och antagandena utvärderas löpande och bedöms inte innebära någon betydande risk för väsentliga justeringar i redovisade värden för tillgångar och skulder under nästkommande räkenskapsår. 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. Ytterligare information om gjorda uppskattningar och bedömningar finns i *not 15 – Immateriella anläggningstillgångar* och *not 18 – Finansiella instrument*.

Viktiga källor till osäkerheter i uppskattningar

De källor till osäkerheter i uppskattningar som innebär en signifikant risk för att tillgångars eller skulders värde kan komma att behöva justeras i väsentlig grad under det kommande räkenskapsåret redogörs för under nedanstående rubriker.

Nedskrivningsprövning av goodwill och varumärken

Koncernen testar, minst årligen, om nedskrivningsbehov föreligger för goodwill och varumärken enligt de redovisningsprinciper som beskrivs under "*Immateriella anläggningstillgångar*" i *not 1 - Väsentliga redovisningsprinciper*, ovan.

Vid tillämpning av denna metod förlitar sig bolaget på ett antal faktorer såsom diskonteringsränta, prognosperiod samt framtida kassaflödesprognoser. Förändringar av förutsättningarna för dessa antaganden och uppskattningar skulle kunna ha en väsentlig effekt på värdet på goodwill samt övriga immateriella anläggningstillgångar. Testet genomförs på den minsta identifierade kassagenererade enheten, vilket är segmentnivå.

Ytterligare information om genomförda nedskrivningstest finns i *not 15 - Immateriella anläggningstillgångar*, nedan.

Villkorad köpeskillning

Det verkliga värdet beräknas genom att använda en värderingsmodell som diskonterar nuvärdet av förväntade kassaflöden med en riskjusterad diskonteringsränta. Värderingen av tilläggsköpeskillningen sker i 2 steg: en sannolikhet åsätts för ett antaget värde vid notering eller försäljning av företaget samt en tidpunkt för försäljning och därefter diskonteras detta sannolikhetsjusterade värde till nuvärde med en diskonteringsränta. Detta innebär att den indata som finns i beräkningarna av värdet, exempelvis de framtida kassaflöden som baseras på prognoser, diskonteringsränta och tidpunkt samt sannolikhet för utfall, är alla osäkerhetsfaktorer som väsentligt kan påverka uppskattning av tilläggsköpeskillningens verkliga värde.

Intäkter och kostnad såld vara

Pierce erbjuder kunderna öppet köp utöver det som krävs vid försäljning via e-handel enligt gällande Distansköpslag samt EU:s konsumentköplag, då Pierce erbjuder sina kunder öppet köp under 60 dagar. Vidare har kunder rätt att returnera icke fullgoda varor. För att bedöma avsättningarnas storlek har ett antal parametrar använts så som genomsnittligt antal returer i förhållande till nettoomsättning de senaste 12 månaderna, genomsnittlig tid inom vilken returer sker samt marginal.

I samband med försäljning till kunder görs en uppskattning av när kontrollen för en vara övergår till kunden. Bedömningen görs utifrån hur lång tid det normalt tar för en vara att nå kunden med de normala leveranssätten. Från utleverans till den tidpunkt då varorna uppskattats ha nått kunden redovisas värdet av dessa som varulager.

Vid avsättning för minskade intäkter relaterade till öppet köp görs en motsvarande justering av kostnaden mot varulagret. Beräkningen utgår från den genomsnittliga bruttomarginalen på varan.

Varulager

Inkuransbedömning görs utifrån kunskap om produktens livscykel, uppdelat i kategorierna utrustning, reservdelar och tillbehör. Inkuransens storlek baseras på i) en uppskattning när i tid varje kategori kommer bli såld, utifrån historiska försäljningsdata, ii) kategori samt iii) bedömd inneboende risk i respektive kategori.

Not 4 - Finansiella risker

Koncernen utsätts genom sin verksamhet för olika slags finansiella risker: kreditrisk, marknadsrisker (ränterisk, valutarisk och annan prisrisk), samt likviditetsrisk och refinansieringsrisk. Koncernens övergripande riskhantering fokuserar på att minimera potentiella ogynnsamma effekter på koncernens resultat och finansiella ställning.

Det är styrelsen som har det övergripande ansvaret för koncernens riskarbete. Detta görs i samband med verksamhetsplanerings-, budget- och prognosarbetet där risker identifieras, bedöms och värderas samt vid bedömningar i samband med genomgång av finansiella rapporter. Prioritet läggs på de risker som vid en samlad bedömning avseende möjlig påverkan, sannolikhet och konsekvens, bedöms kunna ge mest negativ effekt för koncernen.

Koncernens övergripande målsättning för finansiella risker innefattar:

- Säkerställande av koncernens långsiktiga finansieringsbehov genom att hantera lånens förfallotidpunkter och refinansiering av dessa.
- Säkerställande av tillfälliga kortsiktiga behov som uppstår till följd av bland annat säsongsvariationer.
- Ränterisker avseende lån och likvida medel.
- Valutarisker avseende operativa flöden och nettotillgångar i utländska dotterbolag.
- Kreditrisker hänförliga till finansiella aktiviteter.

Under året har koncernen börjat hantera sina valutarisker genom valutaderivat. I övrigt har det inte skett några väsentliga förändringar, vad gäller koncernens mål, principer eller metoder för hanteringen av finansiella risker jämfört med föregående år.

Kreditrisk

Kreditrisk är risken att koncernens motpart i ett finansiellt instrument inte kan fullgöra sin skyldighet och därigenom förorsaka koncernen en finansiell förlust. Koncernens kreditrisk uppstår i första hand genom fordringar på betalningsleverantörer samt vid placering av likvida medel.

Kreditrisk i fordringar på betalningsleverantörer

Koncernen har fastställda riktlinjer för att säkra betalning av sålda produkter och tjänster. Då kundbetalningar garanteras via betalningslösningar inom e-handel utgör kreditrisk ej någon väsentlig risk för koncernen. Enbart en oväsentlig del av total försäljning faktureras till kund där betalning sker direkt till Pierce. Försäljningen sker i allt väsentligt via betalningsleverantörer som tar över kreditrisken. Viss koncentration av kreditrisk uppstår i det löpande betalningsflödet från betalningsleverantörer, genom att kundernas betalningar via betalningsleverantören når koncernen inom 1-8 dagar efter att kund betalat eller varor levererats. Antal dagar varierar beroende på betalningsleverantör.

Kreditrisken, som bedöms individuellt enligt en ratingmetod, för samtliga betalningsleverantörer, bedöms inte vara väsentlig. Reserveringarna om förväntade kreditförluster beaktar framåtriktad tillgänglig information. Huvuddelen av koncernens fordringar på betalningsleverantörer utgörs av fordringar på Klarna och Adyen. Av koncernens totala utestående fordringar på kunder respektive betalningsleverantörer utgör fordringar på betalningsleverantörer 99,3 (99,7; 99,5) procent. I det fall betalningsleverantören inte har en officiell kreditrating använder Pierce BBB enligt Standard & Poor som kreditbetyg. Avseende fordringar på betalningsleverantörer, vilka har korta kredittider samt att majoriteten betalas redan vid orderläggning, bedöms samtliga vara i stadie 1. Detta innebär att en eventuell förlustreserv redovisas motsvarande den förväntade förlusten på den återstående löptiden.

Av fordringar till betalningsleverantörer är 100 (100; 100) procent ej förfallna eller mindre än 30 dagar förfallna. Det finns inga nedskrivningar av förväntade kreditförluster relaterade till betalningsleverantörer.

Kreditkvaliteten på fordringar som inte är förfallna mer än 30 dagar bedöms vara god, baserat på historiskt låga kundförluster och beaktande framåtriktade faktorer. Tillämpade principer för nedskrivning av kundfordringar är att samtliga fordringar där betalningen förfallit med över 60 dagar reserveras i sin helhet månadsvis.

Nedskrivning av förväntade kreditförluster relaterade till andra fordringar uppgår till 0 MSEK för alla perioder.

Reservering för förväntade kreditförluster likvida medel

Likvida medel är placerade på olika bankkonton i huvudsak i Nordea som har kreditrating AA enligt Standard & Poor's. Kreditrisken som baseras på en ratingmetod bedöms vara obetydlig. Total kreditrisk anses ej överstiga bokförda värden för koncernens finansiella instrument.

Marknadsrisk

Marknadsrisk är att risken för att verkligt värde eller framtida kassaflöden från ett finansiellt instrument varierar på grund av förändringar i marknadspriser. Marknadsrisk indelas av IFRS i 3 typer, valutarisk, ränterisk och andra prisrisker. De marknadsrisker som påverkar koncernen utgörs främst av ränterisker och valutarisker.

Ränterisk

Ränterisk är risken för att verkligt värde eller framtida kassaflöden från ett finansiellt instrument varierar på grund av förändringar i marknadsräntor. En betydande faktor som påverkar ränterisken är räntebindningstiden. Koncernen är främst utsatt för ränterisk i koncernens lån från kreditgivare.

Givet de räntebärande skulder som löper med rörlig ränta per balansdagen så skulle en förändrad marknadsmässig räntenivå minskad med 5 procentenheter medföra en resultatpåverkan, och tillika en effekt på eget kapital, på 19 (14; 8) MSEK före skatt. Om den marknadsmässiga räntenivån ökar 5 procentenheter skulle det medföra en effekt på resultatet före skatt samt det egna kapitalet om -19 (-14; -8) MSEK.

I nedanstående tabell specificeras villkoren och återbetalningstidpunkterna för respektive räntebärande skuld.

	Valuta	Förfaller	Ränta	Redovisat värde		
				2020	2019	2018
Skulder till kreditinstitut (Obligationslån) ¹⁾	SEK	2023	STIBOR + 8,0 %	399	363	-
Skulder till kreditinstitut	SEK	2019-2022	STIBOR + 3,5 %	-	-	146
Skulder till kreditinstitut	EUR	2019-2022	STIBOR + 3,5 %	-	-	31
Aktieägarlån	SEK	2021	8,0 %	63	165	154
Checkräkningskredit	SEK	2019	STIBOR + 2,0 %	-	-	18
Checkräkningskredit	SEK	2019	STIBOR + 3,5 %	-	-	10
Summa				462	528	359

1) Under lånets första 18 månader uppgick räntan till STIBOR + 9,0 %.

Valutarisk

Valutarisk är risken för att verkligt värde eller framtida kassaflöden från ett finansiellt instrument varierar på grund av förändring i utländska valutakurser. Den främsta exponeringen härrör från koncernens försäljning och inköp i utländska valutor. Denna exponering benämns transaktionsexponering. Valutarisker återfinns också i omräkningen av utländska verksamhetens tillgångar och skulder till moderföretagets funktionella valuta, så kallad omräkningsexponering. Koncernens omräkningsexponering bedöms inte vara väsentlig.

Transaktionsexponering

Valutarisk relaterad till förändringar i förväntade och kontrakterade betalningsflöden förekommer i koncernen. En betydande del av koncernens inköp görs i utländsk valuta och är därmed utsatta för valutarisker. Vid inköp används avistakurser. Som framgår av tabellen nedan består koncernens huvudsakliga transaktionsexponering av EUR, USD, PLN och NOK.

Valutaexponering (%)

Rörelseintäkter	2020	2019	2018
EUR	57 %	61 %	60 %
SEK	17 %	18 %	21 %
USD	1 %	- %	- %
NOK	9 %	10 %	10 %
PLN	3 %	2 %	2 %
Annan valuta	13 %	9 %	8 %
Summa	100 %	100 %	100 %

Rörelsekostnader	2020	2019	2018
EUR	49 %	47 %	46 %
SEK	24 %	23 %	25 %
USD	15 %	19 %	17 %
NOK	0 %	1 %	1 %
PLN	8 %	8 %	9 %
Annan valuta	4 %	1 %	1 %
Summa	100 %	100 %	100 %

Känslighetsanalys - Valutakursförändringar mot svenska kronan (+/-5 %)

Effekt på resultat före skatt	2020	2019	2018
EUR	+/- 8	+/- 9	+/- 6
USD	-/+ 9	-/+ 11	-/+ 8
NOK	+/- 7	+/- 5	+/- 4
PLN	-/+ 3	-/+ 4	-/+ 3

Känslighetsanalysen baseras på en omräkning av bolagets försäljning och kostnader i respektive valuta och visar effekterna av hur resultatet påverkats vid förändring av valutan gentemot SEK per balansdagen. Den mest betydande valutaexponeringen avser relationen EUR/USD. I början av räkenskapsåret 2020 beslutade koncernen att inskaffa valutaderivat som syftar till att reducera resultat- och kassaflödeseffekter hänförliga till kraftiga svängningar av vissa valutapar inklusive EUR/USD. Effekten på eget kapital är densamma, och inkluderar effekten av valutaderivat.

Valutaexponering relaterat till finansiella instrument

Valutarisk relaterat till finansiella instrument avser främst likvida medel, leverantörsskulder samt upplupna kostnader, där en väsentlig del av posterna utgörs av utländsk valuta. Känslighetsanalysen nedan baseras på en omräkning av koncernens finansiella instrument i respektive valuta och visar hur resultatet före skatt skulle påverkas vid förändring av valutan gentemot SEK per balansdagen. Effekten på eget kapital är densamma.

Känslighetsanalys - Valutakursförändringar mot svenska kronan (+/-5 %)

Effekt på resultat före skatt	2020	2019	2018
EUR	-/+ 3	+/- 1	-/+ 3
USD	-/+ 1	-/+ 2	-/+ 0
NOK	+/- 0	+/- 0	+/- 0
PLN	+/- 1	+/- 0	-/+ 0

Omräkningsexponering

Koncernen har även en omräkningsexponering vid omräkningen av utländska dotterföretags resultat och nettotillgångar till SEK. Omräkningsexponeringen avser framförallt valutorna PLN och EUR men är inte betydande för koncernen. Vid en valutakursförändring mot SEK om +/- 5 procent påverkas koncernens egna kapital med cirka 1 (0; 2) MSEK.

Likviditetsrisk

Likviditetsrisk är risken för att koncernen får svårigheter att fullgöra sina förpliktelser som sammanhänger med finansiella skulder och andra betalningsåtaganden. Risken mildras med antagna riktlinjer avseende löpande likviditetsprognoser och rapportering. Koncernens verksamhet var, under räkenskapsåret 2020, i allt väsentligt finansierad via ett obligationslån, utöver erhållna aktieägarlån. Koncernen har ett beviljat kreditbelopp för obligationslånet uppgående till 400 MSEK, under förutsättning att vissa villkor är uppnådda. Se vidare *not 28 - Ställda säkerheter*, för information om villkoren. Per balansdagen var låneramen för obligationslånet utnyttjad med 350 MSEK och alla villkor uppnåddes under 2020.

Den totala likviditetsreserven vid utgången av 2020 bestod av likvida medel om 87 MSEK samt outnyttjad del av obligationslånet om 50 MSEK.

Koncernens kontraktssenliga och odiskonterade räntebetalningar och återbetalningar av finansiella skulder framgår av tabellen nedan. Finansiella instrument med rörlig ränta har beräknats med den ränta som förelåg på balansdagen. Betalning av skulder har inkluderats i den period när återbetalning tidigast kan krävas.

Löptidsanalys, 2020	< 6 mån	6-12 mån	1-3 år	3-5 år	> 5 år	Summa
Skulder till kreditinstitut (obligationslån)	8	8	467	-	-	483
Villkorad tilläggsköpeskilling	30	-	-	-	-	30
Aktieägarlån	-	68	-	-	-	68
Leasingskulder	12	12	45	35	-	104
Leverantörsskulder	84	1	1	-	-	86
Valutaderivat	1	-	-	-	-	1
Övriga skulder	12	-	-	-	-	12
Upplupna kostnader	82	2	-	-	-	83
Summa	229	90	514	35	-	868

Löptidsanalys, 2019	< 6 mån	6-12 mån	1-3 år	3-5 år	> 5 år	Summa
Skulder till kreditinstitut (obligationslån)	-	-	33	450	-	483
Villkorad tilläggsköpeskilling	-	-	30	-	-	30
Aktieägarlån	-	-	-	214	-	214
Leasingskulder	10	10	42	15	-	76
Leverantörsskulder	79	-	-	-	-	79
Upplupna kostnader	86	2	-	-	-	88
Summa	174	12	105	679	-	970

Löptidsanalys, 2018	< 6 mån	6-12 mån	1-3 år	3-5 år	> 5 år	Summa
Skulder till kreditinstitut	17	26	94	73	-	209
Villkorad tilläggsköpeskilling	-	-	30	-	-	30
Aktieägarlån	-	-	192	-	-	192
Leverantörsskulder	73	-	-	-	-	73
Övriga skulder	1	-	-	-	-	1
Upplupna kostnader	60	1	-	-	-	61
Summa	151	26	316	73	-	567

Refinansieringsrisk

Med refinansieringsrisk avses risken för att koncernen inte kan erhålla finansiering, eller erhålla finansiering till väsentligt sämre villkor, vilket medför risk för att inte kunna göra önskade investeringar eller möta betalningsförpliktelser som en följd av otillräcklig likviditet. Behov av refinansiering ses regelbundet över av företaget och styrelsen för att säkerställa finansiering av koncernens expansion och investeringar. Refinansieringsrisker bedöms gällande förmåga att förse koncernen med tillräcklig finansiering, med hänsyn till tillväxtplaner och möjlighet till extern kapitalanskaffning via kapitalmarknader och/eller bankinstitutioner. Risken hanteras genom finanspolicy avseende finansiella motparter, genom en god bankrelation och en stark finansiell huvudägare. Vidare minskas refinansieringsrisken genom att strukturera och i god tid starta refinansieringsprocessen. För större lån påbörjas processen senast 6 månader före förfallodagen.

Kapitalhantering

Koncernens målsättning är att ha en god finansiell ställning, som bidrar till att bibehålla investerarens, kreditgivarens och marknadens förtroende, samt utgöra en grund för fortsatt utveckling av verksamheten och ge en tillfredsställande avkastning till aktieägare över tid.

Finansieringsavtalen med kreditgivaren innehåller sedvanliga villkor att upprätthålla vissa finansiella nyckeltal relaterat till kassaflöde, resultat och relationer inom balansräkningen för koncernen. Dessa åtaganden ska uppfyllas kalenderkvartalsvis. Under räkenskapsåret har Pierce uppfyllt samtliga mål, vilket även gäller för jämförelseåren.

Kapital definieras som totalt eget kapital och uppgick per 31 december till 57 (59; 95) MSEK.

Not 5 – Rörelsesegment

Segmentens resultat följs upp av den Högste Verkställande Beslutsfattaren (HVB), vilken utgörs av verkställande direktör, till resultatraden Resultat efter rörliga kostnader, det vill säga bruttoresultat minskat med rörliga försäljnings- och distributionskostnader. Rörliga försäljnings- och distributionskostnader avser direkta marknadsföringskostnader samt övriga direkta kostnader. Övriga direkta kostnader inkluderar i allt väsentligt kostnader för frakt, fakturering och emballage.

Pierce säljer utrustning, reservdelar och tillbehör till motorcyklister. De rörelsesegment som koncernens verksamhet är indelad i är:

- **Offroad:** försäljning till motocross- och enduroåkare som saluförs under varumärket 24MX.
- **Onroad:** försäljning till kunder som kör motorcyklar på trafikerade vägar. Försäljningen sker under varumärket XLMOTO samt Motobuyers. Den senare fram till och med februari 2020.

- **Övrigt:** försäljning till snöskoteråkare under varumärket Sledstore, försäljning via en fysisk butik i Stockholm samt MX Vice under innehavstiden 2018-2019. MX Vice sålde i huvudsak tjänster internt och påverkade således inte bidraget väsentligt från detta segment.

- **Koncerngemensamt:**

- Koncerngemensamt inkluderat i Bruttoresultat, och således Resultat efter rörliga kostnader, avser omvärdering av rörelsekapitalposter som ingår i kostnad såld vara. Dessa har ej fördelats på segment.
- Koncerngemensamt efter Resultat efter rörliga kostnader avser koncernens kostnader för koncerngemensamma funktioner såsom central administration som ej fördelats på segment.

Ingen information om segmenttillgångar eller skulder ges, eftersom ingen separat segmentering görs för koncernens finansiella ställning.

2020	Offroad	Onroad	Övrigt	Koncern- gemensamt	Summa
Intäkter från externa kunder	952	461	110	-	1 523
Kostnad sålda varor	-492	-266	-59	5	-812
Bruttoresultat	460	195	50	5	711
Försäljnings- och distributionskostnader					
Rörliga försäljnings- och distributionskostnader	-206	-122	-25	-	-353
Resultat efter rörliga kostnader	254	73	26	5	358
Icke-rörliga försäljnings- och distributionskostnader				-120	-120
Administrationskostnader				-154	-154
Övriga rörelseintäkter				1	1
Övriga rörelsekostnader				-5	-5
Rörelseresultat				-272	81
Resultat vid försäljning av rörelse				0	0
Finansiella intäkter				4	4
Finansiella kostnader				-77	-77
Resultat före skatt				-345	8

2019	Offroad	Onroad	Övrigt	Koncern-gemensamt	Summa
Intäkter från externa kunder	731	416	96	-	1 243
Kostnad sålda varor	-370	-244	-51	-5	-670
Bruttoresultat	361	172	45	-5	573
Försäljnings- och distributionskostnader					
Rörliga försäljnings- och distributionskostnader	-153	-107	-19	-	-279
Resultat efter rörliga kostnader	209	65	26	-5	294
Icke-rörliga försäljnings- och distributionskostnader				-118	-118
Administrationskostnader				-160	-160
Övriga rörelseintäkter				3	3
Rörelseresultat				-280	19
Resultat vid försäljning av rörelse				-1	-1
Finansiella intäkter				7	7
Finansiella kostnader				-60	-60
Resultat före skatt				-335	-36

2018	Offroad	Onroad	Övrigt	Koncern-gemensamt	Summa
Intäkter från externa kunder	553	306	83	-	942
Kostnad sålda varor	-271	-175	-43	-4	-493
Bruttoresultat	282	131	41	-4	449
Försäljnings- och distributionskostnader					
Rörliga försäljnings- och distributionskostnader	-115	-86	-17	-	-218
Resultat efter rörliga kostnader	167	45	23	-4	231
Icke-rörliga försäljnings- och distributionskostnader				-90	-90
Administrationskostnader				-145	-145
Övriga rörelseintäkter				1	1
Övriga rörelsekostnader				-1	-1
Rörelseresultat				-239	-4
Finansiella intäkter				0	0
Finansiella kostnader				-24	-24
Resultat före skatt				-263	-27

Geografisk information anläggningstillgångar

Koncernen har sina anläggningstillgångar huvudsakligen koncentrerade till verksamheterna i Sverige, Polen och Spanien. Tabellen nedan visar den geografiska fördelningen av koncernens anläggningstillgångar, exklusive finansiella instrument och uppskjutna skattefordringar.

2020	Sverige	Polen	Övriga	Summa
Immateriella anläggningstillgångar	332	1	21	353
Materiella anläggningstillgångar	3	11	0	14
Nyttjanderättstillgångar	9	68	3	79

2019	Sverige	Polen	Övriga	Summa
Immateriella anläggningstillgångar	321	2	23	346
Materiella anläggningstillgångar	1	11	1	13
Nyttjanderättstillgångar	13	49	4	66

2018	Sverige	Polen	Övriga	Summa
Immateriella anläggningstillgångar	308	3	26	337
Materiella anläggningstillgångar	1	9	1	10

Not 6 – Intäkter

Koncernens intäkter utgörs uteslutande av försäljning av varor via koncernens webbplatser samt en fysisk butik. Intäkten redovisas vid ett tillfälle eftersom villkoren för att kontroll överförs över tid inte är uppfyllda. Förutom segmenten är även geografiska områden ett viktigt attribut vid uppdelning av intäkterna, vilket presenteras i tabellen nedan.

Uppdelning av intäkter

	2020	2019	2018
Offroad			
Sverige	118	104	95
Övriga Norden	84	76	65
Utanför Norden	750	552	393
Summa	952	731	553
Onroad			
Sverige	84	77	59
Övriga Norden	111	94	69
Utanför Norden	266	245	178
Summa	461	416	306
Övrigt			
Sverige	67	56	53
Övriga Norden	43	40	30
Utanför Norden	-	-	-
Summa	110	96	83
Koncernen			
Sverige	269	236	206
Övriga Norden	238	210	164
Utanför Norden ¹⁾	1 016	796	572
Summa	1 523	1 243	942

1) Koncernens intäkter utanför Norden hänförs främst till Frankrike, Tyskland, Italien och Storbritannien.

Koncernen har separata webbplatser för olika länder. Grunden för fördelningen av intäkterna i ovanstående tabell baseras på den webbsida från vilken försäljningen gjordes. Det finns ingen enskild kund som står för mer än 10 procent av omsättningen. Alla intäkter från avtal med kunder rör externa kunder, det vill säga ingen försäljning sker mellan segmenten.

Kontraktsbalanser

Kontraktsbalanser	31 dec 2020	31 dec 2019	31 dec 2018
Avtalsskulder	25	19	16

Avtalsskulder

Avtalsskulder är värdet på varor som levererats, men där koncernen ännu inte uppfyllt alla åtaganden för att varan ska anses vara överförd till kunden, och för vilka koncernen erhållit eller förväntas erhålla ersättning samt förskottsbetalningar som erhållits där företaget har en skyldighet att överföra varor till kunden.

Avtalsskulder	31 dec 2020	31 dec 2019	31 dec 2018
Vid årets början	19	16	11
Varav redovisade intäkter under året	-19	-16	-11
Ännu ej uppfyllda prestationsåtaganden	25	19	16
Vid årets utgång	25	19	16

Koncernen erbjuder sina kunder ångerrätt och öppet köp. Skyldigheten för koncernen att återbetala för de varor som förväntas returneras redovisas som en kortfristig avsättning och motsvarande rätt att erhålla varor i retur som en tillgång inom varulager.

	31 dec 2020	31 dec 2019	31 dec 2018
Returrättighetstillgång	5	5	5
Skuld för återköp	12	9	7

Utöver ångerrätt och öppet köp erbjuds kunderna en lägsta-prisgaranti samt möjlighet att köpa presentkort. Skyldigheten att infria dessa åtaganden presenteras som en kortfristig avsättning enligt tabellen nedan.

	Presentkort	Återköp	Summa
2018-01-01	0	4	4
Tillkommande avsättningar	2	3	5
2018-12-31	2	7	9
Tillkommande avsättningar	5	9	14
Utnyttjat under året	-4	-5	-9
Återförda utnyttjade belopp	-1	-2	-3
2019-12-31	2	9	11
Tillkommande avsättningar	2	12	14
Utnyttjat under året	-2	-14	-16
Återförda utnyttjade belopp	-1	5	4
2020-12-31	1	12	12

Avsättningar för garantier uppgick till 0 MSEK innevarande räkenskapsår såväl som tidigare.

Prestationsåtaganden

Pierce anser att varje produkt utgör ett separat prestationsåtagande, och inte varje enskild order. Den absoluta majoriteten av produkterna är standardiserade men inte heller för de kundanpassade produkterna görs en annan bedömning kring vad som anses vara ett prestationsåtagande. I de sällsynta fall kunden erhåller en rabatt-rättighet, som kan utnyttjas först vid ett framtida köp, utgör denna ett separat prestationsåtagande.

Då det inte finns några åtaganden med en förväntad löptid på mer än 1 år, lämnas ingen information om transaktionspris allokerat till återstående prestationsåtaganden.

Not 7 – Rörelsens kostnader

Kostnad sålda varor	2020	2019	2018
Varukostnader	-817	-665	-488
Omräkningsdifferenser	5	-5	-4
Summa	-812	-670	-493

Försäljnings- och distributionskostnader	2020	2019	2018
Personalkostnader	-74	-85	-65
Avskrivningar	-28	-18	-5
Övriga försäljnings- och distributionskostnader	-370	-295	-240
Summa	-473	-398	-308

Administrationskostnader	2020	2019	2018
Personalkostnader	-91	-78	-55
Avskrivningar	-11	-11	-3
Övrigt	-52	-70	-87
Summa	-154	-159	-145

Not 8 – Avskrivningar

Immateriella anläggningstillgångar	2020	2019	2018
Försäljnings- och distributionskostnader	-10	-3	-1
Administrationskostnader	-4	-4	-3
Summa	-14	-7	-4

Materiella anläggningstillgångar	2020	2019	2018
Försäljnings- och distributionskostnader	-4	-3	-2
Administrationskostnader	-2	-1	-1
Summa	-5	-4	-3

Nyttjanderättstillgångar	2020	2019	2018
Försäljnings- och distributionskostnader	-15	-12	-
Administrationskostnader	-6	-6	-
Summa	-21	-18	E/T

Inga nedskrivningar av immateriella, materiella samt nyttjanderättstillgångar har skett för året eller tidigare år.

Not 9 – Arvode till revisorer

Med revisionsuppdrag avses revisorns arbete för den lagstadgade revisionen och med revisionsverksamhet olika typer av kvalitetssäkringstjänster. Övriga tjänster är sådant som inte ingår i revisionsuppdrag eller skatterådgivning.

Ernst & Young AB	2020	2019	2018
Revisionsuppdrag	-2	-1	-1
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdrag	-1	-1	-2
Skatterådgivning	0	0	-1
Övriga tjänster	-4	0	-12
Summa	-7	-3	-16

Not 10 – Anställda och personalkostnader

Könsfördelning, koncernen	2020			2019			2018		
	Medel- antal	Varav kvinnor	Varav män	Medel- antal	Varav kvinnor	Varav män	Medel- antal	Varav kvinnor	Varav män
Dotterbolag i Sverige	95	38 %	62 %	93	31 %	69 %	97	33 %	67 %
Dotterbolag i Polen	241	53 %	47 %	224	48 %	52 %	167	38 %	62 %
Dotterbolag i Spanien	71	51 %	49 %	85	40 %	60 %	50	40 %	60 %
Dotterbolag i Storbritannien ¹⁾	-	- %	- %	6	- %	100 %	6	33 %	67 %
Summa dotterbolag	408	49 %	51 %	408	42 %	58 %	320	37 %	63 %
Moderbolag	2	- %	100 %	2	- %	100 %	3	- %	100 %
Summa koncernen	410	49 %	51 %	410	42 %	58 %	323	35 %	65 %

1) Tabellen ovan visar medelantalet anställda under räkenskapsåret. Dotterbolag i Storbritannien avser dotterbolaget MX Vice som avyttrades i november 2019. Antalet anställda per 2020-12-31 samt 2019-12-31 uppgår till 0.

Könsfördelning, styrelse och ledande befattningshavare	2020			2019			2018		
	Medel- antal	Varav kvinnor	Varav män	Medel- antal	Varav kvinnor	Varav män	Medel- antal	Varav kvinnor	Varav män
Styrelseledamöter	5	39 %	61 %	7	29 %	71 %	5	8 %	92 %
Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare	7	28 %	72 %	7	14 %	86 %	6	- %	100 %
Summa	12	21 %	79 %	14	21 %	79 %	11	4 %	96 %

Personalkostnader	2020	2019	2018
Moderbolag			
<i>Styrelse och övriga ledande befattningshavare</i>			
Löner och andra ersättningar	-5	-5	-4
Sociala avgifter	-2	-2	-1
Pensionskostnader	-1	-1	-1
Övriga personalkostnader	-2	-1	0
Summa	-9	-8	-6
<i>Övriga anställda</i>			
Löner och andra ersättningar	-	0	-1
Sociala avgifter	-	0	0
Pensionskostnader	-	-	0
Summa	-	0	-1
Summa moderbolaget	-9	-9	-7
Dotterbolag			
<i>Styrelse och övriga ledande befattningshavare</i>			
Löner och andra ersättningar	-9	-8	-4
Sociala avgifter	-2	-2	-1
Pensionskostnader	-1	0	0
Summa	-12	-10	-7
<i>Övriga anställda</i>			
Löner och andra ersättningar	-107	-109	-78
Sociala avgifter	-27	-28	-22
Pensionskostnader	-5	-4	-4
Övriga personalkostnader	-5	-6	-3
Summa	-143	-147	-107
Summa dotterbolag	-156	-157	-113
Summa koncernen	-165	-165	-121

2020	Grundlön, styrelsearvode	Rörlig ersättning	Pensions- kostnad	Övrig ersättning	Summa
Styrelseordförande					
Ketil Eriksen	-0,5	-	-	-	-0,5
Styrelseledamot					
Magnus Dimert	0,0	-	-	-	0,0
Mattias Feiff	-	-	-	-	-
Shu Sheng	-	-	-	-	-
Stefan Rönn	-	-	-	-	-
Gunilla Spongh	-0,2	-	-	-	-0,2
Thomas Ekman ¹⁾	0,0	-	0,0	-	0,0
Verkställande direktör					
Henrik Zadig	-2,6	-0,4	-0,5	-	-3,5
Övriga ledande befattningshavare²⁾	-9,8	-1,2	-1,4	-	-12,4
Summa	-13,0	-1,7	-1,8	-	-16,5

1) 1 månad, tillträdde i december 2020.

2) Består av 6 stycken personer.

2019	Grundlön, styrelsearvode	Rörlig ersättning	Pensions- kostnad	Övrig ersättning	Summa
Styrelseordförande					
Sven-Olof Kulldorff ¹⁾	-0,2	-	-	-	-0,2
Ketil Eriksen ²⁾	-0,1	-	-	-	-0,1
Styrelseledamot					
Magnus Dimert	-0,1	-	-	-0,2	-0,3
Mattias Feiff	-	-	-	-	-
Oskar Lindholm-Wu	-	-	-	-	-
Shu Sheng	-	-	-	-	-
Stefan Rönn	-	-	-	-	-
Gunilla Spongh	-0,2	-	-	-0,2	-0,4
Verkställande direktör					
Henrik Zadig	-2,9	-0,2	-0,5	-	-3,6
Övriga ledande befattningshavare³⁾	-10,3	-	-0,8	-	-11,0
Summa	-13,8	-0,2	-1,3	-0,3	-15,6

1) 10 månader, avgick i november 2019.

2) 2 månader, tillträdde i november 2019.

3) Består av 6 stycken personer.

2018	Grundlön, styrelsearvode	Rörlig ersättning	Pensions- kostnad	Övrig ersättning	Summa
Styrelseordförande					
Sven-Olof Kulldorff ¹⁾	-0,4	-	-	-	-0,4
Styrelseledamot					
Magnus Dimert	-0,1	-	-	-	-0,1
Mattias Feiff	-	-	-	0,0	0,0
Oskar Lindholm-Wu	-	-	-	0,0	0,0
Stefan Rönn	-	-	-	-	-
Gunilla Spongh	-0,1	-	-	-0,2	-0,2
Verkställande direktör					
Henrik Zadig	-2,3	-	-0,4	-	-2,7
Övriga ledande befattningshavare²⁾	-6,1	-	-0,5	-	-6,6
Summa	-9,0	-	-0,9	-0,2	-10,1

1) I arvodet ingår fakturerad ersättning inklusive sociala avgifter, fram till årsstämman 2018 med 230 TSEK. Resterande del avser lönekostnad för tiden efter årsstämman 2018.

2) Består av 5 stycken personer.

Verkställande direktör (VD) samt Chief Financial Officer (CFO) är anställda i Pierce Group medan övriga ledande befattningshavare är anställda i Pierce AB.

Ersättningar till styrelsen

Styrelsen i Pierce Group ersätts antingen i form av lön eller mot faktura, uppräknad med sociala avgifter. Det senare har endast skett fram till och med årsstämman som hölls 2019, vilket framgår under respektive tabell ovan. Kostnadsförda löner, samt fakturerad ersättning, specificeras i kolumn "Grundlön, styrelsearvode". Med "Rörlig ersättning" avses ersättning som är baserad på uppnådda resultat och/eller individuella fastställda mål. Ersättning för annat arbete, utöver styrelsearbete, specificeras i kolumn "Övrig ersättning".

Till styrelsens ordförande och ledamöter utgår arvode enligt stämmans beslut. Det årliga styrelsearvodet fastställdes enligt årsstämmobeslut 2020 till 0,7 (0,7; 0,7) MSEK. Härav utgör 0,5 (0,4; 0,4) MSEK arvode till styrelsens ordförande och 0,1 (0,1; 0,1) MSEK till revisionsutskottets ordförande och 0,0 (-;-) MSEK till en ledamot i revisionsutskottet. Något särskilt arvode utgår ej för eventuellt andra utskottsarbeten.

Vid extra stämma i december 2018 beslutades om ett särskilt arvode för Gunilla Spongh som kompensation för arbete inför en eventuell börsintroduktion uppgående till 0,2 MSEK.

Av arvodet har 99 (64; 38) procent utbetalats under 2020 och resterade del utbetalas efter årsskiftet. Kostnadsförda ersättningar till styrelseledamöterna framgår av tabellen ovan.

Ersättningar och villkor för verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare

Ersättning och villkor till verkställande direktör beslutas av styrelsen. Ersättning till andra ledande befattningshavare beslutas av VD, i vissa fall efter samråd med styrelseordförande. Ersättning till VD utgörs av grundlön, aktiebaserad ersättning från och med räkenskapsåret 2020 samt rörlig ersättning. Ersättning till övriga ledande befattningshavare utgörs av grundlön, pensionskostnad och rörlig ersättning.

Med övriga ledande befattningshavare i koncernen avses de personer som tillsammans med VD utgör ledningsgruppen – Executive team.

Rörlig ersättning avser för år 2020 kostnadsförda bonusar relaterade till finansiella mål. Därutöver finns det ifall en börsnotering eller försäljning genomförs finns en bonus riktad till vissa personer inom Executive team. Denna bonus kostnadsförs över tid fram till tidpunkten för att en börsnotering eller försäljning inträffar. Ersättningen kan maximalt uppgå till 1,5 MSEK (1,0; 1,0) MSEK.

Bonusen kopplad till finansiella mål riktar sig till den utvidgade ledningsgruppen – så kallade Pierce Leadership Team – vilken baseras på årets nettoomsättning samt justerad EBITDA. Bonusen är stegvis och beräknas utifrån utfall mot budget. Den rörliga ersättningen är maximerad till 25 procent av en årslön. Utbetalning av denna bonus sker under räkenskapsåret 2021.

VD har en uppsägningstid på 12 månader om uppsägningen är från koncernens sida och 6 månader om VD väljer att avsluta sin anställning själv.

Teckningsoptionsprogram 2020/2025

Vid extra bolagsstämma den 13 februari 2020, beslutades om emission av Teckningsoptionsprogram 2020/2025 riktad till VD, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Samtliga teckningsoptioner tecknades och den premie som erlades motsvarande marknadsvärdet, beräknat genom Black & Scholes formel. Aktierna kan tecknas under tiden 30 januari 2025 till och med den 13 februari 2025 alternativt tidigare vid ägarförändring. Då lösenpriset på teckningsoptionerna inte bedöms understiga det uppskattade marknadsvärdet på koncernen, föreligger ingen utspädningseffekt vid beräkning av resultat per aktie per 31 december 2020.

Utestående teckningsoptioner	2020	Vägt lösenpris
Vid årets början	-	-
Tilldelade under perioden	1 782	6 700
Vid årets utgång	1 782	6 700

Specifikation - teckningsoptionsprogram	2020
Antal optioner	1 782
Teckningsoptionspremie	842
Lösenpris ¹⁾	6 700
Marknadsvärde per aktie vid årets utgång	6 700
Antal aktier per option	1

1) Avser lösenpris per balansdagen.

Antaganden värdering Black & Scholes	2020
Lösenpris per aktie	6 700
Årlig uppräkningsgrad av lösenpris	10 %
Förväntad volatilitet (%)	43 %
Förväntad löptid (år)	2,9
Risikfri ränta (%)	-0,285 %

Not 11 – Finansiella intäkter

	2020	2019	2018
Ränteintäkter ^{1) 2)}	0	0	0
Valutakursdifferenser	4	2	0
Övriga finansiella intäkter	-	0	-
Summa	4	2	0

1) Avser ränteintäkter på ej nedskrivna lånefordringar och fordringar på betalningsleverantörer enligt IFRS 9.

2) Avser ränteintäkter beräknade enligt effektivräntemetoden.

Not 12 – Finansiella kostnader

	2020	2019	2018
Räntekostnader ¹⁾	-51	-41	-18
Räntekostnad leasing-skulder	-4	-3	-
Nettoförlust valutaderivat	-3	-	-
Valutakursdifferenser	-18	-9	-4
Övriga finansiella kostnader	-1	-1	-1
Summa	-77	-55	-24

1) Avser räntekostnader beräknade enligt effektivräntemetoden.

Not 13 – Skatt

Aktuell skatt	2020	2019	2018
Aktuell skatt	-8	-2	-1
Utländsk skatt	0	-	-2
Justering avseende tidigare år	0	1	0
Summa	-8	-1	-3

Uppskjuten skatt	2020	2019	2018
Temporära skillnader	6	1	5
Obeskattade reserver	-2	-	-
Upplösning av uppskjuten skattefordran	-5	-2	-
Summa	0	-1	5
Redovisad skatt i resultaträkningen	-8	-2	2

Koncernen har inga skatteposter som redovisas i övrigt totalresultat eller direkt mot eget kapital.

Avstämning av effektiv skattesats	2020	2019	2018
Resultat före skatt	8	-36	-27
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget 21,4 % (21,4 %; 22 %)	-2	8	6
Skatteeffekt av:			
Avdragsgilla kostnader redovisade i eget kapital	0	0	-
Ej avdragsgilla kostnader	-9	-9	-4
Uppskjuten skatt avseende tidigare år	-	1	-1
Nyttjande av tidigare års ej aktiverade underskott	3	1	-
Förändring i uppskjuten skatt redovisad i balansräkningen	-	-2	-
Ändrade skattesatser	-	0	2
Utländsk filial	-	0	-1
Skillnad i utländska skattesatser	-1	0	0
Redovisad skatt	-8	-2	2
Effektiv skattesats	-109 %	6 %	-6 %

Upplysningar om uppskjuten skattefordran och skatteskuld

I nedanstående tabell specificeras skatteeffekten av de redovisade temporära skillnaderna.

Uppskjuten skattefordran	Underskottsavdrag	Förändring i skattebas för koncernmässiga övervärden	Leasingskuld	Summa
2018-01-01	-	-	-	-
Rörelseförvärv	7	-	-	7
2018-12-31	7	-	-	7
Redovisat i resultatet	-2	1	0	-1
2019-12-31	5	1	0	6
Nettoredovisning mot uppskjuten skatteskuld	-	-1	-	-1
Redovisat i resultatet	-5	5	1	1
2020-12-31	-	5	1	6

Uppskjuten skatteskuld	Obeskattade reserver	Immateriella anläggningstillgångar	Summa
2018-01-01	3	28	31
Rörelseförvärv	-	2	2
Redovisat i resultatet	-3	-2	-5
2018-12-31	-	28	28
Redovisat i resultatet	-	0	0
2019-12-31	-	28	28
Nettoredovisning mot uppskjuten skattefordran	-	-1	-1
Redovisat i resultatet	2	-	2
2020-12-31	2	27	29

De uppskjutna skattefordringarna avseende underskottsavdrag är hänförliga till dotterbolaget IERP Moto-buyers S.L. Då sannolikheten för att kunna utnyttja dessa mot framtida vinster inom en överskådlig framtid bedöms hög, har underskottsavdraget tagits upp som en tillgång. Under räkenskapsåret 2020 utnyttjades denna till fullo.

Det finns skattemässiga underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar inte har redovisats i balansräkningen uppgående till - (2; 2) MSEK. 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 inom en snar överskådlig tid.

Not 14 – Resultat per aktie

Teckningsoptionsprogram 2020/2025

Teckningsoptionsprogrammet skulle kunna ge upphov till en utspädning av antalet aktier i det fall marknadsvärdet på koncernen överstiger lösenpriset på teckningsoptionerna. Per 2020-12-31 bedöms utspädningseffekten vara 0. För ytterligare information, se *not 10 – Anställda och personalkostnader*.

Resultat per aktie före och efter utspädning	2020	2019	2018
Årets resultat hänförligt till moderbolagets stamaktieägare (TSEK)	-689	-37 641	-25 587
Genomsnittligt antal ordinarie utestående aktier (tusental) ¹⁾	33 663	33 625	33 528
Resultat per aktie före och efter utspädning (SEK)	-0,02	-1,12	-0,76

1) Justerat för den aktiesplit (300:1) som genomfördes under januari 2021.

Resultat per aktie före och efter utspädning

Då det inte föreligger någon utspädningseffekt, eftersom resultatet varit negativt samt att teckningsoptionsprogrammet inte ger någon utspädningseffekt, avser beräkningen nedan såväl resultat före som efter utspädning.

Vid extra bolagsstämma den 20 januari 2021 fattades beslut om en uppdelning av bolagets aktier, så kallad aktiesplit, vilket innebar att varje befintlig aktie delats upp i 300 aktier av samma slag. Genomsnittligt antal aktier för samtliga presenterade perioder har justerats för ovan nämnd aktiesplit.

Not 15 – Immateriella anläggningstillgångar

Anskaffningsvärde	Goodwill	Varumärken	Balanserade utgifter för programvaror	Övriga immateriella tillgångar	Summa
2018-01-01	143	129	27	0	299
Internt upparbetade	-	-	22	0	22
Omklassificering	-	0	-13	11	-3
Rörelseförvärv	18	2	5	4	30
Omräkningseffekter	1	0	0	0	2
2018-12-31	163	131	41	15	350
Internt upparbetade	-	-	16	0	17
Försäljning av rörelse	-	-	-	-2	-2
Omräkningseffekter	0	0	0	0	1
2019-12-31	163	132	57	14	366
Internt upparbetade	-	-	14	7	22
Försäljningar/utrangeringar	-	0	-6	-	-6
Omräkningseffekter	-1	0	0	-1	-2
2020-12-31	162	131	66	20	380

Avskrivningar	Goodwill	Varumärken	Balanserade utgifter för programvaror	Övriga immateriella tillgångar	Summa
2018-01-01	E/T	-	-9	-	-9
Årets avskrivningar	-	0	-1	-3	-4
Rörelseförvärv	-	0	-4	-	-4
Omklassificering	-	0	8	-5	3
Omräkningseffekter	-	0	0	0	0
2018-12-31	E/T	0	-6	-7	-14
Årets avskrivningar	-	0	-3	-3	-7
Försäljning av rörelse	-	-	-	1	1
Omräkningseffekter	-	0	0	0	0
2019-12-31	E/T	-1	-10	-9	-19
Årets avskrivningar	-	-1	-9	-4	-14
Försäljningar/utrangeringar	-	0	6	-	6
Omräkningseffekter	-	0	0	1	1
2020-12-31	E/T	-1	-13	-12	-27

Utgående redovisat värde	Goodwill	Varumärken	Balanserade utgifter för programvaror	Övriga immateriella tillgångar	Summa
2018-12-31	163	131	34	8	337
2019-12-31	163	131	47	5	346
2020-12-31	162	130	53	8	353

Inga nedskrivningar har skett för året eller tidigare år. I de balanserade utgifterna för programvaror ingick pågående utvecklingsarbete, som inte är underlag för avskrivning då de ej är färdigställda. Dessa uppgick till 7 (42; 25) MSEK.

Nedskrivningsprövning

Koncernen nedskrivningsprövar immateriella anläggningstillgångar med obestämbar nyttjandeperiod vilka är goodwill, vissa varumärken samt pågående utvecklingsarbeten.

Goodwill

Koncernens goodwill på 162 (163; 163) MSEK uppstod i samband med att Pierce Group under år 2014 förvärvade koncernen i vilken Pierce AB ingick som dotterbolag samt från förvärvet av IERP Motobuyers S.L. som skedde under år 2018. Se vidare *not 31 – Rörelseförvärv*.

Varumärken

I samband med att Pierce Group förvärvade Twenty Distribution AB i maj 2014, en koncern inom vilken Pierce AB ingick som dotterbolag, identifierades varumärken på 129 MSEK. Varumärken är grupperade proportionerligt under 24MX, XLMOTO samt Sledstore och avser produktmärkena, det vill säga egna varumärken, 24MX, A9 Racing Oils, Course, Proworks, Raven, Razorback Tires, Ride & Sons, Sledstore, Snell, Twenty och XLMOTO. Därtill identifierades 2 MSEK i samband med att i IERP Motobuyers S.L. förvärvades 12 februari 2018.

Nedskrivningstest

Värdena på de immateriella tillgångarna goodwill och varumärken med obestämbar nyttjandeperiod, samt de pågående utvecklingsarbeten, är fördelade enligt nedanstående tabell, vilket är utgångspunkten vid nedskrivningstestet.

Fördelning av goodwill och varumärken	2020	2019	2018
Offroad	180	180	180
Onroad	64	64	64
Övriga	47	47	47
Summa	291	292	292

Fördelning av pågående utvecklingsarbeten	2020	2019	2018
Koncerngemensamt	7	42	25
Summa	7	42	25

Ett eventuellt nedskrivningsbehov avseende ovan nämnda tillgångar fastställs varje år genom att beräkna nyttjandevärdet för varje minsta kassagenererande enhet, vilket sammanfaller med koncernens segment. Nyttjandevärdet jämförs sedan med det redovisade värdet.

Varje segments nyttjandevärde baseras på segmentets uppskattade framtida fria kassaflöden, diskonterade till nuvärde med en vägd kapitalkostnad före skatt. Kassaflödesprognoserna utgår från historiska utfall, samt koncernledningens bedömningar av segmentens

omsättningstillväxt, rörelsemarginal, kapitalbindning och investeringar för utfall innevarande räkenskapsår och en prognosperiod för de därefter följande 5 (6; 6) åren. Under 2018 samt 2019 års nedskrivningstest tillämpades en prognosperiod om 6 år, i enlighet med underliggande finansiell plan. Bedömningarna är gjorda per segment. Vid diskontering av de framtida kassaflödena har den vägda kapitalkostnaden (WACC, Weighted Average Cost of Capital) före skatt använts. Den vägda kapitalkostnaden har beräknats med hjälp av CAPM och är baserad på koncernens nuvarande kapitalstruktur och riskprofil.

Sammanfattning av väsentliga parametrar (%)	2020	2019	2018
Offroad			
Prognosperiod (år)	5	6	6
Diskonteringsränta (%)	10,3 %	10,2 %	10,0 %
Genomsnittlig årlig tillväxt efter prognosperioden (%)	3,0 %	2,0 %	2,0 %
Onroad			
Prognosperiod (år)	5	6	6
Diskonteringsränta (%)	10,3 %	10,2 %	10,0 %
Genomsnittlig årlig tillväxt efter prognosperioden (%)	3,0 %	2,0 %	2,0 %
Övrigt			
Prognosperiod (år)	5	6	6
Diskonteringsränta (%)	10,3 %	10,2 %	10,0 %
Genomsnittlig årlig tillväxt efter prognosperioden (%)	3,0 %	2,0 %	2,0 %

De nedskrivningstest som genomförts med ovanstående antaganden visade att inget nedskrivningsbehov föreligger i något av segmenten. Känslighetstestet med en ökning av diskonteringsräntan med 1 procentenhet, en minskad EBITDA marginal om 3 procentenheter, eller en minskad omsättningstillväxt med 3 procentenheter innebar ingen nedskrivning.

Not 16 – Materiella anläggningstillgångar

Anskaffningsvärde	Maskiner	Inventarier	Summa
2018-01-01	1	14	15
Årets anskaffningar	1	3	4
Rörelseförvärv	-	1	1
Försäljningar/utrangeringar	-	-2	-2
Omklassificering	-	1	1
Omräkningseffekter	-	0	0
2018-12-31	2	17	19
Årets anskaffningar	-	9	9
Försäljning av rörelse	-	-1	-1
Omklassificering	-2	-	-2
Omräkningseffekter	-	0	0
2019-12-31	0	25	25
Årets anskaffningar	-	7	7
Försäljningar/utrangeringar	-	-1	-1
Omräkningseffekter	0	-2	-2
2020-12-31	0	29	29

Avskrivningar	Maskiner	Inventarier	Summa
2018-01-01	0	-5	-5
Årets avskrivningar	0	-3	-3
Rörelseförvärv	-	-1	-1
Försäljningar/utrangeringar	-	1	1
Omräkningseffekter	0	-1	-1
2018-12-31	-1	-8	-9
Årets avskrivningar	-	-4	-4
Försäljning av rörelse	-	0	0
Omklassificering	1	-	1
Omräkningseffekter	-	0	0
2019-12-31	-	-13	-13
Årets avskrivningar	-	-5	-5
Försäljningar/utrangeringar	-	1	1
Omräkningseffekter	0	1	1
2020-12-31	0	-16	-16

Utgående redovisat värde	Maskiner	Inventarier	Summa
2018-12-31	1	9	10
2019-12-31	0	13	13
2020-12-31	0	14	14

Inga nedskrivningar har skett för året eller tidigare år.

Not 17 - Leasingavtal

Anskaffningsvärde	Lokaler	Inventarier	Summa
2019-01-01	58	4	62
Tillkommande avtal	-	2	2
Omvärderingar av avtal	19	-	19
Försäljning av rörelse	-2	-	-2
Omklassificeringar	-	2	2
Omräkningseffekter	2	-	2
2019-12-31	78	7	85
Tillkommande avtal	4	0	4
Omvärderingar av avtal	34	0	33
Avslutade avtal	-2	-	-2
Omräkningseffekter	-7	0	-7
2020-12-31	107	7	114

Avskrivningar	Lokaler	Inventarier	Summa
2019-01-01	-	-	-
Årets avskrivningar	-16	-2	-18
Försäljning av rörelse	0	-	0
Omklassificeringar	-	-1	-1
Omräkningseffekter	-1	0	-1
2019-12-31	-17	-2	-19
Årets avskrivningar	-19	-2	-21
Avslutade avtal	2	-	2
Omräkningseffekter	3	0	3
2020-12-31	-31	-4	-35

Utgående redovisat värde	Lokaler	Inventarier	Summa
2019-12-31	61	5	66
2020-12-31	77	3	79

Inga nedskrivningar har skett för året eller tidigare år.

	Leasing-skuld
2019-01-01	60
Tillkommande avtal	2
Omvärderingar av avtal	19
Försäljning av rörelse	-1
Omräkningseffekter	0
Räntekostnader på leasingkulder	3
Leasingavgifter	-17
2019-12-31	67
Tillkommande avtal	4
Omvärderingar av avtal	33
Avslutade avtal	-2
Omräkningseffekter	4
Räntekostnader på leasingkulder	4
Leasingavgifter	-25
2020-12-31	86

Lokaler

Koncernen hyr lagerlokaler och kontorsbyggnader i Polen samt kontorsbyggnader i Sverige och Spanien. Leasingavgifterna justeras årligen med konsumentprisindex. Den icke uppsägningsbara tiden i avtalen varierar från kontrakt till kontrakt, men ligger ofta mellan 1 år och 5 år, samt för vissa kontrakt med option att förlänga hyresperioden. Vid fastställande av leasingperioden inkluderas förlängningsmöjligheten endast om det bedöms som rimligt säkert att förlänga. Leasingperioden omprövas om en betydelsefull händelse skulle inträffa eller om omständigheterna på ett betydande sätt skulle förändras.

Inventarier och installationer

Huvuddelen av de hyrda inventarierna avser IT-utrustning samt truckar till distributionslagret. Den icke uppsägningsbara tiden i avtalen är mellan 1 år till 5 år. I vissa av avtalen har koncernen en option att köpa tillgångarna vid kontraktets utgång.

Belopp redovisade i rapport över resultat	2020	2019
Kostnader relaterade till skuldförda leasingavtal:		
Avskrivning nyttjanderättstillgångar	-21	-18
Räntekostnad leasingkulder	-4	-3
Betalningar relaterade till:		
Korttidsleasingavtal	-1	-1
Tillgångar av lågt värde	0	0
Variabla leasingavgifter	-5	-4
Summa	-31	-26

Belopp redovisade i rapport över kassaflöde	2020	2019
Betalningar relaterade till skuldförda leasingavtal:		
Amortering av leasingkulder	-21	-17
Räntekostnad leasingkulder	-4	-3
Betalningar relaterade till:		
Korttidsleasingavtal	-1	-1
Tillgångar av lågt värde	0	0
Variabla leasingavgifter	-5	-4
Summa	-31	-26

Ett av de större leasingavtalen i det polska koncernbolaget är tecknat i EUR, dvs. kassaflöden är i EUR. Redovisningsmässigt innebär detta avtal att en förändring i kursen EUR i förhållande till PLN vid en given tidpunkt kommer att påverka skulden i samband med omvärdering av densamma, medan den underliggande tillgångens värde inte förändras. Stora svängningar i EUR/PLN-kursen jämfört med kursen vid avtalets ingång kommer således att påverka dotterbolagets och koncernens finansiella netto över avtalstiden i form av valutakursvinster/-förluster.

För löptidsanalys avseende leasingkulder se *not 4 - Finansiella risker*.

Leasingavtal redovisade enligt IAS 17

Innan 1 januari 2019 redovisade koncernen sina leasingavtal i enlighet med IAS 17, vilket innebar en uppdelning av leasingavtal i operationella respektive finansiella leasingavtal. Nedan återfinns information kopplade till leasingavtal redovisade i enlighet med IAS 17.

Finansiell leasing

Utrustning som koncernen hyrde genom finansiell leasing och som, under 2018, redovisades som materiella anläggningstillgångar utgjordes av truckar och bilar, vilka redovisades under maskiner och andra tekniska anläggningar.

Maskiner och andra tekniska anläggningar	2018
Anskaffningsvärde	2
Ackumulerade avskrivningar	-1
Utgående redovisat värde	1

Framtida minimileaseavgifter	2018	
	Nominellt	Nuvärde
<1 år	1	1
1-5 år	1	1
>5 år	-	-
Summa	2	2

Under kort- respektive långfristiga skulder i koncernens balansräkning redovisas framtida betalningar avseende nuvärdet av koncernens leasingförpliktelser.

Kostnadsförda variabla leasingavgifter kopplade till finansiella leasingavtal uppgår till 0 MSEK under räkenskapsåret 2018.

Operationell leasing

I den operationella leasingen under 2018 ingick följande större avtal för vilka en väsentlig del av riskerna och fördelarna med ägandet behölls av leasinggivaren:

- Hyresavtal för kontorslokaler i Västberga (Stockholm) vilka tillträdde maj 2015.
- Lagerlokaler (Szczecin, Polen) vilka tillträdde november 2015.

Leasingkostnader avseende operationella leasingavtal uppgick till 12 MSEK under räkenskapsåret 2018. Framtida betalningsåtagande per 31 december 2018 fördelade sig enligt nedan.

Framtida minimileaseavgifter	31 dec 2018
<1 år	18
1-5 år	55
>5 år	-
Summa	72

Not 18 – Finansiella instrument

	31 dec 2020	31 dec 2019	31 dec 2018
Tillgångar			
<i>Värderade till upplupet anskaffningsvärde</i>			
Finansiella anläggningstillgångar	16	4	2
Fordringar på betalningsleverantörer	12	16	22
Likvida medel	87	111	23
Summa redovisade värden	116	131	47
Skulder			
<i>Värderade till upplupet anskaffningsvärde</i>			
Skulder till kreditinstitut	399	363	206
Checkräkningskredit	-	-	28
Leverantörsskulder	86	79	73
Aktieägarlån	63	165	154
Upplupna kostnader	83	88	61
Övriga skulder	12	-	1
<i>Värderade till verkligt värde via resultaträkningen</i>			
Villkorad tilläggsköpeskilling	27	23	25
Valutaderivat	1	-	-
Summa redovisade värden	671	717	548

Koncernen har inga finansiella tillgångar eller skulder som har kvittats i redovisningen eller som omfattas av ett rättsligt bindande avtal om netting.

Värdering till verkligt värde

Verkligt värde är det pris som vid värderingstidpunkten skulle erhållas vid försäljning av en tillgång eller betalas vid överlåtelse av en skuld genom en ordnad transaktion mellan marknadsaktörer. Texten nedan visar finansiella instrument värderade till verkligt värde, utifrån hur klassificeringen i verkligt värdehierarkin gjorts. De olika nivåerna definieras enligt följande:

- **Nivå 1:** Noterade priser (ojusterade) på aktiva marknader för identiska tillgångar eller skulder.
- **Nivå 2:** Andra observerbara indata för tillgången eller skulden än noterade priser inkluderade i nivå 1, antingen direkt (som prisnoteringar) eller indirekt (härledda från prisnoteringar).
- **Nivå 3:** Indata för tillgången eller skulden som inte baseras på observerbara marknadsdata (icke observerbara indata).

Den villkorade tilläggsköpeskillingen och valutaderivat är de enda instrumenten som redovisas till verkligt värde via resultaträkningen. Övriga finansiella instrument värderas till upplupet anskaffningsvärde i balansräkningen och de rapporterade värden överensstämde i allt väsentligt med det verkliga värdet.

Skulden avseende den villkorade tilläggsköpeskillingen är hänförlig till nivå 3 och valutaderivat till nivå 2 i verkligt värdehierarkin i enlighet med IFRS 13.

Vid utgången av räkenskapsåret 2020 uppgick verkligt värde på valutaderivat till -1 (-; -) MSEK. Valutaderivat klassificerades som kortfristig skuld vid utgången av räkenskapsåret.

Villkorad tilläggsköpeskilling	2020	2019	2018
Vid årets början	23	25	24
Omräkning via årets resultat	4	-2	1
Vid årets utgång	27	23	25

Förändringen av den villkorade tilläggsköpeskillingen redovisas i resultaträkningen som en övrig rörelseintäkt respektive övrig rörelsekostnad beroende på om det är en vinst eller förlust. Skälet till den högre värderingen 31 december 2020 är i huvudsak att den förväntade försäljningen, eller börsnoteringen, nu förväntas infalla något tidigare än vad bedömningen var vid utgången 2019.

Beräkning av verkligt värde

Finansiella anläggningstillgångar

Det verkliga värdet för långfristiga fordringar bedöms vara en rimlig approximation av det verkliga värdet.

Räntebärande skulder

Räntebärande skulder löper med marknadsränta, vilket resulterar i att diskontering inte görs då det redovisade värdet bedöms utgöra en rimlig approximation av det verkliga värdet.

Kortfristiga fordringar och skulder

För kortfristiga fordringar och skulder, som exempelvis fordringar på betalningsleverantörer och leverantörs-skulder, som klassificeras som kortfristiga anses det redovisade värdet vara en rimlig uppskattning av det verkliga värdet.

Valutaderivat

Värdering av valutaderivaten sker utifrån officiella marknadsdata avseende valutakurser.

Villkorad tilläggsköpeskilling

I samband med att Pierce Group under 2014 förvärvade koncernen i vilken Pierce AB ingick som dotterbolag, avtalades det om en villkorad tilläggsköpeskilling. Denna redovisas till verkligt värde enligt nivå 3 i värderingshierarkin. Tilläggsköpeskilling ska erläggas om den sammanlagda köpeskillingen vid försäljning uppgår till ett belopp som minst motsvarar 2 gånger aktieägarnas aggregerade investeringar i Pierce Group, inklusive utestående aktieägarlån, efter avdrag för samtliga försäljningskostnader. Vid en börsnotering eller försäljning utgår tilläggsköpeskilling om Pierce Group vid noteringen/försäljningen värderas till ett belopp som minst motsvarar 2 gånger aktieägarnas aggregerade investeringar i Pierce Group, inklusive utestående aktieägarlån, efter avdrag för samtliga noteringskostnader. Tilläggsköpeskillingen ska då motsvara det överskjutande beloppet, dock maximalt 30 MSEK.

Värderingen av tilläggsköpeskillingen sker i 2 steg: en sannolikhet åsätts för ett antaget värde vid noteringen/försäljningen, samt en tidpunkt för försäljning och därefter diskonteras detta sannolikhetsjusterade värde till nuvärde med en diskonteringsränta. Nedan anges de väsentliga antaganden som gjorts i samband med värderingen av tilläggsköpeskillingen.

	31 dec 2020	31 dec 2019	31 dec 2018
Diskonteringsfaktor	10,3 %	10,2 %	8,0 %
Sannolikhet	95,0 %	95 %	95 %
Förväntad tidpunkt för utbetalning	2021 ¹⁾	Dec 2021	Jun 2020

1) Förväntad tidpunkt för ägarbyte är viktad 60 % mars 2021, samt 40 % december 2021.

Det finns ett samband mellan väsentliga icke-observerbara indata och beräkning av verkligt värde. Vid förändring av diskonteringsränta, förväntad tidpunkt för utbetalning samt sannolikhet skulle det bedömda verkliga värdet förändras. Se nedan för känslighetsanalys gällande dessa antaganden.

- Övrig rörelsekostnad/ + Övrig rörelseintäkt	31 dec 2020	31 dec 2019	31 dec 2018
Förändring av diskonteringsfaktor: +/- 1 procentenhet	+/- 0	+/- 0	+/- 0
Förändring av sannolikhet: -/+ 5 procentenheter	+/- 1	+/- 1	+/- 1
Förändring av förväntad tidpunkt för utbetalning: +/- 1 år	+/- 3	+/- 2	+/- 2

Not 19 - Varulager

	31 dec 2020	31 dec 2019	31 dec 2018
Handelsvaror	273	302	198
Returrättigheter	5	5	5
Varor på väg	56	66	75
Summa	334	373	278

	2020	2019	2018
Årets nedskrivning av lagret	0	-	0

Returrättigheterna avser den del av kostnad såld vara som bokats som en tillgång på grund av kundernas returrätt, det vill säga den del av intäkten från avtal med kunder som är osäker vid försäljningen på grund av att koncernen erbjuder 60 dagars öppet köp. Se vidare *not 6 - Intäkter*.

Not 20 – Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	31 dec 2020	31 dec 2019	31 dec 2018
<i>Förutbetalda kostnader avseende:</i>			
Hyreskostnader	0	2	1
Försäkringspremier	1	0	0
Marknadsföring	1	2	1
IT-kostnader	2	2	3
Övriga poster	1	1	1
Summa	4	7	7

Not 21 – Likvida medel

	31 dec 2020	31 dec 2019	31 dec 2018
Banktillgodohavanden och kassamedel	87	111	23
Redovisat värde	87	111	23

Not 22 – Koncernbolag

Moderbolagets, Pierce Group, innehav i direkta och indirekta dotterbolag som omfattas av dessa historiska finansiella rapporter framgår av nedanstående tabell.

Bolag	Org.nr.	Säte	Andel		
			31 dec 2020	31 dec 2019	31 dec 2018
Pierce Group AB (publ)	556967-4392	Stockholm, Sverige	Moderbolag	Moderbolag	Moderbolag
<i>Pierce AB</i>	556763-1592	Stockholm, Sverige	100 %	100 %	100 %
<i>PDC Logistics Sp. Z.o.o.</i>	KRS 0000564802	Szczecin, Polen	100 %	100 %	100 %
<i>IERP Motobuykers S.L.</i>	B-65400905	Barcelona, Spanien	Likviderat	100 %	100 %
<i>MX Vice Ltd.</i>	7537088	Somerset, UK	Avyttrat	Avyttrat	100 %
<i>Pierce ECOM SSC, S.L UNIPERSONAL</i>	B-67547497	Barcelona, Spanien	100 %	E/T	E/T

Den 12 februari 2018 förvärvade Pierce AB 100 procent av aktierna och 100 procent rösterna i IERP Motobuykers S.L. Det är ett spanskt e-handelsbolag med säte i Igualada, utanför Barcelona, som främst säljer motorcykelutrustning och tillbehör till kunder i Spanien, Italien och Frankrike. Under 2020 flyttades personalen till det nybildade bolaget Pierce Ecom SSC S.L. och försäljningen omdirigerades till XLMOTO. Motobuykers likviderades i december 2020.

Den 25 maj 2018 förvärvade Pierce AB 100 procent av aktierna och rösterna i MX Vice Ltd. Det är ett engelskt bolag med säte i Somerset, som är aktivt inom online marknadsföring. Den 5 november 2019 avyttrade Pierce AB 100 procent av aktierna och rösterna i MX Vice Ltd.

Pierce AB bildade Pierce Ecom SSC S.L. och äger 100 procent av aktierna och rösterna sedan januari 2020. Det är ett spanskt bolag med säte i Barcelona som främst hanterar interngemensam funktion så som kundsupport och översättningstjänster.

Not 23 – Eget kapital

Aktiekapital

Per den 31 december 2020 uppgår kvotvärde på de utestående stamaktierna till 1,43 (1,43; 1,43) SEK. Under räkenskapsåret registrerades 119 nya aktier genom 2 nyemissioner, vilket ökade aktiekapitalet med 170 SEK. Aktiekapitalet uppgår till 0,2 (0,2; 0,2) MSEK vid räkenskapsårets utgång.

Efter årets utgång har aktiekapitalet ökat med 0,5 MSEK.

Innehavare av stamaktier är berättigade till rösträtt vid bolagsstämman med en röst per aktie. Samtliga aktier är fullt betalda och inga aktier är reserverade för överlåtelse. Inga aktier innehas av bolaget själv eller dess dotterbolag.

Antal utestående aktier	2020	2019	2018
Vid årets början	112 160	112 027	111 186
Nyemission	119	133	841
Vid årets utgång	112 279	112 160	112 027

Övrigt tillskjutet kapital

Övrigt tillskjutet kapital utgörs av kapital tillskjutet av Pierce Group:s ägare i form av överkurs vid nyemission, teckningsoptionspremie samt aktieägartillskott. Emissionskostnader samt skatt redovisat mot eget kapital uppgick till 0 MSEK under innevarande och tidigare räkenskapsår.

Teckningsoptionsprogram**Teckningsoptionsprogram 2020/2025**

1 782 teckningsoptioner har förvärvat av VD till marknadspris, motsvarande 2 MSEK. En teckningsoption berättigar till teckning av en aktie. Under tiden 30 januari 2025 till och med den 13 februari 2025 kan aktier tecknas. Vid fullt utnyttjande av teckningsoptionerna kan Pierce Groups aktiekapital öka med högst 2 545,72 SEK, förutsatt nuvarande kvotvärde. Vid full teckning av aktierna med ej uppräknad teckningskurs, tillförs koncernens egna kapital 12 MSEK. Se *not 10 – Anställda och personalkostnader*, för ytterligare information.

Omräkningsreserv

Omräkningsreserven innefattar alla valutakursdifferenser som uppstår vid omräkning av finansiella rapporter från utländska verksamheter som har upprättat sina finansiella rapporter i en annan funktionell valuta än den valuta som koncernens finansiella rapporter presenteras i. Koncernen presenterar sina finansiella rapporter i svenska kronor. Ackumulerad omräkningsdifferens redovisas i resultatet vid försäljning av utländska rörelser.

Omräkningsreserv	2020	2019	2018
Vid årets början	2	1	0
Årets förändring	-3	1	1
Vid årets utgång	-1	2	1

Not 24 – Långfristiga skulder

Koncernens långfristiga skulder utgörs av skulder till kreditinstitut, leasingskulder, aktieägarlån samt villkorad tilläggsköpeskilling. Se även *not 4 – Finansiella risker*, för odiskonterade belopp samt mer information om dem.

Not 25 – Checkräkningskredit

Checkräkningskredit	31 dec 2020	31 dec 2019	31 dec 2018
Utnyttjad	-	-	28
Beviljad	-	50	100

Not 26 – Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	31 dec 2020	31 dec 2019	31 dec 2018
<i>Upplupna kostnader avseende:</i>			
Varukostnader	54	63	41
Försäljning	18	13	2
Personal	20	15	16
Konsulter	9	5	14
Revision	1	1	1
Övriga poster	2	8	3
Summa	104	105	77

Not 27 – Kassaflödesanalys

Justeringar för poster som inte ingår i kassaflöde

	2020	2019	2018
Avskrivningar	40	29	7
Förändring i avsättningar	2	2	5
Förändring i verkligt värde villkorad tilläggsköpeskilling	4	-2	1
Övrigt	-1	-	1
Summa	44	29	15

Förändring av skulder hänförliga till finansieringsverksamheten

	Kortfristiga skulder ¹⁾	Långfristiga skulder ²⁾	Leasing-skulder	Summa
2018-01-01	-	271	E/T	271
Årets kassaflöden	28	48	-	76
Ej kassaflödespåverkade förändringar avseende:				
Förvärvade balanser	-	2	-	2
Förändring i leasingskuld	1	-	-	1
Valutakurseffekter	-	1	-	1
Upplupna kostnader för uppläggningsavgift	-	-2	-	-2
Upplupen ränta	-	11	-	11
Omklassificeringar	15	-15	-	-
2018-12-31	44	317	-	361
Årets kassaflöden	-43	182	-17	122
Ej kassaflödespåverkade förändringar avseende:				
Förändring i leasingskuld	-	-	83	83
Valutakurseffekter	-	1	-	1
Upplupna kostnader för uppläggningsavgift	-	-3	-	-3
Upplupen ränta	-	32	-	32
Omklassificeringar	-1	-	1	-
2019-12-31	-	528	67	595
Årets kassaflöden	-	-115	-21	-136
Ej kassaflödespåverkade förändringar avseende:				
Förändring i leasingskuld	-	-	39	39
Upplupna kostnader för uppläggningsavgift	-	2	-	2
Upplupen ränta	-	48	-	48
Omklassificeringar	63	-63	-	-
2020-12-31	63	399	86	548

1) Posten avser kortfristiga skulder till kreditinstitut vid respektive års utgång.

2) Posten avser aktieägarlån samt långfristiga skulder till kreditinstitut vid respektive års utgång.

Not 28 - Ställda säkerheter

	31 dec 2020	31 dec 2019	31 dec 2018
<i>Till kreditinstitut för koncernens egna skulder och avsättningar</i>			
Koncernens andel av koncernbolagens nettotillgångar	303	281	337
Spärrade bankmedel	14	-	-
Depositioner	2	2	2
Summa	319	283	339

Ställda säkerheter avser främst pantsatta aktier i Pierce AB avseende obligationslån under åren 2020 och 2019 samt avseende kreditfacilitet under år 2018. Enligt obligationslån med Ture Invest AB samt kreditfacilitetsavtal med Nordea har moderbolaget åtagit sig att tillse att vissa finansiella nyckeltal relaterat till kassaflöde, resultat och relationer inom balansräkningen upprätthålls för koncernen. Dessa åtaganden ska uppfyllas kalenderkvartalsvis, vilket Pierce har gjort under 2020 samt tidigare år.

Not 29 - Eventualförpliktelser

	31 dec 2020	31 dec 2019	31 dec 2018
<i>Dotterbolagens skulder och avsättningar till leasegivare</i>			
Garanti	9	7	3
<i>Dotterbolagens skulder och avsättningar till bank</i>			
Garanti	-	7	2
Övriga garantier	-	3	1
Summa	9	17	6

Koncernbolaget Pierce AB har lämnat en moderbolagsgaranti till en hyresvärd i Polen motsvarande 4 månads-hyror avseende dess dotterbolag PDC Logistics Sp. Z.o.o's fullgörande av hyresbetalningar. Till följd av lager-expansion med efterföljande hyresökning har garantin till leasegivare ökat i jämförelse med tidigare räkenskapsår.

Pierce AB har även lämnat en bankgaranti avseende PDC Logistics Sp. Z.o.o's fullgörande av hyresbetalningar. Övriga garantier inkluderar bankgarantier vilka avser betalningsgaranti för import av varor till Norge samt för tullmyndighetstjänster relaterade till import av varor i form av motorcykeltillbehör. Under räkenskapsåret har spärrade bankmedel om -14 MSEK lämnats till Nordea som säkerhet för utställda bankgarantier. Dessa ingick således i ställda säkerheter vid balansdagens utgång.

Not 30 – Transaktioner med närstående

En förteckning av koncernens helägda dotterbolag, vilka även är de bolag som är närstående till moderbolaget, anges i *not 22 – Koncernbolag*.

Villkorad tilläggsköpeskilling

I samband med att Pierce Group förvärvade koncernen, i vilken Pierce AB ingick, avtalades det om en villkorad tilläggsköpeskilling. Skulden avser bolagets grundare, varav en är styrelseledamot i Pierce Group. För ytterligare information om den villkorade tilläggsköpeskillingen se *not 18 – Finansiella instrument*.

Koncerninterna transaktioner

För moderbolagets transaktioner med dotterbolag, se nedan.

Dotterbolag	2020	2019	2018
Försäljning av tjänster	11	12	9
Inköp av tjänster	0	0	0
Ränteintäkter avseende lån till dotterbolag	29	19	-
Övrigt	0	0	0
Fordran på balansdagen	254	329	6
Skuld på balansdagen	0	-	4

Lån från aktieägare samt ledande befattningshavare

Per den 31 december 2020 fanns 8 lån från aktieägare, varav 3 även var styrelseledamöter, till Pierce Group. Räntesatsen var 8,0 procent och kapitaliseras årsvis. Under räkenskapsåret har återbetalning av aktieägarlån skett om -115 (-; -) MSEK.

Aktieägarlån	2020	2019	2018
Vid årets utgång, varav	63	165	154
Baslån	62	106	108
Upplupna räntekostnader	1	58	46
Årets räntekostnader	13	12	11

Övriga transaktioner med närstående

Styrelseledamot Stefan Rönn, med väsentligt inflytande i:

Useful Words, Unipessoal, Lda	2020	2019	2018
Inköp av konsulttjänster	0	0	1
Skuld på balansdagen	-	0	0

Därtill har koncernen sålt varor direkt till styrelseledamoten, Stefan Rönn, uppgående till - (0,01; 0,01) MSEK.

Ledande befattningshavare Daniel Petersen, med väsentligt inflytande i:

Girafa Urbana, Unipessoal, Lda	2020	2019	2018
Inköp av konsulttjänster	2	2	2
Skuld på balansdagen	0	-	-

Därtill har koncernen sålt varor direkt till styrelseledamoten, Daniel Petersen, uppgående till 0,03 (-; -) MSEK.

Styrelseledamot Magnus Dimert, med väsentligt inflytande i:

Kusthavet AB	2020	2019	2018
Inköp av konsulttjänster	-	0	-

För information om ersättning till ledande befattningshavare, samt teckningsoptionsprogram till VD, se *not 10 – Anställda och personalkostnader* samt *not 23 – Eget kapital*.

Alla transaktioner med närstående har skett på arm-längds avstånd.

Not 31 – Rörelseförvärv

Förvärv 2018

IERP Motobuyers S.L.

Den 12 februari 2018 förvärvade Pierce AB 100 procent av aktierna och 100 procent rösterna i IERP Motobuyers S.L. Det är ett spanskt e-handelsbolag med säte i Igualada, utanför Barcelona, som främst säljer motorcykelutrustning och tillbehör till kunder i Spanien, Italien och Frankrike. Syftet med förvärvet var att snabbt komma in på dessa marknader.

Den överförda ersättningen (köpeskillingen) bestod av kontanter.

Förvärvade nettotillgångar vid förvärvstidpunkten utifrån upprättad förvärvsanalys	IERP Motobuyers S.L.
Immateriella tillgångar	6
Materiella anläggningstillgångar	0
Uppskjuten skattefordran	7
Varulager	1
Fordringar på betalningsleverantörer och övriga fordringar	0
Likvida medel	1
Räntebärande skulder	-2
Uppskjuten skatteskuld	-1
Övriga skulder	-9
Identifierade nettotillgångar	4
Goodwill	19
Total köpeskilling	23

I samband med förvärvet av IERP Motobuyers S.L. uppstod en goodwill om 2 MEUR, vilket motsvarade 19 MSEK vid förvärvet, i form av en skillnad mellan den överförda ersättningen och det verkliga värdet av de förvärvade nettotillgångarna. Värdet avser i huvudsak det upparbetade värdet av geografisk närvaro, kunskap samt möjliga synergieffekter. Synergieffekterna består bland annat av ett bredare utbud av varumärken och leverantörer, med möjlighet att förbättra sortiment och uppnå skalfördelar med avseende på inköp, möjlighet att sälja egna varumärken via nya kanaler samt samordning och effektivisering av e-handelsplattform och relaterade IT-system.

Transaktionskostnader relaterade till förvärvet av IERP Motobuykers S.L. uppgick till 1 MSEK. Transaktionskostnaderna redovisades som en kostnad i resultaträkningen under Administrationskostnader.

Förvärvets påverkan på koncernens kassaflöde	IERP Motobuykers S.L
Köpeskilling	23
Avdrag:	
Kassa (förvärvad)	1
Beräknad villkorad köpeskilling	-
Nettokassautflöde	22

Under de 11 månaderna fram till 31 december 2018 bidrog IERP Motobuykers S.L. med 45 MSEK till koncernens intäkter och -5 MSEK till koncernens resultat efter skatt. Ingen materiell skillnad skulle ha uppstått på koncernens redovisade intäkter och resultat efter skatt i det fall IERP Motobuykers S.L. hade ägts under hela räkenskapsåret 2018.

MX Vice Ltd

Den 25 maj 2018 förvärvade Pierce AB 100 procent av aktierna och rösterna i MX Vice Ltd. Det är ett engelskt bolag med säte i Somerset, som är aktivt inom online marknadsföring. Detta mindre förvärv syftade till att komplettera produktutbudet med inspirerande innehåll samt ett mål att bygga ett framtida magasin inom motorcross.

I samband med förvärvet uppstod en övrig immateriell tillgång avseende egenutvecklad plattform om 0,2 MGBP, vilket motsvarade 2 MSEK. Koncernens kassaflöde påverkades med 1 MSEK.

Under de 7 månaderna fram till 31 december 2018 bidrog MX Vice Ltd med 54 TSEK till koncernens intäkter och -3 MSEK till koncernens resultat efter skatt.

Not 32 – Väsentliga händelser efter balansdagen

Dotterbolaget Pierce AB har den 1 januari 2021 bytt sin funktionella valuta från SEK till EUR, i enlighet med IAS 21.

Vid extra bolagsstämma 20 januari 2021 fattades beslut om en uppdelning av bolagets aktier, så kallad aktiesplit, vilket innebär att varje befintlig aktie delats upp i 300 aktier av samma slag (ratio 300:1). Vidare fattades beslut om ökat aktiekapital genom fondemission om 0,5 MSEK.

Den 27 januari har Pierce Holding AB bytt namn till Pierce Group AB (publ) samt bytt bolagskategori från privat till publikt aktiebolag.

Den 15 februari signerades ett nytt finansieringsavtal med Nordea uppgående till 300 MSEK som ska ersätta befintlig finansieringsstruktur. Finansieringsavtalet är villkorat av en ägarförändring.

REVISORS RAPPORT AVSEENDE FINANSIELLA RAPPORTER ÖVER HISTORISK FINANSIELL INFORMATION

Rapport från oberoende revisor

Till styrelsen i Pierce Group AB (publ), org.nr 556967-4392

Rapport om koncernredovisningen

Uttalanden

Vi har utfört en revision av koncernredovisningen för Pierce Group AB (publ) för den period om tre räkenskapsår som slutar den 31 december 2020. Bolagets koncernredovisning ingår på sidorna F-1-F-36 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 31 december 2020, 31 december 2019 samt 31 december 2018 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för vart och ett av de tre räkenskapsår som slutar den 31 december 2020 enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionsd i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till koncernen enligt god revisorsd i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och enligt IFRS så som de antagits av EU. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionsd i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i koncernredovisningen.

Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar vi oss en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av koncernredovisningen. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i koncernredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om koncernredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att en koncern inte längre kan fortsätta verksamheten.
- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i koncernredovisningen, däribland upplysningarna, och om koncernredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.
- inhämtar vi tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen för enheterna eller affärsaktiviteterna inom koncernen för att göra ett uttalande avseende koncernredovisningen. Vi ansvarar för styrning, övervakning och utförande av koncernrevisionen. Vi är ensamt ansvariga för våra uttalanden.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

Stockholm den 17 mars 2021

Ernst & Young AB

Jonatan Hansson
Auktoriserad revisor

Adresser

BOLAGET

Pierce Group AB (publ)

Elektravägen 22
126 30 Hägersten

SOLE GLOBAL COORDINATOR OCH JOINT BOOKRUNNER

Carnegie Investment Bank AB (publ)

Regeringsgatan 56
103 38 Stockholm

JOINT BOOKRUNNER

Nordea Bank Abp, filial i Sverige

Smålandsgatan 17
105 71 Stockholm

LEGAL RÅDGIVARE TILL BOLAGET

Gernandt & Danielsson Advokatbyrå KB

Hamngatan 2
111 47 Stockholm

LEGAL RÅDGIVARE TILL JOINT BOOKRUNNERS

White & Case Advokat AB

Biblioteksgatan 12
114 85 Stockholm

REVISOR

Ernst & Young Aktiebolag

Jakobsbergsgatan 24
111 44 Stockholm



www.piercgroup.com