

Förslag till utdelning av aktierna i Momentum Group AB till aktieägarna i Alligo AB

Information till Alligos aktieägare inför beslut på extra bolagsstämma den 23 mars 2022

Detta är inte ett prospekt utan ett informationsmaterial till Alligos aktieägare avseende styrelsens föreslagna utdelning av Alligos aktier i Momentum Group. Förutsatt att beslut fattas om sådan utdelning på extra bolagsstämman i Alligo den 23 mars 2022 behöver du som aktieägare i Alligo inte vidta några åtgärder för att erhålla aktier i Momentum Group, utöver att vara registrerad som aktieägare (direktregistrerad eller genom förvaltare) på avstämningsdagen för utdelningen den 25 mars 2022. Ett prospekt kommer att upprättas i samband med den planerade noteringen av Momentum Groups aktier av serie B på Nasdaq Stockholm. Prospektet kommer att göras tillgängligt på Momentum Groups hemsida, momentum.group, inför noteringen.

ALLiGO

Viktig information

Detta informationsmemorandum ("**Memorandumet**") har upprättats med anledning av att styrelsen i Alligo AB (publ) har föreslagit att aktieägarna i Alligo vid extra bolagsstämman den 23 mars 2022 fattar beslut om att genom utdelning dela ut Alligos samtliga aktier i Momentum Group AB (publ) till aktieägarna i Alligo. Med "**Momentum Group**" eller "**Momentum Group-koncernen**" avses i detta Memorandum, beroende på sammanhanget, Momentum Group AB (publ), org.nr 559266-0699, koncern inom vilken Momentum Group AB (publ) är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen efter Utdelningen. Med "**Alligo**" eller "**Alligo-koncernen**" avses Alligo AB (publ), org.nr 559072-1352, koncernen inom vilken Alligo AB (publ) är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen, före Utdelningen (om inte annat framgår av sammanhanget). Med "**Utdelningen**" avses den föreslagna utdelningen av samtliga Alligos aktier i Momentum Group till aktieägarna i Alligo. Med "**Noteringen**" avses den planerade noteringen av Momentum Groups aktier av serie B på Nasdaq Stockholm.

Detta dokument är inte ett prospekt. Dokumentet har följaktligen inte granskats, godkänts eller registrerats av Finansinspektionen eller av någon annan myndighet. I samband med Noteringen kommer ett prospekt att upprättas av Momentum Group och godkännas av Finansinspektionen. Prospektet, som kommer att upprättas av Momentum Group, kommer att ge en mer fullständig beskrivning av Momentum Group, och bland annat innefatta ett mer utförligt riskavsnitt som beskriver riskerna kopplade till Momentum Group och en investering i Momentum Group. Tvist i anledning av innehållet i Memorandumet och därmed sammanhängande rättsförhållande ska avgöras av svensk domstol varvid Stockholms tingsrätt ska utgöra första instans.

Detta Memorandum har endast upprättats i syfte att tjäna som ett underlag för aktieägarna i Alligo för att besluta om en eventuell utdelning av Alligos aktier i Momentum Group. Syftet med Memorandumet är endast att ge en allmän introduktion till Momentum Group. För en mer fullständig beskrivning av Momentum Group hänvisas till det kommande prospektet. Detta Memorandum har inte upprättats med anledning av upptagandet av Momentum Groups aktier av serie B till handel på Nasdaq Stockholm, eller i samband med ett erbjudande att investera eller teckna aktier i Momentum Group eller för några andra ändamål. Detta Memorandum riktar sig inte till personer med hemvist i Australien, Hongkong, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Schweiz, Singapore, Sydafrika eller USA, eller i någon annan jurisdiktion där det skulle krävas ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt eller där detta skulle strida mot tillämpliga lagar eller regleringar. Detta dokument får följaktligen inte distribueras i eller till nämnda länder. Alligo kommer inte att tillåta eller godkänna någon sådan distribution.

Aktierna i Momentum Group har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt United States Securities Act från 1933 i dess nuvarande lydelse ("**Securities Act**") eller värdepapperslagstiftningen i någon delstat eller annan jurisdiktion i USA och får inte erbjudas, säljas eller på annat sätt överföras, direkt eller indirekt, i eller till USA, förutom enligt ett tillämpligt undantag från, eller genom en transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i Securities Act och i enlighet med värdepapperslagstiftningen i relevant delstat eller annan jurisdiktion i USA. Aktierna i Momentum Group har inte rekommenderats, godkänts eller underkänts av någon amerikansk federal eller delstatlig värdepappers- eller tillsynsmyndighet. Inte heller har någon sådan myndighet bedömt eller uttalat sig om riktigheten eller tillförlitligheten av prospektet. Att påstå motsatsen är en brottslig handling i USA.

Framåtriktad information

Memorandumet innehåller vissa framåtriktade uttalanden och åsikter. Framåtriktade uttalanden är alla uttalanden som inte hänför sig till historiska fakta och händelser samt sådana uttalanden och åsikter som är hänförliga till framtiden och som exempelvis innehåller uttryck såsom "förutser", "kan", "kommer", "bör", "planerar", "beräknar", "prognostiserar", "enligt uppskattning", "är av uppfattningen", "förväntas", "tror", "planerar", "uppskattar", "avser",

"antar" och liknande uttryck. Detta gäller särskilt uttalanden och åsikter i detta Memorandum som avser framtida finansiella resultat, mål, planer och förväntningar på verksamheten, den framtida tillväxten och lönsamheten och konsekvenser för Momentum Group respektive Alligo och allmän ekonomisk och regulatorisk omgivning samt andra omständigheter för Momentum Group och Alligos respektive verksamheter. Framåtriktade uttalanden är baserade på nuvarande uppskattningar och antaganden, vilka har gjorts i enlighet med vad Momentum Group respektive Alligo känner till. Sådana framåtriktade uttalanden är föremål för risker, osäkerheter och andra faktorer som kan medföra att de faktiska resultaten, inklusive Momentum Group och Alligos kassaflöde, finansiella ställning och resultat, kan komma att avvika väsentligt från de resultat som uttryckligen eller indirekt ligger till grund för, eller beskrivs i, uttalandena, eller medföra att de förväntningar som uttryckligen eller indirekt ligger till grund för, eller beskrivs i, uttalandena inte infrias eller visar sig vara mindre fördelaktiga jämfört med de resultat som uttryckligen eller indirekt ligger till grund för, eller beskrivs i, uttalandena. Potentiella investerare ska därför inte fästa otilbörlig vikt vid de framåtriktade uttalandena häri och uppmanas starkt att läsa hela Memorandumet och det prospekt som kommer upprättas av Momentum Group.

Alligo lämnar inte några garantier såvitt avser den framtida riktigheten i de uttalanden som görs häri eller såvitt avser det faktiska inträffandet av förutsedda utvecklingar. Det ska vidare hållas i åtanke att faktiska händelser eller utfall kan skilja sig avsevärt från sådana som finns eller ges uttryck för i sådana framåtriktade uttalanden. Alla framåtriktade uttalanden baseras på omständigheterna per dagen för Memorandumet. Alligo har inte någon skyldighet (och åtar sig ingen sådan skyldighet) att uppdatera eller revidera några framåtriktade uttalanden, vare sig till följd av ny information, framtida händelser eller andra förhållanden, förutom vad som krävs av tillämplig lagstiftning och annan reglering.

Bransch- och marknadsinformation

Memorandumet innehåller bransch- och marknadsinformation hänförlig till Momentum Group och Alligos respektive verksamheter och de marknader som de är verksamma på. Sådan information är baserad på Momentum Group och Alligos analys av flera olika källor, däribland branschpublikationer och -rapporter. Branschpublikationer eller -rapporter anger vanligtvis att informationen i dem har erhållits från källor som bedöms vara tillförlitliga, men att korrektheten och fullständigheten i informationen inte kan garanteras. Varken Momentum Group eller Alligo har på egen hand verifierat, och kan därför inte garantera korrektheten i den bransch- och marknadsinformation som finns i detta Memorandum och som har hämtats från eller härrör ur dessa branschpublikationer eller -rapporter. Bransch- och marknadsinformation är till sin natur framåtblickande, föremål för osäkerhet och speglar inte nödvändigtvis faktiska marknadsförhållanden. Sådan information är baserad på marknadsundersökningar, vilka i sin tur är baserade på urval och subjektiva bedömningar, däribland bedömningar om vilken typ av produkter och transaktioner som borde inkluderas i den relevanta marknaden, både av de som utför undersökningarna och respondenterna. Information som kommer från tredje man har återgivits korrekt och såvitt Momentum Group respektive Alligo kan känna till och förvissa sig om genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av berörd tredje man har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

Presentation av finansiell information

De siffror som redovisas i detta Memorandum har, i vissa fall, avrundats och därför summerar inte nödvändigtvis tabellerna i Memorandumet. Samtliga finansiella siffror är i svenska kronor ("**SEK**") om inget annat anges. Ingen information i detta Memorandum har reviderats eller granskats av Momentum Group eller Alligos revisor.

Innehållsförteckning

Sammanfattning av förslag till beslut på stämman	4
Bakgrund och motiv	5
Villkor och anvisningar för Utdelningen	6
Marknadsöversikt	8
Information om Momentum Group	10
• Momentum Group i korthet	10
• Utvald finansiell information för Momentum Group	20
• Momentum Groups styrelse, ledande befattningshavare och revisor	24
Information om Alligo	27
• Alligo i korthet	27
• Utvald finansiell information för Alligo	34
• Alligos styrelse och ledande befattningshavare	36
Ägarförhållanden	39
Riskfaktorer	40
Vissa skattefrågor i Sverige	42
Vanliga frågor och svar	44
Definitionslista	45

Viktiga datum

Avstämningsdag för deltagande i Alligos extra bolagsstämma

15 mars 2022

Sista dag för att anmäla deltagande i Alligos extra bolagsstämma

17 mars 2022

Sista dag för handel i Alligos aktier inklusive rätt till utdelning av aktier i Momentum Group

23 mars 2022

Extra bolagsstämma i Alligo för beslut om utdelning av aktierna i Momentum Group

23 mars 2022

Avstämningsdag i Alligo avseende rätten att erhålla utdelning av aktier i Momentum Group

25 mars 2022

Beräknad första dag för handel av Momentum Groups aktie av serie B

31 mars 2022

Anmälan till Alligos extra bolagsstämma

Information om rätt att delta samt hur anmälan ska ske till Alligos extra bolagsstämma den 23 mars 2022 finns i kallelsen till extra bolagsstämman, vilken finns publicerad på Alligos hemsida: alligo.com.

Frågor med anledning av styrelsens förslag till extra bolagsstämman besvaras på telefon +46 8 727 27 20 samt via e-post ir@alligo.com.

Sammanfattning av förslag till beslut på stämman

Styrelsen föreslår att extra bolagsstämman fattar beslut om vinstutdelning innebärande att Alligos samtliga aktier i Momentum Group delas ut till aktieägarna i Alligo. En (1) aktie av serie A i Alligo ska medföra rätt till en (1) aktie av serie A i Momentum Group och en (1) aktie av serie B i Alligo ska medföra rätt till en (1) aktie av serie B i Momentum Group. Alligo innehar 425 300 egna aktier av serie B, vilka inte kommer att berättiga till utdelning av aktier i Momentum Group.

Avstämningsdag för utdelningen ska vara den 25 mars 2022. Med föreslagen avstämningsdag beräknas aktierna i Momentum Group registreras på mottagarens VP-konto omkring den 29 mars 2022. Sista dag för handel med Alligos aktier inklusive rätt till utdelning är den 23 mars 2022. Styrelsens förslag till utdelning motsvarar ett belopp om sammanlagt cirka 43 MSEK, baserat på bokfört värde per den 31 december 2021, innebärande en utdelning om cirka 0,84 SEK per aktie, oavsett aktieslag.

Utdelningen av aktierna i Momentum Group avses ske i enlighet med Lex ASEA-reglerna, vilket innebär att någon omedelbar beskattning inte uppkommer i Sverige. Momentum Groups aktier av serie B avses vidare bli föremål för handel på Nasdaq Stockholm. Första dag för handel i Momentum Groups aktier av serie B beräknas preliminärt vara den 31 mars 2022.

Vidare har valberedningen i Alligo föreslagit val av ny styrelse i Alligo bestående av Göran Nâsholm (ordförande), Johan Eklund, Stefan Hedelius, Cecilia Marlow, Johan Sjö och Christina Åqvist.

Bakgrund och motiv

Styrelsen i Alligo (dåvarande Momentum Group), gav i april 2021 i uppdrag åt företagsledningen att utreda möjligheterna och förutsättningarna för en eventuell uppdelning av koncernen i två separata börsnoterade bolag med syfte att skapa ökat aktieägarvärde på såväl kort som lång sikt genom ökat fokus på respektive område. Alligo-koncernen består idag av två starka och operativt fristående affärsområden, Alligo respektive Komponenter & Tjänster, med egna fokusområden och dedikerade ledningar, där affärsområde Komponenter & Tjänster inlett arbetet med förvärvsdriven tillväxt genom ett antal företagsförvärv inom industrikomponenter och industriservice med avsikten att stärka kunderbjudandet och marknadspositionerna med fortsatt god lönsamhet.

I september 2021 beslutade styrelsen att gå vidare med förberedelserna för en särnotering av affärsområdet Komponenter & Tjänster på Nasdaq Stockholm under namnet Momentum Group samt meddelade avsikten att byta namn från Momentum Group till Alligo. Namnbytena genomfördes i december 2021 efter beslut på extra bolagsstämma i respektive bolag.

Momentum Group (affärsområde Komponenter & Tjänster) driver, utvecklar och förvärvar framgångsrika hållbara företag i Norden genom ett aktivt ägande med ett decentraliserat resultat- och affärsansvar. Gruppen består av ett antal företag som tillsammans utgör, enligt Momentum Groups bedömning, en av Nordens ledande leverantörer av industrikomponenter, industriservice och andra relaterade tjänster inom industrisektorn. Gemensamt för verksamheterna är att de ska bidra till att göra kundernas verksamhet enklare, säkrare och mer lönsam genom att erbjuda hållbara produkter och tjänster med lång livslängd med en stark lokal närvaro i nära anslutning till kunderna. Momentum Group har en tydlig tillväxtstrategi med ambitionen att växa genom både förvärv och utveckling av befintliga verksamheter.

Momentum Group bedöms ha en god finansiell ställning i termer av kassaflöde och balansräkning. Styrelserna för Alligo och Momentum Group anser därför att Momentum Group är redo att ta steget till att bli ett självständigt börsnoterat bolag. Om aktieägarna i Alligo vid extra bolagsstämman den 23 mars 2022 fattar beslut om att, i enlighet med styrelsen i Alligos förslag, dela ut alla Alligos aktier i Momentum Group till aktieägarna i Alligo kommer aktieägare i Alligo att erhålla en (1) aktie av serie A i Momentum Group för varje på avstämningsdagen innehavd aktie av serie A i Alligo och en (1) aktie av serie B i Momentum Group för varje på avstämningsdagen innehavd aktie av serie B i Alligo.

En uppdelning av koncernen genom en separat notering av Momentum Group bedöms vara ett logiskt steg i syfte att tillvarata de strategiska och operationella möjligheterna inom koncernens verksamheter och samtidigt tillvarata de möjligheter som finns till långsiktig lönsam tillväxt inom Momentum Group, såväl organiskt som förvärvsdriven – och därigenom bidra till ett ökat aktieägarvärde. Vidare bedöms en uppdelning underlätta en genomlysning av respektive verksamhet samtidigt som aktieägarna får möjlighet att anpassa sina innehav i respektive bolag efter eget önskemål.

Stockholm den 2 mars 2022

Alligo AB (publ)
Styrelsen

Momentum Group AB (publ)
Styrelsen

Villkor och anvisningar för Utdelningen

Bakgrund

Styrelsen i Alligo offentliggjorde den 25 februari 2022 att styrelsen beslutat föreslå att aktieägarna i Alligo vid en extra bolagsstämma den 23 mars 2022 fattar beslut om att genom vinstutdelning dela ut samtliga Alligos aktier i Momentum Group till aktieägarna i Alligo. Om aktieägarna i Alligo vid extra bolagsstämman den 23 mars 2022 fattar beslut om att, i enlighet med styrelsen i Alligos förslag, dela ut samtliga Alligos aktier i Momentum Group till aktieägarna i Alligo kommer aktieägare i Alligo att erhålla en (1) aktie av serie A i Momentum Group för varje på avstämningsdagen den 25 mars 2022 innehavd aktie av serie A och en (1) aktie av serie B i Momentum Group för varje på avstämningsdagen den 25 mars 2022 innehavd aktie av serie B.

Utdelningsrelation

Den föreslagna utdelningsrelationen är 1:1. För varje aktie av serie A i Alligo erhålls en (1) aktie av serie A i Momentum Group och för varje aktie av serie B i Alligo erhålls en (1) aktie av serie B i Momentum Group. Förutsatt att aktieägarna i Alligo vid extra bolagsstämman den 23 mars 2022 fattar beslut om att i enlighet med styrelsen i Alligos förslag dela ut samtliga Alligos aktier i Momentum Group till aktieägarna i Alligo kommer totalt 564 073 aktier av serie A och 49 916 816 aktier av serie B att delas ut. Alligo äger 425 300 aktier av serie B i Alligo vilka inte kommer att berättiga till aktier i Momentum Group i Utdelningen.

Avstämningsdag

Föreslagen avstämningsdag vid Euroclear för fastställande av vem som äger rätt att erhålla aktier i Momentum Group är den 25 mars 2022. Förutsatt att aktieägarna i Alligo vid extra bolagsstämman den 23 mars 2022 beslutar i enlighet med styrelsens förslag kommer följaktligen den som är registrerad som aktieägare i Alligo den 25 mars 2022 att erhålla aktier i Momentum Group i Utdelningen. Sista dag för handel i Alligos aktier inklusive rätt till utdelning av aktier i Momentum Group är den 23 mars 2022. Aktierna i Alligo handlas exklusivt rätt till utdelning av aktier i Momentum Group från och med den 24 mars 2022.

Erhållande av aktier i Momentum Group

Förutsatt att aktieägarna i Alligo vid extra bolagsstämman den 23 mars 2022 fattar beslut om att i enlighet med styrelsen i Alligos förslag att dela ut samtliga Alligos aktier i Momentum Group till aktieägarna i Alligo kommer de som på avstämningsdagen är införda i den av Euroclear förda aktieboken över aktieägare i Alligo erhålla aktier i Momentum Group utan åtgärd.

Direktregistrerade aktieägare

Aktierna i Momentum Group kommer att finnas tillgängliga på utdelningsberättigade aktieägars VP-konton omkring den 29 mars 2022. Därefter kommer Euroclear att sända ut en VP-avi med uppgift om det antal aktier som finns registrerat på mottagarens VP-konto. Den som på annat sätt är berättigad till utdelning ombedes följa de instruktioner som i förekommande fall meddelas separat av Euroclear i anslutning till avstämningsdagen.

Förvaltarregistrerade aktieägare

Aktieägare som har sitt innehav i Alligo förvaltarregistrerat hos bank eller annan förvaltare erhåller ingen redovisning från Euroclear. Avisering sker istället i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

Noteringen av aktierna i Momentum Group

Styrelsen för Momentum Group har ansökt om upptagande till handel av Momentum Groups aktier av serie B på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholms bolagskommitté meddelade den 25 februari 2022 att Momentum Group uppfyller gällande noteringskrav på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Momentum Groups aktier av serie B under förutsättning att vissa sedvanliga villkor uppfylls, däribland att Momentum Group inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för Momentum Groups aktier är uppfyllt. Beräknad första dag för handel är den 31 mars 2022.

Momentum Groups kortnamn på Nasdaq Stockholm, så kallad ticker, kommer att vara MMGR B. ISIN-koden för Momentum Groups B-aktier är SE0017562523. Momentum Group har inte för avsikt att ansöka om upptagande till handel av Momentum Group-aktier på någon annan börs eller marknadsplats än Nasdaq Stockholm. Vidare har Momentum Group inte för avsikt att registrera aktier enligt U.S. Securities Act eller annan utländsk motsvarighet, eller vidta några andra åtgärder som skulle kunna göra Momentum Group till föremål för periodiska rapporteringskrav från amerikanska Securities and Exchange Commission.

Inför Noteringen kommer Momentum Group att offentliggöra ett prospekt med ytterligare information om Momentum Group.

Rätt till utdelning

Aktierna i Momentum Group berättigar till utdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som inträffar närmast efter det att Utdelningen genomförs samt för samtliga efterföljande perioder, förutsatt att utdelning beslutas. Utbetalning av eventuell utdelning ombesörjs av Euroclear eller, för förvaltarregistrerade innehav, i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

Beskattning

Utdelningen av aktier i Momentum Group avses ske i enlighet med de så kallade Lex ASEA-reglerna, vilket innebär att någon omedelbar beskattning inte uppkommer. Omkostnadsbeloppet för de aktier i Alligo som berättigar till Utdelningen ska fördelas mellan dessa aktier och erhållna aktier i Momentum Group. För ytterligare information avseende beskattning, se avsnittet "Vissa skattefrågor i Sverige".

Kontant vinstutdelning för räkenskapsåret 2021

Alligos styrelse har föreslagit att årsstämma i Alligo den 11 maj 2022 fattar beslut om att bestämma utdelningen för räkenskapsåret 2021 till 1,75 SEK per aktie. Kontantutdelningen för räkenskapsåret 2021 kommer, efter årsstämans beslut, att utbetalas till de som äger aktier i Alligo på den av styrelsen föreslagna avstämningsdagen för den kontanta vinstutdelningen.

Transaktionskostnader

Alligo uppskattar att de totala kostnaderna direkt hänförliga till transaktionen kommer att uppgå till cirka 30 MSEK. Transaktionskostnaderna är primärt hänförliga till den legala och faktiska separationen av Momentum Group-koncernen från Alligo-koncernen, och inkluderar därutöver rådgivningskostnader för förberedelse och genomförande av Utdelningen av aktierna i Momentum Group respektive noteringen av aktierna av serie B i Momentum Group. Av de totala kostnaderna kommer cirka 17 MSEK att bäras av Alligo och cirka 13 MSEK att bäras av Momentum Group. Av de kostnader som kommer att bäras av Alligo har cirka 10 MSEK belastat Alligos resultat för räkenskapsåret 2021, och av de kostnader som kommer att bäras av Momentum Group har cirka 6 MSEK belastat Momentum Groups resultat för räkenskapsåret 2021.

Viktiga datum för Utdelningen av Momentum Group

23 mars 2022

Sista dag för handel i Alligos aktier inklusive rätt till utdelning av aktier i Momentum Group

23 mars 2022

Extra bolagsstämma i Alligo för beslut om utdelning av aktierna i Momentum Group

25 mars 2022

Avstämningsdag i Alligo avseende rätten att erhålla utdelning av aktier i Momentum Group

29 mars 2022

Aktierna i Momentum Group förväntas finnas tillgängliga på utdelningsberättigade aktieägares VP-konton

31 mars 2022

Beräknad första dag för handel av Momentum Groups aktie av serie B

Marknadsöversikt

Detta avsnitt innehåller marknads- och branschinformation hänförligt till Momentum Group och Alligos respektive verksamheter och marknader såsom marknadsstorlekar, marknadsandelar, marknadsmiljö, marknadsutveckling, tillväxttakt, marknadstrender och om konkurrenssituationen på marknaderna och de segment som Momentum Group respektive Alligo är verksamma inom. Viss information som återfinns i detta avsnitt har hämtats från tredje part. Om inget annat anges, baserar sig informationen i detta avsnitt på Momentum Group och Alligos egna analyser och bedömningar. Information som inhämtats från tredje part har återgivits korrekt och, såvitt Momentum Group och Alligo 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 vilseledande. Varken Momentum Group eller Alligo har dock inte självständigt verifierat dem och kan inte garantera dess riktighet och fullständighet. Prognoser och framåtblickande uttalanden i detta avsnitt är inte garantier för framtida resultat och faktiska händelser och omständigheter kan skilja sig väsentligt från nuvarande förväntningar.

Alligo

Alligo är verksamt på marknaderna i Sverige, Norge och Finland med fokus på professionella kunder inom branschsegmenten: Tillverkning, Byggindustri, Offentlig verksamhet, Transport och lager, Reparation och underhåll, Jord- och skogsbruk, Fiske och vattenbruk, samt Olja och gas. Tillsammans omsätter de tre nordiska marknaderna cirka 49 miljarder SEK per år, varav 23 miljarder SEK i Sverige, 15 miljarder NOK i Norge och 1,1 Miljarder EUR i Finland.¹⁾

Kunderna är en blandning av små och medelstora företag samt större industri-företag. Företagsstorleken på kunderna varierar mellan länderna där små och medelstora företag utgör den största andelen i Sverige, medan större företag har en högre andel i Norge och Finland. Prioriteringar mellan branschsegmenten görs strategiskt och taktiskt på landsnivå och kan skilja sig åt mellan marknaderna. Alligo möter samtliga branschsegment på alla marknader, med undantag för Fiske och vattenbruk samt Olja och gas som är specifika för Norge.

En mix av företagskunder av olika storlekar har en balanserande effekt för Alligo. Stora företag uppvisar ofta stark tillväxt under konjunkturuppgångar med stora volymeffekter som följd. Små och medelstora företag har en starkare motståndskraft i konjunkturedgångar jämfört med större industriföretag. Detta har också varit trenden under den rådande pandemin när större industriprojekt i högre utsträckning har pausats, samtidigt som aktiviteten fortfarande

varit hög hos små och medelstora företag inom flera branschsegment.

Konkurrenterna består huvudsakligen av industri- och bygginriktade kedjor, samt fristående lokala aktörer. En del större kedjor är etablerade på samtliga av Alligos marknader, medan andra har en mer begränsad geografisk närvaro eller endast konkurrerar inom vissa produktkategorier. De största konkurrenterna i Sverige är Ahlsell, Derome, Berendsen och Würth. De största konkurrenterna i Norge är Tess, Ahlsell, Würt och BIG. I Finland är de största konkurrenterna Würth, Etra, IKH och Ahlsell.

Aktuella marknadstrender inkluderar digitalisering, konsolidering och varubrist. Det finns en stor och delvis realiserad potential i att digitalisera verksamheten. Utvecklingen går fort framåt och företag som drar nytta av fördelarna med ökad digitalisering kan stärka sin konkurrenskraft. Alligos marknader är konsoliderade i varierande grad. Denna process fortsätter och större bolag, som Alligo, kan nyttja skalfördelar till att växa lönsamt genom konsolideringsprocessen. En ny trend är olika resursbrister runt om i världen. Kunderna kan till exempel påverkas av brister på byggmaterial eller elektronik, vilket påverkar deras försäljning och i sin tur efterfrågan på Alligos produkter. Leveransproblematik och brister på vissa råvaror kan även påverka bolag som Alligo mer direkt. Denna problematik kommer sannolikt att kvarstå under 2022.



¹⁾Arthur D Little - Intern analys (2021).

Momentum Group

Momentum Group verkar på den nordiska marknaden för industrikomponenter, industriservice och relaterade tjänster, huvudsakligen i Sverige och till viss del i Norge och Danmark. Bolagets erbjudande inom industrikomponenter innefattar framförallt reservdelar för kundernas produktionsutrustning inom områdena lagring, tätning, transmission och automation. Industriservice innefattar service, reparation och underhåll av produktionsutrustning.

Relaterade tjänster inkluderar bland annat logistiklösningar, förrådsoptimering, underhållsplanering samt utbildning. Enligt Momentum Groups bedömning uppgår dess adresserbara marknad för industrikomponenter, industriservice och relaterade tjänster i Sverige, Norge, Danmark och Finland till minst 25 miljarder kronor.¹⁾ Baserat på Momentum Groups nettoomsättning på de olika huvudmarknaderna under 2021, bedömer Momentum Group således besitta en marknadsandel av den totala adresserbara marknaden om cirka fem (5) procent. Bolagets största marknad är Sverige, där bolaget bedöms ha en marknadsandel om cirka tio (10) procent medan marknadsandelen på övriga marknader i Norden för närvarande är mindre än en (1) procent baserat på Bolagets nettoomsättning under 2021. Momentum Group bedömer att marknadspotentialen är god inom samtliga ovan angivna adresserbara geografiska marknader.

Aktörerna på marknaden för industrikomponenter, industriservice och relaterade tjänster utgörs huvudsakligen av tillverkare, återförsäljare av produkter och tjänster samt slutkunder. Marknaden är fragmenterad då det generellt sett finns en stor mängd både produkttillverkare, återförsäljare och slutkunder av varierande storlek. Förändringstakten på marknaden bedöms enligt Momentum

Group vara hög med ökad grad av specialisering i alla led, där slutkunderna ofta inte själva har möjlighet att på ett kostnadseffektivt sätt göra inköp direkt från samtliga tillverkare på marknaden. På liknande sätt anser Momentum Group att tillverkarna generellt inte har som strategi att adressera samtliga slutkunder på marknaden, eftersom de har svårt att nå ut till den fragmenterade kundbasen på ett kostnadseffektivt sätt. Återförsäljarna av produkter och tjänster agerar därför som en naturlig länk mellan tillverkare och slutkund. Återförsäljarna erbjuder slutkunderna kostnadseffektiv tillgång till ett brett produktutbud, service, underhåll, reparation, rådgivning och utbildning kring produkterna samtidigt som de erbjuder tillverkarna kostnadseffektiv access till slutkunderna på marknaden.

Den totala marknaden för produkter och tjänster inom industrikomponenter för MRO (Maintenance, Repair & Operations – underhåll, reparationer och drift), OEM (Original Equipment Manufacturer) och industriservice är fragmenterad, i synnerhet på de mer utvecklade regionerna.²⁾ Marknaden består huvudsakligen av många mindre lokala aktörer och en handfull större aktörer. I och med att även kundbasen är fragmenterad och kunderna har behov av differentierade lösningar finns det enligt Momentum Group idag ingen aktör som kan erbjuda ett liknande heltäckande service- eller produktutbud inom samma geografier där bolaget är verksamt. Många aktörer har därmed ofta en viss inriktning och konkurrerar därför endast delvis med Momentum Groups verksamhet, exempelvis inom vissa produkt- eller servicekategorier inom vissa geografiska områden.



Momentum Groups verksamheter erbjuder industrikomponenter, industriservice och relaterade tjänster till kunder i Norden inom framför allt industrisektorn.

¹⁾ Bolagets bedömning är baserad på Momentum Groups egen analys av marknaden baserad på interna och externa marknadsrapporter samt på analys av andra marknadsaktörer.

²⁾ Mordor Intelligence – Maintenance, Repair, and Operations (MRO) Industry – Growth, Trends, Forecasts (2020-2025).

Momentum Group i korthet

Verksamhetsöversikt

Momentum Group-koncernen består av, enligt Momentum Groups bedömning, några av Nordens ledande leverantörer av industrikomponenter, industriservice och relaterade tjänster till industrisektorn. Koncernen förvärvar och utvecklar hållbara företag med fokus på handel och tjänster inom utvecklingsbara nischer och specialistkompetenser – inom befintliga produkt- och tjänsteområden såväl som inom nya områden.

Koncernen består av ett antal framgångsrika bolag som tillsammans utgör, enligt Momentum Groups bedömning, en av Nordens ledande leverantörer av industrikomponenter, industriservice och relaterade tjänster till industrisektorn. Med teknisk specialistkompetens inom utvalda nischer är bolagets vision att vara den bästa partnern till industriella kunder. Hållbarhet utgör en naturlig del av den dagliga verksamheten.

Momentum Group förvärvar och utvecklar hållbara företag med fokus på handel och tjänster inom utvecklingsbara nischer och specialistkompetenser inom befintliga produkt- och tjänsteområden såväl som inom nya områden. Fokus är på lönsamma företag med ledande positioner som gör kundernas vardag enklare, säkrare och mer lönsam – genom att erbjuda hållbara produkter och tjänster med lång livslängd.

Momentum Group-koncernens fokusområden är:

- Företagsutveckling genom decentraliserat ansvar och utveckling av medarbetare.
- Företagsutveckling genom aktivt ägande.
- Tillväxt genom förvärv av hållbara bolag.

Momentum Group har en decentraliserad organisation där affärsbeslut fattas nära kunder och leverantörer. Inom ramen för koncernens vision, affärsidé, strategiska mål och styrdokument drivs den operativa verksamheten självständigt inom dotterbolagen med eget resultat- och lönsamhetsansvar. Detta skapar en stor flexibilitet att anpassa erbjudanden utifrån kundernas behov. Det innebär också att medarbetarna får och tar ett stort eget ansvar med goda möjligheter att utvecklas. Genom Momentum Groups samlade storlek stöttas dotterbolagen och medarbetarna med det stora bolagets möjligheter: erfarenhet, kunskap, kontaktytor, tillgång till nätverk och finansiella resurser. Det sker även ett kontinuerligt samarbete och erfarenhetsutbyte mellan dotterbolagen för att etablera "best practices".

Kombinationen av decentraliserat ansvar, förbättringsvilja ("Bättre än igår") och enkelhet är grundläggande för Momentum Group-koncernens syn på företagsutveckling genom aktivt ägande. Momentum Groups erbjudande bygger på kundanpassade produkter och tjänster inom ramen för respektive dotterbolags verksamhet, i kombination med lokal närvaro, hög tillgänglighet samt snabba och tillförlitliga leveranser. Momentum Group har etablerat stark lokal närvaro

på sina huvudmarknader och strävar efter att ha ett lokalt marknadsledarskap på de orter där man verkar. Momentum Group bedömer att den lokala närvaron är en konkurrensfördel gentemot andra aktörer på marknaden och medverkar till att skapa långsiktiga relationer med kunderna och en god kännedom om deras behov.

För att lyckas med tillväxt genom förvärv av hållbara bolag tillämpar Momentum Group en väl beprövad modell för att identifiera, genomföra och framgångsrikt integrera nya företag i koncernen. Momentum Group-koncernen fokuserar på förvärv av företag med väl utvecklade kund- och/eller leverantörsrelationer, som är ledande inom sina marknadsnicher samt är eller har förutsättningar att uppnå en långsiktigt hållbar lönsamhet och tillväxt i linje med koncernens mål.

Momentum Group är organiserat i två (2) affärsområden: Komponenter respektive Tjänster.

Affärsområde Komponenter består av dotterbolaget Momentum Industrial AB med verksamhet i Sverige och Norge med fokus på försäljning av reservdelar och relaterade tjänster för industrikundernas produktionsutrustning. I affärsområdet ingår även specialistbolagen ETAB Industriautomation Aktiebolag – med fokus på lösningar inom industriell automation, Öbergs i Karlstad AB – med fokus på pneumatiklösningar för industriell produktion samt JNF Momentum Køge A/S – med fokus på komponenter och tjänster till industrin i Danmark.

Affärsområde Tjänster utgörs av Rörick Elektriska Verkstad Aktiebolag – som med sina elektromekaniska verkstäder erbjuder service och reparationer till process- och tillverkningsindustrin, Mekano AB samt Mekano i Sävedalen AB – med fokus på service och komponenter till processtillverkning- och livsmedelsindustrin samt sjöfart och offentlig sektor, Aktiebolaget Carl A. Nilssons Elektriska Reparationsverkstad – ett nischbolag inom försäljning och service av större dränkbara pumpar samt Intertechna Aktiebolag – en lösningsleverantör inom digitaliserat underhåll för industriell produktion.

Momentum Group hade under räkenskapsåret 2021 en nettoomsättning om 1 491 MSEK och EBITA om 171 MSEK, vilket motsvarade en EBITA-marginal om 11,5 procent.¹⁾ Rörelseresultatet (inklusive jämförelsestörande poster) uppgick till 155 MSEK, motsvarande en rörelsemarginal om 10,4 procent. Vid slutet av räkenskapsåret 2021 hade Momentum Group-koncernen 484 anställda.

¹⁾För definition av EBITA och EBITA-marginal, se "Definitioner av alternativa nyckeltal" i avsnittet "Utvald finansiell information för Momentum Group".

Mission, vision, affärsidé, mål och strategier

Mission

Tillsammans för en hållbar industri

Momentum Group-koncernens verksamheter ska, tillsammans med sina kunder, samarbetspartner och övriga intressenter, bidra till att skapa en hållbar industri i Norden ur ett socialt, miljömässigt och ekonomiskt perspektiv. En hållbar industri producerar varor och tjänster utan att förstöra för kommande generationers möjlighet att leva och utvecklas. En väl fungerande och hållbar industri genererar flera positiva effekter utifrån sociala och miljömässiga aspekter samt främjar ekonomisk tillväxt och utveckling. Att anpassa industrin för att göra den mer hållbar – med effektivare resursanvändning, säkrare och mer hälsosam arbetsmiljö, fler rena och miljövänliga tekniker och industriprocesser är alla viktiga sätt för att underlätta en hållbar utveckling.

Vision

Kundens bästa hållbara val

Momentum Group-koncernens olika bolag fokuserar på att förstå kundernas behov för att, baserat på situation och behov, kunna erbjuda den bästa lösningen för kunden. Bolagen fokuserar dessutom på att vara bäst genom att vara premiumleverantörer med hög kompetens och som differentierar sig från andra leverantörer med olika kundvärdesfördelar. Att fortsätta vara "kundens bästa hållbara val" och en ledande aktör på morgondagens marknad kräver en långsiktigt hållbar och lönsam verksamhet. Detta bygger på att Momentum Groups verksamheter erbjuder efterfrågade och konkurrenskraftiga produkter och tjänster, representerar hållbara värderingar, har hög kompetens samt förmåga och resurser för kontinuerlig utveckling.

Affärsidé

Vi ska göra våra kunders vardag enklare, säkrare och mer lönsam – genom att erbjuda hållbara produkter och tjänster

För Momentum Group-koncernens kunder är det viktigt att upprätthålla god lönsamhet i dess verksamhet. Momentum Groups olika bolag säljer kvalitetsprodukter och tillhörande tjänster som skapar värde för kunden under produktens eller tjänstens totala livslängd. Detta förenklar industrikundens vardag och bidrar samtidigt till säkrare och mer hållbar verksamhet samt ökad lönsamhet för kunden.

Momentum Group förvärvar och utvecklar företag i Norden med fokus på handel och tjänster inom utvecklingsbara nischer. Fokus är på lönsamma företag med ledande marknadspositioner.

Hållbarhet

Ansvarsfullt företagande – en förutsättning för långsiktig lönsamhet

Hållbarhet utgör en naturlig del av Momentum Group-koncernens dagliga verksamhet och genom ett ansvarsfullt agerande tillsammans med dess intressenter bidrar verksamheterna till en hållbar industri med fokus på människa, miljö och ekonomi.

Koncernens intressentmodell tar sin utgångspunkt i nöjda kunder. Med nöjda kunder ökar förutsättningarna för att övriga intressenter ska bli nöjda.

Mål

Momentum Group har ett antal koncernövergripande affärs mål med sin verksamhet, bestående av såväl finansiella mål som hållbarhetsmål. I tillägg till de övergripande affärs målen arbetar respektive verksamhet med sina egna resultat- och lönsamhetsmål samt konkreta målsättningar inom miljömässiga och sociala områden. I linje med den decentraliserade styrmodellen följs målen upp internt per resultatenhet och specifika handlingsplaner upprättas för varje enhet och på individnivå.

Finansiella mål och utdelningspolicy

Styrelsen i Momentum Group har fastställt följande finansiella mål och utdelningspolicy för koncernen:

Resultattillväxt Momentum Group strävar efter att, över en konjunkturcykel, uppnå en resultattillväxt (EBITA) om minst 15 procent per år.

Lönsamhet Momentum Group strävar efter att uppnå en avkastning om minst 45 procent i R/RK, mätt som EBITA (R) i relation till använt rörelsekapital (RK).

Utdelningspolicy Momentum Group strävar efter att dela ut minst 30 procent av resultatet per aktie per år över en konjunkturcykel.

De finansiella målen som anges ovan utgör framtäckt information. De finansiella målen baseras på ett antal uppskattningar och antaganden relaterade till bland annat utvecklingen av Momentum Groups bransch, verksamhet, resultat och finansiella ställning och är föremål för risker och osäkerheter (se avsnitt "Riskfaktorer" och "Viktig information - Framtäckt information" för mer information).

Hållbarhetsmål

Momentum Group-koncernen har som grupp valt att fokusera på tre (3) av FN:s Globala mål där bolaget anser sig ha störst möjlighet att bidra och påverka.

Hållbar arbetsplats Momentum Group-koncernen eftersträvar att samtliga medarbetare ska ha årliga medarbetarsamtal kring bland annat arbetsmiljö, arbetssituation, eventuell diskriminering, jämställdhet, hälsa och säkerhet.

Hållbar industri Momentum Group-koncernens målsättning är att öka andelen inköp från leverantörer som skrivit på och tillämpar Momentum Groups Code of Conduct (eller motsvarande).

Minimera klimatpåverkan Momentum Group-koncernen eftersträvar en årlig minskning av koldioxidutsläpp från tjänstebilar per körd kilometer i enlighet med fastställd tjänstebilspolicy. Målet är också att öka andelen fossilfri eller klimatneutral el inom koncernen.



Momentum Group-koncernens mål är att alla medarbetare ska ha årliga medarbetarsamtal kring bland annat arbetsmiljö, arbetssituation, eventuell diskriminering, jämställdhet, hälsa och säkerhet.

Strategi

Värde före pris som konkurrensfördel

För att långsiktigt fortsätta att överträffa det interna lönsamhetsmålet om R/RK¹⁾ 45¹⁾ procent och för att förverkliga Momentum Group-koncernens mission, vision och affärsidé ska alla verksamheter kunna erbjuda sina kunder bästa möjliga totalekonomi (lägsta totalkostnad) genom sina lösningar med hjälp av djup kundinsikt och god tillgänglighet, hög kvalitet i produkter och tjänster samt hög kompetens (kundvärdesfördel). För att kunna erbjuda detta till kunderna och

samtidigt själva vara lönsamma måste verksamheterna arbeta så effektivt och kostnadsmedvetet som möjligt – och kontinuerligt förstärka sin kompetens och erfarenhet för att kunna arbeta mer effektivt än sina konkurrenter (kostnadsfördel).

Strategin gör att Momentum Group-koncernen kan bygga upp och förstärka dess förmågor vilket i sin tur leder till måluppfyllelse och fortsatta konkurrensfördelar.

Kundvärdesfördel

Förmåga att skapa och ta betalt för ett högre kundvärde än konkurrenter

- Djup kundinsikt
- Produkt- och tjänstekvalitet
- Bredd och djup i erbjudandet
- God tillgänglighet
- Överlägsen kundservice
- Överlägsna kundrelationer
- Värdebaserat erbjudande (totalkostnad)

Kostnadsfördel

Förmåga att leverera med lägre kostnader än konkurrenter

- | | |
|---------------------|----------------------------|
| Skalfördelar | Processeffektivitet |
| ● Logistik | ● Försäljning |
| ● Inköp | ● Erbjudandeutveckling |
| ● IT | ● Stödprocesser |

Förmågor och konkurrensfördelar

Momentum Group bedömer att Momentum Group-koncernen har ett antal förmågor (styrkor) och konkurrensfördelar som är bidragande till att implementera strategier och uppfylla finansiella mål.

- 1 Värdeskapande för kunder med ett hållbart kund-erbjudande.
- 2 Starka lokala marknadspositioner inom industri-komponenter, industriservice och relaterade tjänster.
- 3 Decentraliserat ansvar med lokalt affärsmannaskap och beslut nära kund och leverantör.
- 4 Starka lokala företag kombinerat med fördelen att vara del av en koncern.

Momentum Group arbetar tillsammans med bolagets kunder för att förstå deras behov och utveckla kundanpassade hållbara lösningar, eftersom det ger den bästa lönsamheten för kunden, skapar högre kundnöjdhet och bidrar till långsiktiga kundrelationer.



¹⁾ EBITA (R) i relation till använt rörelsekapital (RK).

Värdeskapande för kunder med ett hållbart kunderbjudande

Momentum Group fokuserar på att öka lönsamheten och skapa mervärde för sina kunder. Koncernens dotterbolag arbetar tillsammans med kunderna för att förstå deras behov och utveckla kundanpassade hållbara lösningar, eftersom det ger den bästa lönsamheten för kunden, skapar högre kundnöjdhet och bidrar till långsiktiga kundrelationer. Lösningarna baseras på bolagens breda och djupa utbud av hållbara produkter, professionell service och specialistrådgivning, tillgänglighet och stark lokal närvaro.

● Produktutbud med bredd och djup

Momentum Groups vision är att vara "kundens bästa hållbara val" och alltid ha kundens lönsamhet i fokus. Det innebär att Momentum Group-koncernens bolag utgår från kundens behov för att kunna erbjuda den bästa och mest kostnadseffektiva lösningen för kunden – genom ett brett och djupt produktutbud i kombination med värdeskapande tjänster. Detta minskar kundernas behov av att vända sig till flera olika leverantörer och återförsäljare, vilket sparar tid, underlättar för kunden och minskar kundens administrativa kostnader. Därtill uppfyller respektive bolags produkter kundernas högt ställda förväntningar på funktion, kvalitet, säkerhet och hållbarhet.

● Värdeskapande tjänster

För att skapa värde för kunderna erbjuder Momentum Group ett brett spektrum av tjänster. Tjänsterna gör erbjudandet komplett då de ger kunderna de rätta förutsättningarna för att själva få ut maximalt mervärde ur sina anläggningar och att produkternas fulla potential för att uppnå hållbar produktion nyttjas.

Tjänsterna innefattar bland annat underhåll inklusive förebyggande underhåll av kundernas befintliga produkter, specialistkompetens inom utvalda områden samt utbildning i hur produkterna ska användas. Andra exempel på värdeskapande tjänster är service och reparation, renoveringar, montage, utbytesprodukter, riskanalyser, tillståndskontroll och tillståndsovervakning, logistiklösningar och jourservice.

Som en del av Momentum Groups värdeskapande tjänster arbetar koncernen med "Industriförbättringar". Industriförbättringar innebär att verksamheterna kan mäta och påvisa förbättringar inom ekonomi, hållbarhet och arbetsmiljö när kunden använder koncernens lösningar. En industriförbättring ska alltid valideras av kund för att få tillgodoräknas.

Genom att erbjuda värdeskapande tjänster kan Momentum Group skapa och ta betalt för ett högre kundvärde samtidigt som det ger en konkurrensmässig fördel. Momentum Group bedömer att detta leder till en ökad kundlojalitet och kundnöjdhet.

● God tillgänglighet med stark lokal närvaro

Momentum Groups marknadsposition underbyggs av koncernens lokala närvaro på dess huvudmarknader genom försäljningsställen, serviceenheter, verkstäder, lokala försäljare och lokala lagerpunkter i nära anknytning till kunderna. Då kundernas inköpsbeslut ofta fattas lokalt, även hos stora rikstäckande kunder, är en stark lokal närvaro med kompetenta medarbetare en viktig konkurrensfördel för Momentum Group.

För koncernen, som till stor del säljer reservdelar och service till maskinparken, är lokal närvaro en förutsättning för verksamheten. Både planerade och oplanerade produktionsstopp innebär stora kostnader för kunderna varför rätt produkter måste kunna levereras i tid, tillsammans med rätt kompetens för att installera produkterna och underhålla maskinerna. Koncernens största verksamhet Momentum Industrial erbjuder lokal tillgänglighet av produkter, kunskap, tillståndskontroll och -övervakning, logistiklösningar och 24/7/365 jourservice. I tillägg är en hög leveranssäkerhet och snabba leveranser till kund ofta avgörande för kundens val av leverantör eller återförsäljare. Momentum Groups lokala närvaro kompletteras därför med ett väl fungerande lager-, logistik- och distributionsnätverk.

Värdeskapande kunderbjudande



● Digitala kundanpassade lösningar

Momentum Groups digitala kanaler innefattar bland annat digitala försäljningskanaler, appar med produktinformation samt onlinebaserade hjälpmedel och support. Större kunder erbjuds inköp via EDI-uppkopplingar (Electronic Data Interchange) där kundernas inköpsystem integreras med koncernbolagens ordersystem för att möjliggöra direkta inköp och orderläggningar, vilket både underlättar kundernas inköpsprocesser och leder till ökad effektivitet och tillgänglighet och en förbättrad konkurrensposition. Koncernen ser goda möjligheter i att ytterligare förstärka denna integration med kunderna.

Till följd av den digitala utvecklingen och den ökande andelen uppkopplade maskiner på marknaden pågår det en utveckling mot att underhåll och reparation av maskiner görs i förebyggande syfte istället för när problem väl uppstår. Momentum Group tillhandahåller därför tjänster för förebyggande underhåll såsom tillståndskontroll och övervakning. Detta innebär att kundernas maskiner är uppkopplade till system som känner av maskinens behov för service och underhåll varpå det automatiskt skickas signaler till bolagens servicetekniker som utför lämplig åtgärd. Momentum Group bedömer att digitaliseringen gynnar de större etablerade aktörerna på marknaden, såsom Momentum Group, som kan erbjuda kunderna en flexibel lösning i kombination med service, rådgivning och ett utbrett logistik- och distributionsnätverk för snabb och tillförlitlig leverans av produkter och tjänster.

Starka lokala marknadspositioner inom industrikomponenter, industriservice och relaterade tjänster

Momentum Group är enligt Momentum Groups bedömning en av de ledande återförsäljarna av industrikomponenter, i kombination med tjänster och service till industrikunder på de marknader där Momentum Group-koncernen verkar.

För att vara kundernas bästa val, strävar Momentum Group-koncernen efter att ha lokalt ledarskap på de marknader där man verkar. Eftersom Momentum Group-koncernens kunder efterfrågar en hög grad av anpassningar uppnås skalfördelar främst i kunderbjudandet där koncernen kan erbjuda ett brett produktutbud, lokal närvaro och snabb, tillförlitlig leverans, samt i kontakten med leverantörer där man utgör en central samarbetspartner med räckvidd till en bred kundbas. Momentum Group bedömer därför att Momentum Group-koncernens storlek utgör en konkurrensfördel gentemot mindre aktörer på marknaden.

Långsiktigt stabila marknadsdrivkrafter

Momentum Groups förmåga att leverera organisk tillväxt gynnas av stabila makroekonomiska förhållanden och trender, där marknaderna i Norden förväntas ha en god utveckling de kommande åren mätt i termer av förväntad BNP-tillväxt. Koncernen arbetar framför allt mot industrikunder och den delen av ekonomin bedöms växa i takt med BNP.

En annan viktig drivkraft för efterfrågan på Momentum Groups huvudsakliga marknader är ett ökat fokus på hållbarhet som skapar ökad efterfrågan på produkter som kan bidra till att göra kundernas verksamhet mer energieffektiv, som kan minska spill och reducera användning av olika fossila produkter. Efterfrågan väntas också öka på tjänster som kan möjliggöra reparation och förlängd livstid för maskiner i produktionsmiljö samt som leder till färre driftstopp och effektivare produktion.

Den allt högre graden av automatisering inom nordisk industri är ytterligare en gynnsam drivkraft för koncernens verksamheter. Automatisering möjliggör bland annat nya och mer effektiva affärsmodeller. Traditionella industriföretag har förstått betydelsen av att investera i och använda sig av automatiserade processer. Fortsatt digitalisering och automatisering inom den nordiska industri-sektorn förväntas fortskrida i ett högt tempo.

Decentraliserat ansvar med lokalt affärsmannaskap och beslut nära kund och leverantör

Momentum Groups affärsmodell baseras på decentraliserat resultatansvar, vilket är djupt etablerat i organisationen och bygger på individuellt ansvarstagande från medarbetarna. Medarbetarna har frihet att självständigt leda den operativa verksamheten för respektive resultatenhet på det sätt som lämpar sig bäst, inom ramen för Momentum Groups övergripande strategi, mål och styrdokument. Den decentraliserade affärsmodellen gör att affärsbesluten fattas nära kunder och leverantörer, vilket förkortar beslutsvägarna och möjliggör för koncernen att snabbt anpassa sig efter kunders och leverantörers behov.

Affärsmodellen ställer höga krav på ett starkt ledarskap inom varje bolag. Momentum Group erbjuder därför utbildningar för sina medarbetare och driver i egen regi en affärsskola om affärsmannaskap och lönsamhet.

Momentum Group är en aktiv ägare till de bolag som förvärvas. Koncernen erbjuder entreprenörer som säljer sina bolag möjligheten att vara kvar och utveckla verksamheten inom koncernen och därigenom skapa kontinuitet

i verksamheten. Momentum Group upplever att den decentraliserade affärsmodellen är en konkurrensfördel i förvärvssituationer.

Starka lokala företag kombinerat med fördelen att vara del av en koncern

Momentum Group har ett tydligt fokus på resultattillväxt och kassaflödesgenerering vilket präglar koncernens affärsmodell och finansiella mål. Koncernen arbetar utifrån tre (3) grundläggande krav: tillväxt, lönsamhet och utveckling, vilka präglar Momentum Groups styrning av dotterbolagen. De tre (3) grundläggande kraven följs upp internt per resultatenhet och specifika handlingsplaner upprättas för varje enhet med fokus på tillväxt och/eller lönsamhet. Förvärv är och kommer att fortsätta vara en viktig komponent i koncernens tillväxtstrategi.

Momentum Group erbjuder i sin tur det stora bolagets möjligheter: erfarenhet, kunskap, kontaktytor och kapital. Koncernen har etablerat en väl beprövad affärskultur och företagsfilosofi där erfarenheter delas mellan dotterbolagen via nätverk inom de olika funktionerna. Koncernen bidrar även med ett aktivt styrelsearbete, finansiell styrning och finansiella resurser och stöttar därigenom dotterbolagens tillväxtinitiativ, utvecklingsfrågor och företagsförvärv.

Genom att varje bolag har en hög frihetsgrad och eget ansvar för sin verksamhet, samtidigt som de är en del av en större koncern med en välbeprövad affärskultur och företagsfilosofi, förenas det bästa av två världar: det stora bolagets finansiella styrka, erfarenhet och breda nätverk med det personliga engagemanget och affärsmannaskapet lokalt.

Tillväxtmålet, tillväxt i rörelseresultatet om minst 15 procent per år över en konjunkturcykel, säkerställer lönsam tillväxt och inte enbart volymtillväxt. Momentum Group arbetar kontinuerligt med att förbättra kunderbjudandet genom kundanpassade lösningar som ökar värdet för kunden och reducerar koncernens behov av att konkurrera enbart baserat på pris. Koncernen har även en stark intern kostnadskontroll. Koncernens fokus på lönsamhetsmålet R/RK¹⁾ säkerställer fokus på att hålla ett lågt och stabilt rörelsekapital inom dotterbolagen. Verksamheterna har relativt lite materiella anläggningstillgångar och relaterade fasta investeringskostnader.

Kombinationen fokus på lönsam tillväxt och en låg kapitalbindning är en förutsättning för god kassaflödesgenerering och skapar utrymme för strategiska initiativ och nischförvärv.



Momentum Groups affärsmodell baseras på decentraliserat resultatansvar, vilket är djupt etablerat i organisationen och bygger på individuellt ansvarstagande från medarbetarna.

¹⁾ EBITA (R) i relation till använt rörelsekapital (RK).

Fokus på kort och medellång sikt

Fokusområden

Företagsutveckling genom decentraliserat ansvar och utveckling av medarbetare

Företagsutveckling genom decentraliserat ansvar och utveckling av medarbetare

Momentum Groups decentraliserade affärsmodell är en nyckel till framgång och fortsatt utveckling av verksamheten inom respektive dotterbolag.

Det decentraliserade synsättet innebär för medarbetaren:

- Frihet att självständigt leda, utveckla och förbättra den operativa verksamheten för respektive bolag, region, distrikt m.m.
- Tydliga mätbara mål till vilka kopplas aktiviteter som bryts ned på individnivå i medarbetarsamtal med varje anställd under året.
- Viktiga affärsbeslut fattas därmed nära kunder och leverantörer av kompetenta medarbetare med stort eget ansvarstagande.

Koncernen arbetar med att utveckla medarbetare och säkra framtida kompetens och successionsordning för att säkerställa lokalt marknadsledarskap. Aktiviteter som koncernen genomför innefattar medarbetarundersökningar, medarbetarsamtal med handlingsplaner för utveckling av varje individ.

Koncernen bidrar med bland annat följande till medarbetarnas utveckling:

- Nätverk, stöd, kompetens och resurser för utveckling och förbättringsarbete.
- Aktivt styrelsearbete och finansiell uppföljning för lednings- och styrningsutveckling.
- Välbeprövad affärskultur och företagsfilosofi samt utbildning.
- Resurser för att driva utvecklingsfrågor.

Därutöver bedriver Momentum Group-koncernen och verksamheterna löpande utbildningar inom till exempel försäljning, ledarskap och affärsmannaskap för sina medarbetare.

Företagsutveckling genom aktivt ägande

Företagsutveckling genom aktivt ägande

Ledorden för Momentum Group-koncernens syn på företagsutveckling är:

Optimering Försäljningskanaler optimeras utifrån varje marknads förutsättningar och målkunder.

Lokal tillpassning Det "lilla företags" lokala uniktet, kompetens och närhet – med lokala tillpassningar av sortiment och tjänster.

Effektivitet Effektivitet i varje enhet uppnås genom effektiv IT, ekonomi, HR och lön, logistik, erbjudande/sortiment och tjänster samt bra kommersiella avtal.

Decentralisering Fokus på decentraliserat resultatansvar, låga omkostnader, platta organisationer och aktsamhet för olönsamma enheter.

Momentum Groups företagsutveckling utgår från kontinuerlig utveckling och förstärkning av tjänste- och produktbudandet, kravställning på bolagen kopplat till affärs mål, strävan efter att bolagen inom gruppen ska kunna påvisa att de är kundens bästa val, bland annat genom att bevisa industriförbättringar inom förbättrad ekonomi, minskad miljöpåverkan och förbättrad arbetsmiljö för kunden. En industriförbättring är ett bevis på att koncernen hjälper kunderna i deras vardag. Industriförbättringar genomförs samt signeras ihop med kunden och fungerar som ett tydligt facit på faktisk förbättring inom flera hållbara områden. Exempel är att en kund behöver öka tillgängligheten i sin maskin, eller minska kostnader sett till miljö eller ekonomi. Genom industriförbättringar kan Momentum Group identifiera kundens problem och utmaningar och skapa en lösning som kan ge dem ökad lönsamhet och minskad miljöbelastning.

Tillväxt genom förvärv av hållbara bolag

Företagsförvärv utgör en viktig del i Momentum Groups tillväxtstrategi och koncernen har en väl etablerad modell för att utvärdera, genomföra, integrera och välkomna nya företag till gruppen.

Momentum Group arbetar på ett strukturerat sätt med att identifiera förvärvskandidater. I enlighet med koncernens decentraliserade affärsmodell identifieras potentiella förvärvskandidater som kan förstärka Momentum Groups nuvarande verksamheter och där det finns förutsättningar att ta ledande positioner. En förutsättning för att dotterbolagen skall arbeta med förvärv är att de uppfyller koncernens uppsatta lönsamhetsmål om minst 45 procent R/RK. Dessa förvärv utgör ofta tilläggsförvärv till befintliga bolag för att förstärka erbjudandet eller geografisk expansion.

Utöver detta arbetar koncernen med centrala resurser inom förvärv för att identifiera företag som kan bidra med nya produkt- eller marknadssegment. Arbetet genomförs både utifrån perspektivet att identifiera företag som kan utgöra självständiga verksamheter inom ramen för befintliga produkt och verksamhetsområden såväl som företag och möjligheter som har förutsättningar att utgöra nya affärsområden inom koncernen.

Momentum Group besitter de kritiska förmågorna för att fortsätta en aktiv förvärvsagenda. Koncernen är finansiellt stark, väletablerad och utgör en engagerad ägare med tydliga mål och verktyg för hållbar utveckling och lönsamhet i bolag som förvärvas. Att personerna i de förvärvade bolagen stannar kvar för att utvecklas tillsammans med Momentum Group är ett bevis på detta.

Momentum Group använder sig av interna resurser i stor utsträckning för att utvärdera, genomföra och välkomna nya företag till gruppen. Såväl företagsledningen som ett antal andra ledande befattningshavare med stor erfarenhet från förvärv och entreprenörskap deltar i processen. Tid läggs även på att etablera och upprätthålla en aktuell bruttolista med nya tänkbara kandidater som verksamhetsansvariga sedan kan kontakta. Totalt i koncernen arbetar ett tiotal medarbetare med förvärv i olika former.

Inför ett förvärv genomförs alltid en så kallad due diligence av förvärvskandidaten. För detta sätter koncernen samman erfarna team – med allt ifrån verksamhetsansvariga till ekonomer och juridisk hjälp – utifrån varje enskilt förvärvs förutsättningar eftersom varje företag är unikt. I varje förvärvsprocess utvärderas bolaget enligt en rad kriterier som, när de är uppfyllda, ger goda förutsättningar för vidareutveckling inom Momentum Group. Det förvärvade bolaget förväntas bidra till koncernens lönsamhet på såväl kort som lång sikt samt ha goda utsikter för tillväxt.

Momentum Group-koncernens affärsmodell med självständiga dotterbolag innebär att Momentum Group är intresserade av bolag inom många olika verksamhetsområden. Koncernen söker i första hand bolag med en bevisad intjäningsförmåga och en stark marknadsposition inom en eller flera nischer.

Exempel på kriterier för bolag är:

- Lönsamhet och tillväxtpotential
- Högt kunskaps- och/eller teknikinnehåll
- Utvecklade leverantörsrelationer
- Nischmarknadsfokus
- Välutvecklad relationsförsäljning

Momentum Group verkar på en fragmenterad marknad vilket skapar förutsättningar för många möjliga tilläggsförvärv. Under det senaste året har Momentum Group genomfört flera förvärv i linje med koncernens strategi, som kompletterat koncernens service- och tjänsteerbjudande. Förvärven förväntas ytterligare stärka Momentum Groups position på utvalda marknader, tillföra specialistkompetens inom utvalda områden samt bidra med att komplettera koncernens service och rådgivningstjänster.



Momentum Group är en engagerad ägare med tydliga mål och verktyg för hållbar utveckling och lönsamhet i de bolag som förvärvas.

Affärsområden

Affärsområde Komponenter

Företagsgrupp inom industriella komponenter, tjänster och lösningar för industrin – med expertis inom industriförbättringar bestående av bolag med ledande specialistpositioner inom sina respektive marknadsnischer.

Affärsområdet består av Momentum Industrial med verksamhet i Sverige och Norge med fokus på försäljning av reservdelar för kundernas produktionsutrustning till kunder inom industrin och relaterade tjänster. I affärsområdet ingår även specialistbolagen ETAB Industriautomation – med fokus på lösningar inom industriell automation, Öbergs – med fokus på pneumatiklösningar för industriell produktion samt JNF – med fokus på komponenter och tjänster till industrin i Danmark.

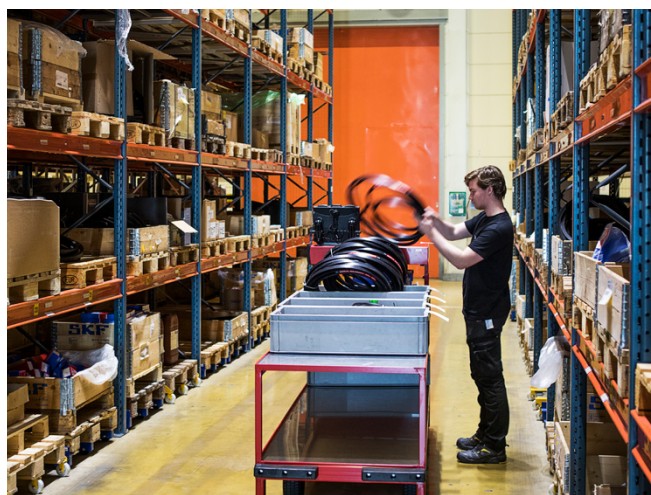
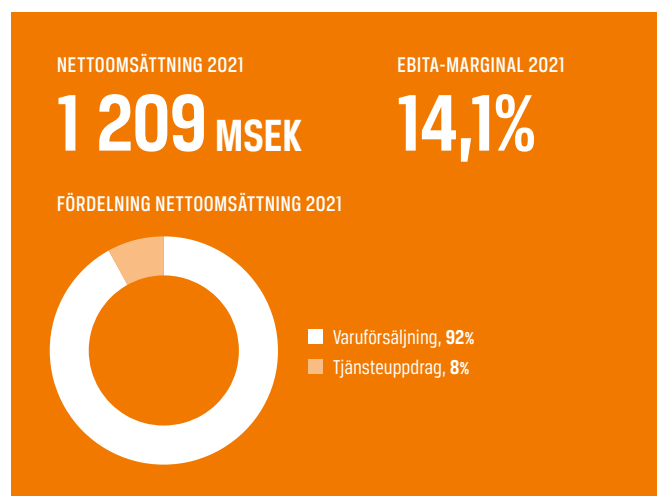
Affärsområdet utgjorde 80 procent av Momentum Group-koncernens nettoomsättning och hade en EBITA-marginal om 14,1 procent under räkenskapsåret 2021.¹⁾

Momentum Industrial är, enligt Momentum Groups bedömning, en av Sveriges ledande återförsäljare av industrikomponenter för industrin, med lokal lagerhållning och försäljning på ett drygt 30-tal orter i Sverige samt via ett dotterbolag i Norge. Momentum Industrial erbjuder bland annat lokal tillgänglighet till produkter, service, rådgivning, kundanpassade produktutbildningar, tillståndskontroll och övervakning, logistiklösningar och jourservice. Bolagets kunder återfinns framför allt inom process- och tillverkningsindustrin, såsom exempelvis papper/ massa, sågverk, fordon, livsmedel, gruvnäring samt verkstad. Momentum Industrial omsätter cirka 1 100 MSEK per år och har omkring 310 medarbetare.²⁾

ETAB Industriautomation är, enligt Momentum Groups bedömning, en marknadsledande aktör inom industriell automation och tillhandahåller högkvalitativa produkter och tjänster inom hydraulik, linjärteknik samt pneumatik till industriföretag i Sverige. Bolaget har långa partnerskap med ledande tillverkare samt erbjuder montage, konstruktion och service. Bolaget erbjuder även egen tätningstillverkning på tre orter i Sverige. ETAB omsätter cirka 65 MSEK per år och har omkring 18 medarbetare.²⁾

Öbergs i Karlstad är, enligt Momentum Groups bedömning, en marknadsledande kompetensaktör inom pneumatiklösningar för industriell produktion, bland annat inom papper- och massa- samt fordonsindustrin i Sverige. Bolaget tillhandahåller högkvalitativa produkter och tjänster inom pneumatik, processventiler och mätinstrument samt erbjuder montage, rådgivning, utbildning och service. Öbergs omsätter cirka 50 MSEK per år och har omkring tio (10) medarbetare.²⁾ Öbergs ingår i Momentum Group-koncernen sedan februari 2021.

JNF i Køge erbjuder industrikomponenter och tjänster inom bland annat transmission, hydraulik och pumpar samt industriförnödenheter (som verktyg, infästningar och personligt skydd) till professionella slutanvändare inom industrisektorn, anläggning och offentlig sektor i Danmark. JNF omsätter cirka 40 MSEK per år och har omkring 15 medarbetare.²⁾



¹⁾För definition av EBITA-marginal, se "Definitioner av alternativa nyckeltal" i avsnittet "Utvald finansiell information för Momentum Group".

²⁾Siffror i texten avser ungefärlig årsomsättning för 2021 (oavsett om bolagen varit konsoliderade för helåret och inklusive verksamhet som tillförts per 1 januari 2022) samt antal anställda per 1 januari 2022.

Affärsområden

Affärsområde Tjänster

Företagsgrupp inom industriservice i Sverige – som genom sina tjänster erbjuder längre livslängd och effektivitet på installerade maskiner samt genomför nyinstallationer. Därtill erbjuds lösningar för digitaliserat underhåll.

Affärsområdet utgörs av Rörick – som med sina elektromekaniska verkstäder erbjuder service och reparationer till process- och tillverkningsindustrin, Mekano samt Mekano i Sävedalen – med fokus på service och komponenter till processtillverkning- och livsmedelsindustrin samt sjöfart och offentlig sektor, Carl A. Nilsson – ett nischbolag inom försäljning och service av större dränkbara pumpar samt Intertechna – en lösningsleverantör inom digitaliserat underhåll för industriell produktion.

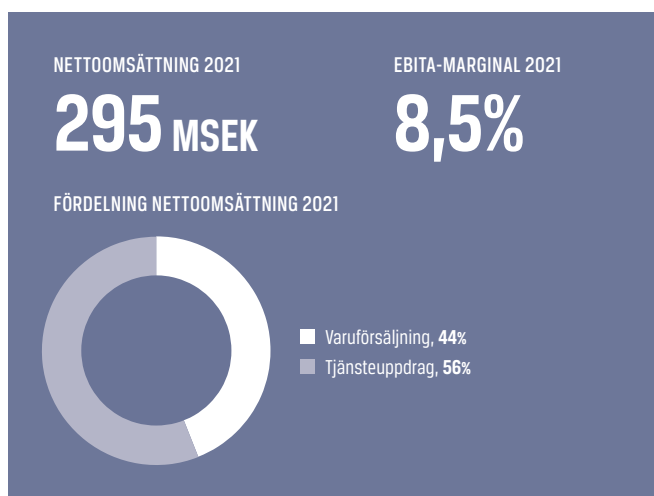
Affärsområdet utgjorde 20 procent av Momentum Group-koncernens nettoomsättning och hade en EBITA-marginal om 8,5 under räkenskapsåret 2021.¹⁾

Rörick Elektriska Verkstad består av elektromekaniska verkstäder i Sverige som erbjuder service, reparationer och ombyggnationer av alla typer av elektromekanisk utrustning såsom elektriska motorer, generatorer, transformatorer och pumpar med mera till kunder inom bland annat process- och tillverkningsindustrin. Inom Rörick El. Verkstad ingår även en spindelserviceverksamhet som förvärvades från SKF i november 2020 samt de tre elektromekaniska serviceverkstäder (med ursprung i NEA-verkstäder – Närkes Elektriska) som förvärvades från Assemblin El i februari 2021. Efter genomförda förvärv under 2020-2021 har verksamheten idag egna verkstäder i Köping, Västerås, Gävle, Örebro och Göteborg. Totalt (inklusive förvärv) omsätter Rörick El. Verkstad idag cirka 150 MSEK per år och har omkring 75 medarbetare.²⁾

Carl A. Nilssons El. Rep. Verkstad erbjuder service, reparation och nyförsäljning av elektriska motorer, generatorer, transmissionsprodukter, kompressorer och pumpar. Bolaget samarbetar med några av Europas ledande företag inom respektive produktområde för att garantera bästa service och kvalitet. Carl A. Nilssons har en verkstad i Helsingborg och omsätter cirka 30 MSEK per år med omkring tio (10) medarbetare.²⁾

Mekano är, enligt Momentum Groups bedömning, en av Sveriges ledande leverantörer av högkvalitativa produkter och servicetjänster med fokus på service och kostnadsbesparingar för industrikunder inom bland annat process-, tillverknings- och livsmedelsindustrin samt sjöfart och offentlig sektor. Bolaget har egna enheter i Helsingborg, Malmö, Perstorp och Göteborg med kunder i framför allt västra och södra Sverige. Mekano omsätter cirka 145 MSEK per år och har omkring 85 medarbetare. Mekano ingår i Momentum Group-koncernen sedan februari 2021.²⁾

Intertechna är en kompetensaktör inom digitaliserat underhåll för industrin. Den Hammaröbaserade underhållsspecialisten jobbar med produkter och tjänster mot industrin i Norden som ger sina kunder ökad tillgänglighet och bättre kvalitet i produktionen. Intertechna omsätter cirka 25 MSEK per år och har åtta (8) anställda. Bolaget ingår i Momentum Group-koncernen sedan oktober 2021.²⁾



¹⁾ För definition av EBITA-marginal, se "Definitioner av alternativa nyckeltal" i avsnittet "Utvald finansiell information för Momentum Group".

²⁾ Siffror i texten avser ungefärlig årsomsättning för 2021 (oavsett om bolagen varit konsoliderade för helåret och inklusive verksamhet som tillföll per 1 januari 2022) samt antal anställda per 1 januari 2022.

Utväld finansiell information för Momentum Group

Nedanstående finansiell information för räkenskapsåren 2021, 2020 (9 mån), 2019/2020 och 2018/2019 har hämtats från Momentum Groups sammanslagna finansiella rapporter för räkenskapsåren 1 januari 2021–31 december 2021, 1 april 2020–31 december 2020, 1 april 2019–31 mars 2020 och 1 april 2018–31 mars 2019. De sammanslagna finansiella rapporterna har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards såsom de antagits av EU (IFRS). IFRS behandlar inte särskilt upprättandet av sammanslagna finansiella rapporter. Termen "sammanslagna finansiella rapporter" avser den finansiella information som upprättats genom att slå samman finansiell information för enheter under samma gemensamt bestämmande inflytande som inte motsvarar definitionen av en koncern enligt IFRS 10. Ett viktigt krav för upprättande av dessa sammanslagna finansiella rapporter är att alla enheter står under gemensam kontroll genom Alligos ägarskap.

Momentum Group presenterar också utvalda nyckeltal nedan för räkenskapsåren 2021, 2020 (12 mån), 2020 (9 mån), 2019/2020 och 2018/2019 vilka har hämtats från Momentum Groups sammanslagna finansiella rapporter, inklusive noter, samt från Momentum Groups interna bokföring. En del av nyckeltalen är så kallade alternativa nyckeltal, det vill säga finansiella mått som inte är definierade enligt IFRS. De alternativa nyckeltalen används av Momentum Group för att följa och mäta den underliggande utvecklingen hos Momentum Groups verksamhet och rörelsen. Momentum Groups uppfattning är dessutom att dessa nyckeltal används av investerare, aktieanalytiker och andra intressenter som kompletterande mått till resultatutveckling. Eftersom inte alla bolag offentliggör och definierar alternativa nyckeltal på samma sätt är jämförbarheten av de alternativa nyckeltal som Momentum Group valt att följa och definiera begränsad. Således ska de alternativa nyckeltalen inte ses som substitut för de finansiella mått som presenterats i enlighet med IFRS.

Sammanslagen resultaträkning¹⁾

MSEK	2021	2020 (9 mån)	2019/2020	2018/2019
Nettoomsättning	1 491	837	1 254	1 196
Övriga rörelseintäkter	4	1	1	0
Summa rörelseintäkter	1 495	838	1 255	1 196
Varukostnad	-795	-472	-716	-690
Personalkostnader	-342	-163	-245	-241
Avskrivningar, nedskrivningar och återförda nedskrivningar	-54	-28	-35	-5
Övriga rörelsekostnader	-149	-84	-129	-149
Summa rörelsens kostnader	-1 340	-747	-1 125	-1 085
Rörelseresultat	155	91	130	111
Finansiella intäkter	0	0	0	0
Finansiella kostnader	-7	-2	-3	-2
Finansnetto	-7	-2	-3	-2
Resultat efter finansiella poster	148	89	127	109
Skatter	-31	-19	-28	-25
Årets resultat	117	70	99	84
Hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare	116	69	98	84
Innehav utan bestämmande inflytande	1	1	1	-
Resultat per aktie (SEK)	2,30	1,35	1,95	1,65

¹⁾ Hämtat från Momentum Groups sammanslagna finansiella rapporter för räkenskapsåren som avslutades 31 december 2021, 31 december 2020, 31 mars 2020 respektive 31 mars 2019.

Sammanlagd balansräkning¹⁾

MSEK	2021-12-31	2020-12-31	2020-03-31	2019-03-31
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	284	175	177	165
Materiella anläggningstillgångar	17	10	7	6
Nyttjanderättstillgångar	127	51	60	-
Finansiella placeringar	0	0	0	0
Andra långfristiga fordringar	1	1	1	1
Uppskjutna skattefordringar	1	1	0	0
Summa anläggningstillgångar	430	238	245	172
Omsättningstillgångar				
Varulager	213	176	193	191
Skattefordringar	0	0	0	6
Kundfordringar	255	169	220	200
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	12	5	5	14
Övriga fordringar	4	1	2	0
Kortfristiga placeringar	-	144	30	28
Likvida medel	70	1	1	1
Summa omsättningstillgångar	554	496	451	440
SUMMA TILLGÅNGAR	984	734	696	612
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Aktiekapital	0	0	-	-
Övrigt tillskjutet kapital	-	-	-	-
Reserver	1	1	3	2
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	457	336	256	141
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	458	337	259	143
Innehav utan bestämmande inflytande	17	6	5	-
Summa eget kapital	475	343	264	143
Långfristiga skulder				
Långfristiga räntebärande skulder	9	100	127	138
Långfristiga leasingskulder	82	21	27	-
Långfristiga ej räntebärande skulder	22	10	9	-
Övriga avsättningar	0	0	1	0
Uppskjutna skatteskulder	34	16	10	1
Summa långfristiga skulder	147	147	174	139
Kortfristiga skulder				
Kortfristiga räntebärande skulder	0	0	11	3
Kortfristiga leasingskulder	41	26	28	-
Leverantörsskulder	153	107	140	128
Skatteskulder	30	31	4	0
Övriga skulder	33	17	20	139
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	105	63	55	60
Summa kortfristiga skulder	362	244	258	330
Summa skulder	509	391	432	469
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	984	734	696	612

¹⁾ Hämtat från Momentum Groups sammanslagna finansiella rapporter för räkenskapsåren som avslutades 31 december 2021, 31 december 2020, 31 mars 2020 respektive 31 mars 2019.

Sammanlagd kassaflödesanalys i sammandrag¹⁾

MSEK	2021	2020 (9 mån)	2019/2020	2018/2019
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	148	89	127	109
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	54	27	35	5
Betald inkomstskatt	-31	9	-16	-15
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	171	125	146	99
Förändring av varulager	-11	18	0	-6
Förändring av rörelsefordringar	-59	51	-9	-26
Förändring av rörelseskulder	68	-28	-1	35
Kassaflöde från den löpande verksamheten	169	166	136	102
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-125	-7	-17	-41
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-119	-45	-117	-47
Periodens kassaflöde	-75	114	2	14
Likvida medel vid periodens början	145	31	29	15
Kursdifferens i likvida medel	0	0	0	0
Likvida medel vid periodens slut	70	145	31	29

¹⁾ Hämtat från Momentum Groups sammanslagna finansiella rapporter för räkenskapsåren som avslutades 31 december 2021, 31 december 2020, 31 mars 2020 respektive 31 mars 2019.

Nyckeltal

Momentum Group använder vissa finansiella nyckeltal vid sin analys av verksamheten och dess utveckling som inte definieras i enlighet med IFRS, vilka Momentum Group bedömer är viktiga i samband med förståelsen av verksamheten. Motiven till användningen av respektive alternativt nyckeltal framgår nedan i samband med dess definition. Ett sådant icke IFRS-baserat nyckeltal mäter historiska eller framtida finansiella resultat, finansiell ställning eller kassaflöden men exkluderar eller inkluderar belopp som inte skulle justeras på samma sätt i det mest jämförbara nyckeltalet som definieras enligt IFRS.

Räkenskapsåret som avslutades 31 december 2020 var förkortat till nio (9) månader. För att få relevans och jämförbarhet i de nyckeltal som presenteras inkluderar även utfall avseende helåret 2020.

Nyckeltal (IFRS)

MSEK	2021	2020 (12 mån)	2020 (9 mån)	2019/2020	2018/2019
IFRS nyckeltal ²⁾					
Nettoomsättning	1 491	1 163	837	1 254	1 196
Periodens resultat	117	99	70	99	84
Resultat per aktie, SEK (ingen utspädningsseffekt föreligger)	2,30	1,90	1,35	1,95	1,65

²⁾ Hämtat från Bolagets sammanslagna finansiella rapporter för räkenskapsåren som avslutades 31 december 2021, 31 december 2020, 31 mars 2020 respektive 31 mars 2019. Information avseende helåret 2020 är hämtad från Momentum Groups interna bokföringssystem.

Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS

MSEK	2021	2020 (12 mån)	2020 (9 mån)	2019/2020	2018/2019
Resultaträkningsbaserade nyckeltal					
Rörelseresultat ³⁾ , MSEK	155	130	91	130	111
EBITA, MSEK	171	134	94	134	114
Resultat efter finansiella poster ³⁾ , MSEK	148	127	89	127	109
Rörelsemarginal, %	10,4	11,2	10,9	10,4	9,3
EBITA-marginal, %	11,5	11,5	11,2	10,7	9,5
Vinstmarginal, %	9,9	10,9	10,6	10,1	9,1
Lönsamhetsnyckeltal					
Avkastning på rörelsekapital (EBITA/RK) (rullande 12 månader), %	61	54	54	52	46
Avkastning på sysselsatt kapital (rullande 12 månader), %	24	28	28	31	34
Avkastning på eget kapital (rullande 12 månader), %	30	35	35	49	51
Nyckeltal över finansiell ställning					
Finansiell nettolåneskuld, MSEK	62	2	2	162	112
Operativ nettolåneskuld / nettolånefordran +/-, MSEK	-61	-45	-45	107	112
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare ³⁾ , MSEK	458	337	337	259	143
Soliditet, %	47	46	46	37	23
Övriga nyckeltal					
Antal anställda vid periodens slut	484	329	329	339	335

³⁾ Hämtat från Bolagets sammanslagna finansiella rapporter för räkenskapsåren som avslutades 31 december 2021, 31 december 2020, 31 mars 2020 respektive 31 mars 2019. Information avseende helåret 2020 är hämtad från Momentum Groups interna bokföringssystem.

Definitioner av alternativa nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Motivering
Rörelseresultat	Resultat före finansiella poster och skatt.	Används för att visa koncernens resultat före räntor och skatter.
Jämförelsestörande poster	Jämförelsestörande poster avser intäkter och kostnader som inte förväntas uppkomma regelbundet i den operativa verksamheten.	En särredovisning av jämförelsestörande poster tydliggör utvecklingen i den operativa verksamheten. Se även definition av EBITA.
EBITA	Rörelseresultat justerat för jämförelsestörande poster och före eventuell nedskrivning av goodwill samt av- och nedskrivningar av andra immateriella tillgångar som uppkommit i samband med rörelseförvärv.	Används för att visa koncernens resultatgenerering i den operativa verksamheten, det vill säga opåverkade av jämförelsestörande poster.
Rörelsemarginal, %	Rörelseresultat i procent av nettoomsättningen.	Används för att mäta koncernens resultatgenerering före räntor och skatt och ger en förståelse för resultatutveckling över tid. Anger hur stor andel i procent av nettoomsättningen som finns kvar för att täcka räntebetalningar och skatt samt ge vinst, efter att koncernens kostnader betalats.
EBITA-marginal, %	EBITA i procent av nettoomsättningen.	Används för att mäta koncernens resultatgenerering i den operativa verksamheten och ger en förståelse för resultatutveckling opåverkad av jämförelsestörande poster över tid. Per affärsområde (rörelsesegment) visas EBITA-marginal baserad på nettoomsättning från såväl externa som interna kunder.
Vinstmarginal, %	Resultat efter finansiella poster i procent av nettoomsättningen.	Används för att bedöma koncernens vinstgenerering före skatt och visar hur stor del av nettoomsättningen som koncernen får behålla i resultat före skatt.
Avkastning på rörelsekapital (EBITA/RK), %	EBITA för de senaste tolv (12) månaderna dividerat med genomsnittligt rörelsekapital mätt som summa rörelsekapital (kundfordringar och varulager med avdrag för leverantörsskulder) vid utgången av varje månad för de senaste tolv (12) månaderna samt ingående balans vid periodens start dividerat med 13.	Koncernens interna lönsamhetsmål vilket premierar högt EBITA och låg kapitalbindning. Används för att analysera lönsamheten i koncernen och dess olika verksamheter.
Avkastning på sysselsatt kapital, %	Rörelseresultat med tillägg för finansiella intäkter för de senaste tolv (12) månaderna dividerat med genomsnittligt sysselsatt kapital mätt som summa balansomslutning med avdrag för ej räntebärande skulder och avsättningar vid utgången av de senaste fyra (4) kvartalen samt ingående balans vid periodens start dividerat med fem (5).	Presenteras för att visa på koncernens avkastning på dess externt finansierade kapital och egna kapital, det vill säga oberoende av dess finansiering.
Avkastning på eget kapital, %	Periodens resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare för de senaste tolv (12) månaderna dividerat med genomsnittligt eget kapital mätt som summa eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare vid utgången av de senaste fyra (4) kvartalen samt ingående balans vid periodens start dividerat med fem (5).	Används för att mäta den avkastning som genereras på det kapital som moderbolagets aktieägare har investerat.
Finansiell nettolåneskuld	Finansiell nettolåneskuld mätt som långfristiga räntebärande skulder och kortfristiga räntebärande skulder med avdrag för likvida medel och kortfristiga placeringar vid periodens utgång.	Används för att följa skuldtutvecklingen och analysera koncernens totala skuldsättning inklusive leasingsskulder.
Operativ nettolåneskuld/nettolånefordran	Operativ nettolåneskuld/nettolånefordran mätt som långfristiga räntebärande skulder och kortfristiga räntebärande skulder exklusive leasingsskulder med avdrag för likvida medel och kortfristiga placeringar vid periodens utgång.	Används för att följa skuldtutvecklingen och analysera koncernens totala skuldsättning exklusive leasingsskulder.
Soliditet, %	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare i procent av balansomslutningen vid periodens utgång.	Används för att analysera den finansiella risken i koncernen och visar hur stor andel av koncernens tillgångar som är finansierade med eget kapital.

Finansieringsarrangemang

Inför Utdelningen och Noteringen av Momentum Group har Momentum Group erhållit bindande åtaganden avseende finansiering av verksamheten bestående av en checkräkningsfacilitet om 200 MSEK och en revolverande facilitet om 800 MSEK. Båda faciliteterna har Handelsbanken som långgivare. Den nya finansieringen kommer att ersätta den befintliga finansieringen per 31 december 2021 och med beaktande av de förändringar som inträffat sedan bokslutsdagen fram till Utdelningen och Noteringen och som huvudsakligen kommer från den operativa verksamhetsdriften.

Checkräkningsfaciliteten har en löptid på ett (1) år från och med utställandet med möjlighet till förlängning efter sedvanlig kreditprövning. Till checkräkningsfaciliteten är kopplad en flervaluta-cash pool vilket innebär att checkräkningsfaciliteten kan utnyttjas i flera olika valutor men att ett eventuellt utnyttjande är denominerat i SEK mot långgivaren och att räntan på utnyttjande är baserad på STIBOR.

Den revolverande faciliteten löper över tre (3) år från och med utställandet. Faciliteten innebär ett bindande åtagande från Handelsbanken att ställa ut revolverlån inom ramen för faciliteten så länge Momentum Group-koncernen uppfyller vissa finansiella och övriga åtaganden. Revolverlån kan uttas med olika räntebindningstider (1, 3, 6 månader) och i olika valutor (SEK, EUR, NOK, DKK, USD). Den revolverande faciliteten kan förlängas mot en avgift efter tre (3) år i ytterligare ett (1) plus ett (1) år, totalt maximalt fem (5) år.

Momentum Groups styrelse, ledande befattningshavare och revisor

Styrelsen

Enligt Momentum Groups bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre (3) och högst sju (7) ledamöter. Styrelsen består för närvarande av fem (5) ledamöter valda av bolagsstämman för tiden intill slutet av årsstämman 2023.

I tabellen nedan anges styrelseledamöterna med uppgift om befattning, år för inval i styrelsen i Momentum Group, år för inval i styrelsen i Alligo (om tillämpligt), styrelseledamöternas oberoende i förhållande till Momentum Group och Momentum Groups ledning och/eller större aktieägare, samt information om aktieäggande i Alligo per dagen för Memorandumet samt hur många aktier i Momentum Group aktieägandet i Alligo berättigar till i Utdelningen.¹⁾ Fördjupad information för varje styrelseledamot följer nedan.

Namn	Befattning	Ledamot i Alligo sedan	Ledamot i Momentum Group sedan	Oberoende i förhållande till Momentum Group och dess bolagsledning	Oberoende i förhållande till Momentum Groups större aktieägare ²⁾	Aktieinnehav Alligo		Aktieinnehav Momentum Group ³⁾	
						A-aktier	B-aktier	A-aktier	B-aktier
Johan Sjö	Ordförande	2019	2021	Ja	Nej	-	27 400	-	27 400
Anders Claeson	Ledamot	-	2021	Ja	Ja	-	4 980	-	4 980
Ylva Ersvik	Ledamot	-	2021	Ja	Nej	-	-	-	-
Stefan Hedelius	Ledamot	2016	2021	Ja	Ja	-	1 500	-	1 500
Gunilla Spongh	Ledamot	2016	2021	Ja	Ja	-	1 550	-	1 550

²⁾ Bedömning baserat på Momentum Groups förväntade större aktieägare efter Utdelningen och i samband med Noteringen.

³⁾ Efter Utdelningen.



Johan Sjö

Styrelseordförande sedan 2021

Född: 1967.

Utbildning: Civilekonom.

Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande i AddLife AB (publ), INIVI AB, OptiGroup AB och Momentum Group Holding AB. Styrelseledamot i Camfil Aktiebolag, Camfil Ventures Aktiebolag, IMH Service AB samt i dotterbolag i samma koncern, M2 Asset Management AB, Arkösunds Hotell AB, Arkösund Holding AB, COJU AB, Surewood Industries AB, Alligo Holding AB, Dacke Industri Holding AB och Dacke Industri AB. Senior advisor på Nordstjärnan. Styrelsesuppleant i Henrik Sjö AB. Per dagen för Memorandumet är Johan Sjö styrelseordförande i Alligo. Som ett led i Noteringen har valberedningen i Alligo föreslagit val av ny styrelse i Alligo på extra bolagsstämman den 23 mars 2022, varvid Johan Sjö föreslås väljas till styrelseledamot.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseordförande i Alligo Holding AB, Swedol AB, Addtech AB (publ), Addtech Nordic AB, Bergman & Beving AB (publ) och Prosero Security Holding AB samt i dotterbolag i samma koncern. Styrelseledamot i Addtech AB (publ), Spaljisten AB, Anebyhusgruppen AB, Träaktiebolaget KG-list, Österbymo Hardwood AB, Bufab AB (publ), Bergman & Beving AB (publ) samt i dotterbolag i samma koncern och Joh Sjö AB samt i dotterbolag i samma koncern. Suppleant i Joh Sjö Holding AB. Verkställande direktör i Addtech AB (publ).

Förväntat aktieinnehav i Momentum Group: 27 400 B-aktier (eget innehav).



Anders Claeson

Styrelseledamot sedan 2021

Född: 1956.

Utbildning: Civilingenjör i industriell ekonomi.

Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i Lagercrantz Group Aktiebolag (publ) och A Claeson Consulting Company AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Vice verkställande direktör i Addtech AB (publ) samt verkställande direktör i Addtech Nordic AB. Styrelseordförande eller styrelseledamot i ett flertal dotterbolag inom Addtech-koncernen.

Förväntat aktieinnehav i Momentum Group: 4 980 B-aktier (eget innehav).

¹⁾ Förutsatt att aktieägarna i Alligo vid extra bolagsstämman den 23 mars fattar beslut om Utdelningen i enlighet med styrelsens förslag kommer varje aktie av serie A respektive serie B i Alligo som innehas av aktieägare i Alligo på avstämningsdagen den 25 mars 2022 för rätt till utdelning av aktier i Momentum Group ge rätt till en (1) aktie av serie A respektive en (1) aktie av serie B i Momentum Group.



Ylva Ersvik

Styrelseledamot sedan 2021

Född: 1988.

Utbildning: Ekonomie kandidatexamen. Civilingenjör i teknisk fysik

Andra pågående uppdrag: Investment Manager på Nordstjärnan.

Styrelsesuppleant i Boyd Wardley AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): –

Förväntat aktieinnehav i Momentum Group: –



Gunilla Spongh

Styrelseledamot sedan 2021

Född: 1966.

Utbildning: Civilingenjör i industriell ekonomi.

Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande i Bluefish Pharmaceuticals AB (publ). Styrelseledamot i Systemair Aktiebolag, AQ Group AB, Lernia AB, Byggmax Group AB (publ), Swedish Stirling AB, G Spongh Förvaltnings AB, Pierce Group AB (publ), Consivo Group AB (publ), Meds Apotek AB och ViaCon Group AB (publ).

Per dagen för Memorandumet är Gunilla Spongh styrelseledamot i Alligo. Som ett led i Noteringen har valberedningen i Alligo föreslagit val av ny styrelse i Alligo på extra bolagsstämman den 23 mars 2022. Förutsatt att den extra bolagsstämman röstar för förslaget från valberedningen kommer Gunilla Spongh inte att kvarstå som ledamot i Alligo.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseledamot i Alligo Holding AB, Infranord AB, SunPine AB och B&B TOOLS Aktiebolag (publ). Styrelsesuppleant i Såifa Drivmedel Aktiebolag.

Förväntat aktieinnehav i Momentum Group: 1 550 B-aktier (eget innehav).



Stefan Hedelius

Styrelseledamot sedan 2021

Född: 1969.

Utbildning: Universitetsstudier i ekonomi, diverse internationella executive education-program.

Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande i Alhanko & Johnson AB.

Styrelseledamot och verkställande direktör i Human Care HC AB (publ).

Styrelseledamot i AddLife AB (publ), Alligo Holding AB, Chatflights International AB, Stefan Hedelius AB och The Cloud Factory AB. Styrelsesuppleant i Say hello to all of our friends AB, Illemann Konsult AB och BJ by Hedelius AB.

Per dagen för Memorandumet är Stefan Hedelius styrelseledamot i Alligo. Som ett led i Noteringen har valberedningen i Alligo föreslagit val av ny styrelse i Alligo på extra bolagsstämman den 23 mars 2022, varvid Stefan Hedelius föreslås kvarstå som styrelseledamot.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Verkställande direktör i NOTE AB (publ). Styrelseledamot i Handbolls-EM 2016 Sverige AB.

Förväntat aktieinnehav i Momentum Group: 1 500 B-aktier (eget innehav).

Ledande befattningshavare

Momentum Group-koncernens ledning består av två (2) personer. Av nedanstående tabell framgår namnen, nuvarande befattning, året personen blev en del av ledningen i Momentum Group, om personen varit del av Alligos ledning och information om aktieäggande i Alligo per dagen för Memorandumet samt hur många aktier i Momentum Group aktieägandet i Alligo berättigar till i Utdelningen.¹⁾

Namn	Befattning	Ingår i Momentum Groups ledning sedan	Ingått i Alligos ledning	Aktieinnehav Alligo		Aktieinnehav Momentum Group ²⁾	
				A-aktier	B-aktier	A-aktier	B-aktier
Ulf Lilius	VD och koncernchef	2021	2016-2021	2 688	203 323	2 688	203 323
Niklas Enmark	Vice VD och CFO	2021	2017-2021	–	37 302	–	37 302

²⁾ Efter Utdelningen



Ulf Lilius

VD och koncernchef sedan 2021

Född: 1972.

Utbildning: Kandidatexamen i ekonomi.

Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande, styrelseledamot och/eller verkställande direktör i ett antal dotterbolag inom Momentum Group-koncernen. Styrelseledamot i Lilius System Aktiebolag.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseordförande, styrelseledamot och/eller verkställande direktör i ett antal dotterbolag inom Momentum Group-koncernen, Alligo-koncernen samt Bergman & Beving-koncernen. Verkställande direktör i B&B TOOLS AB. Verkställande direktör och koncernchef i Alligo.

Förväntat aktieinnehav i Momentum Group: 2 688 A-aktier och 203 323 B-aktier (med familj).



Niklas Enmark

Vice VD och CFO sedan 2021

Född: 1972.

Utbildning: Civilekonom.

Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande och/eller styrelseledamot i ett antal dotterbolag inom Momentum Group-koncernen. Styrelseledamot i Svartbäck Gård och Utveckling AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseledamot i ett antal dotterbolag inom Momentum Group-koncernen samt Alligo-koncernen. Tillförordnad verkställande direktör för Axel Johnson International AB samt styrelseordförande eller styrelseledamot i ett flertal dotterbolag inom Axel Johnson International-koncernen.

Förväntat aktieinnehav i Momentum Group: 37 302 B-aktier (eget innehav).

Revisor

KPMG AB, org.nr 556043-4465 ("KPMG"), har varit Momentum Groups revisor sedan 2020 och på årsstämman den 11 februari 2022 omvaldes KPMG som Momentum Groups revisor för tiden fram till nästa årsstämma 2023. Helena Arvidsson Älgne, auktoriserad revisor och medlem i FAR, är sedan 2020 Momentum Groups huvudansvariga revisor.

Bolagsstyrning

Momentum Group har ett ersättningsutskott samt ett revisionsutskott. Vidare har årsstämman den 11 februari 2022 antagit en instruktion för valberedningen samt riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare. För ytterligare information avseende bolagsstyrning i Momentum Group hänvisas till det prospekt som Momentum Group kommer att offentliggöra inför Noteringen.

¹⁾ Förutsatt att aktieägarna i Alligo vid extra bolagsstämman den 23 mars 2022 fattar beslut om Utdelningen i enlighet med styrelsens förslag kommer varje aktie av serie A respektive serie B i Alligo som innehas av aktieägare i Alligo på avstämningsdagen den 25 mars 2022 för rätt till utdelning av aktier i Momentum Group ge rätt till en (1) aktie av serie A respektive en (1) aktie av serie B i Momentum Group.

INFORMATION OM ALLIGO

Alligo i korthet

Verksamhetsöversikt

Alligo bildades genom sammanslagningen av Swedol och Tools 2020 och är, enligt Alligos bedömning, en ledande aktör inom arbetskläder, personligt skydd, verktyg och förnödenheter i Norden. Ambitionen är att Alligo ska drivas som ett helt integrerat företag där alla delar hänger ihop. Erbjudandet inkluderar ett standardiserat produktsortiment med varor och tjänster som är utvecklade och anpassade för företagskunder inom branschsegmenten: Tillverkning, Byggindustri, Offentlig verksamhet, Transport och lager, Reparation och underhåll, Jord- och skogsbruk, Fiske och vattenbruk, samt Olja och gas.

Alligo arbetar i en integrerad nordisk organisation med försäljningsorganisationer på de tre huvudmarknaderna Sverige, Norge och Finland som leds av varsin landschef. Försäljningsorganisationerna stöds i sin tur av centrala stabsfunktioner för sortiment och inköp, koncept och marknad, logistik, IT och digital utveckling, ekonomi, HR samt affärsutveckling och hållbarhet. Alligo möter kunderna genom konceptvarumärken med egna butiker, säljare och webbshoppar. Alligo verkar under konceptvarumärkena Swedol, Tools och Grolls i Sverige, Tools och Univern i Norge, samt Tools och Grolls i Finland. I tillägg finns ett antal mindre specialistvarumärken i Sverige och ett i Finland.

Sedan sammanslagningen av Swedol och Tools pågår ett intensivt integrationsarbete som hittills inkluderat bland annat butiksintegrationer, samordning och optimering av produktsortimentet, utbyggnad av logistikcentret i Örebro, påbörjad flytt av Tools logistik i Sverige till Örebro och implementering av gemensamt IT- och affärssystem i Tools i Finland. Arbetet kommer att fortsätta även under 2022. Alla satsningar görs för att bygga ett integrerat bolag med en skalbar plattform som kan fortsätta att driva långsiktigt lönsam och hållbar tillväxt.

Alligos utveckling 2021

Under räkenskapsåret 2021 hade Alligo en nettoomsättning om 8 475 MSEK och EBITA om 645 MSEK, vilket motsvarade en EBITA-marginal om 7,6 procent.

Rörelseresultatet uppgick till 427 MSEK, motsvarande en rörelsemarginal om 5,0 procent. Resultatet har belastats med jämförelsestörande poster om -155 MSEK (-106), varav 108 MSEK avser omstruktureringskostnader avseende flytt av Tools svenska logistikverksamhet i Alingsås till Alligos centrallager i Örebro. Jämförelseårets jämförelsestörande poster utgörs av omstruktureringskostnader avseende integrationsarbetet mellan Tools och Swedol. Antalet anställda uppgick till 2 319 vid räkenskapsårets slut.

Alligo i Sverige hade en nettoomsättning om 5 213 MSEK och EBITA om 560 MSEK, vilket motsvarade en EBITA-marginal om 10,7 procent. Antalet lokala enheter uppgick till 109 vid räkenskapsårets slut, varav 53 Swedol, 19 Tools och 19 Grolls samt 18 fristående specialistvarumärken.

Alligo i Norge hade en nettoomsättning om 2 200 MSEK och EBITA om 80 MSEK, vilket motsvarade en EBITA-marginal om 3,6 procent. Antalet lokala butiker uppgick till 55 vid räkenskapsårets slut, varav 46 Tools och nio (9) Univern.

Alligo i Finland hade en nettoomsättning om 1 292 MSEK och EBITA om 17 MSEK, vilket motsvarade en EBITA-marginal om 1,3 procent. Antalet lokala butiker uppgick till 39 vid räkenskapsårets slut, varav 29 Tools och sju (7) Grolls samt två (2) under det fristående specialistvarumärket Metaplan och ett (1) under det fristående specialistvarumärket Imatran Pultti.



Mission, värdegrund, vision och strategier

Som en ledstjärna har Alligo fastställt en strategisk karta som leder vägen mot visionen att bli oslagbara som partner till kunderna, arbetsgivare för medarbetarna, partner till leverantörerna och ledare för hållbar utveckling i branschen. Den strategiska kartan tar sin utgångspunkt i Alligos mission och värdegrund.

Mission

Vi får företag att fungera

Om Alligo gör sitt jobb rätt, så har Alligos kunder det som de behöver för att göra sitt jobb rätt – både som företag och som medarbetare. Kunderna har verktyg och förbrukningsartiklar där de behöver dem, när de behöver dem. De har arbetskläder och personlig skyddsutrustning som ger dem skydd mot väder och faror.

Med Alligos kunskande kan bolaget hjälpa kunderna att utveckla sin verksamhet så att den bli effektivare och säkrare. Denna mission är något att bygga på för framtiden. Alligo har utrymme för att växa genom att bli ännu bättre på att svara mot de behov som koncernens kunder har i sin vardag.

Värdegrund

Alligos värdegrund vilar på tre (3) pelare som tillsammans definierar Alligo och hur koncernen bemöter sina kunder och andra intressenter.



Engagemang

Vi bryr oss om det vi gör. Det är något alla som jobbar för Alligo har gemensamt. Det handlar om yrkesstolthet. Alla anstränger sig för att göra ett bra jobb och engagemang är något som märks, både bland medarbetare och hos koncernens kunder.



Samarbete

Tillsammans är vi ett team. Alligo tror på en gemenskap där alla hjälper varandra och tar hjälp av varandra för att lyckas. Till Alligos team är såväl kunder som leverantörer varmt välkomna.



Kompetens

Vem som helst kan kränga prylar. Men för att förtjäna någons förtroende krävs kunskap om det man gör. Därför strävar vi alltid efter att utmana oss själva, lära oss mer, veta bättre och tänka nytt. I nära samarbete med de som förlitar sig på bolaget varje dag ska Alligo bli bättre på allt bolaget gör.

Vision

Vi är oslagbara

Utifrån missionen och värdegrunden har Alligo tagit fram visionen om att vara oslagbara inom fyra (4) nyckelområden.

Vi är oslagbara:

- ... som partner till bolagets kunder.
- ... som arbetsgivare för bolagets medarbetare.
- ... som partner till bolagets leverantörer.
- ... som ledare för hållbar utveckling i bolagets bransch.

Visionen beskriver vad Alligo vill åstadkomma på längre sikt. Bolaget ska inte nöja oss med att vara "en av de ledande" i branschen. Alligo ska vara oslagbara! Visionen understryker att om bolaget ska vara verkligt oslagbar så måste bolaget möta – och överträffa! – förväntningarna hos olika intressenter. Är Alligo den bästa partnern för koncernens kunder så driver det Alligos försäljning.

För att göra bra saker för kunderna så behövs engagerade och kunniga medarbetare. För att kunna ge kunderna det bästa erbjudandet så måste bolaget ha goda relationer med de bästa leverantörerna. För att bidra till ett hållbart samhälle – och också vara relevanta för kunder och medarbetare – måste bolaget ta hållbarhetsfrågor på allvar.





Strategier

Alligos strategier är kopplade till fyra (4) strategiska mål som i sin tur är direkt kopplade till visionens olika delar. De strategiska målen ger verksamheten en gemensam riktning och syftar alla till att nå lönsam tillväxt.

Alligo erbjuder sina kunder det de behöver på ett vänligt sätt

Alligos erbjudande innehåller ett definierat sortiment med egna varumärken och starka externa varumärken. Erbjudandet är anpassat efter kundernas behov och med kompetens och engagemang vägleder bolaget kunderna till rätt produkt, i stället för att erbjuda alla produkter i alla kategorier. En viktig del av erbjudandet är tjänster som skapar ett mervärde för kunden. Ambitionen är att standardisera och utöka utbudet av tjänster, samtidigt som större kunder ska kunna erbjudas anpassade tjänsteupplägg vid behov. Vissa kunder föredrar att möta bolaget digitalt, medan det fysiska mötet kan vara avgörande för andra. Oavsett vilken kanal som kunden väljer att möta bolaget på ska bolaget möta kunden på det sätt kunden vill bli bemött. Alligos digitala lösningar utvecklas kontinuerligt för att möta kundernas behov och förväntningar.

Alligo är arbetsplatsen där de bästa vill arbeta och bolaget får dem att växa

Att attrahera medarbetare, få dem att växa och behålla dem är avgörande för Alligos konkurrenskraft. Alla ska ha det bra på jobbet och Alligo ska erbjuda en bra arbetsplats. Utan engagerade och kunniga medarbetare kan Alligo varken ge rätt service till koncernens kunder eller driva den egna verksamheten. Ledarskap är en prioriterad fråga i arbetet med att skapa en arbetsplats där människor vill arbeta. Bolaget måste ständigt utvecklas, bli bättre och stärka ledarskapet. För att bli oslagbara så måste Alligo tro på framtiden och ha en prestationskultur där alla delar en stark vilja att nå uppsatta mål och gläds åt gemensamma framgångar. Alligos medarbetares kompetens och utveckling är viktig för koncernens affär och bolaget ska skapa en kultur där kompetensutveckling alltid är i fokus. Alligo ska skapa en god arbetsmiljö där jämställdhet och mångfald är viktiga faktorer för att bolaget ska vara en modern och attraktiv arbetsgivare.

Alligo har branschledande effektivitet och pålitliga processer

Koncernens kunder ska kunna lita på Alligo och bolaget ska erbjuda pålitliga, effektiva och flexibla försörjningslösningar som gör skillnad för kunden. Effektiva processer genererar värde för kunderna, ökar koncernens lönsamhet och ger bolagets medarbetare en bättre arbetsmiljö. Alligo arbetar ständigt med att förbättra sina processer för att säkerställa kvalitet och effektivitet, externt såväl som internt. Bolaget har en transaktionsintensiv verksamhet och mängder av data genereras och lagras i dess system varje dag. Med mer utvecklad analys och lösningar baserade på artificiell intelligens kan bolaget få nya insikter om dess kunder och verksamhet som hjälper Alligo att utvecklas och generera nya affärer.

Alligo är kända som ledaren inom hållbar utveckling i sin bransch

Alligo ska arbeta kontinuerligt för att minska den påverkan verksamheten har på miljön, till exempel genom fortsatta satsningar för att minska energiförbrukningen och sortera avfall. Cirka 80 procent av koldioxidutsläppen i värdekedjan genereras av producenter, leverantörer och transportörer. Det är här bolaget kan göra avsevärda insatser för att reducera klimatavtrycket. Det är också här som Alligo ser de största hållbarhetsriskerna vad gäller till exempel mänskliga rättigheter och arbetsförhållanden. Nära samarbeten med leverantörer och tydlig kravställning är därför ett viktigt fokus för Alligo. I möten med kunderna kan Alligo genom professionell vägledning hjälpa dem att göra medvetna och hållbara val. Genom att samordna och standardisera koncernens sortiment får bolaget bättre förutsättningar att säkerställa att det innehåller hållbara produkter som enkelt går att hitta, till exempel genom miljömärkningar. De kunder som känner till Alligos hållbarhetsarbete vet att koncernen ligger i framkant inom bolagets bransch, men det behövs ökade insatser för att öka medvetenheten både externt och internt.

Väsentliga hållbarhetsfrågor och Globala mål

Alligo har fastställt ett antal väsentliga hållbarhetsfrågor som är särskilt viktiga för verksamheten. Frågorna har identifierats genom en väsentlighetsanalys med utgångspunkt i Alligos påverkan på ekonomi, sociala förhållanden och miljö, samt de frågor som är viktigast för intressenterna. Att de väsentliga frågorna utgör en integrerad del av strategin och verksamhetsplaneringen

är centralt för att Alligo ska nå visionen om att bli oslagbara som ledare för hållbar utveckling.

Alligo stöder Agenda 2030 och strävar mot att nå de globala målen för hållbar utveckling. De mål där bolaget har störst påverkan och kan göra störst skillnad är sammankopplade med Alligos väsentliga hållbarhetsfrågor.



Mål

Alligo har satt ett antal koncernövergripande mål för verksamheten, bestående av såväl finansiella- som icke-finansiella mål. Genom finansiell stabilitet och en hållbar verksamhet skapas förutsättningar för långsiktig lönsam tillväxt.

Finansiella mål

Alligo har fastställt fyra (4) finansiella mål med fokus på lönsam tillväxt, finansiell stabilitet och utdelning. De nya målen är anpassade utifrån Alligos strategi och nya förutsättningar efter särnotering av affärsområdet Komponenter & Tjänster.

Tillväxt

Genomsnittlig organisk tillväxt ska, över en konjunkturcykel, uppgå till mer än fem (5) procent per år. Därutöver ska tillväxt ske genom förvärv.

Lönsamhet

EBITA-marginalen ska uppgå till mer än tio (10) procent per år.

Skuldsättning

Operativ nettoskuld i relation till EBITDA ska vara mindre än tre (3) gånger.

Utdelning

Utdelning i procent av nettoresultat ska uppgå till mellan 30 och 50 procent, med beaktande av andra faktorer såsom finansiell ställning, kassaflöde och tillväxtpotentialer.

Icke-finansiella mål

För att nå visionen om att bli oslagbara som ledare för hållbar utveckling i bolagets bransch ska Alligo fokusera på rollen som partner till koncernens kunder, som arbetsgivare till bolagets medarbetare och som partner till dess leverantörer. Med utgångspunkt i visionen och Alligos väsentliga hållbarhetsfrågor har bolaget fastställt fem (5) nya mål för verksamheten.

Ansvarsfulla leveratörsrelationer

Samtliga betydande leverantörer ska ha skrivit under Alligos uppförandekod för leverantörer.

Nöjda kunder

Samtliga konceptvarumärken på alla koncernens geografiska marknader ska uppnå ett Nöjd Kund Index (NKI) som uppgår till mer än 75.

Hälsa

Sjukfrånvaro i förhållande till total schemalagd tid ska understiga fem (5) procent.

Jämställdhet

Andelen kvinnliga chefer ska uppgå till 30 procent.

Klimatpåverkan

De koldioxidutsläpp verksamheten ger upphov till ska minskas.

Att minska klimatpåverkan är en väsentlig prioritering för Alligo. Bolaget har påbörjat ett arbete för att kunna mäta de koldioxidutsläpp verksamheten ger upphov till på ett korrekt och tillförlitligt sätt. När koncernen har en bra grund att stå på har bolaget för avsikt att sätta ett koncerngemensamt mål för minskade CO₂-utsläpp att styra verksamheten mot.

Förmågor och konkurrensfördelar

Alligo har flera utmärkande styrkor som kan bidra till att uppnå mål om lönsam tillväxt, finansiell stabilitet, utdelning till aktieägare och en hållbar verksamhet.

Några av de främsta styrkorna och konkurrensfördelarna kan sammanfattas enligt följande:

- Marknadstillväxt och motståndskraftiga branschsegment.
- Skalbar plattform är en grund för fortsatt tillväxt.
- Egna varumärken ökar konkurrenskraften och lönsamheten.
- Hållbart företagande.
- En ledare i konsolideringsprocessen på de nordiska marknaderna.

Marknadstillväxt och motståndskraftiga branschsegment

Alligos marknader består av företagskunder i Sverige, Norge och Finland. De olika marknaderna ger en stabil tillväxt och kompletterar varandra väl. Kunderna utgörs av en balanserad mix av små och medelstora företag, stora företag och offentlig sektor. Tillsammans ger de olika branschsegmenten goda möjligheter till fortsatt organisk tillväxt och stark motståndskraft i tider med svagare konjunktur.

Skalbar plattform är en grund för fortsatt tillväxt

Alligo har byggt en integrerad organisation som kan skala upp i storlek och växa både organiskt och genom förvärv. Kostnadsstrukturen är anpassningsbar och funktioner som IT, logistik, inköp, försäljning, administration och ekonomi samordnas och effektiviseras. Koncernen arbetar kontinuerligt med att förbättra den operativa effektiviteten och utveckla organisationen med digitala lösningar.

Egna varumärken ökar konkurrenskraften och lönsamheten

Egna varumärken möjliggör ökad kontroll över produktutvecklingsprocessen, vilket Alligo använder för att erbjuda ett produktsortiment som är anpassat till dess definierade branschsegment. Genom omfattande utveckling av egna varumärken kan kunderna erbjudas ett unikt och konkurrenskraftigt produktsortiment med ökad lönsamhet för Alligo.

Hållbart företagande

Hållbarhet som en integrerad del av verksamheten – från strategi till arbetsprocesser och att hjälpa kunder göra hållbara val – ökar konkurrenskraften och minskar riskerna. Alligo har åtagit sig att gå längre än vad som krävs enligt lagar och regler för att bli en av ledarna inom hållbarhet i branschen. Detta är ett långsiktigt åtagande och bolaget arbetar tillsammans med sina intressenter för att bygga en genuint hållbar verksamhet.

En ledare i konsolideringsprocessen på de nordiska marknaderna

Marknaderna i de nordiska länderna genomgår en konsolideringsprocess som relativt stora koncerner som Alligo kan dra nytta av. Alligo medverkar aktivt i konsolideringsprocessen och har ledande positioner i Sverige och Norge. Möjligheterna till hållbar lönsam tillväxt är goda och Alligo kommer att fortsätta investera och stärka sin position organiskt och genom förvärv på alla marknader där koncernen är verksam.

Affärsmodell med effektiva och hållbara processer

Genom effektiva och hållbara processer i alla led får Alligo företag att fungera. Den skalbara affärsmodellen gör att Alligo kan växa lönsamt, både organiskt och genom förvärv. Nya satsningar, investeringar och förvärv kan på ett systematiskt sätt integreras och dra nytta av Alligos gemensamma plattform med skalfördelar inom nyckelområden som koncept- och marknad, sortiment- och inköp, logistik, ekonomi, IT och försäljning.

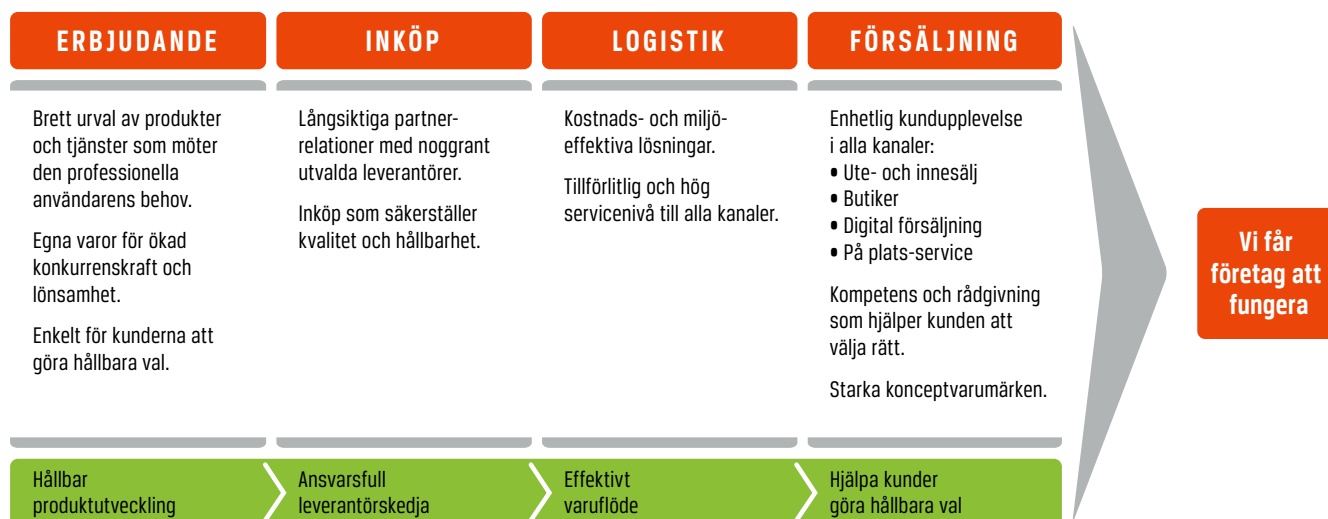
Erbjudande

Erbjudandet fokuserar på produkter med en hög grad av standardisering. Sortimentet är noga utvalt och utvecklat för att möta behoven hos bolagets prioriterade kundsegment. Standardisering av varor och tjänster gör att

bolaget kan öka effektiviteten och tillgängligheten, samtidigt kan bolaget erbjuda flexibilitet för de kunder som behöver det. En mix av egna och externa varumärken skapar ett attraktivt och konkurrenskraftigt erbjudande. Tjänster är en viktig del av erbjudandet och levererar ett tydligt värde. Alligos samlade erbjudande kännetecknas av hög kvalitet, prisvärdhet och produktsäkerhet kombinerat med god servicenivå och tillgänglighet.

Inköp

Alligo bygger långsiktiga partnerrelationer med leverantörer runt om i världen. Fokus ligger på en balanserad bas av noggrant utvalda leverantörer som kan säkerställa produkt- och leverans kvalitet till rätt pris och samtidigt garantera



hållbarhet för människor och miljö. Alligo ser kontinuerligt över processerna för att effektivisera inköpen och garantera efterlevnad av högt ställda hållbarhetskrav.

Logistik

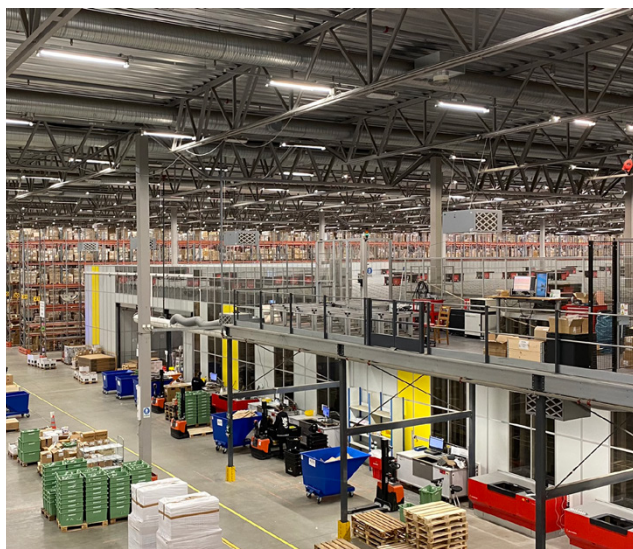
Centraliserad logistik med hög grad av automatisering reducerar både kostnader och Alligos klimatavtryck, samtidigt som den möjliggör en hög servicegrad och pålitliga leveranser. Logistikfunktionen styrs centralt från Örebro. När flytten av logistikcentret i Alingsås fullbordas kommer logistiken i Sverige att vara samlad till det moderna och effektiva logistikcentret i Örebro. I Norge har en konsolidering av regionala logistikcenter genomförts och Alligo har logistikcenter i Skedsmokorset, Rosenholm, Stavanger och Sandnes. I Finland är logistiken huvudsakligen samlad i Kotka.

Försäljning

Alligo har flera olika försäljningskanaler som stödjer och kompletterar varandra, till exempel utesäljare, innesäljare, butiker, webb och digitala lösningar på plats ute hos kund. Alla försäljningskanaler är relevanta och möter kundernas behov i olika inköpsituationer. Oavsett kanal så hjälper koncernen kunderna att göra affärer med bolaget på det sätt som passar dem bäst. I varje land vill bolaget möta kunderna med ett huvudsakligt konceptvarumärke som gör att de har en stark och tydlig partner. Säljorganisationen i respektive land är samordnad under en landschef för att skapa fokus och driv i försäljningsarbetet. Bolagets medarbetare som möter kunderna har stor kunskap om produkter och tjänster och kan hjälpa kunderna att göra rätt val.

Hållbarhet i hela värdekedjan

Hållbarhetsarbetet är en integrerad del av Alligos strategi och verksamhetsplanering. Hållbara processer är en förutsättning för affärsmodellens konkurrenskraft. Alligo erbjuder kunderna säkra produkter av god kvalitet som gör det lätt för dem att göra hållbara val. Relationerna med leverantörer bygger på långsiktighet, förtroende och respekt. Alligo ser till att de som väljs ut som partner kan säkerställa kvalitetssäkrade och hållbara produkter och lever upp till höga sociala och miljömässiga krav. Genom effektiva varuflöden kan klimatavtrycket minskas, samtidigt som servicegraden och kundnöjdheten ökar. I alla bolagets kanaler hjälper Alligo kunderna och underlättar för dem att göra mer hållbara val. Grunden till detta läggs redan i produktutvecklingsfasen.



Alligos logistikanläggning i Örebro är en modern anläggning vars kapacitet utökas löpande.

Alligos konceptvarumärken

I Alligo förenas starka varumärken som Tools, Swedol, Grolls och Univern. Alla har sina särdrag och unika positioner på marknaden – något som varierar både beroende på land och vilka utmaningar kunderna har. Gemensamt är att de hjälper professionella användare med det de behöver för att lyckas i jobbet. På lång sikt är ambitionen att reducera antalet huvudsakliga konceptvarumärken till ett per land.

Tools – den kompletta partnern för alla proffs

Tools är ett brett varumärke för företagskunder i Norden. Här hittar professionella användare de kvalitetsprodukter de behöver för att göra ett bra och säkert jobb. Oavsett om de är hantverkare med egna bolag eller arbetare i stora industrikoncerner – eller något däremellan.

Tools styrka är en hög teknisk kompetens och att alltid finnas nära till hands för kunden, där det behövs och när det behövs. I butikerna, på webben och inte minst på plats i kundens verksamhet.

Tools är en populär leverantör åt de riktigt stora företagen, särskilt inom industrin. Här utmärker sig Tools med smarta digitala tjänster och logistiklösningar med pålitliga direktleveranser från Alligos lager.

Tools position och erbjudande skiljer sig delvis åt mellan de olika nordiska länderna, baserat på kundernas behov och relationen till Alligos andra konceptvarumärken.

Swedol – den svenska multispecialisten

Swedol är multispecialisten för yrkesfolk i Sverige. Eftersom medarbetare lär känna kunderna väl, inte minst de små och medelstora företagskunder som ofta besöker butikerna, kan de se till att kunderna alltid kan få tag i det de behöver.

Kunderna har alltid nära till Swedol, både till de välorganiserade butikerna och till webbshopen. Där hittar de enkelt alla proffsprodukter till ett attraktivt pris – såväl beprövade lösningar som smarta nyheter.

För kunderna handlar besöket hos Swedol om mycket mer än att bara få med sig rätt vara hem. De kommer in för att få tips och råd från specialister, bolla idéer med likasinnade och kanske bara få ett trevligt stopp på vägen. Och när de lämnar butiken bär de med sig en känsla av att ha träffat ett team som gör allt för att deras liv som företagare ska bli enklare, roligare och mer framgångsrikt.

Grolls – specialisten på yrkeskläder och skydd

Grolls är specialisten på yrkeskläder och skydd i Sverige, Finland och Estland. Konceptvarumärket kombinerar djup produktkunskap med stor omtanke om kunden.

Grollskunderna uppskattar att de har mycket att välja på, samtidigt som de med specialistkunskap får hjälp att välja rätt.

För Grollskunderna är det extra viktigt att känna sig trygga med sitt köp. Med skydd och yrkeskläder får det aldrig bli fel. Därför guidas kunderna genom hela köpet med råd om vilka lösningar som passar bäst för jobbet, och som självklart uppfyller alla aktuella lagkrav.

Univern – den norska specialisten på yrkeskläder och skydd

Univern är specialist på kläder och skydd på den norska marknaden. Univern utmärker sig genom att leverera till fiske- och oljeindustrin – branscher med tuffa förhållanden som ställer unika krav på kläder och skyddsutrustning.

Univern finns vid kundernas sida genom hela yrkeslivet och har ett starkt sortiment som ständigt anpassas utifrån deras behov. Med gedigen kunskap kan Univern vägleda kunderna genom hela köpet och ge personliga råd om vilka lösningar som är bäst – och som naturligtvis uppfyller alla lagkrav. Den höga servicenivån och det familjära bemötandet gör att kunderna trivs och återkommer år efter år.



Utvald finansiell information för Alligo

Nedanstående tabeller redovisar utvald finansiell information för räkenskapsåren 2020 (12 mån), 2020 (9 mån) och 2021 för den kvarvarande verksamheten i Alligo efter Utdelningen av Momentum Group. Räkenskapsåret som avslutades 31 december 2020 var förkortat till 9 månader. För att få relevans och jämförbarhet inkluderas även utfall avseende helåret 2020. Utgångspunkten för den utvalda finansiella informationen för Alligo är Alligos årsredovisning för 2020 samt 2021 och bokslutskommuniké för 2021 för Alligo inklusive finansiell information avseende Alligo och Momentum Group vilken publicerades den 15 februari 2022. De finansiella rapporterna för Alligo utgörs av differensen av Alligo och Momentum Groups finansiella information justerat för interna transaktioner och mellanhavanden. Informationen i tabellerna som presenteras nedan är inte finansiella rapporter i enlighet med IFRS så som de antagits av EU och är således inte nödvändigtvis jämförbar med likartade beräkningar i andra bolag och har vissa begränsningar som analysverktyg.

Koncernens utvalda resultaträkningsposter i sammandrag

MSEK	2021 (jan-dec)	2020 (apr-dec)	2020 (jan-dec)
Nettoomsättning	8 475	6 019	7 237
Övriga rörelseintäkter	33	29	35
Summa rörelsens kostnader	-8 044	-5 822	-7 011
Rörelseresultat	464	226	261

Koncernens utvalda balansräkningsposter i sammandrag

MSEK	2021-12-31	MSEK	2021-12-31
TILLGÅNGAR		EGET KAPITAL OCH SKULDER	
Anläggningstillgångar		Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	
Immateriella anläggningstillgångar	2 577	Aktiekapital	102
Nyttjanderättstillgångar	935	Reserver	-5
Materiella anläggningstillgångar	532	Balanserade vinstmedel	3 332
Finansiella placeringar	0	Eget kapital Momentum Group	474
Andra långfristiga fordringar	14	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	2 955
Uppskjutna skattefordringar	75	Innehav utan bestämmande inflytande	19
Summa anläggningstillgångar	4 133	Summa eget kapital	2 974
Omsättningstillgångar		Långfristiga skulder	
Varulager	1 856	Långfristiga räntebärande skulder	1 421
Kundfordringar	1 154	Långfristiga leasingskulder	674
Övriga kortfristiga fordringar	277	Avsättningar till pensioner	0
Likvida medel	286	Övriga långfristiga skulder och avsättningar	399
Summa omsättningstillgångar	3 573	Summa långfristiga skulder	2 494
SUMMA TILLGÅNGAR	7 706	Kortfristiga skulder	
		Kortfristiga räntebärande skulder	124
		Kortfristiga leasingskulder	339
		Leverantörsskulder	1 144
		Övriga kortfristiga skulder	620
		Skulder Momentum Group	11
		Summa kortfristiga skulder	2 238
		Summa skulder	4 732
		SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	7 706

Övrig utvald finansiell information

MSEK	2021 (jan-dec)
Finansiell nettolåneskuld	2 272
Operativ nettolåneskuld	1 259

Nyckeltal

Alligo använder vissa finansiella nyckeltal vid sin analys av verksamheten och dess utveckling som inte definieras i enlighet med IFRS, vilka Alligo bedömer är viktiga i samband med förståelsen av verksamheten. Motiven till användningen av respektive alternativt nyckeltal framgår nedan i samband med dess definition. Ett sådant icke IFRS-baserat nyckeltal mäter historiska eller framtida finansiella resultat, finansiell ställning eller kassaflöden men exkluderar eller inkluderar belopp som inte skulle justeras på samma sätt i det mest jämförbara nyckeltalet som definieras enligt IFRS.

Alternativa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS

MSEK	2021 (jan-dec)	2020 (apr-dec)	2020 (jan-dec)
EBITA, MSEK	645	374	419
Rörelseresultat, MSEK	464	226	261
EBITA-marginal, %	7,6	6,2	5,8
Rörelsemarginal, %	5,5	3,8	3,6
Antal anställda vid periodens slut	2 319	2 341	2 341

Definitioner av alternativa nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Motivering
EBITA	Rörelseresultat justerat för jämförelsestörande poster och före eventuell nedskrivning av goodwill samt av- och nedskrivningar av andra immateriella tillgångar som uppkommit i samband med rörelseförvärv.	Används för att visa koncernens resultatgenerering i den operativa verksamheten, det vill säga opåverkad av jämförelsestörande poster.
Rörelseresultat	Resultat före finansiella poster och skatt.	Används för att visa koncernens resultat före räntor och skatter.
EBITA-marginal, %	EBITA i procent av nettoomsättningen.	Används för att mäta koncernens resultatgenerering i den operativa verksamheten och ger en förståelse för resultatutveckling opåverkad av jämförelsestörande poster över tid. Per affärsområde (rörelsesegment) visas EBITA-marginal baserad på nettoomsättning från såväl externa som interna kunder.
Rörelsemarginal, %	Rörelseresultat i procent av nettoomsättningen.	Används för att mäta koncernens resultatgenerering före räntor och skatt och ger en förståelse för resultatutveckling över tid. Anger hur stor andel i procent av nettoomsättningen som finns kvar för att täcka räntebetalningar och skatt samt ge vinst, efter att koncernens kostnader betalats.

Alligos styrelse och ledande befattningshavare

Styrelsen

Som ett led i förberedelserna för uppdelningen av Alligo-koncernen tillsattes under hösten 2021 en ny styrelse i dotterbolaget Alligo Holding AB för rörelsesegmentet Alligo, bestående av ordföranden Göran Näsholm, Johan Eklund, Stefan Hedelius, Cecilia Marlow, Johan Sjö och Christina Åqvist. Valberedningen i Alligo har till extra bolagsstämman den 23 mars 2022, till vilken styrelsen i Alligo föreslagit att aktieägarna fattar beslut om att genom vinstutdelning dela ut samtliga Alligos aktier i Momentum Group till aktieägarna i Alligo, föreslagit val av ny styrelse som motsvarar styrelsen i Alligo Holding AB.

I tabellen nedan anges styrelseledamöterna med uppgift om föreslagen befattning, år för inval i styrelsen i Alligo (om tillämpligt), styrelseledamöternas oberoende i förhållande till Alligo och Alligos ledning och/eller större aktieägare, samt information om aktieäggande i Alligo per dagen för Memorandumet. Fördjupad information för varje styrelseledamot följer nedan.

Namn	Föreslagen befattning i Alligo	Ledamot i Alligo sedan	Oberoende i förhållande till Alligo och dess bolagsledning	Oberoende i förhållande till Alligos större aktieägare	Aktieinnehav Alligo	
					A-aktier	B-aktier
Göran Näsholm	Ordförande	2019	Ja	Ja	-	30 000
Johan Eklund	Ledamot	2020	Ja	Nej	-	-
Stefan Hedelius	Ledamot	2016	Ja	Ja	-	1 500
Cecilia Marlow	Ledamot	-	Ja	Ja	-	1 500
Johan Sjö	Ledamot	2019	Ja	Nej	-	27 400
Christina Åqvist	Ledamot	2020	Ja	Ja	-	-



Göran Näsholm

Styrelseledamot i Alligo sedan 2019
Föreslagen som styrelseordförande

Född: 1955.

Utbildning: Maskiningenjör och civilekonom.

Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande i Malef Holding AB samt i dotterbolag i samma koncern och Alligo Holding AB. Styrelseordförande och verkställande direktör i Profun Förvaltnings AB. Styrelseledamot i Pegroco Invest AB, Funpro Förvaltnings AB och Nordisk Bergteknik AB (publ).

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseordförande i Waste Reform Sweden AB, Fresks Group AB, Fresks Holding AB. Styrelseledamot i Clas Ohlson AB (publ), Martin & Servera AB, AXXA AB (publ).

Aktieinnehav i Alligo: 30 000 B-aktier (eget innehav).



Johan Eklund

Styrelseledamot i Alligo sedan 2020

Född: 1991.

Utbildning: Civilekonom.

Andra pågående uppdrag: Investment Manager på Nordstjärnan. Styrelseordförande i Salcomp Holding AB. Styrelseledamot i Alligo Holding AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelsesuppleant i Salcomp Holding AB.

Aktieinnehav i Alligo: -



Stefan Hedelius

Styrelseledamot i Alligo sedan 2016

Född: 1969.

Utbildning: Universitetsstudier i ekonomi, diverse internationella executive education-program.

Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande i Alhanko & Johnson AB. Styrelseledamot och verkställande direktör i Human Care HC AB (publ). Styrelseledamot i AddLife AB (publ), Alligo Holding AB, Chatflights International AB, Stefan Hedelius AB och The Cloud Factory AB. Styrelsesuppleant i Say hello to all of our friends AB, Illemann Konsult AB och BJ by Hedelius AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Verkställande direktör i NOTE AB (publ). Styrelseledamot i Handbolls-EM 2016 Sverige AB.

Aktieinnehav i Alligo: 1 500 B-aktier (eget innehav).



Cecilia Marlow

Föreslagen ny styrelseledamot

Född: 1960.

Utbildning: Civilekonom.

Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande i NCS Colour AB och Wästbygggruppen AB (publ). Styrelseledamot i Spendrups Bryggeriaktiebolag, Kivra AB, Bokusgruppen AB (publ), Alligo Holding AB, Desenio Group AB (publ) och Karl Fazer Oy.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseordförande i LSTH Svenska Handelsfastigheter AB och Kivra AB. Styrelseledamot i AR Packaging Group AB (publ), Mathem i Sverige AB, Platzer Fastigheter Holding AB (publ), Clas Ohlson AB (publ) och Midsona AB (publ). Styrelseledamot och verkställande direktör för Internationella Engelska Skolan i Sverige AB och Internationella Engelska Skolan i Sverige Holdings II AB.

Aktieinnehav i Alligo: 1 500 B-aktier (eget innehav).



Johan Sjö

Styrelseordförande i Alligo sedan 2019

Föreslagen som styrelseledamot.

Född: 1967.

Utbildning: Civilekonom.

Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande i AddLife AB (publ), INIVI AB, Opti-Group AB och Momentum Group Holding AB. Styrelseledamot i Camfil Aktiebolag, Camfil Ventures Aktiebolag, IMH Service AB samt i dotterbolag i samma koncern, M2 Asset Management AB, Arkösunds Hotell AB, Arkösund Holding AB, COJU AB, Surewood Industries AB, Alligo Holding AB, Dacke Industri Holding AB och Dacke Industri AB. Senior advisor på Nordstjärnan. Styrelsesuppleant i Henrik Sjö AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseordförande i Alligo Holding AB, Swedol AB, Addtech AB (publ), Addtech Nordic AB, Bergman & Beving AB (publ) och Prosero Security Holding AB samt i dotterbolag i samma koncern. Styrelseledamot i Addtech AB (publ), Spaljisten AB, Anebyhusgruppen AB, Träaktiebolaget KG-list, Österbymo Hardwood AB, Bufab AB (publ), Bergman & Beving AB (publ) samt i dotterbolag i samma koncern och Joh Sjö AB samt i dotterbolag i samma koncern. Suppleant i Joh Sjö Holding AB. Verkställande direktör i Addtech AB (publ).

Aktieinnehav i Alligo: 27 400 B-aktier (eget innehav).



Christina Åqvist

Styrelseledamot i Alligo sedan 2020

Född: 1978.

Utbildning: Jur.kand.

Andra pågående uppdrag: Partner vid Indequity AB. Styrelseordförande i Allion Technologies Sweden AB och Vinning AB samt styrelseledamot eller styrelsesuppleant i dotterbolag i samma koncern. Styrelseledamot i Alligo Holding AB och Nordic Roadways AB samt styrelseledamot eller styrelsesuppleant i dotterbolag i samma koncern. Verkställande direktör och styrelseledamot i AQVIST GROUP AB. Styrelsesuppleant i Indequity AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseordförande i CINMG AB och Elfa Distrelec AB. Styrelseledamot i Swedol AB och Pricer Aktiebolag.

Aktieinnehav i Alligo: -

Ledande befattningshavare

Som ett led i förberedelserna för uppdelningen av Alligo-koncernen utsågs Clein Johansson Ullenvik, tidigare affärsområdeschef för Alligo, till verkställande direktör och koncernchef för Alligo och Irene Wisenborn Bellander, tidigare CFO för affärsområdet Alligo, till CFO i Alligo under hösten 2021. Nedan framgår namn, födelseår, utbildning, andra pågående uppdrag, tidigare uppdrag samt aktieinnehav i Alligo.



Clein Johansson Ullenvik

VD och koncernchef sedan 2021

Född: 1966.

Utbildning: Civilekonom.

Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande, styrelseledamot och/eller verkställande direktör i ett antal dotterbolag inom Alligo-koncernen. Styrelseledamot i CT Invest AB och Greenboys AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseordförande, styrelseledamot och/eller verkställande direktör i ett antal dotterbolag inom Alligo-koncernen. Verkställande direktör och koncernchef i Swedol AB.

Aktieinnehav i Alligo: 24 648 B-aktier (eget innehav).



Irene Wisenborn Bellander

CFO sedan 2021

Född: 1973.

Utbildning: Magisterexamen ekonomi.

Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i ett antal dotterbolag inom Alligo-koncernen.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): CFO i Swedol AB (publ). Styrelseledamot i ett antal dotterbolag inom Alligo-koncernen samt i Posten Norge/Bring-koncernen.

Aktieinnehav i Alligo: -

Ägarförhållanden

Aktier och aktiekapital

Per dagen för detta Memorandum uppgår Momentum Groups registrerade aktiekapital till 25 240 444,50 SEK fördelat på 50 480 889 aktier, varav 564 073 A-aktier och 49 916 816 B-aktier, med ett kvotvärde uppgående till 0,5 SEK. 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 som förs av Euroclear Sweden AB. Inga aktiebrev har utfärdats för Momentum Groups aktier. Efter Noteringen kommer Momentum Groups B-aktier att handlas i SEK på Nasdaq Stockholm med ISIN-koden SE0017562523 och under kortnamnet MMGR B.

Rättigheter knutna till aktierna

Rösträtt

Varje A-aktie berättigar till tio (10) röster och varje B-aktie berättigar till en (1) röst på Momentum Groups bolagsstämma. Varje röstberättigad aktieägare får vid bolagsstämma rösta för fulla antalet av denna ägda och företrädda aktier.

Företrädesrätt till nya aktier

Beslutar Momentum Group att genom kontantemission eller kvittningsemission ge ut nya A-aktier och B-aktier, ska ägare av A-aktier och av B-aktier äga företrädesrätt att teckna nya aktier av samma aktieslag i förhållande till det antal aktier innehavaren förut äger (primär företrädesrätt). Aktier som inte tecknas med primär företrädesrätt ska erbjudas samtliga aktieägare till teckning (subsidiär företrädesrätt). Om inte de därvid erbjudna aktierna räcker för den teckning som sker med subsidiär företrädesrätt, ska aktierna fördelas mellan tecknarna i förhållande till det antal aktier de förut äger och i den mån detta inte kan ske, genom lottning. Beslutar Momentum Group att genom kontant eller kvittningsemission ge ut endast A-aktier eller B-aktier, ska samtliga aktieägare, oavsett om deras aktier är A-aktier eller B-aktier, äga företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till det antal aktier de förut äger. Momentum Groups bolagsordning begränsar inte möjligheten att fatta beslut om kontantemission eller kvittningsemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

Vad som sagts ovan ska inte innebära någon inskränkning i möjligheten att fatta beslut om kontantemission eller kvittningsemission med avvikelse från aktieägares företrädesrätt.

Vid ökning av aktiekapitalet genom fondemission ska nya aktier emitteras av varje aktieslag i förhållande till det antal aktier av samma slag som finns sedan tidigare. Därvid ska gamla aktier av visst aktieslag medföra företrädesrätt till nya aktier av samma aktieslag. Vad som nu sagts ska inte innebära någon inskränkning i möjligheten att genom fondemission, efter erforderlig ändring av bolagsordningen, ge ut aktier av nytt slag.

Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

Samtliga aktier har lika rätt till utdelning samt till Momentum Groups tillgångar och eventuellt överskott i händelse av likvidation.

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 lösningsskyldighet. Inget offentligt uppköpserbjudande har lämnats avseende Momentum Groups aktier sedan det bildades.

Omvandlingsförbehåll

På begäran av ägare av aktie av serie A ska aktier av serie A kunna omvandlas till aktier av serie B. Framställning om omvandling ska göras skriftligen hos Momentum Groups styrelse. Därvid ska anges hur många aktier som önskas omvandlas. Styrelsen för Momentum Group är skyldig att inom fyra (4) månader från erhållande av sådan framställan behandla frågor om omvandling till aktier av serie B av de aktier av serie A vars ägare framställt begäran.

Ägarstruktur

Vid tidpunkten för detta Memorandum är Momentum Group ett helägt dotterbolag till Alligo. Förutsatt att aktieägarna i Alligo vid extra bolagsstämman den 23 mars 2022 fattar beslut om Utdelningen i enlighet med styrelsens förslag kommer aktierna i Momentum Group delas ut till Alligos aktieägare i proportion till varje enskild aktieägars innehav i Alligo. Momentum Groups ägarstruktur kommer vid tidpunkten för Utdelningen och inför Noteringen initialt att spegla ägarstrukturen i Alligo. Efter Utdelningen förväntas, baserat på ägarstrukturen i Alligo per den 8 februari 2022, Momentum Groups ägarstruktur att se ut enligt följande:

Aktieägare	A-aktier	B-aktier	% av kapital	% av röster
Nordstjernan AB	213	27 776 641	55,02	49,99
Tom Hedelius	513 124	-	1,02	9,24
BNP Paribas Sec Services Paris	-	3 355 000	6,65	6,04
Swedbank Robur Fonder ¹⁾	-	3 173 496	6,29	5,71
Handelsbanken Fonder ²⁾	-	2 804 440	5,56	5,05
Carnegie Fonder ³⁾	-	1 502 284	2,98	2,70
Sandrew Aktiebolag	-	800 000	1,58	1,44
Länsförsäkringar Fonder ⁴⁾	-	743 747	1,47	1,34
Jefferies LLC	-	637 244	1,26	1,15
Brown Brothers Harriman & Co	-	634 469	1,26	1,14
Totalt tio största aktieägarna	513 337	41 427 321	83,08	83,81
Övriga	50 736	8 489 495	16,92	16,19
Totalt	564 073	49 916 816	100	100

¹⁾ Innefattar Swedbank Robur Sverigefond, Swedbank Robur Förbundsfond Sverige Plus samt Swedbank Robur Sverigefond Mega.

²⁾ Innefattar Handelsbanken Microcap Norden, Handelsbanken Microcap Sverige, Handelsbanken Norden Index Criteria, Handelsbanken Sverige Index Criteria, Handelsbanken Nordiska Småbolag samt Handelsbanken Svenska Småbolag.

³⁾ Innefattar Carnegie All Cap, Carnegie Micro Cap, Carnegie Småbolagsfond samt Carnegie Spin-Off.

⁴⁾ Innefattar Länsförsäkringar Mix samt Länsförsäkringar Småbolag Sverige.

Risikfaktorer

Alla investeringar i värdepapper är förknippade med risker. Sådana risker kan leda till att priset på Momentum Groups aktier faller avsevärt och investerare riskerar att förlora hela eller delar av sin investering. I det följande beskrivs väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer för Momentum Groups framtida utveckling samt risker relaterade till Noteringen och Momentum Groups aktier. Riskerna är inte rangordnade och gör inte heller anspråk på att vara heltäckande. Ytterligare risker och osäkerhetsfaktorer som Momentum Group för närvarande inte känner till kan också komma att utvecklas till viktiga faktorer som påverkar Momentum Groups verksamhet och framtida utveckling. Samtliga riskfaktorer kan av naturliga skäl inte beskrivas i detta avsnitt. För en mer utförlig redogörelse för riskerna som kan påverka Momentum Group hänvisas till det prospekt som kommer att upprättas av Momentum Group och offentliggöras inför Noteringen.

Risker hänförliga till Momentum Groups bransch och marknad

Momentum Group-koncernens finansiella resultat tenderar att fluktuera baserat på den allmänna konjunkturen och andra makroekonomiska förhållanden som koncernen inte kan kontrollera

Momentum Group-koncernens kunder utgörs till största delen av industriföretag i framför allt Sverige och till viss del Norge och Danmark. De ingående bolagens resultat påverkas således av förhållanden i de nordiska ekonomierna, varvid efterfrågan på Momentum Group-koncernens produkter och tjänster kan vara lägre i en lågkonjunktur. Efterfrågan på Momentum Groups produkter och tjänster är i synnerhet beroende av konsumtion av produkter och tjänster inom industrikomponenter för MRO (Maintenance, Repair & Operations – underhåll, reparationer och drift) i Norden. En utdragen period av låg tillväxt eller ekonomisk tillbakagång kan minska efterfrågan på Momentum Groups produkter och tjänster. Vidare har Momentum Group svårt att kortsiktigt kompensera en tillfällig omsättningsminskning mot bakgrund av semifasta kostnader. Samtliga dessa utvecklingar om de inträffar kan ha väsentlig negativ påverkan på Momentum Groups verksamhet, kassaflöde, resultat och finansiella ställning.

Momentum Group-koncernen verkar på konkurrensutsatta marknader

Momentum Group-koncernen är verksam på marknader som är utsatta för konkurrens. Konkurrens finns, såväl utifrån geografisk marknad som gentemot kundgrupper och produktsegment. Kunderna strävar i allt större utsträckning efter att begränsa antalet leverantörer och inleda ett närmare samarbete med dessa i syfte att gemensamt utveckla värdekedjan, fokusera på värdeskapande erbjudande av produkter och tjänster samt härigenom minska totalkostnaden för inköp, lagerhållning, administration och kapitalbindning. Konkurrensen inom återförsäljarledet utgörs av lokala aktörer, e-handelsbaserade återförsäljare samt internationella aktörer. Det finns en risk att nya aktörer med finansiell styrka växer sig starka vilket skulle kunna ha en negativ inverkan på koncernens verksamhet genom förlust av marknadsandelar eller genom ökad prispress och minskad lönsamhet och därmed också en negativ påverkan på kassaflöde, resultat och finansiella ställning.

Momentum Group är beroende av effektiv logistik med hög tillgänglighet

Momentum Group är i sin verksamhet beroende av att externa leverantörer uppfyller ingångna avtal, gällande till exempel volym, kvalitet och leveranstid. Felaktiga, försenade eller uteblivna leveranser kan innebära att Momentum Group inte kan leverera efterfrågade och/eller sålda produkter. Detta kan medföra minskad avsättning av koncernens produkter, minskad kundnöjdhet samt potentiellt ökade kostnader. Momentum Group kan vidare påverkas negativt om Momentum Group-koncernens leverantörer drabbas av ekonomiska, legala eller verksamhetsrelaterade problem, till exempel avseende prishöjningar eller oförmåga att leverera produkter av avtalad kvalitet. Dessa faktorer kan

medföra minskad försäljning av Momentum Group-koncernens produkter eller påverka möjligheten att i tid och till rätt pris köpa in nödvändiga produkter för att kunna leverera dem till kunderna.

Vidare kan leveransavbrott uppkomma till följd av bristande tillgång på råvaror, arbetskonflikter (som berör anställda eller konsulter i Momentum Group eller dess partner) eller väderförhållanden som påverkar produkter eller transporter, transportstörningar eller andra faktorer utanför Momentum Groups kontroll. Långa eller korta störningar i koncernens distributionskedja skulle kunna resultera i försämrat renommé, ett behov att hålla högre lagernivåer under tiden koncernen ersätter liknande produkter, högre produktkostnader och i slutändan en minskad nettoomsättning och lönsamhet. Avbrott vad gäller den snabba tillgången till koncernens produkter från nyckelleverantörer skulle leda till en minskad nettoomsättning och lönsamhet.

Momentum Group är beroende av sina leverantörer och att de håller en hög kvalitet

Det finns en risk att Momentum Group-koncernen inte kan identifiera och utveckla relationer med kvalificerade leverantörer som kan möta dess standard avseende kvalitet och pris samt koncernens behov av att få tillgång till produkter och leveranser i tid och på ett effektivt sätt. Momentum Group kan behöva ersätta leverantörer om produkter inte uppfyller koncernens standarder vad avser kvalitet, pris eller säkerhet. Momentum Groups resultat och lagernivåer kan komma att påverkas om det inte skyndsamt går att ersätta en leverantör som är ovillig eller oförmögen att tillgodose koncernens krav med en leverantör som erbjuder liknande produkter. Momentum Group är även delvis beroende av vissa leverantörers varumärken. Det är inte ovanligt att utländska tillverkare använder sig av flera distributörer på en lokal marknad. Det är följaktligen av vikt för distributörer att ha ett nära samarbete med tillverkare som har etablerade varumärken. Förlust av, eller väsentlig minskning i tillgången på, produkter från Momentum Groups leverantörer, eller förlust av en nyckelleverantör, kan ha en väsentlig negativ påverkan på koncernens verksamhet, finansiella ställning, resultat och kassaflöde.

Momentum Group-koncernens förmåga att distribuera sina produkter kan påverkas avsevärt vid skador på eller driftsproblem vid Momentum Groups logistikcenter

Momentum Groups största (sett till omsättning och antal medarbetare) dotterbolag Momentum Industrial AB använder sig av ett logistikcenter i Alingsås (Sverige) för delar av dess varuflöden. En brand, problem med IT-system eller annan teknik som används i logistikcentret, eller någon annan form av betydande störning, skulle kunna innebära problem för Momentum Industrial AB att leverera produkter till sina kunder i enlighet med leveransvillkoren, vilket kan

medföra uteblivna intäkter eller ökade kostnader för Momentum Group-koncernen vid ersättande alternativ. Omfattningen av den skada som kan uppstå beror främst på omfattningen och tidsutdräkten av skador och driftsproblem.

Momentum Group kan komma att uppleva svårigheter vad avser genomförande av förvärv

Förvärv utgör en viktig del i Momentum Groups tillväxtstrategi. Det finns dock en risk att Momentum Group inte kommer att kunna identifiera lämpliga förvärvsobjekt eller genomföra förvärv till gynnsamma villkor på grund av exempelvis konkurrens med andra förvärvare eller avsaknad av finansiering. Vidare kan framgångsrik integration av förvärv i koncernens befintliga verksamhet misslyckas och önskade finansiella mål utebli. Därutöver kan Momentum Groups möjligheter att förvärva bolag begränsas på grund av ägarkoncentrationen på en specifik marknad och Momentum Groups relativa marknadsposition. Detta kan komma att leda till en minskad eller avtagande tillväxt för Momentum Group och att Momentum Group inte uppnår sina finansiella eller strategiska mål.

Cybersäkerhet

Momentum Group måste upprätthålla en välfungerande IT-infrastruktur för att säkerställa kontinuitet och förbättra effektiviteten i verksamheten. Brister i cybersäkerhet kan exempelvis föranleda oförutsedda och otillåtna intrång i koncernens interna IT-miljöer, i leverantörs och distributörskedjan och/eller i Momentum Group-koncernens uppkopplade produkter. Momentum Group är främst exponerat för attacker med skadliga program och utpressningstrojaner, men cyberrelaterade risker kan också uppkomma genom förlust av information till följd av otillräckliga eller felaktiga interna processer, avbrott eller tekniska fel, mänskliga fel eller naturkatastrofer. Dessa risker kan också föreligga hos koncernens leverantörer, distributörer och andra externa parter med vilka koncernen interagerar. Cyberrelaterade hot utgör en betydande risk för Momentum Group-koncernen eftersom de kan leda till avbrott i verksamheten, förlust av viktiga data, inkomstbortfall samt anseendeskador, vilket skulle påverka Momentum Groups resultat negativt.

Momentum Group är i expansions- och tillväxtfas vilket medför framtida kapitalbehov

I det fall Momentum Group-koncernen inte kommer att lyckas generera tillräckliga intäkter eller positiva kassaflöden i framtiden för att kunna finansiera koncernens expansionsplaner kommer Momentum Group vara beroende av att på annat sätt skaffa kapital för att fortsätta finansiera fasen. Det finns en risk att det uppstår svårigheter i anskaffandet av sådan extern finansiering genom utevaron av tillgängligt nödvändigt kapital alternativt att det endast kan anskaffas på för koncernen ofördelaktiga villkor. Om Momentum Group inte tillförs likviditet kommer Momentum Group behöva minska den planerade expansionen vilket skulle kunna resultera i att tidigare investeringar och satsningar för expansionen inte kan utnyttjas till fullo och framtida planerade intäktsflöden blir mindre än vad Momentum Group planerat för.

Momentum Group är föremål för risker relaterade till goodwill

Momentum Group är en förvärvsintensiv koncern, vilket har medfört att en betydande del av Momentum Groups redovisade tillgångar består av goodwill. Per den 31 december 2021 redovisade Momentum Group goodwill uppgående till 236 MSEK vilket motsvarar cirka 24 procent av Momentum Group-koncernens totala balansomslutning. Det finns en risk att koncernens redovisning av goodwill i samband med förvärv blir felaktig. Ingen avskrivning sker av goodwill, istället sker vid behov nedskrivning. Om förvärvade dotterbolag inte utvecklas enligt plan kan det föranleda behov av nedskrivning av goodwill. Nedskrivningsprövningar av goodwill görs minst en gång om året. En eventuell

nedskrivning kan få en väsentlig negativ effekt på Momentum Groups balansräkning samt resultaträkning och samlade värde.

Risker relaterade till Noteringen och Momentum Groups aktier

Risker relaterade till Noteringen samt aktiernas likviditet och kursutveckling

Värdepappershandel är alltid förknippat med risk och risktagande och före Utdelningen av Alligos aktier i Momentum Group har det inte funnits någon ordnad handel i Momentum Groups aktier. Momentum Group kan inte på förhand bedöma i vilken mån intresset att investera i aktierna kommer att leda till utveckling och upprätthållande av en aktiv och likvid handel för Momentum Groups aktier. Om en aktiv och likvid handel inte kan upprätthållas kan det innebära svårigheter att avyttra aktierna. Prissättningen på Momentum Groups aktie är också beroende av faktorer som ligger utanför Momentum Groups kontroll, bland annat kapitalmarknadens förväntningar och utveckling samt den ekonomiska och politiska utvecklingen i allmänhet. Förnyade utbrott av covid-19 kan komma att påverka den globala kapitalmarknaden vilket medför en risk att kursen på Momentum Groups aktie, efter den planerade noteringen på Nasdaq Stockholm, kommer att följa den generella marknadsutvecklingen oberoende av om Momentum Group presterar i linje med eller bättre än marknadens förväntningar.

Innan en investering i Momentum Groups aktier görs bör denna föregås av en noggrann analys av Momentum Group, dess verksamhet och marknadsförutsättningar samt generell information om branschen. En investering i aktier bör aldrig ses som ett snabbt sätt att generera avkastning utan snarare som en investering som genomförs på lång sikt med kapital som kan undvaras. Priset på aktierna kan bli föremål för fluktuationer till följd av en förändrad uppfattning på kapitalmarknaden avseende aktierna eller liknande värdepapper, på grund av olika omständigheter och händelser såsom ändringar i tillämplig lagstiftning och andra regler som påverkar Momentum Groups resultat, affärsutveckling och finansiella ställning. Aktiemarknaden kan från tid till annan uppvisa betydande fluktuationer avseende pris och volym som inte behöver vara relaterade till Momentum Groups verksamhet eller framtidsutsikter. Därutöver kan Momentum Groups resultat och framtidsutsikter från tid till annan komma att vara lägre än förväntningarna från kapitalmarknaden, analytiker eller investerare. Någon eller några av dessa faktorer kan resultera i att aktiekursen faller.

Erbjudande av aktier eller andra värdepapper i framtiden

Momentum Group kan i framtiden komma att emittera aktier eller andra värdepapper för att finansiera sin verksamhet eller genomföra förvärv eller andra investeringar. En framtida emission av aktier eller andra värdepapper såsom teckningsoptioner, konvertibler eller obligationer kan negativt påverka aktiekursen och de utdelningsbara medel som finns tillgängliga. Vidare kan en nyemission leda till en utspädning av ekonomiska rättigheter och rösträtt för befintliga aktieägare som inte utnyttjar sin rätt att teckna aktier i emissionen eller om Momentum Group genomför en riktad emission utan företrädesrätt för befintliga aktieägare.

Vinstutdelning

Vid fastställande av utdelning ska Momentum Group ta hänsyn till ett antal faktorer, däribland Momentum Groups framtida resultat, investeringsbehov och andra faktorer som Momentum Groups styrelse anser vara av betydelse. Beslut om utdelning fattas ytterst av bolagsstämman. Det finns många risker som kan komma att påverka Momentum Groups verksamhet negativt och därmed leda till att Momentum Group inte presterar ett resultat som genererar utdelningsbara medel och därmed möjliggör utdelning.

Vissa skattefrågor i Sverige

Nedan sammanfattas vissa svenska skatteregler som aktualiseras med anledning av Alligos utdelning av aktier i Momentum Group och efterföljande Noteringen av aktier av serie B i Momentum Group på Nasdaq Stockholm. Sammanfattningen omfattar aktieägare som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, såvida inte annat anges. Sammanfattningen är baserad på nu gällande lagsstiftning och är endast avsedd som allmän information. Nedanstående redogörelse omfattar inte situationer där aktierna i Alligo eller Momentum Group innehas som näringsbetingade andelar eller lagertillgångar i näringsverksamhet eller innehas av handelsbolag. Inte heller omfattas de särskilda regler som kan bli tillämpliga på innehav i bolag som är eller tidigare har varit så kallade fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av så kallade kvalificerade andelar i fåmansföretag. Sammanfattningen omfattar inte heller aktier eller andra delägar rättigheter som förvaras på ett så kallat investeringssparkonto och som omfattas av särskilda regler om schablonbeskattning. Beträffande vissa kategorier av skattskyldiga (exempelvis investeringsfonder, investmentföretag och försäkringsföretag) gäller vidare särskilda regler. Den skattemässiga behandlingen av varje enskild aktieägare beror på dennes särskilda förutsättningar och skatterättsliga hemvist. Varje aktieägare bör därför konsultera skatterådgivare om de skattekonsekvenser som Utdelningen, framtida utdelning och avyttring kan medföra för dennes del, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler och skatteavtal.

Sammanfattning

Utdelningen av aktier i Momentum Group avses ske i enlighet med de så kallade Lex ASEA-reglerna, vilket innebär att någon omedelbar beskattning inte uppkommer. Omkostnadsbeloppet för de aktier i Alligo som berättigar till Utdelningen ska fördelas mellan dessa aktier och erhållna aktier i Momentum Group.

Beskattning vid utdelning av aktier i Momentum Group

Enligt förhandsbesked från Skatterättsnämnden är utdelningen av aktier i Momentum Group undantagen från beskattning i Sverige med stöd av Lex ASEA-reglerna, förutsatt att de i förhandsbeskedet lämnade förutsättningarna är uppfyllda vid Utdelningen. Omkostnadsbeloppet för de aktier i Alligo som berättigar till Utdelningen ska därför fördelas mellan dessa aktier och erhållna aktier i Momentum Group. Fördelningen av omkostnadsbeloppet baseras på den värdeförändring på aktierna i Alligo som uppkommer till följd av utdelningen av aktier i Momentum Group. Alligo har för avsikt att ansöka om allmänna råd från Skatteverket avseende fördelningen av omkostnadsbeloppet. Information om Skatteverkets allmänna råd kommer att lämnas så snart som möjligt på Alligos, Momentum Groups och Skatteverkets hemsidor.

Beskattning vid avyttring av aktier och andelar av aktier i Momentum Group

Vid avyttring av erhållna aktier i Momentum Group utlöses kapitalvinstbeskattning. Detsamma gäller aktieägare som erhåller andelar av aktier i Momentum Group som säljs för dennes räkning. Kapitalvinst eller kapitalförlust på marknadsnoterade aktier beräknas som skillnaden mellan försäljningspriset efter avdrag för försäljningsutgifter och omkostnadsbeloppet. Omkostnadsbeloppet för de aktier i Momentum Group som erhållits genom Utdelningen bestäms med utgångspunkt i de allmänna råd som Skatteverket kommer att meddela. Kapitalvinst respektive kapitalförlust beräknas genom att omkostnadsbeloppet för samtliga aktier i Momentum Group av samma slag och sort sammanläggs och beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden. Detta innebär att det genomsnittliga omkostnadsbeloppet för innehavda aktier normalt påverkas om nya aktier av samma slag och sort förvärvas. Eftersom aktierna av serie B i Momentum Group kommer att marknadsnoteras får omkostnads-

beloppet för dessa aktier alternativt bestämmas till 20 procent av nettoförsäljningsersättningen enligt schablonmetoden.

Hos fysiska personer och dödsbon beskattas kapitalvinster normalt i inkomstslaget kapital med 30 procent skatt. Uppkommer kapitalförlust på marknadsnoterade aktier är denna fullt avdragsgill mot skattepliktig kapitalvinst samma år på aktier och andra marknadsnoterade delägar rättigheter, utom andelar i investeringsfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter (räntefonder). Kapitalförlust som inte kan kvittas på detta sätt är avdragsgill med 70 procent mot annan inkomst av kapital.

Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital, medges reduktion från skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktion medges med 30 procent av underskott som inte överstiger 100 000 kronor och med 21 procent av resterande del. Underskott kan inte sparas till ett senare beskattningsår.

Hos aktiebolag beskattas kapitalvinst på aktier som inte är näringsbetingade i inkomstslaget näringsverksamhet med 20,6 procent skatt. Kapitalvinst respektive kapitalförlust beräknas i allt väsentligt på samma sätt som beskrivits ovan avseende fysiska personer. Avdrag för kapitalförlust på sådana aktier medges endast mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra delägar rättigheter (den så kallade aktiefällan). Sådana kapitalförluster kan även, om vissa villkor är uppfyllda, kvittas mot kapitalvinster på aktier och andra delägar rättigheter som uppkommit i annat bolag inom samma koncern under förutsättning att koncernbidragsrätt föreligger mellan detta bolag och det bolag som redovisat kapitalförlusten. Kapitalförlust som inte har kunnat utnyttjas ett visst år får dras av mot kapitalvinster på delägar rättigheter under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden.

Beskattning av framtida utdelning från Momentum Group

Framtida utdelning från Momentum Group beskattas med 30 procent skatt i inkomstslaget kapital för fysiska personer och dödsbon och med 20,6 procent skatt i inkomstslaget näringsverksamhet för aktiebolag, förutsatt att andelarna inte är näringsbetingade. För fysiska personer och dödsbon innehålls preliminärskatt med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls normalt av Euroclear eller, vid förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige utgår normalt svensk kupongskatt på utdelning från svenska aktiebolag. Kupongskatt utgår emellertid inte vid utdelning av aktier i Momentum Group, eftersom Utdelningen genomförs i enlighet med de så kallade Lex ASEA-reglerna. Utdelningen kan dock medföra skattekonsekvenser i aktieägarens hemviststat.

Kupongskatt kommer normalt att utgå på framtida utdelningar från Momentum Group till aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige. Skattesatsen är 30 procent. Skattesatsen är dock i allmänhet reducerad för aktieägare som har hemvist i land som Sverige har slutit ett skatteavtal med. I Sverige verkställer normalt Euroclear eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, förvaltaren avdrag för kupongskatt. För det fall att 30 procent kupongskatt innehålls vid utbetalning och aktieägaren ska beskattas enligt lägre skattesats (eller om för

hög kupongskatt innehållits på annan grund) kan ansökan om återbetalning göras hos Skatteverket före utgången av det femte kalenderåret efter utdelningstillfället.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som inte bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige beskattas normalt inte i Sverige för kapitalvinster vid avyttring av aktier. Aktieägaren kan dock bli föremål för beskattning i sin hemviststat. Enligt en särskild regel kan fysiska personer, som är begränsat skattskyldiga i Sverige, bli föremål för kapitalvinstbeskattning i Sverige vid avyttring av svenska aktier om de vid något tillfälle under det kalenderår som avyttring sker eller under de föregående tio (10) kalenderåren varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige. Skattskyldighet med anledning av tioårsregeln kan dock begränsas vid tillämpning av skatteavtal mellan Sverige och aktieägares hemviststat.

Vanliga frågor och svar

Varför genomförs utdelningen av Alligos aktier i Momentum Group?

Styrelserna för Alligo och Momentum Group anser att Momentum Group är redo att ta steget till att bli ett självständigt börsnoterat bolag. En uppdelning av koncernen genom en separat notering av Momentum Group bedöms vara ett logiskt steg i syfte att tillvarata de strategiska och operationella möjligheterna inom koncernens verksamheter och samtidigt tillvarata de möjligheter som finns till långsiktig lönsam tillväxt inom Momentum Group, såväl organiskt som förvärvsdriven – och därigenom bidra till ett ökat aktieägarvärde.

Vad är villkoren för Utdelningen?

Den som är registrerad som aktieägare i Alligo på avstämningsdagen för utdelning den 25 mars 2022 erhåller för varje aktie av serie A i Alligo en (1) aktie av serie A i Momentum Group och för varje aktie av serie B i Alligo en (1) aktie av serie B i Momentum Group.

Behöver aktieägare i Alligo vidta några åtgärder för att erhålla aktier i Momentum Group?

Den som är registrerad som aktieägare i Alligo på avstämningsdagen den 25 mars 2022 (direktregistrerad eller genom förvaltare) behöver inte vidta några ytterligare åtgärder för att erhålla aktier i Momentum Group.

Kommer aktieägarna i Alligo respektive Momentum Group att erhålla någon utdelning för räkenskapsåret 2021?

Alligos styrelse har föreslagit att årsstämma i Alligo den 11 maj 2022 fattar beslut om att bestämma utdelningen för räkenskapsåret 2021 till 1,75 SEK per aktie. Kontantutdelningen för räkenskapsåret 2021 kommer, efter årsstämans beslut, att utbetalas till de som äger aktier i Alligo på den av styrelsen föreslagna avstämningsdagen för den kontanta vinstutdelningen.

Medför utdelningen några skattekonsekvenser för aktieägarna i Alligo?

Utdelningen av aktier i Momentum Group avses ske i enlighet med de så kallade Lex ASEA-reglerna, vilket innebär att någon omedelbar beskattning inte uppkommer. Omkostnadsbeloppet för de aktier i Alligo som berättigar till Utdelningen ska fördelas mellan dessa aktier och erhållna aktier i Momentum Group. Alligo har för avsikt att ansöka om allmänna råd från Skatteverket avseende fördelningen av omkostnadsbeloppet. Information om Skatteverkets allmänna råd kommer att lämnas så snart som möjligt på Alligos, Momentum Groups samt Skatteverkets respektive hemsida.

Definitionslista

Alligo eller Alligo-koncernen	Alligo AB (publ), org.nr 559072-1352, koncernen inom vilken Alligo AB (publ) är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen, före Utdelningen (om inte annat framgår av sammanhanget).
Euroclear	Euroclear Sweden, org.nr 556112-8074.
Momentum Group eller Momentum Group-koncernen	Momentum Group AB (publ), org.nr 559266-0699, koncern inom vilken Momentum Group AB (publ) är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen efter Utdelningen (om inte annat framgår av sammanhanget).
Nasdaq Stockholm	Den reglerade marknaden Nasdaq Stockholm eller Nasdaq Stockholm AB, beroende på sammanhanget.
Noteringen	Den planerade noteringen av Momentum Groups aktier av serie B på Nasdaq Stockholm.
SEK	Svenska kronor.
Utdelningen	Den föreslagna utdelningen av samtliga Alligos aktier i Momentum Group till aktieägarna i Alligo.

VI FÅR FÖRETAG ATT FUNGERA

Alligo AB (publ)

Postadress:
Box 631
135 26 Tyresö

Besöksadress:
Vindkraftsvägen 2
135 70 Stockholm

Tel: +46 8-727 27 20
Org.nr: 559072-1352
IR-kontakt: ir@alligo.com

ALLiGO