

Inbjudan till förvärv av aktier i Dometic Group AB (publ)

Inbjudan till förvärv av aktier i Dometic Group AB (publ)

JOINT GLOBAL COORDINATORS OCH JOINT BOOKRUNNERS

Jefferies

Morgan Stanley

SEB

JOINT BOOKRUNNERS

Carnegie

 **UBS**

CO-LEAD MANAGER

Handelsbanken Capital Markets

FINANCIAL ADVISOR

LAZARD

VIKTIG INFORMATION TILL INVESTERARE

Detta prospekt ("Prospektet") har upprättats med anledning av erbjudandet till allmänheten i Sverige, och till institutionella investerare i Sverige och utomlands, av aktier i Dometic Group AB (publ) (ett svenskt publikt aktiebolag) och upptagandet till handel av aktierna på Nasdaq Stockholm ("Erbjudandet"). Med "Dometic", "Bolaget" eller "Koncernen" avses i detta Prospekt, beroende på sammanhanget, Dometic Group AB (publ) eller den koncern vari Dometic är moderbolag. Med "Huvudägaren" eller "EQT V" avses, EQT V Limited, ett så kallat "limited liability company" bildat i enlighet med lagstiftningen på Guernsey, Storbritannien och med registrerat säte på Level 4 North, St Julian's Court, St Julian's Avenue, St Peter Port, Guernsey, GY1 1WA, som agerar i sin kapacitet som general partner för EQT V (General Partner) LP, som i sin tur agerar i sin kapacitet som (i) general partner för EQT V (No. 1) Limited Partnership och EQT V (No. 2) Limited Partnership och EQT Dometic Co-Investment LP Limited Partnership; (ii) manager för vissa av Investor Netherlands B.V.s tillgångar och (iii) manager för EQT V Co-Investment Scheme och med den "Säljande Aktieägaren" avses Frostbite I S.A r.l. Med "Joint Global Coordinators" avses Jefferies International Limited ("Jefferies"), Morgan Stanley & Co. International plc. ("Morgan Stanley"), och SEB Corporate Finance, Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ) ("SEB") och med "Managers" avses Joint Global Coordinators, Carnegie Investment Bank AB (publ) ("Carnegie"), UBS Limited ("UBS") och Handelsbanken Capital Markets, en del av Svenska Handelsbanken AB (publ) ("Handelsbanken"). Se avsnittet "Definitioner" för definitioner av dessa samt andra begrepp i Prospektet.

De siffror som redovisas i detta Prospekt har, i vissa fall, avrundats och därför summerar inte nödvändigtvis tabellerna i Prospektet. Dessutom är vissa procentsatser som anges i Prospektet framräknade utifrån underliggande siffror som inte är avrundade, varför de kan komma att avvika något från procentsatser som följer av beräkningar som baseras på avrundade siffror. Samtliga finansiella siffror är i svenska kronor ("kr") om inget annat anges och "Mkr" indikerar miljoner kronor.

Erbjudandet riktar sig inte till allmänheten i något annat land än Sverige. Erbjudandet riktar sig inte heller till sådana personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Ingen åtgärd har vidtagits eller kommer att vidtas i någon annan jurisdiktion än Sverige, som skulle tillåta erbjudande av aktierna till allmänheten, eller tillåta innehav eller spridning av detta Prospekt eller något annat material hänförligt till Bolaget eller aktierna i sådan jurisdiktion. Anmälan om förvärfv av aktier i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltig. Personer som mottar ett exemplar av detta Prospekt åläggs av Bolaget och Managers att informera sig om, och följa, alla sådana restriktioner. Vare sig Bolaget eller någon av Managers har något juridiskt ansvar för några överträdelse av någon sådan restriktion, oavsett om överträdelsen begås av en potentiell investerare eller någon annan. Aktierna som omfattas av Erbjudandet har inte rekommenderats av någon amerikansk federal eller delstatlig värdepappersmyndighet eller tillsynsmyndighet. Vidare har ingen sådan myndighet bekräftat riktigheten i eller bedömt lämpligheten av Prospektet. Alla påståenden om motsatsen är en brottslig handling i USA.

Aktierna i Erbjudandet har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt den vid var tid gällande U.S. Securities Act från 1933 ("Securities Act") eller någon annan delstatlig värdepappersmyndighet och erbjuds endast till personer som inte omfattas av, eller i en transaktion som inte omfattas av, registreringsskyldigheten i Securities Act. I USA kommer aktierna att erbjudas och säljas endast till personer som är kvalificerade institutionella investerare (En. *qualified institutional buyers* "QIBs") definierade i, och med tillämpning av, Rule 144A ("Rule 144A") i Securities Act eller i enlighet med undantag från, eller i en transaktion som inte omfattas av, kraven i Securities Act. Alla erbjudanden och försäljningar av aktier utanför USA kommer att göras i enlighet med Regulation S ("Regulation S") i Securities Act. Potentiella investerare underrättas härmed om att säljaren av aktierna i Erbjudandet kan komma att förlita sig på undantag från registreringskraven i Securities Act som föreskrivs i Rule 144A. I USA tillhandahålls Prospektet på konfidentiell basis uteslutande i syfte att möjliggöra för potentiella investerare att överväga att förvärva de specifika värdepapper som beskrivs här. Informationen i Prospektet har tillhandahållits av Bolaget och andra källor som identifieras här. Spridning av Prospektet till annan person än sådan mottagare som angivits av Managers eller representanter för dessa, och de eventuella personer som kan ha anlitats för att ge råd till sådana mottagare rörande Prospektet, är inte tillåten, och röjande av Prospektets innehåll utan föregående skriftligt medgivande av Bolaget är förbjudet. Mångfaldigande och spridning av hela eller delar av detta Prospekt i USA och röjande av dess innehåll är förbjudet. Prospektet är personligt för varje mottagare och utgör inte ett erbjudande till någon annan person eller till allmänheten att förvärva aktier i Erbjudandet.

Prospektet distribueras endast till och riktar sig endast till (i) personer som befinner sig utanför Storbritannien eller (ii) professionella investerare som omfattas av artikel 19 (5) i Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) ("Ordern") eller (iii) kapitalstarka enheter (En. *high net-worth entities*) enligt artikel 49 (2) (a) till (d) i Ordern, och andra personer till vilka det lagligen kan kommuniceras (alla sådana personer benämns gemensamt "relevanta personer"). Prospektet riktar sig endast till relevanta personer och får inte användas eller åberopas av personer som inte är relevanta personer. Alla investeringar eller investeringsaktiviteter som detta Prospekt avser är endast tillgängliga för relevanta personer och kommer endast riktas till relevanta personer.

Erbjudandet och Prospektet regleras av svensk rätt. Tvist i anledning av Erbjudandet eller detta Prospekt ska avgöras av svensk domstol exklusivt. Prospektet har godkänts och registrerats av Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap. 25 § och 26 § lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument. Prospektet har upprättats i en svenskspråkig och en engelskspråkig version. I händelse av att versionerna inte överensstämmer ska den svenskspråkiga versionen äga företräde.

STABILISERING

I samband med Erbjudandet kan SEB, i genskap av stabiliseringsagenten ("Stabiliseringsagenten"), eller dess ombud, för Managers räkning, komma att genomföra transaktioner i syfte att hålla marknadspriset på aktierna på en nivå högre än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq Stockholm, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktierna på Nasdaq Stockholm och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Stabiliseringsagenten har dock ingen skyldighet att genomföra någon stabilisering och det finns ingen garanti för att stabilisering kommer att genomföras.

Stabilisering, om påbörjad, kan vidare komma att avbrytas när som helst utan förvarning. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras till ett pris som är högre än det pris som fastställs i Erbjudandet. Inom en vecka efter stabiliseringsperiodens utgång kommer Stabiliseringsagenten att offentliggöra huruvida stabilisering utfördes eller inte, det datum då stabiliseringen inleddes, det datum då stabilisering senast genomfördes, samt det prisintervall inom vilket stabiliseringen genomfördes för vart och ett av de datum då stabiliseringstransaktioner genomfördes.

FRAMÅTRIKTADE UTTALANDEN

Prospektet innehåller vissa framåtriktade uttalanden och åsikter som återspeglar ledningens nuvarande syn på framtida händelser och förutsedda ekonomiska och operativa resultat. I allmänhet är framåtriktade uttalanden alla uttalanden som inte är uttalanden om historiska fakta, nuvarande fakta eller omständigheter. Orden "anser", "förväntar", "förutses", "avser", "kan", "planerar", "uppskattar", "kommer att", "borde", "skulle kunna" eller "eftersträvar" eller, i förekommande fall deras negationer, eller liknande uttryck, identifierar i vissa fall sådana framåtriktade uttalanden. Andra framåtriktade uttalanden kan identifieras utifrån sammanhanget i vilket uttalandet lämnas. Framåtriktade uttalanden förekommer på ett antal platser i Prospektet, inklusive, men inte begränsat till, avsnitten med rubrikerna "Sammanfattning", "Riskfaktorer", "Operationell och finansiell översikt", "Marknadsöversikt", "Verksamhetsöversikt", "Aktiekapital och ägarförhållanden – Utdelning och utdelningspolicy" och "Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information" och inkluderar, uttalanden avseende bland annat:

- Bolagets strategi, framtidsutsikter och tillväxtpotentialer;
- Bolagets verksamhetsmål och finansiella mål, inklusive uttalanden om Bolagets förväntningar för räkenskapsåret 2015 och uttalanden avseende Bolagets syn på ökad omsättning och marginaler, skuldsättningsmål samt utdelningspolicy på medellång och lång sikt;
- Bolagets likviditet, kapitaltillgångar och investeringar, inklusive förväntningar avseende driftkostnader, investeringskrav och Bolagets kapitalstruktur efter Erbjudandet;
- Att Bolagets rörelsekapital är tillräckligt;
- Bolagets planerade investeringar;
- Fördelar eller synergier som uppnås i och med förvärfv;
- Effekten av initiativ för att effektivisera verksamheten avseende exempelvis lagerhantering, kostnadsbesparingar eller lönsamhetsprogram;
- Faktorer som har en stor inverkan på Bolagets rörelseresultat;
- Faktorer som driver efterfrågan på Bolagets produkter;
- Förväntningar avseende framtida skening av efterfrågan på Bolagets produkter;
- Regleringspåverkan på Bolaget och dess verksamhet;
- Uppskattningar och antaganden avseende nedskrivningar och förmågan att utnyttja skattemässiga underskott;
- Konkurrenssituationen på Bolagets marknader, och
- Utgången i rättsprocesser.

Även om Bolaget anser att de förväntningar som avspeglas i dessa framåtriktade uttalanden är rimliga kan Bolaget inte lämna någon försäkran om att de kommer att realiseras eller visa sig vara riktiga. Eftersom dessa uttalanden är baserade på antaganden eller uppskattningar, vilka är föremål för risker och osäkerhetsfaktorer, kan de faktiska resultaten och följderna skilja sig väsentligt från de som framställs i de framåtriktade uttalandena, detta som ett resultat av ett flertal faktorer, inklusive, bland annat:

- Förändringar i de internationella, nationella eller lokala ekonomiska, politiska, verksamhetsrelaterade, marknadsrelaterade eller skattemässiga förutsättningarna;
- Förändringar i underliggande konsumentbeteenden;
- Bolagets förmåga att förnya kontrakt med nyckelkunder;
- Teknologiska förändringar;
- Förändringar i regleringar;
- Förmågan att generera tillräckliga medel för att betala räntor på Bolagets skulder;
- Effekterna av operationella och finansiella begränsningar i Bolagets skuldstruktur eller andra faktorer som påverkar Bolagets skuldsättning;
- Bolagets förmåga att framgångsrikt utveckla och utvidga sitt produktsortiment;
- Bolagets förmåga att behålla eller ersätta nyckelpersoner; och
- Förändringar av Bolagets affärsstrategi och utvecklings- och investeringsplaner.

Ytterligare faktorer som kan förändra till Bolagets faktiska resultat, utförande eller prestation kan avvika väsentligt från vad som avses i framåtriktade uttalanden inkluderar, men är inte begränsade till, de som diskuteras under "Riskfaktorer". Framåtriktade uttalanden lämnas per dag för Prospektet. Bolaget åtar sig uttryckligen ingen förlitelse att offentlig uppdatera eller revidera något framåtriktad uttalande, varken till följd av ny information, framtida händelser eller av andra skäl, förutom i enlighet med vad som föreskrivs i lagar eller regler. Potentiella investerare uppmanas därmed att inte fästa otilförligt stor vikt vid något av de framåtriktade uttalandena här.

BRANSCH- OCH MARKNADSFÖRHÅLLANDEN

Informationen i Prospektet som avser marknadsförhållanden, marknadsutveckling, tillväxttakt, marknadstrender och konkurrenssituationen på de marknader och i de regioner som Bolaget är verksamt baseras på data, statistik och rapporter från tredje man och/eller är upprättade av Bolaget baserat på intern information och information i sådana tredje partsrapporter. Bolaget har hämtat ekonomiska och demografiska data från Eurostat, Euromonitor, EIU och Världsbanken. Därutöver har Bolaget inhämtat information från allmänt tillgängliga rapporter från University of Michigan, RVIA, CIAA, CIVD och Capgemini. Såvida inget annat anges härrör verksamhets- och marknadsdata från Bolagets analys av flera källor, inklusive den marknadsrapport som Bolaget har beställt från en ledande internationell strategikonstulteringsfirma ("Marknadsrapporten").

Även om sådana uppgifter som kommer från tredje man har återgivits korrekt har varken Bolaget eller Managers verifierat riktigheten i sådan information, marknadsdata eller annan information som tredje man har baserat sina studier på. Såvitt Bolaget känner till, och kan förvissa sig om utifrån information som offentliggjorts av berörd tredje man, har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande. Marknadsstudier baseras dock ofta på information och antaganden som varken är exakta eller ändamålsenliga och metodologin är till sin natur framåtriktad och spekulativ.

Prospektet innehåller även uppskattningar av marknadsdata och information som härletts från sådana uppskattningar och som därför inte kan inhämtas från marknadsundersökningsinstitut eller andra oberoende källor. Sådan information har tagits fram av Bolaget baserat på externa källor och dess egna interna uppskattningar, inklusive marknadsundersökningar som beställts av Bolaget. I många fall finns ingen sådan information om marknadsdata allmänt tillgänglig, exempelvis från branschorganisationer, myndigheter eller andra organisationer eller institutioner. Bolaget anser att dess uppskattningar av marknadsdata och information som härletts från sådana uppskattningar bidrar till att ge investerare en bättre förståelse för den marknad som Bolaget är verksam på, liksom för Bolagets position på marknaden. Även om Bolaget anser att dess interna marknadsobservationer är tillförlitliga har Bolagets egna uppskattningar inte granskats eller verifierats av någon utomstående källa. Även om Bolaget inte är medveten om några felaktiga uttalanden om marknaden eller annan information som inkluderats här är sådan information förknippad med risker och osäkerheter och kan förändras till följd av flera faktorer, inklusive de som diskuteras under rubriken "Riskfaktorer" i Prospektet.

Uppgifter om marknadsstorlekar baseras på ett uppskattat värde för 2015. Dometics marknadsandelar, som inkluderats i "Marknadsöversikt" och "Verksamhetsöversikt", är ledningens uppskattning utifrån omsättningsdata för perioden 1 juli 2014 till 30 juni 2015 dividerat med uppskattat storlek för respektive marknad för 2015.

VIKTIG INFORMATION OM FÖRSÄLJNING AV AKTIER

Observera att besked om tilldelning till allmänheten i Sverige sker genom utskick av avräkningsnota, vilket beräknas komma att ske den 25 november 2015. Institutionella investerare beräknas omkring den 25 november 2015 erhålla besked om tilldelning i särskild ordning, varefter avräkningsnotor utsänds. Efter det att betalning för tilldelade aktier hanterats av Managers kommer betalda aktier att överföras till de förvärfvare anvisat VP-konto, servicekonto, värdepappersdepå eller investeringsparkonto. Den tid som erfordras för överföring av betalning samt överföring av betalda aktier till konto anvisat av sådan förvärfvare medför att denne inte kommer att ha sådana aktier tillgängliga på anvisat VP-konto, servicekonto, investeringsparkonto eller värdepappersdepå förrän omkring den 27 november 2015. Det förhållandet att aktier inte finns tillgängliga på förvärfvarens VP-konto, servicekonto, investeringsparkonto eller värdepappersdepå förrän omkring den 27 november 2015, kan innebära att förvärfvare inte har möjlighet att sälja dessa aktier på Nasdaq Stockholm från och med den dag då handeln i aktien påbörjas, det vill säga omkring den 25 november 2015, utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot, servicekonto, investeringsparkonto eller värdepappersdepå. Vidare kommer handeln att påbörjas före villkoren för Erbjudandets fullföljande uppfyllts. Handeln kommer att vara villkorad härov och om Erbjudandet inte fullföljs, ska eventuella levererade aktier återlämnas och eventuella betalningar återgå. Handel som äger rum den 25 november 2015 beräknas ske med leverans och likvid den 27 november 2015.

INNEHÅLL

Sammanfattning	4
Risikfaktorer	18
Inbjudan till förvärv av aktier i Dometic	34
Bakgrund och motiv för Erbjudandet och användning av emissionslikvid	36
Villkor och anvisningar	37
Marknadsöversikt	42
Verksamhetsöversikt	56
Utvald finansiell information	83
Operationell och finansiell översikt	90
Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information	121
Styrelse, ledande befattningshavare och revisor	124
Bolagsstyrning	131
Aktiekapital och ägarförhållanden	135
Bolagsordning	139
Legala frågor och kompletterande information	140
Skattefrågor i Sverige	146
Avtal om placering av aktier	148
Definitioner	150
Historisk finansiell information	154
Delårsrapport för januari - september 2015 ...	F-1
Revisorsrapport avseende historisk finansiell delårsinformation	F-17
Koncernredovisning för 2012-2014	F-18
Revisorsrapport avseende historisk finansiell information	F-58
Adresser	A-1

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Prisintervall

43-52 kronor per aktie

Anmälningstid för allmänheten

12-23 november 2015

Anmälningstid för institutionella investerare

12-24 november 2015

Första handelsdag i Dometics aktier

25 november 2015

Likviddag

27 november 2015

Övrigt

Kortnamn (ticker): DOM

ISIN-kod: SE0007691613

FINANSIELL KALENDER

Bokslutskommuniké 2015	18 februari 2016
Årsredovisning 2015	30 mars 2016
Delårsrapport för perioden januari - mars 2016	25 april 2016
Årsstämma 2016	25 april 2016

VISSA NYCKELDEFINITIONER

För en fullständig definitionslista, se avsnittet "Definitioner".

Dometic, Bolaget eller Koncernen

Dometic Group AB (publ) eller koncernen inom vilken Dometic AB (publ) är moderbolag, beroende på sammanhanget.

EQT V eller Huvudägaren

EQT V Limited, ett så kallat "limited liability company" bildat i enlighet med lagstiftningen på Guernsey, Storbritannien och med registrerat säte på Level 4 North, St Julian's Court, St Julian's Avenue, St Peter Port, Guernsey, GY1 1WA, som agerar i sin kapacitet som general partner för EQT V (General Partner) LP, som i sin tur agerar i sin kapacitet som (i) general partner för EQT V (No. 1) Limited Partnership och EQT V (No. 2) Limited Partnership och EQT Dometic Co-investment LP Limited Partnership; (ii) manager för vissa av Investor Netherlands B.V.s tillgångar och (iii) manager för EQT V Co-Investment Scheme.

Joint Bookrunners

Jefferies, Morgan Stanley, SEB, Carnegie och UBS.

Joint Global Coordinators

Jefferies, Morgan Stanley och SEB.

Kr

Svenska kronor.

Managers

Jefferies, Morgan Stanley, SEB, Carnegie, UBS och Handelsbanken.

Nasdaq Stockholm

Den reglerade marknad som drivs av NASDAQ OMX Stockholm AB.

Säljande Aktieägaren

Frostbite I S.å r.l.

Sammanfattning

AVSNITT A - INTRODUKTION OCH VARNINGAR		
A.1	Introduktion och varningar	Denna sammanfattning bör läsas som en introduktion till Prospektet. Varje beslut om att investera i värdepapperen ska baseras på en bedömning av Prospektet i sin helhet från investerarens sida. Om yrkande avseende information i ett prospekt anförs vid domstol, kan den investerare som är kående i enlighet med medlemsstaternas nationella lagstiftning bli tvungen att svara för kostnaderna för översättning av prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds. Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som lagt fram sammanfattningen, inklusive översättningar därav, men endast om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller oförenlig med de andra delarna av prospektet, eller om den inte, läst tillsammans med andra delar av prospektet, ger nyckelinformation för att hjälpa investerare i övertagandet att investera i de värdepapper som erbjuds.
A.2	Samtycke till finansiella mellanhänders användning av prospektet	Ej tillämplig. Finansiella mellanhänder har inte rätt att använda Prospektet för efterföljande återförsäljning eller slutlig placering av värdepapper.

AVSNITT B - EMITTENTEN OCH EVENTUELL GARANTIGIVARE		
B.1	Firma och handelsbeteckning	Dometic Group AB (publ), org. nr. 556829-4390. Kortnamnet för Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer att vara DOM.
B.2	Emittentens säte och bolagsform	Bolaget har sitt säte i Stockholm. Bolaget är ett publikt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt och bedriver sin verksamhet enligt svensk rätt. Bolagets associationsform regleras av den svenska aktiebolagslagen (2005:551).
B.3	Beskrivning av emittentens verksamhet	Dometic tillhandahåller lösningar för "Mobile Living" inom områdena Klimat, Hygien & Sanitet samt Mat & Dryck. Bolaget tillverkar och säljer ett brett utbud av produkter inom dessa områden för användning i husbilar, husvagnar, lastbilar och personbilar i premiumsegmentet, fritids- och arbetsbåtar samt ett antal andra användningsområden. Bland produkterna återfinns luftkonditioneringsaggregat, luftvärmare, markiser, fläktar samt fönster och dörrar inom området Klimat, vattenvärmare och toaletter inom Hygien & Sanitet samt kylskåp, köksutrustning, ugnar och bärbara kylboxar inom Mat & Dryck. Dometics verksamhet drivs i tre regioner: Americas, EMEA och APAC. Bolaget distribuerar sina produkter via två försäljningskanaler: OEM och Aftermarket. OEM-kunderna tillverkar husbilar och husvagnar, lastbilar, personbilar inom premiumsegmentet, fritids- och arbetsbåtar, medan Aftermarket utgörs av uppgraderings- och utbytesprodukter, reservdelar och förbrukningsartiklar men även renodlade Aftermarket-produkter, som säljs via olika distributörer, återförsäljare och detaljhandeln till kunder inom RV, CPV, Marine och andra slutkunder. Bolaget har 22 produktions-/monteringsanläggningar i nio länder, säljer sina produkter i cirka 100 länder och under räkenskapsåret 2014 tillverkades cirka 85 procent av alla sålda produkter internt. Bolaget marknadsför och säljer sina produkter under ett huvudvarumärke, Dometic, samt ett antal sidovarumärken såsom WAECO, Atwood, A ATWOOD AIR COMMAND, MOBICOOL, Marine Air Systems, Condarria, Cruisair och SeaLand. Bolaget har sitt huvudkontor i Solna, Sverige. Dometic har två huvudsakliga distributionscenter, ett i Emsdetten i Tyskland och ett i Goshen i USA.

SAMMANFATTNING

AVSNITT B - EMITTENTEN OCH EVENTUELL GARANTIGIVARE		
	Beskrivning av emittentens verksamhet, forts.	Verksamheten i Dometic drivs i fem affärsområden: RV (husbilar och husvagnar), CPV (lastbilar och personbilar inom premiumsegmentet), Marine (fritids- och arbetsbåtar), Retail (främst kylboxar) och Lodging (främst minibarer). Tre av affärsområdena: RV, CPV och Marine säljer produkter via både OEM och Aftermarket-kanalerna, medan Retail och Lodging endast säljer till Aftermarket-kanalen.
B.4a	Trender	<p><u>Trender i RV OEM-marknaden</u></p> <p>Under 2014 nyregistrerades totalt cirka 526 000 husbilar och husvagnar i Americas, EMEA och APAC. För femårsperioden 2010-2014 var den årliga registreringsökningen för husbilar och husvagnar i genomsnitt cirka 6 procent. Americas har sedan finanskrisen haft en särskilt stark tillväxt medan EMEA har haft en historisk låg tillverkningsnivå under samma period. Tillväxten inom EMEA har emellertid varit stark under första halvåret 2015 och Americas försätter växa, dock i en lägre takt än de senaste åren. Volymen i RV OEM-marknaden påverkas av ett antal konjunkturberoende faktorer, till exempel BNP-tillväxt och konsumentförtroende, och ett antal tydliga strukturella faktorer såsom ökad konsumtion i samband med semester och fritid, kunddemografi och ägandetrender vilka alla påverkar volymtillväxten positivt. I tillägg drivs marknaden även av ett antal värdedrivande faktorer såsom ökad komfortnivå samt prisnivåer.</p> <p><u>Trender i CPV OEM-marknaden</u></p> <p>Utvecklingen på CPV OEM-marknaden påverkas av nyförsäljning av lastbilar och personbilar inom premiumsegmentet. Givet de relativt låga penetrationsnivåerna som för närvarande råder är dock en ännu viktigare trend den fortsatta ökningen i produktpenetration. Den ökade produktpenetrationen drivs av ett antal strukturella trender så som exempelvis ökad komfortnivå i lastbilarna för att attrahera förare samt en ökad lagstiftning mot tomgångskörning som medför behov av luftkonditioneringssystem som drivs av annat än fordonets motor.</p> <p><u>Trender i Marine OEM-marknaden</u></p> <p>Det underliggande antalet sålda båtar påverkas av ett antal trender. Marine OEM-marknaden har varit konjunkturberoende över tid, och har till viss grad återspeglat den underliggande BNP-tillväxten. Detta varierar emellertid mellan såväl regioner som båtstorlekar. Marknaden i Americas har börjat återhämta sig de senaste 3-4 åren medan marknaden i EMEA ännu inte har återhämtat sig utan väntas börja visa tillväxt under de kommande åren. Marine OEM-marknaden för större fritidsbåtar påverkas mer av antalet privatpersoner med hög nettoförmögenhet än den allmänna BNP-utvecklingen. Även prisnivån förväntas påverka värdeutvecklingen då produkterna normalt är tekniskt avancerade och kundanpassade med begränsad pristransparens.</p> <p><u>Trender i Aftermarket</u></p> <p>Aftermarket styrs av ett antal faktorer, bland annat antalet produkter i bruk (den "Installerade basen"), uppgraderings- och utbytescykeln för den Installerade Basen, komfort- och bekvämlighetsnivåer, nya försäljningskanaler som vänder sig till nya kundgrupper samt pris-sättning. Den största skillnaden mellan OEM-marknaderna och Aftermarket (inom framförallt RV och Marine), är att Aftermarket huvudsakligen är beroende av den Installerade basen och inte av nyförsäljningen av husbilar och husvagnar, lastbilar och personbilar i premiumsegmentet samt fritids- och arbetsbåtar. Aftermarket tenderar därför att vara mindre konjunkturberoende än motsvarande OEM-</p>

SAMMANFATTNING

AVSNITT B - EMITTENTEN OCH EVENTUELL GARANTIGIVARE		
	Trender, forts.	marknader. Bolaget upplever även att den ökade konsumtionen i samband med semester och fritid påverkar Aftermarketet positivt, inte minst inom försäljning av kylboxar.
B.5	Beskrivning av koncernen och bolagets plats i koncernen	Koncernen omfattar moderbolaget Dometic Group AB (publ) samt 61 direkt och indirekt ägda dotterbolag.
B.6	Större aktieägare, kontroll över bolaget och anmälningspliktiga personer, större aktieägare samt kontroll	<p>Per dagen för Prospektet har Bolaget två aktieägare, den Säljande Aktieägaren och Frostbite Holding AB. Bolagets största aktieägare per dagen för Prospektet är Frostbite Holding AB med sammanlagt 182 000 000 aktier, motsvarande cirka 91 procent av aktierna och rösterna i Bolaget. Ägandet kommer att omstruktureras inför noteringen, med följd att de aktier som Frostbite Holding AB äger i Bolaget förs över till den Säljande Aktieägaren.</p> <p>Efter Erbjudandets genomförande, förutsatt full anslutning, att övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet och att priset i Erbjudandet sätts till mittpunkten i prisintervallet (47,5 kronor), kommer den Säljande Aktieägaren inneha sammanlagt cirka 57 procent av aktierna och rösterna i Bolaget.</p>
B.7	Utvald finansiell information	<p>Det sammandrag av Koncernens finansiella information per den 31 december 2014, 2013 och 2012 som redovisas nedan, har om inte annat anges, hämtats från Bolagets reviderade finansiella rapporter som finns inkluderade i Prospektet och som är upprättade i enlighet med IFRS sådana de antagits av Europeiska Unionen ("IFRS").</p> <p>Sammandraget av Koncernens finansiella information för nio-månadersperioderna till och med den 30 september 2015 respektive 2014 har hämtats från Bolagets delårsrapport för perioden januari-september 2015, upprättad i enlighet med IAS 34, som har granskats av PricewaterhouseCoopers enligt vad som anges i deras granskningsrapport och har inkluderats på annan plats i Prospektet. Vissa av tabellerna nedan inkluderar även kompletterande finansiell information för de tolv månader som slutade den 30 september 2015, hämtad ur delårsrapporten för perioden januari-september 2015. Bolaget anser att denna kompletterande information är av väsentligt värde för investerare eftersom den möjliggör för investerare att se nuvarande underliggande trender och tendenser på helårsbasis. Den kompletterande informationen för de tolv månader som slutade den 30 september 2015 är inte indikativ för resultatet avseende räkenskapsåret som kommer att avslutas den 31 december 2015 eller antaganden avseende den finansiella helårsinformationen.</p>

SAMMANFATTNING

AVSNITT B - EMITTENTEN OCH EVENTUELL GARANTIGIVARE

Utvald finansiell information, forts.	Resultaträkning i sammandrag					
	1 jan - 30 sep 2015 (Översiktligt granskade)	1 jan - 30 sep 2014 (Översiktligt granskade)	1 okt 2014 - 30 sep 2015 (Översiktligt granskade)	2014 (Reviderade)	2013 (Reviderade)	2012 (Reviderade)
Belopp i miljoner kronor						
Nettoomsättning	8 962	6 599	11 169	8 806	7 808	7 922
Kostnad för sålda varor ¹	-6 285	-4 520	-7 891	-6 126	-5 296	-5 434
Bruttoresultat	2 677	2 079	3 278	2 680	2 512	2 488
Rörelsekostnader						
Försäljningskostnader	-1 077	-905	-1 409	-1 237	-1 062	-901
Administrationskostnader	-376	-319	-478	-421	-457	-616
Övriga rörelseintäkter och -kostnader ²	39	0	45	6	-41	-34
Jämförelsestörande poster ³	41	-18	-22	-81	-47	-76
Avskrivning kundrelationer ⁴	-51	-	-61	-10	-	-
Rörelseresultat (EBIT)	1 253	837	1 353	937	905	861
Nettoresultat från finansiella poster						
Finansiella intäkter	1	1	2	2	58	29
Finansiella kostnader	-564	-1 166	-1 044	-1 646	-646	-860
Finansiella poster - netto	-563	-1 165	-1 042	-1 644	-588	-831
Resultat före skatt	690	-328	311	-707	317	30
Skatter	-219	-169	-171	-121	75	-121
Periodens resultat	471	-497	140	-828	392	-91
	<p>¹ För räkenskapsåren som slutade den 31 december 2013 och 2012 har forskning och utvecklingskostnader om 175 miljoner kronor respektive 157 miljoner kronor, omklassificerats till kostnad för sålda varor för att överensstämna med antagen presentation av rapporteringsperioder efter den 31 december 2013.</p> <p>² Övriga rörelseintäkter och -kostnader inkluderar resultat från valutakursförändringar, intäkter från uthyrning, resultat vid försäljning av anläggningstillgångar, ersättning för utökade garantiåtaganden, återbetalning försäkringar, resultat från andelar i intresseföretag samt övriga intäkter och kostnader som inte ansetts vara del av Dometics ordinarie verksamhet.</p> <p>³ För varje period har Bolaget klassificerat intäkter och kostnader uppkomna enstaka gånger eller oregelbundet och som påverkar jämförbarheten av Bolagets operativa utveckling och finansiella ställning.</p> <p>⁴ Avskrivning av kundrelationer inkluderar avskrivning av kundrelationer och immateriella rättigheter värderade i samband med förvärvet av Atwood. Avskrivningstiden har beräknats till 20 respektive 7 år.</p>					

SAMMANFATTNING

AVSNITT B - EMITTENTEN OCH EVENTUELL GARANTIGIVARE

Utvald finansiell information, forts.	Balansräkning i sammandrag				
	30 september		31 december		
	2015 (Översiktligt granskade)	2014 (Översiktligt granskade)	2014 (Reviderade)	2013 (Reviderade)	2012 (Reviderade)
Belopp i miljoner kronor					
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella tillgångar ¹	12 970	11 020	13 322	10 357	10 376
Materiella tillgångar ²	1 597	1 382	1 629	1 352	1 385
Uppskjuten skattefordran	101	94	180	155	94
Övriga långfristiga fordringar ³	110	43	87	57	59
Summa anläggningstillgångar	14 778	12 539	15 218	11 921	11 914
Omsättningstillgångar					
Varulager	2 197	1 723	2 020	1 563	1 479
Kundfordringar	1 246	1 046	924	762	669
Övriga kortfristiga fordringar ⁴	370	325	315	267	305
Likvida medel	522	477	592	539	476
Summa omsättningstillgångar	4 335	3 571	3 851	3 131	2 929
SUMMA TILLGÅNGAR	19 113	16 110	19 069	15 052	14 843
EGET KAPITAL					
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare					
Aktiekapital	1	1	1	1	1
Reserver	1 065	519	1 097	-78	-23
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	5 835	4 769	5 361	5 266	3 334
SUMMA EGET KAPITAL	6 901	5 289	6 459	5 189	3 312
SKULDER					
Långfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	8 778	7 903	9 396	7 060	6 847
Skulder till närstående bolag	-	-	-	-	1 133
Uppskjutna skatteskulder	524	533	536	502	674
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser	508	377	503	355	389
Övriga avsättningar	100	83	110	100	184
Summa långfristiga skulder	9 910	8 896	10 545	8 017	9 227
Kortfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	85	92	85	198	662
Leverantörsskulder	835	705	753	581	626
Aktuella skatteskulder	226	171	156	264	111
Förskott från kunder	19	14	15	12	10
Derivatinstrument	33	12	22	38	81
Övriga avsättningar	252	206	192	217	263
Övriga kortfristiga skulder ⁵	197	154	148	121	155
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	655	571	694	415	396
Summa kortfristiga skulder	2 302	1 925	2 065	1 846	2 304
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	19 113	16 110	19 069	15 052	14 843
¹ Immateriella tillgångar inkluderar goodwill, varumärken och andra immateriella tillgångar. ² Materiella tillgångar inkluderar byggnader och mark, maskiner och andra tekniska anläggningar, verktyg och installationer och pågående nyanläggningar samt förskott avseende materiella anläggningstillgångar. ³ Övriga långfristiga fordringar inkluderar derivat och övriga långfristiga skulder. ⁴ Övriga kortfristiga fordringar inkluderar förutbetalda kostnader, upplupna intäkter och övriga kortfristiga fordringar (inklusive aktuella skattefordringar och fordringar hänförliga till närstående bolag). ⁵ Övriga kortfristiga skulder inkluderar övriga skulder såsom moms, löner och övriga kortfristiga skulder.					

SAMMANFATTNING

AVSNITT B - EMITTENTEN OCH EVENTUELL GARANTIGIVARE

Utvald finansiell information, forts.	Kassaflöde i sammandrag					
	Belopp i miljoner kronor	1 jan - 30 sep 2015 (Översiktligt granskade)	1 jan - 30 sep 2014 (Översiktligt granskade)	2014 (Reviderade)	2013 (Reviderade)	2012 (Reviderade)
Kassaflöde från den löpande verksamheten ¹	877	566	940	696	828	
Kassaflöde från investeringsverksamheten ²	462	-174	-2 389	-147	-230	
Kassaflöde från finansieringsverksamheten ^{1,3}	-1 416	-477	1 452	-486	-861	
Kassaflöde för perioden	-77	-85	3	63	-263	
Likvida medel vid periodens början	592	539	539	476	762	
Kursdifferenser i likvida medel	7	23	50	0	-23	
Likvida medel vid periodens slut	522	477	592	539	476	
<p>¹ För räkenskapsåren som slutade den 31 december 2012 och 2013, har kassaflöde från finansiella transaktioner (inkluderat betald och erhållen ränta och övriga finansiella poster) om -394 miljoner kronor respektive -539 miljoner kronor och kassaflöde avseende nettopensionsavsättningar om -2 miljoner kronor respektive 0 miljoner kronor omklassificerats från 'kassaflöde från den löpande verksamheten' till 'kassaflöde från finansieringsverksamheten' för att överensstämja med antagen presentation av rapporteringsperioder efter den 31 december 2013.</p> <p>² Kassaflöde från investeringsverksamheten är kassaflöde från investeringsaktiviteter netto.</p> <p>³ Kassaflöde från finansieringsverksamheten är kassaflöde från finansieringsaktiviteter med kreditinstitut och närstående parter netto av vissa kostnader och utgifter.</p>						
Segmentsinformation						
Nettoomsättning						
Belopp i miljoner kronor	1 jan - 30 sep 2015 (Översiktligt granskade)	1 jan - 30 sep 2014 (Översiktligt granskade)	1 okt 2014 - 30 sep 2015 (Översiktligt granskade)	2014 (Reviderade)	2013 (Reviderade)	2012 (Reviderade)
Americas	4 334	2 421	5 308	3 395	2 826	2 732
EMEA	3 621	3 353	4 547	4 280	3 928	4 143
APAC	1 007	825	1 314	1 131	1 054	1 047
Summa nettoomsättning¹	8 962	6 599	11 169	8 806	7 808	7 922
<p>¹ Medical avyttrades i mars 2015. Historiskt har Dometic varit organiserat i tre regioner och den globala divisionen, Medical. Då Medical representerade en mindre del av Koncernens verksamhet och inte uppfyller den kvantitativa gränsen som krävs enligt IFRS, redovisades det inte separat utan inkluderades i regionen EMEA.</p>						
Rörelseresultat (EBIT)						
Belopp i miljoner kronor	1 jan - 30 sep 2015 (Översiktligt granskade)	1 jan - 30 sep 2014 (Översiktligt granskade)	1 okt 2014 - 30 sep 2015 (Översiktligt granskade)	2014 (Reviderade)	2013 (Reviderade)	2012 (Reviderade)
Americas	528	307	589	368	336	219
EMEA	486	342	464	320	342	378
APAC	239	188	300	249	227	264
Summa rörelseresultat (EBIT)¹	1 253	837	1 353	937	905	861
<p>¹ Medical avyttrades i mars 2015. Historisk har Dometic varit organiserat i tre regioner och den globala divisionen, Medical. Då Medical representerade en mindre del av Koncernens verksamhet och inte uppfyller den kvantitativa gränsen som krävs enligt IFRS, redovisades det inte separat utan inkluderades i regionen EMEA.</p>						

SAMMANFATTNING

AVSNITT B - EMITTENTEN OCH EVENTUELL GARANTIGIVARE

Utvald finansiell information, forts.	Nyckeltal						
	EBITDA, justerad EBITDA och justerat rörelseresultat är inte finansiella mått beräknade enligt IFRS.						
	Belopp i miljoner kronor (om inte annat uppges)	1 jan - 30 sep 2015 (Översiktligt granskade)	1 jan - 30 sep 2014 (Översiktligt granskade)	1 okt 2014 - 30 sep 2015 (Översiktligt granskade)	2014 (Reviderade)	2013 (Reviderade)	2012 (Reviderade)
	Resultaträkning						
	Nettoomsättning	8 962	6 599	11 169	8 806	7 808	7 922
	EBITDA	1 472	976	1 638	1 143	1 085	1 042
	Justerad EBITDA	1 431	994	1 661	1 224	1 132	1 118
	Rörelseresultat (EBIT)	1 253	837	1 353	937	905	861
	Justerat rörelseresultat	1 212 ¹	855	1 375 ¹	1 018 ¹	952	937
	Marginaler						
	EBITDA (%)	16	15	15	13	14	13
	Justerad EBITDA (%)	16	15	15	14	15	14
	Rörelseresultat (EBIT) (%)	14	13	12	11	12	11
	Justerat rörelseresultat (%)	14	13	12 ¹	12	12	12
	Avkastning på operativt kapital						
	Avkastning på operativt kapital (%)	9 ¹	8 ¹	9 ¹	7	7	7
	Avkastning på operativt kapital exkl. goodwill och varumärken (%)	36	43	36	35	43	50
	Belopp i miljoner kronor (om inte annat uppges)	30 sep 2015 (Översiktligt granskade)	30 sep 2014 (Översiktligt granskade)	30 sep 2015 (Översiktligt granskade)	31 dec 2014 (Reviderade)	31 dec 2013 (Reviderade)	31 dec 2012 (Reviderade)
	Finansiell position						
	Totala tillgångar	19 113	16 110	19 113	19 069	15 052	14 843
	Räntebärande skulder	9 371 ¹	8 384 ¹	9 371 ¹	9 984	7 646	9 105
	Eget kapital	6 901	5 289	6 901	6 459	5 189	3 312
	Sysselsatt kapital	16 272 ¹	13 673 ¹	16 272 ¹	16 442	12 835	12 417
	Operativt kapital	15 750 ¹	13 196 ¹	15 750 ¹	15 850	12 296	11 941
	Operativt kapital exkl. goodwill och varumärken	3 855 ¹	2 241 ¹	3 855 ¹	3 606	2 004	1 637
	Eget kapital ratio (%)	36 ¹	33 ¹	36 ¹	34	34	22
	¹ Detta nyckeltal har inte reviderats eller översiktligt granskats.						

SAMMANFATTNING

AVSNITT B - EMITTENTEN OCH EVENTUELL GARANTIGIVARE

Utvald finansiell information, forts.	Beräkning av justerat rörelseresultat och justerad EBITDA					
	Belopp i miljoner kronor					
	1 jan - 30 sep 2015	1 jan - 30 sep 2014	1 okt 2014 - 30 sep 2015	2014	2013	2012
Rörelseresultat (EBIT)	1 253	837	1 353	937	905	861
Omstruktureringskostnader ¹	30	-	42	12	25	60
Återföring av omstruktureringskostnader ²	-	-	-	-	-	-55
Transaktionsrelaterade kostnader ³	24	-	24	-	-	11
Förlust från försäljning av anläggningstillgångar ⁴	-	-	-	-	8	60
Kostnader för återkallande av produkter ⁵	-	-	-	-	14	-
Filakovo brandrelaterade kostnader ⁶	-14	-	35	49	-	-
Kostnader för förändring av tillverkning i Kina ⁷	-	10	1	11	-	-
Nedläggningskostnader för anläggning i Kanada ⁸	-	5	-	5	-	-
Avyttring av Medical divisionen ⁹	-83	-	-83	-	-	-
Övriga kostnader ¹⁰	2	3	3	4	-	-
Summa jämförelsestörande poster	-41	18	22	81	47	76
Avskrivning av transaktionsrelaterade immateriella tillgångar ¹¹	51	-	61	10	-	-
Justerat rörelseresultat	1 263	855	1 436	1 028	952	937
Övriga avskrivningar	168	139	225	196	180	181
Justerat EBITDA	1 431	994	1 661	1 224	1 132	1 118
<p>¹ För räkenskapsåret som slutade den 31 december 2012 var omstruktureringskostnaderna främst relaterade till ett kostnadsoptimeringsprogram i EMEA och förändringar i ledningen. För räkenskapsåret som slutade den 31 december 2013 var omstruktureringskostnaderna främst relaterade till ett kostnadsreduceringsprogram i EMEA och dels i andra regioner. För räkenskapsåret som slutade den 31 december 2014 och för tolv månadersperioden som slutade den 30 september 2015 var omstruktureringskostnaderna hänförliga till förändringar bland Bolagets ledande befattningshavare. För tolv månadersperioden som slutade den 30 september 2015 ingår även omstruktureringskostnader hänförliga till förändringar i EMEA. För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 var omstruktureringskostnaderna huvudsakligen hänförliga till förändringar i EMEA.</p> <p>² Återföring av tidigare förväntade omstruktureringskostnader för främst 2011.</p> <p>³ För räkenskapsåret som slutade den 31 december 2012 transaktionskostnader relaterade till EQT V:s förvärv av Dometic. För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 och för tolv månadersperioden som slutade den 30 september 2015 var kostnaderna relaterade till integration av Atwood-förvärvet samt en tillkommande justering relaterad till EQT V:s förvärv av Dometic.</p> <p>⁴ För räkenskapsåret som slutade den 31 december 2012, förluster uppkomna i samband med försäljning av tillgångar kopplade till Dometic Umformtechnik GmbH i Rudersdorf, Tyskland. För räkenskapsåret som slutade den 31 december 2013 gjordes en justering relaterad till denna försäljning.</p> <p>⁵ Kostnader relaterade till återkallelse av vissa produkter i regionen Americas.</p> <p>⁶ Kostnader relaterade till en brand i tillverkningsanläggningen i Filakovo, Slovakien.</p> <p>⁷ Kostnader relaterade till ett tillverkningsstruktursprogram i Kina.</p> <p>⁸ Kostnader relaterade till nedläggningen av en mindre tillverkningsanläggning i Ottawa, Kanada.</p> <p>⁹ Kapitalvinst netto av transaktionskostnader i samband med avyttringen av Medical.</p> <p>¹⁰ Övriga kostnader, inklusive tillkommande förluster i samband med ett hyresavtal i Luton och övriga nedskrivningskostnader av verktyg.</p> <p>¹¹ Avskrivning av kundrelationer inkluderar avskrivning av kundrelationer och immateriella rättigheter värderade i samband med förvärvet av Atwood. Avskrivningstiden har beräknats till 20 respektive 7 år.</p>						

SAMMANFATTNING

AVSNITT B - EMITTENTEN OCH EVENTUELL GARANTIGIVARE		
	Utvald finansiell information, forts.	<p>Väsentliga händelser under perioden 1 januari 2012 till 30 september 2015</p> <p>Under 2012 utsågs Roger Johansson till verkställande direktör. Under 2013 utsågs Fredrik Cappelen till styrelseordförande. Under 2014 förvärvades Atwood. Under 2014 emitterade Dometic obligationer (så kallade "PIK Toggle Notes") om 314 miljoner euro. Under första kvartalet 2015 avyttrades den globala divisionen Medical.</p> <p>Väsentliga händelser sedan 30 september 2015</p> <ul style="list-style-type: none"> • Extra bolagsstämma i Bolaget beslutade den 15 oktober 2015 om en uppdelning av aktier (split) 40:1, varefter antalet aktier i Bolaget uppgår till 200 000 000. • Bolaget har den 27 oktober 2015 ingått ett nytt finansieringsavtal, villkorat av att noteringen genomförs. • Bolaget har den 23 oktober 2015 ansökt om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. • Extra bolagsstämma i Bolaget beslutade den 10 november 2015 om nyemission samband med Erbjudandet, med avvikelser från befintliga aktieägares företrädesrätt och med bemyndigande för styrelsen att fastställa de slutliga villkoren.
B.8	Proformaredovisning	Ej tillämplig. Prospektet innehåller inte någon proformaredovisning.
B.9	Resultatprognos	Ej tillämplig. Bolaget offentliggör inte någon resultatprognos.
B.10	Anmärkningar i revisionsberättelsen	Ej tillämplig. Det finns inte några anmärkningar i revisionsberättelserna.
B.11	Rörelsekapital	Ej tillämplig. Dometic anser att det befintliga rörelsekapitalet är tillräckligt för att tillgodose Koncernens nuvarande behov av rörelsekapital över den kommande tolv månadersperioden.

AVSNITT C - VÄRDEPAPPEREN		
C.1	Slag av värdepapper	Aktier i Dometic Group AB (publ), org. nr. 556829-4390 med ISIN-kod: SE0007691613.
C.2	Valuta	Aktierna är denominerade i svenska kronor.
C.3	Totalt antal aktier i bolaget	<p>Per dagen för Prospektet har Bolaget emitterat totalt 200 000 000 aktier. Aktiekapitalet uppgår till 500 000 kronor. Aktierna är denominerade i kronor och varje aktie har ett kvotvärde om 0,0025 kronor. Samtliga aktier är fullt betalda.</p> <p>Utöver de befintliga aktier som erbjuds av den Säljande Aktieägaren omfattar Erbjudandet även högst 106 976 744 nyemitterade aktier. Det totala antalet aktier i Bolaget kommer efter Erbjudandets genomförande, förutsatt full teckning och under antagande om att priset i Erbjudandet sätts till mittpunkten i prisintervallet (47,5 kronor), att uppgå till 296 842 105.</p>
C.4	Rättigheter som sammanhänger med värdepapperen	Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget. Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation. Aktierna medför rätt till utdelning för första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter att aktierna tagits upp till handel.
C.5	Inskränkningar i den fria överlåtbarheten	Ej tillämplig. Aktierna i Bolaget är inte föremål för några överlåtelsebegränsningar.

SAMMANFATTNING

AVSNITT C - VÄRDEPAPPEREN		
C.6	Upptagande till handel	Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 30 oktober 2015 beslutat att uppta Bolagets aktier till handel på Nasdaq Stockholm på vissa villkor, däribland att spridningskravet för Bolagets aktier uppfylls senast på noteringsdagen. Handeln i Bolagets aktie beräknas påbörjas omkring den 25 november 2015.
C.7	Utdelningspolicy	Dometics styrelse har antagit en utdelningspolicy vilken innebär att styrelsen avser att föreslå årsstämman att lägst 40 procent av Dometics reviderade resultat för perioden ska delas ut.

AVSNITT D - RISKER		
D.1	Huvudsakliga risker avseende emittenten och dess verksamhet	<p>En investerare bör noggrant beakta de riskfaktorer som beskrivs i Prospektet innan denne beslutar sig för att investera i Dometic. Det finns en rad faktorer som påverkar eller skulle kunna påverka Dometics verksamhet, resultat eller finansiella ställning, vilket kan leda till att kursen för Bolagets aktier sjunker betydligt och investerare riskerar att förlora hela eller delar av sin investering. Risker relaterade till Dometic och dess verksamhet innefattar bland annat:</p> <ul style="list-style-type: none">• Efterfrågan på Dometics produkter är beroende av det allmänna ekonomiska klimatet, konsumenters köpvanor och inställning till produkterna. Bolaget är särskilt exponerat för perioder av lågkonjunktur eftersom konsumtionen av Dometics produkter minskar när den disponibla inkomsten är lägre. Följaktligen kan en ekonomisk nedgång som påverkar någon av Dometics nyckelmarknader ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics verksamhet, finansiella ställning och resultat;• Marknaden för Dometics produkter är konkurrensutsatt och konkurrenter kan vara bättre rustade för att konkurrera på marknaden. Dometic är verksam på flera nischmarknader, och är utsatt för priskonkurrens och andra former av konkurrens, t.ex. med avseende på produktutveckling, design, kvalitet och serviceutbud. Bolagets konkurrenter kan till exempel göra framsteg inom marknadsföring, produktutveckling eller produktinnovation som kan leda till ökat konkurrenstryck inom delar av Dometics verksamhet, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat;• Dometic kan misslyckas med att förutse kundernas preferenser och att utveckla och förse kunderna med produkter som uppfyller deras förväntningar. Dometic måste fortsätta investera i produktutveckling och design för att attrahera och behålla kunder. Om Dometic misslyckas med detta kan Bolagets varumärken skadas, med lägre marknadsandelar och nettoomsättning som följd, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat;• Efterfrågan på Dometics produkter är beroende av konsumenters efterfrågan på underliggande produkter och attityd till aktiviteter kopplade till produkterna. Om det blir dyrare för konsumenter att använda husbilar, husvagnar eller fritidsbåtar eller om Bolagets kunder inte längre anser att det är ett livsstilsval att äga en husbil eller husvagn, eller om kundernas attityd gentemot branschen eller gentemot fritidsaktiviteter i allmänhet, försämras kan Bolaget drabbas av minskad efterfrågan, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat;

AVSNITT D - RISKER

	<p>Huvudsakliga risker avseende emittenten och dess verksamhet, forts.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dometics förmåga att möta efterfrågan på dess produkter kan begränsas av oförutsedda förändringar i kundernas efterfrågan och det finns en risk att Bolaget inte kan möta en oväntad period av exceptionellt hög efterfrågan även om Bolagets alla produktions-/ monteringsanläggningar utnyttjas till deras fulla kapacitet, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat; • Konsolideringstrenden bland OEMs kan orsaka prispress och förlust av stora kunder vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet; • Förlust av Bolagets ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner, eller oförmåga att attrahera sådana ledande befattningshavare och nyckelpersoner, kan påverka Bolagets verksamhet negativt. Dometic är i hög grad beroende av att befintliga ledande befattningshavare och nyckelpersoner fortsätter sin anställning, och av Bolagets förmåga att rekrytera, behålla och utbilda kompetent personal inom produktion, produktutveckling och andra specialområden, i synnerhet personal med erfarenhet från Bolagets bransch, verksamhet och marknader, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat; • Konsumenter som köper Dometics produkter, särskilt slutkonsumenter av husbilar, husvagnar och fritidsbåtar, är i allmänhet beroende av konsumentkrediter för större köp. Volatilitet och störningar på kapital- och kreditmarknaderna och nedgångar i den amerikanska, europeiska och globala ekonomin kan påverka slutkonsumenternas tillgång till finansieringsmöjligheter negativt, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets försäljning, lönsamhet och finansiella ställning; • Bolagets internationella verksamhet medför risker relaterade till valutakursfluktuationer. Det finns en risk att fluktuationer i valutakurser, särskilt en förstärkning av kronan mot större valutor, kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat; • Dometic är beroende av sitt renommé. Om Dometics renommé skadas, till exempel på grund av kvalitetsproblem, operativa eller logistiska problem eller förlusten av en välkänd befintlig kund eller leverantör, kan ha en negativ effekt på Dometics förmåga att behålla befintliga kunder eller attrahera nya kunder, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat; samt • Dometic verkar i en global affärsmiljö och är följaktligen föremål för olika komplexa, krävande och föränderliga legala, administrativa och regulatoriska krav. Om Dometic skulle åsidosätta tillämpliga lagar eller regler eller om tjänstefel begås kan Dometic åläggas böter, straffavgifter eller förbud att ingå avtal. Sådana händelser skulle även ha en negativ inverkan på Bolagets renommé, vilket skulle kunna försämra Bolagets möjlighet att vinna upphandlingar och leda till lägre nettoomsättning och resultat, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.
--	---	--

SAMMANFATTNING

AVSNITT D - RISKER		
D.3	Huvudsakliga risker avseende värdepapperen	<p>Huvudsakliga risker avseende Erbjudandet och Dometics aktier innefattar bland annat:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Priset i Erbjudandet kanske inte kommer att motsvara det pris till vilket aktierna i Dometic kommer att handlas för på börsen efter Erbjudandets genomförande samt risken för att en aktiv och likvid marknad inte utvecklas för Dometics aktie. Investerare kanske således inte kan vidaresälja aktierna till en kurs motsvarande eller överstigande Erbjudandepriiset; • Befintliga aktieägares försäljning av aktier kan få kursen för aktierna att sjunka. Försäljning av stora mängder av Dometics aktier på den publika marknaden av den Säljande Aktieägaren eller Bolagets övriga befintliga aktieägare, eller uppfattningen om att en sådan försäljning kommer att ske, kan få kursen för Dometic-aktien att sjunka; • Huvudägaren kommer även fortsättningsvis att ha betydande inflytande över Dometic efter Erbjudandet, och kan ha intressen, efter erbjudandets genomförande, som avviker väsentligt från eller konkurrerar med Dometics och/eller andra aktieägares intressen. Sådana konflikter kan få en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat; • Dometics möjlighet att lämna utdelning till sina aktieägare beror på Bolagets framtida intjäning, finansiella ställning, kassaflöden, behov av rörelsekapital, kostnader för investeringar, uppfyllelse av finansiella kovenanter, jämförelsestörande poster och andra faktorer. Följaktligen kan det föreslås eller beslutas att utdelning eller annan tilldelning inte ska ske under ett visst år, eller över huvudtaget; • Valutakursdifferenser kan ha en väsentligt negativ inverkan på värdet på aktieinnehav eller betalda utdelningar för aktieägare utanför Sverige. Det innebär att aktieägare utanför Sverige kan få en negativ effekt på värdet av innehav och utdelningar när dessa omvandlas till andra valutor om kronor minskar i värde mot den aktuella valutan; • Aktieägare i vissa jurisdiktioner kan vara föremål för begränsningar som inskränker eller försvårar deras möjlighet till deltagande i framtida nyemissioner. De eventuella begränsningarna för aktieägare i länder utanför Sverige att delta i nyemissioner kan innebära att deras ägande späds ut eller minskar i värde; samt • Ankarinvesteringarna kanske inte uppfyller sina åtaganden, vilket skulle kunna få en negativ effekt på Erbjudandets genomförande.
AVSNITT E - ERBJUDANDET		
E.1	Emissionsintäkter och emissionskostnader	<p>Dometic genomför i samband med Erbjudandet en nyemission som förväntas inbringa en emissionslikvid om cirka 4,6 miljarder kronor före emissionskostnader. Bolaget kommer inte att erhålla några intäkter från försäljningen av de aktier som den Säljande Aktieägaren säljer i Erbjudandet.</p> <p>Dometics kostnader hänförliga till upptagandet av aktierna till handel på Nasdaq Stockholm och Erbjudandet, beräknas uppgå till omkring 200 miljoner kronor. Sådana kostnader är främst hänförliga till kostnader för provisionsersättning till Managers, revisorer, advokater, tryckning av Prospektet, kostnader relaterade till presentationer av bolagsledningen, etc. Samtliga kostnader förväntas redovisas i fjärde kvartalet för 2015. Cirka 25 procent av dessa 200 miljoner kronor kommer att påverka resultaträkningen och resterande del kommer att påverka eget kapital.</p>

SAMMANFATTNING

AVSNITT E - ERBJUDANDET		
E.2a	Motiv och användning av emissionslikvid	<p>EQT III investerade ursprungligen i Dometic 2001 och bildade Dometic-koncernen. Under 2011 blev Dometic igen ägt av EQT V, genom en fond efterträdande EQT III, och storleken och styrkan i Dometics verksamhet har sedan dess ökat väsentligt. Styrelsen och Dometics ledning anser, med stöd av EQT V, att Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier är ett logiskt och viktigt steg i Dometics utveckling och ger möjlighet att bredda Bolagets aktieägarbas och ge Dometic tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket bedöms främja Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling men även kommer att öka kännedomen bland nuvarande och potentiella kunder och leverantörer om Dometic och dess verksamhet.</p> <p>Dometic förväntar sig att erhålla en bruttolikvid om cirka 4,6 miljarder kronor från nyemissionen. Bolaget avser att använda emissionslikviden i syfte att uppnå en nettoskuldssättningsnivå som uppfyller det av styrelsen fastslagna finansiella målet avseende kapitalstrukturen. Detta innebär inlösen av utestående obligationer (så kallade "PIK Toggle Notes") i sin helhet och återbetalning av en del av skuldssättningen under Dometics befintliga seniora låneavtal.</p>
E.3	Villkor	<p>Allmänt - Erbjudandet omfattar 1 923 270 befintliga aktier i Dometic som erbjuds till försäljning av den Säljande Aktieägaren samt högst 106 976 744 nyemitterade aktier som erbjuds av Bolaget. Vid utnyttjande av övertilldelningsoptionen kan Erbjudandet dessutom komma att utökas med ytterligare högst 16 335 002 aktier. Erbjudandet riktar sig till allmänheten i Sverige samt institutionella investerare i Sverige och internationellt.</p> <p>Prisintervall - 43-52 kronor per aktie.</p> <p>Anmälningstid - Allmänheten i Sverige ska anmäla sig för förvärv av aktier inom ramen för erbjudandet under perioden 12-23 november 2015. Institutionella investerare i Sverige och internationellt ska anmäla sig för förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet under perioden 12-24 november 2015. Anmälningförfarandet för institutionella investerare kan komma att avslutas tidigare. Meddelande om sådant eventuellt avbrytande lämnas genom pressmeddelande.</p> <p>Anmälan - Anmälan för allmänheten i Sverige ska avse lägst 200 och högst 20 000 aktier, i jämna poster om 100 aktier.</p> <p>Institutionella investerare i Sverige och internationellt anmäler sig för förvärv i Erbjudandet i enlighet med särskilda instruktioner.</p> <p>Tilldelning - Beslut om tilldelning av aktier fattas av Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators.</p> <p>Likviddag - Planerad likviddag är den 27 november 2015.</p>
E.4	Intressen och intressekonflikter	<p>I samband med Erbjudandet tillhandahåller Managers finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget och den Säljande Aktieägaren, för vilka Managers kommer att erhålla en provision uppgående till 1,5 procent av bruttointäkterna från försäljningen av aktier i Erbjudandet, att betalas av Bolaget och den Säljande Aktieägaren. Därutöver kan den Säljande Aktieägaren välja att betala en diskretionär avgift till Managers, till ett belopp och en fördelning som bestäms inom 39 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, uppgående till maximalt 1,25 procent av bruttointäkterna från försäljningen av aktier i Erbjudandet. Den totala compensationen som Managers kommer att erhålla beror på Erbjudandets framgång.</p> <p>Från tid till annan kommer Managers att tillhandahålla tjänster, inom den löpande verksamheten och i samband med andra transaktioner, till Bolaget och den Säljande Aktieägaren och till Bolaget och den Säljande Aktieägaren närstående parter.</p>

SAMMANFATTNING

AVSNITT E - ERBJUDANDET		
E.5	Säljande aktieägare/Lock up-avtal	<p>Inom ramen för Erbjudandet kommer Frostbite I S.à r.l. (den "Säljande Aktieägaren") att sälja 1923 270 aktier i Bolaget. Vid utnyttjande av övertilldelningsoptionen kan Erbjudandet dessutom komma att utökas med ytterligare högst 16 335 002 aktier.</p> <p>EQT V ("Huvudägaren") och den Säljande Aktieägaren kommer att åta sig att, med vissa undantag (såsom vid accept av ett offentligt uppköpserbjudande), efter Erbjudandets genomförande inte utan Joint Global Coordinators medgivande sälja eller på annat sätt disponera över sitt innehav i Dometic under 180 dagar efter det att handeln med Bolagets aktier har inletts på Nasdaq Stockholm. Även de styrelseledamöter, ledande befattningshavare samt nyckelpersoner som för närvarande äger aktier i Bolaget kommer att ingå liknande åtaganden omfattande en period om 360 dagar.</p>
E.6	Utspädningseffekt	Nyemissionen i samband med Erbjudandet kan medföra att antalet aktier i Bolaget ökar till högst 106 976 744, vilket motsvarar en utspädning om 53 procent.
E.7	Kostnader som åläggs investerare	Ej tillämplig. Courtage utgår ej.

Risikfaktorer

En investering i Dometics aktier är förknippad med olika risker. Det finns en rad faktorer som påverkar, eller skulle kunna påverka, Dometics verksamhet, både direkt och indirekt. Nedan beskrivs, utan någon särskild ordning och utan anspråk på att vara uttömmande, de riskfaktorer och omständigheter som anses vara väsentliga för Dometics verksamhet och framtida utveckling. De risker som beskrivs nedan är inte de enda riskerna som Dometic och dess aktieägare kan exponeras för. Ytterligare risker som för närvarande inte är kända för Dometic, eller som Dometic för närvarande anser är oväsentliga, kan också ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics verksamhet, resultat eller finansiella ställning. Sådana risker kan också leda till att Dometics aktiekurs sjunker betydligt, och investerare riskerar att förlora hela eller delar av sin investering.

Utöver detta avsnitt ska investerare även ta hänsyn till den övriga informationen som lämnas i Prospektet i dess helhet. Prospektet innehåller också framåtriktade uttalanden som påverkas av framtida händelser, risker och osäkerhetsfaktorer. Dometics verkliga resultat kan skilja sig väsentligt från de förväntade resultaten i dessa framåtriktade uttalanden på grund av många faktorer, däribland de risker som beskrivs nedan och i andra delar av Prospektet.

Risker relaterade till Bolaget

Efterfrågan på Dometics produkter är beroende av det allmänna ekonomiska klimatet, konsumenters köpvanor och inställning till produkterna

Dometics verksamhet är främst inriktad på att tillhandahålla produkter som används i husbilar och husvagnar, lastbilar och personbilar i premiumsegmentet, fritids- och arbetsbåtar eller i samband med andra typer av fritidsaktiviteter. Konsumenters inköp av dessa typer av produkter tenderar att minska under perioder av lågkonjunktur, när den disponibla inkomsten är lägre. Sedan 1970-talet har nedgångar på de globala finansmarknaderna och andra svåra makroekonomiska förhållanden påverkat konsumtionen i negativ riktning och Dometic har märkt att sådana perioder har haft en negativ inverkan på försäljningen av Bolagets produkter. Vissa av Dometics marknader är särskilt känsliga för det allmänna ekonomiska klimatet eftersom försäljning av husbilar, husvagnar och fritidsbåtar till konsumenter förutsätter att konsumenterna har ekonomiska förutsättningar att prioritera sin fritid. Med anledning härav är Bolaget särskilt exponerat för perioder av lågkonjunktur och andra engångshändelser som har en negativ inverkan på konsumenternas förtroende för de marknader där Bolaget är verksamt (oavsett om det är som ett resultat av en faktisk eller uppfattad ekonomisk nedgång), och i synnerhet för sådana händelser som har

en negativ inverkan på de amerikanska och europeiska ekonomierna eftersom försäljningen i regionerna Americas och EMEA stod för totalt 89 procent av Dometics nettoomsättning för de tolv månader som slutade den 30 september 2015. Följaktligen kan en ekonomisk nedgång som påverkar någon av Dometics nyckelmarknader ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Marknaden för Dometics produkter är konkurrensutsatt och konkurrenter kan vara bättre rustade för att konkurrera på marknaden

Dometic är verksamt i flera olika marknadsnischer med delvis olika konkurrenter inom respektive affärsområde och region. Dometic är utsatt för priskonkurrens och andra former av konkurrens, t.ex. med avseende på produktutveckling, design, kvalitet och serviceutbud. Bolagets konkurrenter kan till exempel göra framsteg inom marknadsföring, produktutveckling eller produktinnovation som kan leda till ökat konkurrenstryck inom delar av Dometics verksamhet. Flera av Bolagets konkurrenter fokuserar på ett fåtal produkter och kan därför vara snabbare än Bolaget vad gäller utvecklingen av nya eller mer avancerade produkter inom deras specialiserade produktområden. Det finns en risk att Bolaget kan tvingas genomföra kostsamma investeringar, omstruktureringar eller prissänkningar för att anpassa sig till en ny konkurrenssituation (till exempel på grund av att en konkurrent kommer in på en av Bolagets nischmarknader med en bättre produkt eller producerar produkten till ett betydligt lägre pris), vilket skulle ha en negativ inverkan på Dometics nuvarande marginaler.

Om Dometic inte kan konkurrera på ett framgångsrikt sätt kan Koncernens marknadsandelar, försäljningsvolymer och försäljningspriser påverkas negativt, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Om Dometic misslyckas med att utveckla och förse kunderna med produkter som uppfyller deras förväntningar kan Bolagets konkurrenskraft på marknaden påverkas väsentligt negativt

Dometic måste fortsätta investera i produktutveckling och design för att attrahera och behålla kunder. Om Bolaget misslyckas med att förutse kundernas preferenser, eller om Bolaget misslyckas med att uppdatera sina produkter i enlighet med kundernas behov och förväntningar, kan Bolaget förlora kunder eller bli föremål för priskonkurrens och Bolagets rörelseresultat (EBIT) kan minska. Misslyckas Bolaget med att utveckla och designa nya produkter eller uppdatera befintliga

produkter kan Bolagets varumärken skadas, med lägre marknadsandelar och nettoomsättning som följd. Dometics kostnader för forskning och utveckling motsvarade 2,5 procent respektive 2,0 procent av nettoomsättningen för räkenskapsåren 2014 respektive 2013. Dometic har etablerat en ny organisation som är ansvarig för produktutveckling för hela Koncernen. Dessutom arbetar Dometics ingenjörer tillsammans med tillverkningsavdelningarna för att anpassa produktdesign och teknologi efter sina kunders behov och förväntningar. Det finns dock en risk att Bolaget inte kommer att kunna fortsätta utveckla produkter som uppfyller kundernas krav på ett kostnadseffektivt sätt och i rätt tid, eller överhuvudtaget. Dessutom kommer Bolaget kanske inte kunna fokusera på rätt utvecklingsprojekt, eller utveckla och erbjuda nya konkurrenskraftiga produkter på ett framgångsrikt sätt. Om Dometic misslyckas med att fortsätta utveckla nya och konkurrenskraftiga produkter kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics verksamhet, finansiella ställning eller resultat.

Dometics affärsplan innehåller, utöver utveckling och förändring av befintliga produkter, utveckling av nya produkter som till exempel Saneo, en ny exklusiv kassettoalett för RV-marknaden (husbils- och husvagns-marknaden) i EMEA. Det finns dock en risk för att Dometics nuvarande och framtida breddning av produktkategorier i detta eller andra produktområden misslyckas. Om Dometics framtida breddning av produktkategorier misslyckas, kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Efterfrågan på Dometics produkter är beroende av konsumenters efterfrågan på underliggande produkter och konsumenters attityd till fritidsaktiviteter

Försäljningen av Dometics produkter är beroende av den underliggande efterfrågan från konsumenter, särskilt inom RV och Marine (båtmarknaden) för både OEM och Aftermarket (marknaden för ersättningsprodukter och försäljning riktad till slutkunder). Om konsumenters kostnader för bränsle skulle öka och förbli på en hög nivå under en lång tid, kan konsumenters efterfrågan inom RV och Marine minska som ett resultat av detta. Andra omständigheter som ökar kostnaderna för konsumenter att använda husbilar, husvagnar eller fritidsbåtar kan ha samma effekt och minska konsumenternas efterfrågan på produkter inom dessa affärsområden. Efterfrågan kan öka eller minska kraftigt till följd av förändringar i kundernas smak och önskemål angående vissa produkter. Kunder som köper Dometics produkter anser ofta att det är en livsstil, snarare än ett val för semestern, att äga och nyttja en husbil eller husvagn. Om Bolagets kunder inte längre anser att det är ett livsstilsval att äga en husbil eller husvagn, eller om kundernas attityd gentemot branschen försämras exempelvis på grund av större olyckor som orsakar oro för säkerheten beträffande Bolaget,

dess produkter, husbilar eller husvagnar eller gentemot fritidsaktiviteter i allmänhet eller andra skandaler som påverkar en eller flera av Bolagets kunder, kan Bolaget drabbas av minskad efterfrågan. Om efterfrågan från konsumenter skulle minska kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Dometics förmåga att möta efterfrågan på dess produkter kan begränsas av oförutsedda förändringar i kundernas efterfrågan eller uteblivna leveranser av Bolagets leverantörer

Även om Dometic har en flexibel tillverkningsprocess som kan anpassas till ökad efterfrågan kan Bolaget ha svårt kan möta en oväntad period av exceptionellt hög efterfrågan, även när Bolagets alla produktions-/monteringsanläggningar utnyttjas till deras fulla kapacitet. Vissa av Bolagets produkter har en lång ledtid för leverans, mellan 45 och 65 dagar från ordertillfället. Detta begränsar Dometics förmåga att snabbt reagera på förändringar i kundernas efterfrågan. Vidare kan Bolagets förmåga att möta kundernas efterfrågan begränsas av tillgången på nödvändigt material. Till exempel kunde inte Bolagets anläggning i Emsdetten i Tyskland under 2010 möta en extraordinär efterfrågan på luftkonditioneringsaggregat till följd av att en elektronikleverantör inte kunde möta Bolagets behov av ökade volymer. Om Dometic inte kan möta kundernas efterfrågan på Bolagets produkter kan detta ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Konsolideringstrenden bland OEMs kan orsaka prispress och förlust av stora kunder vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet

Under de senaste årtiondena har det skett en gradvis konsolidering bland OEMs inom flera affärsområden. I synnerhet i Americas har det skett en ökad konsolidering bland husvagns/husbilstilverkare (OEMs) vilket har resulterat i en mer koncentrerad köpkraft som leder till prispress hos leverantörer till OEMs. Det finns en risk för att Dometic kan uppleva ökad prispress på grund av konsolidering bland OEMs vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Dometics tio största kunder, varav de flesta är RV OEM-kunder, stod för 25 procent av Bolagets nettoomsättning för räkenskapsåret 2014. Bolagets fem största kunder i affärsområdet RV stod för 19 procent av Bolagets nettoomsättning under räkenskapsåret 2014. Kundkoncentrationen är högre i Americas än i EMEA och APAC och den pågående konsolideringstrenden bland OEMs är starkare i Americas. Därutöver hänför sig mer än hälften av nettoomsättningen för

räkenskapsåret 2014 från Marine OEM till Bolagets fem största kunder inom affärsområdet Marine. Beslutar någon av Bolagets större kunder, oavsett om det motiveras av konkurrensvillkor, finansiella svårigheter, byte av ägare, ledning eller av annan orsak, att väsentligt minska sina inköp av produkter från Bolaget eller att förändra sitt affärsförhållande med Dometic, kan detta ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Om konsolideringstrenden fortsätter, eller ökar, finns det en risk att eventuella problem i samband med förlusten av en eller flera kunder förvärras.

Förlust av Bolagets ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner, eller oförmåga att attrahera sådana ledande befattningshavare och nyckelpersoner, kan påverka Bolagets verksamhet

Dometic är i hög grad beroende av att befintliga ledande befattningshavare och nyckelpersoner fortsätter sin anställning, och av Bolagets förmåga att rekrytera, behålla och utbilda kompetent personal inom produktion, produktutveckling och andra specialområden, i synnerhet personal med erfarenhet från Bolagets bransch, verksamhet och marknader. Om sådana kvalificerade och kompetenta medarbetare lämnar Bolaget eller om Bolaget inte kan attrahera, behålla, utbilda och motivera fler kvalificerade och kompetenta medarbetare (till exempel genom utvecklingsprogrammet för ledande befattningshavare eller andra initiativ för att utbilda talanger), kan det bli svårt för Bolaget att bedriva sin verksamhet. Flertalet av de ledande befattningshavarna är relativt nya i Bolagets verksamhet och har ersatt ledande befattningshavare som har avgått. Andra nyckelpersoner inom Dometic har nyligen tagit anställning i verksamheten för att fylla vakanser. Om någon av Bolagets nyckelpersoner skulle lämna Bolaget kan Bolaget få svårt att ersätta dem, och även om Bolaget skulle hitta lämpliga ersättare kan Bolaget tvingas bära väsentliga kostnader och extraordinära utgifter i samband med sådana rekryteringar. Bolagets verksamhet kan också störas under perioder som sådana rekryteringar pågår. Om Bolaget skulle förlora någon av sina nyckelpersoner och antingen misslyckas med att ersätta dem eller om ersättningsrekryteringen medför betydande kostnader eller tidsutdräkt, kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Volatilitet och störningar på kapital- och kreditmarknaderna och nedgångar i den globala ekonomin kan påverka kundernas förmåga att erhålla finansiering negativt, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat

Konsumenter som köper Dometics produkter, särskilt slutkonsumenter av husbilar, husvagnar och fritidsbåtar, är i allmänhet beroende av konsumentkrediter för större köp, speciellt inom RV OEM segmentet (som stod för 46 procent av Bolagets nettoomsättning under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015). Volatilitet och störningar på kapital- och kreditmarknaderna och nedgångar i den amerikanska, europeiska och globala ekonomin kan påverka slutkonsumenternas tillgång till finansieringsmöjligheter negativt, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets försäljning, lönsamhet och finansiella ställning. Under den globala ekonomiska och finansiella nedgången som påbörjades 2008 fick kunder som försökte köpa husbilar, husvagnar eller fritidsbåtar som innehåller Dometics produkter en betydande brist på finansieringsmöjligheter. Den efterföljande ökningen av tillgängliga finansieringslösningar från banker och andra kreditgivare var en viktig faktor för att försäljningen av många av Bolagets produkter skulle återhämta sig, bland annat inom affärsområdet RV. Eventuella störningar eller avbrott i finansmarknadernas tillväxt eller sjunkande tillgång på finansieringsalternativ, kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics försäljning. Dessutom kan tillgången på finansiering påverka likviditeten hos Bolagets oberoende distributörer och kunder, vilket även kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics försäljning. Även marknaden för Marine är känslig för liknande press under en lågkonjunktur, då många långgivare stramar upp utlåningen till slutkunder för finansiering av Marine-produkter och överlåter marknaden för utlåning till återförsäljare och tillverkare av Marine-produkter. På grund av det ovanstående kan Bolaget påverkas negativt av en begränsad tillgång på konsumentkrediter. Störningar på kapital- och kreditmarknaderna kan därmed ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Förändringar i vädermönster och säsongsfuktuationer i vädret kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat

Större delen av Dometics försäljning och kostnader påverkas av ökad efterfrågan under sommarsäsongen, med en efterföljande kraftig nedgång under hösten med start i augusti då årets viktiga säsong lider mot sitt slut. Det finns även liknande mönster i Australien men då under en annan del av året givet landets position på

södra halvklotet. Detta gäller särskilt Bolagets försäljning till Aftermarket (och är inte lika tydligt för OEM-försäljningen), som stod för 41 procent av Bolagets totala försäljning under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015. Eftersom marknaden för flera av Dometics produkter främst förknippas med aktiviteter som utövas vid bra väder under sommarmånaderna, sker en majoritet av Dometics försäljning inom Aftermarket under våren och sommaren. Försäljningen inom Aftermarket under denna säsong påverkas i sin tur av allmänna väderförhållanden, vilket påverkar kundernas vilja att spendera tid utomhus. Bolagets verksamhet kan påverkas negativt av ovanligt kallt väder under månaderna maj till juli, vilket kan få till följd att kundernas efterfrågan på Bolagets produkter minskar vilket resulterar i minskade försäljningsvolym. Säsongsfluktuationer i vädret kan därmed ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Säsongsfluktuationer kan medföra betydande skillnader i Dometics resultat från kvartal till kvartal samt, i mindre utsträckning och beroende på förekomsten av dåligt väder under stora delar av en vår och sommarsäsong, resultatet från år till år. Även om det finns en efterfrågan på Bolagets produkter under hela året, har under de tre senaste räkenskapsåren mellan 47 procent och 49 procent av Bolagets totala försäljning ägt rum under de fem månaderna mellan mars och juli. Eftersom Bolagets bokslutssiffror i de reviderade årsredovisningarna utjämnar sådana skillnader bör helårs-siffror inte läggas till grund för framtida försäljning och rörelseresultat (EBIT) på kvartalsbasis. På motsvarande sätt bör inte försäljningsresultat per kvartal läggas ihop för att förutse försäljningsresultat på helårsbasis.

Bolagets likviditetsbehov under året är vanligtvis som högst i april till juli. Eftersom Dometic köper in direkt material och bygger upp färdigvarulager i god tid före försäljningssäsongen under sommaren, bygger Bolagets lagernivåer på Bolagets förväntningar avseende framtida nettoomsättning. Dock är det svårt att förutse sådan nettoomsättning och det finns en risk att Bolaget inte kommer att uppnå förväntad nettoomsättning under försäljningssäsongen under sommaren om Bolaget gör felaktiga antaganden beträffande den kommande efterfrågan. Om Dometic misslyckas med att uppskatta efterfrågan under den hektiska försäljningssäsongen på ett korrekt sätt, kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Bolagets internationella verksamhet medför risker relaterade till valutakursfluktuationer

Med valutarisk avses risken för att valutakursfluktuationer kan ha en negativ inverkan på Koncernens resultaträkning, balansräkning eller kassaflöde. Exponering mot valutakursrisk förekommer vid köp eller

försäljning av material eller tjänster i en annan valuta än de respektive dotterbolagens funktionella redovisningsvalutor (transaktionsrisk) samt när icke-svenska dotterbolags tillgångar, skulder och verksamheter omräknas till Dometics redovisningsvaluta, kronor (omräkningsrisk). Dometics globala verksamhet ger upphov till omfattande kassaflöden i utländsk valuta. Dometic är främst exponerat för förändringar i euro, amerikanska dollar, australienska dollar och kinesiska yuan i förhållande till kronor. Exempelvis var 89 respektive 88 procent av Dometics nettoomsättning överförda i amerikanska dollar, euro och australiensiska dollar under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 respektive räkenskapsåret 2014. Förändringar i valutakurser kan vidare ha en betydande påverkan på Dometics kapitalstruktur och finansiella kostnader, med avseende på extern och koncernintern skuldsättning uttryckt i annan valuta än kronor. Efter refinansieringen av Koncernens skuldsättning kommer Bolaget att ha ett så kallat term-loan facilitet denominerade i amerikanska dollar, euro och australiensisk dollar (50 procent, 35 procent respektive 15 procent) och en revolverande kreditfacilitet tillgänglig för utnyttjande i kronor, amerikanska dollar och euro. Det finns en risk att valutakursfluktuationer, särskilt en förstärkning av kronan mot större valutor, kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Om Dometics renommé skadas kan det leda till förlorad försäljning eller förlorade tillväxtpotentialer för Bolaget

Dometic är beroende av sitt renommé. Dometics renommé kan påverka inköpsbeslut för både nya kunder och befintliga kunder. Till exempel kan kvalitetsproblem, operativa eller logistiska problem eller förlusten av en välkänd befintlig kund eller leverantör skada Dometics renommé och därigenom ha en negativ effekt på Dometics förmåga att behålla befintliga kunder eller attrahera nya kunder. Dometic är även exponerat för risken att dess anställda eller andra personer knutna till Dometic kan vidta åtgärder som är oetiska, kriminella (inklusive, men inte begränsat till, brott mot tillämplig anti-korruptions- eller mutlagstiftning) eller i strid med Dometics interna riktlinjer och policys (såväl nuvarande som sådana som Bolaget avser att implementera avseende exempelvis regel efterlevnad med anti-korruptions- och mutlagstiftning). Kunder och leverantörer skulle kunna associera Dometic med sådana åtgärder, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics renommé, verksamhet, finansiella ställning och resultat.

En ineffektiv leverantörskedja och lagerhantering kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics resultat

Lager utgör en stor andel av Dometics tillgångar, och lager är kostsamt att flytta, förvara och hantera. En

effektiv leverantörskedja och lagerhantering är därför viktig för Dometics verksamhet. Ineffektivitet i lagerhanteringen (exempelvis i form av fel eller försummelser i prognoser eller beställningar från Dometic eller dess kunder) kan medföra ett för stort eller otillräckligt lager av en viss produkt eller produktgrupp. Även om Dometic kan sälja produkter från tidigare säsonger, kan Bolagets breda produktutbud leda till överskottslager som exponerar Dometic för risken att lagret måste skrivas ned eller kasseras på grund av att Dometic inte kunnat sälja lagret. Omvänt exponerar ett otillräckligt lager Dometic för risken att behöva köpa material, komponenter och färdigställda produkter till högre priser för att kunna leverera i tid, betala höga kostnader för express-frakt, betala straffavgifter för försenad leverans eller resultera i oförmåga att möta kundens efterfrågan. En ineffektiv leverantörskedja och lagerhantering kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Design- eller fabriktionsfel eller andra defekter i Bolagets produkter kan leda till att Dometic ådrar sig högre materialkostnader och/eller problem med sitt renommé som ett resultat av produktansvar, garantikrav, återkallelser eller produktmodifikationer

I händelse av att någon av Dometics produkter påstås innehålla ett design- eller fabriktionsfel, kan Bolaget ådra sig kostnader som hänför sig till produktansvar, garantikrav, återkallelse eller modifiering av sådan produkt. En återkallelse kan leda till att resurser som annars skulle ha lagts på ledning av verksamheten, liksom finansiella resurser, måste tas i anspråk och det kan även påverka kundernas bild av Bolaget som en tillverkare av säkra kvalitetsprodukter. Dometic har tidigare tvingats till ett antal återkallelser, både i USA och på den europeiska marknaden. Exempelvis återkallade Dometic 2007 vissa kylskåpsmodeller, som tillverkats i Sverige, varvid totalt cirka 700 000 enheter återkallades. Även om Bolaget har försäkringar som omfattar produktåterkallelser för alla sina produktions-/monteringsanläggningar, innefattar Bolagets försäkringspolicys, inklusive såvitt avser produktansvar och produktåterkallelser, vissa beloppsgränser som om de överskrids kan resultera i betydande kostnader för Bolaget. Vidare omfattas inte garantikrav och vissa produktansvarskrav av produktansvarsförsäkringar. Härtill kommer att kostnader för garantier redovisas per den dag då nettoomsättningen redovisas och detta kräver betydande antaganden om vilka kostnader som kommer att uppstå i framtiden. Till exempel baseras Dometics avsättningar för garantier på historiska kostnader för reparationer. Dometic kan behöva göra omfattande justeringar för upplupen nettoomsättning och kostnader i framtiden om de faktiska garantikostnaderna skiljer sig från Bolagets antaganden. Dometics garantikostnader motsvarade 2,2 procent, 2,2 procent respektive 2,4 procent av nettoomsättningen

för räkenskapsåren 2014, 2013 respektive 2012. Avsättningar för produktåterkallelser baseras istället på uppskattningar av det framtida kassaflöde som krävs för att reglera dessa åtaganden. Sådana uppskattningar baseras på typen av återkallelse, det rättsliga förfarandet och den sannolika omfattningen av skadestånd samt processens förlopp. Om dessa avsättningar oväntat skulle öka skulle det kunna reducera vinsten och ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet. Även om ett påstått produktansvarsanspråk inte är framgångsrikt eller inte fullföljs, kan den negativa publiciteten kring att en produkt återkallas eller ett påstående om att Dometics produkter orsakat skada på egendom eller personer avsevärt skada varumärket och Bolagets renommé. Design- eller fabriktionsfel, garantikrav och produktansvarskrav, vare sig de leder till ansvar eller inte, kan därmed ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Prisvolatilitet och störningar i tillgången på direkt material kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolaget

Bolaget är i sin tillverkning av produkter beroende av direkt material, i form av olika delar till komponenter, halvfabrikat och externa produkter samt råvaror såsom stål, rostfritt stål, aluminium, koppar och plast. Kostnaden för totalt direkt material motsvarar normalt cirka två tredjedelar av kostnaderna för sålda varor.

Prisökningar på direkt material kan avsevärt öka Dometics kostnad för sålda varor och kan påverka Bolagets marginaler negativt om det inte är möjligt att överföra sådana prisökningar till Bolagets kunder. Om kostnaden för vissa direkta material, till exempel aluminium som används till markiser, fönster och dörrar, ökar väsentligt, eller genom att fraktkostnader ökar i betydande omfattning till följd av bränsletillägg eller andra skäl, kan Bolagets lönsamhet minska.

Om Dometic ökar sina priser som ett resultat av prisökningar eller om Bolaget behöver en ökad kvantitet av direkt material eller komponenter, eller om störningar i tillgången på direkt material uppkommer, skulle Dometics konkurrensställning kunna påverkas väsentligt negativt, vilket kan leda till minskad försäljning. Även om Bolaget vanligtvis försöker överföra kostnader för prisökningar avseende direkt material till sina kunder genom prisökningar, kan sådana överföringar ske med fördröjning, eller inte alls. Exempel på när Bolaget inte alltid kan överföra prisökningar på sina kunder är till RV OEM-kunder och vissa RV Aftermarket-kunder, eftersom dessa avtal oftast har priser som är bestämda på årsbasis och i försäljningskanalen CPV, eftersom avtalen för huvudprodukterna normalt sträcker sig över fordonets hela livscykel. Härutöver är Dometics inköp av direkt material och komponenter från internationella leverantörer föremål för risker som är förknippade med förändringar i och tillämpningen av lagar, regler och policys, inklusive de som är relaterade till tariffer (såsom

antidumpingavgifter och utjämningstullar) och andra handelshinder. Om priserna på Bolagets direkta material ökar, om Bolaget inte kan överföra prisökningar till sina kunder eller om handelshinder begränsar Bolagets tillgång till direkt material, kan detta ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Dometics produktionsverksamhet utsätter Bolaget för operativa risker i form av driftavbrott på grund av maskinhaveri och arbetsolyckor

Dometic driver 22 produktions-/monteringsanläggningar i nio länder. Maskiner i dessa produktions-/monteringsanläggningar kan gå sönder, vilket kan leda till driftavbrott. Till exempel drabbades Dometics produktions-/monteringsanläggning i Slovakien 2014 av en brand, vilket ledde till förlust av varulager och att taket förstördes. Sådana driftavbrott kan orsaka försenade produktleveranser om produktionen inte kan övertas av andra av Bolagets produktions-/monteringsanläggningar. Upprepade eller omfattande förseningar kan även skada Bolagets renommé och därmed leda till förlust av kunder. Att flytta produktionen till en annan avlägsen anläggning kan också leda till ökade kostnader i samband med förflyttning av material och produkter.

Handhavande av maskiner medför också en risk för arbetsolyckor som kan skada anställda, eller till och med leda till dödsfall. I händelse av en arbetsolycka kan Bolaget drabbas av skadeståndskrav, vilka är kostsamma och tidskrävande att bestrida. Om Bolaget skulle hållas ansvarigt och försäkringsskyddet visa sig vara otillräckligt, kan Bolaget bli ekonomiskt ansvarigt, helt eller delvis, för den uppkomna skadan. Ett driftavbrott på någon av Dometics produktions-/monteringsanläggningar eller en arbetsolycka eller skada kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

En force-majeurehändelse som påverkar någon av Dometics större produktions-/monteringsanläggningar kan ha en väsentlig inverkan på Bolagets möjlighet att driva sin verksamhet och producera säljbara produkter och delar av Bolagets tillverkningskapacitet kan stängas av under längre perioder

Förekomsten och svårighetsgraden av en force-majeurehändelse såsom översvämning, naturkatastrof, brand, terrorism, strömavbrott eller andra liknande händelser är till sin natur oförutsägbara och kan begränsa Bolagets möjlighet att driva sin verksamhet

och leda till att Bolaget ådrar sig stora förluster. I en sådan situation kan Bolagets tillverkningskapacitet reduceras under en längre period och Bolaget kan förlora direkt material, pågående arbeten eller lager av färdiga varor. Dometics försäkring för egendomsskador och driftavbrott kanske visar sig otillräcklig för att täcka förlusterna med anledning av en force-majeurehändelse. Bolaget kanske inte heller kan få ersättning för värdet av de förlorade produkter eller pågående arbeten, liksom för förlorade försäljningsmöjligheter av de produkter som Bolaget inte kunnat producera. I tillägg till detta kan leveranser av produkter till kunder försenas och kan, vid långvariga förseningar, medföra rätt för Bolagets kunder att häva köpet. Vilken som helst av dessa händelser skulle kunna påverka Bolagets resultat och finansiella ställning negativt. Vissa force-majeurehändelser såsom krig, upplopp, översvämningar, jordbävningar eller tyfoner i områden där Bolaget har en hög koncentration av sin försäljning kan även minska efterfrågan på Bolagets produkter i dessa områden och därigenom ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Bolagets avtalsparter kan misslyckas med att uppfylla sina avtalsförpliktelser, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat

Större delen av Bolagets produkter tillverkas av Bolaget, och Bolaget är beroende av externa leverantörers tillgänglighet, produktion, kvalitetssäkring och leverans för att tillverka, sälja och leverera produkter. Felaktiga, försenade eller uteblivna leveranser från olika slags leverantörer kan medföra att Dometics leveranser i sin tur försenas, blir ofullständiga, felaktiga eller uteblir, vilket kan resultera i minskad försäljning och ha en negativ inverkan på Bolagets kundrelationer. Till exempel slutade en av Dometics leverantörer 2014 att leverera färdiga vinkylar på grund av ett avtalsproblem, vilket ledde till att Dometic inte kunde sälja vinkylar under högsäsongen för dessa produkter. På grund av denna händelse uppnådde inte Dometic sina försäljningsmål avseende vinkylar för november/december 2014. Brister i leverantörernas leveranser kan därmed ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Även Bolagets återförsäljare, distributörer och kunder kan misslyckas med att fullgöra sina skyldigheter gentemot Bolaget, till exempel skyldigheten att sälja och/eller leverera Bolagets produkter till konsumenter eller att betala för produkter som levererats fullständigt och i tid. Om Bolagets motparter inte uppfyller sina förpliktelser gentemot Bolaget, kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Störningar eller avbrott i Dometics IT-system kan medföra svårigheter att bedriva verksamheten

Dometics produktion är beroende av tillförlitligheten, funktionaliteten, underhållet, driften och den fortsatta utvecklingen av IT-systemen på Bolagets kontor och produktions-/monteringsanläggningar. IT-system är också nödvändiga för att Dometic ska kunna köpa, sälja och leverera produkter samt fakturera sina kunder. Bolagets IT-system är också viktiga för att upprätthålla en korrekt redovisning och finansiell rapportering. Störningar i IT-systemen, till exempel till följd av uppgraderingar av befintliga system, eller brister i funktionen hos Dometics IT-system kan medföra svårigheter för Dometic att bedriva verksamheten, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

För att vara konkurrenskraftigt på marknaden är Dometic också beroende av tillgången till avancerade IT-system. Kvaliteten på och effektiviteten avseende användningen av information som genereras från IT-systemen och Dometics förmåga att implementera nya system och uppgraderingar kan påverka, bland annat, Dometics möjlighet att:

- utföra framtida försäljning till sina kunder;
- tillhandahålla tjänster till sina kunder, inklusive genom e-handel;
- förvalta lager och kundfordringar;
- köpa, sälja, leverera och fakturera produkter effektivt och i rätt tid; och
- upprätthålla en kostnadseffektiv affärsmodell samtidigt som verksamheten växer.

Dometics IT-system kan bli föremål för avbrott på grund av omständigheter utanför Bolagets kontroll. Även om Dometic har vidtagit åtgärder för att skydda sitt IT-system från en mängd hot, såsom datorvirus, sabotage, phishing, manipulation av anställda, intrång och andra skadliga attacker, både interna och externa, samt mänskliga fel, finns det fortfarande en risk för att sådana åtgärder inte är tillräckliga. Det finns också en risk för att Dometics backup-system inte fungerar tillförlitligt när de behöver användas. Störningar eller intrång i Dometics IT-system kan ha en betydande inverkan på Dometics förmåga att erbjuda den service som kunderna behöver och leda till negativ publicitet, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Dometic verkar i en global affärsmiljö och är därför exponerat mot lokala affärsrisker i många länder samt för andra risker associerade till olika rättssystem och regleringar

Dometic verkar i en global affärsmiljö och är följaktligen föremål för olika komplexa, krävande och föränderliga

legala, administrativa och regulatoriska krav, såsom regler om offentlig upphandling, hantering av känslig information, förbud mot mutor och annan korrupcion, regler för prissättning av arbete och andra kostnader i avtal, regler mot lobbying eller liknande verksamhet, regler avseende intern kontroll av ekonomisk rapportering, lagar och regler avseende miljö, handel, konkurrensrättsliga regler, och andra tillämpliga lagar och regler. Om Dometic skulle åsidosätta tillämpliga lagar eller regler eller om tjänstefel begås kan Dometic åläggas böter, straffavgifter eller förbud att ingå avtal. Sådana händelser skulle även ha en negativ inverkan på Bolagets renommé, vilket skulle kunna försämra Bolagets möjlighet att vinna upphandlingar och leda till lägre nettoomsättning och resultat. Även tjänstefel, bedrägerier, åsidosättande av lagar och regler eller andra otillbörliga aktiviteter som utförs av Dometics anställda, agenter eller partners kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics verksamhet och renommé. En betydande del av Dometic produktionskapacitet är lokaliserad i Kina. Det kinesiska juridiska systemet fortsätter att utvecklas snabbt, och tolkningen av många lagar och regler innebär osäkerheter som kan begränsa skyddet för utländska investerare. Möjligheterna att med framgång vända sig till myndigheter eller domstolar för att bekräfta eller verkställa rättigheter enligt lag eller avtal är begränsade och förvaltningsmyndigheter och domstolar har stora befogenheter att diskretionärt tolka och tillämpa lagar, avtalsvillkor och omständigheter som avser annat än de rättsliga förhållandena avseende en fråga eller tvist. Det är därför svårare att förutse utgången av sådana förfaranden och vilken nivå av skydd som kan erhållas i Kina, jämfört med mer utvecklade rättsordningar. Följaktligen kan de faktorer som beskrivits ovan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Härutöver kan handelsrestriktioner införda genom lagar, policys, åtgärder, kontroller eller andra åtgärder från myndigheter i de länder där Dometic är verksam, eller i länder där Dometic kan komma att verka i framtiden, samt sanktioner eller andra åtgärder från organisationer och sammanslutningar såsom EU och FN, begränsa Bolagets verksamhet, försena eller förhindra planerade investeringar eller på annat sätt påverka Dometics finansiella resultat negativt.

Dometics verksamhet medför även risker som är inneboende i affärsverksamheten, innefattande bland annat:

- Tullavgifter och regler och sanktioner för kringgående av reglerna;
- Konjunkturedgångar, inflation och instabilitet på lokala marknader;
- Skillnader i, och oväntade förändringar av, regel-system, innefattande lagar, regler och föreskrifter rörande miljö och hälsa, detalj- och stadsplaner och arbetskraft;

- Införande eller tillämpning av striktare produktkrav och standarder samt därtill hörande kostnader;
- Exponering för olika rättsliga standarder och system för verkställighet och kostnaden för att efterleva dessa standarder;
- Att behöva förhålla sig till flera skattesystem, inklusive bestämmelser rörande internprissättning och källskatt och andra betalningar från eller till dotterbolag;
- Att behöva förhålla sig till olika och, eventuellt överlappande, regler och bestämmelser, i synnerhet rörande export- och importkontroller samt korruptions- och mutbekämpning;
- Längre betalningstider för gäldenärer avseende kundfordringar och svårigheter att driva in utestående kundfordringar;
- Tariffer, avgifter, exportkontroller, importrestriktioner och andra handelshinder (till exempel har backkameror som importerats från en tredjepartsleverantör sedan 2014 varit föremål för en ny importtull om 14 procent jämfört med tidigare 0 procent);
- Olika restriktioner rörande prissättning;
- Valutakontroll och begränsningar för återförande av kapital; samt
- Politisk och social oro och instabilitet.

Dometic kanske inte kan utveckla eller implementera system, policys och rutiner för att på ett adekvat sätt hantera dessa risker eller följa gällande bestämmelser utan att ådra sig ytterligare kostnader. Om någon av dessa risker skulle realiseras kan de ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics verksamhet, finansiella ställning eller resultat.

Bolagets försäkringsskydd, avtalade skadeersättningar och ansvarsbegränsningar kan visa sig vara otillräckliga

Dometics försäkringsskydd, avtalade skadeersättningar och ansvarsbegränsningar kanske inte ger Bolaget tillräckligt skydd i samband med ansvar för vissa händelser, eller mot direkta och indirekta kostnader till följd av ett avbrott i verksamheten. Det finns en risk att Bolaget inte kan upprätthålla ett försäkringsskydd på de nivåer som Bolaget anser lämpligt eller kan säkerställa att dess avtal innehåller tillräckliga ansvarsbegränsningar. Det finns således en risk för att försäkringar, skadeersättningar och ansvarsbegränsningar inte skyddar Bolaget tillräckligt mot ansvar för de faror och risker som uppkommer i verksamheten.

Om det inträffar en händelse som Bolaget inte är fullt försäkrad eller kontraktuellt skyddad mot, eller om kunder inte fullgör sin ersättningskyldighet gentemot slutkonsumenter, eller om försäkringsgivare inte fullgör sina skyldigheter enligt försäkringsvillkor, kan detta resultera i stora förluster. Det finns även en risk att befintliga försäkringar inte täcker någon eller flera av dessa risker, samt att, även om det finns en försäkring, framtida premier eller andra kostnader ökar i sådan omfattning att försäkringsskyddet inte kan

upprätthållas. Skador som orsakas av Bolagets produkter eller tjänster och som inte täcks av försäkringar, överskrider ersättningen som kan erhållas enligt försäkringspolicys, är föremål för betydande självrisker, eller som inte omfattas av avtalade ansvarsbegränsningar, kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Misslyckad geografisk expansion och förändringar av produktions-/monteringsanläggningar kan påverka Dometic negativt

Dometic har tidigare genomfört en rad förändringar avseende sina produktions-/monteringsanläggningar, såsom att flytta eller lägga ned produktions-/monteringsanläggningar och har även expanderat geografiskt för att stärka sin marknadsposition och konkurrenskraft. Pågående och framtida förändringar, till exempel med anledning av geografisk expansion, nedläggningar, omlokaliseringar och nyetablering av produktions-/monteringsanläggningar kan leda till att Dometics relationer med anställda, leverantörer och kunder försämras. Dessutom kan avbrott i produktionen eller oväntade problem inträffa vid genomförandet av förändringar vid produktions-/monteringsanläggningar eller lager. Kostnaderna kan därför bli högre än väntat och förväntade fördelar kan utebli. Om Dometic misslyckas med att strategiskt hantera sin geografiska räckvidd, kan Bolaget misslyckas med att stärka sin marknadsposition och konkurrenskraft. Ett sådant misslyckande kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Förvärv kan exponera Dometic för risker och Bolaget kanske inte kan dra nytta av förväntade fördelar av tidigare eller framtida förvärv på medellång till lång sikt

Som en del i Dometics tillväxtstrategi har Bolaget tidigare förvärvat och kan i framtiden komma att förvärva eller investera i ytterligare bolag i syfte att utveckla produktsortimentet eller expandera geografiskt. Sådana förvärv kan medföra risker för Dometic, till exempel avseende samordning, negativa effekter på relationer med nyckelkunder, oförmåga att behålla nyckelpersoner samt svårigheter eller oförutsedda kostnader i samband med integration av verksamheterna. Det finns också en risk för att integrationsprocesserna tar längre tid än förväntat och att förväntade synergieffekter, helt eller delvis, inte kan förverkligas. Integration av förvärvade verksamheter kan vara komplex, kostsam och tidskrävande. Det är även möjligt att bolag som Dometic har förvärvat, eller som Bolaget kan komma att förvärva, har skyldigheter avseende tidigare eller befintlig verksamhet som Bolaget inte har kunnat identifiera och bedöma genom due diligence. I vissa fall har Dometic inte kunnat avtala om att de ska hållas skadelösa eller på annat sätt skaffat sig försäkringsskydd för

miljörelaterade- och andra problem som förelegat vid Dometics förvärv av bolag, och detta kan också bli fallet i samband med eventuella framtida förvärv. Ädrar sig Bolaget omfattande ansvar för avhjälpande eller skadeståndsskyldighet med anledning av sådana problem kan detta kräva betydande utgifter. Även tidigare såväl som framtida avyttringar av verksamheter kan medföra risker för Dometic, inklusive risker som hänför sig till villkoren för avyttringen, såsom garantiåtaganden, avtalad ersättningskyldighet och andra åtaganden till förmån för köparen av den avyttrade verksamheten. Om någon av dessa risker avseende tidigare och framtida förvärv eller avyttringar skulle förverkligas kan detta ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Dometic är föremål för strikta miljökrav, och åsidosättande av, liksom kostnaderna för uppfyllelse av, relevanta lagar och bestämmelser kan påverka Bolagets verksamhet och kassaflöden negativt

Med anledning av Dometics verksamhet, såsom användningen av kemikalier vid Bolagets produktions-/monteringsanläggningar, är Dometic föremål för strikta miljökrav. Exempel på kemikalier som har använts och fortfarande används på vissa av Dometics produktions-/monteringsanläggningar omfattar lösningsmedel, avfettningsmedel, kylmedel (för påfyllning av luftkonditionering och kylskåp) samt oljeprodukter. Lösningssmedel som används för avfettning är i dagsläget främst alkaliska- och fosforbaserade. Ett antal myndigheter och tillsynsorgan upprätthåller lagar och regler relaterade till miljö, arbetsmiljö, olägenheter, markindelning och användning och andra regulatoriska frågor.

Dometic är föremål för ett antal miljörättsliga lagar och regleringar, till exempel Europaparlamentets och rådets direktiv om begränsning av användningen av vissa farliga ämnen i elektriska och elektroniska produkter ("RoHS"), Europaparlamentets och rådets förordning om registrering, utvärdering, godkännande och begränsning av kemikalier ("REACH"), Europaparlamentets och rådets direktiv om avfall som utgörs av eller innehåller elektrisk och elektronisk utrustning ("WEEE"), Europaparlamentets och rådets direktiv om uttjänta fordon ("ELV2"), och EU förordning om fluorerande växthusgaser ("F-gas"), olika energirelaterade lagar, samt Kinas WEEE som har antagits av den nationella kommissionen för utveckling och reform. I USA, är Dometic föremål för ett antal miljörättsliga lagar och regleringar inklusive the Comprehensive Environmental Response, Compensation, and Liability Act of 1980 ("CERCLA"), the Federal Resource Conservation and Recovery Act ("RCRA"), the Federal Clean Air Act ("CAA"), the Federal Water Pollution Control Act ("Clean Water Act"), the Federal Safe Drinking Water Act ("SDWA"), the Federal Toxic Substances Control Act ("TSCA"), the Federal Emergency Planning and Community Right-to-Know Act ("EPCRA"), the Federal

Pollution Prevention Act ("PPA"), the Federal Oil Pollution Act ("OPA"), the Federal Occupational Safety and Health Act ("OSHA"), och motsvarande delstatlig- och lokal lagstiftning. Bolagets underlåtenhet att följa dessa allt strängare lagar och regleringar, och eventuella ändringar och tillägg till dessa, kan medföra ersättningskyldighet eller resultera i begränsningar eller förbud för Bolaget att sälja eller tillverka produkter. Reglerna kan också innehålla bestämmelser om strikt ansvar för skador på naturresurser eller för hot mot människors hälsa och säkerhet, som ålägger en part ansvar utan krav på bevisad försumlighet eller fel, vilket normalt inte är möjligt att försäkra sig mot. Dometic kan också åläggas ansvar för sanering och avhjälpande samt bli föremål för rättsliga anspråk med stöd av sådana regler. Bolaget kan ha förvärvat och kan i framtiden komma att förvärva produktions-/monteringsanläggningar med befintliga miljöproblem som Bolaget inte känt till och inte haft någon kontroll över innan förvärvet, eller avyttra produktions-/monteringsanläggningar med miljöproblem, och därigenom bli ansvarigt för eventuellt åsidosättande av miljölagstiftning. Om Bolaget inte kan motbevisa avgöranden eller slutsatser avseende Bolagets miljöansvar, eller avhjälpa eventuella överträdelser, kan tillsynsmyndigheterna ålägga Bolaget böter, straffrättsliga och administrativa sanktioner och andra allvarliga påföljder, inklusive men inte begränsat till att förbjuda Bolaget att bedriva viss verksamhet. Dometic kan också åläggas att betala skadestånd till privata parter, bland annat till fastighetsägare lokaliserade nära Dometics produktions-/monteringsanläggningar, på grund av åsidosättande av miljörättsliga lagar och regleringar, eller om Bolagets verksamhet eller kontaminering från produktions-/monteringsanläggningarna orsakar personskador, saksador eller stör möjligheten för fastighetsägarna att utöva sin äganderätt.

Dometic ädrar sig, och räknar med att fortsätta att ådra sig, kapital- och driftskostnader för att uppfylla gällande miljölagar och regler, vars tekniska krav blir allt mer komplexa och strikta och därför svårare att följa. Striktare tillämpning av gällande lagar och regler, införandet av nya lagar och förordningar, upptäckten av tidigare okända föroreningar eller införandet av nya eller ökade krav kan medföra kostnader för Bolaget eller läggas till grund för ökade åtaganden som minskar vinsten och mängden likvida medel som kan användas i verksamheten. Om sådana åtaganden inte omfattas av försäkringar eller om de på annat sätt överstiger Dometics reserver för miljöansvar, kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Härutöver finns det en risk för miljöolyckor med Bolagets verksamhet, vilka kan leda till omfattande kostnader och ersättningskyldighet. Bolagets verksamhet innefattar en rutinmässig hantering av stora mängder kemiska ämnen, varav några är klassificerade som farliga och medför att Bolaget är underkastat särskilda

+hanteringskrav, exempelvis kromat som används i Bolagets absorptionskylskåp. För Bolaget, liksom för tillverkare i allmänhet, gäller att om utsläpp av farliga ämnen sker eller riskerar att ske från Bolagets fastigheter eller någon tillhörande anläggning för avfallshandling, eller om föroreningar från tidigare verksamhet upptäcks på fastigheter som ägs eller drivs av Bolaget, kan Bolaget tvingas bära kostnader för sanering och skador på naturresurser, vilket kan få en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Dometic är exponerat för risker i samband med tvister, utredningar och andra processer

Dometic är från tid till annan föremål för diverse krav och rättsliga åtgärder som uppstår inom ramen för den löpande verksamheten inklusive sådana som avser, bland annat, arbetsrätt, produktansvar och miljöfrågor. Tvister, krav, utredningar och processer kan leda till att Dometic måste betala skadestånd eller upphöra med viss verksamhet. Bolag inom Koncernen kan bli inblandade i tvister inom ramen för den löpande affärsverksamheten och riskerar att bli föremål för olika typer av krav. Vidare kan bolag inom Koncernen (eller Koncernbolagens befattningshavare, styrelseledamöter, anställda eller närstående) bli föremål för brottsutredningar och processer. Tvister, krav, utredningar och processer av denna typ kan vara tidskrävande, störa den löpande verksamheten, innefatta stora skadestånd och leda till betydande kostnader. Dessutom kan det vara svårt att förutse utfallet av komplexa tvister, krav, utredningar och processer. Givet osäkerheten i rättstvister, finns det en risk att nuvarande och framtida tvister, krav, utredningar och processer kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dometics verksamhet, finansiell ställning eller resultat.

Om Bolaget inte kan skydda eller försvara sina immateriella rättigheter eller om tredje parter anser att Dometic har gjort intrång i deras immateriella rättigheter kan det ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet

Bolaget marknadsför och säljer sina produkter under ett huvudvarumärke, Dometic, samt ett antal sidovarumärken såsom WAECO, ATWOOD, A ATWOOD AIR COMMAND, MOBICOOL, Marine Air Systems, Condaria, Cruisair och SeaLand. Dometic är därför beroende av dessa varumärken. Dometics patent och mönsterportfölj innehåller cirka 190 patentfamiljer (ansökningar och/eller beviljade registreringar), cirka 60 bruksmodeller (ansökningar och/eller beviljade registreringar) och cirka 170 ansökningar och/eller beviljade registreringar av mönsterskydd, vilket totalt innebär cirka 880 individuella patent, bruksmodeller och ansökningar och/eller beviljade registreringar av mönster-

skydd, i länder över hela världen. Dometics ledning anser att det från ett strategiskt och konkurrensperspektiv är bredden och omfattningen på patentportföljen som är viktigast och inte specifika nyckelpatent eller mönsterregistreringar. Misslyckas Bolaget med att skydda dessa varumärken och andra immateriella rättigheter eller att förhindra obehörig användning av dessa av tredje part kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet. Skyddet som erhålls kanske inte är tillräckligt för att hindra konkurrenter från att kopiera eller genomföra en bakåtkompilering av Bolagets produkter, eller från att utveckla och marknadsföra produkter som i huvudsak motsvarar eller är bättre än Bolagets egna.

Dessutom föreligger en risk att Dometic påstås ha gjort sig skyldig till intrång i tredje parter immateriella rättigheter. Alla sådana anspråk kan, även om de är grundlösa, medföra kostnader och vara tidskrävande, medföra att Bolaget måste upphöra att tillverka, använda eller sälja produkter som innehåller den omtvistade immateriella rättigheten, kräva att Bolaget designar om sina produkter om det är möjligt, avleda ledningens uppmärksamhet från verksamheten och kräva att Bolaget ingår dyra royalty- eller licensavtal. Om någon av ovanstående risker skulle realiseras kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Dometics skattesituation kan försämrats om Bolagets tidigare eller nuvarande tillämpning av skattelagstiftning ifrågasätts och därmed ändras

Bolaget bedriver verksamhet genom ett flertal dotterbolag i olika länder. Hanteringen av skattefrågor inom Koncernen är baserad på tolkningar av gällande skattelagstiftning, skatteavtal och andra skatteföreskrifter i de olika länderna samt ställningstaganden från berörda skattemyndigheter. Bolaget inhämtar regelbundet råd från oberoende skatteexperter i dessa frågor. Dometic och dess dotterbolag är från tid till annan föremål för skatterevisioner och granskningar. Det finns en risk att skatterevisioner och granskningar resulterar i en minskning av Koncernens skattemässiga underskott eller att något bolag i Koncernen påförs tillkommande skatt, särskilt med hänsyn till tidigare genomförda förvärv och försäljningar av bolag, omfattande finansieringar, omstruktureringar vid kapitalbrist, avkastning på hybridinstrument, omorganisationer, transaktioner med anställda samt Koncernens komplexa företagsstruktur. För närvarande pågår en skatterevision i ett franskt dotterbolag som kan resultera i att gjorda avdrag nekas. Kravet från den franska skattemyndigheten kan komma att uppgå till 6,5 miljoner kronor, inklusive skattetillägg. Beloppet har inte reserverats i balansräkningen eftersom oberoende skatterådgivare anser att det franska dotterbolaget har rätt till visst avdrag. Ett dotterbolag i Hongkong har ansökt om att erhålla så kallad offshore-status avseende viss del av dess vinster och om ansö-

kan nekas kan skatt påföras i Hongkong om 119 miljoner kronor och erlagd CFC-skatt eventuellt återbetalas i Sverige om 28 miljoner kronor. En reservation har gjorts i balansräkningen om 91 miljoner kronor. Till följd av regler om skatteincitament för teknikföretag i Kina har en reducerad skattesats tillämpats och beviljats kinesiska dotterbolag. Skulle detta i efterhand visa sig inte vara berättigat kan det resultera i att ytterligare skatt påföras om 41 miljoner kronor, inklusive skattetillägg. En reservation har gjorts i balansräkningen om 20,8 miljoner kronor. Det resterande beloppet om 20,2 miljoner kronor är hänförligt till eventuellt skattetillägg och har på inrådan av oberoende skatterådgivare inte reserverats i balansräkningen. Därtill har Bolaget initierat en analys av rätten till avdrag för räntekostnader i USA och till följd av komplexa regelverk kan gjorda ränteavdrag nekas och omklassificeras till utdelning, bli föremål för källskatt och även om sådana ränteavdrag inte nekas, kan räntebetalningar beläggas med källskatt i USA på grund av regler om så kallad conduit financing. Om Bolagets tolkning av skattelagstiftning, skatteavtal och andra skatteföreskrifter eller dess tillämplighet är felaktig, om en eller flera myndigheter med framgång gör negativa skattejusteringar avseende en affärsenhet inom Koncernen eller om gällande lagar, avtal, föreskrifter eller tolkningar av dessa eller den administrativa praxisen i förhållande till dessa förändras, inklusive med retroaktiv verkan, kan Koncernens tidigare och nuvarande hantering av skattefrågor ifrågasättas. Om skattemyndigheter med framgång gör gällande sådana anspråk, kan detta leda till en ökad skattekostnad, inklusive skattetillägg och ränta, och ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Dometics skattekostnader kan öka om skattemyndigheter anser att Bolaget inte agerar i enlighet med gällande regler om internprissättning

De jurisdiktioner inom vilka Dometic är verksam har internprissättningsregler som kräver att transaktioner med närstående företag sker på marknadsmässiga villkor. Hanteringen av internprissättningsfrågor inom Koncernen är baserad på OECDs riktlinjer och nationella regelverk för internprissättning samt dokumenterade principer för fastställande av pris vid transaktioner med närstående, vilka övervakas av Koncernens så kallade group tax function. Bolaget inhämtar regelbundet råd från oberoende experter i dessa frågor. Transaktioner mellan Koncernens bolag, såsom distribution av produkter, royalties, IT-kostnader, Koncernens cash-pool, forskning- och utvecklingstjänster samt koncerninterna lån, görs på affärsmässiga grunder genom tillämpning av gällande internationella riktlinjer och nationella regelverk. En omfattande omstrukturering av äganderätten till immateriella tillgångar genomfördes 2010 - 2013 och skedde i enlighet med internationellt

accepterade värderingsmodeller. Dometics internprissättning är från tid till annan föremål för skatterevisioner och granskningar. Skatterevisioner avseende interna transaktioner har nyligen initierats i ett italienskt och ett svenskt dotterbolag. De inledande frågorna till det svenska dotterbolaget indikerar att skattemyndighetens fokus riktas mot koncerninterna omstruktureringar och överföringar av immateriella tillgångar från Tyskland till Sverige genomförda 2013. Vid tidpunkten för Prospektet är det alltså osäkert om pågående skatterevisioner i Italien och Sverige kommer resultera i att några krav riktas mot Koncernen. Ingen reservation har gjorts i balansräkningen till följd av dessa revisioner. Om skattemyndigheter i Italien, Sverige eller i någon annan relevant jurisdiktion anser att internprissättning inte sker på marknadsmässiga villkor och med framgång invänder mot sådan prissättning, kan detta leda till en ökad skattekostnad, inklusive skattetillägg och ränta, och ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Förändringar i skattelagstiftningar kan öka Dometics skattekostnader eller på annat sätt ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat

Eftersom lagar, avtal och andra föreskrifter avseende beskattning, liksom andra fiskala avgifter, historiskt har varit föremål för upprepade förändringar och justeringar, är ytterligare förändringar att vänta framöver i de jurisdiktioner där Bolaget är verksam, eventuellt med retroaktiv verkan. Alla sådana förändringar kan ha en betydande inverkan på Bolagets skattebelastning samt en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

I Sverige överlämnade i juni 2014 Företagskattekommittén förslag till den svenska regeringen beträffande införandet av ett nytt system för svensk företagsbeskattning. Kommittén lämnade ett huvudförslag och ett alternativt förslag. Det tillkännagavs i höstbudgetpropositionen 2015 att kommitténs förslag är föremål för vidare bearbetning av regeringen, att eventuell lagstiftning kommer baseras på kommitténs alternativa förslag samt att det kommer kunna träda ikraft tidigast den 1 januari 2017. Enligt det alternativa förslaget skulle bolagsskattesatsen sänkas och avdrag för finansiella nettokostnader begränsas till 20 procent av ett avdragsunderlag som utgår från rörelseresultatet (EBIT). Förslagen har varit föremål för kritik. Bolaget har betydande räntekostnader och om kommitténs alternativa förslag, eller någon annan ytterligare begränsning i avdragsrätten för räntor, introduceras i Sverige eller andra jurisdiktioner där Bolaget är verksam, kan Bolagets skattekostnad öka och detta kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Rätten till avdrag för skattemässiga underskott kan begränsas eller falla bort, som ett resultat av framtida förändringar i skattelagstiftning eller, enligt nuvarande regler, som ett resultat av ändrade ägarförhållanden

Företagsskattekommittén föreslog även att tidigare års underskott som kvarstår i ett bolag vid en viss tidpunkt ska minskas med 50 procent som en engångshändelse. Den föreslagna minskningen har kritiserats hårt av remissinstanserna. Regeringen har kommunicerat att förslaget bör ses över. Vid tidpunkten för Prospektet är det alltså osäkert om den svenska regeringen kommer att föreslå någon minskning av befintliga skattemässiga underskott i samband med det förslag som enligt regeringen tidigast träder ikraft den 1 januari 2017.

Dometic hade per den 31 december 2014 ett sammanlagt skattemässigt underskott i den svenska delen av Koncernen uppgående till 3 297 miljoner kronor. Det skattemässiga underskottet är inte aktiverat i balansräkningen. Utöver en eventuell minskning, kan skattemässiga underskott begränsas eller falla bort till följd av framtida förändringar i svensk skattelagstiftning eller, enligt nuvarande regler, som ett resultat av ägarförändringar som innebär att en ägare får det bestämmande inflytandet eller flera ägare enligt särskild beräkning sammantaget innehar aktier som förvärvats över viss tid och som representerar mer än 50 procent av rösterna. Vid en sådan ägarförändring faller historiska underskott bort till den del de överstiger 200 procent av utgiften för att förvärva det bestämmande inflytandet (enligt särskild beräkning där tillskott och andra värdeöverföringar kan komma att reducera utgiften på visst sätt). Dometic hade per den 31 december 2014 ett sammanlagt skattemässigt underskott i USA uppgående till 91 miljoner kronor. Det skattemässiga underskottet är i sin helhet aktiverat som en tillgång i balansräkningen. Skattemässiga underskott kan i USA generellt sett enligt särskild beräkning reduceras till följd av en ägarförändring som är större än 50 procent (kumulativt, baserat på värde över en treårsperiod). Om Koncernens skattemässiga underskott faller bort eller reduceras kan det få en betydande inverkan på Koncernens skattebelastning, inklusive potentiellt medföra skattetillägg, och ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Dometics balansräkning inkluderar betydande immateriella tillgångar inklusive goodwill och om dessa poster skulle komma att skrivas ned skulle det ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets finansiella ställning

Dometics balansräkning inkluderar betydande goodwill och immateriella tillgångar som har en obestämd

nyttjandeperiod och inte är föremål för avskrivning. Per 31 december 2014 uppgick goodwill och varumärkestillgångar till totalt 12 244 miljoner kronor. I enlighet med IFRS prövas behovet av nedskrivning av goodwill och immateriella tillgångar som inte är föremål för avskrivning minst en gång årligen och oftare vid behov till exempel i samband med:

- Uppkomna eller förutsedda väsentligt negativa förändringar på marknaderna som Bolaget är verksam inom eller i de legala och ekonomiska förhållanden som gäller för Bolagets verksamhet;
- Ökningar av marknadsräntor eller andra räntor som väsentligt påverkar diskonteringsräntan som används för att räkna ut det återvinningsbara beloppet för tillgångarna;
- Tillgångarnas redovisade värde överstiger marknadsvärdet;
- Uppskattningar av det framtida värdet av kassaflöden eller rörelseresultat (EBIT) som uppvisar väsentliga avvikelser från tidigare uppskattningar eller budget;
- Väsentligt lägre faktiska kassaflöden eller rörelseresultat (EBIT) än vad som uppskattats eller budgeterats; och
- Förutsedda förluster eller negativt kassaflöde.

Dometic anser att de uppskattningar och antaganden avseende goodwill som Bolaget har gjort är rimliga baserat på tillgänglig information och nuvarande resultat samt antaganden om framtida resultat. Skulle Dometics antaganden och uppskattningar, till exempel avseende framtida ekonomiska förhållanden eller kassaflöden från den löpande verksamheten, visa sig vara felaktiga kan en framtida prövning av nedskrivningsbehov resultera i betydande nedskrivningar och kostnader. Om Dometic skulle behöva göra nedskrivningar kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Dometic är föremål för risker relaterade till konkurrenslagstiftning vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat

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

Trots att Dometic antagit interna riktlinjer för att säkerställa att konkurrenslagstiftning följs kan det ha förekommit tillfällen då sådan lagstiftning överträtts och

sådana överträdelser kan komma att inträffa i framtiden. Om Dometic inte kan säkerställa att gällande konkurrenslagstiftning följs kan Bolagets påverkas negativt av såväl sanktioner och rättsliga åtgärder som oförmåga att verkställa avtalsvillkor som anses vara konkurrensbegränsande. Dometics starka ställning inom vissa marknader kan dessutom innebära att Dometic anses ha ett väsentligt inflytande på sådana marknader. Sådant inflytande på en eller flera marknader kan medföra restriktioner i Dometics förmåga att till fullo implementera sina affärsstrategier på dessa marknader samt dess förmåga att växa genom förvärv. Sådana restriktioner kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Dometics faktiska resultat kan skilja sig väsentligt från de finansiella mål som uttryckligen eller underförstått presenteras i Prospektet och investerare bör inte förlita sig på dessa mål i opåkallat hög grad

De finansiella mål som anges i Prospektet utgör Bolagets förväntningar på medellång till lång sikt, inklusive nettoomsättningstillväxt, rörelseresultat (EBIT)-marginal och nettoskuld/EBITDA. Dometics faktiska resultat kan skilja sig väsentligt från vad som uttryckligen eller underförstått framgår av de finansiella målen på medellång och lång sikt. Dessa finansiella mål kanske inte är möjliga att uppnå på kort sikt och dessa mål har inte uppmätts konsekvent över de historiska perioder som anges i Prospektet. Dessa finansiella mål baseras på ett antal antaganden som till sin natur är föremål för betydande affärsmässiga, operativa, ekonomiska och andra risker, vilka många ligger utanför Bolagets kontroll. Även om Dometic har specificerat de viktiga antaganden som ledningen gjort när målen på medellång till lång sikt sattes, kanske dessa antaganden inte kommer att fortsätta att återspegla den kommersiella, regulatoriska och ekonomiska miljön där Bolaget verkar. Till exempel uppskattar Dometic att Bolaget kommer att ha en nettoomsättningstillväxt på en nivå som är ungefär i linje med medianen av förväntad marknadstillväxt. Om de underliggande förutsättningarna för marknadstillväxten visar sig vara felaktiga och den verkliga tillväxten blir mycket lägre, kan Dometic vara oförmöget att nå sina mål. På samma sätt kan Dometic av skäl både inom och utanför Dometics kontroll vara oförmöget att uppnå nettoomsättningstillväxt i linje med marknaden. Följaktligen kan de antaganden som har använts för att sätta Dometic finansiella mål förändras eller överhuvudtaget inte komma att uppfyllas. Övåntade händelser kan därtill komma att få en negativ inverkan på det faktiska resultat Bolaget uppnår under framtida perioder, oavsett om dess antaganden i övrigt visar sig vara korrekta. Bolagets faktiska resultat kan därmed variera avsevärt från dessa mål och investerare bör inte förlita sig på dem i opåkallat hög grad.

Strejker och andra stridsåtgärder samt förhandlingar om nya kollektivavtal eller framtida löneökningar kan störa Bolagets verksamhet och göra det dyrare att driva dess produktions-/monteringsanläggningar

Dometic är exponerat för risken för strejker och andra stridsåtgärder i enlighet med gällande regelverk inom alla sina regioner. Bolaget och vissa dotterbolag är medlemmar i arbetsgivarorganisationer och är bundna av kollektivavtal med fackföreningar, samt är bundna av lokala kollektivavtal med samma fackföreningar. Kollektivavtalen föreskriver årliga löneökningar och inkluderar allmänna villkor för, bland annat, rätten till semester, uppsägningstid, arbetstid och försäkringsförmåner. Dometic kan i framtiden komma att tvingas genomföra långa överläggningar med fackföreningar, eller bli utsatt för strejker, arbetsnedläggelse, eller andra stridsåtgärder av fackföreningar enligt lag, vilket kan leda till att Bolaget inte kan leverera till kunder i tid. Strejker och andra stridsåtgärder, och förhandlingar om nya kollektivavtal eller löneökningar i framtiden, kan störa Bolagets verksamhet och göra det dyrare att driva Bolagets produktions-/monteringsanläggningar, vilket i sin tur kan få en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Eftersom Erbjudandet inte är villkorat av att Refinansieringen genomförs med framgång kan Erbjudandet fullbordas även om refinansieringstransaktionerna inte genomförs

Den 27 oktober 2015 ingick Dometic ett så kallat term multicurrency revolving credit facilities-avtal med DNB Sweden AB, Nordea Bank AB (publ), Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ) och Svenska Handelsbanken AB (publ) som långgivare ("Låneavtalet"), varigenom dessa kreditfaciliteter erbjuds i syfte att bland annat tillsammans med likviden från Erbjudandet återbetala eller refinansiera en del av Bolagets befintliga skuldsättning som består av Dometics seniora låneavtal, utestående obligationer (så kallade PIK Toggle Notes) och lokala kreditfaciliteter ("Befintlig Skuldsättning"), ("Refinansieringen"). Det sammanlagda lånebeloppet motsvarar 5 750 miljoner kronor per den 22 oktober 2015. Låneavtalet kommer att bestå av:

- (i) en amorterande långfristig facilitet om 60 034 818 amerikanska dollar, en amorterande långfristig facilitet om 37 140 400 euro och en amorterande långfristig facilitet om 24 989 170 australiensiska dollar;
- (ii) en långfristig facilitet om 210 121 869 amerikanska dollar, en långfristig facilitet om 129 991 403 euro och en långfristig facilitet om 87 462 098 australiensiska dollar; och

(iii) en revolverande kreditfacilitet om 132 644 287 euro (tillgänglig för utnyttjande i kronor, amerikanska dollar och euro) ("Kreditfaciliteterna").

Refinansieringen förväntas genomföras omkring den 2 december 2015. Dometics ianspråktagande av medlen under Kreditfaciliteterna är emellertid avhängigt ett antal villkor, däribland att Erbjudandet fullföljs, att Koncernens skuldsättningsgrad vid Erbjudandet (justerad som om Refinansieringen genomförts) ska vara omkring eller lägre än 3x EBITDA och att Dometic inte bryter mot några villkor i Låneavtalet. Det finns en risk att något av dessa villkor inte kommer att uppfyllas eller, om de uppfylls, att långgivarna inte kommer att hålla medel tillgängliga på begäran.

Erbjudandet utgör en kontrollförändringshändelse, vilket medför att huvuddelen av den Befintliga Skuldsättningen förfaller till betalning inom vissa tidsfrister därefter. Om Refinansieringen inte genomförs, eller om Dometic av något annat skäl inte kan refinansiera dessa delar av den Befintliga Skuldsättningen inom den period som Dometic och de aktuella långgivarna för den Befintliga Skuldsättningen kommit överens om, kommer Dometic att bryta mot de avtal som står för huvuddelen av den Befintliga Skuldsättningen, och långgivarna skulle kunna utöva sina rättigheter mot Dometic, inklusive att förklara samtliga lånade medel förfallna till betalning tillsammans med obetald ränta, avsluta deras åtaganden och upphöra med erbjudandet av lån. Detta skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Dometics verksamhet, finansiella ställning och resultat och skulle kunna leda till att Dometic försätts i konkurs eller likvidation.

Dometics skuldsättning och ytterligare framtida skuldsättning kan få en negativ inverkan på dess finansiella ställning, förmågan att bedriva verksamheten, reagera på förändringar i ekonomin eller branschen som Bolaget är verksamt inom och förmågan att återbetala skulder

Dometic har för närvarande en betydande skuldsättning. Koncernen avser att refinansiera delar av sin Befintliga Skuldsättning kort tid efter att Erbjudandet har fullbordats, och kommer därmed att minska sin skuldsättning väsentligt. Den 30 september 2015, justerat för att Refinansieringen tagits i beaktning, skulle Dometic ha haft ungefär 4 261 miljoner kronor i nettoskuldsättning. Dometic behöver betydande mängder likvida medel för att reglera sina låneförpliktelser, och kommer även efter Refinansieringen att behöva betydande mängder likvida medel. Dessutom har Dometic, i enlighet med Bolagets Låneavtal, möjlighet att ådra sig betydande ytterligare skuldsättning.

Dometics betydande skuldsättning kan få betydande konsekvenser för Bolagets verksamhet, bland annat genom att:

- det blir svårare för Bolaget att fullgöra sina låneförpliktelser;
- Bolagets sårbarhet för allmän nedgång i ekonomin eller Bolagets bransch ökar;
- en betydande del av Bolagets kassaflöde från verksamheten behöver tas i anspråk för betalningar avseende Bolagets låneförpliktelser, vilket begränsar tillgängligheten av kassaflöde som finansierar rörelsekapital, investeringar eller generella rörelsebehov;
- begränsa Bolagets flexibilitet att planera för eller förhålla sig till förändringar i skatteregleringar, Bolagets verksamhet och branschen som Bolaget är verksamt i och öka Bolagets sårbarhet för nedgångar i ekonomin eller sämre branschförutsättningar;
- försämra Bolagets möjligheter att utnyttja affärs-möjligheter och att reagera på konkurrenstryck, i jämförelse med dess konkurrenter; och
- begränsa Bolagets möjligheter att erhålla ytterligare finansiering för att finansiera framtida rörelsekapital, investeringar, andra generella rörelsebehov och förvärv.

Dometics förmåga att fullgöra planenliga betalningar och refinansiera Bolagets skulder och finansiera framtida verksamhet och investeringar kommer att bero på Bolagets framtida verksamhetsresultat och förmåga att generera tillräckligt med likvida medel. Dometics framtida resultat är till viss del beroende av allmänna ekonomiska, finansiella, konkurrensmässiga, marknads-mässiga, regulatoriska och andra faktorer, av vilka många är utom Bolagets kontroll. Skulle Dometic inte uppfylla sina låneförpliktelser eller bryta mot något åtagande eller någon kovenant skulle det kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Risker relaterade till Erbjudandet

En aktiv, likvid och fungerande marknad för handel med Dometics aktier kanske inte utvecklas, kursen för aktierna kan bli volatil och potentiella investerare kan förlora en del av eller hela sin investering

Före Erbjudandet finns det inte någon offentlig marknad för Dometics aktier. Det finns en risk att en aktiv och likvid marknad inte kommer att utvecklas eller, om en sådan utvecklas, att den inte kommer att bestå efter att Erbjudandet genomförts. Erbjudandepriiset kommer att fastställas genom ett anbudsförfarande och kommer följaktligen att baseras på efterfrågan och de generella marknadsförhållandena. Erbjudandepriiset kommer att

fastställas av Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators. Detta pris kommer inte nödvändigtvis att återspegla den kurs som investerare på marknaden kommer vara villiga att köpa och sälja aktierna till efter Erbjudandet. Investerare kanske således inte kan vidaresälja aktierna till en kurs motsvarande eller överstigande Erbjudandepriiset.

Befintliga aktieägares försäljning av aktier kan få kursen för aktierna att sjunka

Kursen för Dometic-aktien kan sjunka om det sker omfattande försäljning av aktier i Bolaget, särskilt försäljningar av Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare och större aktieägare eller när ett större antal aktier säljs.

Huvudägaren, den Säljande Aktieägaren och de styrelseledamöter, ledande befattningshavare samt nyckelpersoner som för närvarande äger aktier i Bolaget, kommer att åta sig att, med vissa undantag och under en viss period, inte sälja sina aktier eller på annat sätt ingå transaktioner med liknande effekt utan föregående skriftligt medgivande från Joint Global Coordinators. Efter att tillämplig lock up-period har löpt ut, eller före utgången, med ett skriftligt medgivande från Joint Global Coordinators, kommer det stå de aktieägare som berörts av lock up fritt att sälja sina aktier i Dometic. Försäljning av stora mängder av Dometics aktier på den publika marknaden av den Säljande Aktieägaren eller Bolagets övriga befintliga aktieägare, eller uppfattningen om att en sådan försäljning kommer att ske, kan få kursen för Dometic-aktien att sjunka.

Huvudägaren kommer även fortsättningsvis att ha betydande inflytande över Dometic efter Erbjudandet och kan försena eller förhindra förändringar i kontrollen av Bolaget

Efter att Erbjudandet genomförts kommer Huvudägaren att äga totalt cirka 62 procent av aktierna i Bolaget (baserat på mittpunkten i Prisintervallet i Erbjudandet, 47,5 kronor) och att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas.

Under antagande om att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo kommer Huvudägaren att äga totalt 57 procent av aktierna i Bolaget efter Erbjudandet (baserat på mittpunkten i prisintervallet i Erbjudandet, 47,5 kronor). Det är sannolikt att Huvudägaren även fortsättningsvis kommer att ha betydande inflytande över utgången i de ärenden som hänskjuts till Dometics aktieägare för godkännande, inklusive val av styrelseledamöter och eventuella samgåenden, konsolideringar eller

försäljningar av samtliga, eller nästan samtliga, Dometics tillgångar. Dessutom kan Huvudägaren komma att ha ett betydande inflytande över Bolagets ledande befattningshavare och Dometics verksamhet.

Huvudägarens intressen kan avvika väsentligt från, eller konkurrera med, Dometics intressen eller andra aktieägares intressen och Huvudägarens kan komma att utöva sitt inflytande över Dometic på ett sätt som inte ligger i övriga aktieägares intresse. Exempelvis kan det föreligga en konflikt mellan Huvudägarens intressen å ena sidan och Bolagets eller dess övriga aktieägares intressen å andra sidan när det gäller vinstutdelningsbeslut. Sådana konflikter kan få en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Dometics möjlighet ett lämna utdelning till sina aktieägare beror på Bolagets framtida intjäning, finansiella ställning, kassaflöden, behov av rörelsekapital, kostnader för investeringar, uppfyllelse av finansiella kovenanter, jämförelsestörande poster och andra faktorer

Storleken av framtida utdelning från Bolaget, om sådan kommer att lämnas, är beroende av ett antal faktorer, såsom Bolagets framtida intjäning, finansiella ställning, kassaflöden, behov av rörelsekapital, kostnader för investeringar, uppfyllelse av finansiella kovenanter, jämförelsestörande poster och andra faktorer. Dometics möjlighet att lämna utdelning är beroende av Bolagets dotterbolags förmåga att lämna utdelning eller på annat sätt överföra medel till Dometic. Bolagets resultat kan även innebära att utdelningspolicyn inte kan följas och i synnerhet kan Bolagets förmåga att lämna utdelning försämrats om någon av de risker som beskrivs i Prospektet inträffar. Dometic kanske inte heller kommer att ha tillräckligt med utdelningsbara medel och Dometics aktieägare kanske inte beslutar att utbetala utdelning i framtiden. Följaktligen kan det föreslås eller beslutas att utdelning eller annan tilldelning inte ska ske under ett visst år, eller över huvudtaget.

Valutakursdifferenser kan ha en väsentligt negativ inverkan på värdet på aktieinnehav eller betalda utdelningar

Dometics aktier kommer endast att noteras i kronor och eventuella utdelningar kommer att betalas i kronor. Det innebär att aktieägare utanför Sverige kan få en negativ effekt på värdet av innehav och utdelningar när dessa omvandlas till andra valutor om kronor minskar i värde mot den aktuella valutan.

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

Om Bolaget emitterar nya aktier i en kontantemission, ska aktieägare som huvudregel ha företrädesrätt till att teckna nya aktier i förhållande till antalet innehavda aktier vid emissionen. Aktieägare i andra länder kan dock vara föremål för begränsningar som förhindrar dem att delta i sådana nyemissioner och/eller begränsar och försvårar deras deltagande på andra sätt. Aktieägare i USA kan till exempel vara förhindrade att utöva företrädesrätt att teckna sig för nya aktier eller teckningsoptioner som inte är registrerade i enlighet med Securities Act om inget undantag från registreringskraven i Securities Act är tillämpligt. Aktieägare i andra jurisdiktioner utanför Sverige kan påverkas på liknande sätt om teckningsrätterna eller de nya aktierna inte registreras hos de berörda myndigheterna i sådana jurisdiktioner. Dometic har ingen skyldighet att utreda om det finns krav på registrering enligt Securities Act eller motsvarande lagstiftning i andra jurisdiktioner och Bolaget har inte någon skyldighet att ansöka om registrering av Bolagets aktier eller försäljning av Bolagets aktier i enlighet med sådan lagstiftning utanför Sverige och att göra så i framtiden kan vara opraktiskt och kostsamt. De eventuella begränsningarna för aktieägare i länder utanför Sverige att delta i nyemissioner kan innebära att deras ägande späds ut eller minskar i värde.

Ankarinvesterarna kanske inte uppfyller sina åtaganden

AMF, Handelsbanken Fonder och Nordea Fonder ("Ankarinvesterarna") har åtagit sig att, direkt eller indirekt via dotterbolag, till det slutliga priset i Erbjudandet, förvärva aktier i Erbjudandet till det belopp som anges nedan och som motsvarar den andel av aktierna i Bolaget efter Erbjudandets genomförande som anges nedan (baserat på ett slutligt pris i Erbjudandet motsvarande mittpunkten i Prisintervallet på 47,5 kronor):

- AMF: 500 miljoner kronor, 3,5 procent;
- Handelsbanken Fonder: 500 miljoner kronor, 3,5 procent; och
- Nordea Fonder: 400 miljoner kronor, 2,8 procent.

Ankarinvesternas åtaganden är emellertid inte säkerställda genom bankgaranti, spärrmedel eller pantsättning eller liknande arrangemang, varför det finns en risk för att Ankarinvesterarna inte kommer att kunna infria sina åtaganden. Ankarinvesternas åtaganden är vidare förenade med vissa villkor avseende bland annat att en viss spridning av Bolagets aktier uppnås i samband med Erbjudandet. För det fall något av dessa villkor inte uppfylls finns det en risk för att Ankarinvesterarna inte uppfyller sina åtaganden, vilket skulle kunna få en negativ effekt på Erbjudandets genomförande.

Inbjudan till förvärv av aktier i Dometic

Bolaget och Huvudägaren har beslutat att genomföra en ägarspridning för att främja Dometics tillväxt, fortsatta utveckling samt minska skuldsättningsgraden. Därför har Dometics styrelse ansökt om notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.

Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 30 oktober 2015 beslutat att uppta Bolagets aktier till handel förutsatt att, bland annat, sedvanligt spridningskrav uppfylls senast på noteringsdagen som beräknas infalla den 25 november 2015.

Investerare erbjuds härmed att, i enlighet med villkoren i Prospektet, förvärva totalt högst 108 900 014 aktier i Dometic, varav Bolaget erbjuder upp till 106 976 744 nyemitterade aktier och Huvudägaren, genom den Säljande Aktieägaren erbjuder 1 923 270 befintliga aktier.

Priset i Erbjudandet kommer att fastställas genom en form om anbudsförfarande. Det slutliga priset per aktie i Erbjudandet ("**Erbjudandepri**set") kommer att fastställas inom intervallet 43-52 kronor ("**Prisinterval**let") av Dometics styrelse och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators. Erbjudanderpriset förväntas offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 25 november 2015.

Styrelsen avser att med stöd av bemyndigande enligt ett emissionsbeslut fattat på extra bolagsstämman den 10 november 2015 besluta om de slutliga villkoren för en nyemission av aktier vilken förväntas inbringa en bruttolikvid om cirka 4,6 miljarder kronor före emissionskostnader åt Dometic, omfattande lägst 88 461 538 nyemitterade aktier och högst 106 976 744 nyemitterade aktier, beroende på den teckningskurs som fastställs inom Prisintervallet 43-52 kronor per aktie. Baserat på full anslutning i Erbjudandet och ett slutligt pris i Erbjudandet motsvarande mittpunkten i Prisintervallet på 47,5 kronor, kommer Bolagets aktiekapital (efter Erbjudandet) att uppgå till 742 105 kronor fördelat på 296 842 105 aktier, av vilka de nyemitterade aktierna i Erbjudandet motsvarar totalt cirka 33 procent.

Den Säljande Aktieägaren erbjuder 1 923 270 befintliga aktier, vilket baserat på full anslutning i Erbjudandet och ett slutligt pris i Erbjudandet motsvarande mittpunkten i Prisintervallet på 47,5 kronor, motsvarar totalt cirka 2 procent av aktierna i Erbjudandet.

För att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet, baserat på full anslutning, har den Säljande Aktieägaren också utfärdat en option ("**Övertilldelningsoptionen**") till Managers, vilken kan utnyttjas helt eller delvis under 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, att förvärva ytterligare högst 16 335 002 befintliga aktier av den Säljande Aktieägaren, motsvarande 15 procent av det högsta totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet, till Erbjudandepri

Förutsatt att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo samt ett slutligt pris i Erbjudandet motsvarande mittpunkten i Prisintervallet, 47,5 kronor, omfattar Erbjudandet högst 113 580 181 aktier, vilket motsvarar cirka 38 procent av aktierna och rösterna i Bolaget.

Det totala värdet av Erbjudandet, baserat på Prisintervallet 43-52 kronor, uppgår till cirka 4 683-4 700 miljoner kronor under antagande om full anslutning. Om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo, uppgår det totala värdet av Erbjudandet till cirka 5 385-5 405 miljoner kronor.

Ankarinvesterarna (AMF, Handelsbanken Fonder, Nordea Fonder) har åtagit sig att, direkt eller indirekt via dotterbolag, till Erbjudandepri

- AMF: 500 miljoner kronor, 3,5 procent;
- Handelsbanken Fonder: 500 miljoner kronor, 3,5 procent; och
- Nordea Fonder: 400 miljoner kronor, 2,8 procent.

Var och en av Ankarinvesterarnas åtaganden är, bland annat, villkorade av att (i) noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm sker senast den 25 november 2015, (ii) sådan Ankarinvesterare till fullo tilldelas aktier i Erbjudandet motsvarande dess åtagande och (iii) att Erbjudandepriiset inte överstiger 52 kronor (det vill säga det högsta priset i Prisintervallet).

Stockholm, den 11 november 2015

Dometic Group AB (publ)

Styrelsen

Luxemburg, den 11 november 2015

Frostbite I S.à r.l.

Bakgrund och motiv för Erbjudandet och användning av emissionslikvid

Dometic tillhandahåller lösningar för "Mobile Living" inom områdena Klimat, Hygien & Sanitet samt Mat & Dryck. Bolaget tillverkar och säljer ett brett utbud av produkter inom dessa områden för användning i husbilar och husvagnar, lastbilar och personbilar i premiumsegmentet, fritids- och arbetsbåtar samt ett antal andra användningsområden. Bland produkterna återfinns luftkonditioneringsaggregat, luftvärmare, markiser samt fönster och dörrar inom området Klimat, sanitetssystem och vattenvärmare inom Hygien & Sanitet samt kylskåp, köksutrustning, ugnar och bärbara kylboxar inom Mat & Dryck. Dometic har en global produktionsplattform, ett etablerat distributionsnät och mångåriga kundrelationer med såväl OEM- som Aftermarket-kunder och Bolaget har en ledande ställning på marknaderna för dess nyckelprodukter i alla sina regioner.

Dometic bildades 1968 i USA som ett dotterbolag till det svenska företaget AB Electrolux, under namnet Dometic Sales Corporation, i syfte att sälja kylskåp till husbilar och husvagnar och annan fritidsutrustning. Grunden för verksamheten lades dock redan 1922 då absorptionskylskåpen uppfanns. Produktportföljen och den geografiska räckvidden har ökat betydligt genom 39 förvärv under de senaste 42 åren.

EQT III investerade ursprungligen i Dometic under 2001-2005 och bildade Dometic-koncernen. Under 2011 blev Dometic ägt av EQT V, genom en fond efterträdande EQT III, och storleken och styrkan i Dometics verksamhet har sedan dess ökat väsentligt. Styrelsen och Dometics ledning anser, med stöd av EQT V, att Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier är ett logiskt och viktigt steg i Dometics utveckling och ger möjlighet att bredda Bolagets aktieägarbas och ge Dometic tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket bedöms främja Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling men även komma att öka kännedomen bland nuvarande och potentiella kunder och leverantörer om Dometic och dess verksamhet. Av dessa skäl har styrelsen ansökt om notering på Nasdaq Stockholm.

Erbjudandet omfattar nyemitterade aktier från Dometic och existerande aktier som erbjuds av den Säljande Aktieägaren. Dometic förväntar sig att erhålla en bruttolikvid om cirka 4,6 miljarder kronor från nyemissionen. Bolaget avser att använda emissionslikviden i syfte att uppnå en nettoskuldssättningsnivå som uppfyller det av styrelsen fastslagna finansiella målet avseende kapitalstrukturen. Detta innebär inlösen av utestående obligationer (så kallade "PIK Toggle Notes") i sin helhet och återbetalning av en del av skuldsättningen under Dometics befintliga seniora låneavtal. Dometic kommer inte att erhålla några intäkter från försäljningen av de aktier som den Säljande Aktieägaren säljer i Erbjudandet.

I övrigt hänvisas till redogörelsen i Prospektet, vilket har upprättats av styrelsen för Dometic med anledning av ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm samt det i samband därmed lämnade Erbjudandet.

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

Stockholm, den 11 november 2015

Dometic Group AB (publ)

Styrelsen

Styrelsen för Dometic Group AB (publ) är ensamt ansvarig för innehållet i Prospektet. Den Säljande Aktieägaren bekräftar dock bundenhet av villkoren för Erbjudandet i enlighet med vad som framgår av "Villkor och anvisningar".

Luxemburg, den 11 november 2015

Frostbite I S.à r.l.

Villkor och anvisningar

Erbjudandet

Erbjudandet omfattar högst 108 900 014 aktier, varav högst 106 976 744 nyemitterade aktier som erbjuds av Bolaget samt 1923 270 existerande aktier som säljs av den Säljande Aktieägaren¹ och är uppdelat i två delar:

- Erbjudandet till allmänheten i Sverige;² och
- Erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och internationellt.³

Utfallet av Erbjudandet förväntas offentliggöras genom pressmeddelande den 25 november 2015.

Övertilldelningsoption

Den Säljande Aktieägaren har ställt ut en option till Managers, vilken kan utnyttjas inom 30 kalenderdagar från upptagande av handel av aktierna på Nasdaq Stockholm vilket förväntas ske omkring den 25 november 2015, enligt vilken Joint Global Coordinators kan begära att den Säljande Aktieägaren ska sälja upp till 16 335 002 aktier, motsvarande 15 procent av det högsta antalet aktier som omfattas av Erbjudandet, för att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet.

Fördelning av aktier

Fördelning av aktier till respektive del i Erbjudandet kommer att ske med beaktande av efterfrågan. Fördelningen kommer att beslutas av Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators.

Anbudsförfarande

För att uppnå en marknadsmässig prissättning av aktierna i Erbjudandet, kommer institutionella investerare ges möjlighet att delta i en form av anbudsförfarande genom att lämna in intresseanmälningar. Anbudsförfarandet pågår under perioden 12 – 24 november 2015. Genom detta förfarande fastställs Erbjudandepriiset.

Anbudsförfarandet för institutionella investerare kan komma att avslutas tidigare. Meddelande om sådant eventuellt avbrytande lämnas genom pressmeddelande

via en eller flera internationella nyhetsbyråer. Se vidare under rubriken "Anmälan – Erbjudandet till institutionella investerare".

Erbjudandepriiset

Prisintervallet, vilket är 43–52 kronor per aktie, har fastställts av Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators, baserat på ett bedömt investeringsintresse från institutionella investerare. Priset i Erbjudandet till allmänheten kommer dock inte att överstiga 52 kronor per aktie. Courtage utgår inte. Det slutligen fastställda priset i Erbjudandet kommer att offentliggöras den 25 november 2015 genom pressmeddelande.

Anmälan

Erbjudandet till allmänheten i Sverige

Anmälan från allmänheten om förvärv av aktier ska ske under perioden 12 – 23 november 2015 och avse lägst 200 aktier och högst 20 000 aktier, i jämna poster om 100 aktier.⁴ Anmälan kan ske via SEB:s internetbank eller via särskild anmälningssedel som kan erhållas från SEB:s kontor, och beställas från Dometic samt via Avanza, se vidare nedan. Anmälningssedeln finns tillgänglig på Bolagets hemsida (www.dometicgroup.com), samt SEB:s hemsida för prospekt (www.sebgroup.com/prospectuses).

Anmälan måste ha inkommit till SEB senast klockan 17.00 den 23 november 2015. Observera att vissa bankkontor stänger före klockan 17.00. För sent inkommen anmälan liksom ofullständig eller felaktigt ifyllt anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Inga ändringar eller tillägg får göras i förtryckt text. Endast en anmälan per person får göras och endast den anmälan som SEB först registrerar beaktas. Observera att anmälan är bindande.

Den som anmäler sig för förvärv av aktier hos SEB måste ha ett VP-konto, ett servicekonto eller en värdepappersdepå hos ett valfritt värdepappersinstitut eller ett Investeringsparkonto hos SEB. Investeringsparkonto i annan bank än SEB kan inte användas. Personer som saknar VP-konto, servicekonto eller

¹ I syfte att underlätta beskrivningen av Erbjudandet görs i detta avsnitt ingen åtskillnad mellan nyemitterade aktier och existerande aktier.

² Med Erbjudandet till allmänheten menas erbjudande av aktier till privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av högst 20 000 aktier.

³ Med Erbjudandet till institutionella investerare menas erbjudandet av aktier till privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 20 000 aktier.

⁴ Den som önskar förvärva fler än 20 000 aktier ska kontakta någon av Jefferies, SEB, Morgan Stanley, Carnegie eller UBS i enlighet med vad som anges under rubriken "Erbjudandet till institutionella investerare".

värdepappersdepå hos valfritt värdepappersinstitut eller Investeringssparkonto hos SEB, måste öppna sådant konto eller sådan depå före inlämnandet av anmälningssedeln. Observera att det kan ta viss tid att öppna VP-konto, servicekonto, värdepappersdepå eller Investeringssparkonto.

Den som har en värdepappersdepå med specifika regler för värdepapperstransaktioner, exempelvis inom ramen för en kapitalförsäkring, måste kontrollera med den bank eller det institut som för depån eller tillhandahåller försäkringen om förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet är möjligt. Observera att anmälan måste göras via den bank eller det institut som för depån.

Förvärvare som anmäler sig via SEB måste också ha ett bankkonto hos SEB. Om aktierna ska registreras på ett VP-konto, servicekonto eller på en depå på annat institut än SEB måste bankkonto i SEB anges. Kontot hos SEB måste vara ett Privatkonto, Enkla sparkontot, Företagskonto eller Enkla sparkontot Företag. Om aktierna ska registreras på en depå eller ett Investeringsparkonto i SEB ska inget bankkonto anges.

Endast ett konto kan anges för betalning och kontoinnehavaren måste vara samma person som ansöker om förvärv av aktier. Vid förvärv av aktier som ska registreras på ett Investeringsparkonto måste betalning alltid ske med medel som finns tillgängliga på Investeringsparkontot. Kunder hos SEB:s internetbank som har en så kallad Digipass, BankID eller MobiltBankID kan också ansöka via SEB:s internetbank. Anvisningar om deltagande i Erbjudandet via SEB:s internetbank kan erhållas på www.seb.se.

Anmälan ska annars göras på den särskilda anmälningssedeln och lämnas till något av SEB:s kontor i Sverige eller skickas per post till:

SEB
Emissioner R B6
SE-106 40 Stockholm

Saldot på det bankkonto hos SEB, den värdepappersdepå eller det Investeringsparkonto hos SEB som anges på anmälningssedeln ska motsvara lägst det belopp som anges i anmälan, beräknat på grundval av det högsta priset i prisintervallet, under tiden från klockan 17:00 den 23 november 2015 till klockan 24:00 den 27 november 2015. Följaktligen måste pengar finnas eller sättas in på angivet bankkonto, värdepappersdepå eller Investeringsparkonto senast den 23 november för att säkerställa att erforderligt belopp finns på angivet bankkonto, värdepappersdepå eller Investeringsparkonto. Detta innebär att kontoinnehavaren förbinder sig att hålla beloppet tillgängligt på angivet konto, värdepappersdepå eller Investeringsparkonto under nämnda period och att innehavaren är medveten om att ingen tilldelning av aktier kommer att ske om beloppet

är otillräckligt under denna period. Observera att beloppet inte kan disponeras under den angivna perioden.

Så snart som möjligt efter att tilldelning skett kommer medlen att vara fritt tillgängliga för dem som inte erhåller tilldelning. Medel som inte är tillgängliga ger rätt till ränta under den angivna perioden, i enlighet med villkoren för det konto, den värdepappersdepå eller det Investeringsparkonto som anges i anmälan.

För kunder med ett Investeringsparkonto i SEB kommer SEB, om anmälan leder till tilldelning, förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet och vidareförsälja aktierna till kunden till det pris som gäller enligt Erbjudandet.

Anmälan via Avanza

Den som är värdepappersdepå- och internetkund hos Avanza kan göra anmälan via Avanzas internetjänst. Anvisningar finns tillgängliga på www.avanza.se. Anmälan via Avanzas internetjänst kan göras från den 12 november 2015 till och med den 23 november 2015.

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare i Sverige och internationellt erbjuds att delta i en form av anbudsförfråning som äger rum under perioden 12-24 november 2015. Intresseanmälningar från institutionella investerare i Sverige och internationellt ska ske enligt särskilda instruktioner till Jefferies, SEB, Morgan Stanley, Carnegie eller UBS.

Tilldelning

Beslut om tilldelning av aktier fattas av Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Joint Global Coordinators, varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten i Sverige för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningstiden anmälan lämnas in. Endast en anmälan per person kommer att beaktas. Dock kommer Ankarinvesterarna, vilka åtagit sig att förvärva aktier i samband med Erbjudandet, att prioriteras i relation till andra investerare och garanteras tilldelning i enlighet med sina respektive åtaganden.

Erbjudandet till allmänheten i Sverige

I händelse av överteckning kan tilldelning komma att utebli eller komma att ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. Tilldelning till de personer som erhåller aktier kommer i första hand ske så att ett visst antal aktier tilldelas per anmälan.

Tilldelning härutöver sker med viss, för alla lika, procentuell andel av det överskjutande antal aktier som anmälan avser och kommer endast att ske i jämna poster om 50 aktier. Observera att för att komma ifråga för tilldelning måste saldot på det bankkonto, den värdepappersdepå eller det investeringssparkonto hos SEB eller Avanza som angivits på anmälningssedeln motsvara lägst det belopp som anmälan avser beräknat på högsta priset i prisintervallet. Härutöver kan närstående parter till Bolaget och den Säljande Aktieägaren samt kunder till Managers komma att särskilt beaktas vid tilldelning. Tilldelning kan ske till anställda hos Managers, dock utan att dessa prioriteras. Tilldelningen sker i sådant fall i enlighet med Svenska Fondhandlareföreningens regler och Finansinspektionens föreskrifter.

Erbjudandet till institutionella investerare

Vid beslut om tilldelning av aktier inom ramen för Erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och internationellt kommer som ovan nämnts att eftersträvas att Bolaget får en god institutionell ägarbas. Fördelning bland de institutioner som lämnat intresseanmälan kommer att ske helt diskretionärt.

Besked om tilldelning och betalning

Erbjudandet till allmänheten

Tilldelning beräknas ske den 25 november 2015. Kort därefter kommer avräkningsnota att sändas ut till dem som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier får inget meddelande. Besked om tilldelning beräknas även kunna lämnas från och med klockan 09.00 den 25 november 2015 för anmälningar inkomna till SEB på telefonnummer +46 (0)8 639 27 50. För att få besked om tilldelning måste följande anges: namn, personnummer/organisationsnummer samt VP-konto, servicekonto, värdepappersdepå, investeringssparkonto eller kontonummer hos bank eller värdepappersinstitut. Förvärvade och tilldelade aktier ska betalas enligt instruktioner på avräkningsnotan, dock senast den 27 november 2015. I förekommande fall beräknas likvid dras från på anmälningssedeln angivet bankkonto omkring den 26 november 2015 och från angiven värdepappersdepå respektive angivet investeringssparkonto omkring den 27 november 2015.

Betalning för aktier som tilldelats genom Avanza

Depåkunder hos Avanza beräknas ha sina tilldelade, men ej betalda aktier tillgängliga på värdepappersdepån den 25 november 2015. Likvida medel för betalning av tilldelade Aktier ska finnas disponibelt på värdepappersdepån under perioden från och med den 23 november 2015 klockan 17:00 till och med likviddagen den 27 november 2015 klockan 23:59.

Bristande och felaktig betalning

Om tillräckliga medel inte finns på bankkontot, värdepappersdepån eller investeringssparkontot på likviddagen, eller om full betalning inte erläggs i rätt tid, kan tilldelade aktier komma att överlåtas och säljas till någon annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse understiga Erbjudandepriiset kan den som initialt erhöll tilldelning av aktier i Erbjudandet få svara för mellanskillnaden.

Det institutionella erbjudandet

Institutionella investerare beräknas omkring den 25 november 2015 i särskild ordning erhålla besked om tilldelning, varefter avräkningsnotor utsänds. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant senast den 27 november 2015. Observera att om full betalning inte erläggs i rätt tid, kan tilldelade Aktier komma att överlåtas till annan. Skulle priset vid sådan överlåtelse understiga priset i Erbjudandet kan den som initialt erhöll tilldelning av aktier i Erbjudandet få svara för mellanskillnaden.

Registrering och redovisning av tilldelade och betalda aktier

Registrering hos Euroclear Sweden av tilldelade och betalda aktier förväntas för såväl institutionella investerare som för allmänheten ske på eller omkring den 27 november 2015, varefter Euroclear Sweden sänder ut en avi som utvisar det antal aktier i Bolaget som har registrerats på mottagarens VP-konto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

Börsnotering

Styrelsen har ansökt om notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholms Bolagskommitté har den 30 oktober 2015 beslutat att godkänna Bolagets ansökan om upptagande av Bolagets aktier till handel på Nasdaq Stockholm under förutsättning att spridningskravet för Bolagets aktier uppfylls. Handeln beräknas påbörjas den 25 november 2015. Efter det att betalning för tilldelade aktier hantearats av Managers kommer betalda aktier att överföras till av förvärvaren anvisat VP-konto, servicekonto, värdepappersdepå eller investeringssparkonto. Den tid som erfordras för överföring av betalning samt överföring av betalda aktier till konto anvisat av sådan förvärvare medför att denne inte kommer att ha sådana aktier tillgängliga på anvisat VP-konto, servicekonto, investeringssparkonto eller värdepappersdepå förrän omkring den 27 november 2015. Det förhållandet att aktier inte finns tillgängliga på förvärvarens VP-konto, servicekonto, investeringssparkonto eller värdepappersdepå förrän omkring den 27 november 2015, kan innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier på Nasdaq Stockholm från och med den

dag då handeln i aktien påbörjas, det vill säga omkring den 25 november 2015, utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot, servicekontot, investerings-sparkontot eller värdepappersdepån. Vidare kommer handeln att påbörjas före villkoren för Erbjudandets fullföljande uppfyllts. Handeln kommer att vara villkorad härav och om Erbjudandet inte fullföljs, ska eventuella levererade aktier återlämnas och eventuella betalningar återgå. Handel som äger rum den 25 november 2015 beräknas ske med leverans och likvid den 27 november 2015.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan Stabiliseringsagenten komma att genomföra transaktioner på Nasdaq Stockholm i syfte att stabilisera marknadspriset på aktien eller behålla detta pris på en nivå som avviker från vad som annars skulle ha varit fallet på marknaden. Se vidare avsnittet "*Avtal om placering av aktier – Stabilisering*".

Offentliggörande av utfallet i Erbjudandet

Det slutliga utfallet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom ett pressmeddelande som också kommer att finnas tillgängligt på Bolagets hemsida www.dometicgroup.com den 25 november 2015.

Rätt till utdelning

Aktierna medför rätt till utdelning för förvärvare första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter Erbjudandets genomförande. Utbetalning ombesörjs av Euroclear Sweden eller för förvaltarregistrerade innehav i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Styrelsen kommer ej att föreslå en utdelning till årsstämman 2016. För vidare information se avsnittet "*Aktiekapital och ägarförhållanden – Utdelningspolicy*". Beträffande avdrag för svensk preliminärskatt, se avsnittet "*Skattefrågor i Sverige*".

Villkor för Erbjudandets fullföljande

Erbjudandet är bland annat villkorat av att Dometic erhåller en emissionslikvid om cirka 4,6 miljarder kronor före emissionskostnader samt att den Säljande Aktieägaren, Bolaget och Joint Global Coordinators

ingår ett avtal om placering av aktier ("**Placeringsavtalet**"), vilket förväntas äga rum omkring den 24 november 2015. För mer information om villkor för Erbjudandets fullföljande och Placeringsavtalet, se avsnittet "*Avtal om placering av aktier*".

Övrig information

Att Jefferies, Morgan Stanley, SEB, Carnegie, UBS och Handelsbanken är Managers innebär inte i sig att någon Manager betraktar den som anmält sig i Erbjudandet ("**Förvärvaren**") som kund hos banken för investeringen. Förvärvaren betraktas för investeringen som kund hos banken endast om banken har lämnat råd till Förvärvaren om investeringen eller annars har kontaktat Förvärvaren individuellt angående investeringen eller om Förvärvaren har anmält sig via bankens kontor eller dess internetbank. Följden av att banken inte betraktar Förvärvaren som kund för investeringen är att reglerna om skydd för investerare i lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden inte kommer att tillämpas på investeringen. Detta innebär bland annat att varken så kallad kundkategorisering eller så kallad passande-bedömning kommer att ske beträffande placeringen. Förvärvaren ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga erfarenheter och kunskaper för att förstå de risker som är förenade med investeringen.

Information om behandling av personuppgifter

Den som förvärfvar aktier i Erbjudandet kommer att lämna in särskild information till Managers och Avanza. Personuppgifter som lämnas till Managers och Avanza kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundengagemang. Även personuppgifter som inhämtas från annan än den kund som behandlingen avser kan komma att behandlas. Det kan också förekomma att personuppgifter behandlas i datasystem hos företag eller organisationer med vilka Managers och Avanza samarbetar. Information om behandling av personuppgifter lämnas av SEB:s kontor, vilka också tar emot begäran om rättelse av personuppgifter. Adressuppgifter kan komma att inhämtas av SEB genom en automatisk datakörning hos Euroclear Sweden.



Marknadsöversikt

Information i Prospektet som avser marknadsförhållanden, marknadsutveckling, tillväxttal, marknadstrender och konkurrenssituationen på de marknader och i de regioner som Bolaget är verksamt baseras på data, statistik och rapporter från tredje man och/eller är upprättade av Bolaget baserat på intern information och information i sådana tredjepartsrapporter. Om inte annat anges baseras verksamhets- och marknadsdata på Bolagets analys av information från ett flertal källor, bland annat en marknadsrapport som Bolaget har beställt från en ledande internationell strategikonsultbyrå ("**Marknadsrapporten**"). Eftersom Dometic inte har tillgång till de fakta och antaganden som ligger till grund för sådan marknadsinformation och inte heller statistisk information och ekonomiska indikationer som finns i dessa tredjeparts-källor kan Bolaget inte kontrollera sådan information och även om Dometic anser att informationen är tillförlitlig kan Bolaget inte garantera dess riktighet eller fullständighet. Såvitt Bolaget känner till och kan förvissa sig om genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av sådana källor, har dock inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

Översikt

Dometic tillhandahåller lösningar för "Mobile Living" inom områdena Klimat, Hygien & Sanitet samt Mat & Dryck. Bolaget tillverkar och säljer ett brett utbud av produkter inom dessa områden för användning i husbilar och husvagnar, lastbilar och personbilar i premiumsegmentet, fritids- och arbetsbåtar samt ett antal andra användningsområden. Bland produkterna återfinns luftkonditioneringsaggregat, luftvärmare, markiser, fläktar samt fönster och dörrar inom området Klimat, vattenvärmare och toaletter inom Hygien & Sanitet samt kylskåp, köksutrustning, ugnar och bärbara kylboxar inom Mat & Dryck. Dometics verksamhet drivs i tre regioner: Americas, EMEA och APAC. Bolaget distribuerar sina produkter via två försäljningskanaler: OEM och Aftermarket. OEM-kunderna tillverkar husbilar och husvagnar, lastbilar, personbilar inom premiumsegmentet, fritids- och arbetsbåtar, medan Aftermarket utgörs av uppgraderings- och utbytesprodukter, reservdelar och förbrukningsartiklar men även renodlade Aftermarket-produkter, som säljs via olika distributörer, återförsäljare och detaljhandeln till kunder inom RV, CPV, Marine och andra slutkunder.

Bolaget har 22 produktions-/monteringsanläggningar i nio länder, säljer sina produkter i cirka 100 länder och under räkenskapsåret 2014 tillverkades cirka 85 procent av alla sålda produkter internt. Bolaget marknadsför

och säljer sina produkter under ett huvudvarumärke, Dometic, samt ett antal sidovarumärken såsom WAECO, Atwood, A ATWOOD AIR COMMAND, MOBI-COOL, Marine Air Systems, Condaria, Cruisair och Sea-Land. Bolaget har sitt huvudkontor i Solna, Sverige. Dometic har två huvudsakliga distributionscenter, ett i Emsdetten i Tyskland och ett i Goshen i USA.

Verksamheten i Dometic drivs i fem affärsområden: RV, CPV, Marine, Retail och Lodging. Tre av affärsområdena, RV, CPV och Marine, säljer produkter via både OEM och Aftermarket-kanalerna, medan Retail och Lodging endast säljer till Aftermarket-kanalen. För mer information om verksamheten se avsnittet "*Verksamhetsöversikt*".

Marknadens totala storlek och tillväxt

Marknaden⁵ uppskattas till cirka 46 miljarder kronor totalt, där Aftermarket är den enskilt största delmarknaden, cirka 29 miljarder kronor, följt av RV OEM-marknaden, cirka 11 miljarder kronor. Geografiskt är Americas den största regionen med cirka 55 procent av den totala Marknaden, följt av EMEA och APAC som utgör cirka 35 respektive 10 procent av den totala Marknaden. USA utgör huvuddelen av Americas och Tyskland är den enskilt största marknaden i EMEA. I APAC är den enskilt största marknaden Australien.

⁵ För definitionen av Marknad och andra definierade termer se avsnittet "*Definitioner*".

MARKNADSÖVERSIKT

Tabellen nedan innehåller en översikt över Marknaden (inklusive produktkategorier) indelad i regioner och delmarknader, samt marknadsstorlek och förväntad marknadstillväxt för 2015-2020.

		RV OEM-marknaden	CPV OEM-marknaden	Marine OEM-marknaden	Aftermarket	Marknaden
Produktkategorier		Dörrar och fönster, markiser, luftkonditionering, sanitets-produkter, kylskåp, köksutrustning, vattenvärmare, luftvärmare, backkameror och andra relaterade produkter	Kylskåp, luftkonditionering (parkeringskylare), växelriktare, vattenvärmare, luftvärmare, backkameror och andra relaterade produkter	Luftkonditionering, sanitet, köksutrustning (inklusive kylskåp) och andra relaterade produkter (ismaskiner och vattenrenare)	Inkluderar uppgraderings- och utbytes- produkter, reservdelar samt förbrukningsvaror för de andra delmarknaderna, samt fristående Aftermarketprodukter såsom kylboxar och minibarar	
Marknadsstorlek	Americas (% av total)	~65%	~40%	~45%	~55%	~55%
	EMEA (% av total)	~30%	~35%	~35%	~35%	~35%
	APAC (% av total)	~5%	~25%	~20%	~10%	~10%
	Total (mdkr)	~11	~3	~3	~29	~46
	Produktkategori (% av total)	~25%	~5%	~5%	~65%	100%
Marknadstillväxt	(CAGR 2015-20E) ¹	4-6%	6-8%	4-6%	4-6%	4-6%

¹ Med CAGR avses genomsnittlig årlig tillväxt, denna del i tabellen visar således genomsnittlig årlig tillväxt för perioden 2015-2020. Källa: Marknadsrapporten.

Den totala Marknaden beräknas växa med i genomsnitt 4-6 procent per år under perioden 2015-2020. CPV OEM-marknaden uppskattas ha den högsta tillväxttakten med i genomsnitt 6-8 procent per år medan övriga delmarknader väntas växa med i genomsnitt 4-6 procent per år.

Faktorer som påverkar Marknaden

Det finns ett antal faktorer som påverkar den totala efterfrågan (volymdrivande faktorer såsom det underliggande antalet fordon eller båtar, och värddrivande faktorer såsom produktpenetration och prissättning) på Bolagets aktuella OEM-marknader (se avsnitten för respektive Marknad för mer detaljer).

Faktorer	RV OEM-marknaden	CPV OEM-marknaden	Marine OEM-marknaden
Volymdrivande faktorer			
BNP-tillväxt	✓	✓	✓
Konsumtion i samband med semester och fritid	✓		(✓)
Tillgång till finansiering	✓	(✓)	✓
Kunddemografi	✓		
Ägandetrender	✓		✓
Kapitalstarka privatpersoner		(✓)	✓
Andra faktorer			
Utrustningspenetration	✓	✓	✓
Komfort- och bekvämlighetsnivåer	✓	✓	✓
Lagstiftning		✓	
Prissättning	✓	✓	✓

✓ = Primära faktorer (✓) = Sekundära faktorer

Källa: Marknadsrapporten.

För Aftermarket är de huvudsakliga faktorerna som driver efterfrågan antalet produkter i bruk ("**Installerade basen**"), uppgraderings- och utbytescykeln inom den Installerade basen, underliggande komfort- och bekvämlighetstrender, nya försäljningskanaler (såsom e-handel) inriktade på nya kundgrupper samt prissättning (se avsnittet "*– Aftermarket*" för mer detaljer).

RV OEM

Inledning

RVs (Recreational Vehicles) omfattar både husbilar och husvagnar. Den globala fördelningen mellan husbilar och husvagnar är cirka 25 procent respektive 75 procent men varierar väsentligt inom respektive marknad. Husbilar och husvagnar möjliggör för personer som enkelt vill ha tillgång till fritidsaktiviteter i naturen eller på en campingplats. I dagsläget är en betydande andel av husbilarna och husvagnarna utrustade med flera av de bekvämligheter som finns i traditionella bostäder, till exempel ett komplett kök, ett badrum och en sovavdelning. Sådana relaterade produkter måste uppfylla vissa specifikationer och krav för att bli godkända för installation i en husvagn eller husbil och skiljer sig därför från liknande produkter i traditionella bostäder.

De olika husbils- och husvagnstyperna sträcker sig från stora husbilar med hög utrustningsnivå, med försäljningspriser som kan överstiga 5 miljoner kronor, till mindre husvagnar med lägre utrustningsnivå, med priser från cirka 100 000 kronor.

Regional översikt

RV OEM-marknadens dynamik varierar mellan Dometics tre regioner.

Americas

I Americas är fördelningen mellan husbilar och husvagnar cirka 10 procent respektive 90 procent. Jämfört med EMEA och APAC är fordonen överlag större i Americas, både volym- och viktmässigt. Generellt vill kunderna i Americas ha en hemliknande komfort i sina husbilar och husvagnar vilket gör att utrustningspenetrationen är hög (>80-90 procent för alla huvudprodukter). Vad gäller design och specifikationer ligger dock tonvikten på standardprodukter.

Vad gäller slutkunderna äger cirka 9 procent⁶ av hushållen i USA en husbil eller husvagn, den genomsnittliga innehavstiden är runt 4 år och den totala rullande husbils- och husvagnsflottan uppgår till över 9 miljoner fordon. Kärngruppen av husbils- och husvagnsanvändare är mellan 35 och 64 år.

I Americas finns det cirka 65 OEM-kunder vilket är en förhållandevis koncentrerad struktur. OEM-kundernas inköpsmönster är däremot ganska fragmenterat och de flesta leverantörskontakter äger rum på dotterbolags- eller fabriksnivå.

EMEA

Inom EMEA är fördelningen mellan husbilar och husvagnar cirka 55 procent respektive 45 procent, med en successiv övergång under det senaste årtiondet mot en högre andel husbilar. Utrustningspenetrationsnivån i EMEA är lägre för vissa produktkategorier jämfört med Americas, särskilt för produktgrupper som markiser (30 procent) och luftkonditionering (25 procent). Detta är ett resultat av fokus i Europa på låg vikt då europeiska körkort med B-behörighet bara tillåter förare framföra fordon med en vikt på upp till 3,5 ton. Dessutom är husbils- och husvagnsstorleken överlag mindre i EMEA än i Americas, vilket medför att det i större utsträckning blir upp till kunden att besluta vilken extrautrustning som ska installeras. Den installerade utrustningens formgivning och specifikationer är typiskt sett en viktig differentieringsfaktor för OEM-kunderna i EMEA, och som en följd kännetecknas EMEA-marknaden av en högre grad av skräddarsydda kundlösningar och ett nära utvecklingssamarbete mellan OEM-kunderna och huvudleverantörerna. Mot bakgrund av detta genererar EMEA RV OEM-marknaden en högre nettoomsättning per fordon jämfört med Americas RV OEM-marknaden.

Vad gäller slutkunderna äger cirka 3 procent⁷ av de europeiska hushållen en husbil eller husvagn, den genomsnittliga innehavstiden är runt 7 år och den totala rullande husbils- och husvagnsflottan uppgår till cirka 5 miljoner fordon.

Inom EMEA är OEM-strukturen relativt fragmenterad med cirka 200 OEM-kunder.

APAC

APAC-marknaden utgörs i stor utsträckning av den australiensiska marknaden. Fördelningen mellan husbilar och husvagnar är cirka 5 procent respektive 95 procent. Fordonen är överlag stora, och husbils- och husvagns-utrustningen i APAC kännetecknas generellt av en blandning av EMEA:s och Americas design, med vissa specifika produktkrav för att till exempel klara höga utomhustemperaturer samt kraftiga vibrationer som ett resultat av frekvent körning i ojämn terräng.

Vad gäller slutkunderna äger cirka 6,5 procent⁸ av de australiensiska hushållen en husbil eller husvagn, den genomsnittliga innehavstiden är runt 7 år och den totala husbils- och husvagnsflottan uppgår till cirka 1 miljon fordon.

⁶ The RV consumer in 2011, University of Michigan.

⁷ CIVD och Eurostat.

⁸ Euromonitor; Caravan and Campervan Data Report 2014; Caravan and Campervan Data Report 2012.

APAC är den mest fragmenterade marknaden av Dometics regioner, med cirka 360 mindre OEM-kunder, där Jayco är den tydligt största OEM-kunden i regionen.

RV-registreringar

Under 2014 nyregistrerades totalt cirka 526 000 husbilar och husvagnar i Americas, EMEA och APAC. För femårsperioden 2010-2014 var den årliga registreringsökningen för husbilar och husvagnar i genomsnitt cirka 6 procent.

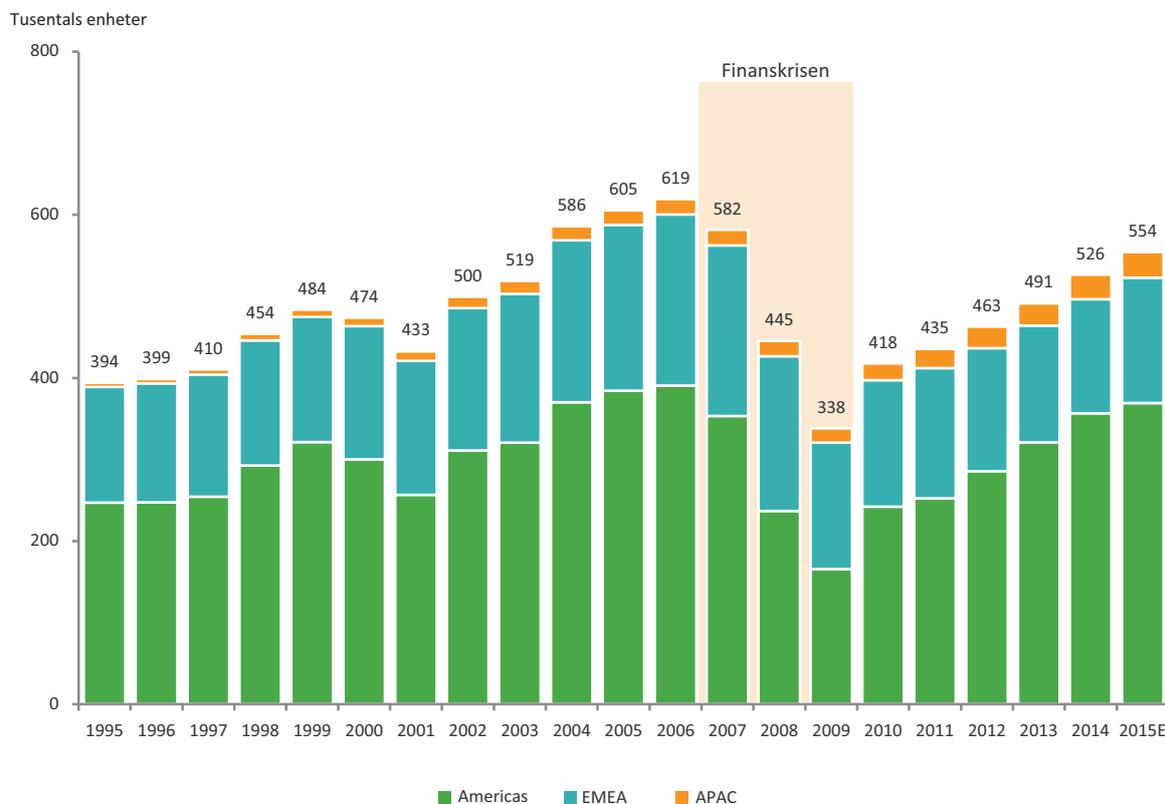
Americas har sedan finanskrisen haft en särskilt stark tillväxt vad gäller nya husbils- och husvagnsregistreringar (i genomsnitt 10 procent per år under perioden 2010-2014). Detta mot en bakgrund av att regionen drabbades hårdare under finanskrisen än andra regioner på grund av såväl minskat konsumentförtroende som avsevärt begränsade finansieringsmöjligheter. 2015 väntas nyregistreringar av husbilar och husvagnar i Americas att uppgå till cirka 369 000, vilket är runt 5 procent lägre än den föregående toppnivån 2006.

EMEA har haft en historiskt låg tillverkningsnivå sedan finanskrisen på grund av den underliggande tröga återhämtningen på marknaden. På EMEA-marknaden nyregistrerades cirka 140 000 husbilar och husvagnar under 2014, vilket är runt 20 procent lägre än det 30-åriga genomsnittet på cirka 170 000 husbils- och husvagnsregistreringar. Tillväxten inom EMEA har emellertid varit stark under första halvåret 2015, med en ökning av antalet husbils- och husvagnsregistreringar runt 10 procent jämfört med samma period 2014.

Husbils- och husvagnsregistreringarna i APAC har utvecklats stabilt med stark tillväxt sedan finanskrisen (i genomsnitt 10 procent per år under perioden 2010-2014). APAC påverkades mindre av finanskrisen än Dometics övriga regioner.

År 2015 väntas nyregistreringarna av husbilar och husvagnar uppgå till 554 000 i Americas, EMEA och APAC, vilket är cirka 5 procent högre än 2014. Detta är dock fortfarande runt 10 procent lägre än under den förra toppnivån år 2006.

RV-registreringar

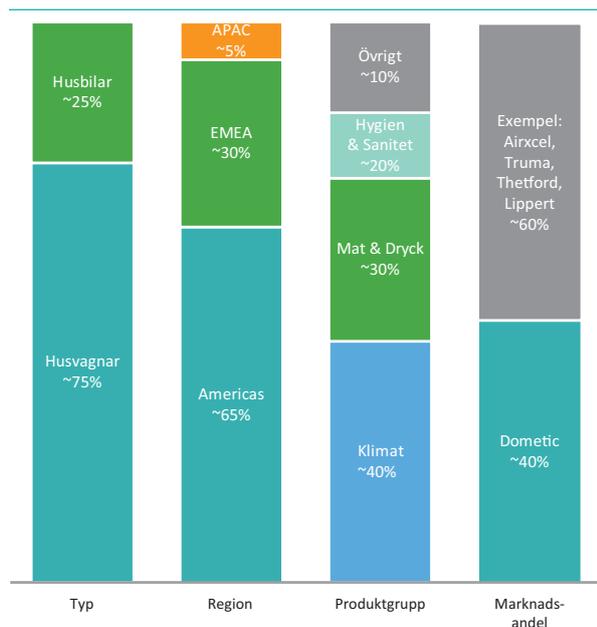


Källa: CIVD (Caravanning Industrie Verband), RVIA (The Recreational Vehicle Industry Association), CIAA (Caravan Industry Association).

RV OEM-marknadens storlek

RV OEM-marknadens storlek uppskattas till cirka 11 miljarder kronor. Americas utgör cirka 64 procent av RV OEM-marknaden och produkter inom Klimat (till exempel luftkonditionering och luftvärmare) utgör tillsammans med produkter inom Mat & Dryck cirka 70 procent av denna marknad.

RV OEM-marknadens storlek (11 mdkr)



Källa: Marknadsrapporten.

Dometic uppskattar sin andel av RV OEM-marknaden till cirka 40 procent. Inom flera regionala produktgrupper är marknadsandelen, enligt Bolagets bedömning, betydligt högre än snittet på 40 procent. Konkurrenten består av ett fåtal globala konkurrenter, däribland Thetford/Norcold, Truma och Webasto. Inget av dessa företag har dock samma breda produktutbud som Dometic har. Thetford/Norcold är huvudkonkurrenten inom sanitet, kylskåp och annan köksutrustning. Truma och Webasto konkurrerar båda inom klimat (främst luftkonditionering och uppvärmning). Dessutom finns det ett antal företag som konkurrerar med Dometic inom en eller två produktkategorier, men då främst inom en specifik region. Exempel på denna typ av konkurrenter är Lippert, Airxcel och Omnistor/Thule. Normalt har en produktkategori i en region bara en eller två huvudkonkurrenter och ett antal mindre konkurrenter med lägre marknadsandelar.

Faktorer som påverkar RV OEM-marknaden

Volymdrivande faktorer

Volymen i RV OEM-marknaden påverkas av ett flertal faktorer. Det rör sig bland annat om konjunkturbe-

roende faktorer, till exempel BNP-tillväxt och konsumentförtroende, men även mer strukturella drivkrafter såsom konsumtion i samband med semester och fritid, kunddemografi och ägandetrender.

BNP-tillväxt

Tillväxten på RV OEM-marknaden korrelerar med BNP-tillväxten. I USA har registreringen av husbilar och husvagnar utvecklats positivt under senare år, särskilt beroende på en positiv BNP-utveckling. Detta står i motsats till vissa länder i EMEA, där BNP-utvecklingen stått still eller i en del fall till och med varit negativ, vilket haft en dämpande effekt på husbils- och husvagnsregistreringarna. Framöver beräknas den genomsnittliga årliga BNP-tillväxten för 2015 – 2020 bli 2,3 procent, 1,6 – 2,2 procent och 2,8 procent för USA, EMEA respektive Australien⁹, vilket skapar en stabil plattform för tillväxt på RV OEM-marknaden.

RV-marknaden påverkas även indirekt av BNP-tillväxten, genom den genomsnittliga innehavstiden av en husbil eller husvagn. Under lågkonjunkturen förlängdes utbytescykeln för nya husbilar och husvagnar och allt eftersom den ekonomiska återhämtningen fortsätter väntas utbytescykeln bli kortare.

Konsumtion i samband med semester och fritid

Bolaget bedömer att det finns en positiv underliggande konsumtionstrend i samband med semester och fritid, särskilt när det gäller utomhusaktiviteter. Detta stöds av konsumenttrenden mot en mer aktiv livsstil och att en växande andel av befolkningen inom Dometics geografiska regioner ägnar sig åt utomhusaktiviteter. Dessa trender har bidragit till att en större andel av konsumenternas utgifter för sällanköpsvaror läggs på utomhusaktiviteter och friluftsbetonade "semesterstilar", vilket i sin tur driver upp efterfrågan på RV OEM-marknaden. Samtidigt som den totala konsumtionen i samband med semester och fritid tenderar att vara cyklisk och drivas av BNP-tillväxt, disponibel inkomst och konsumentförtroende, bedömer Bolaget att konsumenttrenden mot en mer aktiv livsstil är mer strukturell till sin natur. Detta, anser Bolaget, kommer att leda till att konsumtionen i samband med utomhusaktiviteter fortsätter att öka mer än BNP på medellång till lång sikt.

Tillgång till finansiering

Tillgången på finansiering, både för slutkunder och återförsäljare, påverkar RV OEM-marknaden. Även om finansieringsmöjligheterna för båda dessa grupper minskade under den globala ekonomiska nedgången har de förbättrats igen under den efterföljande uppgången. Konsumentkrediter är olika viktiga i Americas och EMEA, där EMEA-kunderna i allmänhet förlitar sig mindre på finansieringslösningar vid RV-inköp jämfört med konsumenterna i Americas. I Americas

⁹ Euromonitor och EIU.

brukar också finansiering vara viktigare för förstagångsköpare av mindre husvagnar, men inte lika viktig vid köp av större husbilar och husvagnar. Räntan på krediterna för husbilar och husvagnar är även, under vissa förutsättningar, avdragsgill i USA om vissa villkor för att klassificera husbilen eller husvagnen som ett andra hem uppfylls. Inom EMEA är återförsäljarna ofta starkt beroende av krediter för sin lageruppbbyggnad. Bolaget bedömer att tillgången till finansiering är en viktigare faktor än de faktiska räntekostnaderna.

Kunddemografi

Långsiktiga demografiska trender gynnar tillväxten på RV OEM-marknaden, särskilt i Americas. Sett till USA:s befolkning, beräknas åldersgruppen 55 år och äldre, vilken är en viktig åldersgrupp för RV-marknaden, att växa med i genomsnitt 2,2 procent per år mellan 2014 och 2020. Under samma period väntas USA:s befolkning som helhet växa med i genomsnitt 0,7 procent per år.¹⁰ Trender på RV OEM-marknaden visar också att genomsnittsåldern på en husbils-/husvagnsägare sakta sjunker, vilket tyder på att husbilar och husvagnar börjar bli mer populära i yngre åldersgrupper. Kampanjer i särskilt USA, Australien och Storbritannien har ökat intresset för att köpa husbil eller husvagn bland yngre kunder. I dagsläget är åldersgruppen 35-44 år den snabbast växande när det gäller nya husbils- och husvagnsregistreringar i USA. Det finns också en trend mot en bredare demografisk spridning, med en större andel husbils- och husvagnsägare i alla etniska grupper.

Ägandetrender

Allt fler har insett att de kanske inte använder sin husbil eller husvagn så ofta som de först hade trott. Under senare år har det därför blivit vanligare att hyra eller samäga husbilar och husvagnar i stället för att äga en själv. På kort sikt skulle detta kunna få en viss negativ effekt på OEM-volymens tillväxt. På längre sikt anser Bolaget däremot att en växande hyresmarknad kommer att gynna OEM-volymer eftersom hyresalternativet kan bli en inkörsport för nya potentiella husbils- och husvagnsägare som i framtiden kan komma att köpa en egen husbil eller husvagn.

Andra marknadsvärde drivande faktorer

På RV OEM-marknaden är det stor skillnad mellan regionerna när det gäller penetrationen av fabriksinstallerade produkter inom vissa produktkategorier. Exempelvis är penetrationen för markiser och luftkonditionering väsentligt lägre i EMEA jämfört med Americas och APAC. Över tid förväntas dessa skillnader att minska något och en successiv penetrationsökning kommer att märkas i de relevanta kategorierna.

Konsumenternas ökade fokus på komfort bidrar till ökad efterfrågan på utrustning och bekvämlighetslösningar för husbilar och husvagnar. Dometic bedömer att

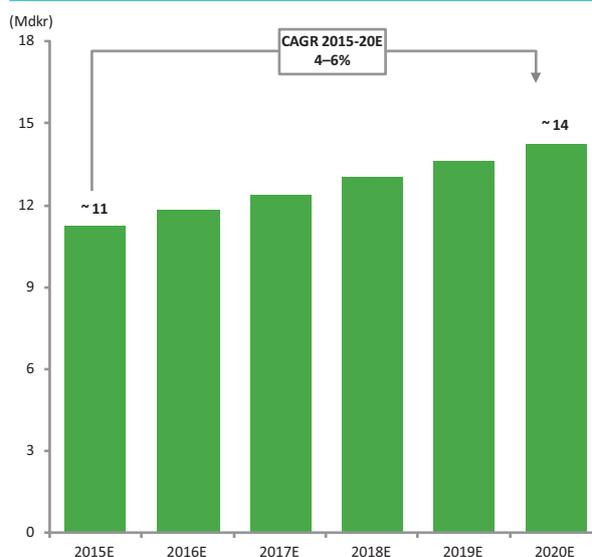
slutanvändarna lägger allt mer pengar på att uppgradera produkter för att öka levnadsstandarden i sina husbilar och husvagnar. Ökad popularitet för resande och semester med husvagn eller husbil, vilket har utvecklats till ett livsstilsval och ett sätt att semestra och leva, är ett exempel på detta. I USA har kampanjer för husbils- och husvagnssemester lett till att det generellt, och särskilt i de yngre kundsegmenten, blivit mer populärt att äga en husbil eller husvagn. Bland OEMs har det funnits och finns fortfarande en allmän tendens att låta kunderna välja från omfattande listor för tillvalsutrustning, och många upplever en gradvis förändring av kundernas benägenhet att lägga till allt fler tillval redan vid köptillfället.

Prisnivåerna förväntas styras av OEMs strukturella utveckling, den tekniska utvecklingen samt allmänna underliggande prisnivåer. Americas har under lång tid upplevt en ökad konsolidering bland OEMs vilket lett till viss prispress inom vissa produktgrupper. Generellt är det dock en tillgångs- och efterfrågedynamik som gör det möjligt att arbeta med gradvisa prishöjningar.

RV OEM-marknadens tillväxt

RV OEM-marknaden förväntas växa med i genomsnitt cirka 4-6 procent per år under perioden 2015-2020. De volymdrivande faktorerna väntas bidra med 3-4 procent och andra värde drivande faktorer beräknas bidra med totalt 1-2 procent. Samtliga tre regioner väntas ha en stabil tillväxt under perioden. Tillväxten beräknas bli högre än genomsnittet i EMEA under perioden 2015-2016 mot bakgrund av en återhämtning från historiskt låga nivåer. Americas väntas fortsätta växa, men i en lägre takt jämfört med de senare årens höga nivåer. I APAC väntas fortsatt stabila tillväxtnivåer.

RV OEM-marknadens förväntade tillväxt



Källa: Marknadsrapporten.

¹⁰ Världsbanken.

CPV OEM

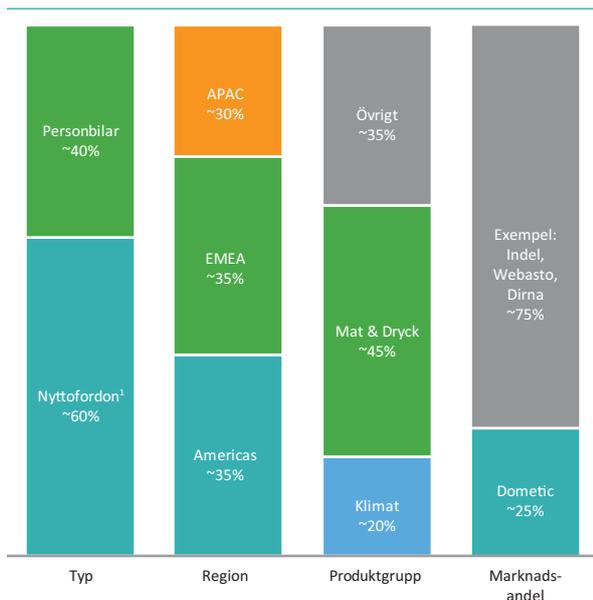
Inledning

Dometics CPV OEM-marknad omfattar främst utrustning för tunga lastbilar och personbilar i premiumsegmentet, men även i viss utsträckning bruksfordon¹¹. Tung lastbilar är utrustade med sovhytter med komfortutrustning för att möjliggöra fjärrtransporter. Personbilar i premiumsegmentet utrustas allt oftare med komfortutrustning som mindre kylskåp, dryckeskylare och växelriktare. Kärnprodukter för CPV OEM-marknaden är parkeringskylare, växelriktare och kylskåp. Penetrationsnivåerna för dessa kärnprodukter på CPV OEM-marknaden är i dagsläget förhållandevis låga, men penetrationen förväntas generellt öka. Marknadsdynamiken, till exempel efterfrågan på förarkomfort, är likartad i både Americas och EMEA. För närvarande är inte förarkomfort en lika viktig faktor i APAC som i Americas och EMEA.

CPV OEM-marknadens storlek

CPV OEM-marknadens storlek uppskattas till cirka 3 miljarder kronor. CPV OEM-marknaden är relativt jämnt fördelad mellan nyttofordon (60 procent) och personbilar (40 procent). Alla tre regionerna är ungefär lika sett till marknadsstorlek. De viktigaste produktgrupperna är produkter inom Klimat (t.ex. luftkonditionering) och produkter inom Mat & Dryck (t.ex. kylskåp), vilka tillsammans representerar cirka två tredjedelar av CPV OEM-marknaden.

CPV OEM-marknaden (3 mdkr)



¹ Består av lastbilar och bruksfordon.
Källa: Marknadsrapporten.

Dometic uppskattar sin andel av CPV OEM-marknaden till cirka 25 procent. Beträffande viktiga enskilda produkter, såsom kylskåp, uppskattar Dometic att Bolaget har en betydligt högre marknadsandel än för CPV OEM-marknaden som helhet. Konkurrenssituationen ser olika ut för Bolagets huvudprodukter. För parkeringskylare är huvudkonkurrenterna Indel, Webasto och Dirna. Inom kylskåp är Indel, Eberspächer, Hella och Orlaco de största konkurrenterna, där Dometic och Indel har de starkaste marknadspositionerna. Huvudkonkurrenter inom växelriktare är Casco Schöller, Fengtian och Omron.

Faktorer som påverkar CPV OEM-marknaden

Volymdrivande faktorer

Utvecklingen på CPV OEM-marknaden drivs delvis av nyförsäljning av last- och personbilar. Nyförsäljning är emellertid inte en lika viktig drivkraft som ökad produktpenetration. Mot bakgrund av nuvarande låga penetrationsnivåer och starka marknadsfaktorer för ökade penetrationsnivåer räknar Dometic med att detta blir en väsentlig marknadsdrivkraft framöver.

I Americas beräknas nybilsförsäljningen, både av last- och personbilar, att mattas av under perioden 2014-2020 (i genomsnitt cirka 2-3 procent per år) jämfört med 2012-2014 (i genomsnitt cirka 4 procent per år). I EMEA däremot väntas tillväxten återhämta sig efter de senaste årens nedgång och växa i genomsnitt med cirka 6-7 procent per år under 2014-2020. I region APAC väntas försäljningstillväxten för nya lastbilar vara stabil, medan nyförsäljningen av personbilar beräknas minska från historiskt höga tvåsiffriga tillväxtsiffror till följd av en avtagande kinesisk BNP-tillväxt. CPV-nyförsäljningar i APAC beräknas växa i genomsnitt med cirka 4-5 procent per år under perioden 2014-2020.

Andra marknadsvärde drivande faktorer

Penetrationsnivåerna varierar mellan de olika regionerna och produkterna. I allmänhet är den nuvarande penetrationen på CPV OEM-marknaden relativt låg, med nivåer på 3-4 procent för parkeringskylare i EMEA och Americas, och 25-27 procent för kylprodukter i EMEA och Americas. Ökningar inom de områden som har låg penetration kommer att få en stor betydelse för marknadsutvecklingen och tillväxten framöver.

Under de senaste åren har bristen på lastbilsförare varit märkbar i flera länder, främst beroende på arbetsförhållandena med långa perioder hemifrån. Branschen arbetar allt mer med att förbättra förarkomforten för att locka till sig förare, särskilt i EMEA och Americas. En viktig faktor för att höja komfortnivån i lastbilar är att installera extra bekvämligheter som parkeringskylare

¹¹ Bruksfordon omfattar jordbruks- och anläggningsmaskiner.

och kylskåp. Även kunder i tillväxtregioner som Öst-europa, Mexiko och inom APAC väntas öka sin efterfrågan på produkter med högre standard. Framöver kommer detta sannolikt att medverka till högre penetrationsnivåer för produkter som höjer förarkomforten.

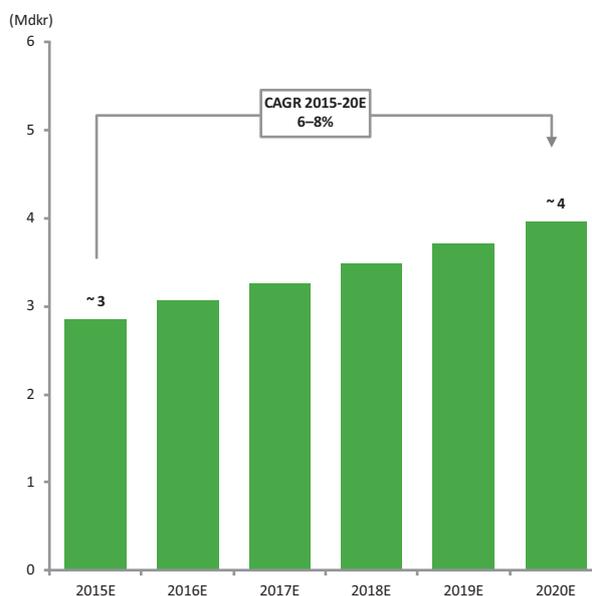
Lastbilsmarknaden påverkas även av en pågående trend i EMEA och Americas med lagstiftning mot tomgångskörning. I USA till exempel, har för närvarande 27 delstater någon form av lagstiftning som gör det olagligt att ha motorn igång när föraren sover. Detta skapar ett ökat behov av parkeringskylare som fyller samma funktion som lastbilens inbyggda luftkonditionering men som kan användas utan att motorn är igång. Lagstiftningstrenden kommer sannolikt att leda till högre penetrationsnivåer för parkeringskylare i lastbilar i framtiden.

Prisnivåerna förväntas drivas av OEMs strukturella utveckling, ändrad produktmix samt allmänna underliggande prisnivåer. Med den nuvarande tillgångs- och efterfrågedynamiken väntas prisutvecklingen på jämförbara produkter få en ganska blygsam effekt på det totala marknadsvärdet.

CPV OEM-marknadens tillväxt

CPV OEM-marknaden förväntas växa med i genomsnitt cirka 6-8 procent per år under perioden 2015 - 2020. De volymdrivande faktorerna väntas bidra med 4-5 procent och andra värdedrivande faktorer beräknas bidra med 2-3 procent totalt. EMEA och APAC beräknas växa snabbare än den totala CPV OEM-marknaden medan Americas väntas växa i något lägre takt.

CPV OEM-marknadens förväntade tillväxt



Källa: Marknadsrapporten.

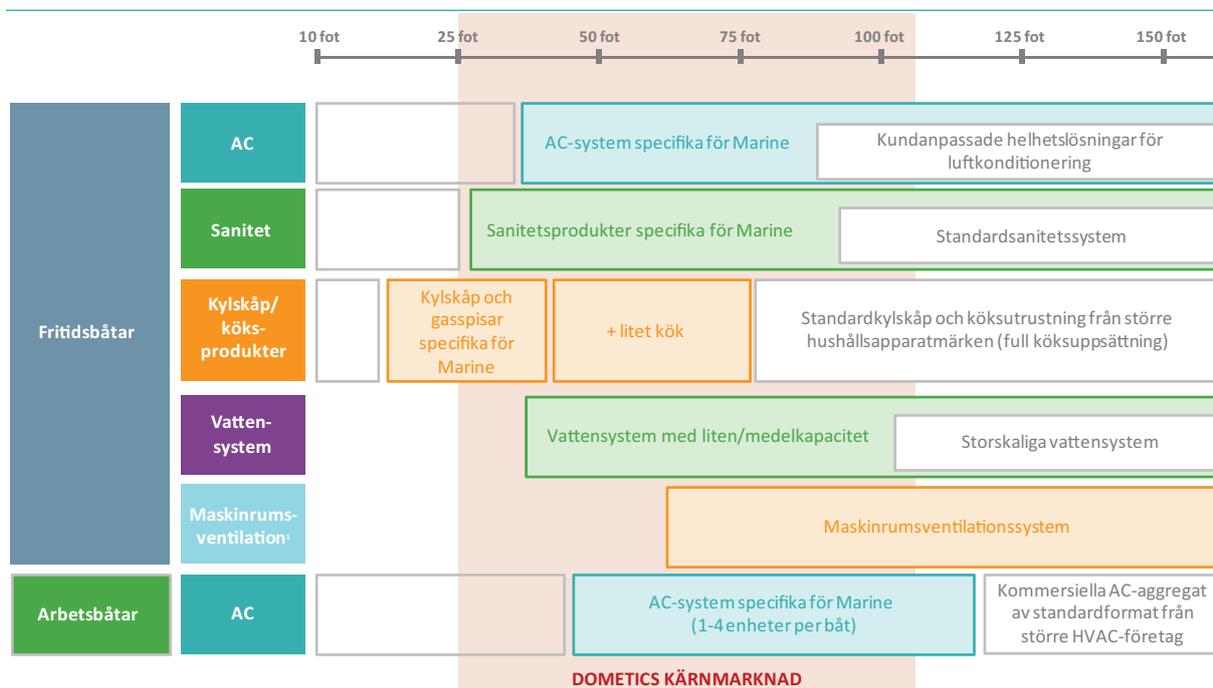
Marine OEM

Inledning

Marine OEM-marknaden omfattar utrustning för fritidsbåtar (segel- och motorbåtar) och arbetsbåtar. Dometics utrustning för fritidsbåtar avser i första hand båtar från 25 till 100 fot. Fritidsbåtar mindre än 25 fot utrustas normalt inte med den typ av produkter som Dometic tillhandahåller och båtar över 100 fot använder i större utsträckning en annan typ av tekniska lösningar framtagna för kommersiell användning eller i hushåll i de kategorier som Dometic erbjuder.

Huvudmarknaden för arbetsbåtar, som exempelvis bogseringsbåtar och personaltransportbåtar, är i första hand båtar på 50-165 fot. För arbetsbåtar är främst luftkonditioneringsprodukter applicerbara. Dometics nuvarande försäljning till arbetsbåtar är begränsad, men kommersiellt fokus på denna marknad har ökat.

Översikt över Marine OEM-marknaden

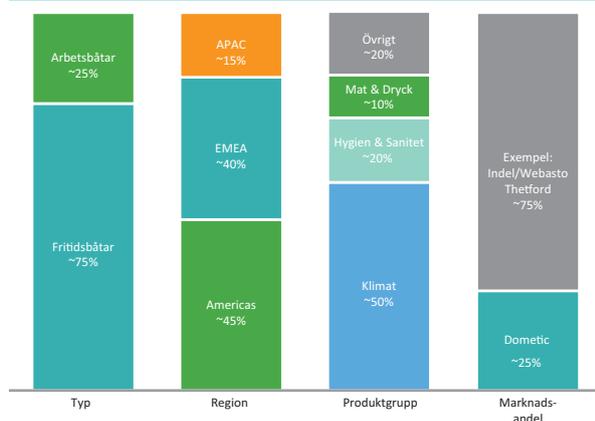


¹ Företagsledningens uppskattning.
Källa: Marknadsrapporten.

Marine OEM-marknadens storlek

Marine OEM-marknadens storlek uppskattas till cirka 3 miljarder kronor. Utrustning till fritidsbåtar utgör den största andelen (cirka 75 procent) då det överlag ställs högre krav på komfort i fritidsbåtar än i arbetsbåtar. Kraven på komfort ökar dock även för arbetsbåtar. Americas och EMEA är de största regionerna inom Marine OEM-marknaden och representerar tillsammans över 85 procent. Den största produktgruppen är Klimat (främst luftkonditionering) som svarar för cirka 50 procent av Marine OEM-marknadens storlek.

Marine OEM-marknaden (3 mdkr)



Källa: Marknadsrapporten.

Dometic uppskattar sin andel av Marine OEM-marknaden till cirka 25 procent (med endast fritidsbåtar inräknade). Inom vissa produktgrupper uppskattar Dometic dock att marknadsandelen är betydligt högre än marknadsandelen av den totala Marine OEM-marknaden. Inom luftkonditioneringsaggregat kommer konkurrensen främst från mindre teknikfirmor, men även firmor såsom Webasto och Veco. För annan utrustning är de huvudsakliga konkurrenterna Norcold/Thetford (inom sanitet, kylskåp och annan köksutrustning) och Indel/Webasto (inom kylskåp).

Faktorer som påverkar Marine OEM-marknaden

Volymdrivande faktorer

Det underliggande antalet båtar påverkas av ett antal trender, bland annat BNP-tillväxt, antalet privatpersoner med hög nettoförmögenhet, tillgång till finansiering och ägandetrender.

BNP-tillväxt

Marine OEM-marknaden har varit konjunkturberoende över tid, och har till viss grad återspeglat den underliggande BNP-tillväxten. Detta varierar emellertid mellan såväl regioner som båtstorlekar. Americas Marine OEM-marknad har börjat återhämta sig under de senaste 3-4 åren och visar låga tvåsiffriga tillväxttal. Denna trend

väntas fortsätta under de kommande åren, dock troligtvis med mer dämpade tillväxttal. EMEA:s Marine OEM-marknad har ännu inte återhämtat sig och väntas växa under de närmaste åren. BNP:s effekt varierar mycket beroende på båtstorlek och mindre båtar korrelerar mer med BNP-utvecklingen än stora båtar.

Privatpersoner med hög nettoförmögenhet

Marine OEM-marknaden för större fritidsbåtar påverkas mer av antalet privatpersoner med hög nettoförmögenhet än den allmänna BNP-utvecklingen. Mindre än en procent av alla fritidsbåtar är längre än 60 fot. Värdet på utrustningen för en större fritidsbåt är emellertid markant högre, särskilt för luftkonditioneringssystem. Under 2014 ökade antalet privatpersoner med hög nettoförmögenhet och deras förmögenheter med 7 procent respektive 9 procent jämfört med 2013.¹² Ökningen var störst i Americas och APAC, medan den var begränsad i EMEA.

Tillgång till finansiering

Tillgången på krediter för slutanvändare påverkar Marine OEM-marknaden, särskilt för mindre fritidsbåtar där finansieringen är särskilt viktig. Vad gäller större fritidsbåtar uppskattas kreditstillgången ha mindre påverkan.

Ägandetrender

Allt fler har insett att de kanske inte använder sin fritidsbåt så ofta som de först hade trott. Under senare år har det därför blivit allt vanligare att hyra och samäga fritidsbåtar i stället för att äga en själv. Detta stämmer särskilt bra in på de yngre åldersgrupperna (merparten av de som hyr båt i USA är 35 år eller yngre). På lång sikt kan en större hyresmarknad gynna Marine OEM-marknaden eftersom hyra kan vara en inkörsport för nya fritidsbåtsägare som kan bli intresserade av att själva köpa en båt i framtiden.

Andra värde drivande faktorer

Nya fritidsbåtar är normalt välutrustade och marknaden kännetecknas av höga penetrationsnivåer, särskilt avseende båtar längre än 40 fot. I intervallet 25-39 fot uppskattar Dometic att det fortfarande finns utrymme för ökad penetration, särskilt inom kökssegmentet där de nuvarande penetrationsnivåerna ligger på 60-70 procent. Det finns i allmänhet en högre potential i EMEA och APAC än i Americas. Enligt Dometics uppfattning väljer nya båtägare allt oftare att uppgradera utrustningen på sina båtar före leverans.

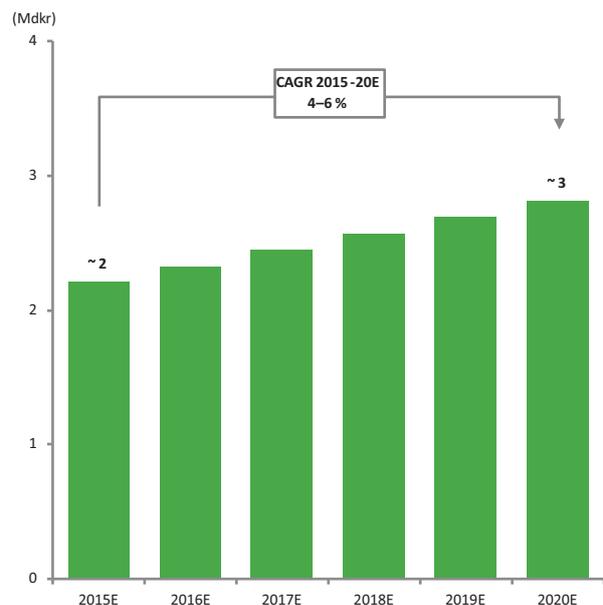
Vidare förväntas antalet motorbåtar öka mer än antalet segelbåtar under de kommande åren. Detta beräknas bidra till ökad försäljning av mer exklusiv komfortutrustning då motorbåtar tenderar att ha förhållandevis dyrare utrustning jämfört med segelbåtar.

Prisnivåerna förväntas drivas av OEMs strukturella utveckling, ändrad produktmix samt allmänna underliggande prisnivåer. Marine OEM-marknaden för medelstora till stora båtar är fortfarande relativt fragmenterad vilket resulterar i en begränsad strukturell prispress. Produkterna för dessa båttypen, som exempelvis luftkonditionering, är normalt tekniskt avancerade och skräddarsydda system, med begränsad transparens vad gäller prisnivå.

Marine OEM-marknadens tillväxt

Marine OEM-marknaden för fritidsbåtar förväntas växa med i genomsnitt cirka 4-6 procent per år under perioden 2015-2020. De volymdrivande faktorerna väntas bidra med 3-4 procent och andra värde drivande faktorer beräknas bidra med totalt 1-2 procent. Tillväxten under perioden beräknas bli tämligen likartad i alla regioner, med Americas något under och APAC något över den totala marknadstillväxten.

Marine OEM-marknadens förväntade tillväxt (endast fritidsbåtar)



Källa: Marknadsrapporten.

Aftermarket

Inledning

Aftermarket utgörs av uppgraderings- och utbytesprodukter, reservdelar och förbrukningsartiklar samt renodlade Aftermarket produkter. Inom RV, CPV och Marine liknar produktutbudet för Aftermarket det för respektive OEM-marknad. Aftermarket för RV

¹² Capgemini. Global Population of High Net Worth Individuals and their Wealth Hit New Highs.

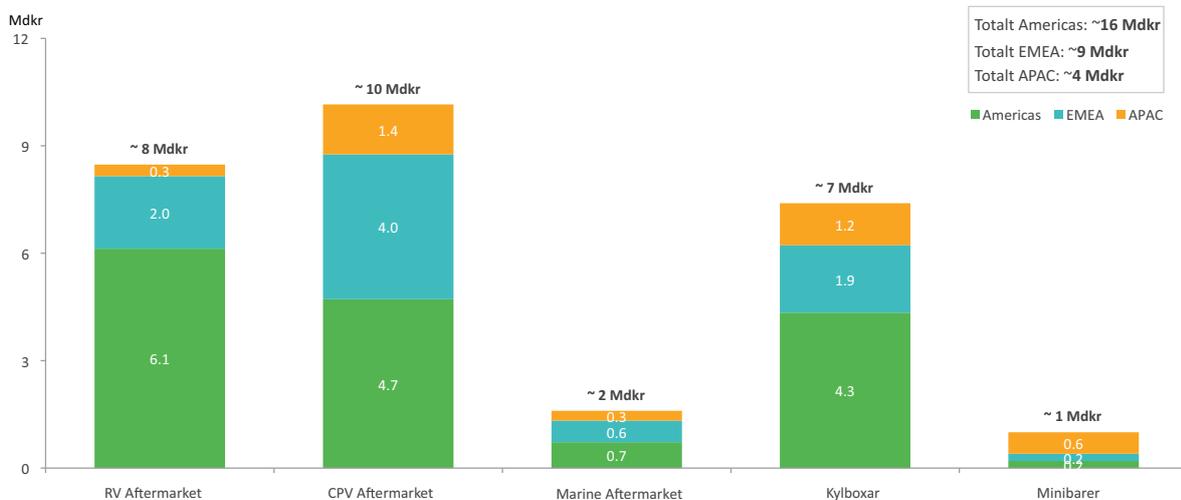
innefattar produkter som markiser, luftkonditionering, kylskåp, fönster och dörrar, vattenvärmare, luftvärmare och sanitetsprodukter, som främst säljs via återförsäljare och distributörer. Runt 70-80 procent av Dometics nettoomsättning på RV Aftermarket utgörs av uppgraderings- och utbytesprodukter. CPV Aftermarket produkter inbegriper verkstadsutrustning, backkameror, kylboxar och parkeringskylare som huvudsakligen säljs via återförsäljare. Mindre än 10 procent av Dometics nettoomsättning på CPV Aftermarket avser uppgraderings- och utbytesprodukter. CPV Aftermarket är ungefär fyra gånger större än CPV OEM-marknaden, då huvudelen av utrustningen vanligtvis installeras i lastbilar av återförsäljare och distributörer enligt kundernas önskemål och inte av OEMs. Marine Aftermarket produkter utgörs av luftkonditionering, sanitetssystem och kylskåp som främst säljs via återförsäljare och distributörer. Runt 80-90 procent av Dometics nettoomsättning på Marine Aftermarket är uppgraderings- och utbytesprodukter som även omfattar ett stort inslag av

reparation och service på större, installerade luftkonditioneringssystem. Andra Aftermarket produkter är renodlade produkter som enbart säljs via Aftermarket kanaler, bland annat kylboxar och minibarer.

Aftermarkets storlek

Aftermarkets storlek uppskattas till cirka 29 miljarder kronor. Americas är den största Aftermarket regionen med ett värde på cirka 16 miljarder kronor. EMEA är den näst största regionen med ett värde på cirka 9 miljarder kronor och APAC är den minsta regionen, med ett värde på cirka 4 miljarder kronor. Fördelat på Aftermarkets delmarknader är CPV Aftermarket störst med ett ungefärligt värde på 10 miljarder kronor, följt av RV Aftermarket, kylboxar, Marine Aftermarket och minibarer med ett ungefärligt värde på 8, 7, 2 respektive 1 miljarder kronor.

Storlek på Aftermarket



Källa: Storlek för RV Aftermarket, CPV Aftermarket och kylboxar baseras på Marknadsrapporten. Storlek för Marine Aftermarket och minibarer är uppskattningar av företagsledningen.

Konkurrenssituationen för Aftermarket varierar till stor utsträckning beroende på delmarknad. Konkurrensen på RV, CPV och Marine Aftermarket påminner om OEM-konkurrensen för respektive delmarknad. De största konkurrenterna inom kylboxar inkluderar Coleman och Igloo. Dessa har starka marknadspositioner inom både passiva och aktiva kylboxar. Konkurrensen inom minibarer inkluderar Indel, Bartech och Hartmann Tresore.

Faktorer som påverkar Aftermarket

Aftermarket styrs av ett antal faktorer, bland annat den Installerade basen, uppgraderings- och utbytescykeln för den Installerade basen, komfort- och bekvämlighetsnivåer, nya försäljningskanaler som vänder sig till nya kundgrupper samt prissättning.

Faktorer	RV Aftermarket	CPV Aftermarket	Marine Aftermarket	Övrigt ¹⁾
Installerad bas som plattform för tillväxt	✓	(✓)	✓	(✓)
Uppgraderings- och utbytescykeln inom den Installerade basen	✓	✓	✓	(✓)
Komfort- och bekvämlighetsnivåer	(✓)	✓		✓
Nya försäljningskanaler som vänder sig till nya kundgrupper	(✓)	(✓)	(✓)	✓
Prissättning	✓	✓	✓	✓

✓ = Primära faktorer (✓) = Sekundära faktorer

¹⁾ Inklusive kylboxar och minibarer.

Källa: Marknadsrapporten.

Installerad bas som plattform för tillväxt

Den största skillnaden mellan OEM-marknaderna och Aftermarket inom RV och Marine, är att Aftermarket huvudsakligen är beroende av den Installerade basen och inte av nyförsäljningen av husbilar, husvagnar, fritids- och arbetsbåtar. RV och Marine Aftermarket är således inte lika beroende av BNP-tillväxten och konsumenternas förtroende eftersom det kommer att finnas utbytesbehov även under lågkonjunkturer. Aftermarket tenderar därför att vara mindre konjunkturberoende än motsvarande OEM-marknader. Enligt Bolagets uppfattning växer den Installerade basen av husbilar och husvagnar vilket inte minst stöds av att snittåldern på husbilar och husvagnar tenderar att öka. CPV Aftermarket är mindre beroende av den Installerade basen och mer av nyförsäljningen då endast en begränsad del av CPV Aftermarket är uppgraderings- och utbytesprodukter.

Uppgraderings- och utbytescykler för den Installerade basen

Som beskrivits ovan finns det ett utbytesbehov på RV och Marine Aftermarket av befintlig utrustning. Utbytesdynamiken varierar något. Till exempel väntade slutkunderna längre med att köpa en ny husbil eller fritidsbåt under finanskrisen. Därmed ökade i stället efterfrågan på utbytesprodukter då innehavstiden för husbilar, husvagnar och fritidsbåtar förlängdes. Ägarna tenderade att investera mer i sina husbilar, husvagnar eller fritidsbåtar i stället för att investera i nya. En annan faktor för RV och Marine Aftermarket är de uppgraderingar som nya ägare av begagnade fordon gör. De nya ägarna brukar byta ut viss utrustning som toa-

letter och köksapparater, och därför kommer en växande marknad för begagnade husbilar, husvagnar och fritidsbåtar sannolikt att leda till ökad försäljning på Aftermarket.

Komfort- och bekvämlighetsnivåer

CPV Aftermarkets struktur skiljer sig från strukturen på RV och Marine Aftermarket. Merparten av försäljningen av nya produkter sker via Aftermarket, till exempel installeras parkeringskylare oftare av återförsäljare än av OEMs. Ökad efterfrågan på förarkomfort med avsikt att locka nya förare till yrket, men också för att förbättra komforten för befintliga förare, är en viktig trend (se avsnittet "– Faktorer som påverkar CPV OEM-marknaden").

Komfort- och bekvämlighetstrender påverkar också kylboxar. Ökade krav på komfortnivåer vid utomhusaktiviteter, som exempelvis camping, gynnar försäljningen av kylboxar givet dess funktion för att säkera att maten är färsk och dryckerna är kyllda.

Nya försäljningskanaler som vänder sig till nya kundgrupper

Kylboxar har tidigare sålts i betydande utsträckning genom specialiserade butikskanaler för friluftsprodukter och i detaljhandeln. På senare tid har e-handeln inom Aftermarket ökat. Bolaget bedömer att denna utveckling ger nya kunder och endast har begränsad inverkan på befintliga försäljningskanaler eftersom det främst är förstagångsanvändare som köper en kylbox via e-handelskanalen.

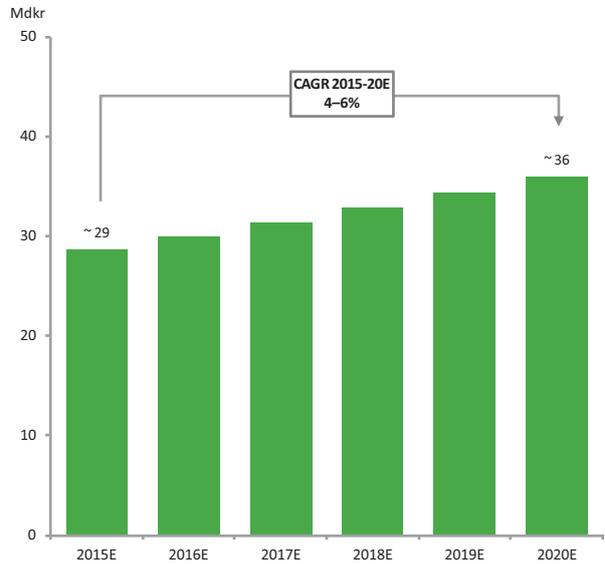
Prissättning

Prisnivåerna förväntas drivas av kunddynamiken. Aftermarket bygger på en fragmenterad återförsäljningsmarknad jämfört med OEM-marknaden, vilket gör den mindre känslig för strukturell prispress. Dessutom är en del av sortimentet på Aftermarket katalogbaserat vilket ökar möjligheten att justera priserna i samband med kataloguppdateringar.

Tillväxt på Aftermarket

Aftermarket förväntas växa med i genomsnitt cirka 4-6 procent per år under perioden 2015-2020. De volymdrivande faktorerna väntas bidra med 3-4 procent och andra värde drivande faktorer beräknas bidra med totalt 1-2 procent. Samtliga tre regioner väntas ha en stabil tillväxt under perioden. Tillväxten i APAC förväntas bli högre än den allmänna tillväxten på Aftermarket till följd av fortsatt konsumtionsökning i Kina. För Americas beräknas tillväxten bli fortsatt stark, men något lägre än den allmänna tillväxtnivån på Aftermarket under perioden.

Aftermarketets förväntade tillväxt



Källa: Marknadsrapporten.



Verksamhetsöversikt

Översikt

Dometic tillhandahåller lösningar för "Mobile Living" inom områdena Klimat, Hygien & Sanitet samt Mat & Dryck. Bolaget tillverkar och säljer ett brett utbud av produkter inom dessa områden för användning i husbilar och husvagnar, lastbilar och personbilar i premiumsegmentet, fritids- och arbetsbåtar samt ett antal andra användningsområden. Bland produkterna återfinns luftkonditioneringsaggregat, luftvärmare, markiser, fläktar samt fönster och dörrar inom området Klimat, vattenvärmare och toaletter inom Hygien & Sanitet samt kylskåp, köksutrustning, ugnar och bärbara kylboxar inom Mat & Dryck. Dometic är organiserat i tre regioner: Americas, EMEA och APAC. Bolaget distribuerar sina produkter via två försäljningskanaler: OEM och Aftermarket. OEM-kunderna tillverkar husbilar och husvagnar, lastbilar, personbilar inom premiumsegmentet, fritids- och arbetsbåtar, medan Aftermarket utgörs av uppgraderings- och utbytesprodukter, reservdelar och förbrukningsartiklar men även

renodlade Aftermarket-produkter, som säljs via olika distributörer, återförsäljare och detaljhandeln till kunder inom RV, CPV, Marine och andra slutkunder.

Bolaget har 22 produktions-/monteringsanläggningar i nio länder, säljer sina produkter i cirka 100 länder och under räkenskapsåret 2014 tillverkades cirka 85 procent av alla sålda produkter internt. Bolaget marknadsför och säljer sina produkter under ett huvudvarumärke, Dometic, samt ett antal sidovarumärken såsom WAECO, Atwood, A ATWOOD AIR COMMAND, MOBICOOL, Marine Air Systems, Condaria, Cruisair och Sea-Land. Bolaget har sitt huvudkontor i Solna, Sverige. Dometic har två huvudsakliga distributionscenter, ett i Emsdetten i Tyskland och ett i Goshen i USA.

Dometic är indelat i fem affärsområden: RV, CPV, Marine, Retail och Lodging. Tre av affärsområdena, RV, CPV och Marine, säljer produkter via både OEM och Aftermarket-kanalerna, medan Retail och Lodging endast säljer till Aftermarket-kanalen.

		Affärsområdesindelning					
		RV	CPV	Marine	Retail	Lodging	% av total
Regional indelning	Americas	39 %	4 %	5 %	0 %	0 %	48 %
	EMEA ¹	18 %	11 %	4 %	5 %	2 %	40 %
	APAC	7 %	1 %	0 %	3 %	0 %	11 %
% av total		64 %	16 %	9 %	8 %	3 %	100 %
Indelning efter försäljningskanal	OEM						59 %
	Aftermarket						41 %
							100 %

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015.

¹ Det tidigare affärsområdet Medical avyttrades i mars 2015. Historiskt har Dometic varit organiserat i tre regioner och den globala divisionen, Medical. Då Medical representerade en mindre del av Koncernens verksamhet och inte uppfyllde den kvantitativa gränsen som krävs enligt IFRS, redovisades den delen av verksamheten inte separat utan inkluderades i regionen EMEA. Medical stod för en procent av nettoomsättningen för niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015.

Produktexempel

Klimat

Luftkonditionering



Parkeringskylare



Markiser



Luftvärmare



Hygien & Sanitet

Toaletter



Diskho i rostfritt stål



Vattenvärmare



Toalett- och sanitetsprodukter



Mat & Dryck

Kylskåp



Kylboxar



Vinkylar



Ugnar



RV

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 genererade affärsområdet RV 64 procent av Koncernens nettoomsättning, varav 46 procent härrörde från OEM och återstående 18 procent från Aftermarket. Inom RV säljs produkter via OEM-kanalen främst till OEM-kunderna, medan försäljning via Aftermarket främst sker via återförsäljare och distributörer av husbils- och husvagnsutrustning till slutkunder.

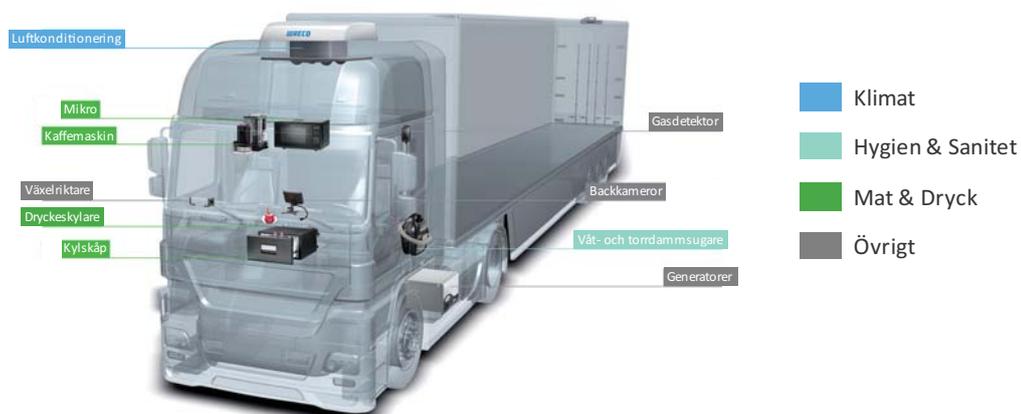
Inom affärsområdet RV erbjuder Bolaget ett brett produktutbud inom områdena Klimat (luftkonditionering, fönster och dörrar, luftvärmare, fläktar samt markiser), Hygien & Sanitet (toaletter, sanitetssystem, vattenvärmare och tillhörande förbrukningsartiklar) samt Mat & Dryck (kylskåp, spisar, diskhoar och ugnar) liksom övriga produkter, däribland generatorer och växelriktare. Nedan följer en illustrativ översikt över den typ av utrustning som Bolaget säljer inom affärsområdet RV.



CPV

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 genererade affärsområdet CPV 16 procent av Koncernens nettoomsättning, varav 7 procent härrörde från OEM och återstående 9 procent från Aftermarket. Inom CPV säljs produkter via OEM-kanalen främst till tillverkare av personbilar i premiumsegmentet och lastbilstillverkare, medan försäljning via Aftermarket främst sker via återförsäljare och distributörer till slutkunder.

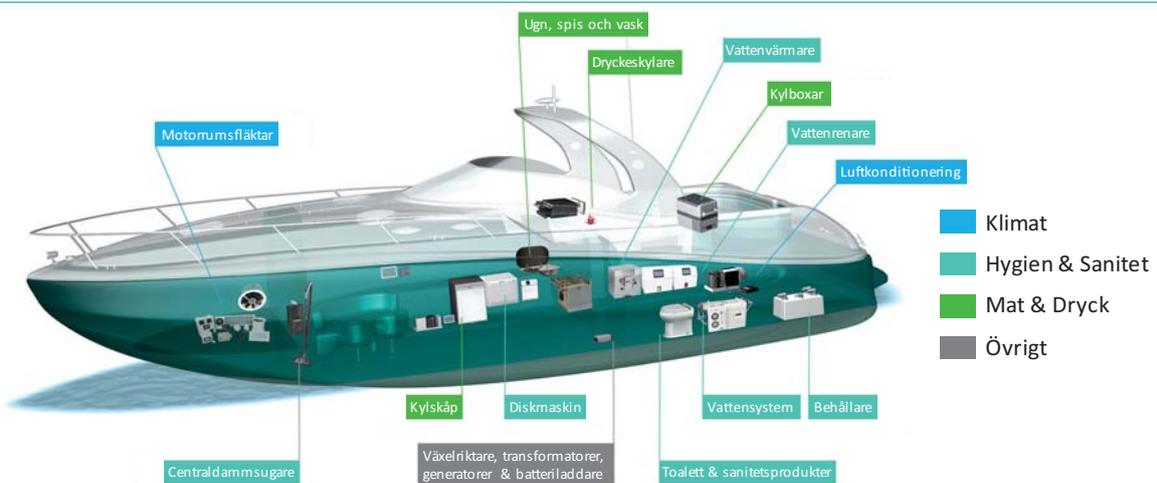
Affärsområdet CPV:s produktutbud består av kylrelaterade produkter inom områdena Klimat (parkeringskylare) och Mat & Dryck (kylskåp och olika typer av inbyggda konsol- och dryckeskylare) samt generatorer och växelriktare. Produkterna är avsedda för nyttofordon (lastbilar) och passagerarfordon (personbilar i premiumsegmentet). Nedan följer en illustrativ översikt över typen av utrustning som Bolaget säljer inom affärsområdet CPV (för lastbilar).



Marine

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 genererade affärsområdet Marine 9 procent av Koncernens nettoomsättning, varav 5 procent härrörde från OEM-kunderna och återstående 4 procent från Aftermarket. Affärsområde Marines försäljning sker främst via OEM-kanalen då vissa av huvudprodukterna (till exempel luftkonditioneringsaggregat) är stora system som integreras i konstruktionen redan när båten byggs. Aftermarket-produkterna säljs via återförsäljare och distributörer till slutkund.

För både OEM och Aftermarket erbjuder Dometic produkter inom Klimat (luftkonditionering), Hygien & Sanitet (toaletter, sanitetssystem och tillhörande förbrukningsartiklar) samt Mat & Dryck (kylskåp, spisar, diskhoar, ugnar och bärbara kylboxar). Bolagets produkter är främst utformade för fritidsbåtar med en längd från 25 fot till cirka 100 fot. Nedan följer en illustrativ översikt över typen av utrustning som Bolaget säljer inom affärsområdet Marine.



Retail

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 genererade affärsområdet Retail 8 procent av Koncernens nettoomsättning. Dometic levererar produkter främst till generella och specialiserade återförsäljare, webbåterförsäljare och andra detaljhandelskanaler, som riktar sig till konsumenter som slutanvändare av Bolagets produkter. Produkterna består främst av kylboxar (passiva och aktiva) samt kompakta kylskåp.

Lodging

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 genererade affärsområdet Lodging 3 procent av Koncernens nettoomsättning. Affärsområdet Lodging levererar i huvudsakligen minibarer för installation i hotellrum och fokus ligger främst på 4- och 5-stjärniga hotell.



Styrkor

Dometic har ett antal styrkor och konkurrensfördelar som är viktiga faktorer för det finansiella resultatet, bland annat:

Marknadsledare i attraktiva nischer inom produkter för "Mobile Living"

Dometic är en ledande leverantör av produkter på OEM-marknaderna för affärsområdena RV, CPV och Marine liksom för många av kärnprodukterna inom Aftermarket. Bolaget har en ledande ställning på marknaderna för dess nyckelprodukter i alla sina regioner och ledningen uppskattar att cirka 75 procent av Bolagets nettoomsättning genereras från produkt-kategorier där Dometic är störst eller näst störst.

Dometic har en stark ställning inom värdekedjan för OEM-affären då Bolaget verkar mellan en fragmenterad bas av komponentleverantörer å ena sidan och en delvis fragmenterad bas av OEM-kunder å den andra (med regionala skillnader). Som leverantör av produkter för olika delmarknader av "Mobile Living" har Dometic ofta endast en eller två huvudkonkurrenter på varje delmarknad. Dometic anser att Bolaget, tack vare det breda produktsortimentet och lång erfarenhet av att leverera skräddarsydda utrustningslösningar, har blivit en uppskattad partner för sina OEM-kunder. Bolagets nätverk av kundrelationer hjälper till att lyfta fram Dometic som en kvalitetsleverantör som ökar värdet på slutkundens totalupplevelse under sin semester, trots att produkterna generellt omfattar en liten del av de totala tillverkningskostnaderna för till exempel en husbil, husvagn, lastbil, personbil i premiumsegmentet, fritids- eller arbetsbåt.

Dometics nuvarande ställning stärks av flera marknads- och verksamhetsspecifika egenskaper inom de nischmarknader där Bolaget verkar. Marknaden har höga krav på prestanda, hållbarhet och kundanpassning. Produkterna måste generellt sett klara tuffa miljöer som inkluderar vibrationer, värme och fukt. Produkterna måste också vara tysta då många är placerade nära sovutrymmet i exempelvis en husbil eller husvagn. Dessutom finns det olika effektkrav (till exempel när det gäller spänning eller gasdriven utrustning), vilket ställer krav på speciellt framtagna produktlösningar och därmed verkar som en inträdesbarriär.

Dometic anser att det finns ett antal faktorer som är specifika för Bolagets affärsmodell och verksamhet som ger Bolaget en stark position på Marknaden som inte är lätt för konkurrenter att kopiera. Dometic drar fördelar från sin verksamhets storlek, inklusive en global produktionsplattform, ett etablerat distributionsnät och vidsträckt mångåriga kundrelationer med OEM- och Aftermarket-kunder. Dessutom har Bolaget under en

lång tid byggt ett starkt varumärke på Marknaden och har ett rykte om sig att vara en ledande innovatör i branschen. Givet strukturen på Marknaden som utgörs av flertalet relativt små nischer anser Dometic att det är osannolikt att stora globala utrustningstillverkare kommer att överväga att ta sig in på ett väsentligt antal nischer inom Bolagets Marknad.

Gynnsamma makro- och konsumenttrender stödjer långsiktig tillväxt

Dometic anser att den nuvarande positiva globala BNP-utvecklingen och den prognostiserade tillväxten inom majoriteten av de stora ekonomier där Dometic bedriver verksamhet kommer att spela en viktig roll när det gäller att öka försäljningen i de olika regionerna. Det finns även andra underliggande fritids- och livs-stiltrender i regionerna, vilket bidrar till strukturell tillväxt på Bolagets marknader. Bolagets uppfattning är att kunderna blir allt mer villiga att spendera pengar på fritidsaktiviteter, eftersom människor prioriterar att ha mer fritid och spenderar mer tid utomhus. En ökande andel av befolkningen på de marknader där Dometic bedriver verksamhet ägnar sig åt utomhusaktiviteter. Detta har bidragit till att öka andelen av utgifter som läggs på utomhusaktiviteter och friluftsbetonade semestrar, vilket i sin tur har en positiv påverkan på efterfrågan för främst RV och Marine. Dessutom leder kundernas allt större krav på komfort när de befinner sig hemifrån till att efterfrågan ökar på lösningar för "Mobile Living".

RV-marknaden i USA har ökat under en längre tid med cirka 8 procents ökning per år sedan 1980.¹³ Dometic förväntar sig att affärsområdet RV kommer att öka snabbare än BNP, främst beroende på att den demografiska kärngruppen av RV-kunder (personer över 45 år) växer, i synnerhet eftersom många i efterkrigs-generationen nu närmar sig pensionsåldern. Enligt Världsbanken förväntas befolkningen över 55 år öka 2-4 gånger snabbare än övriga befolkningen i viktiga länder som exempelvis USA, Tyskland, Storbritannien, Frankrike och Australien. Dessutom har även nya och yngre kundgrupper upptäckt den mobila livsstilen. I synnerhet i USA har kampanjer, som till exempel "Go RVing" (resa/semester med husvagn eller husbil), lett till att husbilar och husvagnar blivit allt mer populära bland de yngre. Exempelvis är personer mellan 35-45 år den demografiska grupp som växer snabbast inom RV just nu i USA. Början på en liknande utveckling kan ses även i Europa och Australien. Vidare fortsätter lyxcamping att växa i popularitet vilket ger en positiv effekt på uppgradering av produkter samt den exklusiva delen av fritidsindustrin. Bolaget tror att dessa trender kommer att ge förutsättningar för en varaktig tillväxt.

På CPV-marknaden finns det en ökad efterfrågan på förarkomfort inom lastbilssegmentet, vilket förväntas ha en positiv effekt på produktpenetrationen.¹⁴ Dessutom

¹³ Baserat på försäljningspriset för husvagnar och husbilar under perioden 1980-2014. Recreational Vehicle Industry Association, The RV consumer in 2011 (Curtin).

¹⁴ Marknadsrapporten.

förväntas lagändringar när det gäller att ha lastbils-motorn igång under raster och över natten ha en positiv effekt på Bolagets produktbudande inom den här marknaden.

Dometic tror att köpkraften hos privatpersoner med en hög nettoförmögenhet kommer att öka nettoomsättningen inom Marine, eftersom de utgör den främsta kundgruppen inom Marine, i synnerhet för större fritidsbåtar. Under 2014 ökade antalet privatpersoner med en hög nettoförmögenhet i världen med cirka 7 procent (medan deras förmögenhet ökade med 9 procent).

Aftermarketet förväntas också gynnas av de allmänna underliggande fritids- och utomhustrenderna på Marknaden, samt de specifika faktorer som påverkar OEM för RV, CPV respektive Marine. Detta, i kombination med ett ökat antal personer som deltar i fritidsaktiviteter och en större installerad bas, väntas påverka försäljningen av uppgraderings- och tilläggsprodukter inom Aftermarketet positivt. Aftermarketet står idag för över 50 procent av Bolagets rörelseresultat (EBIT).

Stor och lönsam Aftermarket-affär

Dometic har en stark närvaro inom Aftermarketet med över 35 000 kunder (däribland återförsäljare, grossister, detaljhandelsföretag och e-handelsföretag) som distribuerar Bolagets breda produktportfölj. Nettoomsättningen för Aftermarketet uppgick för niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 till 3 661 miljoner kronor. Det var en ökning med 27 procent jämfört med samma period 2014. Det totala värdet för Aftermarketet beräknas uppgå till cirka 29 miljarder kronor, vilket innebär att det finns utrymme för ytterligare tillväxt.

Aftermarketet är ett kärnområde för Dometic och har, på grund av att det är mindre avhängigt av nyregistreringar av husbilar och husvagnar, lastbilar och personbilar i premiumsegmentet samt fritids- och arbetsbåtar, uppvisat stabilare intäktsflöden kombinerat med högre marginaler, och därmed en större motståndskraft mot makroekonomiska konjunktursvängningar.

Välinvesterad fabriksstruktur med hög lönsamhet och stark kassagenerering

För räkenskapsåren 2012, 2013 och 2014 utgjorde investeringskostnader¹⁵ cirka 2,7, 2,0 respektive 2,0 procent av Dometics årliga nettoomsättning. Mot bakgrund av verksamhetens långa historia och den relativt låga kapitalintensiteten anser Bolaget att

produktions-/monteringsplattformen är välinvesterad. Följaktligen har Dometic normalt inte några långsiktiga åtaganden gällande investeringskostnader vilket betyder att Dometic i hög grad kan variera sina årliga investeringar. Delvis som ett resultat av Dometics effektiva verksamhet kan Bolaget bibehålla attraktiva EBITDA-marginaler och en hög kassagenerering (definierat som justerad EBITDA minus investeringskostnader och förändring i Huvudsakligt rörelsekapital dividerat med justerad EBITDA).

Bred produkt-, kund- och regional exponering ökar den finansiella stabiliteten

Dometic är diversifierat när det gäller produkter och kundsegment och har en regional spridning. Bolaget säljer ett brett sortiment av olika produkter till många kunder i cirka 100 länder, och ingen enskild kund utgjorde mer än 10 procent av nettoomsättningen 2014. Dessutom stod Dometic tio största kunder under samma period för sammanlagt 25 procent av Koncernens nettoomsättning under 2014.

Dometics verksamhet har en balanserad regionfördelning som består av Americas, EMEA och APAC, vilka utgjorde 48, 41¹⁶ respektive 11 procent av Dometics nettoomsättning under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015. I alla tre regioner anser sig Dometic ha en stark marknadsposition.

Bolagets breda produktutbud och kundexponering och den regionala balansen kan bidra till att motverka effekten av eventuella fluktuationer i efterfrågan från en viss marknad eller försäljningskanal. Dometic bedömer att den diversifierade affärsmodellen hittills har hjälpt till att utjämna de cykliska effekterna i vissa marknader eller länder under den period som omfattas av de historiska räkenskaperna och förväntar sig att den även fortsättningsvis delvis ska balansera framtida efterfrågeförändringar.

Erfaren ledningsgrupp

Utöver Bolagets förmåga att rekrytera, utbilda och behålla kompetent personal inom många verksamhetsområden beror Bolagets framgång på kompetensen, ledarfärdigheterna, de finansiella kunskaperna och affärssinnet hos företagsledningen. Dometic har en ledningsgrupp som består av personer med omfattande erfarenhet inom sina respektive områden. Under de senaste åren har ledningsgruppen förstärkts med individer med en betydande erfarenhet från börsnoterade företag. Bolagets regioner leds av kompetenta personer med lång och omfattande

¹⁵ Dometic definierar investeringskostnader som utgifter för köp av materiella och immateriella anläggningstillgångar minus intäkterna från försäljning av materiella och immateriella anläggningstillgångar.

¹⁶ Medical avyttrades i mars 2015. Historiskt har Dometic varit organiserat i tre regioner och den globala divisionen, Medical. Då Medical representerade en mindre del av Koncernens verksamhet och inte uppfyller den kvantitativa gränsen som krävs enligt IFRS, redovisades det inte separat utan inkluderades i regionen EMEA.

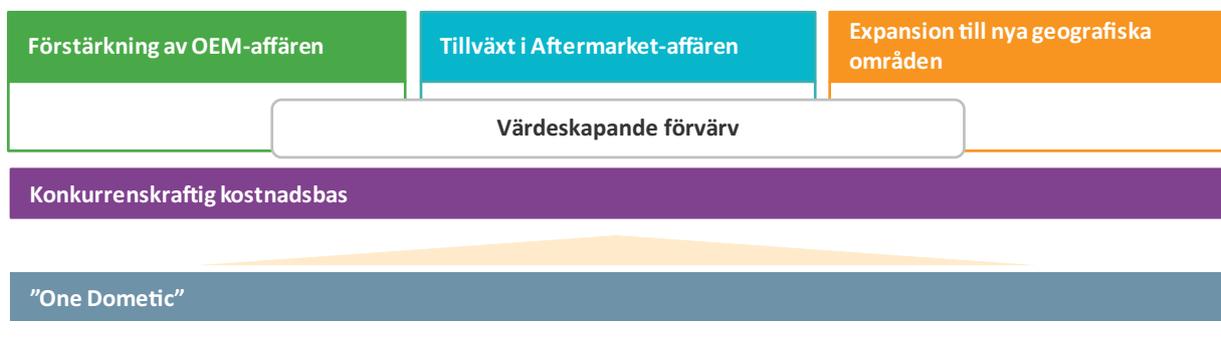
branschfarenhet. Bolagets ledningsgrupp har stöd av centraliserade koncernfunktioner och ett antal starka lokala chefer som Bolaget anser besitter den kompetens som krävs för att genomföra Dometics strategiska agenda. Dometics organisation stödjer också ledningen genom ett tydligare fokus och verksamhetsansvar.

Strategi

Dometics strategi fokuserar på lönsam tillväxt. Dometic syftar till att uppnå lönsam tillväxt genom en portfölj av initiativ inom tre områden; tillväxt i Aftermarket-affären

genom en breddning av kundbasen och produktportföljen; selektiv breddning av OEM-affärerna inom attraktiva nya nischpositioner; och investeringar i ett antal nya geografiska marknader som erbjuder betydande långsiktig tillväxtpotential. Dometic syftar till att uppnå tillväxt genom organiska tillväxtinitiativ och genom värdeskapande förvärv i linje med strategin. Strategin bygger även på ett systematiskt arbete för att öka konkurrenskraften inom samtliga betydande kostnadskategorier och stärka Bolaget genom en fortsatt konsolidering och harmonisering av arbetssätt, processer och styrning ("One Dometic").

Bolagets strategi består av följande huvudinitiativ:



Förstärkning av OEM-affären

Bolaget planerar att stärka sin OEM-position ytterligare genom tydligt produktledarskap och selektiv expansion till nya attraktiva produktområden. I alla tre regioner pågår eller planeras ett större antal produktutvecklingsprojekt i syfte att stärka den nuvarande produktportföljen. Dometic fortsätter att ständigt utveckla produkter som definierar den tekniska standarden på sina marknader.

Fokus för RV OEM-marknaden är att selektivt söka upp attraktiva nya produktområden, etablera sig på nya produktmarknader samt även behålla sin ledande position genom att introducera nya och bättre produkter. Den senaste tidens förvärv av Atwood Mobile Products ("Atwood") och Prostor ett dotterbolag till det belgiska bolaget Brustor NV. ("Prostor") är exempel på förvärv inom nya produktområden. Atwoods produkter gav tillgång till luftvärmare, vattenvärmare och kökstillbehör i Americas och Prostor stärkte Dometics position inom markiser i EMEA. I EMEA och APAC finns det ett antal produkter och produktgrupper där det finns en stor marknadsandelspotential och möjlighet att öka marknadsandelen.

Inom CPV OEM ligger Bolagets fokus på att stärka marknadspositionen och kundrelationerna i Americas och APAC till samma nivåer som man har i EMEA. Bola-

get har en stark ställning på EMEA-marknaden, tack vare förvärvet av WAECO. Genom att använda sin tekniska kompetens inom EMEA, samt produktionskompetensen och kapaciteten inom CPV i Kina, ska Bolaget med hjälp av nya produkter inrikta sig på att uppnå en liknande marknadsposition i APAC och Americas.

Inom Marine OEM är målet att expandera inom segmentet arbetsbåtar, samtidigt som man expanderar in i nya produktområden. Arbetsbåtssegmentet liknar fritidsbåtssegmentet när det gäller produktdesign och specifikationer, vilket passar väl in på Dometics nuvarande produktportfölj. Det finns också nya produktinitiativ som lämpar sig för både fritidsbåts- och arbetsbåtsmarknaderna, däribland motorrummsfläktar och vattenreningssystem. Bolaget ser expansionen till arbetsbåtar och utvidgningen av produktsortimentet som sina huvudsakliga strategiska initiativ.

Tillväxt i Aftermarket-affären

Dometic strävar efter att förstärka sina relationer med stora kunder, till exempel ledande detaljhandelskedjor och webbåterförsäljare. Bolaget har ännu inte full marknadstäckning inom viktiga distributionskanaler och ser detta som potential för vidare tillväxt inom Aftermarket. Fokus ligger också på att bli ledande inom stora produktkategorier och samtidigt selektivt

expandera produktportföljen. Trots stora marknadsandelar så finns ytterligare potential för bland annat kylboxar (till exempel passiva och aktiva kylboxar inriktat mot den stora amerikanska marknaden, nya små och stora kompressor kylboxar för EMEA- och APAC-regionerna samt anpassade lösningar för nya kundgrupper), parkeringskylare (till exempel produkter med överlägsen energiprestanda som är anpassade för specifika behov i EMEA- och Americas-regionerna) och markiser (till exempel tillväxt av det nyligen förvärvade bolaget Prostors produktsortiment i EMEA- och APAC-regionerna). I termer av nya produktkategorier har Bolaget nyligen startat försäljning av förbrukningsartiklar inom sanitet i EMEA regionen samt USA, med en plan att växa från en liten ingångsposition på en stor marknad. I tillägg så pågår eller planeras ett större antal produktutvecklingsprojekt för att ytterligare stärka produktportföljen. Dometic kommer också att fokusera på att ta till vara på sin befintliga unika produkt- och kundbas. Dometics starka ställning kommer att göra det enklare att knyta slutanvändare närmare Bolaget genom bland annat kundlojalitetsprogram, vilket kommer att stärka Bolagets ställning framförallt inom Aftermarket för RV. Aftermarket står idag för över 50 procent av Bolagets rörelsresultat (EBIT).

Expansion till nya geografiska områden

Dometics ambition är att göra fokuserade investeringar i noggrant utvalda produkter i länder där det finns en långsiktig potential för Bolagets lösningar inom "Mobile Living". Dessa insatser omfattar både OEM- och Aftermarket-produkter. Dometic har identifierat ett antal länder, däribland Kina, Brasilien och Ryssland, som har långsiktig tillväxtpotential i kombination med en stor underliggande marknad för Bolagets affärsområden och produkter.

I Kina byggs för närvarande ett bredare försäljningsnätverk och Dometic avser att expandera inom alla produktområden, både via OEM- och Aftermarket-kanalerna. I övriga länder ligger Dometics huvudfokus på att vara välpositionerat när tillväxten ökar och konjunkturen återhämtar sig.

Konkurrenskraftig kostnadsbas

Dometic strävar efter att säkerställa konkurrenskraftiga kostnader genom att kontinuerligt arbeta med förbättringar av produktkostnadsstruktur, lagerhållning och logistik, försäljning och marknadsföring samt administration. Dometic arbetar ständigt med att minska sina kostnader för dessa funktioner och i alla regioner. På varje produktions-/monteringsanläggning finns det program som ska leda till kontinuerliga förbättringar. Inom EMEA har Dometic också ett program för att sänka försäljnings- och administrationskostnader (innefattar även logistik och lager) ("**SG&A-program**"). SG&A-

programmet är ett omfattande initiativ som innefattar personalnedskärningar, mer effektiva processer och strukturella kostnadsbesparingar. En del av programmet fokuserar på att minska försäljnings- och marknadsföringskostnaderna genom bättre utnyttjande av resurser och funktioner, vilket ska uppnås genom en kombination av personalnedskärningar, mer effektiva processer och mer effektiv användning av den befintliga personalen. Programmet syftar också till besparingar genom förbättrad planering och förbättrade processer för logistik. Utöver detta kommer Dometic även att försöka förbättra utnyttjandet av administrativa funktioner och eliminera eventuella dubbla funktioner mellan olika länder. Vidare har Bolaget två program för att öka lönsamheten inom köksutrustning och fönster och dörrar i EMEA genom övergripande konsolidering samt vissa kostnadsåtgärder. SG&A- och lönsamhetsprogrammen beräknas vara fullt implementerade under andra halvåret 2016 och den sammanlagda effekten förväntas minska den årliga kostnadsbasen med cirka 70 miljoner kronor (brutto för kostnadsbasen 2014). För 2015 förväntas cirka hälften av bruttobesparingarna att uppnås. Dometic har uppskattat att det kommer att kosta cirka 30 miljoner kronor i engångskostnader att implementera dessa åtgärder. Kostnaderna rapporterades under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015.

One Dometic

Dometic fokuserar på att förbättra Dometickoncernens affärsmodell och sträva efter en mer integrerad koncern med en gemensam företagskultur, enhetliga metoder och tydlig ansvarsfördelning. Det strategiska fokuset med One Dometic är att ytterligare förbättra samarbetet inom Bolaget och kontaktytan mot Marknaden. Arbetet innefattar även att fortsätta att skapa en tydlig ansvarsfördelning inom Koncernen, säkerställa att alla bidrar till värdeskapande, från produktutveckling och produktionsprocesser till leverans och service mot Bolagets slutkunder.

För kontaktytan mot marknaden innefattar One Dometic tre huvudområden: varumärket Dometic, en enhetlig modern varumärkespositionering samt en enhetlig och fokuserad digital närvaro. Idag har Dometic flera sidovarumärken och en fragmenterad digital närvaro. Planen är att skapa ett enat gränssnitt utåt med en gemensam visuell identitet och ett enhetligt budskap. Inom ramen för One Dometic fortsätter dessutom arbetet med att samordna den interna strategin inom områden som styrning, rapportering och uppföljning av initiativ. Det pågår även arbete för att förbättra verksamhetens planeringscykel och de interna informationsflödena, däribland affärsinformationssystemen. Detta har varit ett fokusområde under de senaste åren och ytterligare förbättringar kommer att genomföras som en del av One Dometic-strategin.

Finansiella mål

De finansiella målen nedan består av framåtriktade uttalanden och bygger på ett antal uppskattningar och antaganden och sådana uttalanden är föremål för risker och osäkerheter. Dometics faktiska resultat kan avvika väsentligt från vad som uttryckligen eller underförstått framgår av dessa framåtriktade uttalanden på grund av ett flertal faktorer, varav vissa ligger utanför Bolagets kontroll. Dometics verksamhet, rörelseresultat (EBIT) och finansiella ställning samt branschens utveckling och den makroekonomiska situation där Dometic verkar kan skilja sig avsevärt, och vara mer negativ, från vad som antogs vid upprättandet av de finansiella målen nedan. Dessutom kan oförutsedda händelser ha en negativ påverkan på de faktiska resultat Bolaget uppnår under framtida perioder, oavsett om dessa antaganden visar sig vara korrekta. Se även avsnittet och "*Risikfaktorer*".

Dometics styrelse har antagit följande finansiella mål på medellång och lång sikt under en konjunkturscykel:

- Nettoomsättningsökning med 5 procent mätt i konstant valuta, exklusive större förvärv¹⁷;
- Rapporterad rörelseresultat (EBIT)-marginal på minst 15 procent; och
- Nettoskuld/EBITDA kring 2,0x.

Antagandena på vilka Bolaget har baserat sina finansiella mål på medellång och lång sikt är bland andra:

- Koncernen kan uppnå en nettoomsättningsökning ungefär i nivå med median av den förväntade marknadstillväxten (se avsnittet "*Marknadsöversikt*");
- Koncernen fortsätter att genomföra mindre förvärv i de regioner och affärsområden där Bolaget idag är etablerat;

- Koncernen kan behålla sina marginaler i regionerna och kan uppnå marginaler i linje med aktuella initiativ, däribland (i) fortsatta minskningar av produktkostnader, (ii) fabriksoptimering, (iii) förvärvs-synergier och (iv) det pågående SG&A-programmet inom EMEA; och
- Kort efter tidpunkten för fullgörandet av Erbjudandet och den tilltänkta kapitalökningen i samband med Erbjudandet, kommer Koncernens skuldsättning inte överstiga nettoskuld/EBITDA 3,0x.

Vid fastställandet av finansiella mål på medellång och lång sikt har Bolaget utgått från att inga större negativa effekter kommer att inträffa till följd av betydande förändringar, däribland och utan begränsning, inom följande områden:

- större kunders strategier för en konsolidering på Marknaden, signifikant ökad prispress från både OEM- och Aftermarket-kunder, väsentliga förändringar av konkurrenssituationen eller Koncernens förmåga att leverera sina produkter; och
- andra större negativa förändringar i de nuvarande politiska, skattemässiga, marknadsmässiga eller ekonomiska villkoren, i valutakurser eller gällande lagar och regler (däribland, men inte begränsat till, regler för redovisning) och inga större administrativa, regulatoriska eller skatterelaterade utfall som är negativa för Koncernen.

¹⁷ Med större förvärv avses förvärv av bolag med mer än 100 miljoner kronor i omsättning.

Regioner

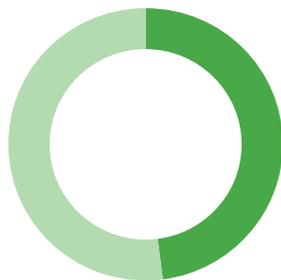
Americas

Regionen Americas redovisade en nettoomsättning på 3 395 miljoner kronor för räkenskapsåret 2014. Under samma period uppgick regionens rörelseresultat (EBIT) till 368 miljoner kronor, vilket motsvarade en rörelseresultat (EBIT)-marginal på 10,8 procent. Regionen består av Nordamerika, Latinamerika och Västindien. USA stod för 93 procent av Bolagets nettoomsättning i regionen Americas under räkenskapsåret 2014.

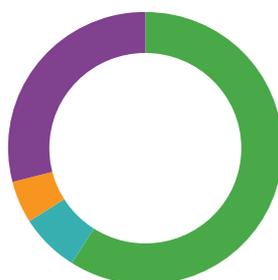


(Mkr)	1 jan-31 dec			1 jan-30 sep	
	2012	2013	2014	2014	2015
Nettoomsättning	2 732	2 826	3 395	2 421	4 334
% tillväxt		3,4	20,1	8,0	79,0
Rörelseresultat (EBIT)	219	336	368	307	528
% av nettoomsättningen	8,0	11,9	10,8	12,7	12,2

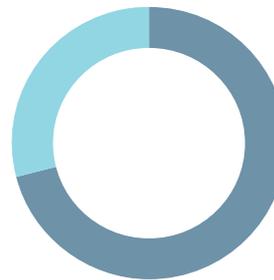
Andel av Koncernens nettoomsättning 1 jan-30 sep 2015



Per marknad 1 jan-30 sep 2015



Per försäljningskanal 1 jan-30 sep 2015



Americas, 48%
Övriga regioner, 52%

RV OEM, 59%
Marine OEM, 5%

CPV OEM, 7%
Aftermarket, 29%

OEM, 71%
Aftermarket, 29%

RV OEM

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 stod RV OEM för 59 procent av nettoomsättningen i region Americas. Utvalda produkter som säljs till OEM-kunder inom RV i Americas inkluderar kylskåp, luftkonditioneringsaggregat, luftvärmare och vattenvärmare. Kunderna är främst OEM-kunder i Nordamerika och inkluderar bland annat Forest River och Thor. Kundkoncentrationen är relativt hög i Americas jämfört med EMEA och APAC, till följd av en konsolideringsperiod av de största OEM-kunderna efter finanskrisen.

I oktober 2014 förvärvade Dometic Atwood, ett företag med ett kompletterande produktsortiment för husbilar och husvagnar på den amerikanska marknaden med en nettoomsättning på 184 miljoner amerikanska dollar under räkenskapsåret 2013 vid tiden för förvärvet. Detta var ett strategiskt förvärv för Dometic givet att större delen av företagets produktsortiment kompletterar varandra då Dometic har en stark närvaro inom kylprodukter och Atwood inom värme produkter, såsom vattenvärmare, luftvärmare, spisar men även andra kompletteringsprodukter som till exempel fläktar.

Kompletterande produkter	 Atwood	 Dometic GROUP
Vattenvärmare	✓	✗
Luftvärmare	✓	✗
Spisar	✓	✗
Fläktar	✓	✗
Kylskåp	(✓)	✓
Markiser	✗	✓
Luftkonditionering	(✓)	✓
Toalett	✗	✓

Det strategiska motivet bakom förvärvet var bland annat (i) potential att realisera väsentliga kostnads-synergier mellan de två företagen, (ii) skapandet av en unik position på RV-marknaden i USA, (iii) potential för korsförsäljning av Atwoods produkter genom Dometics nätverk och vice versa, (iv) breddad produktportfölj och (v) möjlighet att ta marknadsandelar även i APAC (och i synnerhet i Australien). Synergieffekter har redan börjat uppvisas och inom många viktiga områden har integrationen redan slutförts. Ett exempel är fusionen av de två organisationerna i Americas som nu består av en integrerad försäljningsorganisation samt konsoliderade inköps- och produktutvecklingsorganisationer. Planen

är att sammanföra existerande affärssystem till ett kombinerat system under första kvartalet 2016. Dometic har identifierat potentiella årliga synergier på cirka 10 miljoner amerikanska dollar, främst inom inköp, administrativa kostnader och produktion/montering, som har implementerats av Bolaget och som kommer att vara fullt implementerade under 2017. Integrationen och bekräftandet av synergier framskrider enligt plan. Under 2015 förväntar sig Bolaget att synergieffekterna (före integrationskostnader) kommer att uppgå till cirka 6 miljoner US dollar.

CPV OEM

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 stod CPV OEM för 7 procent av nettoomsättningen i region Americas. Utvalda produkter som säljs till OEM-kunder i Americas inkluderar parkeringskylare, kylskåp och dryckeskylare. Bland kunderna finns Daimler/Freightliner och John Deere.

I regionen Americas är marknadsandelen av produkter som parkeringskylare, kylskåp, växelriktare och annan komfortutrustning lägre än i EMEA, där Dometic säljer till stora tillverkare av tunga lastbilar och personbilar i premiumsegmentet. Tillverkare i USA är en stor potentiell kundbas för Dometic. Även om den totala produktionen av tunga lastbilar i Americas är likvärdig den i EMEA i antal enheter, är nettoomsättningen för affärsområdet CPV ungefär tre gånger så hög i EMEA jämfört med Americas. Det beror på lägre penetrations-tal samt att man lagt större fokus på det här området inom EMEA under längre tid (främst tack vare förvärvet av WAECO).

Marine OEM

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 stod Marine OEM för 5 procent av nettoomsättningen i region Americas. Utvalda produkter som säljs till OEM-kunder inom Marine i Americas inkluderar luftkonditioneringsaggregat, sanitets- och vattensystem. Bland kunderna finns Viking Yachts och SeaRay. I Americas säljs Marine-produkter främst i USA och Västindien.

Dometic har en stark ställning i Americas inom viktiga produktområden för fritidsbåtar inom Marine. Framöver kommer tillväxtinitiativen att fokuseras på två områden: expansion till arbetsbåtssegmentet och expansion av produkterbjudandet (till exempel motorrumsventilation och vattenreningssystem). För att växa ytterligare inom arbetsbåtar har Dometic inrättat ett nytt försäljningskontor i New Orleans i USA och ökat säljstyrkan och sitt marknadsföringsfokus. Viktiga nyckelområden för produktexpansionen är vattenvärmare, vattenreningssystem, sanitetssystem och motorrumsventilation. Dometic har redan lanserat flera nya produkter för Marine OEM-marknaden, till exempel en ny produkt som omvandlar havsvatten till dricksvatten.

Aftermarket

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 stod Aftermarket för 29 procent av nettoomsättningen i region Americas. Utvalda produkter som säljs på Aftermarket i Americas inkluderar kylskåp, luftkonditioneringsaggregat och kylboxar. Bland kunderna återfinns Camping World och Starwood.

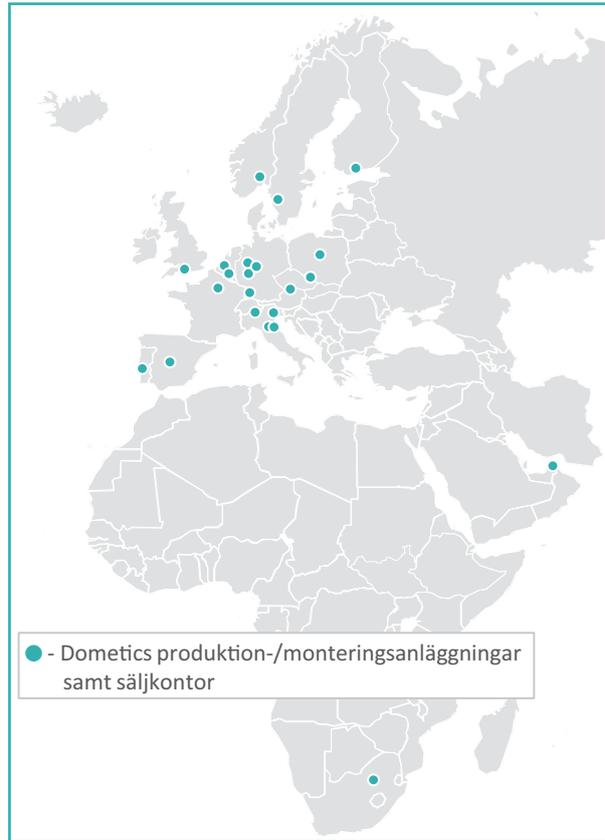
Inom RV Aftermarket anser Dometic att man är marknadsledande inom flera produkter, till exempel markiser och kylskåp. Eftersom produkter såsom markiser och kylskåp installeras som standard i en stor del av husbilarna och husvagnarna i Americas är det utbytestakten som driver efterfrågan. Vad gäller förbrukningsartiklar för sanitetsområdet inom RV Aftermarket har Dometic en ny produktlinje som har stor tillväxtpotential.

För CPV Aftermarket planerar Dometic att rikta in försäljningen av parkeringskylare mot stora lastbiltillverkare i USA och öka närvaron på Aftermarket med utrustningsdistributörer och återförsäljare. Idag har Dometic en mycket begränsad del av marknaden för parkeringskylare i Americas.

Marknaden för kylboxar i USA skiljer sig från de europeiska och australiensiska marknaderna, då den domineras av passiva kylboxar. Marknaden för kylboxar i Americas är stor (uppskattningsvis 4-5 miljarder kronor, huvudsakligen i USA) och Dometic har en mycket låg marknadsandel idag. Framöver är Dometics strategi att penetrera marknaden med aktiva och passiva kylboxar i premiumsegmentet. För aktiva kylboxar är planen att rikta sig mot stora detaljhandelsföretag och för passiva kylboxar kommer Dometic att utveckla produkter som är mer anpassade för den amerikanska marknaden.

EMEA

Regionen EMEA redovisade en nettoomsättning på 4 280 miljoner kronor för räkenskapsåret 2014. Under samma period uppgick regionens rörelseresultat (EBIT) till 320 miljoner kronor, vilket motsvarade en rörelseresultat (EBIT)-marginal på 7,5 procent. Regionen består av Europa, Mellanöstern och Afrika. Under räkenskapsåret 2014 kom 65 procent av regionens nettoomsättning från tre länder: Tyskland, Storbritannien och Frankrike. Tyskland var det enskilt största landet med 44 procent av nettoomsättningen.



(Mkr)	1 jan-31 dec		1 jan-30 sep		
	2012 ¹	2013 ¹	2014 ¹	2014 ¹	2015 ¹
Nettoomsättning	4 143	3 928	4 280	3 353	3 621
% tillväxt		-5,2	9,0	10,2	8,0
Rörelseresultat (EBIT)	378	342	320	342	486
% av nettoomsättningen	9,1	8,7	7,5	10,2	13,4

¹ Inkluderar den globala divisionen Medical som avyttrades i mars 2015.

Andel av Koncernens nettoomsättning 1 jan-30 sep 2015



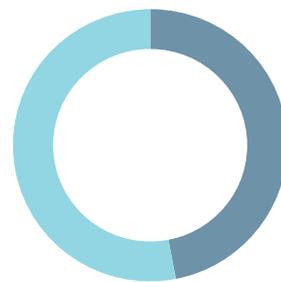
■ EMEA¹, 40%
■ Övriga regioner, 60%

Per marknad 1 jan-30 sep 2015



■ RV OEM, 32%
■ Marine OEM, 7%
■ CPV OEM, 8%
■ Aftermarket, 53%

Per försäljningskanal 1 jan-30 sep 2015



■ OEM, 47%
■ Aftermarket, 53%

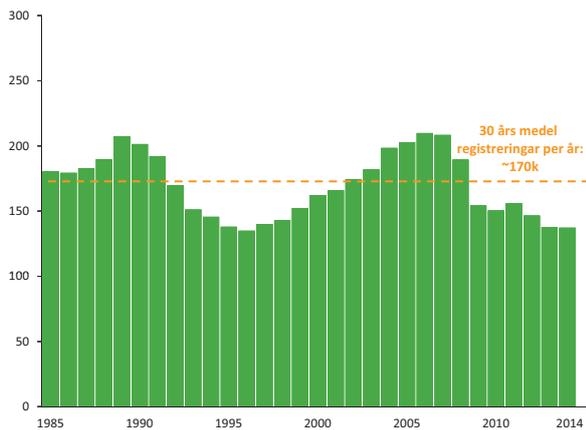
¹ För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 har tidigare den globala divisionen Medical som avyttrades i mars 2015 inkluderats.

RV OEM

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 stod RV OEM för 32 procent av nettoomsättningen i region EMEA. Utvalda produkter som säljs till OEM-kunder i EMEA inkluderar kylskåp, fönster och dörrar och sanitetsystem. I EMEA är RV OEM-kanalen mer fragmenterad när det gäller husbils- och husvagnstillverkare. Det finns dock nationella RV OEM-kunder som har en ledande ställning inom sina respektive marknader. Bland kunderna återfinns Hymer och Hobby.

Dometic är väl positionerat på RV OEM-marknaden i EMEA tack vare sin starka ställning och stora marknadsandel. En väsentlig del av Dometics utveckling drivs av den underliggande RV-marknaden. Registreringen av nya husbilar och husvagnar ligger fortfarande väsentligt under toppnoteringarna 2006 och 2007 samt klart under genomsnittet för de senaste 30 åren på cirka 170 000 registreringar per år. Registreringen av nya husbilar och husvagnar har legat runt den nuvarande låga nivån sedan finanskrisen, vilket är en följd av den långsamma ekonomiska återhämtningen i EMEA. Det var inte förrän nyligen som Bolaget började se en återhämtning och hittills under 2015 har utvecklingen varit positiv på de flesta europeiska marknader. På Dometics samtliga nyckelmarknader i EMEA, förutom Sverige, har antalet nyregistreringar ökat under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015.

RV registreringar (tusentals enheter)



I september 2014 förvärvade Dometic Prostor från dess belgiska moderbolag Brustor NV. Prostor är ett av de ledande företagen inom markiser för husbilar och husvagnar i Europa med en nettoomsättning på cirka 28 miljoner kronor för räkenskapsåret 2013. Förvärvet var ett komplement till Dometics produkt erbjudande i främst Europa och Australien, och möjliggör ökad försäljning av Prostors produkter tack vare tillgången till Dometics breda försäljningsnätverk.

CPV OEM

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 stod CPV OEM för 8 procent av nettoomsättningen i region EMEA. Utvalda produkter som säljs till OEM-kunder i EMEA inkluderar kylskåp, växelriktare och parkeringskylare. Bland kunderna finns Daimler och MAN.

Växelriktare och kylprodukter betraktas som huvudprodukterna på OEM-marknaden för personbilar. För nyttofordon är huvudprodukterna kylskåp och parkeringskylare. Bland OEM-kunderna för nyttofordon finns Scania och Volkswagen. Bland OEM-kunderna för personbilar finns BMW, Mercedes-Benz, Volvo och Landrover. Dometic har starka relationer med OEM-kunder i såväl nyttofordons- som personbilssegmentet i EMEA-regionen. Penetrationen för komfortprodukter, då inte bara lyxartiklar, förväntas öka i såväl lastbils- som personbilssegmentet, vilket sannolikt kommer att gynna Dometics produkter.

Marine OEM

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 stod Marine OEM för 7 procent av nettoomsättningen i region EMEA. Utvalda produkter som säljs till Marine OEM-kunder i EMEA inkluderar luftkonditioneringsaggregat, sanitetsystem och kylprodukter. Bland kunderna finns Sunseeker och Beneteau.

Inom Marine är luftkonditioneringsprodukterna ytterst kundanpassade systemlösningar, i synnerhet för större båtar. Bolaget har tillverkning i nära anslutning till några av de stora fartygstillverkarna och Dometics teknikavdelningar samarbetar med fartygskonstruktörerna. Fokusområdet för Marine OEM är ungefär samma i EMEA som i Americas. Fokus ligger på att växa inom arbetsbåtssegmentet och inom nya produktkategorier, till exempel motorrumsventilation och vattenreningsystem.

Aftermarket

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 stod Aftermarket för 53 procent av nettoomsättningen i region EMEA. Utvalda produkter för Aftermarket i EMEA inkluderar portabla kylboxar, minibarer och luftkonditioneringsaggregat. Dometics Aftermarket-affär har en mycket bred kundbas.

Dometic är marknadsledande på RV Aftermarket med en marknadsandel på över 50 procent inom luftkonditionering, kylskåp och köksutrustning. RV Aftermarket har ett brett nätverk med servicerepresentanter för Dometics produkter. För att växa kommer fokus att vara på produktområden där Bolaget har en låg marknadsandel och en selektiv expansion av produkter inom bland annat markiser och förbrukningsartiklar inom

VERKSAMHETSÖVERSIKT

sanitet. När det gäller förbrukningsartiklar inom sanitet planerar Dometic att vinna marknadsandelar med ett nytt sortiment som initialt fått positiv respons från marknaden. När det gäller markiser är planen att erbjuda Prostors produkter genom Dometics breda distributionsnät. Utöver att expandera produkt-sortimentet strävar Dometic också efter att stärka sin Aftermarket-service genom att erbjuda en femårig garantiförlängning i samarbete med Allianz.

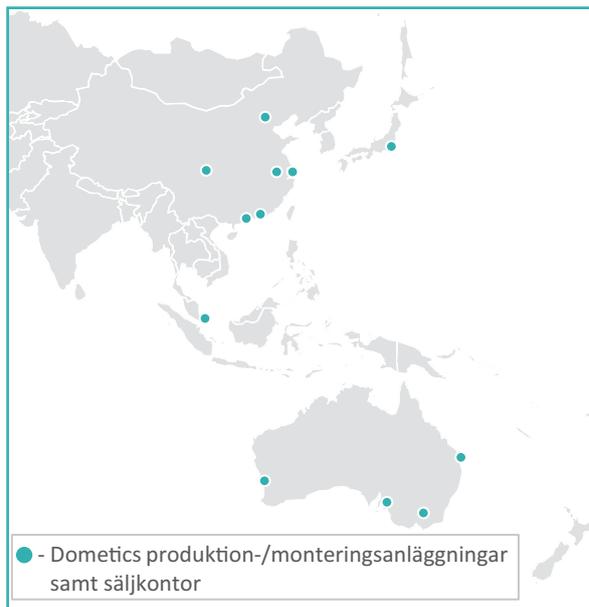
Ett nyckelområde för CPV Aftermarket är servicestationer för luftkonditioneringsaggregat, och Bolaget tror att man kommer att gynnas av lagändringar för de kylmedel som används på Marknaden. Dometic har idag en relativt låg marknadsandel inom servicestationer för

luftkonditioneringsaggregat i EMEA-regionen och ser en möjlighet att öka sin marknadsandel. Andra viktiga produkter inom CPV Aftermarket är backkameror och parkeringskylare.

När det gäller kylboxar är Dometics strategi att bygga vidare på sin starka ställning i EMEA genom fortsatt produktinnovation och att nå nya kunder genom penetration av stora återförsäljare och webbåterförsäljare. Till exempel började Dometic sälja sina produkter via Amazon under 2008 och Bolaget erbjuder nu cirka 350 produkter via denna kanal. Under de senaste fyra åren har nettoomsättningen från Amazon femdubblats.

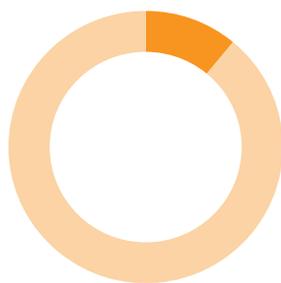
APAC

Regionen APAC redovisade en nettoomsättning på 1 131 miljoner kronor för räkenskapsåret 2014. Under samma period uppgick regionens rörelseresultat (EBIT) till 249 miljoner kronor, vilket motsvarar en rörelseresultat (EBIT)-marginal på 22 procent. Region APAC är indelad i fyra underregioner: Australien, Nya Zeeland, Kina och Norra Asien (huvudsakligen Japan och Sydkorea) och Sydostasien. Australien representerade 77 procent av nettoomsättningen under räkenskapsåret 2014.



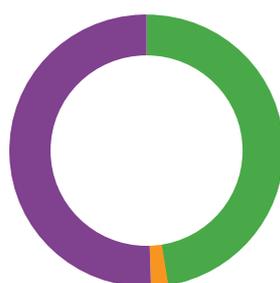
(Mkr)	1 jan-31 dec			1 jan-30 sep	
	2012	2013	2014	2014	2015
Nettoomsättning	1 047	1 054	1 131	825	1 007
% tillväxt		0,7	7,3	6,9	22,1
Rörelseresultat (EBIT)	264	227	249	188	239
% av nettoomsättningen	25,2	21,5	22,0	22,8	23,7

Andel av Koncernens nettoomsättning 1 jan-30 sep 2015



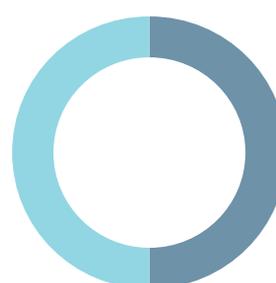
■ APAC, 11%
■ Övriga regioner, 89%

Per marknad 1 jan-30 sep 2015



■ RV OEM, 47%
■ Marine OEM, 2%
■ Aftermarket, 50%

Per försäljningskanal 1 jan-30 sep 2015



■ OEM, 50%
■ Aftermarket, 50%

RV OEM

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 stod RV OEM för 47 procent av nettoomsättningen i region APAC. Utvalda produkter som säljs till OEM-kunder i APAC inkluderar kylskåp, luftkonditioneringsaggregat, fönster och dörrar. Bland kunderna finns Jayco och New Age Caravans.

Generellt är husbils- och husvagnsutrustningen i APAC-regionen (främst Australien) en blandning av den utrustning som säljs i Americas och den som säljs i EMEA när det gäller stil, design och funktioner. En väsentlig skillnad är dock att husbilarna och husvagnarna på den australiensiska marknaden används i betydligt mer krävande miljöer, vilket ställer stora krav på utrustningen i fråga om hållbarhet och temperaturprestanda. Produkterna som säljs inom Klimat och Mat & Dryck i APAC-regionen är därför särskilt anpassade för den australiensiska marknaden. Två exempel på produktområden där Dometic har anpassat sina produkter för den australiensiska marknaden är kylskåp och luftkonditioneringsaggregat. Kylskåpen har en hög kylprestanda, för både i frys- och kyldelen, har AGA-godkännande¹⁸ och vissa modeller är kompressordrivna. Luftkonditioneringsaggregaten har en ökad prestanda med unika funktioner för denna marknad och det finns modeller som är mer energi-effektiva.

Förvärven av Prostor och Atwood har också gynnat Dometic i APAC-regionen. Innan förvärven hade Dometic en mycket begränsad andel av marknaden för boxmarkiser i APAC. Dometic kommer att dra nytta av sitt breda nätverk i Australien för att öka försäljningen av Prostors produkter på denna marknad. Genom förvärvet av Atwood får Dometic tillgång till Atwoods luftkonditioneringsprodukter av märket A ATWOOD AIR COMMAND. Dessa produkter kompletterar Dometics aktuella utbud av luftkonditioneringsaggregat och kommer att göra det möjligt för Bolaget att erbjuda ett brett utbud av produkter.

I Kina är RV-marknaden relativt begränsad. Det finns dock trender och regeringsinitiativ som stödjer en framtida tillväxt av marknaden. I oktober 2014 inkluderade den kinesiska regeringen husbilar/husvagnar och camping som ett av de sex tillväxtområden som är i fokus och som man vill ska få en större andel av konsumenternas utgifter på fritidsaktiviteter. Husbils- och husvagnsparkerna har ökat väsentligt, från 30 - 40 stycken 2011 till över 400 idag. Dessutom håller man på att bygga ytterligare 1 000 husvagnsparker.¹⁹ Dometic är väl positionerat för att dra nytta av detta tack vare sin närvaro i Kina samt den starka ställningen i EMEA och Americas. Det finns många möjligheter för Dometic att expandera både sitt produktsortiment och sin marknadsandel på den kinesiska marknaden.

CPV OEM

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 stod CPV OEM för 0 procent av nettoomsättningen i region APAC. Utvalda produkter som säljs till OEM-kunder i APAC inkluderar kylskåp, växelriktare och dryckeskylare. Bland kunderna finns FAW, SVW och SGM. Den kinesiska CPV OEM-marknaden är ett tillväxtområde för Dometic framöver. Bolaget säljer för närvarande växelriktare, kompressorer och termoelektriska kylare till biltillverkare.

Marine OEM

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 stod Marine OEM för 2 procent av nettoomsättningen i region APAC. Utvalda produkter som säljs till Marine OEM-kunder i APAC inkluderar luftkonditioneringsaggregat, sanitetssystem och kylprodukter. Bland kunderna finns Seabreeze, Ing Hai och Tripower. I Kina är Marine OEM-marknaden fortfarande under utveckling för Dometic och väntas öka i betydelse framöver.

Aftermarket

För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 stod Aftermarket för 50 procent av nettoomsättningen i region APAC. Utvalda produkter som säljs till Aftermarket i EMEA är bland annat kylboxar, minibarer och husbils- och husvagnsprodukter. Bland kunderna finns SRGS (BCF & Rays) och Anaconda.

När det gäller RV Aftermarket i Australien anser Dometic att de jämfört med konkurrenterna har ett mycket starkt service- och återförsäljarnätverk, med cirka 285 serviceställen (varav 200 även är återförsäljare av Dometics produkter). Dometic lanserade nyligen en förlängd garanti för kunderna och en gemensam kontaktpunkt så att husbils- och husvagnsägare alltid vet vart de ska ringa för service. Detta syftar till att stärka Dometics direkta relationer med slutkonsumenter och ge mer nöjda slutkonsumenter. Dometic förväntar sig att detta ska leda till merförsäljning och att man ska kunna bygga upp en databas med slutanvändare av husbilar och husvagnar.

Australien är också en viktig marknad för Dometic inom portabla kylboxar och Dometic anser att man har ett konkurrenskraftigt produktsortiment med huvudfokus på aktiva termoelektriska och kompressorkylboxar. För att förbättra sin ställning ytterligare strävar Dometic efter att utöka sitt produktsortiment och rikta in sig på specialåterförsäljare, en marknad där Dometic just nu har en lägre penetration. Aftermarket i Kina är också ett nyckelområde för Dometic framöver och för närvarande säljer Bolaget termoelektriska kylare genom presentbutiker och e-handel.

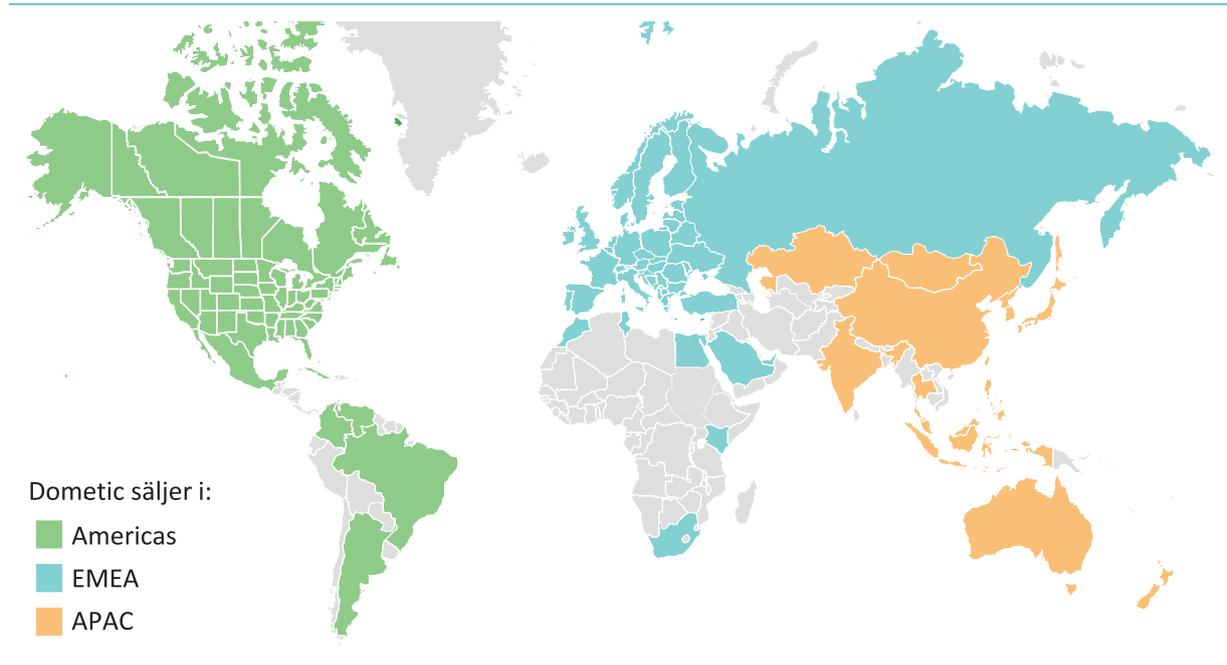
¹⁸ AGA utger ackrediterade produktcertifieringstjänster inom gas-, el- och vvs-sektorerna i Australien.

¹⁹ International Trade Administration (del av US Department of Commerce), Economist Intelligence Unit.

Försäljning, marknadsföring och varumärken

Dometics försäljnings- och marknadsföringskostnader uppgick till 1 077 miljoner kronor (12 procent av nettoomsättningen) respektive 1 237 miljoner kronor (14 procent av nettoomsättningen) för niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 respektive för räkenskapsåret 2014.

Dometic säljer sina produkter i cirka 100 länder. Försäljningsansvaret vilar på de tre regionala organisationerna Americas, EMEA och APAC, där de största försäljningsorganisationerna finns i Australien, Frankrike, Italien, Kina, Norden, Spanien, Storbritannien, Tyskland och USA.



Distributionskanalen skiljer sig åt beroende på produkt och region. När det gäller OEM inom RV, CPV och Marine säljer Dometic i de flesta fallen direkt till OEM-kunderna, med en mindre del av den totala OEM-försäljningen via agenturer eller karosstillverkare. För Aftermarket finns det normalt två sätt att nå ut till marknaden, antingen via en distributör/agentur eller direkt till återförsäljare, detaljhandeln eller serviceställen. Dometic erbjuder service av produkter via sitt stora servicenätverk och Bolaget anser att det är en konkurrensfördel inom Aftermarket. Bolagets servicenätverk har en bred geografisk räckvidd, i synnerhet inom affärsområdena RV och Marine.

Bolaget marknadsför och säljer sina produkter under ett huvudvarumärke, Dometic, samt ett antal sidovarumärken såsom WAECO, Atwood, A ATWOOD AIR COMMAND, MOBICOOL, Marine Air Systems, Condaria, Cruisair och SeaLand.

En process har initierats för att fokusera mer på varumärket Dometic och successivt mindre på sidovarumärkena. Varumärket Dometic är redan idag väl igenkänt av slutkonsumenter och Bolaget har rykte om sig att vara den ledande innovatören i branschen. I

en bransch där produktigenkänning premieras har detta lett till att varumärket Dometic blivit välkänt och etablerat både bland OEM- och Aftermarket-kunder. Bolaget uppskattar att över 80 procent av dagens nettoomsättning kommer från försäljning under varumärkena Dometic och WAECO. Givet att planen är att fokusera på varumärket Dometic, förväntar sig Bolaget att andelen av nettoomsättningen från detta varumärke kommer att öka. Bolaget förväntar sig små kostnadssynergier samt några mindre implementeringskostnader genom att fokusera på ett varumärke men ser potential för en större uppsida på lång sikt när det kommer till nettoomsättning. Som del av varumärkesfokuseringen är planen även att gå över till färre digitala plattformar vilket förväntas inkludera IT-investeringar om cirka 10-15 miljoner kronor under 2015 och 2016. En del av investeringen kommer att kostnadsföras i resultaträkningen och en del kommer aktiveras i balansräkningen.

Produktutveckling och innovation (PMI)

En av nyckelfaktorerna till Dometics framgång är förmågan att fortsätta att utveckla och lansera smarta och pålitliga produkter. För att öka fokus på produkt-

utveckling och säkerställa fortsatt utveckling av nya produkter inrättade Bolaget 2013 en ny organisation, produktutveckling och innovation ("PMI").

PMI ansvarar för all produktutveckling i nära samarbete med både försäljnings- och produktionsteamerna i regionerna. PMI är en global organisation med cirka 250 tekniker och ingenjörer uppdelade på 18 tekniska anläggningar. Organisationen är indelad i tio produktområden, med en produktområdesägare som ansvarar för produktstrategi, utveckling och förbättringar och som även har budgetansvar.

Under 2014 investerade Bolaget 220 miljoner kronor på forskning och utveckling av nya produkter för de olika affärsområdena (motsvarande 2,5 procent av nettoomsättningen), jämfört med 175 miljoner kronor under 2013 (2,2 procent av nettoomsättningen) och 157 miljoner kronor under 2012 (2,0 procent av nettoomsättningen). Av de totala forsknings- och utvecklingskostnaderna 2014 stod Americas för 32 procent medan EMEA och APAC stod för 58 procent respektive 10 procent. Kostnaderna för forskning och utveckling uppgick till 203 miljoner kronor (2,3 procent av nettoomsättningen) respektive 154 miljoner kronor (2,3 procent av nettoomsättningen) under niomånadersperioderna som slutade den 30 september 2015 och 2014.

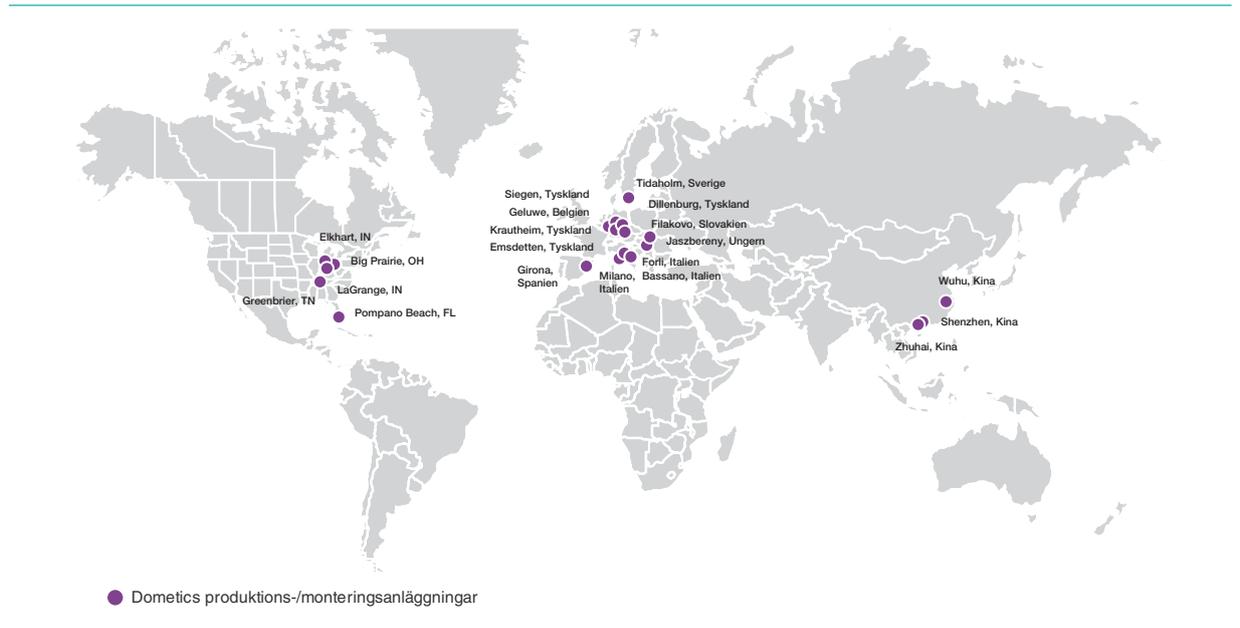
I den nuvarande produktutvecklingsportföljen finns 116 aktiva produktutvecklingsprojekt, varav 67 förväntas lanseras under andra halvåret av 2015 och första halvåret av 2016. Dessutom görs många mindre produktuppgaderingar varje år. Dometic har en detaljerad och formaliserad process för utvecklingen av produkt från idé till tillverkning. För alla nya produkter upprättas först ett separat business case som inkluderar en

sexårsplan, investeringskrav och återbetalningsperiod. I standardfallet är det projektledaren, lokal PMI-ansvarig, regional PMI-ansvarig och i vissa fall även koncernchefen eller styrelsen som godkänner en investeringsbegäran (beroende på storleken på investeringen). Inklusive innovations- och utvecklingsperioden tar det cirka 12-24 månader innan en ny produkt kommer ut på marknaden.

Dometic har för närvarande cirka 190 patentfamiljer. Patentstrategin syftar till att säkerställa att man är först med nya innovationer och är fri att bedriva sin verksamhet i förhållande till konkurrenterna. De senaste åren har Bolaget intensifierat patentarbetet för att minska kostnaderna, öka antalet innovationer och förbättra den interna resurshanteringen.

Produktion/montering

Dometic har totalt 22 produktions-/monteringsanläggningar i USA, Europa och Kina. De senaste åren har Dometic arbetat intensivt med att optimera sin globala produktions-/monteringsstruktur. Detta har sedan 2010 lett till att fem produktions-/monteringsanläggningar har stängts, en har sålts, en har flyttats och uppgaderats (Jászberény i Ungern), ytterligare två har uppgaderats (Filakovo i Slovakien och Bassano i Italien) och att ytterligare volymer har förlagts till de tre produktions-/monteringsanläggningarna i Kina. I och med den senaste tidens förvärv av Atwood och Prostor utökades antalet produktions-/monteringsanläggningar med sex produktions-/monteringsanläggningar, vilka anses strategiskt välplacerade, varav fyra var belägna i USA, en i Europa och en i Kina.



VERKSAMHETSÖVERSIKT

Nuvarande marknadsnärvaro är uttänkt för att möta kundernas krav på närhet men samtidigt dra nytta av de globala kostnadsfördelarna. För produkter såsom luftkonditionering till husbilar och husvagnar, kylboxar, armstödskylskåp för personbilar, generatorer, vattenvärmare och sanitet har Dometic en global produktionsanläggning, vilket Bolaget ser som en klar fördel. Andra produkter som kylskåp för husvagnar och husbilar, markiser, luftkonditionering för Marine, köksutrustning samt fönster och dörrar tillverkas vid regionala produktions-/monteringsanläggningar eftersom flexibilitet och närhet till kunden är viktigare för den här typen av produkter. I de fallen strävar Bolaget efter att ha produktions-/monteringsanläggningar nära sina kunder för att ge bättre kundservice, i synnerhet för att underlätta anpassning eller design, leverans och eftermarknadsservice. Till exempel samarbetar Dometic ofta med OEM-kunderna genom att ha ingenjörer på plats hos kunden, så att Dometic kan anpassa produkterna

efter kundernas specifika behov. Närheten till kunderna minskar även transportkostnaderna.

Cirka 85 procent av Dometics produkter tillverkas internt. Nivån av vertikal integration inom olika produktområden är avsedd att optimera kostnader och effektiviteten inom produktionen. Därför produceras vissa produkter mer eller mindre helt av Dometic och de komponenter som köps in är främst råvaror och bas-komponenter. När det gäller dessa produkter anser sig Dometic besitta en hög teknisk kärnkompetens och ha en produktion som ur ett kostnadsperspektiv är konkurrenskraftig. När det gäller andra produkter utför Bolaget endast montering och testning. Orsaken är att leverantörerna anses ha bättre kunskap om produktionsprocessen och ha en mer kostnadseffektiv produktion av de komponenter som ingår i produkten, medan Dometic har ingenjör- och designkompetens för den färdiga produkten.

Nedanstående tabell visar de produktions-/monteringsanläggningar som Bolaget driver, inklusive de huvudprodukter som tillverkas vid respektive anläggning per den 30 september 2015:

Plats	Huvudprodukter
Belgien Geluwe	Markiser
Kina Shenzhen Wuhu Zhuhai	Kylboxar och kraftelektronik, främst för CPV Kablage och nästa generations fläktar Kylskåp och luftkonditionering
Tyskland Dillenburg Emsdetten Krautheim Siegen	Belysning Kylskåp för personbilar och lastbilar Fönster och dörrar Minibarar och kylskåp till husvagnar och husbilar
Ungern Jászberény	Kompakta kylskåp, absorptionskylboxar och minibarar
Italien Bassano Forli Milano	Diskhoar och metallkomponenter (underleverantör till Filakovo) Generatorer Luftkonditioneringsaggregat till Marine
Slovakien Filakovo	Köksutrustning och servicestationer för luftkonditioneringsutrustning
Sverige Tidaholm	Fönsterkomponenter (underleverantör till Krautheim)
Spanien Girona	Värdeskåp
USA Big Prarie, Ohio Elkhart, Indiana Elkhart, Indiana Elkhart, Indiana Greenbrier, Tennessee LaGrange, Indiana Pompano Beach, Florida	Sanitetssystem Kylskåp Stolsystem, chassihårdvara Dörrar, fönster och fläktar Vattenvärmare, luftvärmare och spisar Markiser Luftkonditioneringsaggregat till Marine

Inköp och logistik

Dometic köper en mängd olika slags material, komponenter och färdiga produkter. Sammanlagt köper Bolaget cirka 50 000 lagerartiklar från cirka 3 000 leverantörer varje år. Dometic har en global inköpsfunktion som rapporterar direkt till finansdirektören medan inköpen görs regionalt. Dometics leverantörer finns främst i Europa, Asien och Nordamerika och de största leverantörsländerna är Hongkong, Italien, Kina, Taiwan, Tyskland och USA. Dometic har inköpsfunktioner och lager på alla 22 produktions-/monteringsanläggningar och beställer material direkt från de globala leverantörerna.

Dometic har ett globalt leverantörsnätverk och köper in från leverantörer i 35 länder. Under räkenskapsåret 2014 uppgick de totala direkta materialkostnaderna (råvaror och tillverkningsmaterial) till 3 542 miljoner kronor, varav råvaror endast utgjorde cirka 11 procent. Den återstående, större delen (cirka 89 procent) hänförs till komponenter eller halvfabrikat samt externa produkter (inköp av färdiga produkter konstruerade av Dometic men tillverkade av en extern tillverkare). Inom OEM gör Dometic inköp och produktions-/monteringsanläggningar levererar direkt till OEM-kunderna med en ledtid på några veckor (från order till leverans). Dometic gör månads- och veckovisa prognoser på kommande leveranser baserat på kundernas produktionsscheman. Inom Aftermarket håller Dometic typiskt sett lager och produktions-/monteringsanläggningar levererar till Dometics centrala distributionscenter, vilket förkortar ledtiderna till 1-3 dagar (från order till leverans om produkterna finns i lager). Dometic gör års- och månadsvisa prognoser som baseras på historisk försäljningsstatistik och data från säljorganisationen.

Under räkenskapsåret 2014 stod de 20 största leverantörerna för 24 procent av de totala direkta materialkostnaderna. Sett ur ett längre perspektiv är inte Dometic i en kritisk beroendeställning av någon leve-

rantör utan har flera nyckelleverantörer för strategiska komponenter. Bolaget följer upp leverantörerna fortlöpande för att minska risken att bli alltför beroende av en leverantör.

Förmågan att föra över kostnadsökningar för direkt material till kundledet beror på avtalsvillkoren och typen av avtal som ingåtts med kunderna inom varje affärsområde. Det är inte alltid möjligt för Dometic att föra över prisökningar till RV OEM-kunder och vissa RV Aftermarket-kunder, eftersom dessa avtal oftast har priser som är bestämda på årsbasis. På samma sätt är Bolaget begränsat när det gäller att föra vidare prisökningar till OEM-kunder inom affärsområdet CPV, eftersom avtalen för huvudprodukterna normalt sträcker sig över fordonets hela livscykel. När det gäller Marine och Aftermarket tar det typiskt sett kortare tid från det att Dometics kostnader ökar till att Bolaget kan ta ut dessa kostnadsökningar genom prishöjningar i kundledet då sådana inköp ofta är baserade på listpriser eller kortfristiga avtal där priset för produkterna som Bolaget levererar fastställs för en tid på maximalt ett år.

Dometic har två huvudsakliga distributionscenter för färdiga produkter, Emsdetten i Tyskland och Goshen i USA, till stöd för EMEA respektive Americas. Därutöver har Dometic ett antal lokala lager i viktiga länder i EMEA (sju logistikcenter), Americas (tio logistikcenter) och APAC (sju logistikcenter), för att möjliggöra snabb leverans av färdiga produkter för att tillgodose behov på lokala marknader. För större kunder, i synnerhet inom OEM-marknaden, har Dometic direkta leveranser från produktions-/monteringsanläggningar. Dometic använder externa logistikleverantörer för sjö-, väg- och lufttransporter. Dessa leverantörer hanteras huvudsakligen av de regionala logistikfunktionerna med viss global samordning och samarbete. Dometic har flest distributionsmöjligheter på marknaden, såväl fysiska som webbaserade, och det är delvis därför som Dometic är det ledande varumärket bland återförsäljare och leverantörer i sin kategori.

Bolagets historia

Dometic bildades 1968 i USA som ett dotterbolag till det svenska företaget AB Electrolux, under namnet Dometic Sales Corporation, i syfte att sälja kylskåp till husbilar och husvagnar och annan fritidsutrustning. Produktportföljen och den geografiska räckvidden har

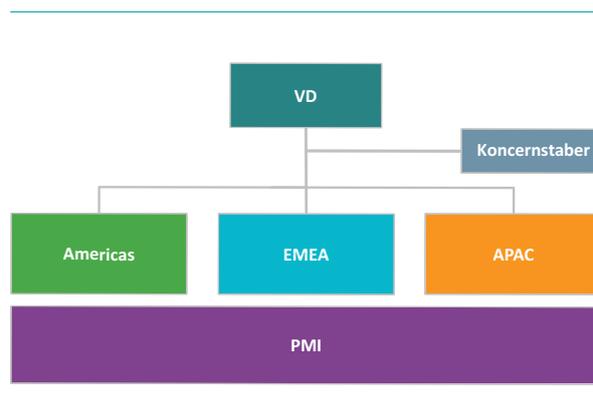
ökat genom 39 förvärv under de senaste 42 åren. Grunden för verksamheten lades dock redan 1922 då absorptionskylskåpen uppfanns. Historiskt har de nyförvärvade företagen drivits fristående, men Dometic har ökat sitt fokus på att integrera nyförvärvade företag. De viktigaste milstolparna inkluderar följande händelser:

1922	Baltzar von Platen och Carl Munters uppfinnar det första kylskåpet som använde absorptionsteknik (AB Arctic)
1925	Electrolux förvärvar AB Arctic och inleder massproduktion av absorptionskylskåp
1956	Utveckling och produktion av absorptionskylskåp för husbilar och husvagnar
1968	Electrolux bildar Dometic Corporation i USA
1973	Förvärvar Siegen Metallwarenfabrik i Tyskland
1973	Introducerar absorptionsbaserade minibarer på hotell och skapar den ledande kylskåpstillverkaren för hotellrum
1985	Förvärvar Duo-Therm Corporation, som tillverkar luftkonditioneringsaggregat för husbilar och husvagnar i USA
1988	Förvärvar A&E Systems Inc., den största tillverkaren av markiser för husbilar och husvagnar i USA
1997	Electrolux fattar ett strategiskt beslut att fokusera på sin kärnverksamhet
2000	Förvärvar Seitz i Tyskland för att komma in på marknaden för fönster och dörrar till husbilar och husvagnar
2001	Electrolux avyttrar större delen av sin fritidsproduktlinje till EQT III och bildar Dometickoncernen
2002	Förvärvar SeaLand, ett företag inom sanitetssystem för fritidsbåtar i USA
2003	Förvärvar Taylor Made Environmental, leverantör av system till båtindustrin i USA
2005	EQT III avyttrar Dometic till fonder administrerade av private equity-företaget BC Partners i USA
2007	Förvärvar WAECO Group, en tysk leverantör av främst produkter inom Aftermarket till affärsområdena RV, CPV och Marine, med en stark produktionsnäring i Kina
2007	Förvärvar SMEV, en italiensk leverantör av köksutrustning, däribland ugnar, hållar och diskhoar, till RV och Marine
2009	Dometic tas över av ett syndikat av banker under ledning av Mizuho som ett resultat av den globala finanskrisen samt Bolagets belåningsgrad vid det tillfället ²⁰
2011	Förvärvar DG Line Group, en rysk distributör av Dometic och WAECOs produkter
2011	Syndikatet av banker avyttrar Dometic till fonder administrerade av EQT V
2012	Avyttrar Umformtechnik GmbH
2013	Förvärvar Livos Technologies, en USA-baserad leverantör av utrustning och system för motorrummsventilation till marknaden för kommersiella- och fritidsbåtar
2014	Förvärvar Prostor, Belgienbaserade Brustor NV:s markisavdelning
2014	Förvärvar Atwood Mobile Products, en leverantör inom design, konstruktion och tillverkning av apparater och hårdvara för affärsområdena RV och Marine
2015	Avyttrar den globala divisionen Medical inklusive en produktionsanläggning och en global försäljningsorganisation till Navis Capital Partners

²⁰ Som en följd av den allmänna makroekonomiska nedgången 2008 drabbades Dometic av en minskad efterfrågan på Bolagets produkter, vilket i kombination med en hög skuldsättningsnivå resulterade i att Dometic bröt mot villkoren i sina låneavtal. En finansiell omstrukturering genomfördes under 2009, varvid långgivarna realiserade sina säkerheter i form av aktier i Dometic och blev ägare i Bolaget.

Organisation

En ny organisationsstruktur introducerades i februari 2013 och förändrades ytterligare i mars 2015. Den nya organisationen etablerades för att skapa ökad transparens och en tydligare ansvarsfördelning. Bolaget konsoliderades till tre geografiska regioner (Americas, EMEA och APAC) samt en global division, Medical (fram till avyttringen i mars 2015), för att anpassa produkterna efter kundernas geografiska profil. Varje region är en egen resultatenheter och styrs baserat på gemensamma nyckeltal, till exempel för försäljning, lönsamhet, kostnadseffektivitet, investeringar, kapitaleffektivitet och kassaflöde. PMI-organisationen skapades med globalt ansvar för produktportföljen, produktutveckling och innovation. Ledningsgruppen omorganiserades och effektiviserades för att spegla den nya organisationen. Diagrammet till höger är en översikt över Bolagets organisation.



Anställda

Per den 30 september 2015 hade Dometic 6 369 anställda. De flesta av medarbetarna finns i Kina, Tyskland och USA. Per samma datum var cirka 90 procent av alla anställda tillsvidareanställda och resterande cirka 10 procent hade tidsbegränsade anställningar. Nedanstående tabell visar Dometics medarbetare fördelat på geografisk region den 31 december 2012, 2013, 2014 samt den 30 september 2015 och fördelat på personalkategori och kön den 31 december 2013, 2014.

Regional fördelning	30 sep 2015	31 dec 2014	31 dec 2013	31 dec 2012
Americas	1 883	1 851	1 206	1 077
EMEA	2 424	2 431	2 410	2 707
APAC	2 062	2 085	2 121	2 143
Summa	6 369	6 367	5 737	5 927

Personalkategorier (%)	31 dec 2014	31 dec 2013	31 dec 2012
Industriarbetare	67	65	63
Tjänstemän	33	35	37
Summa	100	100	100

Könsfördelning (%)	31 dec 2014	31 dec 2013	31 dec 2012
Män	63	63	63
Kvinnor	37	37	37
Summa	100	100	100

Ledarskapsutveckling och utbildning

Bolaget fäster stor vikt vid alla medarbetares kompetens och anser att det är en viktig faktor bakom kvaliteten på den service som erbjuds kunderna. Det finns en hög teknisk och yrkesmässig kompetens hos ledande befattningshavare och Dometic prioriterar teknisk utbildning och personlig och yrkesmässig utveckling för alla anställda. För detta ändamål har Bolaget bland annat en central funktion som designar och levererar produktutbildningar som riktar sig till såväl egna medarbetare som till Dometics återförsäljare.

Av Bolagets totalt antal anställda är cirka 500 chefer. För att proaktivt säkerställa en positiv utveckling, och även skapa kapacitet i framtida tillsättningar till seniora roller, har Bolaget de senaste fyra åren bjudit in deltagare till ett omfattande "High Potential" program. Programmet som har haft en "action learning" karaktär där teori varvats med praktiska case och uppdrag, har omfattat och erbjudit deltagarna alltifrån personlig utveckling till fördjupad affärs- och ledarskapskunskap. Andra ledarskapsprogram som Bolaget aktivt erbjuder är grundläggande chefs- och ledarskapsträning samt ett utvecklingsprogram för unga talanger.

Som en del av arbetet med medarbetar- och ledarutveckling finns sedan ett par år tillbaka en process för Performance- och Talent Management där Koncernen uppmuntrar till strukturerade årliga utvecklingssamtal samt på koncernnivå arbetar med ersättningsplanering.

Ersättning

Bolaget har utformat sin ersättnings- och förmånspolicy till att fokusera på total compensation, det vill säga lön och bonusrelaterade ersättningar i kombination med såväl monetära som icke monetära förmåner. Bolaget strävar efter ersättningsnivåer som konkurrensmässigt ligger i linje med de lokala arbetsmarknaderna. Bolagets policy är att erbjuda medarbetarna förmåner i nivå med lokala avtal och standarder. Bolaget har idag ett antal pensionsavtal i flera jurisdiktioner, där majoriteten av dessa utgörs av avgifts- och ej förmånsbestämda pensionsavsättningar. Generellt tillämpar Bolaget de pensionslösningar som utgör en del av de olika ländernas socialförsäkringsskydd. Revidering av compensation ingår i den årliga löneprocessen. Tidpunkt för denna skiljer sig något mellan länderna baserat på lokala avtal.

Fackföreningar och arbetsmarknadsrelationer

Vissa av Dometics dotterbolag, främst i Europa och USA, har ingått kollektivavtal med fackförbund, antingen direkt eller genom medlemskap i arbetsgivarorganisationer. De flesta av dessa avtal är rikstäckande med en bindningstid på i genomsnitt tre år. Dometic anser att de har goda medarbetarrelationer

och har inte upplevt några arbetsstopp eller konflikter de senaste tre åren. Dometic har en konstruktiv inställning till fackföreningar på de platser där arbetsplatsen är ansluten och samarbetar i nära dialog med både fackföreningar och medarbetare för att skapa en positiv och konstruktiv arbetsmiljö.

IT

2012 initierade Koncernen en strategisk översyn och en av slutsatserna var att IT-investeringarna legat på en alltför låg nivå de senaste åren. Dometic började därför prioritera investeringar i och för att öka konsolideringen av IT-plattformen. Två exempel på konsolideringsinitiativ avser IT-infrastrukturen respektive affärssystemen. På IT-infrastruktursidan är målet att konsolidera alla europeiska servrar (nu lokalt placerade). Vad beträffar affärssystemen håller Koncernen just nu på att implementera en global lösning (idag har endast utvalda delar av Bolaget implementerat lösningen) från en av de största globala programvaruleverantörerna, vilket uppskattas ta 3-5 år att slutföra. Dessutom kommer integrationen av Atwoods IT-plattform att inledas i början av december 2015. Sammantaget investerar Koncernen stora resurser för att tillgodose ökande interna och externa krav, och för att kompensera för tidigare underinvesteringar.

Immateriella rättigheter

Dometic innehar ett stort antal varumärken, domännamn, bruksmodeller, mönster och patent, vilka är av betydelse för produktutveckling och för att upprätthålla konkurrenskraft. Dometics patent- och mönsterportfölj innehåller cirka 190 patentfamiljer (ansökningar och/eller registreringar), cirka 60 bruksmodeller (ansökningar och/eller registreringar) och cirka 170 mönsteransökningar och/eller registreringar, vilket innebär att det totalt finns cirka 880 individuella patent, bruksmodeller och mönsteransökningar och/eller registreringar i länder över hela världen. Utöver internt arbete, anlitar Dometic externa patentombud i flera länder, till exempel i USA, Tyskland, Italien, Kina, Australien och Sverige, för att bistå Dometic med underhåll och arbete med registreringar. Från ett strategiskt och konkurrensperspektiv är det bredden och omfattningen på patentportföljen som är viktigast och inte specifika nyckelpatent eller mönsterregistreringar.

Dometics varumärkesportfölj innehåller cirka 1 000 varumärkesregistreringar och/eller ansökningar över hela världen. Bolaget marknadsför och säljer sina produkter under ett huvudvarumärke, Dometic, samt ett antal sidovarumärken såsom WAECO, Atwood, A ATWOOD AIR COMMAND, MOBICOOL, Marine Air Systems, Condaria, Cruisair och SeaLand. Som en del av strategin One Dometic är planen att skapa ett enat gännsnitt utåt med en gemensam visuell identitet och ett enhetligt budskap, se vidare avsnittet "— Strategi — One Dometic". Dometic är innehavare av 552 domännamnsregistreringar främst avseende Dometic viktigaste

varumärken, bland annat dometic.com, dometicgroup.se, marineair.com, mobicool.com och waeco.com. Enligt Dometic fastställda varumärkes- och domännamnspolicy fokuserar Dometic på befintliga varumärken och ansöker normalt sett inte om att registrera slogans eller produktamn. Den huvudsakliga anledningen till detta är att rättigheterna till sådana varumärken sällan behöver göras gällande, de används ofta endast under begränsade perioder, och att det skulle vara för kostsamt att registrera varje sådant namn. Dometics ledande befattningshavare har ingen kännedom om att någon varumärkesregistrering är pantsatt förutom under de befintliga finansieringsavtalen som kommer att refinansieras i samband med noteringen. Varumärkesregistreringar kommer inte att pantsättas under de nya finansieringsavtalen.

Koncernen har sedan 2009 arbetat mot en centraliserad organisationsmodell för administration av immateriella rättigheter där ägandet av immateriella rättigheter har allokerats till Dometic Sweden AB. Dometic Sweden AB ska äga och kontrollera utvecklingen, förbättringen, underhållet och skyddet för Koncernens immateriella rättigheter. Som ett resultat har ett flertal, men inte samtliga, av Koncernens immateriella rättigheter överlåtits från bolag inom Koncernen till Dometic Sweden AB. I samband med överlåtelsena av immateriella rättigheter har inga omregistreringar av Koncernens registrerade immateriella rättigheter genomförts. Av kostnadseffektivitetsskäl kvarstår bolagen inom Koncernen som registrerade innehavare av sådana registreringar. För det fall en registrering blir föremål för tvist, kommer registreringen att omregistreras till Dometic Sweden AB. Samtliga nyregistreringar sker med Dometic Sweden AB som registrerad innehavare. Vad avser de flesta bolag inom Koncernen som på avtalsmässig grund uppfyller olika funktioner å Dometic Sweden AB vägnar, utför sådana bolag rutinuppgifter inom forskning och utveckling på kontraktbasis, kontraktstillverkning, marknads- och försäljningsaktiviteter för vilka bolagen inom Koncernen är garanterade en stabil marknadsmässig ersättning.

I kvantitativa termer, omfattar varumärken, definierat som fördelning av anskaffningsvärdet och det verkliga värdet av förvärvade varumärken, 17 procent av de totala immateriella anläggningstillgångarna i balansräkningen per den 31 december 2014.

Försäkringar

Dometic har ett försäkringsskydd som Bolagets ledande befattningshavare anser vara i linje med företag av liknande storlek och som är verksamma inom Dometics sektor och marknader. Bolaget har tecknat en gruppförsäkring för Koncernen i de fall det är möjligt och kostnadseffektivt. Vissa typer av försäkringar är dock svåra eller inte möjliga att teckna centralt och i sådana fall har lokala försäkringar tecknats i linje med

Koncernens försäkringar. Obligatoriska försäkringar såsom arbetsskadeförsäkring och trafikförsäkring tecknas lokalt och följer lokala lagar och förordningar.

Koncernens gruppförsäkring tillhandahåller försäkringar för Dometic Group AB (publ) och dess dotterbolag, och inkluderar försäkringsskydd för (i) allmänt produktansvar, (ii) produktåterkallelser, (iii) tillgångs- och verksamhetsavbrott, (iv) brottslighet, (v) sjöfartstransport, (vi) ansvar för ledande befattningshavare och styrelse och (vii) för anställningsrelaterade krav, vilka tillhandahålls av ett antal svenska och internationella försäkringsbolag. I enlighet med ovan bedömer Dometic att Koncernens försäkringsskydd är i linje med andra branschföretags samt att försäkringsskyddet är tillräckligt med hänsyn till de risker som normalt är förknippade med Dometics verksamhet. Det finns dock ingen garanti för att Dometic inte kommer att drabbas av förluster som inte täcks av Koncernens försäkringar. Se även "*Risikfaktorer - Risker relaterade till Bolaget - Design- eller fabrikationsfel eller andra defekter i Bolagets produkter kan leda till att Dometic ådrar sig högre materialkostnader och/eller problem med sitt renommé som ett resultat av produktansvar, garantikrav, återkallelser eller produktmodifikationer*".

Regelverk

Miljöfrågor

Inom ramen för Bolagets verksamhet hanteras regelbundet större mängder kemikalier. Vissa kemikalier är klassificerade som farliga vilket innebär att Bolagets verksamhet är föremål för omfattande miljörättsliga regleringar. Kemikalier som, i dagsläget och historiskt sett, har använts på majoriteten av Dometics produktions-/monteringsanläggningar är bland annat lösningsmedel, avfettningsmedel, kylmedel (för påfyllning av luftkonditionering och kylskåp) samt oljeprodukter. Lösningsmedel som används för avfettning är i dagsläget främst alkaliska- och fosforbaserade. Vissa kemikalier som är klassificerade som farliga är dock av större betydelse ur ett miljömässigt perspektiv och har använts, och används fortfarande, i flera produktions-/monteringsanläggningar. Ett exempel på detta är kromat som används i Bolagets absorptionskylskåp.

Dometics verksamhet omfattas av ett flertal lagar och bestämmelser som härstammar från Europeiska unionen och från nationella, regionala, statliga, lokala lagar och bestämmelser inom ett brett spektrum av områden avseende bland annat miljö, arbetsmiljö, olägenheter, markanvändning och andra regulatoriska frågor.

Dometic är föremål för ett antal miljörättsliga lagar och regleringar, till exempel RoHS, REACH, WEEE, ELV2 och F-gas, olika energirelaterade lagar, samt Kinas WEEE som har antagits av den nationella kommissionen för

utveckling och reform och California Electronic Waste and Recycling Act of 2003. I USA, är Dometic föremål för ett antal miljörättsliga lagar och regleringar inklusive CERCLA, RCRA, CAA, Clean Water Act, SDWA, TSCA, EPCRA, PPA, OPA, OSHA, och motsvarande delstatlig och lokal lagstiftning.

För ett globalt företag som arbetar med nischade produkter i en miljö som karakteriseras av ett allt striktare regelverk som bestäms baserat på likartade standardprodukter är den legala situationen utmanande. All lagstiftning innebär utmaningar och det finns alltid en risk för att vissa produkter kanske inte kommer att uppfylla kraven enligt ny lagstiftning, vilket i de flesta fall kräver ändrad design och förändring av produkten i fråga.

Dometics verksamhet kräver att den upprätthåller vissa miljötillstånd för att kunna producera produkter, däribland, i USA behövs utsläppsrättigheter, tillstånd för dagvatten, tillstånd för avloppsvatten, tillstånd för hantering av farligt avfall och tillstånd för hantering och lagring av kemikalier. Dessutom har Dometics produktionsenheter i allmänhet certifierats i enlighet med kvalitetsledningssystem ISO 9001 och miljöledningssystem ISO 14001.

Regelefterlevnadsfrågor hanteras centralt genom att anta riktlinjer och upprätta standarder och principer, samt lokalt av respektive bolag inom Koncernen som ansvarar för implementering, uppföljning och hantering av löpande ärenden. Se även avsnittet "Riskfaktorer".

Produktsäkerhet

Dometic verkar på många marknader över hela världen, på dessa marknader gäller ett antal regulatoriska standarder för produktdesign och produktion. Exempelvis omfattas Dometic av lagstiftning som rör användning av kromat, tester av gasprodukter och elsäkerhet. Dessutom befinner sig Dometics produkter ofta i gränslandet mellan olika regelverk, beroende på dess klassificering som också kan skilja i olika länder. Beroende på produktens klassificering kan det finnas

två överlappande regelverk som kan försvåra för Bolaget att sätta produkterna på marknaden. Vidare förändras lagstiftningen ständigt och på grund av den globala verksamheten kan flera icke-harmoniserade regler vara tillämpliga. Dometic övervakar därför lagstiftningen noga för att vara medvetna om kommande förändringar. För att möta dessa utmaningar avser Dometic också att öka sina ansträngningar att följa pågående ärenden, implementera specifik mjukvara för bättre uppföljning och engagera externa konsulter för djupare kunskap kring ett komplext regelverk.

Hälsa och säkerhet

Dometic prioriterar personalens hälsa och säkerhet. Bolaget strävar efter att skapa en hälsosam och säker arbetsmiljö på var och en av sina produktions-/monteringsanläggningar, support-center och andra produktions-/monteringsanläggningar genom tillämpningen av särskilda säkerhetsåtgärder. Dometic anser sig, i alla väsentliga avseenden, följa alla lagar och regler om säkerhet som är tillämpliga på verksamheten. Samtidigt som Bolaget strävar efter att minska skadefrekvensen genom att implementera höga säkerhetsstandarder på platser där Bolaget driver sin verksamhet, kan Bolaget inte garantera att olyckor inte kommer att inträffa i framtiden. Se även "Riskfaktorer – Risker relaterade till Bolaget – Dometics produktionsverksamhet utsätter Bolaget för operativa risker i form av driftavbrott på grund av maskinhaveri och arbetsolyckor".

Dometic har, genomgående i sitt nätverk av tillverknings-/monteringsanläggningar, detaljerade policys och förhållningssätt som sträcker sig längre än legala minimikrav. Bolaget har dessutom en miljöansvarig person som är avsedd att kontrollera uppfyllelsen av tillämpliga europiska direktiv samt utnämnda individer i varje produktionsanläggning med ansvar för att övervaka och genomföra policys och kontroller för att upprätthålla Bolagets uppfyllelse av miljö-, hälso- och säkerhetsbestämmelser.



Utvald finansiell information

Det sammandrag av Koncernens finansiella information per den 31 december 2014, 2013 och 2012 som redovisas nedan har, om inte annat anges, hämtats från Bolagets reviderade finansiella rapporter som finns inkluderade på annan plats i Prospektet och som är upprättade i enlighet med IFRS sådana de antagits av Europeiska Unionen ("IFRS").

Sammandraget av Koncernens finansiella information för niomånadersperioderna till och med den 30 september 2015 respektive 2014 har hämtats från Bolagets delårsrapport för perioden januari-september 2015, upprättad i enlighet med IAS 34, som har granskats av PricewaterhouseCoopers enligt vad som anges i deras granskningsrapport och har inkluderats på annan plats i Prospektet. Vissa av tabellerna nedan inkluderar även kompletterande finansiell information för de tolv månader som slutade den 30 september 2015, hämtad ur delårsrapporten för perioden januari-september 2015. Bolaget anser att denna kompletterande information är av väsentligt värde för investerare eftersom den möjliggör för investerare att se nuvarande

underliggande trender och tendenser på helårsbasis då Bolagets försäljning och resultat kan variera mellan kvartalen. Den kompletterande informationen för de tolv månader som slutade den 30 september 2015 är inte indikativ för resultatet avseende räkenskapsåret som kommer att avslutas den 31 december 2015 eller antaganden avseende den finansiella helårsinformation.

Nedan presenteras vissa ekonomiska nyckeltal som inte har definierats under IFRS, inklusive nyckeltal som EBITDA, justerat EBITDA och justerat rörelseresultat. För definitioner av dessa nyckeltal se avsnittet "– Finansiella definitioner".

Nedanstående information bör läsas tillsammans med "Operationell och finansiell översikt" och Bolagets reviderade finansiella information i sammandrag och den reviderade delårsrapporten för perioden januari – september 2015 med tillhörande noter i "Historisk finansiell helårsinformation" respektive "Finansiell kvartalsinformation".

Resultaträkning i sammandrag

	1 jan - 30 sep 2015 (Översiktligt granskade)	1 jan - 30 sep 2014 (Översiktligt granskade)	1 okt 2014 - 30 sep 2015 (Översiktligt granskade)	2014 (Reviderade)	2013 (Reviderade)	2012 (Reviderade)
Belopp i miljoner kronor						
Nettoomsättning	8 962	6 599	11 169	8 806	7 808	7 922
Kostnad för sålda varor ¹	-6 285	-4 520	-7 891	-6 126	-5 296	-5 434
Bruttoresultat	2 677	2 079	3 278	2 680	2 512	2 488
Rörelsekostnader						
Försäljningskostnader	-1 077	-905	-1 409	-1 237	-1 062	-901
Administrationskostnader	-376	-319	-478	-421	-457	-616
Övriga rörelseintäkter och -kostnader ²	39	-0	45	6	-41	-34
Jämförelsestörande poster ³	41	-18	-22	-81	-47	-76
Avskrivning kundrelationer ⁴	-51	-	-61	-10	-	-
Rörelseresultat (EBIT)	1 253	837	1 353	937	905	861
Nettoresultat från finansiella poster						
Finansiella intäkter	1	1	2	2	58	29
Finansiella kostnader	-564	-1 166	-1 044	-1 646	-646	-860
Finansiella poster - netto	-563	-1 165	-1 042	-1 644	-588	-831
Resultat före skatt	690	-328	311	-707	317	30
Skatter	-219	-169	-171	-121	75	-121
Periodens resultat	471	-497	140	-828	392	-91

¹ För räkenskapsåren som slutade den 31 december 2013 och 2012 har forskning och utvecklingskostnader om 175 miljoner kronor respektive 157 miljoner kronor, omklassificerats till kostnad för sålda varor för att överensstämma med antagen presentation av rapporteringsperioder efter den 31 december 2013.

² Övriga rörelseintäkter och -kostnader inkluderar resultat från valutakursförändringar, intäkter från uthyrning, resultat vid försäljning av anläggningstillgångar, ersättning för utökade garantiåtaganden, återbetalning försäkringar, resultat från andelar i intresseföretag samt övriga intäkter och kostnader som inte ansetts vara del av Dometics ordinarie verksamhet.

³ För varje period har Bolaget klassificerat intäkter och kostnader uppkomna enstaka gånger eller oregelbundet och som påverkar jämförbarheten av Bolagets operativa utveckling och finansiella ställning. För en mer detaljerad beskrivning av dessa poster, se "Beräkning av justerat rörelseresultat och justerat EBITDA" nedan.

⁴ Avskrivning av kundrelationer inkluderar avskrivning av kundrelationer och immateriella rättigheter värderade i samband med förvärvet av Atwood. Avskrivningstiden har beräknats till 20 respektive 7 år.

Balansräkning i sammandrag

	30 september		31 december		
	2015 (Översiktligt granskade)	2014 (Översiktligt granskade)	2014 (Reviderade)	2013 (Reviderade)	2012 (Reviderade)
Belopp i miljoner kronor					
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella tillgångar ¹	12 970	11 020	13 322	10 357	10 376
Materiella tillgångar ²	1 597	1 382	1 629	1 352	1 385
Uppskjuten skattefordran	101	94	180	155	94
Övriga långfristiga fordringar ³	110	43	87	57	59
Summa anläggningstillgångar	14 778	12 539	15 218	11 921	11 914
Omsättningstillgångar					
Varulager	2 197	1 723	2 020	1 563	1 479
Kundfordringar	1 246	1 046	924	762	669
Övriga kortfristiga fordringar ⁴	370	325	315	267	305
Likvida medel	522	477	592	539	476
Summa omsättningstillgångar	4 335	3 571	3 851	3 131	2 929
SUMMA TILLGÅNGAR	19 113	16 110	19 069	15 052	14 843
EGET KAPITAL					
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare					
Aktiekapital	1	1	1	1	1
Reserver	1 065	519	1 097	-78	-23
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	5 835	4 769	5 361	5 266	3 334
SUMMA EGET KAPITAL	6 901	5 289	6 459	5 189	3 312
SKULDER					
Långfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	8 778	7 903	9 396	7 060	6 847
Skulder till närstående bolag	-	-	-	-	1 133
Uppskjutna skatteskulder	524	533	536	502	674
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser	508	377	503	355	389
Övriga avsättningar	100	83	110	100	184
Summa långfristiga skulder	9 910	8 896	10 545	8 017	9 227
Kortfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	85	92	85	198	662
Leverantörsskulder	835	705	753	581	626
Aktuella skatteskulder	226	171	156	264	111
Förskott från kunder	19	14	15	12	10
Derivatinstrument	33	12	22	38	81
Övriga avsättningar	252	206	192	217	263
Övriga kortfristiga skulder ⁵	197	154	148	121	155
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	655	571	694	415	396
Summa kortfristiga skulder	2 302	1 925	2 065	1 846	2 304
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	19 113	16 110	19 069	15 052	14 843

¹ Immateriella tillgångar inkluderar goodwill, varumärken och andra immateriella tillgångar.

² Materiella tillgångar inkluderar byggnader och mark, maskiner och andra tekniska anläggningar, verktyg och installationer och pågående nyanläggningar samt förskott avseende materiella anläggningstillgångar.

³ Övriga långfristiga fordringar inkluderar derivat och övriga långfristiga skulder.

⁴ Övriga kortfristiga fordringar inkluderar förutbetalda kostnader, upplupna intäkter och övriga kortfristiga fordringar (inklusive aktuella skattefordringar och fordringar hänförliga till närstående bolag).

⁵ Övriga kortfristiga skulder inkluderar övriga skulder såsom moms, löner och övriga kortfristiga skulder.

Kassaflöde i sammandrag

Belopp i miljoner kronor	1 jan -	1 jan -	2014	2013	2012
	30 sep 2015	30 sep 2014			
	(Översiktligt granskade)	(Översiktligt granskade)	(Reviderade)	(Reviderade)	(Reviderade)
Kassaflöde från den löpande verksamheten ¹	877	566	940	696	828
Kassaflöde från investeringsverksamheten ²	462	-174	-2 389	-147	-230
Kassaflöde från finansieringsverksamheten ^{1,3}	-1 416	-477	1 452	-486	-861
Kassaflöde för perioden	-77	-85	3	63	-263
Likvida medel vid periodens början	592	539	539	476	762
Kursdifferenser i likvida medel	7	23	50	0	-23
Likvida medel vid periodens slut	522	477	592	539	476

¹ För räkenskapsåren som slutade den 31 december 2012 och 2013, har kassaflöde från finansiella transaktioner (inkluderat betald och erhållen ränta och övriga finansiella poster) om -394 miljoner kronor respektive -539 miljoner kronor och kassaflöde avseende nettopensionsavsättningar om -2 miljoner kronor respektive 0 miljoner kronor omklassificerats från "kassaflöde från den löpande verksamheten" till "kassaflöde från finansieringsverksamheten" för att överensstämna med antagen presentation av rapporteringsperioder efter den 31 december 2013.

² Kassaflöde från investeringsverksamheten är kassaflöde från investeringsaktiviteter netto.

³ Kassaflöde från finansieringsverksamheten är kassaflöde från finansieringsaktiviteter med kreditinstitut och närstående parter netto av vissa kostnader och utgifter.

Segmentsinformation

Nettoomsättning

Belopp i miljoner kronor	1 jan -	1 jan -	1 okt 2014 -	2014	2013	2012
	30 sep 2015	30 sep 2014	30 sep 2015			
	(Översiktligt granskade)	(Översiktligt granskade)	(Översiktligt granskade)	(Reviderade)	(Reviderade)	(Reviderade)
Americas	4 334	2 421	5 308	3 395	2 826	2 732
EMEA	3 621	3 353	4 547	4 280	3 928	4 143
APAC	1 007	825	1 314	1 131	1 054	1 047
Summa nettoomsättning¹	8 962	6 599	11 169	8 806	7 808	7 922

¹ Medical avyttrades i mars 2015. Historiskt har Dometic varit organiserat i 3 regioner och den globala divisionen, Medical. Då Medical representerade en mindre del av Koncernens verksamhet och inte uppfyller den kvantitativa gränsen som krävs enligt IFRS, redovisades det inte separat utan inkluderades i regionen EMEA.

Rörelseresultat (EBIT)

Belopp i miljoner kronor	1 jan -	1 jan -	1 okt 2014 -	2014	2013	2012
	30 sep 2015	30 sep 2014	30 sep 2015			
	(Översiktligt granskade)	(Översiktligt granskade)	(Översiktligt granskade)	(Reviderade)	(Reviderade)	(Reviderade)
Americas	528	307	589	368	336	219
EMEA	486	342	464	320	342	378
APAC	239	188	300	249	227	264
Summa rörelseresultat (EBIT)¹	1 253	837	1 353	937	905	861

¹ Medical avyttrades i mars 2015. Historiskt har Dometic varit organiserat i 3 regioner och den globala divisionen, Medical. Då Medical representerade en mindre del av Koncernens verksamhet och inte uppfyller den kvantitativa gränsen som krävs enligt IFRS, redovisades det inte separat utan inkluderades i regionen EMEA.

Nyckeltal²¹

Belopp i miljoner kronor (om inte annat uppges)	1 jan -	1 jan -	1 okt 2014 -	2014	2013	2012
	30 sep 2015	30 sep 2014	30 sep 2015			
	(Översiktligt granskade)	(Översiktligt granskade)	(Översiktligt granskade)	(Reviderade)	(Reviderade)	(Reviderade)
Resultaträkning						
Nettoomsättning	8 962	6 599	11 169	8 806	7 808	7 922
EBITDA	1 472	976	1 638	1 143	1 085	1 042
Justerat EBITDA	1 431	994	1 661	1 224	1 132	1 118
Rörelseresultat (EBIT)	1 253	837	1 353	937	905	861
Justerat rörelseresultat	1 263 ¹	855	1 436 ¹	1 028 ¹	952	937
Marginaler						
EBITDA (%)	16	15	15	13	14	13
Justerat EBITDA (%)	16	15	15	14	15	14
Rörelseresultat (EBIT) (%)	14	13	12	11	12	11
Justerat rörelseresultat (%)	14	13	13 ¹	12	12	12
Avkastning på operativt kapital						
Avkastning på operativt kapital (%)	9 ¹	8 ¹	9 ¹	7	7	7
Avkastning på operativt kapital exkl. goodwill och varumärken (%)	36	43	36	35	43	50
Belopp i miljoner kronor (om inte annat uppges)	30 sep	30 sep	30 sep	31 dec	31 dec	31 dec
	2015	2014	2015			
	(Översiktligt granskade)	(Översiktligt granskade)	(Översiktligt granskade)	2014	2013	2012
	(Reviderade)	(Reviderade)	(Reviderade)	(Reviderade)	(Reviderade)	(Reviderade)
Finansiell position						
Totala tillgångar	19 113	16 110	19 113	19 069	15 052	14 843
Räntebärande skulder	9 371 ¹	8 384 ¹	9 371 ¹	9 984	7 646	9 105
Eget kapital	6 901	5 289	6 901	6 459	5 189	3 312
Sysselsatt kapital	16 272 ¹	13 673 ¹	16 272 ¹	16 442	12 835	12 417
Operativt kapital	15 750 ¹	13 196 ¹	15 750 ¹	15 850	12 296	11 941
Operativt kapital exkl. goodwill och varumärken	3 855 ¹	2 241 ¹	3 855 ¹	3 606	2 004	1 637
Eget kapital ratio (%)	36 ¹	33 ¹	36 ¹	34	34	22

¹ Detta nyckeltal har inte reviderats eller översiktligt granskats.

²¹ EBITDA, justerat EBITDA och justerat rörelseresultat är inte finansiella mått beräknade enligt IFRS. För definitioner av dessa mått som tillämpas av Bolaget, se avsnittet "- Finansiella definitioner".

Beräkning av justerat rörelseresultat och justerad EBITDA

Belopp i miljoner kronor	1 jan - 30 sep 2015	1 jan - 30 sep 2014	1 okt 2014 - 30 sep 2015	2014	2013	2012
Rörelseresultat (EBIT)	1 253	837	1 353	937	905	861
Omstruktureringskostnader ¹	30	-	42	12	25	60
Återföring av omstruktureringskostnader ²	-	-	-	-	-	-55
Transaktionsrelaterade kostnader ³	24	-	24	-	-	11
Förlust från försäljning av anläggningstillgångar ⁴	-	-	-	-	8	60
Kostnader för återkallande av produkter ⁵	-	-	-	-	14	-
Filakovo brandrelaterade kostnader ⁶	-14	-	35	49	-	-
Kostnader för förändring av tillverkning i Kina ⁷	-	10	1	11	-	-
Nedläggningskostnader för anläggning i Kanada ⁸	-	5	-	5	-	-
Avyttring av Medical divisionen ⁹	-83	-	-83	-	-	-
Övriga kostnader ¹⁰	2	3	3	4	-	-
Summa jämförelsestörande poster	-41	18	22	81	47	76
Avskrivning av transaktionsrelaterade immateriella tillgångar ¹¹	51	-	61	10	-	-
Justerat rörelseresultat	1 263	855	1 436	1 028	952	937
Övriga avskrivningar	168	139	225	196	180	181
Justerat EBITDA	1 431	994	1 661	1 224	1 132	1 118

¹ För räkenskapsåret som slutade den 31 december 2012 var omstruktureringskostnaderna främst relaterade till ett kostnadsoptimeringsprogram i EMEA och förändringar i ledningen. För räkenskapsåret som slutade den 31 december 2013 var omstruktureringskostnaderna främst relaterade till ett kostnadsreduceringsprogram i EMEA och dels i andra regioner. För räkenskapsåret som slutade den 31 december 2014 och för tolv månadersperioden som slutade den 30 september 2015 var omstruktureringskostnaderna hänförliga till förändringar bland Bolagets ledande befattningshavare. För tolv månadersperioden som slutade den 30 september 2015 ingår även omstruktureringskostnader hänförliga till förändringar i EMEA. För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 var omstruktureringskostnaderna huvudsakligen hänförliga till förändringar i EMEA.

² Återföring av tidigare förväntade omstruktureringskostnader för främst 2011.

³ För räkenskapsåret som slutade den 31 december 2012 transaktionskostnader relaterade till EQT V:s förvärv av Dometic. För niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 och för tolv månadersperioden som slutade den 30 september 2015 var kostnaderna relaterade till integration av Atwood-förvärvet samt en tillkommande justering relaterad till EQT V:s förvärv av Dometic.

⁴ För räkenskapsåret som slutade den 31 december 2012, förluster uppkomna i samband med försäljning av tillgångar kopplade till Dometic Umformtechnik GmbH i Rudersdorf, Tyskland. För räkenskapsåret som slutade den 31 december 2013 gjordes en justering relaterad till denna försäljning.

⁵ Kostnader relaterade till återkallelse av vissa produkter i regionen Americas.

⁶ Kostnader relaterade till en brand i tillverkningsanläggningen i Filakovo, Slovakien.

⁷ Kostnader relaterade till ett tillverkningsstruktursprogram i Kina.

⁸ Kostnader relaterade till nedläggningen av en mindre tillverkningsanläggning i Ottawa, Kanada.

⁹ Kapitalvinst netto av transaktionskostnader i samband med avyttringen av Medical.

¹⁰ Övriga kostnader, inklusive tillkommande förluster i samband med ett hyresavtal i Luton och övriga nedskrivningskostnader av verktyg.

¹¹ Avskrivning av kundrelationer inkluderar avskrivning av kundrelationer och immateriella rättigheter värderade i samband med förvärvet av Atwood. Avskrivningstiden har beräknats till 20 respektive 7 år.

Finansiella definitioner

EBITDA, justerad EBITDA och justerat rörelseresultat är inte finansiella mått beräknade enligt IFRS. Därför bör de inte betraktas som alternativ till nettoresultat eller rörelseresultat (EBIT) som indikation av resultat, eller som ett alternativ till löpande kassaflöde som ett mått av likviditet. EBITDA, justerad EBITDA och justerat rörelseresultat används av ledningen för att fatta beslut om verksamheten. Dessutom är EBITDA, justerad EBITDA och justerat rörelseresultat avsett att vara mått att användas av investerare. EBITDA, justerad EBITDA och justerat rörelseresultat som presenterats i detta Prospekt kan komma att inte vara jämförbara med liknande titulerade mått rapporterade av andra bolag på grund av olika beräkningsmetoder.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultat; resultat före finansiella poster och skatt.

EBITDA

Rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar.

Justerad EBITDA och justerat rörelseresultat

EBITDA och rörelseresultat (EBIT) före jämförelsestörande poster och avskrivningar av kundrelationer. Jämförelsestörande poster inkluderar poster som är icke återkommande och som signifikant påverkat resultatet eller som är bedömda att vara viktiga för att förstå verksamhetsutvecklingen vid jämförelse av resultat mellan perioder. Avskrivningar av kundrelationer inkluderar avskrivningar av kundrelationer och immateriella rättigheter värderade vid förvärvet av Atwood.

EBITDA, justerad EBITDA, rörelseresultat (EBIT) eller justerat rörelseresultat marginal

EBITDA, justerad EBITDA, rörelseresultat (EBIT) eller justerat rörelseresultat dividerat med nettoomsättning.

Sysselsatt kapital

Eget kapital plus räntebärande skulder.

Eget kapital ratio

Eget kapital dividerat med totala tillgångar.

Räntebärande skulder

Skulder till kreditinstitut plus skulder till närstående bolag plus derivat plus avsättningar för pensioner.

Operativt kapital

Räntebärande skulder plus eget kapital minus likvida medel.

Avkastning på operativt kapital

Rörelseresultat (EBIT) dividerat med operativt kapital. Baserat på rörelseresultat (EBIT) för de fyra senaste kvartalen dividerat med genomsnittligt operativt kapital för de senaste fyra kvartalen.

Operativt kapital exklusive goodwill och varumärken

Räntebärande skulder plus eget kapital minus likvida medel och goodwill och varumärken.

Avkastning på operativt kapital exklusive goodwill och varumärken

Rörelseresultat (EBIT) dividerat med operativt kapital exklusive goodwill och varumärken. Baserat på rörelseresultat (EBIT) för de fyra senaste kvartalen dividerat med genomsnittligt operativt kapital exklusive goodwill och varumärken för de senaste fyra kvartalen.

Huvudsakligt rörelsekapital

Lager, leverantörsskulder och kundfordringar.

Kassagenerering

Justerad EBITDA minus investeringskostnader och förändring i huvudsakligt rörelsekapital dividerat med justerad EBITDA.



Operationell och finansiell översikt

Nedan följer en översikt och analys av Dometics finansiella ställning och rörelseresultat för nedan angivna perioder. Denna översikt bör läsas tillsammans med avsnittet "Utvald finansiell information"; Dometics reviderade koncernredovisning för räkenskapsåren 2014, 2013 och 2012, Dometics översiktligt granskade delårsrapport för perioden januari - september 2015 med jämförelsesiffror för 2014 samt tillhörande noter, vilka återfinns på annan plats i detta Prospekt. Dometics reviderade koncernredovisning för räkenskapsåren 2014, 2013 och 2012 har upprättats i enlighet med IFRS och Dometics översiktligt granskade delårsrapport för perioden januari - september 2015 har upprättats i enlighet med IAS 34.

Detta avsnitt innehåller framåtriktade uttalanden som är förenade med risker, osäkerheter och andra faktorer, bland annat sådana som beskrivs under rubriken "Riskfaktorer" och som skulle kunna leda till att Dometics framtida rörelseresultat, finansiella ställning eller kassaflöden kan komma att skilja sig väsentligt från de rörelseresultat, den finansiella ställning eller de kassaflöden som uttrycks eller antyds i sådana framåtriktade uttalanden.

I översikten nedan anges vissa procentuella förändringar baserade på redovisad respektive konstant valutakurs, utan justeringar för förändringar i transaktionsvaluta. Nettoomsättning baserad på en konstant valutakurs är inte ett resultatmått enligt IFRS och ska inte ses som en ersättning för resultatmått enligt IFRS. Sådana nyckeltal redovisas eftersom Dometic anser att dessa gör det möjligt för Bolaget att fokusera på de faktiska verksamhetsrelaterade förändringarna i rörelseresultatet, från period till period, opåverkade av valutakurseffekter. För att jämföra resultaten baserade på konstant valutakurs omräknar Dometic jämförbar verksamhet under föregående period i lokal valuta till svenska kronor och för omräkningen används en genomsnittlig valutakurs för den senare perioden.

Där så uttryckligen anges i detta avsnitt utgörs källan till information av uppskattningar från företagsledningen. Även om sådana uppskattningar till vissa delar bygger på information hämtad från Dometics redovisningsrelaterade interna kontrollsystem ingår sådana uppskattningar inte i Dometics finansiella rapporter och har inte reviderats eller på annat sätt granskats av någon extern revisor, konsult eller expert.

Dometic i korthet

Dometic tillhandahåller lösningar för "Mobile Living" inom områdena Klimat, Hygien & Sanitet samt Mat & Dryck. Bolaget tillverkar och säljer ett brett utbud av produkter inom dessa områden för användning i husbilar och husvagnar, lastbilar och personbilar i premiumsegmentet, fritids- och arbetsbåtar samt för ett antal andra användningsområden. Bland produkterna återfinns luftkonditioneringsaggregat, luftvärmare, markiser, fläktar samt fönster och dörrar inom området Klimat, vattenvärmare och toaletter inom Hygien & Sanitet samt kylskåp, köksutrustning, ugnar och bärbara kylboxar inom Mat & Dryck. Dometics verksamhet drivs i tre regioner: Americas, EMEA och APAC. Bolaget distribuerar sina produkter via två försäljningskanaler: OEM och Aftermarket. OEM-kunderna tillverkar husbilar och husvagnar, lastbilar, personbilar inom premiumsegmentet, fritids- och arbetsbåtar, medan Aftermarket utgörs av uppgraderings- och utbytesprodukter, reservdelar och förbrukningsartiklar men även renodlade Aftermarket-produkter, som säljs via olika distributörer, återförsäljare och i detaljhandeln till kunder inom RV, CPV, Marine och andra slutkunder.

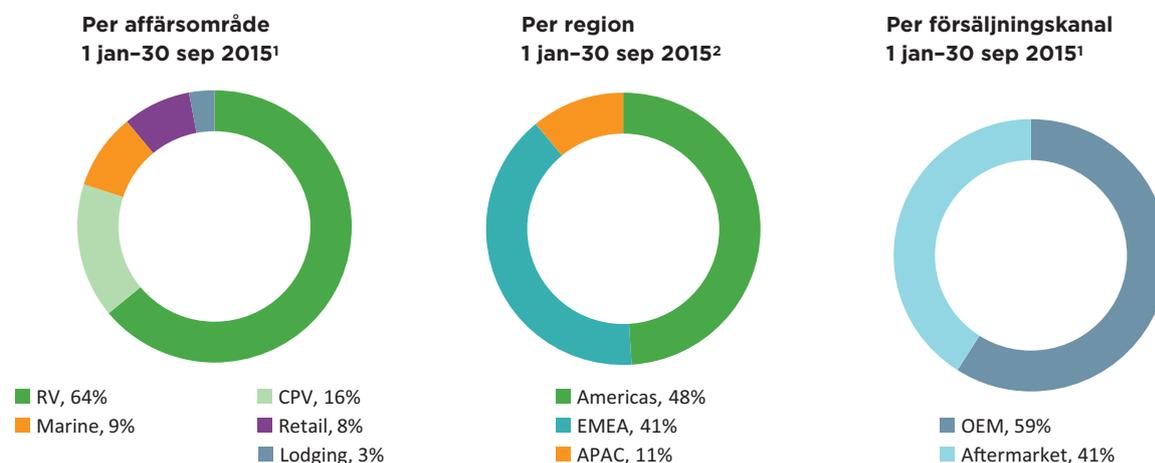
Bolaget har 22 produktions-/monteringsanläggningar i nio länder, säljer sina produkter i cirka 100 länder och under räkenskapsåret 2014 tillverkades cirka 85 procent av alla sålda produkter internt. Bolaget marknadsför och säljer sina produkter under ett huvudvarumärke, Dometic, samt ett antal sidovarumärken såsom WAECO, Atwood, A ATWOOD AIR COMMAND, MOBI-COOL, Marine Air Systems, Condaria, Cruisair och Sea-Land. Bolaget har sitt huvudkontor i Solna, Sverige. Dometic har två huvudsakliga distributionscenter, ett i Emsdetten i Tyskland och ett i Goshen i USA.

Verksamheten i Dometic drivs i fem affärsområden: RV, CPV, Marine, Retail och Lodging. Tre av affärsområdena, RV, CPV och Marine, säljer produkter via både OEM och Aftermarket-kanalerna, medan Retail och Lodging endast säljer till Aftermarket-kanalen. För mer information om verksamheten se avsnittet "Verksamhetsöversikt".

Regioner, affärsområden och försäljningskanaler

Dometic delar in sin verksamhet i regioner, affärsområden och försäljningskanaler. I nedanstående

diagram visas regionernas, affärsområdenas och försäljningskanalernas procentuella andel av nettoomsättningen för de nio månaderna som slutade den 30 september 2015.



¹ Den globala divisionen Medical är inte inkluderad i splitten per affärsområde och försäljningskanal.

² Den globala divisionen Medical är inkluderad i EMEA.

Tre regioner

Dometics verksamhet är organiserad i tre regioner: EMEA, Americas samt APAC, vilka stod för 40²², 48 respektive 11 procent av Dometics nettoomsättning under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 samt 45²³, 38 respektive 13 procent av Dometics nettoomsättning för räkenskapsåret 2014. Redovisningsmässigt omfattade region EMEA fram till mars 2015 även den globala divisionen Medical som stod för 0,8 procent av nettoomsättningen under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 och 4 procent under räkenskapsåret 2014.²⁴ Koncernen slutförde avyttringen av den globala divisionen Medical i mars 2015. Se avsnittet "— Faktorer som påverkar jämförbarheten av Dometics resultat — Förvärv och avyttringar".

Dometic säljer produkter inom vart och ett av sina affärsområden i alla tre regionerna, även om den relativa försäljningsandelen från varje affärsområde och produktmixen varierar mellan regionerna. Inom affärsområdet RV är Americas den största regionen, följt av EMEA. Inom affärsområdet CPV är EMEA den största regionen. Inom affärsområdet Marine är det relativt jämt fördelat mellan Americas och EMEA. Inom affärsområdet Retail är EMEA den största regionen följt av APAC. Dometics marginaler varierar också från region till region med högst marginal i APAC och något lägre marginaler i EMEA och Americas. Detta avspeglar

inte bara Dometics varierande mix av affärsområden, produkter och försäljningskanaler i dessa regioner utan även olika marknadsförutsättningar och konkurrens mellan regionerna.

Affärsområden

Inom varje region är Dometic verksamt inom affärsområdena RV, CPV, Marine, Retail och Lodging, vilka representerade 64, 16, 9, 8 och 3 procent av Dometics nettoomsättning under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 och 57, 16, 10, 9 respektive 3 procent av Dometics nettoomsättning²⁵ för räkenskapsåret 2014.

Inom RV har Dometic lång erfarenhet av att leverera produkter till husbilar och husvagnar och har en marknadsledande ställning för de flesta av dessa produkter. Under 2014 växte Bolaget betydligt i storlek och ställning inom RV genom förvärvet av Atwood. Se avsnittet "— Faktorer som påverkar jämförbarheten av Dometics resultat — Förvärv och avyttringar". Inom CPV säljer Dometic produkter till tillverkare av personbilar i premiumsegmentet och lätta och tunga lastbilar. Inom Marine levererar Dometic produkter med särskilt fokus på fritidsbåtar med en längd från 25 fot till cirka 100 fot. Under senare år har Dometic även börjat leverera produkter för arbetsbåtar. Slutligen levererar Dometics affärsområden Retail och Lodging bland annat kylboxar och minibarar som säljs till större butikskedjor, specia-

²² Exkluderar den globala divisionen Medical. EMEA inklusive Medical: 41 procent.

²³ Exkluderar den globala divisionen Medical. EMEA inklusive Medical: 49 procent.

²⁴ Medical avyttrades i mars 2015. Historiskt har Dometic varit organiserat i tre regioner och den globala divisionen, Medical. Då Medical representerade en mindre del av Koncernens verksamhet och inte uppfyller den kvantitativa gränsen som krävs enligt IFRS, redovisades det inte separat utan inkluderades i regionen EMEA.

²⁵ Exkluderar den globala divisionen Medical (som stod för 4 procent). Inklusive Medical skulle fördelningen vara 61, 17, 10, 9 respektive 3 procent.

liserad detaljhandel, distributörer, hotell och andra kunder. Marginalerna i Dometics affärsområden kan variera beroende på ett antal faktorer. Marginalerna styrs av produktmixens sammansättning men specialiserade, skräddarsydda och nya produkter ger vanligtvis högre marginaler.

Försäljningskanaler

Dometics försäljning inom affärsområdena RV, CPV och Marine sker både via OEM och via Aftermarket medan Dometics försäljning inom affärsområdena Retail och Lodging enbart sker via Aftermarket. OEM och Aftermarket stod för 59 respektive 41 procent av Dometics nettoomsättning under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 och 55 respektive 41 procent av Dometics nettoomsättning²⁶ under räkenskapsåret 2014. Marginalerna i de två försäljningskanalerna varierar, där Dometics försäljning inom Aftermarket i allmänhet ger högre marginaler än den volymmässigt större försäljningen till kunder inom OEM.

De faktorer som påverkar försäljningsvolymerna och prissättningen i Dometics försäljningskanaler OEM och Aftermarket kan variera betydligt. Försäljning till Aftermarket-kunder tenderar att vara mindre konjunkturberoende än försäljningen i OEM-kanalen. Även om båda försäljningskanalerna i viss mån är säsongberoende påverkas försäljningen till Aftermarket i större utsträckning av oväntade väderomslag, vilket beskrivs mer i detalj nedan. Försäljningsvolymen och faktorer som påverkar prissättningen för affärsområdena i de olika försäljningskanalerna varierar. För mer information om beskrivningen av marknaden och faktorer som driver tillväxt se avsnittet "Marknadsöversikt".

Faktorer som påverkar Dometics resultat

Dometics resultat och finansiella ställning påverkas av flera olika faktorer, varav vissa ligger utanför Dometics kontroll. Nedan följer en översikt över de mest väsentliga faktorerna som påverkat Dometics resultat under de angivna perioderna och som enligt Dometic förväntas påverka Bolagets finansiella resultat i framtiden. Även andra än nedanstående faktorer kan ha en väsentlig inverkan på Dometics resultat och finansiella ställning i framtiden. Se avsnittet "Riskfaktorer".

Allmänna och regionala ekonomiska förhållanden och konjunkturberoende efterfrågan

Allmänna och regionala ekonomiska förhållanden påverkar generellt marknaden för Dometics produkter. Historiskt sett har försäljningen på Marknaden varit nära förbunden med den allmänna ekonomiska utvecklingen och förändringar i BNP, sysselsättningsnivåer, kundernas attityd till, och beloppen de spenderar på, fritidsaktiviteter. Särskilt efterfrågan på och försäljningen av kapitalvaror och fritidsprodukter till konsumenter påverkas negativt i lågkonjunkturer. Detta påverkar

Dometics försäljning via OEM negativt, samtidigt som Dometics försäljning till kunder inom Aftermarket är mer stabil (men är utsatt för större säsongvariation).

Historisk förändring av nettoomsättning och marginalutveckling

Från 2006 till 2007 redovisade Dometic en tvåsiffrig procentuell nettoomsättningstillväxt till följd av starka underliggande marknadsförhållanden. Dometics justerade EBITDA-marginal uppnådde toppnivåer under 2006. Under 2007, uppvisade EMEA goda resultat och APAC registrerade ett rekordår för nettoomsättningen, vilket delvis berodde på förvärvet av WAECO. WAECO:s kinesiska närvaro och tillverkning kombinerat med försäljning i EMEA bidrog under det året till en minskad effekt av den fallande amerikanska dollarn.

Under andra halvåret 2007 kom tecken på en marknadsnedgång som en direkt följd av den globala lågkonjunkturen och turbulensen på de globala finansmarknaderna försämrade den globala marknaden för flera av Bolagets produkter även under 2008. Kundernas efterfrågan minskade och återförsäljare minskade sina lager. Ledningen introducerade en rad åtgärder för att minska kostnaderna, vilket möjliggjorde att Dometic kunde upprätthålla en marginal på en hög nivå. Nettoomsättningen minskade betydligt under 2008, ungefär med en hög ensiffrig procentsats nedgång, med en direkt påverkan på lönsamheten.

Nettoomsättningen fortsatte att sjunka under 2009, med en tvåsiffrig procentsats, vilket särskilt påverkades av Dometics verksamhet i Americas. På grund av en minskad efterfrågan minskade volymerna, vilket särskilt drabbade affärsområdena RV och Marine. Mot slutet av 2009, började i synnerhet RV återhämta sig och uppvisade en marginell kortsiktig tillväxt. Även om nettoomsättningen fortsatte att sjunka under 2009, var den justerade EBITDA-marginalen relativt stabil (med ungefär en procentenhets minskning) på tvåsiffriga tal. Lönsamheten gynnades av Aftermarket för RV och Marine, som båda hade en positiv utveckling i både EMEA och Americas.

Under 2010 ökade återhämtningstakten på marknaden. Dometics nettoomsättning ökade med en solid tvåsiffrig procentsats. Dometics lönsamhet ökade också under 2010, tack vare en förbättrad marknad samt en ökad effektivitet i tillverkningsstrukturen. Den justerade EBITDA-marginalen stärktes väsentligt under 2010 jämfört med 2009, ökade ytterligare under 2011 och nådde de högsta noterade nivåerna sedan 2007. Under det första halvåret 2011 upplevde Dometic en stark efterfrågan från kunder då marknaderna fortsatte att vara starka. Under det andra halvåret 2011 dämpades makroekonomiska konjunktursvägningar, särskilt i Syd-europa, när statsskuldskrisen intensifierades. Dometics nettoomsättning under 2011 låg i linje med 2010 års nivå.

Mellan nettoomsättningens höjdpunkt under 2007 och nettoomsättningens lägsta punkt under 2009, förlorade

²⁶ Exkluderar den globala divisionen Medical (som stod för 4 procent). Inklusive Medical skulle fördelningen vara 57 respektive 3 procent.

Dometic totalt cirka 25 procent av nettoomsättningen. Som en jämförelse, minskade det sammanlagda antalet registreringar av husbilar och husvagnar i Australien, Europa och USA under dessa år med över 40 procent. Under 2009 och 2010 påverkades Dometics resultat av ägarförändringar. Under 2011 förvärvades Dometic av EQT V.

För information rörande förändring av nettoomsättning och marginalutveckling under den granskade perioden, se avsnittet ”—Dometics resultat”.

Regionala trender

EMEA. Region EMEA stod under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 för 40²⁷ procent av Dometics totala nettoomsättning och för 45²⁸ procent under räkenskapsåret 2014. Under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 stod försäljningen i Tyskland, Storbritannien och Frankrike för 54, 6 respektive 7 procent av Dometics nettoomsättning i EMEA. Under räkenskapsåret 2014 stod Tyskland, Storbritannien och Frankrike för 44, 11 respektive 10 procent av Dometics nettoomsättning i EMEA. De ekonomiska förhållandena är mycket varierande inom regionen. Centrala och norra Europa, särskilt de tysktalande länderna som står för en väsentlig del av försäljningen inom EMEA, har haft en relativt stabil ekonomisk utveckling. Enligt Internationella valutafondens (En. *International Monetary Fund*) (”IMF”) data från april 2015 ökade Tysklands BNP i genomsnitt med 4,5 procent per år mellan 2012 och 2014. I vissa delar av Sydeuropa, inklusive Frankrike, Italien och Spanien, har de ekonomiska förhållandena varit utmanande, även om förhållandena verkar ha stabiliserats under det senaste året. Dometics försök att expandera i Ryssland hämmades under 2014 och 2015 av den ekonomiska och sociala instabiliteten i landet. För mer information om regionala trender i EMEA se avsnitten ”*Marknadsöversikt — RV OEM — Inledning — Regional översikt — EMEA*” och ”*Verksamhetsöversikt — Regioner — EMEA*”.

Dometics resultat för den granskade perioden omfattade även Dometics globala division Medical, som redovisningsmässigt tillhörde region EMEA. Den globala divisionen Medical stod för 7 procent av Dometics nettoomsättning i EMEA under räkenskapsåret 2014 och 4 procent av Koncernens totala nettoomsättning under samma period. Dometic slutförde avyttringen av den globala divisionen Medical i mars 2015.

Americas. Region Americas stod för 48 procent av Dometics totala nettoomsättning under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 och för 38 procent av Dometics totala nettoomsättning under räkenskapsåret 2014. Andelens ökning mellan niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 och räkenskapsåret 2014 berodde till stor del på förvärvet av Atwood som ingår i Koncernen från och med den 17 oktober 2014. Nettoomsättningen i USA stod för 99 respektive

93 procent av Dometics nettoomsättning i region Americas för dessa perioder. Affärsområdet RV är koncentrerat till USA och Kanada samtidigt som affärsområdet CVP är spritt över både Nord- och Sydamerika. USA:s ekonomi har återhämtat sig från den globala lågkonjunkturen under de angivna perioderna (enligt IMF har det skett en genomsnittlig årlig tillväxt av BNP på 3,8 procent mellan 2012 och 2014) och Dometic upplever att konsumenter nu är villiga att lägga mer pengar på fritidsliv. Under 2014 fram till niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 var marknadsutvecklingen i Americas generellt positiv med låga räntor, gynnsamma kreditmarknader och ökad konsumtion. För mer information om regionala trender i Americas se avsnitten ”*Marknadsöversikt — RV OEM — Inledning — Regional översikt — Americas*” och ”*Verksamhetsöversikt — Regioner — Americas*”.

APAC. Region APAC stod för 11 procent av Dometics totala nettoomsättning under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 och 13 procent av Dometics totala nettoomsättning under räkenskapsåret 2014. Nettoomsättningen i Australien stod för 73 respektive 77 procent av Dometics nettoomsättning i APAC för dessa perioder. Den australiensiska ekonomin har minskat under de angivna perioderna och har mellan 2012 och 2014, enligt IMF, haft en genomsnittlig årlig minskning av BNP på -3,7 procent. Kina har haft en betydande tillväxt under stora delar av de angivna perioderna även om tillväxttakten reducerats under det senaste året. För mer information om regionala trender i APAC se avsnitten ”*Marknadsöversikt — RV OEM — Inledning — Regional översikt — APAC*” och ”*Verksamhetsöversikt — Regioner — APAC*”.

Valutakursfluktuationer

Dometic är ett globalt företag med verksamhet i ett stort antal länder. Dometic är exponerat för både valutaomräknings- och transaktionsrisker. Omräkningsrisken uppstår när icke-svenska dotterbolags tillgångar, skulder och verksamheter omräknas till Dometics rapporteringsvaluta, svenska kronor. Exempelvis var 89 respektive 88 procent av Dometics nettoomsättning överförd i amerikanska dollar, euro och australiensiska dollar under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 respektive räkenskapsåret 2014. Dometics jämförbara nettoomsättning kan därför påverkas väsentligt av förändringar i valutakurser. Dometics nettoomsättning under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 ökade med 22 procent jämfört med under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014 mätt i konstant valutakurs, samtidigt som den redovisade ökningen var 36 procent, vilket visar på den svenska kronans försvagning gentemot vissa andra valutor under perioden, främst amerikanska dollar.

²⁷ Exkluderar den globala divisionen Medical. EMEA inklusive Medical: 41 procent.

²⁸ Exkluderar den globala divisionen Medical. EMEA inklusive Medical: 49 procent.

Dometics nettoomsättning under räkenskapsåret 2014 ökade med 8 procent jämfört med räkenskapsåret 2013 mätt i konstant valutakurs, samtidigt som den redovisade ökningen var 13 procent, vilket visar på den svenska kronans försvagning gentemot vissa andra valutor under 2014, främst amerikanska dollar och euro. Dometic beräknar den konstanta valutakursen genom att använda den genomsnittliga utländska växelkursen för det aktuella året tillämpad på var och en av jämförelseperioderna.

Transaktionsrisk uppstår vid köp- och försäljnings-tillfällen samt vid finansiella transaktioner i olika valutor. Dometics transaktionsexponering är koncentrerad till länder där produktions-/monteringsanläggningar är belägna och är främst kopplad till euro, amerikanska dollar, australiensiska dollar och kinesiska yuan. Viktiga valutaflöden är försäljning från Kina/Hongkong till Europa, USA och Australien samt försäljningen från Europa till Australien och USA. Dessutom kan förändringar av valutakurser ha en väsentlig påverkan på Dometics kapitalstruktur och finansiella kostnader mot bakgrund av extern och intern skuldsättning i andra valutor än svenska kronan. Till exempel stod lån i euro, amerikanska dollar och australiensiska dollar för 40, 40 respektive 14 procent av Dometics totala skuldsättning per den 30 september 2015.

Dometic försöker minska effekten av valutakursfluktuationer på sitt resultat genom att använda ett

antal olika metoder. Dometics treasury policy har som mål att valutasäkra alla huvudsakliga valutaflöden, men för att motverka att bli översäkrad tillåter policyn endast att upp emot 95 procent av den förväntade exponeringen och produktflödet i vissa valutor, varav de mest väsentliga är kinesiska yuan, euro, amerikanska dollar, australiensiska dollar och japanska yen, valutasäkras. Säkring sker med hjälp av valuta-terminkontrakt, valutaswappar och valuta-optioner. I praktiken försöker Dometic att säkra valutaflöden för de kommande tolv månaderna. Dessutom, kräver Dometics treasury policy att kontraktuell exponering i projekt och fasta åtaganden som överstiger 2 miljoner kronor valutasäkras per valuta. Om det är möjligt strävar Dometic även efter en naturlig säkring genom att, på en lämplig nivå, skuldsätta sig i samma valutor som Dometic genererar nettoomsättning. Dometics målsättning är att säkra omräkningsrisken genom att matcha valutor och belopp i sin skuldsättning mot sina utländska nettotillgångar. Trots detta kommer Dometic, på grund av sin internationella försäljningsprofil, även fortsättningsvis vara exponerat för valutakursfluktuationer som kommer att påverka Dometics resultat.

Tabellen nedan visar hur rörelseresultatet (EBIT) skulle ha påverkats av transaktioner i olika valutor under det finansiella året 2014 om det skulle ha inträffat en 10 procentig förändring i nedan nämnda valutakurser, före valutasäkring:

Påverkan på rörelseresultat (EBIT)

(Mkr)	kinesiska yuan	amerikanska dollar	euro
euro	-74	-74	ej tillämpligt
amerikanska dollar	-120	ej tillämpligt	74
australiensiska dollar	-36	-36	-19

Resultat för affärsområdet RV

Dometics affärsområde RV stod för 64 procent av Bolagets nettoomsättning under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 och 57²⁹ procent av nettoomsättningen under räkenskapsåret 2014 (73 respektive 74 procent av Dometics nettoomsättning kom från OEM-kanalen och 27 respektive 26 procent av Dometics nettoomsättning kom från Aftermarket-kanalen). Då RV står för merparten av Dometics nettoomsättning har utvecklingen inom detta affärsområde en väsentlig inverkan på Dometics resultat. Dometics nettoomsättning är beroende av ett antal faktorer som påverkar affärsområdet RV som helhet. Försäljningen inom OEM är starkt beroende av hur många husbilar och husvagnar som tillverkas varje år medan försäljningen på Aftermarket är kopplad till den installerade basen och åldern på husvagnarna och husbilarna. Dessutom påverkas bägge kanalerna av den tekniska utvecklingen och ändrade konsumentpreferenser.

Antalet tillverkade och sålda husbilar och husvagnar. Enligt Marknadsrapporten minskade det totala antalet levererade husbilar och husvagnar från en uppskattad toppnivå på 619 000 för år 2006 till uppskattningsvis 338 000 under den globala konjunkturnedgången 2009, för att sedan öka till cirka 529 000 för 2014. Under perioder då antalet nytillverkade och sålda husbilar och husvagnar har minskat har påverkan på Dometics försäljningsvolym delvis motverkats av en ökad försäljning inom Aftermarket-kanalen. Tillverkningen och försäljningen av nya husbilar och husvagnar är en viktig drivkraft för Dometics försäljning tack vare den utrustning som köps in och installeras av tillverkarna. För mer information se avsnittet "Marknadsöversikt - RV OEM - Inledning - RV-registreringar" och "Marknadsöversikt - RV OEM - Faktorer som påverkar RV OEM-marknaden".

Installerad bas och ålder på husvagnarna och husbilarna. Inom Dometics affärsområde RV riktas produkterna som säljs på Aftermarket direkt till de som redan äger

²⁹ Exkluderar den globala divisionen Medical (som stod för 4 procent). Inklusivt Medical skulle andelen vara 61 procent.

husvagnar eller husbilar och köpet gäller normalt utbyte eller uppgradering av utrustningen. Per den 31 december 2014 uppskattar Dometic att den installerade basen av husbilar och husvagnar uppgick till över 15 miljoner fordon globalt. Viktiga moderniserings- och utbytesprodukter för Dometics Aftermarket inkluderar försäljning till befintliga ägare av husbilar och husvagnar som antingen behöver byta ut gamla eller slitna delar eller som är intresserade av att uppgradera inredning och utrustning, modernisera eller sätta sin personliga prägel på sina fordon (vilket kan vara ett alternativ till att byta husbil/husvagn). Följaktligen anser Dometic att en betydande försäljning inom Aftermarket sker som ett resultat av försäljning av begagnade husbilar och husvagnar. För mer information se avsnitten *"Marknadsöversikt - Aftermarket - Faktorer som påverkar Aftermarket - Installerad bas som plattform för tillväxt"* och *"Marknadsöversikt - Aftermarket - Faktorer som påverkar Aftermarket - Uppgraderings- och utbytescykler för den installerade basen"*.

Demografisk utveckling och RV-preferenser. Samtidigt som affärsområdet RV som helhet generellt påverkas av demografiska förändringar är det specifikt den åldrande befolkningen i Västeuropa och USA samt tillväxten i yngre åldersgrupper som anammar den livsstil som husbilar och husvagnar erbjuder som gör att intresset för att äga en husbil eller husvagn ökar snabbare än den totala befolkningstillväxten, enligt Marknadsrapporten. Folkgruppen som vill resa/semestra med husvagn eller husbil har på senare tid i högre utsträckning innefattat fler familjer, då familjer uppskattar fritidsaktiviteter med husvagn eller husbil. Enligt Bolagets uppfattning drivs försäljningen inom husbilar och husvagnar allt mer av ett livsstilsval, vilket avspeglar behoven och önskemålen hos alla familjemedlemmar. Mot bakgrund av detta förändrade konsumentfokus märker Dometic att konsumenternas preferenser i större utsträckning fokuserar på kök, badrum och belysning, vilket är områden som ger kunden möjlighet att anpassa sitt fordon och göra design- och funktionsbaserade val. Dessutom visar sig konsumenternas önskemål genom en varierande efterfrågan på antingen större eller mindre husbilar och husvagnar. Större husbilar och husvagnar (primärt i Nordamerika) ger Dometic ökade möjligheter att sälja fler produkter på grund av det större utrymmet (till exempel luftkonditioneringsaggregat). I mindre husbilar och husvagnar (vilket tidigare var vanligast i Västeuropa, delvis beroende på lagstiftning om fordonstorlek) behövs mer kompakta produkter vilket medför en högre andel av specialanpassade produkter. Under det senaste årtiondet har marknaden i EMEA gått emot en högre andel husbilar, vilket påverkar Dometic positivt eftersom en husbil vanligtvis innehåller fler av Dometics produkter än en husvagn. Mindre husbilar och husvagnar är särskilt populära på nya marknader, såsom till exempel Japan och Kina. För mer information se avsnitten *"Marknadsöversikt - RV OEM - Inledning - RV-registreringar"* och *"Marknadsöversikt - RV OEM - Faktorer som påverkar RV OEM-marknaden - Volymdrivande faktorer - Kunddemografi"*.

Konsumenternas tillgång till och kostnad för finansiering

Många av Dometics produkter säljs för att användas i husvagnar, husbilar och fritidsbåtar. En del av försäljningen av husvagnar, husbilar och fritidsbåtar är beroende av tredjepartsfinansiering, även om köpare av husbilar och husvagnar i USA förlitar sig något mer på sådan finansiering än köpare i Västeuropa. Följaktligen har tillgången på finansiering från långivande tredje part, och i viss, men mindre utsträckning även kostnaden för sådan finansiering, en effekt på försäljningen av husvagnar, husbilar och fritidsbåtar, vilket i sin tur påverkar Dometics försäljningsvolymerna.

Försämrade finansieringsmöjligheter för slutkonsumenterna, åtstramade lånevillkor eller ökade räntenivåer är faktorer som kan ha en negativ inverkan på Dometics verksamhet och försäljning. Exempelvis hade konsumenterna, på grund av mycket stränga regler för utlåning, en begränsad tillgång till krediter under den senaste globala finanskrisen. Detta ledde till en nedgång i Dometics försäljning, vilket särskilt påverkade Americas. Enligt Bolagets uppfattning, är konsumenterna i Americas ofta mer beroende av att lånefinansiering kan tillhandahållas. Se avsnittet *"Riskfaktorer - Risker relaterade till Bolaget - Volatilitet och störningar på kapital - och kreditmarknaderna och nedgångar i den globala ekonomin kan påverka kundernas förmåga att erhålla finansiering, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat"*. Historiskt sett har försäljningen varit motståndskraftig mot mindre och stegvisa räntehöjningar men stora och snabba ränteförändringar eller införande av striktare regler för utlåning kan påverka möjligheten att köpa husvagnar eller husbilar och fritidsbåtar, vilket i sin tur kan påverka efterfrågan på Dometics produkter. Under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 samt under den senaste treårsperioden har den globala kredittillgången varit god och räntorna har varit låga, vilket har bidragit till en positiv utveckling av Dometics försäljning.

Säsonger och väder

Dometics resultat (samt Dometics rörelsekapital) påverkas av såväl säsongs- som väderrelaterade fluktationer i efterfrågan. Fluktationerna i efterfrågan kan leda till väsentliga skillnader i Dometics resultat från ett kvartal till ett annat och även på grund av svåra väderförhållanden under en längre period, skilja sig från ett år till ett annat. Det andra kvartalet är vanligtvis det starkaste och det fjärde kvartalet är normalt det svagaste. Dometics rörelseresultat (EBIT)-marginal är relativt stabil under de första nio månaderna och vanligtvis som svagast under det fjärde kvartalet när de fasta kostnaderna sprids ut över en lägre försäljning. Cirka 85 till 90 procent av rörelseresultat (EBIT) genereras vanligtvis under de tre första kvartalen.

Fluktuationer i efterfrågan är något tydligare på RV OEM och Marine OEM marknaderna under det första halvåret medan CPV OEM-marknaden uppvisar en något mer stabil efterfrågan över året. Större delen av Dometics försäljning och kostnader påverkas av ökad efterfrågan under sommarsäsongen, med en efterföljande kraftig nedgång under hösten med start i augusti då årets viktiga säsong lider mot sitt slut. Det finns även liknande mönster i Australien men då under en annan del av året givet landets position på södra halvklotet. Dometics försäljning påverkas även av väderförhållandena som påverkar kundernas vilja att spendera sin tid utomhus. Exempelvis påverkade de extrema väderförhållandena under den nordamerikanska vintern 2014 resultatet för regionen Americas negativt, särskilt gällande försäljningen av Aftermarket-produkter, eftersom stormar och kyla ledde till att konsumenterna sköt upp eller avstod helt från inköp. Inom EMEA dämpades den goda tillväxten från det första halvåret 2014 av det regnigaste sommarvädret på 50 år på flertalet av Dometics sydeuropeiska marknader, vilket satte ett tvärt stopp för semestersäsongen för husvagnar, husbilar och fritidsbåtar i augusti. Dometics försäljning inom OEM inom affärsområdena RV och Marine sker oftast under det första halvåret då OEMs beställer produkter för användning i slutprodukterna under våren och sommaren då försäljningsvolymerna för husvagnar, husbilar och fritidsbåtar är som störst. Affärsområdena CPV och Lodging är inte lika säsongsbetonade då försäljningen av kommersiella fordon och minibarer drivs av andra faktorer än säsonger.

För att hantera effekterna av säsongsvariationer på Dometics verksamhet och rörelseresultat har Dometic

strävat efter att i så stor utsträckning som möjligt upprätthålla något lägre lagernivåer under det fjärde kvartalet. Dometics rörelsekapital är generellt som högst (och kassaflödet som lägst) när lagret byggs upp under första kvartalet inför den förväntade försäljningen under våren och sommaren. Rörelsekapital och ett relativt högre kassaflöde upprätthålls under det andra och tredje kvartalet och kundfordringar tenderar också att vara högre på grund av högre försäljning jämfört med det fjärde kvartalet. Rörelsekapitalet är i allmänhet lägst under det fjärde kvartalet när lagernivån är lägre och säsongsförsäljningen är som lägst. Kassaflödet under det fjärde kvartalet tenderar att vara som högst då kundfordringar tillkommer Bolaget och lagernivåerna minskar.

Dometic har även strävat efter en mer flexibel personalstyrka, främst genom tim- och visstidsanställningar för att hantera en större arbetsbelastning inför och under högsäsongen. Då en väsentlig andel av Dometics produktionskostnad hör samman med inköp av komponentdelar har Dometic även aktivt försökt hantera sin leveranskedja och optimera storleken på sitt komponentlager. Slutligen motverkas Dometics säsongsvariationer i Aftermarket i EMEA och Americas delvis av Dometics australiensiska Aftermarket-affär där försäljningstoppen vanligtvis infaller under de månader då försäljningen är som lägst på norra halvklotet.

Kvartalsinformationen nedan baseras på information från Dometics delårsrapporter som inte har reviderats eller granskats av Dometics revisor, förutom avseende kvartalet som slutade den 30 september 2015 och jämförelseperioden 2014.

(Mkr)	2012				2013				2014				2015		
	Kv1	Kv2	Kv3	Kv4	Kv1	Kv2	Kv3	Kv4	Kv1	Kv2	Kv3	Kv4	Kv1	Kv2	Kv3
Nettoomsättning	2 030	2 361	1 905	1 625	1 825	2 271	1 961	1 751	2 001	2 450	2 147	2 207	2 875	3 202	2 885
Rörelseresultat (EBIT)	263	356	231	11	239	296	241	129	255	325	257	100	423 ¹	463	367
Huvudsakligt rörelsekapital ²	1 871	1 949	1 843	1 522	1 895	2 076	1 958	1 744	2 049	2 245	2 063	2 192	2 467	2 584	2 607

¹ Inkluderar kapitalvinstnetto av transaktionskostnader om 87 miljoner kronor vid försäljningen av den globala divisionen Medical.

² Inkluderar lager, leverantörsskulder och kundfordringar.

Produktutveckling och innovation

Ökade investeringar i produktutveckling och innovation har resulterat i ett starkare utbud av innovativa och kvalitativa produkter, vilka gör det möjligt för Dometic att bibehålla sin konkurrenskraft och prissättning för produkterna i sitt sortiment. För att kunna fokusera mer på produktutveckling och innovation etablerade Bolaget under 2013 en ny organisation, PMI, som ansvarar för all produktutveckling i nära samarbete med både försäljnings- och produktionsteamerna i regionerna. Under 2014 ökade Dometic sin produktutvecklingstakt i alla tre regionerna, vilket förbättrade kapaciteten vid PMI-centren i Kina, Tyskland och USA. 2014 investerade Dometic 220 miljoner kronor i produktutveckling och

innovation inom alla affärsområden, jämfört med 175 miljoner kronor och 157 miljoner kronor under 2013 respektive 2012. Dometic fortsätter också att bygga upp och utöka PMI-organisationen. Dessa åtgärder började ge resultat under 2014 och 2015, med lansering av ett antal starka nya produkter. De nya produkterna har högre kapacitet, förbättrad energiförbrukning, smartare systemintegration samt skapar mervärde för slutanvändaren. Inom Dometics kärnområden introducerade Dometic till exempel 9-serien med smala och flexibla kylskåp för husbilar och husvagnar trånga utrymmen och ett nytt luftkonditioneringssystem, för förarhytter i lastbilar. Dometic har även, på medellång sikt, en stark portfölj av kommande produkter. Per den 30 september 2015 hade Dometic 67 pågående

produktutvecklingsprojekt planerade för den resterande delen av 2015 och det första halvåret 2016. Dometic anser att en framgångsrik produktutveckling ger Bolaget en möjlighet att öka sin marknadsandel och förbättra marginalerna och att Dometic kan uppnå en snabbare tillväxt med en ökad andel av resultatet från nya produkter.

Initiativ för att öka den operativa effektiviteten

Dometic strävar ständigt efter att förbättra sin operativa effektivitet för att minska rörelsens kostnader. I rörelsens kostnader ingår förutom direkta material bland annat Dometics fabrikskostnader, direkta och indirekta arbetskostnader, transport- och garantikostnader, försäljningskostnader samt administrationskostnader. Dometic utvärderar regelbundet var och en av sina tillverknings-/monteringsanläggningar för att identifiera potentiella områden för kostnadsbesparingar och effektiviseringar.

SG&A-programmet i EMEA är ett omfattande initiativ som innefattar personalnedskärningar, mer effektiva processer och strukturella kostnadsbesparingar. En del av programmet fokuserar på att minska försäljnings- och marknadsföringskostnaderna genom bättre utnyttjande av resurser och funktioner, vilket ska uppnås genom en kombination av personalnedskärningar, mer effektiva processer och mer effektiv användning av den befintliga personalen. Programmet syftar också till besparingar genom förbättrad planering och förbättrade processer för logistik. Utöver detta kommer Dometic även att försöka förbättra utnyttjandet av administrativa funktioner och eliminera eventuella dubbla funktioner mellan olika länder. Vidare har Bolaget två program för att öka lönsamheten inom köksutrustning samt fönster och dörrar i EMEA genom övergripande konsolidering samt vissa kostnadsåtgärder. SG&A- och lönsamhetsprogrammen beräknas vara fullt implementerade under andra halvåret 2016 och den sammanlagda effekten förväntas minska den årliga kostnadsbasen med cirka 70 miljoner kronor (brutto för kostnadsbasen 2014). För 2015 förväntas cirka hälften av bruttobesparingarna att uppnås. Dometic har uppskattat att det kommer att kosta cirka 30 miljoner kronor i engångskostnader att implementera dessa åtgärder. Kostnaderna rapporteras under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015.

Under 2013 implementerade Dometic ett antal effektiviseringsåtgärder för att förbättra resultatet i Dometics verksamhet och minska kostnadsbasen. Att ta tillvara på synergieffekter i verksamheten och förbättra Dometics drifteffektivitet är även fortsättningsvis en strategi för Dometic. Exempelvis har Dometic flyttat arbetsintensiv produktion till sina produktions-/monteringsanläggningar i Östeuropa och koncentrerat produktionen av luftkonditioneringsaggregat till Kina med leveranser till samtliga regioner. Genom konsolide-

ring av sin globala tillverkning av luftkonditioneringsaggregat har Dometic uppnått ytterligare stordriftsfördelar och tekniska synergier för samtliga av sina modeller för luftkonditioneringsaggregat. Vidare har Dometic påbörjat flera effektiviseringsprojekt vid sin anläggning i Siegen, Tyskland, för att optimera produktionsflödet. Bolagets fokusering på kostnadsbesparing och verksamhetseffektivisering har fortsatt under 2014 och 2015.

Dessutom har Dometic under de angivna perioderna ökat sitt fokus på lagerhantering. Lagerhanteringen har behandlats i alla resultatanalyser och ett stort antal förbättringsåtgärder har identifierats och genomförts inom hela Koncernen. Exempelvis har Dometic i stor utsträckning centraliserat sitt lager för Aftermarket-produkter i Europa till Dometics lager i Emsdetten, Tyskland. Som ett resultat av dessa förbättringsåtgärder har Dometics lagerhållning förbättrats. Dessa åtgärder pågår fortfarande och ytterligare förbättringar väntas under resterande delen av 2015.

Direkt materialkostnad

Dometics resultat och marginaler påverkas av kostnaden för sålda varor för Dometics produkter. Bolagets kostnad för sålda varor utgjorde 70 procent av nettoomsättningen under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 respektive 70 procent under räkenskapsåret 2014. Bolagets kostnad för sålda varor beror i sin tur på kostnaden för direkt material, som består av inköpta komponenter och råvaror, Dometics fabrikskostnader samt direkta och indirekta arbetskostnader. Direkt materialkostnad uttryckt som en procentandel av den totala kostnaden för produkten varierar, men uppgår i snitt till runt två tredjedelar av kostnaden för sålda varor.

Givet Bolagets breda produktutbud är den direkta materialkostnaden mycket varierande. Under räkenskapsåret 2014 uppgick de totala direkta materialkostnaderna (råvaror och komponenter) till 3 542 miljoner kronor, varav råvaror endast utgjorde cirka 11 procent. Den återstående, större delen (cirka 89 procent) hänför sig till komponenter eller halvfabrikat samt externa produkter (inköp av färdiga produkter konstruerade av Dometic men tillverkade av en extern tillverkare).

Dometics direkta materialkostnad påverkas av marknadsförändringar och fluktuationer i marknadspriser på vissa råvaror, särskilt på stål, rostfritt stål, aluminium, koppar och plast, som används i Dometics produktion och i tillverkningen av komponenter som köps in från externa leverantörer samt priset på bränsle som används för distribution och transport av produkter och material. Graden av påverkan av förändringar i råmaterialpriser varierar och beror på hur de olika avtalen med leverantörerna är utformade. Vissa av Dometics leverantörsavtal innehåller prisjusteringsklausuler för vissa råvaror.

Förmågan att föra över kostnadsökningar för direkt material till kundledet beror på avtalsvillkoren och typen av avtal som ingåtts med kunderna inom respektive affärsområde. Det är inte alltid möjligt för Dometic att föra över prisökningar till RV OEM-kunder och vissa RV Aftermarket-kunder, eftersom dessa avtal oftast har priser som är bestämda på årsbasis. På samma sätt är Bolaget begränsat när det gäller att föra vidare prisökningar till OEM-kunder inom affärsområdet CPV, eftersom avtalen för huvudprodukterna normalt sträcker sig över fordonets hela livscykel. När det gäller Marine och Aftermarket tar det typiskt sett kortare tid från det att Dometics kostnader ökar till att Bolaget kan ta ut dessa kostnadsökningar genom prishöjningar i kundledet då sådana inköp ofta är baserade på listpriser där priset för produkterna som Bolaget levererar fastställs för en tid på maximalt ett år.

Skattemässiga underskott

När Dometic redovisar förluster i inkomstdeklarationen och förlusterna överstiger skattepliktiga inkomster, kan ackumulerade skattemässiga nettoförluster användas för kvittning av skattepliktiga inkomster under efterföljande år. Dometic redovisar sådana skattemässiga underskottsavdrag som en uppskjuten skattefordran endast om de förväntas kunna utnyttjas mot skattepliktiga inkomster. Värderingen av skattefordran sker i så fall utifrån de skattesatser som förväntas gälla för den period tillgången förväntas realiseras enligt de skatteregler som har beslutats eller aviserats per balansdagen. Utifrån affärsplaner och prognoser genomför Dometic regelbundet analys av förväntade framtida skattepliktiga inkomster i varje bolag. Baserat på översynen som genomfördes för räkenskapsåret som slutade den 31 december 2014 redovisade Bolaget en uppskjuten skattefordran, delvis hänförlig till skattemässiga underskottsavdrag, om 180 miljoner kronor³⁰. Koncernen har därutöver totalt ackumulerade uppskattade skattemässiga underskottsavdrag om 3 648 miljoner kronor (varav 3 297 miljoner kronor är hänförliga till den svenska verksamheten), för vilka ingen uppskjuten skattefordran redovisats i Bolagets balansräkning. Dessa underskottsavdrag kan idag inte värderas som en uppskjuten skattefordran på grund av osäkerhet vad gäller det skattemässiga värdet. Dometics externa finansiering kan komma att ändras i samband med börsintroduktion. Vid en sådan händelse kommer Bolaget sannolikt under det fjärde kvartalet 2015 att redovisa en uppskjuten skattefordran. Den uppskjutna skattefordran, hänförlig till större delen av det totalt uppskattade ackumulerade underskottsavdraget om 3 648 miljoner kronor, kommer i så fall att värderas i enlighet med ovan beskrivna principer.

Dometic uppskattar att den aktuella skattesatsen kommer att vara i intervallet 15-17 procent av EBT³¹ (En-

earnings before tax) i Bolagets resultaträkning för perioden 2016 till 2021. Total skattesats för nämnda period, estimerar Dometic, kommer att uppgå till runt 20-23 procent av EBT i Bolagets resultaträkning. Den procentuella andelen betald skatt kommer uppskattningsvis att vara omkring 15 procent av EBT, det vill säga i den lägre delen av intervallet på aktuell skatt, för motsvarande period. Om Dometic inte har möjlighet att utnyttja några skattemässiga underskott, är Bolagets uppfattning att den aktuella skattesatsen sannolikt skulle uppgå till cirka 27 procent av EBT baserat på gällande lagstiftning.

Uttalanden som beskrivits ovan beträffande skattemässiga underskott, uppskjutna skattefordringar, betald skatt, skattesatser, uppskattningar och antaganden utgör framåtriktade uttalanden. Dessa uttalanden är inga garantier för framtida villkor, utan faktiska resultat kan komma att skilja sig väsentligt från det som uttrycks eller antyds i dessa framåtriktade uttalanden som ett resultat av många faktorer, inklusive men inte begränsat till dem som beskrivs under *"Riskfaktorer"*, inklusive *"Riskfaktorer – Risker relaterade till Bolaget – Rätten till avdrag för skattemässiga underskott kan begränsas eller falla bort, som ett resultat av framtida förändringar i skattelagstiftning eller, enligt nuvarande regler, som ett resultat av ändrade ägarförhållanden"*. Investerares uppmanas att inte förlita sig på något av de uttalanden som angivits ovan.

Faktorer som påverkar jämförbarheten av Dometics resultat

Följande faktorer skulle kunna leda till att Dometics finansiella ställning och rörelseresultat (EBIT) för de räkenskapsperioder som presenteras i Prospektet inte är direkt jämförbara med andra räkenskapsperioder som omnämns i Prospektet eller med framtida räkenskapsperioder.

Jämförelsestörande poster och avskrivning av kundrelationer

Under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 och under räkenskapsåren 2014, 2013 och 2012 upplevde Dometic ett antal händelser som Dometic refererar till som jämförelsestörande poster, vilka ledningen anser vara av engångskaraktär. Dessutom började Dometic under 2014 att skriva av de immateriella tillgångar som uppkommit i samband med förvärvet av Atwood. Sådana händelser och sådan avskrivning har påverkat möjligheten att jämföra Dometics ekonomiska resultat under de påverkade perioderna. För mer information om jämförelsestörande poster, se avsnittet *"Utvald finansiell information – Nyckeltal – Beräkning av justerat rörelseresultat och justerad EBITDA"*.

³⁰ För mer information se not 11 till Dometics reviderade koncernredovisning som inkluderats i Prospektet.

³¹ Vinst (förlust) för perioden före skatt.

Från det att förvärvet av Atwood genomfördes i oktober 2014 till och med den 31 december 2014 var avskrivningen av kundrelationer 10 miljoner kronor. Under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 var avskrivningen av kundrelationer 51 miljoner kronor. I avskrivning för kundrelationer hänförliga till förvärvet av Atwood ingår avskrivningar för kundrelationer och avskrivningar för immateriella rättigheter. Avskrivningstiden för dessa har beräknats till 20 respektive 7 år. Avskrivning av kundrelationer inkluderar nedskrivning av kundrelationer och immateriella rättigheter. Den årliga avskrivningen förväntas uppgå till 68 miljoner kronor årligen under de första sju åren samt därefter 46 miljoner kronor årligen, exklusive inverkan av kursomräkning.

Förvärv och avyttringar

I linje med Dometics strategi att stärka sin ställning inom OEM, öka sin försäljning inom Aftermarket och expandera till nya geografiska områden med fortsatt fokus på kärnverksamheten, överväger Dometic förvärv, avyttringar och expansionsmöjligheter som en del av den löpande verksamheten.

I september 2014 förvärvade Dometic enheten för markistillverkning för husbilar och husvagnar från det belgiska bolaget Brustor NV till en total köpeskilling om 49 miljoner kronor (efter avdrag för förvärvade likvida medel). Förvärvet gjorde det möjligt för Dometic att erbjuda ett komplett sortiment av markiser och relaterade tillbehör, främst i Europa och på den australiensiska marknaden. I likhet med Atwood tillför detta förvärv kompletterande, högkvalitativa produkter till Dometics sortiment och stärker därmed Dometics marknadsställning. Prosters rörelseresultat har konsoliderats i Bolagets räkenskaper från och med den 1 september 2014. Prostor-förvärvet bidrog för perioden från den 1 september 2014 till den 31 december 2014 med 6 miljoner kronor till nettoomsättningen.

I oktober 2014 slutförde Dometic förvärvet av Atwood, till en total köpeskilling om 2 093 miljoner kronor (efter avdrag för förvärvade likvida medel). Genom förvärvet utökades Dometics produktsortiment inom bland annat vattenvärmare, luftvärmare, köksutrustning och ett antal andra produkter som tidigare saknades i Dometics nord-amerikanska utbud. Detta viktiga förvärv innebar en ytterligare förstärkning av Dometics ställning i USA, världens största RV-marknad. Vidare anser Dometic att förvärvet av Atwood ger Bolaget möjlighet att realisera operativa synergieffekter inom lager, distribution, inköp, produktion, försäljning, marknadsföring och administration. Dometic har identifierat potentiella årliga synergier på cirka 10 miljoner amerikanska dollar, främst inom inköp, administrativa kostnader och produktion/montering, som har implementerats av Bolaget och som förväntas vara fullt implementerade under 2017. Integrationen av Atwood framskrider enligt den ursprungliga planen. Under 2015 förväntar sig Bolaget att

synergieffekterna (före integrationskostnader) kommer att uppgå till cirka 6 miljoner amerikanska dollar. Atwoods rörelseresultat (EBIT) har konsoliderats i Bolagets räkenskaper från och med den 17 oktober 2014. Dometic har uppskattat att de jämförelsestörande integrationskostnaderna för att reducera antalet anställda, produktions-/monteringsanläggningar och annan infrastruktur kommer att uppgå till cirka 31 miljoner kronor. 20 miljoner kronor av kostnaderna rapporteras under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015, resterande cirka 11 miljoner kommer att tas under fjärde kvartalet 2015. Atwood bidrog för perioden från den 17 oktober 2014 till den 31 december 2014 med 233 miljoner kronor till nettoomsättningen.

Dometic slutförde i mars 2015 avyttringen av den globala divisionen Medical. Då synergieffekterna inom distribution, produktion och försäljning mellan den globala divisionen Medical och övriga verksamheter i Koncernen var begränsad, låg denna avyttring i linje med Dometics strategi att fokusera mer på sin kärnverksamhet, med inriktning främst på RV-, CPV- och Marine-marknaderna. Rörelseresultatet (EBIT) för den globala divisionen Medical redovisas i Bolagets region EMEA fram till och med den 9 mars 2015. Nettoomsättningen för den globala divisionen Medical var 319 miljoner kronor, 250 miljoner kronor och 246 miljoner kronor för räkenskapsåren 2014, 2013 respektive 2012. För perioden mellan den 1 januari och den 9 mars 2015 var den globala divisionen Medicals nettoomsättning 69 miljoner kronor. Den globala divisionen Medical hade cirka 160 anställda.

Beskrivning av viktiga poster i resultaträkningen

Nettoomsättning

Nettoomsättningen innefattar verkligt värde av mottagna betalningar eller fordringar för sålda varor i Dometics ordinarie verksamhet. Nettoomsättningen definieras som försäljningspriset minus mervärdesskatt, retur, rabatter och avdrag exklusive frakt, avgifter och skatter.

Dometics verksamhet är organiserad i tre regioner: EMEA, Americas och APAC. Information avseende nettoomsättning för respektive region baseras på var kunderna finns fram till 2014. Därefter baseras informationen på varifrån försäljningen sker.

Kostnad för sålda varor

Kostnad för sålda varor består av direkta kostnader för att tillverka produkter såsom materialkostnader, personalkostnader och fabrikskostnader. I posten ingår också garantier och justeringar av varulagervärden och kostnader för montering av produkter. Huvuddelen av Dometics kostnad för sålda varor är material (både råvaror och komponentdelar), vilka utgjorde 52 procent av Dometics nettoomsättning under räkenskapsåret

2014. Eftersom Dometic tillverkar ett brett utbud av produkter är Dometics direkt material mycket varierande och det är ingen enskild råvarutyp eller komponentdel som är dominerande. Övriga viktiga delar i kostnaden för sålda varor är fabriks- och materialomkostnader samt direkt och indirekt arbete, vilka tillsammans utgör cirka en fjärdedel av Dometics kostnad för sålda varor.

Kostnad för sålda varor inkluderar även PMI-kostnader som utgörs av utgifter hänförliga till Dometics forsknings- och utvecklingsverksamhet. Dessa belopp omfattar till exempel löner och relaterade personalförmåner, vilka i regel är fasta och externa tjänster som till exempel tester och design, vilka är rörliga.

Försäljningskostnader

Försäljningskostnader består huvudsakligen av kostnader för marknadsföring, inklusive kostnader för försäljningspersonal, kampanjer, mässor och andra evenemang. Försäljningskostnader innefattar även logistik (utgående fraktkostnader för leveranser till kunder), kredit-, inkasso- och relaterade IT-utgifter. De största posterna i försäljningskostnader är personalkostnader som utgjorde cirka två femtedelar av Dometics försäljningskostnader under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 samt logistikkostnader som utgjorde cirka 43 procent av Dometics försäljningskostnader under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015.

Administrationskostnader

Administrationskostnader innefattar kostnader för administration av Dometics verksamhet som inte är hänförliga till kostnad för sålda varor eller försäljningskostnader, till exempel kostnader för företagsledningen, IT-, HR- finans och de administrativa avdelningarna.

Övriga rörelseintäkter och -kostnader

Övriga rörelseintäkter och -kostnader inkluderar intäkter och kostnader från sekundära verksamheter som genereras eller uppstår i den löpande verksamheten samt andra poster som inte är hänförliga till en specifik funktion, till exempel externa hyresintäkter, kapitalvinst/förlust vid avyttring av anläggningstillgångar samt omvärdering av fordringar/skulder till följd av valutakursfluktuationer.

Jämförelsestörande poster

Jämförelsestörande poster består av intäkter och kostnader i samband med händelser som inte är återkommande eller inträffar oregelbundet samt påverkar jämförbarheten mellan perioderna. Huruvida en post klassificeras som jämförelsestörande avgörs av CFO.

Avskrivning kundrelationer

Avskrivning av kundrelationer innefattar avskrivning av, vid Atwood förvärvet identifierade, immateriella tillgångar som består av kundrelationer och immateriella rättigheter.

Finansiella poster netto

Finansiella poster netto innefattar ränteintäkter, räntekostnader, valutaomräkningsdifferenser på finansiella poster, amortering av aktiverade lånekostnader, räntenetto för pensionsåtaganden samt övriga finansiella intäkter och kostnader.

Väsentliga händelser

Väsentliga händelser under perioden 1 januari 2012 till 30 september 2015

Under 2012 utsågs Roger Johansson till verkställande direktör. Under 2013 utsågs Fredrik Cappelen till styrelseordförande. Under 2014 förvärvades Atwood. Under 2014 emitterade Dometic obligationer (så kallade "PIK Toggle Notes") om 314 miljoner euro. Under första kvartalet 2015 avyttrades den globala divisionen Medical.

Väsentliga händelser sedan 30 september 2015

Extra bolagsstämma i Bolaget beslutade den 15 oktober 2015 om en uppdelning av aktier (split) 40:1, varefter antalet aktier i Bolaget uppgår till 200 000 000.

Bolaget har den 27 oktober 2015 ingått Låneavtalet, villkorat av att noteringen genomförs.

Bolaget har den 23 oktober 2015 ansökt om uppdragande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.

Extra bolagsstämma i Bolaget beslutade den 10 november 2015 att bemyndiga styrelsen att fatta beslut om nyemission i samband med Erbjudandet, med avvikelser från befintliga aktieägares företrädesrätt och med bemyndigande för styrelsen att fastställa de slutliga villkoren.

Dometics resultat

Niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 jämfört med första niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014

I nedanstående sammanfattning presenteras information från den reviderade koncernredovisningen för niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 respektive niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014:

(Mkr)	Niomånadersperioden 1 jan-30 sep		
	2015	Förändring i %	2014
Nettoomsättning	8 962	36	6 599
Kostnad för sålda varor	-6 285	39	-4 520
Bruttoresultat	2 677	29	2 079
Försäljningskostnader	-1 077	19	-905
Administrationskostnader	-376	18	-319
Övriga rörelseintäkter och -kostnader	39	-	0
Jämförelsestörande poster	41	-	-18
Avskrivning kundrelationer	-51	-	-
Rörelseresultat (EBIT)	1 253	50	837
Finansiella poster, netto	-563	-52	-1 165
Resultat före skatt	690	-	-328
Skatter	-219	30	-169
Periodens resultat	471	-	-497

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 36 procent (eller 2 363 miljoner kronor) till 8 962 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 från 6 599 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014. Mätt i konstant valuta ökade nettoomsättningen med 1 624 miljoner kronor, eller 22 procent. Av nettoomsättningen under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 var 1 295 miljoner kronor, eller 20 procent av ökningen, hänförlig till förvärven av Atwood och

Prostor, 491 miljoner kronor, eller 8 procent av ökningen, var hänförlig till organisk tillväxt samt 740 miljoner kronor, eller 11 procent av ökningen, var hänförlig till valutakursfluktuationer. Ökningen motverkades delvis av en minskning av nettoomsättningen med 162 miljoner kronor hänförlig till avyttringen av den globala divisionen Medical.

Nedanstående tabell visar fördelningen av Dometics nettoomsättning per region under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 respektive 2014:

(Mkr, förutom %)	Niomånadersperioden 1 jan-30 sep		Förändring i %			
	2015	% av netto- omsättning	2014	% av netto- omsättning	Redovisad	I konstant valuta
Americas	4 334	48	2 421	37	79	46
EMEA ¹	3 621	41	3 353	51	8	4
APAC	1 007	11	825	12	22	14
Summa	8 962	100	6 599	100	36	22

¹ Inkluderar nettoomsättning om 69 miljoner kronor och 223 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 respektive 2014 hänförligt till den globala divisionen Medical som avyttrades i mars 2015. Då den globala divisionen Medical endast utgör en mindre del av Koncernens verksamhet och inte överstiger de tröskelvärden som anges i IFRS, redovisas den delen av verksamheten inte separat utan inkluderas i region EMEA.

Americas

Nettoomsättningen i Americas regionen ökade med 79 procent (eller 1 913 miljoner kronor) till 4 334 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 från 2 421 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014. Mätt i konstant valuta ökade nettoomsättningen med 1 361 miljoner kronor, eller 46 procent. Av nettoomsättningen i Americas under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 var 1 150 miljoner kronor, eller 48 procent av ökningen, hänförlig till förvärvet av Atwood, 210 miljoner kronor, eller 9 procent av ökningen, var hänförlig till organisk tillväxt samt 553 miljoner kronor, eller 23 procent av ökningen, var hänförlig till valutakursfluktuationer. Den organiska tillväxten genererades bland annat främst av en ökning inom RV OEM som gynnades av den växande marknaden. Ökningen motverkades till viss del av en negativ prisutveckling inom vissa produktkategorier, RV Aftermarket ökade nettoomsättningen, där det varma vädret under sommarmånaderna gynnade försäljningen av vissa produkter, såsom luftkonditioneringsaggregat. Även Marine ökade starkt med god försäljningstillväxt för både OEM och Aftermarket, inom kategorin båtar över 40 fot, framförallt inom luftkonditionering, men även med en del nya produkter.

Under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 utgjorde OEM och Aftermarket 71 respektive 29 procent av Dometics nettoomsättning i region Americas.

EMEA

Nettoomsättningen i region EMEA, inklusive den globala divisionen Medical, ökade med 8 procent (eller 268 miljoner kronor) till 3 621 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 från 3 353 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014. Mätt i konstant valuta ökade nettoomsättningen (inklusive den globala divisionen Medical) med 137 miljoner kronor, eller 4 procent. Av nettoomsättningen i region EMEA under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 var 25 miljoner kronor eller 1 procent av ökningen, hänförlig till förvärvet av Prostor, 275 miljoner kronor eller 8 procent av ökningen, var hänförlig till organisk tillväxt samt 131 miljoner kronor eller 4 procent av ökningen, var hänförlig till valutakursfluktuationer. Ökningen motverkades delvis av en minskning av nettoomsättningen med 162 miljoner kronor hänförlig till avyttringen av den globala divisionen Medical.

Nettoomsättningen i region EMEA, exklusive den globala divisionen Medical, ökade med 13 procent (eller 422 miljoner kronor) till 3 552 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 från 3 130 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014. Av netto-

omsättningen i region EMEA (exklusive Medical) var 25 miljoner kronor eller 1 procent av ökningen hänförlig till förvärvet av Prostor, 275 miljoner kronor eller 9 procent av ökningen var hänförlig till organisk tillväxt, samt 124 miljoner kronor eller 4 procent av ökningen, var hänförlig till valutakursfluktuationer. Den organiska tillväxten är framförallt hänförlig till nettoomsättningsökningen inom affärsområdet RV. Den växande marknaden har en positiv effekt på både OEM och Aftermarket. Affärsområdet Marine ökade också, framförallt genom ökad försäljning inom Aftermarket. Affärsområdet CPV såg god tillväxt inom både OEM och Aftermarket, tack vare stark försäljning av luftkonditioneringsaggregat. Lodging försäljningen ökade genom flera nya hotellprojekt medan Affärsområde Retail hade något negativ utveckling.

Under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 utgjorde OEM och Aftermarket 47 respektive 53 procent av Dometics nettoomsättning i EMEA.

APAC

Nettoomsättningen i region APAC ökade med 22 procent (eller 182 miljoner kronor) till 1 007 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 från 825 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014. Mätt i konstant valuta ökade nettoomsättningen med 126 miljoner kronor, eller 14 procent. Av nettoomsättningen i APAC under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 var 120 miljoner kronor, eller 15 procent av ökningen, hänförlig till förvärvet av Atwood, 6 miljoner kronor, eller 1 procent av ökningen, hänförlig till organisk tillväxt samt 57 miljoner kronor, eller 7 procent av ökningen, hänförlig till valutakursfluktuationer. Den organiska tillväxten genererades framförallt genom stark tillväxt inom affärsområde Retail. Det är framförallt i länder utanför Kina ökningen av nettoomsättning sker. Även Affärsområde RV har god tillväxt tack vare nya produkter, bland annat märker från den Europeiska fabriken. Nettoomsättningen inom Marine minskar för OEM medan Aftermarket visar på svag ökning. Lodging utvecklas positivt med en nettoomsättningsökning främst genom flera olika hotellprojekt inom regionen.

Under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 utgjorde OEM och Aftermarket 50 respektive 50 procent av Dometics nettoomsättning i APAC.

Kostnad för sålda varor

Kostnad för sålda varor ökade med 39 procent (eller 1 765 miljoner kronor) till 6 285 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 från 4 520 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014. Ökningen berodde huvudsakligen på förvärvet av

Atwood samt valutaomräknings- och transaktions-effekter. Ökningen motverkades delvis av en liten minskning av Dometics direkta materialkostnader genom olika inköpsbesparingar.

Kostnad för sålda varor som procentandel av den totala nettoomsättningen var 70 procent under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 jämfört med 68 procent för niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014.

Bruttoresultat

Som en följd av ovanstående faktorer ökade Dometics bruttoresultat med 29 procent (eller 598 miljoner kronor) till 2 677 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 från 2 079 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014. Dometics bruttomarginal för niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 minskade till 30 procent från 32 procent för niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014.

Försäljningskostnader

Försäljningskostnader ökade med 19 procent (eller 172 miljoner kronor) till 1 077 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 från 905 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014. Ökningen berodde främst på förvärvet av Atwood och valutaomräkningseffekter. Försäljningskostnader som procentandel av Dometics nettoomsättning var 12 procent under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 jämfört med 14 procent samma period 2014.

Nedanstående tabell visar fördelningen av Dometics rörelseresultat (EBIT) per region för niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 respektive 2014:

(Mkr, förutom %)	Niomånadersperioden				Förändring i %	
	1 jan-30 Sep				Redovisad	I konstant valuta
	2015	% av rörelse- resultat (EBIT)	2014	% av rörelse- resultat (EBIT)		
EMEA ¹	486	39	342	41	42	33
Americas	528	42	307	37	72	36
APAC	239	19	188	22	27	9
Summa²	1 253	100	837	100	50	29

¹ Inkluderar rörelseresultat (EBIT) på 28 miljoner kronor och 63 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 respektive 2014 från den globala divisionen Medical som avyttrades i mars 2015. Då den globala divisionen Medical endast utgör en mindre del av Koncernens verksamhet och inte överstiger de tröskelvärden som anges i IFRS, redovisas den delen av verksamheten inte separat utan inkluderas i region EMEA.

² Inkluderat i rörelseresultatet (EBIT) är jämförelsestörande poster. På segmentbasis, var jämförelsestörande poster för niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 och 2014 64 respektive -2 för EMEA, -23 respektive -6 för Americas och 0 respektive -10 för APAC.

Administrationskostnader

Administrationskostnader ökade med 18 procent (eller 57 miljoner kronor) till 376 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 från 319 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014. Ökningen berodde huvudsakligen på förvärvet av Atwood och valutaomräkningseffekter. Administrationskostnader som procentandel av Dometics nettoomsättning var 4 procent under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 jämfört med 5 procent samma period 2014.

Jämförelsestörande poster

De jämförelsestörande posterna under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 uppgick till 41 miljoner kronor. De viktigaste jämförelsestörande posterna under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 var vinsten från avyttringen av den globala divisionen Medical, kostnaderna i samband med Atwood-förvärvet och en brand i Bolagets produktionsanläggning i Filakovo, Slovakien.

Rörelseresultat (EBIT)

Till följd av ovanstående faktorer ökade Dometics rörelseresultat (EBIT) med 50 procent (eller 416 miljoner kronor) till 1 253 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 från 837 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014.

EMEA

Rörelseresultatet (EBIT) för Dometics segment EMEA ökade med 42 procent (eller 144 miljoner kronor) till 486 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 från 342 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014. Mätt i konstant valuta ökade rörelseresultatet (EBIT) med 121 miljoner kronor, eller 33 procent. Ökningen berodde främst på stark försäljningstillväxt kombinerad med lägre försäljnings- och administrationskostnader som ett resultat av Dometics SG&A kostnadsbesparingsprogram i olika länder och funktioner i Europa. Ökningen motverkades delvis av ogynnsamma valutatransaktions-effekter till följd av en försvagad euro.

Americas

Rörelseresultatet (EBIT) för Dometics region Americas ökade med 72 procent (eller 221 miljoner kronor) till 528 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 från 307 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014. Mätt i konstant valuta ökade rörelseresultatet (EBIT) med 140 miljoner kronor, eller 36 procent. Ökningen berodde främst på förvärvet av Atwood, god underliggande tillväxt i försäljningsvolym kombinerat med en positiv inverkan på marginalerna från stora volymer i produktions-/monteringsanläggningarna.

APAC

Rörelseresultatet (EBIT) för Dometics region APAC ökade med 27 procent (eller 51 miljoner kronor) till 239 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 från 188 miljoner kronor under den niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014. Atwood hade en positiv effekt på resultatet men i

konstant valuta minskade rörelseresultatet (EBIT) med 20 miljoner kronor, eller 9 procent. Minskningen var främst hänförlig till ogynnsamma valutatransaktionseffekter och något ökade kostnader. Nedgången uppvägdes delvis av effektiviseringsförbättringar och inköpsbesparingar vid Dometics kinesiska tillverknings-/monteringsanläggningar.

Finansiella poster, netto

Finansiella poster netto var -563 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 jämfört med -1 165 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014. Finansiella kostnader minskade med 52 procent (eller 602 miljoner kronor) till 564 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 från 1 166 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014. Minskningen berodde främst på att en tidigare negativ omvärdering av externa lån reducerades med ett belopp om 284 miljoner kronor och engångskostnader uppgick under 2014 till ett belopp om 242 miljoner kronor i samband med en refinansiering av obligationslån. Minskningen av de finansiella kostnaderna motverkades delvis av ökade räntekostnader med ett belopp om 17 miljoner kronor.

Skatter

Skatter ökade med 50 miljoner kronor till 219 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 från 169 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014. Ökningen under jämförelseperioden beror främst på ökat rörelseresultat.

Räkenskapsåret 2014 jämfört med räkenskapsåret 2013

I nedanstående sammanfattning presenteras information från den reviderade koncernredovisningen för räkenskapsåren 2014 och 2013:

(Mkr)	Räkenskapsår		
	2014	Förändring i %	2013
Nettoomsättning	8 806	13	7 808
Kostnad för sålda varor	-6 126	16	-5 296
Bruttoresultat	2 680	7	2 512
Försäljningskostnader	-1 237	16	-1 062
Administrationskostnader	-421	-8	-457
Övriga rörelseintäkter och -kostnader	6	-	-41
Jämförelsestörande poster	-81	72	-47
Avskrivning kundrelationer	-10	-	-
Rörelseresultat (EBIT)	937	3,5	905
Finansiella poster, netto	-1 644	-	-588
Resultat före skatt	-707	-	317
Skatter	-121	-	75
Årets resultat	-828	-	392

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 13 procent (eller 998 miljoner kronor) till 8 806 miljoner kronor under 2014 från 7 808 miljoner kronor under 2013. Mätt i konstant valuta ökade nettoomsättningen med 629 miljoner kronor, eller 8 procent. Av nettoomsättningen för 2014 var 239 miljoner kronor, eller 3 procent av

ökningen, hänförlig till förvärven av Atwood och Prostor, 416 miljoner kronor, eller 5 procent av ökningen, var hänförlig till organisk tillväxt och 343 miljoner kronor, eller 4 procent av ökningen, var hänförlig till valutakursfluktuationer.

Nedanstående tabell visar fördelningen av Dometics nettoomsättning per region för räkenskapsåren 2014 respektive 2013:

(Mkr, förutom %)	Räkenskapsår		Förändring i %			
	2014	% av netto-omsättning	2013	% av netto-omsättning	Redovisad	I konstant valuta
EMEA ¹	4 280	49	3 928	50	9	4
Americas	3 395	38	2 826	36	20	14
APAC	1 131	13	1 054	14	7	7
Summa	8 806	100	7 808	100	13	8

¹ Inkluderar nettoomsättning på 319 miljoner kronor och 250 miljoner kronor för räkenskapsåren 2014 och 2013 från den globala divisionen Medical som avyttrades i mars 2015. Då den globala divisionen Medical endast utgör en mindre del av Koncernens verksamhet och inte överstiger de tröskelvärden som anges i IFRS, redovisas den delen av verksamheten inte separat utan inkluderas i region EMEA.

EMEA

Nettoomsättningen i Dometics region EMEA ökade med 9 procent (eller 352 miljoner kronor) till 4 280 miljoner kronor under 2014 från 3 928 miljoner kronor 2013. Mätt i konstant valuta ökade nettoomsättningen med

166 miljoner kronor, eller 4 procent. Av nettoomsättningen i region EMEA för 2014 var 169 miljoner kronor, eller 4 procent av ökningen, hänförlig till organisk tillväxt, 6 miljoner kronor, eller 0,2 procent av ökningen, var hänförlig till förvärvet av Prostor samt 178 miljoner kronor, eller 5 procent av ökningen, var hänförlig till

valutakursfluktuationer. Ökningen av den organiska tillväxten förklaras främst av fortsatt stark försäljning i Tyskland, Nederländerna och Storbritannien, särskilt inom affärsområdena RV och Marine. Dessutom fortsatte affärsområdet CPV att växa under 2014 till följd av att lastbilsmarknaden var fortsatt stark med hög efterfrågan på produkter som ökar komforten i förarhytten. Ökningen motverkades delvis av fortsatt relativt svaga ekonomiska förhållanden och svagare marknader i Sydeuropa. Dessutom drabbades flertalet av Dometics sydeuropeiska marknader av de regnigaste väderförhållandena på många år, vilket satte ett stopp för semestersäsongen för husvagnar, husbilar och fritidsbåtar redan i augusti. Dessutom begränsades Dometics arbete med att expandera i Ryssland av den ekonomiska instabiliteten i landet.

Under 2014 utgjorde OEM och Aftermarket 49 respektive 51 procent av Dometics nettoomsättning i EMEA.

Americas

Nettoomsättningen i Dometics region Americas ökade med 20 procent (eller 569 miljoner kronor) till 3 395 miljoner kronor under 2014 från 2 826 miljoner kronor under 2013. Mätt i konstant valuta ökade nettoomsättningen med 389 miljoner kronor, eller 14 procent. Av nettoomsättningen i region Americas för 2014 var 175 miljoner kronor, eller 6 procent av ökningen, hänförlig till organisk tillväxt, 233 miljoner kronor, eller 8 procent av ökningen, var hänförlig till förvärvet av Atwood samt 160 miljoner kronor, eller 6 procent av ökningen, var hänförlig till valutakursfluktuationer. Ökningen av den organiska tillväxten var främst hänförlig till den positiva marknadsutvecklingen. Att konsumenterna spenderar allt mer pengar på semesterar var särskilt tydligt för affärsområdet RV, där Bolaget noterade en stark tillväxt för RV OEM. Bolaget har även noterat att positiv trend för försäljningen genom Aftermarket. Ökningen motverkades delvis av en ökad priskonkurrens och den kallaste vintern på 50 år, särskilt i Kanada där stormar och låga temperaturer fördröjde försäljningen i Aftermarket-segmentet.

Under 2014 utgjorde OEM och Aftermarket 68 respektive 32 procent av Dometics nettoomsättning i Americas.

APAC

Nettoomsättningen i Dometics region APAC ökade med 7 procent (eller 77 miljoner kronor) till 1 131 miljoner kronor under 2014 från 1 054 miljoner kronor under 2013. Mätt i konstant valuta ökade nettoomsättningen med 74 miljoner kronor, eller 7 procent. Ökningen var främst hänförlig till en stark tillväxt i Australien och Nya Zeeland, särskilt inom den australienska RV OEM-kanalen där tillväxten var markant. Ökningen berodde

också på tillväxt i Retail från introduktionen av Dometics vinkällarsortiment i Japan, ökad marknadsandel i Kina och lanseringen av Dometics egna försäljningsorganisation i Korea som uppnådde goda resultat redan under första verksamhetsåret. Ökningen motverkades delvis av en nedgång i försäljningen till kinesiska CPV OEM-kunder. Aftermarketet för CPV-produkter uppvisade en stabil tillväxt.

Under 2014 utgjorde OEM och Aftermarket 51 respektive 49 procent av Dometics nettoomsättning i APAC.

Kostnad för sålda varor

Kostnad för sålda varor ökade med 16 procent (eller 830 miljoner kronor) till 6 126 miljoner kronor under 2014 från 5 296 miljoner kronor under 2013. Ökningen berodde främst på förvärvet av Atwood, valutakurs-effekter och en ökning av den totala försäljningsvolymen. Ökningen av kostnaden var även hänförlig till en ökning av Dometics forsknings- och utvecklingskostnad, från 175 miljoner kronor för 2013 till 220 miljoner kronor för 2014. Denna ökning uppvägdes delvis av inköpsbesparingar och effektiviseringsåtgärder i Dometics produktions-/monteringsanläggningar.

Kostnad för sålda varor som procentandel av den totala nettoomsättningen var 70 procent för 2014 jämfört med 68 procent för 2013.

Bruttoresultat

Som en följd av ovanstående faktorer ökade Dometics bruttoresultat med 7 procent (eller 168 miljoner kronor) till 2 680 miljoner kronor för 2014 från 2 512 miljoner kronor 2013. Dometics bruttomarginal för 2014 minskade till 30 procent från 32 procent 2013.

Försäljningskostnader

Försäljningskostnader ökade med 17 procent (eller 175 miljoner kronor) till 1 237 miljoner kronor under 2014 från 1 062 miljoner kronor 2013. Denna ökning var huvudsakligen hänförlig till ökade försäljnings- och marknadsföringskostnader samt ökade logistikkostnader orsakade av större försäljningsvolymen. Försäljningskostnader som procentandel av Dometics nettoomsättning var 14 procent för 2014 jämfört med 14 procent 2013.

Administrationskostnader

Administrationskostnader minskade med 8 procent (eller 36 miljoner kronor) till 421 miljoner kronor under 2014 från 457 miljoner kronor under 2013. Minskningen berodde främst på lägre kostnader i EMEA som ett resultat av de positiva effekterna från ett återförande av avsättningar i kombination med en mindre

omklassificering av kostnader till kostnad för sålda varor. Administrationskostnader som procentandel av Dometics nettoomsättning var 5 procent för 2014 jämfört med 6 procent för 2013.

Jämförelsestörande poster

Jämförelsestörande poster under 2014 uppgick till 81 miljoner kronor. De främsta jämförelsestörande posterna under 2014 var 49 miljoner kronor relaterade till en brand i Dometics anläggning i Filakovo, Slovakien, 11 miljoner kronor avseende ett projekt för expansion av fabriker i Kina, 5 miljoner kronor för nedläggningen av produktionsenheten i Kanada, 12 miljoner kronor i avgångsvederlag samt 4 miljoner kronor för övriga poster.

Nedanstående tabell visar fördelningen av Dometics rörelseresultat (EBIT) per region för 2014 respektive 2013:

(Mkr, förutom %)	Räkenskapsår				Förändring i %	
	2014	% av rörelse- resultat (EBIT)	2013	% av rörelse- resultat (EBIT)	Redo- visad	I konstant valuta
EMEA ¹	320	34	342	38	-6	-12
Americas	368	39	336	37	10	3
APAC	249	27	227	25	10	6
Summa	937	100	905	100	4	-2

¹ Inkluderar rörelseresultat (EBIT) på 91 miljoner kronor för 2014 från den globala divisionen Medical som avyttrades i mars 2015. Då den globala divisionen Medical endast utgör en mindre del av Koncernens verksamhet och inte överstiger de tröskelvärden som anges i IFRS, redovisas den delen av verksamheten inte separat utan inkluderas i region EMEA.

EMEA

Rörelseresultatet (EBIT) i Dometics region EMEA minskade med 6 procent (eller 22 miljoner kronor) till 320 miljoner kronor under 2014 från 342 miljoner kronor 2013. Mätt i konstant valuta minskade rörelseresultatet (EBIT) med 39 miljoner kronor, eller 12 procent. Minskningen berodde främst på en ökning av jämförelsestörande poster i samband med branden i produktions-/monteringsanläggningen i Filakovo, Slovakien under 2014.

Americas

Rörelseresultatet (EBIT) i Dometics region Americas ökade med 10 procent (eller 32 miljoner kronor) till 368 miljoner kronor under 2014 från 336 miljoner kronor under 2013. Mätt i konstant valuta ökade rörelseresultatet (EBIT) med 10 miljoner kronor, eller 3 procent. Ökningen var främst hänförlig till Atwood-förvärvet.

APAC

Rörelseresultatet (EBIT) i Dometics region APAC ökade med 10 procent (eller 22 miljoner kronor) till 249 miljoner kronor under 2014 från 227 miljoner kronor under 2013. Mätt i konstant valuta ökade rörelseresultatet

Avskrivning kundrelationer

Avskrivning av kundrelationer ökade med 10 miljoner kronor till 10 miljoner kronor under 2014 från 0 miljoner kronor under 2013. Avskrivningarna från 2014 avsåg kundrelationer och immateriella rättigheter som värderats i samband med förvärvet av Atwood.

Rörelseresultat (EBIT)

Till följd av ovanstående ökade rörelseresultatet (EBIT) med 4 procent (eller 32 miljoner kronor) till 937 miljoner kronor för 2014 från 905 miljoner kronor 2013.

(EBIT) med 13 miljoner kronor, eller 6 procent. Ökningen förklaras främst av den ökade försäljningsvolymen.

Finansiella poster, netto

Finansiella poster netto var -1 644 miljoner kronor för 2014 jämfört med -588 miljoner kronor för 2013. Finansiella kostnader ökade med 155 procent (eller 1 000 miljoner kronor) till 1 646 miljoner kronor under 2014 från 646 miljoner kronor under 2013. Finansiella kostnader inkluderade räntekostnader på banklån inklusive ränteswappar om 377 miljoner kronor och lokala lånefaciliteter om 7 miljoner kronor samt PIK-obligationerna om 294 miljoner kronor. Ökningen berodde främst på kostnader i samband med refinansiering av obligationslån på 273 miljoner kronor, liksom volatilitet på valutamarknaden vilket resulterade i att amerikanska dollar, australiensiska dollar och euro steg i värde gentemot kronor vilket påverkade Dometics externa lån i dessa valutor. Även om dessa negativa valutakursfluktuationer delvis kunde motverkas av internlån i amerikanska dollar från Sverige, resulterade valutakursfluktuationen, i en negativ valutakursdifferens på 509 miljoner kronor. Finansiella kostnader inkluderade även förvärvsrelaterade kostnader om 67 miljoner kronor.

Skatter

Skatter ökade med 196 miljoner kronor till 121 miljoner kronor under 2014 från positiva 75 miljoner kronor för 2013. Detta berodde huvudsakligen på omvärderingar av uppskjuten skatt under 2013 avseende varumärken samt omvärderingar av uppskjuten skatt för föregående år.

Under 2014 uppgick Dometics uppskjutna skattefordringar till 180 miljoner kronor. Dometic förutser ytterligare omvärderingar av uppskjuten skatt under kommande perioder. Se avsnittet "— Riskfaktorer — Risker relaterade till Bolaget — Rätten till avdrag för skattemässiga underskott kan begränsas eller falla bort, som ett resultat av framtida förändringar i skattelagstiftning eller, enligt nuvarande regler, som ett resultat av ändrade ägarförhållanden".

Räkenskapsåret 2013 jämfört med räkenskapsåret 2012

I nedanstående sammanfattning presenteras information från den reviderade koncernredovisningen för 2013 och 2012:

(Mkr)	Räkenskapsår		
	2013	Förändring i %	2012
Nettoomsättning	7 808	-1	7 922
Kostnad för sålda varor ¹	-5 296	-3	-5 434
Bruttoresultat¹	2 512	1	2 488
Försäljningskostnader	-1 062	18	-901
Administrationskostnader	-457	-26	-616
Övriga rörelseintäkter och -kostnader	-41	21	-34
Jämförelsestörande poster	-47	-38	-76
Rörelseresultat (EBIT)	905	5	861
Finansiella poster, netto ²	-588	-29	-831
Resultat före skatt	317	-	30
Skatter	75	-	-121
Årets resultat	392	-	-91

¹ För 2013 och 2012 har "forsknings- och utvecklingskostnader" om 175 miljoner kronor respektive 157 miljoner kronor omklassificerats till "kostnad för sålda varor". Orsaken till omklassificeringen är den nya presentationsmetod som antagits för rapporteringsperioder efter den 31 december 2013, inklusive koncernredovisningen för niomånadersperioden som slutade 30 september 2015 och räkenskapsåret 2014.

² För 2013 och 2012 har "finansiella intäkter" om 58 miljoner kronor respektive 29 miljoner kronor samt "finansiella kostnader" om 646 miljoner kronor respektive 860 miljoner kronor omklassificerats till "finansiella poster, netto". Orsaken till omklassificeringen är den nya presentationsmetod som antagits för rapporteringsperioder efter den 31 december 2013, inklusive koncernredovisningen för niomånadersperioden som slutade 30 september 2015 och räkenskapsåret 2014.

Nettoomsättning

Nettoomsättningen minskade med 1 procent (eller 114 miljoner kronor) till 7 808 miljoner kronor för 2013 från 7 922 miljoner kronor 2012. Mätt i konstant valuta ökade nettoomsättningen med 85 miljoner kronor, eller 1 procent.

Nedanstående tabell visar fördelningen av Dometics nettoomsättning per region för räkenskapsåren 2013 och 2012.

(Mkr, förutom %)	Räkenskapsår				Förändring i %	
	2013	% av netto- omsättningen	2012	% av netto- omsättningen	Redovisad	I konstant valuta
EMEA ¹	3 928	50	4 143	52	-5	-4
Americas	2 826	36	2 732	35	3	7
APAC	1 054	14	1 047	13	1	10
Summa	7 808	100	7 922	100	-1	1

¹ Inkluderar 250 miljoner kronor och 246 miljoner kronor för 2013 respektive för 2012 från den globala divisionen Medical som avyttrades i mars 2015. Då den globala divisionen Medical endast utgör en mindre del av Koncernens verksamhet och inte överstiger de tröskelvärden som anges i IFRS redovisas den delen av verksamheten inte separat utan inkluderas i region EMEA.

EMEA

Dometics nettoomsättning minskade med 5 procent (eller 215 miljoner kronor) till 3 928 miljoner kronor för 2013 från 4 143 miljoner kronor för 2012. Mätt i konstant valuta minskade nettoomsättningen med 183 miljoner kronor, eller 4 procent. Minskningen berodde främst på att bolaget Umformtechnik GmbH, med en omsättning om 175 miljoner kronor 2012 inte längre ingick i Koncernen då det bolaget avyttrades i början av 2013. Utöver detta minskade försäljningen delvis på grund av en fortsatt försvagning av OEM inom RV vilket speglar de svåra ekonomiska förhållandena, i synnerhet i Sydeuropa och på grund av lägre försäljning på OEM-marknaden inom CPV till följd av minskade volymer från en stor kund. Minskningen kunde delvis motverkas av en ökad försäljning i Östeuropa, i synnerhet i Polen och Ryssland samt ökad försäljning i Mellanöstern, i första hand inom affärsområdena CPV, Retail och Lodging, främst beroende på ökad hotellbyggnation i Turkiet, Förenade Arabemiraten och Saudiarabien. Minskningen motverkades även av en ökad försäljning i Afrika, i synnerhet i Sydafrika och inom den globala divisionen Medical.

Under 2013 utgjorde OEM och Aftermarket vardera 50 procent av Dometics nettoomsättning i EMEA.

Americas

Nettoomsättningen i region Americas ökade med 3 procent (eller 94 miljoner kronor) till 2 826 miljoner kronor för 2013 från 2 732 miljoner kronor för 2012. Mätt i konstant valuta ökade nettoomsättningen med 177 miljoner kronor, eller 7 procent. Ökningen berodde främst på en ökad försäljning i affärsområdet RV med en stark tillväxt i försäljningskanalen OEM. Leveranser på OEM-marknaden inom RV i USA ökade under 2013 med 13 procent jämfört med 2012. Ökningen i nettoomsättningen motverkades delvis av lägre försäljning inom CPV, främst på grund av att många kunder beslutade att köpa lastbilar 2012 för att undslippa de striktare utsläppsreglerna som infördes 2013. Nettoomsättningen i region Americas steg också tack vare en ökning inom Lodging och en större försäljning av Dometics minibarer, främst till följd av en ökad efterfrågan på komfortlösningar.

Under 2013 utgjorde OEM och Aftermarket 68 procent respektive 32 procent av Dometics nettoomsättning i Americas.

APAC

Nettoomsättningen i region APAC ökade med 1 procent (eller 7 miljoner kronor) till 1 054 miljoner kronor för 2013 från 1 047 miljoner kronor för 2012. Mätt i konstant valuta ökade nettoomsättningen med 92 miljoner kronor, eller 10 procent. Ökningen berodde främst på lanseringen av nya RV- och Retail-produkter i Australien, däribland CFX-kompressorkylaren. Försäljning via detaljhandel i Kina ökade även till följd av Dometics

ökade försäljningsaktivitet i landet samt en stark e-handelstillväxt. Dometics affärsområde Lodging uppvisade också tillväxt i APAC-regionen, främst tack vare nya hotell i Sydostasien.

Under 2013 utgjorde OEM och Aftermarket 51 procent respektive 49 procent av Dometics nettoomsättning i APAC.

Kostnad för sålda varor

Kostnad för sålda varor minskade med 3 procent (eller 138 miljoner kronor) till 5 296 miljoner kronor för 2013 från 5 434 miljoner kronor för 2012. Minskningen berodde främst på lägre produktions- och inköpskostnader, vilket delvis reflekterar skalbarheten i Dometics verksamhet, som gynnats väsentligt av ökade volymer när Dometics enhetskostnader minskar, men även genom att Dometics kostnadsbas minskar som ett resultat av Dometics besparingsprogram och om än i mindre utsträckning, produktivitetsförbättringar, i synnerhet för Dometics verksamhet i USA.

Minskningen motverkades delvis av en ökning i forsknings- och utvecklingskostnader med 11 procent (eller 18 miljoner kronor) till 175 miljoner kronor för 2013 från 157 miljoner kronor för 2012, en konsekvens av Dometics förnyade fokus på forskning och utveckling inom Dometics nya PMI-organisation.

Kostnad för sålda varor som procentandel av den totala nettoomsättningen var 68 procent för 2013 jämfört med 69 procent för 2012.

Bruttoresultat

Som en följd av ovanstående ökade Dometics bruttoresultat med 1 procent (eller 24 miljoner kronor) till 2 512 miljoner kronor för 2013 från 2 488 miljoner kronor 2012. 2013 hade Dometic en bruttomarginal på 32 procent, en ökning från 31 procent 2012.

Försäljningskostnader

Försäljningskostnader ökade med 18 procent (eller 161 miljoner kronor) till 1 062 miljoner kronor för 2013 från 901 miljoner kronor för 2012. Som en procentandel av Dometics nettoomsättning uppgick försäljningskostnaderna för 2013 till 14 procent jämfört med 11 procent för 2012. Ökningen berodde främst på en omallokering av logistikkostnader och kostnader för centrala funktioner från administrationskostnader till försäljningskostnader.

Administrationskostnader

Administrationskostnader minskade med 26 procent (eller 159 miljoner kronor) till 457 miljoner kronor för 2013 från 616 miljoner kronor för 2012. Som en procentandel av Dometics nettoomsättning uppgick administrations-kostnaderna för 2013 till 6 procent jämfört med 8 procent för 2012. Minskningen berodde främst på en omallokering av logistikkostnader och kostnader för centrala funktioner från administrationskostnader till försäljningskostnader.

Jämförelsestörande poster

Jämförelsestörande poster under 2013 uppgick till -47 miljoner kronor. De jämförelsestörande posterna utgjordes 2013 främst av ett produktivetsprogram på 13 miljoner kronor, omstruktureringskostnader om 12 miljoner kronor, kostnader för återkallelse av vissa markiser som sålts i USA på 14 miljoner kronor och en förlust om 8 miljoner kronor med anledning av en justering i samband med avyttringen av Rudersdorf-anläggningen i Tyskland som producerade stålkomponenter för bilindustrin och som inte betraktades som en del av kärnverksamheten. 2012 hade Dometic engångsnettokostnader om 60 miljoner

kronor i samband med en global kostnadsbesparingsåtgärd och en förlust om 60 miljoner kronor i samband med avyttringen av Rudersdorf-anläggningen, som delvis motverkades av återföringen av avsättningar för tidigare förväntade omstruktureringskostnader som motsvarande 55 miljoner kronor. Dometic hade även ytterligare kostnader om 11 miljoner kronor i samband med förvärvet av Koncernen 2011.

Rörelseresultat (EBIT)

Som en följd av ovanstående faktorer ökade Dometics rörelseresultat (EBIT) med 5 procent (eller 44 miljoner kronor) till 905 miljoner kronor för 2013 från 861 miljoner kronor för 2012.

Nedanstående tabell visar fördelningen av Dometics rörelseresultat (EBIT) per region för 2013 och 2012.

(Mkr, förutom %)	Räkenskapsår		Förändring i %		
	2013	% av rörelse- resultat (EBIT)	2012	% av rörelse- resultat (EBIT)	I konstant valuta
EMEA ¹	342	38	378	44	-10
Americas	336	37	219	25	53
APAC	227	25	264	31	-14
Summa	905	100	861	100	5

¹ Inkluderar resultat för 2013 respektive 2012 från den globala divisionen Medical som avyttrades i mars 2015. Då den globala divisionen Medical endast utgör en mindre del av Koncernens verksamhet och inte överstiger de tröskelvärden som anges i IFRS redovisas den delen av verksamheten inte separat utan inkluderas i region EMEA.

EMEA

Rörelseresultatet (EBIT) i region EMEA minskade med 10 procent (eller 36 miljoner kronor) till 342 miljoner kronor för 2013 från 378 miljoner kronor för 2012. Mätt i konstant valuta minskade rörelseresultatet (EBIT) med 44 miljoner kronor, eller 11 procent. Minskningen berodde främst på ineffektivitet i produktions-/monteringsanläggningarna kombinerat med lägre försäljningsvolym.

Americas

Rörelseresultatet (EBIT) i region Americas ökade med 53 procent (eller 117 miljoner kronor) till 336 miljoner kronor för 2013 från 219 miljoner kronor för 2012. Mätt i konstant valuta ökade rörelseresultatet (EBIT) med 120 miljoner kronor, eller 56 procent. Ökningen berodde främst på ökad effektivitet i Dometics tillverkning-/monteringsanläggningar, vilket ledde till en minskning i rörelse- och tillverkningskostnader.

APAC

Rörelseresultatet (EBIT) i region APAC minskade med 14 procent (eller 37 miljoner kronor) till 227 miljoner kronor för 2013 från 264 miljoner kronor för 2012. Mätt i

konstant valuta minskade rörelseresultatet (EBIT) med 25 miljoner kronor, eller 10 procent. Minskningen berodde främst på minskade bruttomarginaler som orsakats av en svagare australiensisk dollar.

Finansiella poster, netto

De finansiella posterna netto uppgick till -588 miljoner kronor för 2013 jämfört med -831 miljoner kronor för 2012. Finansiella kostnader minskade med 25 procent (eller 214 miljoner kronor) till 646 miljoner kronor för 2013 från 860 miljoner kronor för 2012. Minskningen berodde främst på gynnsamma valutakurseffekter på låntack vare en försvagad australiensisk dollar gentemot kronan och lägre räntekostnader på grund av att aktieägarlån omvandlades till eget kapital. Minskningen av de finansiella kostnaderna berodde delvis på en ökning av finansiella intäkter med 100 procent (eller 29 miljoner kronor) till 58 miljoner kronor för 2013 från 29 miljoner kronor för 2012. Ökningen i finansiella intäkter berodde främst på högre ränteutgifter, vilket berodde på förändringar i redovisningsprinciperna för ränteswappar, från netto till brutto.

Skatter

Skatter minskade med 196 miljoner kronor till positiva 75 miljoner kronor för 2013 från 121 miljoner kronor för 2012. Det berodde främst på en omvärdering under 2013 avseende uppskjuten skatt gällande varumärken och andra omvärderingar samt redovisning av uppskjuten skatt för föregående år.

Likviditet och kapitalresurser

Dometic har tillräckliga likvida medel för att finansiera den dagliga verksamheten. Dometic innehar likvida medel i främst euro och amerikanska dollar, med vissa kontantpositioner i kronor, australiensiska dollar och kinesiska yuan. Dometics primära likviditetskälla har varit kassaflödet från Dometics verksamhet, PIK Notes, utnyttjande av Dometics Pre-IPO Faciliteter och tillskott från Dometics aktieägare. Efter Erbjudandet förväntar sig Dometic att kunna utnyttja främst kassaflödet från verksamheten och dra på Post-IPO Faciliteterna för verksamhetens drift. Se avsnittet "Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information – Bola-

gets finansiering efter noteringen – Banklån". Dometics förmåga att generera likvida medel från sin verksamhet bygger på det framtida rörelseresultatet (EBIT), vilket i sin tur i viss mån beror på allmänna ekonomiska, finansiella, konkurrensmässiga, marknadsmässiga, rättsliga, regulatoriska och andra faktorer, varav många ligger utanför Dometics kontroll samt övriga faktorer som diskuteras i avsnittet "Riskfaktorer".

Rörelsekapital

Enligt Dometics definition av nettorörelsekapital är varulager och rörelsens fordringar med avdrag för leverantörsskulder inkluderade, medan rörelsekapital främst inkluderar rörelsekapitalet plus övriga rörelsekapital poster som beskrivs i fotnoten till tabellen nedan. Dometic strävar efter att nettorörelsekapitalet ska vara ungefär 20 procent av nettoomsättningen men nivån kan förändras på grund av en rad olika faktorer, inklusive de faktorer som beskrivs i tabellen nedan. Enligt Dometic är rörelsekapitalet tillräckligt för de aktuella behoven under den kommande tolv månadersperioden.

Nedanstående tabell visar Dometics rörelsekapital per den 30 september 2015 respektive 2014 samt för 2014, 2013 och 2012:

(Mkr)	Per 30 september		Per 31 december		
	2015	2014	2014	2013	2012
Tillgångar i koncernbalansräkningen					
Varulager	2 197	1 723	2 020	1 563	1 479
Kundfordringar	1 246	1 046	924	762	669
Leverantörsskulder	-835	-705	-753	-581	-626
Nettorörelsekapital	2 607	2 063	2 192	1 744	1 522
Övriga rörelsetillgångar ¹	335	288	281	226	262
Övriga rörelseskulder ²	-1 123	-945	-1 049	-765	-824
Rörelsekapital³	1 819	1 406	1 424	1 205	960

¹ Övriga rörelsetillgångar inkluderar förutbetalda kostnader och upplupna intäkter samt övriga omsättningstillgångar.

² Övriga rörelseskulder inkluderar förskottsbetalningar från kunder, upplupna kostnader och förutbetalda intäkter, övriga kortfristiga skulder och övriga avsättningar.

³ Information om rörelsekapital som hämtats från Dometics balansräkning beräknas utifrån den växelkurs som gäller på balansdagen, till skillnad från den rörelsekapitalinformation som presenteras i Dometics kassaflöde, som presenteras beräknat utifrån en genomsnittlig växelkurs.

Dometics nettorörelsekapital uppgick till 2 607 miljoner kronor per den 30 september 2015 jämfört med 2 063 miljoner kronor per den 30 september 2014. Ökningen mellan de två kvartalen berodde framförallt på en ökad försäljning vilken genererade högre kundfordringar.

Dometics nettorörelsekapital uppgick till 2 192 miljoner kronor respektive 1 744 miljoner kronor och 1 522 miljoner kronor för 2014, 2013 och 2012. 2012 låg varulager på en exceptionellt låg nivå vid årets slut jämfört med 2014 och 2013, då varulagren hölls på en högre nivå för att bättre matcha försäljningsmönstren. Kundford-

ringarna varierar i linje med försäljningsnivån under årets sista månader. I slutet av 2013 upplevde Dometic en högre försäljning än i slutet av 2012, vilket resulterade i en högre nivå av kundfordringar.

Dometics rörelsekapital varierar efter säsong. Under första kvartalet uppvisas normalt en ökning av huvudsakligt rörelsekapital på grund av en ökning av varulager inför vårens och sommarens försäljningssäsong på Aftermarket och på större kundfordringar på grund av en ökad försäljning jämfört med fjärde kvartalet. Se avsnittet "– Faktorer som påverkar Dometics resultat –

Säsonger och väder". Dometic fortsätter att fokusera på att förbättra rörelsekapitalet och har sett en positiv trend vad gäller antalet lagerdagar de senaste åren.

Kassaflöde

Nedanstående tabell visar en sammanfattning av Dometics kassaflöden för de angivna perioderna.

(Mkr)	1 januari - 30 september		Räkenskapsåret		
	2015	2014	2014	2013	2012
	(ej reviderade)				
Kassaflöde från den löpande verksamheten ¹	877	566	940	696	828
Kassaflöde från investeringsverksamheten	462	-174	-2 389	-147	-230
Kassaflöde från finansieringsverksamheten ¹	-1 416	-477	1 452	-486	-861
Periodens kassaflöde	-77	-85	3	63	-263
Likvida medel vid periodens början	592	539	539	476	762
Kursdifferenser i likvida medel	7	23	50	0	-23
Likvida medel vid periodens slut	522	477	592	539	476

¹ För 2013 och 2012 har kassaflödet från finansiella transaktioner (inklusive betald och erhållen ränta och övriga finansiella poster) uppgår till -394 miljoner kronor respektive -539 miljoner kronor samt kassaflöde rörande nettopensionsavsättningar med beloppen -2 miljoner kronor respektive 0 kronor, omklassificerats från "nettokassaflöde från den löpande verksamheten" till "nettokassaflöde från finansieringen" i enlighet med den nya presentationsmetoden som antagits för rapporteringsperioder efter den 31 december 2013, inklusive delårsrapporter och årsredovisningen för 2014.

Nettokassaflöde från den löpande verksamheten

Nettokassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 877 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 jämfört med 566 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2014.

Niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 inkluderade förändringar i rörelsekapital på -424 miljoner kronor vilket inkluderade förändringar i varulager om -187 miljoner kronor. Kundfordringar ökade med -378 miljoner kronor, vilket berodde på ökad försäljning, medan leverantörsskulder ökade med 65 miljoner kronor. Förändringar i övrigt rörelsekapital uppgick till 76 miljoner kronor, främst avseende tillökningen av Atwood.

Nettokassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 940 miljoner kronor för 2014 jämfört med 696 miljoner kronor för 2013.

Under 2014 påverkades rörelsekapitalet negativt med 12 miljoner kronor vilket inkluderade positiva förändringar i varulager på 55 miljoner kronor. Kundfordringar påverkade rörelsekapitalet positivt med 19 miljoner kronor, medan lägre leverantörsskulder gav en negativ påverkan på 37 miljoner kronor. Förändringar i övrigt rörelsekapital uppgick till minus 49 miljoner kronor, främst hänförligt till minskade avsättningar.

Nettokassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 697 miljoner kronor för 2013 jämfört med 828 miljoner kronor för 2012.

Under 2013 påverkades rörelsekapitalet negativt med 395 miljoner kronor vilket inkluderade en utökning av lager på 102 miljoner kronor jämfört med anmärkningsvärt låga lagernivåer i slutet av 2012. Kundfordringar ökade med 92 miljoner kronor, vilket berodde på ökad försäljning, medan leverantörsskulder minskade med 64 miljoner kronor. Förändringar i övrigt rörelsekapital uppgick till -137 miljoner kronor, främst avseende minskade omstruktureringsreserver. Dessutom erhöll Dometic skatteåterbäring i Tyskland och Australien på sammanlagt 29 miljoner kronor.

Nettokassaflöde från investeringsverksamheten

Nettokassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till 462 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015, främst beroende på intäkter från försäljningen av den globala divisionen Medical vilka uppgick till 657 miljoner kronor.

Nettokassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till 2 389 miljoner kronor för 2014, främst var detta hänförligt till medel som användes för förvärvet av Atwood och Prostor. Likvida medel som användes för förvärv av materiella anläggningstillgångar uppgick till 159 miljoner kronor. Dessa investeringar bestod främst av maskiner och utrustning samt pågående byggnationer och förskottsbetalningar.

Nettokassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till 147 miljoner kronor för 2013, främst hänförligt till likvida medel som använts i materiella anläggnings-tillgångar vilka uppgick till 145 miljoner kronor. Dessa investeringar bestod främst av verktyg och maskiner i Dometics produktions-/monteringsanläggningar och de största investeringarna gjordes i Dometics produktions-/monteringsanläggningar i Siegen och Tidaholm.

Nettokassaflöde från finansieringsverksamheten

Nettokassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -1 416 miljoner kronor under niomånadersperioden som slutade den 2015, vilket främst berodde på en förskottbetalning av lån som uppgick till 392 miljoner kronor, återköp av PIK Notes som uppgick till 283 miljoner kronor och betald ränta som uppgick till 581 miljoner kronor.

Nettokassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 1 452 miljoner kronor för 2014, vilket främst speglade den positiva inverkan av ett aktieägartillskott på 998 miljoner kronor och nettoupplåning i upplåning på 1 237 miljoner kronor.

Nettokassaflödet från upplånade medel uppgick till 486 miljoner kronor för 2013, vilket främst påverkades av amorteringar av Pre-IPO Faciliteter på 484 miljoner kronor samt återbetalning av Dometics revolverande kreditfacilitet och Dometics lokala lånefacilitet på 190 miljoner kronor respektive 106 miljoner kronor. Beloppen kunde delvis kvittas mot ett aktieägartillskott från EQT V på 400 miljoner kronor och nettoupplåning från kreditinstitut uppgående till 320 miljoner kronor, varav 150 miljoner kronor var upplånade medel under Dometics investeringsfacilitet.

Befintlig Skuldsättning

Dometics Befintliga Skuldsättning består av Pre-IPO Faciliteterna (definierat nedan), PIK Toggle Notes (definierat nedan) och lokala kreditfaciliteter (inklusive Entrusted loans). Den 30 september 2015 uppgick det utestående beloppet under Pre-IPO Faciliteterna och de lokala lånefaciliteterna till 6 308 miljoner kronor respektive 60 miljoner kronor och det sammanlagda beloppet av PIK Toggle Notes uppgick till 2 662 miljoner kronor.

Dometics dotterbolag i Kina har möjligheten att allokera interna medel mellan sig genom att ingå så kallade "entrusted loans". Ett entrusted loan ingås genom att Dometic China deponerar kontanter hos Svenska Handelsbanken i Kina. Svenska Handelsbanken i Kina ställer sedan ut en standby-remburs till Svenska Handelsbanken i Hong Kong, varpå Dometic Hong Kong lånar de deponerade pengarna från Svenska Handelsbanken i Hong Kong. Detta innebär att Dometic Hong Kong tar upp en skuldförbindelse i sin balansräkning medan Dometic China redovisar en motsvarande extern deponering. Per 30 september 2015 har ett belopp motsvarande 50 miljoner kronor deponerats respektive upplånats på detta sätt.

I samband med Erbjudandet kommer Dometic att re-finansiera sina Pre-IPO Faciliteter och återbetala PIK Toggle Notes genom att ingå ett så kallat term loan and revolving credit facilities-avtal ("**Post-IPO Faciliteterna**") och genom att använda emissionslikvid från nyemissionen av aktier i samband med Erbjudandet. För en sammanfattning av Post-IPO Faciliteterna och lokala kreditfaciliteter, se avsnittet "*Kapitalisering, skuldsättning och övrig finansiell information – Kapitalstruktur i samband med noteringen – Banklån*" och "*Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information – Kapitalstruktur i samband med noteringen – Lokala lånefaciliteter*".

Pre-IPO Faciliteter

Den 8 mars 2011 ingick Dometics dotterbolag, Dometic Koncern AB, ett seniort låneavtal (så som ändrat eller ändrat och bekräftat från tid till annan) ("**Pre-IPO Låneavtalet**"). Låntagare är Dometic Group Services AB och vissa andra bolag i Koncernen, med Svenska Handelsbanken AB (publ), Nordea Bank AB (publ), Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ), Swedbank AB (publ), DNB Bank ASA, Filial Sverige och Nykredit Bank A/S som långgivare.

Faciliteterna som omfattas av Pre-IPO Låneavtalet består av följande ("**Pre-IPO Faciliteter**"):

- en seniort säkerställd långfristig A-facilitet (med en tranche i euro, en tranche i australiensiska dollar och två trancher i amerikanska dollar);
- en seniort säkerställd långfristig B-facilitet (med två trancher i euro, två trancher i australiensiska dollar och tre trancher amerikanska dollar);
- en seniort säkerställd investeringsfacilitet; och
- en seniort säkerställd revolverande facilitet.

Den sammanlagda nominella skuldsättningen under Pre-IPO Faciliteterna uppgick till motsvarande 6 308 miljoner kronor per 30 september 2015. Pre-IPO Faciliteterna innehåller sedvanliga intyganden, garantier och åtaganden för Dometic Koncern AB och vissa andra bolag i Koncernen. Pre-IPO Faciliteterna innehåller även finansiella kovenanter som kräver att vissa nyckeltalsförhållanden inte avviker negativt från vissa nivåer. Pre-IPO Faciliteterna kan komma att sägas upp vid förekomsten av vissa sedvanliga omständigheter och kan förfalla till betalning helt eller delvis om vissa händelser inträffar inklusive, men inte begränsat till, utebliven betalning och cross default.

Pre-IPO Faciliteterna säkerställs av åtskilliga säkerheter med högsta prioritet som har upplåtits av vissa bolag i Koncernen.

PIK Toggle Notes

Den 24 juni 2014 emitterade Dometic obligationer i form av Senior PIK Toggle Notes till ett värde om 314 miljoner euro, som förfaller till betalning 2019 ("**PIK Toggle Notes**"). För det fall att Dometic betalar ränta på PIK

Toggle Notes kontant, uppgår sådan ränta till 9,5 procent per år. Om vissa villkor är uppfyllda, kan Dometic välja att betala ränta genom att öka det nominella beloppet av obligationerna eller genom att utfärda ytterligare obligationer med ett belopp som motsvarar sådan ränta ("PIK-Räntan"). PIK-Räntan löper med en räntesats om 10,25 procent per år. PIK Toggle Notes är noterade och handlas på Euro MTF marknaden på Luxemburgbörsen.

Avtalet som reglerar PIK Toggle Notes innehåller kovenanter som begränsar möjligheten för Dometic och vissa av dess dotterbolag att, bland annat, ådra sig eller garantera ytterligare skuld, lämna utdelning, göra vissa investeringar, skapa eller tillåta vissa panträtter, överföra, hyra eller sälja vissa tillgångar, fusionera eller konsolidera med andra enheter och försämla säkerheterna som tillhandahållits under PIK Toggle Notes. Avtalet som reglerar PIK Toggle Notes innehåller också sedvanliga uppsägningshändelser inklusive, bland annat, utebliven betalning, cross default och insolvens. Vidare innehåller avtalet som reglerar PIK Toggle Notes en kontrollförändringsbestämmelse som innebär att Dometic, i händelse av särskilda kontrollförändringshändelser, kan bli tvunget att återköpa PIK Toggle Notes till 101 % av dess nominella belopp, plus upplupen och obetald ränta. Före den 26 juni 2016 kan några eller alla PIK Toggle Notes lösas in till ett pris motsvarande 102 procent av det nominella beloppet av inlösta PIK Toggle Notes med tillägg av upplupen och obetald ränta på inlösendagen och en premie.

PIK Toggle Notes säkerställs av säkerheter med högsta prioritet över aktierna i och koncerninterna lån till Dometics direkta dotterbolag, Dometic Koncern AB.

Valutasäkring

Dometic använder derivatinstrument för att begränsa vissa finansiella risker, inklusive valutarisk och ränterisk. Dometics treasurypolicy är att man ska valutasäkra alla

huvudsakliga valutaflöden, men för att undvika att bli översäkrad tillåter policyn att upp mot 95 procent av den förväntade exponeringen och produktflödet i vissa valutor, varav de mest väsentliga är kinesiska yuan, euro, amerikanska dollar, australiensiska dollar, och japanska yen, valutasäkras med hjälp av avista-affärer, valutaterminkontrakt, valutaswappar och valutaoptioner. I praktiken försöker Dometic att säkra valutaflöden för de kommande tolv månaderna. Dometics treasurypolicy innefattar även att en avtalad exponering genom projekt och fasta åtaganden som överstiger 2 miljoner kronor valutasäkras per valuta och Dometic kan använda sig av avista-affärer, valutaterminkontrakt, valutaswappar och valutaoptioner för sådan valutasäkring.

Ränterisker hanteras centralt av Dometics Group Treasury i enlighet med treasurypolicy. Group Treasury får använda sig av FRA-kontrakt (En. *Forward rate agreements*), ränte-futures, ränte-swappar och inom vissa gränser, ränteoptioner för att säkra utestående senior skuldsättning. Förändringar i räntesäkringar kräver godkännande av styrelsen.

Per den 30 september 2015 hade Dometic säkrat 75 procent av kassaflödesexponeringen i Dometics Pre-IPO Faciliteter genom ränteswappar för att gå från rörlig till fast räntesats. Se även not 3 i den reviderade koncernredovisningen och "— Kvalitativ information rörande marknads- och rörelserisker".

Kontrakterade förpliktelser

Dometics totala kontrakterade förpliktelser uppgick den 31 december 2014 till 13 038 miljoner kronor (exklusive övriga outnyttjade faciliteter om 821 miljoner kronor). Nedanstående tabell visar Dometics huvudsakliga kontrakterade förpliktelser per den 31 december 2014, inklusive nettoavräknade finansiella derivatskulder, baserat på återstående tid till förfalldatum till balansdagen. Beloppen i tabellen är de kontrakterade ej diskonterade kassaflödena.

(Mkr)	Mindre än 1 år	Mellan 1 och 2 år	Mellan 2 och 5 år	Mer än 5 år
(Översiktligt granskade)				
Skuldförpliktelser				
Långfristiga lån ¹	133	144	9 447	-
Ränta på långfristiga lån ²	676	664	1 938	
Finansiella derivatinstrument	11	10	-	-
Valutaterminsavtal	15	-	-	-
Summa	835	818	11 385	-

¹ Består av PIK Notes till ett sammanlagt belopp om 2 976 miljoner kronor, under antagande att räntebetalningar betalas kontant under löptiden, lån under Pre-IPO Faciliteterna om 6 690 miljoner kronor och lokala tyska och kinesiska lånefaciliteter om 57 miljoner kronor.

² Räntebetalningarna för skulder med rörlig ränta är baserade på utestående lånebelopp och räntan per den 31 december 2014. Räntebetalningarna på Dometics skulder med fast ränta är baserade på den fastställda räntan, den utestående balansen per den 31 december 2014 och datumen för räntebetalning.

Utöver förpliktelseerna i tabellen ovan är Dometic också part i ett antal operationella leasingavtal. Enligt dessa leasingavtal uppgår den lägsta leasingavgiften för operationella leasingavtal, som inte kan återbetalas i förtid till nominellt värde, till 90 miljoner kronor inom 1 år, 126 miljoner kronor för 1 till 5 år och 17 miljoner kronor därefter. Tabellen innehåller inte förpliktelser avseende pensionsrätt eller ansvarsförbindelser. Se not 18 respektive not 23 till Dometics reviderade koncernredovisning för ytterligare information.

Transaktioner utanför balansräkningen

Dometic är inte part i några väsentliga arrangemang utanför balansräkningen förutom de pensionsförpliktelser som beskrivs vidare under not 18 i Dometics reviderade koncernredovisning och, Dometics operationella leasing och garantier om 177 miljoner kronor per den 31 december 2014 så som beskrivits i not 19 i Dometics reviderade koncernredovisning.

Investeringar

Dometics investeringskostnader uppgick under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2015 respektive 2014 till 185 miljoner kronor respektive 116 miljoner. Dometics investeringskostnader uppgick för räkenskapsåren 2014, 2013 och 2012 till 179 miljoner kronor, 155 miljoner kronor respektive 217 miljoner. Dometic definierar investeringskostnader som kostnader som avser köp av materiella och immateriella tillgångar exklusive intäkterna från försäljning av materiella och immateriella tillgångar.

Historiskt sett har den största delen av Dometics investeringskostnader hänfört sig till inköp av maskiner och utrustning (inklusive verktyg) och i mindre utsträckning även köp av fastigheter. Större delen av Dometics investeringskostnader hänförs till produktionsutvecklingen av individuella produkter, för vilka kostnaden i sig är relativt låg och beslut om sådana kostnader fattas i allmänhet på årsbasis. Följaktligen har Dometic normalt sett inte några långsiktiga åtaganden gällande investeringskostnader och det betyder att Dometics kostnader kan variera på årsbasis. Dometic förväntar sig att investeringskostnaderna för 2015 kommer att ligga ungefär i nivå med tidigare perioder. Dometic bedömer att investeringskostnaderna kommer att hålla sig relativt konstanta under överskådlig framtid i takt med att Dometic fortsätter att investera i sin verksamhet (även avseende verktyg för nya produkter) samt att byta ut maskiner.

Pensionsförpliktelser

I avsättningar för pensioner ingår ersättning till anställda efter avslutad anställning, sjukvårdsförmåner och annan ersättning. Dessa tryggas antingen via betalningar till försäkringsbolag eller myndigheter som därigenom övertar förpliktelseerna gentemot medarbetarna, så kallad avgiftsbestämda pensionsplaner, eller genom förmånsbestämda pensionsplaner där förpliktelsen kvarstår inom Dometic. Dometics största förmånsbestämda pensionsplaner finns i USA och Tyskland.

Åtaganden för ålderspension och familjepension för tjänstemän i Sverige tryggas genom en försäkring i Alecta. Enligt ett uttalande från Rådet för finansiell rapportering, UFR 10, är detta en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. För perioden har Koncernen inte haft tillgång till sådan information som gjort det möjligt att redovisa denna plan. Pensionsplanen enligt ITP som tryggas genom en försäkring i Alecta redovisas därför som en avgiftsbestämd plan. Vid utgången av 2014 uppgick Alectas överskott i form av den kollektiva konsolideringsgraden till 143 procent jämfört med 148 procent 2013 och 129 procent 2012. Den kollektiva konsolideringsnivån utgörs av marknadsvärdet på Alectas tillgångar i procent av försäkringsåtaganden beräknade enligt Alectas försäkringstekniska beräkningsåtaganden, vilka inte överensstämmer med IAS 19. Alectas överskott kan fördelas till försäkringstagarna och/eller de försäkrade.

Beträffande förmånsbestämda planer beräknas företgets kostnader samt värdet på utestående förpliktelser med hjälp av aktuariella beräkningar vilka syftar till att fastställa nuvärdet av förpliktelseerna. De administrerade tillgångarna består huvudsakligen av aktier och räntebärande värdepapper. Inga tillgångar består av finansiella instrument i Koncernen eller tillgångar som används inom Koncernen.

Kvalitativ information rörande marknads- och rörelserisker

Dometics verksamhet är exponerad för olika finansiella risker, däribland inverkan av prisändringar på låne- och kapitalmarknaderna. För att hantera dessa risker på ett effektivt sätt har Dometic utarbetat riktlinjer i form av en treasury policy som beskriver de finansiella risker som Dometic kan acceptera samt hur sådana risker begränsas och hanteras. Treasury policyn fastställer också ansvarsfördelningen mellan Dometics dotterföretag och Dometics centrala finansfunktion.

Koncernens finansiella riskhantering är centraliserad till stabsfunktionen Group Treasury och hanteras enligt av styrelsen fastställd policy. Group Treasury identifierar, utvärderar och säkrar finansiella risker i nära samarbete med Dometics operativa enheter. Styrelsen tillhandahåller skriftliga principer för den övergripande riskhanteringen samt skriftliga policyer för specifika områden, till exempel valutarisk, ränterisk, kreditrisk, användningen av finansiella derivatinstrument och finansiella icke-derivatinstrument samt investeringar av överskottslikviditet. Mer information om Dometics riskhanteringsstrategier finns i ”— Rörelsekapital — Valutasäkring”.

Valutarisker

Eftersom Dometic är en global Koncern med verksamhet i ett stort antal länder är Koncernen exponerad för såväl transaktionsrisker som omräkningsrisker. Transaktionsrisk uppstår när tillgångar och skulder anges i olika valutor och vissa intäkter och kostnader uppkommer i andra valutor. Omräkningsrisk uppstår när Koncernens redovisning konsolideras och valutorna skiljer sig från den funktionella valuta som används av vissa operativa dotterföretag.

Transaktionsexponering uppstår vid köp och försäljnings tillfällen samt vid finansiella transaktioner. Dometics transaktionsexponering rör främst euro, amerikanska dollar, australiensiska dollar och kinesiska yuan. Viktiga valutaflöden är försäljning från Kina/Hongkong till Europa, USA och Australien och försäljning från Europa till Australien och USA. I möjligaste mån koncentreras transaktionsexponeringen till de länder där tillverkningsenheterna är belägna. Detta uppnås genom att tillverkningsenheterna fakturerar försäljningsenheterna i sin respektive funktionella valuta. Dometic treasury policy är att valutasäkra alla huvudsakliga valutaflöden, men för att undvika att bli översäkrad tillåter policyn att upp mot 95 procent av den förväntade exponeringen och produktflödet i vissa valutor, varav de mest väsentliga är kinesiska yuan, euro, amerikanska dollar, australiensiska dollar och japanska yen, valutasäkras med hjälp av avista-affärer, valutaterminskontrakt, valutaswappar och valutaoptioner. I praktiken försöker Dometic att säkra valutaflöden för de kommande tolv månaderna. Dessutom, är Dometics treasury policy att kontrakterad exponering i projekt och fasta åtaganden som överstiger 2 miljoner kronor valutasäkras per valuta och Dometic kan använda sig av valutaterminskontrakt, valutaswappar och valutaoptioner för sådan valutasäkring.

En känslighetsanalys av Koncernens största transaktionsflöden visar att en förändring på 5 procent i valutor skulle få en transaktionseffekt på Koncernens nettokassaflöde med 61 miljoner kronor för 2014, exklusive effekten av valutasäkringar.

Dometic hanterar omräkningsexponering främst genom upplåning i relevanta utländska valutor. För att säkra de största exponeringarna var den 30 september 2015 40 procent av Dometics upplåning i euro (jämfört med 42 procent, 46 procent respektive 37 procent för 2014, 2013 respektive 2012), 40 procent i amerikanska dollar (jämfört med 35 procent, 25 procent respektive 23 procent för 2014, 2013 respektive 2012) och 14 procent i australiensiska dollar (jämfört med 18 procent, 22 procent respektive 23 procent för 2014, 2013 respektive 2012). Lån i andra valutor uppgick den 30 september 2015 till 6 procent av de totala lånen (jämfört med 5 procent, 7 procent respektive 17 procent för 2014, 2013 respektive 2012). Rörande valutarisker avseende Pre-IPO Faciliteterna skulle en förändring med 1 procent i respektive valuta, med alla andra variabler konstanta, påverka resultatet efter skatt med 60 miljoner kronor för 2014. Det är följden av valutakursvinster/-förluster efter omräkning av lånen upptagna i euro, amerikanska dollar och australiensiska dollar. Inverkan från euro skulle bli 5 miljoner kronor, inverkan från amerikanska dollar skulle bli 36 miljoner kronor och inverkan från australiensiska dollar skulle bli 19 miljoner kronor.

Se även ”— Faktorer som påverkar Dometics resultat - Valutakursfluktuationer” ovan.

Ränterisker

Dometic definierar ränterisker som risken en förändring av räntesatserna kommer ha på Bolagets resultat och kassaflöde. Dometics ränterisker uppkommer huvudsakligen på grund av långfristiga lån. Eftersom Dometic inte har några väsentliga räntebärande tillgångar är Dometics ränteintäkter och kassaflöden från den löpande verksamheten i stort sett oberoende av förändringar i marknadsräntor.

Ränteriskerna hanteras centralt av Group Treasury i enlighet med treasury policyn. För att begränsa ränterisken har låneportföljen (ett flertal seniora långfristiga lån och lokala lån) en maximal ränteperiod om nio månader och när det gäller räntebärande tillgångar matchas den fasta ränteperioden med den skuld som har närmast förfallodatum. Dessutom hade Dometic per den 30 december 2014 säkrat 75 procent av kassaflödesexponeringen i sina Pre-IPO Faciliteter genom att använda ränteswappar för att få en fast ränta i stället för en rörlig ränta. Röntan erläggs normalt kvartalsvis, därför fastställs den rörliga röntan på lånen samt den rörliga delen av ränteswappen varje kvartal.

En känslighetsanalys skulle visa att om röntan på Dometics Pre-IPO Faciliteter skulle öka med 1 procent och om alla andra variabler var konstanta, skulle resultatet efter skatt påverkas med 67 miljoner kronor för 2014, främst som ett resultat av högre räntekostnad för upplåning med rörlig ränta.

Känslighetsanalys

Nedan följer en känslighetsanalys över transaktionseffekt, omräkningseffekt samt ränteffekt (allt exklusive hedgar).

Valuta	Variabel	Förändring	Påverkan på resultatet före skatt för räkenskapsåret 2014
Transaktionseffekt	euro/kinesiska yuan	+ en procentenhet	7 Mkr
	amerikanska dollar/kinesiska yuan	+ en procentenhet	12 Mkr
	euro/amerikanska dollar	+ en procentenhet	7 Mkr
	euro/australiensiska dollar	+ en procentenhet	-2 Mkr
	australiensiska dollar/amerikanska dollar	+ en procentenhet	4 Mkr
Omräkningseffekt på lån	euro/kronor	+ en procentenhet	5 Mkr
	amerikanska dollar/kronor	+ en procentenhet	36 Mkr
	australiensiska dollar/kronor	+ en procentenhet	19 Mkr
PIK-Obligation	euro/kronor	+ en procentenhet	30 Mkr
Ränta	Variabel	Förändring	Påverkan på resultatet före skatt för räkenskapsåret 2014
Ränteffekt	Ränta	+ en procentenhet	67 Mkr

Finansiell kreditrisk

Finansiella tillgångar innebär en risk då motparterna kan vara oförmögna att uppfylla sina betalningsförpliktelser. Denna exponering härrör från placeringar av likvida medel och från derivatpositioner med positiva realiserade resultat gentemot banker och andra motparter. Koncernen begränsar denna risk genom att huvudsakligen ha likvida medel placerade hos motparter med en hög kreditvärdighet. Den 30 september 2015 var den finansiella kreditrisken lika stor som det rapporterade värdet av likvida medel på balansräkningen 522 miljoner kronor, jämfört med 592 miljoner kronor, 539 miljoner kronor respektive 476 miljoner kronor för 2014, 2013 respektive 2012. Alla derivattransaktioner täcks av ISDA:s kvittningsöverenskommelser för att reducera kreditrisk. Inga kreditförluster uppstod under 2014, varken på externa investeringar eller på derivatpositioner.

Likviditetsrisk

Likviditetsrisk innebär Dometics risk att inte kunna fullgöra sina betalningsskyldigheter på grund av otillräckliga likvida medel eller att endast kunna fullgöra dem till väsentligt högre finansieringskostnader. Det övergripande målet med Dometics likviditetshantering är att säkerställa att Dometic behåller kontrollen över sin likviditetssituation.

Likviditetsrisker hanteras av Koncernen genom att ha tillräckliga likvida medel och kortfristiga investeringar i likvida marknader, tillgång till finansiering genom avtalade kreditfaciliteter, och möjligheten att stänga marknadspositioner. På grund av affärsverksamhetens dynamiska natur försäkras sig Koncernen om flexibilitet genom att upprätthålla avtal som kan återkallas grundat på kreditens kvalitet. För att bibehålla kontroll över likviditeten och för att försäkra sig om att Koncernen har tillräckligt med likvida medel för att göra större betalningar, såsom räntebetalningar och amorteringar på de seniora lånen, rapporterar dotterbolagen veckovis sin likviditetssituation till ledningen. En likviditetsprognos för de kommande åtta veckorna rapporteras till ledningen varannan vecka.

Väsentliga redovisningsestimat och uppskattningar

Upprättandet av finansiella rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver att ledningen gör antagande och uppskattningar för att kunna värdera tillgångar och skulder, intäkter och kostnader samt upplysningar och noter. Vidare krävs att ledningen gör vissa bedömningar vid tillämpningen av Koncernens redovisningsprinciper. De områden som innefattar en högre grad av bedömning eller komplexitet, eller områden där antaganden och uppskattningar är av väsentlig betydelse för koncernredovisningen redovisas i det följande (se även not 4 till Dometics reviderade koncernredovisning för 2014).

Nedskrivningsprövning av goodwill och varumärken

Dometic har tillgångar med en obestämd livslängd i form av goodwill och varumärken. Goodwill och varumärken är fördelade på de tre regionerna. I enlighet med IFRS görs en bedömning av ett eventuellt nedskrivningsbehov på årsbasis eller när det finns indikatorer på ett behov av nedskrivning. Återvinningsbart belopp för goodwill och varumärken beräknas med en så kallad value-in-use metod som omfattar fem års explicit prognosperiod och ett beräknat terminalvärde. Beräkningarna är baserade på rimliga antaganden inom viktiga områden såsom volym, pris och mix som utgör en grund för framtida tillväxt och bruttomarginal. Denna data sätts i relation till historiska data samt externa rapporter angående marknadens tillväxt. Beräkningarna är baserade på Bolagets prognoser av uppskattade framtida kassaflöden för en femårsperiod godkända av företagsledning och styrelse. Dessa planer omfattar normalt en treårsperiod och extrapolerats med en tillväxt om 2 procentenheter, vilket är 0,5 procentenheter lägre än förra året. En tillväxttakt om 2 procentenheter är också använd för den långsiktiga tillväxten. Diskonteringsräntan före skatt som använts uppgår till 10,75 procent. Med undantag för den riskfria räntan, som marknaden ger, är antagen diskonteringsränta per region samma som för Koncernen.

Per den 31 december 2014 uppgick total goodwill till 10 001 miljoner kronor, varav prövning av nedskrivningsbehov gjorts för 9 247 miljoner kronor. Goodwill relaterad till förvärvet av Atwood om 754 miljoner kronor har ännu inte varit inkluderad i den årliga nedskrivningsprövningen.

Per den 31 december 2014 hade följande varumärken fått sitt behov testat och inkluderats i Dometics balansräkning: Dometic, WAECO, MOBICOOL, Marineair, Cruisair, Sealand och Condaria. Varumärkena är väletablerade inom sina respektive marknader och Dometic har för avsikt att behålla och vidareutveckla dem. Per den 31 december 2014 var det totala värdet på varumärken 2 243 miljoner kronor.

En känslighetsanalys per den 31 december 2014 visar att en ökning av diskonteringsräntan med 1,0 procentenheter skulle innebära en förändring av det diskonterade värdet av framtida kassaflöden med ungefär 2,4 miljarder kronor. En 0,5 procentenhets förändring avseende tillväxttakten bortom prognosperioden skulle minska det diskonterade värdet med 1 miljard kronor. Vid en känslighetsanalys per den 30 september 2015 på nivån kassagenererande enhet, det vill säga regioner, skulle en ökning av WACC med mer än 1 respektive 1,5 procent för APAC respektive EMEA innebära ett nedskrivningsbehov av goodwill i Koncernen. Känsligheten vid en förändring av WACC för respektive region med 1 procent motsvarar en

förändring av värdet av framtida kassaflöden med 0,4 miljarder kronor (APAC), 1,1 miljarder kronor (EMEA) samt 1,3 miljarder kronor (Americas). En nedskrivning av goodwill är inte kassaflödespåverkande. Bolaget har bedömt att förändringar i viktiga variabler såsom marknadsandel, tillväxt, valutakurser, råvarupriser och andra faktorer, inte skulle ha så stora effekter att de enskilt skulle påverka återvinningsvärdet till ett värde som är lägre än det bokförda värdet. Se Not 13 till den reviderade koncernredovisningen för ytterligare information. Huruvida de uppskattningar och antaganden Dometic har förlitat sig på i samband med sin nedskrivningsanalys angående goodwill och varumärken kommer att realiseras beror på ett flertal faktorer som ligger utanför Dometics kontroll. Om de variabler som Dometic har förlitat sig på för en sådan analys inte ser ut som förväntat, kan en nedskrivning av goodwill och varumärken vara nödvändig. Se avsnittet "Riskfaktorer – Risker relaterade till Bolaget – Dometics balansräkning inkluderar betydande immateriella tillgångar inklusive goodwill och varumärken och om dessa poster skulle komma att skrivas ned skulle det ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets finansiella ställning".

Nedskrivningsprövning av uppskjutna skattetillgångar

I enlighet med IFRS prövas behovet av nedskrivning årligen. Dessa prövningar bygger på en analys av framtida resultat i varje land utifrån affärsplaner och prognoser. Möjligheten att utnyttja underliggande kostnader/förluster i skattehänseende utvärderas.

Antaganden om pensionsförpliktelser och förpliktelser efter pensionen

Värdet av pensionsåtaganden beror på vilka antaganden som gjorts av Bolaget och som används av aktuarier vid beräkningen av dessa åtaganden. Dessa antaganden omfattar diskonteringsränta, inflation, löneutveckling, långsiktig avkastning på investeringar, utveckling av pensionerna över tiden, dödlighet, utvecklingen av kostnaderna för sjukvård samt andra faktorer. De aktuariella antagandena uppdateras årligen. Aktuariella resultat som skiljer sig från gjorda antaganden redovisas i övrigt totalresultat under den period då de uppstår. Se not 18 i Dometics reviderade koncernredovisning för ytterligare information om de antaganden som gjorts vid beräkningen av pensioner och pensionsåtaganden.

Garantiförpliktelser

I branschen där Koncernen verkar omfattas många produkter av en garanti, som ingår i priset och gäller under en förutbestämd tid. Avsättningar för garantier beräknas baserat på tidigare erfarenhet av kostnaderna för reparationer etc.

Avsättningar för återkallade produkter

Avsättningar för återkallade produkter är uppskattningar av framtida kassaflöden som krävs för att reglera åtaganden. Sådana uppskattningar baseras på typen av återkallande, rättsprocessen, den troliga omfattningen av skadorna samt hur processen utvecklas. Dessutom tas hänsyn till yttranden och rekommendationer från interna och externa juridiska rådgivare och annan rådgivning i fråga om utfallet av processen och erfarenhet från liknande fall.



Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information

Tabellerna i detta avsnitt redovisar Bolagets kapitalisering och skuldsättning på Koncernnivå per den 30 september 2015. Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden" för ytterligare information om Bolagets aktiekapital och aktier. Tabellerna i detta avsnitt bör läsas tillsammans med avsnittet "Operationell och finansiell översikt" och Bolagets finansiella information, med tillhörande noter, som återfinns på annan plats i Prospektet. För information om Bolagets kapitalisering och skuldsättning efter genomförandet av Erbjudandet och Refinansieringen se avsnittet "— Bolagets finansiering efter noteringen — Förändring av kapitalstrukturen i samband med noteringen".

Kapitalisering

(Mkr)	30 september 2015
Kortfristiga räntebärande skulder	356
Mot garanti eller borgen	50
Mot säkerhet	306
Utan borgen eller säkerhet	-
Summa kortfristiga skulder	712
Långfristiga räntebärande skulder	8 827
Mot garanti eller borgen	-
Mot säkerhet	8 827
Utan borgen eller säkerhet	-
Summa långfristiga skulder	8 827
Eget kapital	6 901
Aktiekapital	1
Reservfond	-
Andra reserver	6 900
Total kapitalisering	6 901

Nettoskuldsättning

(Mkr)	30 september 2015
(A) Kassa	522
(B) Andra likvida medel	-
(C) Kortfristiga finansiella placeringar	-
(D) Likviditet (A)+(B)+(C)	522
(E) Kortfristiga finansiella fordringar	0
(F) Kortfristiga banklån	-50
(G) Kortfristig del av långfristiga skulder	-153
(H) Andra kortfristiga finansiella skulder	-153
(I) Kortfristiga skulder (F)+(G)+(H)	-356
(J) Netto kortfristig skuldsättning (I)-(E)-(D)	166
(K) Långfristiga banklån	-6 165
(L) Emitterade obligationer	-2 662
(M) Övriga långfristiga lån	-
(N) Långfristig finansiell skuldsättning (K)+(L)+(M)	-8 827
(O) Nettoskuldsättning (J)+(N)	-8 661

Bolagets finansiering efter noteringen

Banklån

I samband med noteringen av Dometics aktier på Nasdaq Stockholm kommer Koncernen att refinansiera en del av sin nuvarande skuldsättning (ett existerande senior låneavtal och PIK Toggle Notes) genom att ingå ett så kallat term multicurrency and revolving credit facilities-avtal med DNB Sweden AB, Nordea Bank AB (publ), Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ) och Svenska Handelsbanken AB (publ) som långgivare, ("Låneavtalet").

Det totala beloppet under Låneavtalet motsvarar 5 750 miljoner kronor per 22 oktober 2015 och kommer att bestå av:

- (i) en amorterande långfristig facilitet om 60 034 818 amerikanska dollar, en amorterande långfristig facilitet om 37 140 400 euro och en amorterande långfristig facilitet om 24 989 170 australiensiska dollar;
- (ii) en långfristig facilitet om 210 121 869 amerikanska dollar, en långfristig facilitet om 129 991 403 euro och en långfristig facilitet om 87 462 098 australiensiska dollar; och
- (iii) en revolverande kreditfacilitet om 132 644 287 euro (tillgänglig för utnyttjande i kronor, amerikanska dollar och euro) ("Kreditfaciliteterna").

Vardera av Kreditfaciliteterna förfaller fem år efter datumet för Erbjudandet. Kreditfaciliteterna kommer att utgöra Koncernens huvudsakliga lånefinansiering, vilka kommer att ingås utan säkerhet. Koncernens kvarvarande Befintliga Skuldsättning (med undantag för vissa lokala lånefaciliteter i Kina och Tyskland, se avsnittet "Lokala lånefaciliteter") kommer att återbetalas eller refinansieras med användande av emissionslikviden från nyemissionen av aktier i samband med Erbjudandet.

Dometics ianspråktagande av medlen under kreditfaciliteterna är avhängigt ett antal villkor, däribland att Erbjudandet fullföljs, att koncernens skuldsättningsgrad vid Erbjudandet (justerad som om Refinansieringen genomförts) ska vara omkring eller lägre än 3x EBITDA och att Dometic inte bryter mot några villkor i låneavtalet.

Kreditfaciliteterna innehåller sedvanliga garantier som lämnats per Låneavtalets undertecknandedatum och, avseende särskilda garantier och åtaganden, vissa därefter följande datum. Därutöver innehåller Kreditfaciliteterna sedvanliga åtaganden för Dometic och dess

dotterbolag, såsom upprätthållande av tillstånd, iakttagande av lagar (inklusive miljölagar och sanktioner), förbud att ändra den generella karaktären av Koncernens verksamhet, fusionsrestriktioner, avyttringsrestriktioner, restriktioner avseende ställande av säkerhet, restriktioner för Dometics dotterbolag att ådra sig finansiella skulder, restriktioner för erbjudande av lån och garantier och förvärvsrestriktioner (maximal sammanlagd köpeskilling per räkenskapsår). Kreditfaciliteterna innehåller även finansiella kovenanter som kräver att förhållandet mellan nettoskuld och EBITDA samt räntetäckningsgraden för Koncernen inte avviker negativt från vissa nivåer.

Kreditfaciliteterna kan komma att sägas upp vid förekomsten av vissa sedvanliga omständigheter, inklusive i samband med ett kontrollägarskifte i Dometic eller en avnotering av Dometic från Nasdaq Stockholm.

Kreditfaciliteterna kan behöva återbetalas helt eller delvis om vissa händelser inträffar, inklusive, men inte begränsat till, utebliven betalning, insolvens eller cross default. Cross default-bestämmelsen innehåller ett tröskelbelopp som behöver överskridas för att bestämmelsen ska utlösas.

Lokala lånefaciliteter

Vissa kinesiska dotterbolag i Koncernen är parter till lokala lånefaciliteter. Det sammanlagda beloppet som för närvarande är tillgängligt under dessa lånefaciliteter är 343 miljoner kronor, av vilket 0 miljoner kronor hade utnyttjats per den 30 september 2015. Dessa lånefaciliteter erbjuds av lokala kinesiska banker och av Svenska Handelsbanken AB (publ). Därutöver hade ett tyskt dotterbolag i Koncernen per den 30 september 2015 en lokal lånefacilitet om 9,4 miljoner kronor.

Entrusted loans

Dometics dotterbolag i Kina har möjligheten att allokera interna medel mellan sig genom att ingå så kallade "entrusted loans". Ett entrusted loan ingås genom att Dometic China deponerar kontanter hos Svenska Handelsbanken i Kina. Svenska Handelsbanken i Kina ställer sedan ut en standby-remburs till Svenska Handelsbanken i Hong Kong, varpå Dometic Hong Kong lånar de deponerade pengarna från Svenska Handelsbanken i Hong Kong. Detta innebär att Dometic Hong Kong tar upp en skuldförbindelse i sin balansräkning medan Dometic China redovisar en motsvarande extern deponering. Per 30 september 2015 har ett belopp motsvarande 50,2 miljoner kronor deponerats respektive upplånats på detta sätt.

Förändring av kapitalstrukturen i samband med noteringen

Tabellen nedan visar en översikt av Bolagets kapitalisering och skuldsättning per den 30 september 2015, justerat för ovanstående händelser, för att illustrera hur Bolagets finansiella ställning skulle ha sett ut om dessa händelser inträffat den 30 september 2015.

Antagen kapitalstruktur per den 30 september 2015

(Mkr)	30 sep 2015	Erhållande av likvid från Erbjudandet ¹	30 sep 2015 efter Erbjudandet
Aktiekapital	1		1
Andra reserver	0		0
Balanserad vinst eller förlust	6 900	4 400	11 300
Totalt eget kapital	6 901	4 400	11 301
Räntebärande skulder ²	9 183		9 183
Räntebärande skulder	9 183		9 183
Likvida medel	522	4 400	4 922
Nettoskuldsättning³	8 661	4 400	4 261

1 Förutsätter att Dometic erhåller en bruttolikvid om 4,6 miljarder kronor från Erbjudandet, med en nettolikvid efter avdrag för provision till Managers och uppskattade kostnader för Erbjudandet som Bolaget ska stå för om cirka 200 miljoner kronor.

2 Räntebärande skulder är baserade på det bokförda värdet av skulder per den 30 september 2015.

3 Beräkningen av nettoskuldssättningen efter Erbjudandet är baserad på uppskattade räntor och kostnader under antagande om att Refinansieringen sker omkring den 1 december 2015. Det faktiska beloppet som kommer att återbetalas kommer att bero på valutakurser och tidpunkten för de olika aspekterna av Refinansieringen och kommer att inkludera kostnader. Kostnader för Refinansieringen kommer att beräknas per dagen för återbetalnings- och refinansieringsåtgärder. Under antagande om att Refinansieringen sker omkring den 1 december 2015 består dessa kostnader av nedskrivningar av kapitaliserade kostnader för den Befintliga Skuldsättningen om cirka 170 miljoner kronor (ej likvida medel), avgiften för att begära inlösen av PIK Toggle Notes om 52 miljoner kronor, make whole-räntan att betalas till den första dagen för inlösen av PIK Toggle Notes om 150 miljoner kronor och kapitaliserade finansieringskostnader för den nya bankfinansieringen om 38 miljoner kronor. Bolaget avser att ingå hedging-avtal i syfte att begränsa risker med anledning av att det faktiska återbetalningsbeloppet är beroende av valutakurser.

Den nya finansieringen enligt Låneavtalet förväntas medföra en genomsnittlig räntekostnad om 2-3 procent för återstoden av det fjärde kvartalet 2015. Under antagande om att den Befintliga Skuldsättningen återbetalas eller refinansieras omkring den 1 december 2015 och att den sammanlagda utestående skuldsättningen efter återbetalningen och refinansieringen är oförändrad under det fjärde kvartalet 2015, uppskattar Dometic att räntekostnaderna för det fjärde kvartalet 2015 kommer att uppgå till 460 miljoner kronor, bestående av make whole-räntan att betalas till den första dagen för inlösen av PIK Toggle Notes, räntekostnader och kapitaliserade finansieringskostnader för den Befintliga Skuldsättningen samt räntekostnader för den nya finansieringen. Bolaget kommer också i samband med börsnoteringen att stänga utestående ränteswappar. Per den 31 oktober 2015 var de utestående ränteswapparna värderade till -18 miljoner kronor.

Under antagande om att den Befintliga Skuldsättningen återbetalas och refinansieras omkring den 1 december 2015 och att skattemässiga underskott kan värderas som förväntat, uppskattar Bolaget att skattesatsen kommer att vara 33 procent av EBT (En. *earnings before tax*) för räkenskapsåret som avslutas 31 december 2015 (fördelat på cirka 26 procent betald skatt och 7 procent uppskjuten skatt).

Informationen ovan innehåller framåtriktade uttalanden som är förenade med risker, osäkerheter och andra faktorer, bland annat sådana som beskrivs under rubriken "*Risikfaktorer*" och som skulle kunna påverka Dometics resultat. Uppskattningarna av räntekostnader har inkluderats ovan i illustrativt syfte och är sannolikt inte indikativa för Dometics faktiska räntekostnader för fjärde kvartalet 2015 av en rad orsaker, inklusive att den faktiska tidpunkten för återbetalning och refinansiering och tillämpliga valutakriser kan medföra att uppskattningarna väsentligt avviker från de faktiska beloppen.

Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

Styrelse

Dometics styrelse består av sju ordinarie ledamöter, inklusive styrelseordföranden, utan suppleanter, vilka valts för tiden intill slutet av årsstämman 2016. Tabellen nedan visar ledamöterna i styrelsen, när de först valdes in i styrelsen och om de är oberoende i förhållande till Bolaget och/eller Huvudägaren.

Namn	Befattning	Ledamot sedan	Oberoende i förhållande till	
			Bolaget och bolagsledningen	Huvudägaren
Fredrik Cappelen	Styrelseordförande	2013	Ja	Nej
Albert Gustafsson	Styrelseledamot	2011	Ja	Nej
Rainer E. Schmückle	Styrelseledamot	2011	Ja	Ja
Magnus Yngen	Styrelseledamot	2012	Ja	Ja
Harry Klagsbrun	Styrelseledamot	2014	Ja	Nej
Gun Nilsson	Styrelseledamot	2015	Ja	Ja
Erik Olsson	Styrelseledamot	2015	Ja	Ja

FREDRIK CAPPELEN

Född 1957. Styrelseordförande sedan 2013.

Utbildning:	Civilekonomexamen från Uppsala universitet och studier i statsvetenskap vid Uppsala universitet.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelseordförande i Frostbite Holding AB, Dustin Group AB, Terveystalo Oy, Eterna Invest AB, Svenska ICC Service AB samt i flera dotterbolag till Dometic Group AB (publ). Vice styrelseordförande i Munksjö Oy. Styrelseledamot i Transcom WorldWide AB, Securitas AB, Fredro Fastigheter AB, Baskina AB, Baskina Invest AB och Bodarna på Kallskär AB.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Styrelseordförande i Byggmax Group AB, Grangården AB, Munksjö AB, Munksjö Holding AB, GG Holding AB och styrelseledamot i Carnegie Investment Bank AB, Carnegie Holding AB och WPO Service AB.
Aktieäggande i Bolaget:	1 004 600 ³²

ALBERT GUSTAFSSON

Född 1977. Styrelseledamot sedan 2011.

Utbildning:	Kandidatexamen i ekonomi från Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.
Övriga nuvarande befattningar:	Anställd som Director i EQT Partners AB. Styrelseledamot i Frostbite Holding AB, GG Holding AB och Grangården AB samt i flera dotterbolag till Dometic Group AB (publ).
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Styrelseledamot i Cimbria Bulk Technology AS.
Aktieäggande i Bolaget:	-

³² Uppgifter om aktieinnehav är presenterat utifrån att befintligt incitamentsprogram avvecklas på det sätt som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur - Ägarförändringar i samband med noteringen". I samband med noteringen kommer avyttring att ske för att täcka kostnader associerade med försäljning av aktierna samt i syfte att realisera en mindre del av innehavet (maximalt 10 procent av innehavet efter kostnader associerade med försäljning av aktierna), se vidare tabellen i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur".

RAINER E. SCHMÜCKLE

Född 1959. Styrelseledamot sedan 2011.

Utbildning:	Ingenjörsexamen från Universität Karlsruhe.
övriga nuvarande befattningar:	Styrelseledamot i Autoneum Holding Ltd.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Styrelseledamot i Wittur GmbH. VD för MAG IAS GmbH. Operativ chef för Automotive hos Johnson Controls, Inc. och operativ chef för Mercedes Cars hos Daimler AG.
Aktieägande i Bolaget:	134 680 ³³

MAGNUS YNGEN

Född 1958. Styrelseledamot sedan 2012.

Utbildning:	Civilingenjörsexamen och licentiatexamen från Kungliga Tekniska Högskolan.
övriga nuvarande befattningar:	Styrelseordförande i Camfil Power Systems AB, SD Group Intressenter AB och Sveba-Dahlén Group AB. Styrelseledamot i Camfil Svenska AB, Duni AB, Intrum Justitia AB, Frekemara AB, Makafrero AB, LMY Stockholm AB och Frostbite Holding AB samt i flera dotterbolag till Dometic Group AB (publ). VD och styrelseledamot i Camfil AB samt styrelseordförande i flera av Camfil AB:s dotterbolag.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	VD och styrelseledamot i Husqvarna AB. Styrelseordförande, styrelseledamot och/eller VD i flera av Dometic Group AB:s (publ) dotterbolag. Styrelseledamot i de ideella organisationerna Teknikarbetsgivarna i Sverige och Teknikföretagen i Sverige.
Aktieägande i Bolaget:	309 400 ³⁴

HARRY KLAGSBRUN

Född 1954. Styrelseledamot sedan 2014.

Utbildning:	Kandidatexamen i journalism från Stockholms universitet, civilekonomexamen från Handelshögskolan i Stockholm och MBA från New York University.
övriga nuvarande befattningar:	Anställd som Partner i EQT Partners AB. Styrelseordförande i ACM 2001 AB, Renal Management AB, AGM 2010 AB, Svensk Utbildning Intressenter Final Holding AB och Gordon Gambro MPP Holding AB. Styrelseledamot i Frostbite Holding AB, Indap Sweden AB, AcadeMedia AB, Vaalserberg Förvaltning AB och Harkla AB, samt i flera dotterbolag till Dometic Group AB (publ).
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Styrelseledamot i Gambro AB, Securitas Direkt AB, Rossholmen AB, Indap Holding AB, TISKE Midholding AB, TISKE Holding AB och TISKE Topholding AB.
Aktieägande i Bolaget:	-

³³ Uppgifter om aktieinnehav ar presenterat utifrån att befintligt incitamentsprogram avvecklas på det sätt som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - ägarstruktur - ägarförändringar i samband med noteringen". I samband med noteringen kommer avyttring att ske för att täcka skatt och kostnader associerade med försäljning av aktierna, se vidare tabellen i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - ägarstruktur".

³⁴ Uppgifter om aktieinnehav ar presenterat utifrån att befintligt incitamentsprogram avvecklas på det sätt som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - ägarstruktur - ägarförändringar i samband med noteringen". I samband med noteringen kommer avyttring att ske i syfte att täcka kostnader associerade med försäljning av aktierna samt i syfte att realisera en mindre del av innehavet (maximalt 10 procent av innehavet efter kostnader associerade med försäljning av aktierna), se vidare tabellen i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - ägarstruktur".

GUN NILSSON

Född 1955. Styrelseledamot sedan 2015.

Utbildning:	Civilekonomexamen från Handelshögskolan Stockholm.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelseledamot i Hexagon AB, Albert Bonnier AB, Bonnier Holding AB och Capio AB (publ). Styrelsesuppleant i Art Photo Foundation Sweden AB och Vinpröjsarn AB.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Styrelseordförande i Ido Badrum AB, Royal Sanitec AB, Sanitec Holdings Sweden AB och Ifö Sanitär AB. Styrelseledamot i Contura Steel AB. CFO för Sanitec Corporation.
Aktieäggande i Bolaget:	-

ERIK OLSSON

Född 1962. Styrelseledamot sedan 2015.

Utbildning:	Kandidatexamen i ekonomi från Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelseledamot i Ritchie Bros. Auctioneers, Inc. Styrelseledamot och VD för Mobile Mini, Inc. Styrelseledamot i den ideella organisationen St Mary's Food Alliance.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Styrelseledamot och VD för RSC Holdings, Inc.
Aktieäggande i Bolaget:	-

Ledande befattningshavare

ROGER JOHANSSON

Född 1965. Verkställande direktör sedan 2012.

Utbildning:	Kandidatexamen i internationell ekonomi och handel från Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.
Övriga nuvarande befattningar:	VD i Frostbite Holding AB. Styrelseordförande, styrelseledamot och/eller VD i flera av Dometic Group AB:s (publ) dotterbolag.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Styrelseordförande och affärsområdeschef för Trelleborg Automotive Group AB. Styrelseordförande i ArcelorMittal BE Group SSC AB och Trelleborg Sealing Solutions Kalmar AB. Styrelseledamot och VD i BE Group AB (publ) och styrelseordförande, styrelseledamot och/eller VD i flera av BE Group AB:s (publ) dotterbolag. Styrelseledamot i Cucina Artigianale AB och bolagsman i RoTo Handelsbolag.
Aktieäggande i Bolaget:	1 315 200 ³⁵

³⁵ Uppgifter om aktieinnehav är presenterat utifrån ett befintligt incitamentsprogram avvecklas på det sätt som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur - Ägarförändringar i samband med noteringen". I samband med noteringen kommer avyttring att ske för att täcka skatt och kostnader associerade med försäljning av aktierna samt i syfte att realisera en mindre del av innehavet (maximalt 10 procent av innehavet efter kostnader associerade med försäljning av aktierna), se vidare tabellen i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur".

PER-ARNE BLOMQUIST

Född 1962. CFO sedan 2014.

Utbildning:	Kandidatexamen i ekonomi från Handelshögskolan Stockholm.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelseordförande i Ceratiidae I AB och Ceratiidae II AB (publ). Styrelseledamot i Djurgården Hockey AB, Owein AB och Owein Kapitalförsäkringar AB. Styrelseordförande, styrelseledamot och/eller VD i flera av Dometic Group AB:s (publ) dotterbolag.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Styrelseordförande i TeliaSonera Sverige AB, TeliaSonera Norge Holding AB, Mossen Hockey AB och LBU Stockholm AB. Styrelseledamot i SIBIR International AB, Lernia AB och Neste Oil Abp. Tillförordnad VD och vice VD i TeliaSonera AB.
Aktieäggande i Bolaget:	1 015 760 ³⁶

PER-NICKLAS HÖGLUND

Född 1973. Head of Strategy, Group Projects och M&A sedan 2014.

Utbildning:	Civilingenjörsexamen från Chalmers Tekniska Högskola och en Civilekonomexamen från Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelseledamot i Dometic International AB och Mitte Holding AB. Styrelsesuppleant i Acumen Associates AB.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Partner på McKinsey & Company och styrelseledamot i Mitte AB och Mitte Invest AB.
Aktieäggande i Bolaget:	824 840 ³⁷

PETER KJELLBERG

Född 1965. Chief Marketing Officer sedan 2015.

Utbildning:	Marketing economy, DIHM, IHM Business School.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelseledamot i Dometic Aktiebolag, USWE Sports AB och Dometic Sweden AB. Styrelsesuppleant i Dometic Seitz Aktiebolag. Innehavare av den enskilda firman The Great Idea.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Styrelseledamot i Thule IP AB och Thule Merchandizing AB. Styrelsesuppleant i SIBIR International Aktiebolag och marknadschef på Thule Sweden AB.
Aktieäggande i Bolaget:	203 160 ³⁸

³⁶ Uppgifter om aktieinnehav är presenterat utifrån att befintligt incitamentsprogram avvecklas på det sätt som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur - Ägarförändringar i samband med noteringen". I samband med noteringen kommer avyttring att ske för att täcka skatt och kostnader associerade med försäljning av aktierna samt i syfte att realisera en mindre del av innehavet (maximalt 10 procent av innehavet efter kostnader associerade med försäljning av aktierna), se vidare tabellen i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur".

³⁷ Uppgifter om aktieinnehav är presenterat utifrån att befintligt incitamentsprogram avvecklas på det sätt som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur - Ägarförändringar i samband med noteringen". I samband med noteringen kommer avyttring att ske i syfte att täcka kostnader associerade med försäljning av aktierna samt i syfte att realisera en mindre del av innehavet (maximalt 10 procent av innehavet efter kostnader associerade med försäljning av aktierna), se vidare tabellen i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur".

³⁸ Uppgifter om aktieinnehav är presenterat utifrån att befintligt incitamentsprogram avvecklas på det sätt som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur - Ägarförändringar i samband med noteringen". I samband med noteringen kommer avyttring att ske för att täcka skatt och kostnader associerade med försäljning av aktierna samt i syfte att realisera en mindre del av innehavet (maximalt 10 procent av innehavet efter kostnader associerade med försäljning av aktierna), se vidare tabellen i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur".

FRANK MARCIANO

Född 1959. President Americas sedan 2013.

Utbildning:	Kandidatexamen i elektroteknik från University of Pennsylvania.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelseordförande i Marciano Auto Group. Ägare av den ideella organisationen Sunlight Ministries.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	-
Aktieäggande i Bolaget:	845 360 ³⁹

JOACHIM KINSCHER

Född 1957. President EMEA sedan 2013.

Utbildning:	Kommersiell högskola och MBA (Industriefachwirt) från Industrie & Handelskammer Siegen.
Övriga nuvarande befattningar:	VD, styrelseledamot och/eller ledamot i övervakande styrelse i flera av Dometic Group AB:s (publ) dotterbolag.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Styrelseordförande och/eller styrelseledamot i flera av Dometic Group AB:s (publ) dotterbolag.
Aktieäggande i Bolaget:	938 480 ⁴⁰

TAT LI⁴¹

Född 1949. President APAC sedan 2009.

Utbildning:	Higher Certificate i Electrical Engineering från Hong Kong Technical College och examen från managementstudier på Hong Kong Polytechnic University.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelseledamot i Atwood Trading (Shanghai) Limited och i flera av Dometic Group AB:s (publ) dotterbolag.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	-
Aktieäggande i Bolaget:	1 220 720 ⁴²

³⁹ Uppgifter om aktieinnehav är presenterat utifrån att befintligt incitamentsprogram avvecklas på det sätt som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur - Ägarförändringar i samband med noteringen". I samband med noteringen kommer avyttring att ske för att täcka kostnader associerade med försäljning av aktierna samt i syfte att realisera en mindre del av innehavet (maximalt 10 procent av innehavet efter kostnader associerade med försäljning av aktierna), se vidare tabellen i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur".

⁴⁰ Uppgifter om aktieinnehav är presenterat utifrån att befintligt incitamentsprogram avvecklas på det sätt som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur - Ägarförändringar i samband med noteringen". I samband med noteringen kommer avyttring att ske för att täcka kostnader associerade med försäljning av aktierna samt i syfte att realisera en mindre del av innehavet (maximalt 10 procent av innehavet efter kostnader associerade med försäljning av aktierna), se vidare tabellen i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur".

⁴¹ Tat Li kommer under första delen av 2016 att gå i pension och i samband därmed ersättas av en lämplig efterträdare.

⁴² Uppgifter om aktieinnehav är presenterat utifrån att befintligt incitamentsprogram avvecklas på det sätt som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur - Ägarförändringar i samband med noteringen". I samband med noteringen kommer avyttring att ske i syfte att realisera en mindre del av innehavet (maximalt 10 procent av innehavet efter kostnader associerade med försäljning av aktierna), se vidare tabellen i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur".

MATTIAS NORDIN

Född 1967. President Product Management & Innovation sedan 2014.

Utbildning:	Civilingenjörsexamen i teknisk fysik och doktorsexamen i tillämpad matematik från Kungliga Tekniska Högskolan.
Övriga nuvarande befattningar:	Bolagsman i Nordin och Bodin Handelsbolag.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	-
Aktieäggande i Bolaget:	164 960 ⁴³

ANNA SMIESZEK

Född 1964. Chefsjurist sedan 2015.

Utbildning:	Juristexamen från University of Silesia och jur. kand. från Stockholms universitet. Doktorandstudier vid Oxford University och diplomprogram i international rätt vid Stockholms universitet.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelsesuppleant i CU Montage AB och JKO Service AB.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Styrelseledamot i Sapa AB samt styrelseordförande, styrelsesuppleant och/eller VD i flera av Sapa AB:s dotterbolag. Styrelseledamot i Orkla Industriinvesteringar AB och Gränges Skultuna AB.
Aktieäggande i Bolaget:	-

LISELOTTE BERGMARK

Född 1966. Koncernchef för HR sedan 2015.

Utbildning:	Kandidat- och masterexamen i Human resources från Linköpings universitet.
Övriga nuvarande befattningar:	Styrelseledamot i flera av Dometic Group AB:s (publ) dotterbolag. Bolagsman i S&L Consulting Handelsbolag.
Tidigare befattningar (senaste fem åren):	Styrelseledamot i Sanitec Europe Oy och i flera av Sanitec Europe Oy:s dotterbolag.
Aktieäggande i Bolaget:	-

Övriga upplysningar avseende styrelse och ledande befattningshavare

Det förekommer inga familjeband mellan några styrelseledamöter eller ledande befattningshavare.

Det föreligger inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan styrelseledamöternas och ledande befattningshavarnas åtaganden gentemot Bolagets och deras privata intressen och/eller andra åtaganden.

Under de senaste fem åren har ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare (i) dömts i bedrägerirelaterade mål, (ii) representerat ett företag

som försatts i konkurs eller likvidation, (iii) utöver vad som anges nedan, varit föremål för sanktioner eller anklagats av myndighet eller organisation som företräder en viss yrkesgrupp och är offentligt reglerad eller (iv) fått näringsförbud.

Skatteverket har under de senaste åren genomfört en granskning av de bolag som är investeringsrådgivare till alla större svenska private equity-fonder samt personer som är verksamma i dessa bolag. Granskningen har bland annat omfattat EQT Partners AB, investeringsrådgivare till EQT-fonder samt personer verksamma, eller som tidigare har varit verksamma, i EQT Partners AB, däribland Bolagets styrelseledamöter

⁴³ Uppgifter om aktieinnehav är presenterat utifrån att befintligt incitamentsprogram avvecklas på det sätt som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur - Ägarförändringar i samband med noteringen". I samband med noteringen kommer avyttring att ske för att täcka skatt och kostnader associerade med försäljning av aktierna samt i syfte att realisera en mindre del av innehavet (maximalt 10 procent av innehavet efter kostnader associerade med försäljning av aktierna), se vidare tabellen i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Ägarstruktur".

Harry Klagsbrun och Albert Gustafsson. Skatteverket beslutade därvid att omtaxera såväl EQT Partners AB som de aktuella personerna. Dessa beslut överklagades till förvaltningsrätten. Efter att kammarrätten i Stockholm avslagit Skatteverkets yrkande om omtaxering i ett snarlikt ärende, har förvaltningsrätten emellertid undanröjt Skatteverkets beslut om omtaxering av EQT Partners AB. Målen angående Harry Klagsbrun och Albert Gustafsson är pågående i förvaltningsrätten.

Skatteverkets beslut om omtaxering avseende Harry Klagsbrun och Albert Gustafsson har överklagats till domstol. För dessa personer har Skatteverket numera inställningen att utdelning som erhållits som en avkastning på de investeringar som personerna gjort i vissa fonder inte ska beskattas som kapitalinkomst utan enligt de särskilda fåmansbolagsreglerna (de så kallade 3:12-reglerna).

Alla styrelseledamöter och ledande befattningshavare kan nås via Bolagets adress, Hemvärnsgatan 15, 171 54 Solna, Sverige.

Revisor

Bolagets revisor är sedan 2011 PricewaterhouseCoopers, som på årsstämman 2015 omvaldes för perioden intill slutet av årsstämman 2016. Magnus Brändström (född 1962) är huvudansvarig revisor. Magnus Brändström är auktoriserad revisor och medlem i FAR (branschorganisationen för auktoriserade revisorer). PricewaterhouseCoopers kontorsadress är Torsgatan 21 (Bonnierhuset), 113 97 Stockholm. PricewaterhouseCoopers har varit revisor under hela den period som den historiska finansiella informationen i Prospektet omfattar.

Bolagsstyrning

Bolagsstyrning

Dometic är ett svenskt publikt aktiebolag. Före noteringen på Nasdaq Stockholm grundades bolagsstyrningen i Bolaget på svensk lag samt interna regler och föreskrifter. När Bolaget har noterats på Nasdaq Stockholm kommer Bolaget också att följa Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter och tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning ("**Koden**"). Koden gäller för alla svenska bolag vars aktier är noterade på en reglerad marknad i Sverige och ska tillämpas fullt ut från noteringen. Bolaget behöver inte följa alla regler i Koden då Koden i sig själv medger möjlighet till avvikelser från reglerna, under förutsättning att sådana eventuella avvikelser och den valda alternativa lösningen beskrivs och orsakerna härför förklaras i bolagsstyrningsrapporten (enligt den så kallade "följ eller förklara-principen").

Bolaget kommer att tillämpa Koden från det att aktierna noteras på Nasdaq Stockholm. Eventuella avvikelser från Koden kommer att redovisas i Bolagets bolagsstyrningsrapport, som kommer att upprättas för första gången för räkenskapsåret 2015. Bolaget förväntar sig för närvarande inte att rapportera någon avvikelse från Koden i bolagsstyrningsrapporten.

Bolagsstämma

Enligt aktiebolagslagen (2005:551) är bolagsstämman Bolagets högsta beslutsfattande organ. På bolagsstämman utövar aktieägarna sin rösträtt i nyckelfrågor, till exempel fastställande av resultat- och balansräkningar, disposition av Bolagets resultat, beviljande av ansvarsfrihet för styrelsens ledamöter och verkställande direktör, val av styrelseledamöter och revisorer samt ersättning till styrelsen och revisorerna.

Årsstämma måste hållas inom sex månader från utgången av räkenskapsåret. Utöver årsstämman kan det kallas till extra bolagsstämma. Enligt bolagsordningen sker kallelse till bolagsstämma genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på Bolagets webbplats. Att kallelse har skett ska samtidigt annonseras i Svenska Dagbladet.

Rätt att delta i bolagsstämma

Aktieägare som vill delta i förhandlingarna på bolagsstämma ska dels vara införd i den av Euroclear Sweden förda aktieboken fem vardagar före stämman, dels anmäla sig hos Bolaget för deltagande i bolagsstämman senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Aktieägare kan närvara vid bolagsstämmor personligen eller genom ombud och kan även biträdas av högst två personer. Vanligtvis är det möjligt för aktieägare att anmäla sig till bolagsstämman på flera

olika sätt, vilka närmare anges i kallelsen till stämman. Aktieägare är berättigade att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar.

Initiativ från aktieägarna

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

Styrelsen

Styrelsen är Bolagets högsta beslutsfattande organ efter bolagsstämman och Bolagets högsta ledande organ. Enligt aktiebolagslagen är styrelsen ansvarig för Bolagets förvaltning och organisation, vilket innebär att styrelsen är ansvarig för att, bland annat, fastställa mål och strategier, säkerställa rutiner och system för utvärdering av fastställda mål, fortlöpande utvärdera Bolagets resultat och finansiella ställning samt utvärdera den operativa ledningen. Styrelsen ansvarar också för att säkerställa att årsredovisningen och delårsrapporter upprättas i rätt tid. Dessutom utser styrelsen Bolagets verkställande direktör.

Styrelseledamöterna väljs normalt av årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen, till den del den väljs av bolagsstämman, bestå av minst tre ledamöter och högst åtta ledamöter med högst tre suppleanter.

Enligt Koden ska styrelsens ordförande väljas av årsstämman och ha ett särskilt ansvar för ledningen av styrelsens arbete och för att styrelsens arbete är välorganiserat och genomförs på ett effektivt sätt.

Styrelsen följer en skriftlig arbetsordning som revideras årligen och fastställs på det konstituerande styrelsemötet varje år. Arbetsordningen reglerar bland annat styrelsepraxis, funktioner och fördelningen av arbete mellan styrelseledamöterna och verkställande direktör. I samband med det konstituerande styrelsemötet fastställer styrelsen även instruktionen för verkställande direktör innefattande finansiell rapportering.

Styrelsen sammanträder enligt ett årligen fastställt schema. Utöver dessa styrelsemöten kan ytterligare styrelsemöten sammankallas för att hantera frågor som inte kan hänskjutas till ett ordinarie styrelsemöte. Utöver styrelsemötena har styrelseordföranden och verkställande direktören en fortlöpande dialog rörande ledningen av Bolaget.

För närvarande består Bolagets styrelse av sju ordinarie ledamöter som valts av bolagsstämman, vilka presenteras i avsnittet "*Styrelse, ledande befattningshavare och revisor*".

Revisionsutskott

Dometic har ett revisionsutskott bestående av tre medlemmar: Magnus Yngen (ordförande), Albert Gustafsson och Rainer E. Schmückle. Revisionsutskottet ska, utan att det påverkar styrelsens ansvar och uppgifter i övrigt, bland annat övervaka Bolagets finansiella rapportering, övervaka effektiviteten i Bolagets interna kontroll, internrevision och riskhantering, hålla sig informerat om revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen, granska och övervaka revisorns opartiskhet och självständighet och därvid särskilt uppmärksamma om revisorn tillhandahåller Bolaget andra tjänster än revisionstjänster, samt biträda vid förberedelse av förslag till bolagsstämans val av revisor.

Ersättningsutskott

Dometic har ett ersättningsutskott bestående av fyra medlemmar: Harry Klagsbrun (ordförande), Fredrik Cappelen, Erik Olsson och Gun Nilsson. Ersättningsutskottet ska bereda förslag avseende ersättningsprinciper, ersättningar och andra anställningsvillkor för verkställande direktören och ledande befattningshavare.

Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare

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

Enligt instruktionerna för finansiell rapportering är den verkställande direktören ansvarig för finansiell rapportering i Bolaget och ska följaktligen säkerställa att styrelsen erhåller tillräckligt med information för att styrelsen fortlöpande ska kunna utvärdera Bolagets finansiella ställning.

Verkställande direktören ska hålla styrelsen kontinuerligt informerad om utvecklingen av Bolagets verksamhet, omsättningens utveckling, Bolagets resultat och ekonomiska ställning, likviditets- och kreditläge, viktiga affärshändelser samt varje annan händelse, omständighet eller förhållande som kan antas vara av väsentlig betydelse för Bolagets aktieägare.

Den verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare presenteras i avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor".

Ersättning till styrelseledamöter, verkställande direktör och ledande befattningshavare

Ersättning till styrelseledamöter

Arvode och annan ersättning till styrelseledamöterna, inklusive ordföranden, fastställs av bolagsstämman. På extra bolagsstämman den 10 november 2015 beslutades att arvode ska utgå till styrelsens ordförande med 625 000 kronor och de övriga styrelseledamöterna som inte är anställda i Bolaget ska erhålla vardera 325 000 kronor. Vidare beslutades att arvode för kommittéarbete ska utgå med sammanlagt högst 450 000 kronor, fördelat på 200 000 kronor avseende revisionsutskottet (varav 100 000 kronor till utskottets ordförande och 50 000 kronor vardera till övriga två ledamöter) och 250 000 kronor avseende ersättningsutskottet (varav 100 000 kronor till utskottets ordförande och 50 000 kronor vardera till övriga tre ledamöter).

På extra bolagsstämman den 10 November 2015 beslutades vidare att styrelseordföranden och övriga styrelseledamöter, med undantag för Albert Gustafsson och Harry Klagsbrun, ska erhålla ett extra arvode om 325 000 kronor som ersättning för styrelsens särskilda insatser i samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Besluten om styrelsearvodena är villkorade av att Bolagets aktier noteras på Nasdaq Stockholm.

Styrelsens ledamöter har inte rätt till några förmåner efter att deras uppdrag som styrelseledamöter har upphört.

Arvode till styrelsen under räkenskapsåret 2014

Tabellen nedan visar de arvoden som styrelseledamöter valda av bolagsstämman erhållit under räkenskapsåret 2014.

Namn	Befattning	Styrelsearvode (euro)
Fredrik Cappelen ¹	Styrelseordförande	50 000
Albert Gustafsson ¹	Styrelseledamot	0
Rainer E. Schmückle ¹	Styrelseledamot	25 000
Magnus Yngen ¹	Styrelseledamot	25 000
Harry Klagsbrun ¹	Styrelseledamot	0
Gun Nilsson ²	Styrelseledamot	-
Erik Olsson ²	Styrelseledamot	-
Summa		100 000

¹ Styrelsearbetet har tidigare utförts i och styrelsearvode betalats ut av Dometic Holding AB.

² Gun Nilsson och Erik Olsson valdes till styrelseledamöter 2015.

Riktlinjer för ersättning till verkställande direktör och ledande befattningshavare

Årsstämman som ska hållas efter noteringen på Nasdaq Stockholm kommer att fatta beslut om riktlinjer för ersättning till verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare.

Nuvarande anställningsavtal för verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare

Beslut om nuvarande ersättningsnivåer och övriga anställningsvillkor för den verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare har fattats av styrelsen.

Tabellen nedan visar arvoden till den verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare för räkenskapsåret 2014.

Namn	Grundlön	Rörlig lön	Övriga förmåner	Pensionskostnader	Summa
Roger Johansson, verkställande direktör (kronor)	5 012 911	2 017 400	263 103	1 494 289	8 787 703
Övriga ledande befattningshavare, Sverige (kronor)	13 707 410	4 437 310	1 317 962	4 207 023	23 669 705
Övriga ledande befattningshavare, Kina (Hongkongdollar)	2 591 703	1 300 000	144 851	66 000	4 102 554
Övriga ledande befattningshavare, Tyskland (euro)	330 958	44 363	25 000	29 261	429 582
Övriga ledande befattningshavare, USA (amerikanska dollar)	369 486	65 132	3 201	10 400	448 219
Summa (kronor)¹	26 584 424	8 463 742	1 959 359	6 097 891	43 105 417

¹ Summan i kronor har beräknats baserat på följande växelkurser, kronor/Hongkongdollar 0,889407308, kronor/euro 9,095137935 och kronor/amerikanska dollar 6,898538166.

Avtal rörande pensioner ska där så är möjligt vara avgiftsbestämda och ska formuleras i enlighet med de nivåer, praxis och kollektivavtal som gäller i det land där den ledande befattningshavaren är anställd. Några få seniora anställda har dock fortfarande äldre individuella överenskommelser enligt vilka de har rätt till förmånsbestämda pensionsförmåner.

Ledande befattningshavare och deras arbetsgivare har generellt rätt till en uppsägningstid om tolv månader vid uppsägning från arbetsgivarens sida och sex månader vid uppsägning från den anställdes sida. För den verkställande direktören och en annan ledande befattningshavare gäller dock en ömsesidig uppsägningstid om enbart sex månader och en annan

ledande befattningshavare har en ömsesidig uppsägningstid om tolv månader. Därutöver har en ledande befattningshavare en ömsesidig uppsägningstid om sex månader, men uppsägning måste ske senast sex månader före utgången av ett kalenderår för att vara gällande. Ledande befattningshavare har generellt sett inte rätt till något avgångsvederlag, men den verkställande direktören har rätt till avgångsvederlag om tolv månadslöner utöver lön under uppsägningstiden vid uppsägning från Bolagets sida. En annan ledande befattningshavare har en så kallad "at will"-anställning vilket bland annat innebär att såväl den anställde som arbetsgivaren kan avsluta anställningen med omedelbar verkan, det vill säga utan föregående uppsägningstid. I samband med anställningens upphörande har den ledande befattningshavaren rätt till ett avgångsvederlag om upp till tolv månadslöner samt vissa förmåner (bland annat försäkringskydd) under en period av tolv månader.

Revision

Revisorn ska granska Bolagets årsredovisning och räkenskaper samt styrelsens och den verkställande direktörens förvaltning. Efter varje räkenskapsår ska revisorn lämna en revisionsberättelse och en koncernrevisionsberättelse till årsstämman.

Enligt Bolagets bolagsordning ska Bolaget ha lägst en och högst två revisorer och högst två revisorssuppleanter. Bolagets revisor är PricewaterhouseCoopers, med Magnus Brändström som huvudansvarig revisor. Bolagets revisor presenteras närmare i avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor".

Under 2014 uppgick den totala ersättningen för revisionstjänster till Bolagets revisor till 10 miljoner kronor.

Intern kontroll

Intern kontroll över finansiell rapportering inom Dometic är utformad för att uppnå en hög tillförlitlighet i den externa rapporteringen. Den interna kontrollen avseende rapporteringen sker i flera olika steg och täcker in både inköp, resultaträkning, kapitalposter och kassaflöde. Här ingår bland annat att säkerställa Bolagets finansiering och övergripande kapitalstruktur. Utöver den finansiella rapporteringen ska även internkontrollen hantera andra identifierade risker och processer som finns i organisationen.

Kontrollmiljön

Kontrollmiljön inom Dometic utgör ramverket för den riktning och kultur som Bolagets styrelse och ledning kommunicerar ut i organisationen. Intern styrning och kontroll i enlighet med etablerade ramverk är en prioriterad del av ledningens arbete. Styrelsen och den operativa ledningen definierar och utformar beslutsvägar, befogenheter och ansvar som kommuniceras vidare ut i organisa-

tionen. Styrelsen strävar också efter att säkerställa att styrande dokument, såsom interna policys och riktlinjer, omfattar identifierade och väsentliga områden och att dessa ger rätt vägledning för de anställda som berörs inom Bolaget.

Riskbedömning

Riskbedömningen hanteras både av styrelsen och den operativa ledningen genom löpande diskussion och uppföljning. Bolaget har även ett revisionsutskott som arbetar enligt en fastlagd årsplan och identifierar olika aktiviteter som ska följas upp. Varje år görs en självutvärdering på legal enhetsnivå för att säkerställa att risker är identifierade och att de hanteras på ett korrekt sätt.

Kontrollaktiviteter

Olika kontrollaktiviteter finns på plats för att säkerställa att transaktioner och investeringar görs på ett korrekt sätt. Bland annat har ett nytt IT-system för investeringar införts för att säkerställa att relevanta personer i organisationen har godkänt investeringar innan de görs. De finansiella rapporterna för olika legala enheter och regioner följs upp löpande av den centrala ekonomifunktionen. Detta innebär en stram uppföljning av det finansella resultatet och är planlagt i en fastlagd struktur över årscykeln. I detta ingår att koncernchefen på månadsbasis följer upp regionernas resultat samt håller månatliga koncernledningsmöten. Varje kvartal hålls affärsuppföljning med regionerna då alla centrala funktionsansvariga möter sina motparter för att genomlysaffären. Produktportföljen följs upp på månads- och kvartalsbasis genom den interna processen för produktlanseringar. Större projekt följs upp minst på kvartalsbasis.

Information och kommunikation

Information och kommunikation är en mycket viktig del av den interna kontrollprocessen. Kvartalsrapporter och årsredovisningar lämnas enligt ett fastlagt schema och det finns policys för hur informationen ska lämnas till marknaden och hur kommunikation i övrigt ska ske. CFO och IR-funktionen säkerställer att relevant information lämnas till berörda parter.

Uppföljning

Uppföljningen av Bolagets ekonomiska situation och strategi sker i löpande dialog mellan ledningen och styrelsen. Dessa frågor behandlas vid varje styrelsemöte och styrelsen får dessutom månatliga rapporter som behandlar både den finansiella ställningen och operativa frågeställningar. För att ytterligare säkerställa kvaliteten har en ny funktion för intern kontroll inrättats, och Bolaget kommer att löpande utveckla och förbättra den interna kontrollen efter de behov som uppstår.

Aktiekapital och ägarförhållanden

Allmän information

Enligt Bolagets bolagsordning får aktiekapitalet inte understiga 500 000 kronor och inte överstiga 2 000 000 kronor, och antalet aktier får inte understiga 200 000 000 och inte överstiga 800 000 000. Per dagen för Prospektet har Bolaget emitterat totalt 200 000 000 aktier och aktiekapitalet uppgår till 500 000 kronor. Aktierna är denominerade i kronor och varje aktie har ett kvotvärde om 0,0025 kronor.

Aktierna i Bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara.

De erbjudna aktierna är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösnings-skyldighet. Inget offentligt uppköpserbjudande har lämnats avseende de erbjudna aktierna under innevarande eller föregående räkenskapsår.

Vissa rättigheter förenade med aktierna

De erbjudna aktierna är av samma slag. Rättigheterna förenade med aktier emitterade av Bolaget, inklusive de som följer av bolagsordningen, kan endast ändras enligt de förfaranden som anges i aktiebolagslagen (2005:551).

Rösträtt

Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Företrädesrätt till nya aktier m.m

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittnings-emission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen.

Rätt till utdelning och behållning vid likvi-dation

Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation.

Beslut om vinstutdelning fattas av bolagsstämma. Samtliga aktieägare som är registrerade i den av Euroclear Sweden förda aktieboken på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är berättigade till utdelning. Utdelningen utbetalas normalt till aktieägarna genom Euroclear Sweden som ett kontant belopp per aktie, men betalning kan även ske i annat än kontanter (sakutdelning). Om aktieägare inte kan nå genom Euroclear Sweden, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och sådan fordran är föremål för en tioårig preskriptionstid. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

Det finns inga restriktioner avseende rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är normalt föremål för svensk kupongskatt, se även avsnittet "*Skattefrågor i Sverige*".

Central värdepappersförvaring

Aktierna i Bolaget är registrerade i ett avstämnings-register enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument. Detta register förs av Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm. Inga aktiebrev är utfärdade för Bolagets aktier. Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ) är kontoförande institut. ISIN-koden för Bolagets aktie är SE0007691613.

Aktiekapitalets utveckling

Nedanstående tabell visar den historiska utvecklingen för Bolagets aktier och aktiekapital sedan 2010, samt de förändringar i antalet aktier och aktiekapitalet som kommer att genomföras i samband med Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.

Tidpunkt	Händelse	Antal aktier		Aktiekapital	
		Förändring	Totalt	Förändring	Totalt
6 december 2010	Bolaget bildas	50 000	50 000	50 000	50 000
8 april 2011	Nyemission	450 000	500 000	450 000	500 000
3 november 2011	Aktiesplit 10:1	4 500 000	5 000 000	-	500 000
23 oktober 2015	Aktiesplit 40:1	199 500 000	200 000 000	-	500 000
25 november 2015 ¹	Nyemission ²	96 842 105	296 842 105 ³	242 105	742 105

¹ Förväntas registreras omkring den 25 november 2015.

² Styrelsen kommer, med stöd av bemyndigande enligt ett emissionsbeslut fattat på extra bolagsstämma den 10 november 2015, besluta om nyemission av högst 106 976 744 aktier i samband med Erbjudandet. Aktiekapitalets förändring har anivits som om samtliga dessa aktier har emitterats. Aktierna kommer av emissionstekniska skäl att tecknas av SEB för de teckningsberättigades räkning i enlighet med Prospektet. De aktier som emitteras kommer därvid att emitteras till en kurs om cirka 0,0025 kronor per aktie varefter SEB, för de teckningsberättigades räkning, kommer att lämna ett kapitaltillskott till Bolaget med ett belopp som motsvarar skillnaden mellan det slutligen fastställda priset i Erbjudandet och teckningskursen om 0,0025 kronor (med avdrag för vissa transaktionskostnader).

³ Efter Erbjudandets genomförande, beräknas totalt antal aktier i Bolaget uppgå till 306 976 744 vid lägsta priset i Prisintervallet, 296 842 105 vid mittpunkten av Prisintervallet och 288 461 538 vid högsta priset i Prisintervallet.

Konvertibler, teckningsoptioner, etc.

Vid noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer det inte finnas några utestående teckningsoptioner, konvertibler eller andra aktierelaterade finansiella instrument i Bolaget. Styrelsen avser att vid nästa årsstämma lägga fram förslag till ett långsiktigt incitamentsprogram för ledande befattningshavare.

Ägarstruktur

Ägarförändringar i samband med noteringen

Per dagen för Prospektet har Bolaget två aktieägare, den Säljande Aktieägaren och Frostbite Holding AB. Bolagets största aktieägare per dagen för Prospektet är Frostbite Holding AB med sammanlagt 182 000 000 aktier, motsvarande cirka 91 procent av aktierna och rösterna i Bolaget. Ägandet kommer att omstruktureras inför noteringen, med följd att de aktier som Frostbite Holding AB äger i Bolaget förs över till den Säljande Aktieägaren.

I samband med noteringen av Dometics aktier på Nasdaq Stockholm, kommer det nuvarande incitamentsprogrammet för vissa nuvarande och tidigare

nyckelpersoner i Koncernen att avslutas. För närvarande har deltagarna i incitamentsprogrammet investerat i aktier och aktieägarlån i Frostbite Holding AB. I samband med, och villkorat av, att Placeringsavtalet ingås, kommer deltagarnas aktier och aktieägarlån i Frostbite Holding AB att bytas ut mot aktier i Dometic. Aktierna i Dometic kommer att tillhandahållas av Frostbite S.å r.l. och aktiebytet sker därmed utanför Erbjudandet. Antalet aktier i Dometic som respektive deltagare kommer att erhålla vid bytet kommer att baseras på nuvarande innehav och rättigheter i det nuvarande incitamentsprogrammet och konverteras baserat på marknadsvärdet av aktierna och aktieägarlånen i Frostbite Holding AB och Dometic den 30 juni 2015 (ränta på aktieägarlån och preferensaktier kommer dock att ackumuleras till och med brytdatumet den 31 augusti 2015). Marknadsvärdet på deltagarnas innehav har baserats på EQT V:s halvårsvärdering (reviderad av KPMG) och oberoende värderingar från tre ledande investmentbanker. Deltagare som är anställda av Bolaget kommer i samband med Erbjudandet att sälja aktier i Dometic till Frostbite S.å r.l. för att täcka skattekostnader och kostnader associerade med försäljning av aktierna samt realisera en mindre del av sitt innehav (maximalt 10 procent av innehavet efter täckta skattekostnader och kostnader associerade med försäljning av aktierna).

Ägarstruktur

Tabellen nedan beskriver Dometics ägarstruktur omedelbart före Erbjudandet och omedelbart efter Erbjudandets genomförande.

Aktieägare	Ägande före Erbjudandet ¹		Efter Erbjudandet (förutsatt att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas) ^{2,3}		Efter Erbjudandet (förutsatt att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullö) ^{2,3}	
	Antal	Procent	Antal	Procent	Antal	Procent
<i>Aktieägare vars innehav överstiger 5 procent av aktierna</i>						
Frostbite I S.å r.l.	2 359 040	1,18	184 320 248	62,09	169 505 442	57,10
Frostbite Holding AB	182 000 000	91,00	-	0,00	-	0,00
<i>Aktieägande styrelseledamöter, ledande befattningshavare och övriga aktieägare</i>						
Fredrik Cappelen, genom bolag	1 004 600	0,50	904 140	0,30	904 140	0,30
Rainer E. Schmückle, genom bolag	134 680	0,07	119 166	0,04	119 166	0,04
Magnus Yngen	309 400	0,15	278 460	0,09	278 460	0,09
Roger Johansson	1 315 200	0,66	895 346	0,30	895 346	0,30
Per-Arne Blomquist	1 015 760	0,51	691 298	0,23	691 298	0,23
Per-Nicklas Höglund, genom bolag	824 840	0,41	742 356	0,25	742 356	0,25
Peter Kjellberg	203 160	0,10	138 266	0,05	138 266	0,05
Frank Marciano, tillsammans med närstående parter	845 360	0,42	661 882	0,22	661 882	0,22
Joachim Kinscher	938 480	0,47	735 709	0,25	735 709	0,25
Tat Li	1 220 720	0,61	1 098 648	0,37	1 098 648	0,37
Mattias Nordin	164 960	0,08	112 245	0,04	112 245	0,04
Övriga aktieägare	7 663 800	3,83	7 378 966	2,49	7 378 966	2,49
Totalt	200 000 000	100,00	198 076 730	66,73	183 261 924	61,74
Nya aktieägare ⁴	-	0,00	98 765 375	33,27	113 580 182	38,26
Totalt	200 000 000	100,00	296 842 105	100,00	296 842 105	100,00

¹ Uppgifter om aktieinnehav är presenterat på basis av att incitamentsprogrammet har avslutats, men före omstrukturering mellan Frostbite Holding AB och Frostbite I S.å r.l. och avyttring i samband med Erbjudandet såsom beskrivits ovan i detta avsnitt.

² Inkluderar avyttring av aktieägande styrelseledamöter och ledande befattningshavare till Frostbite I S.å r.l. för försäljning i Erbjudandet i syfte att täcka kostnader och skatt associerade med försäljning av aktierna samt i syfte att realisera en mindre del av innehavet (maximalt 10 procent av innehavet efter kostnader och skatt associerade med försäljning av aktierna).

³ Uppgifter om aktieinnehav är presenterat på basis av att det slutliga priset i Erbjudandet bestäms till mittpunkten i Prisintervall (47,5 kronor).

⁴ Nya aktieägare inkluderar Ankarinvesterarna.

Åtagande att avstå från att sälja aktier

Genom det avtal om placering av aktier som förväntas ingås omkring den 24 november 2015 kommer Huvudägaren, den Säljande Aktieägaren och de styrelseledamöter, ledande befattningshavare samt nyckelpersoner som för närvarande äger aktier i Bolaget, att åta sig, med vissa förbehåll, att inte sälja sina respektive innehav under viss tid efter att handeln på Nasdaq Stockholm har inletts ("**Lock up-perioden**"). För mer information gällande åtagande att inte sälja aktier, se avsnittet "*Avtal om placering av aktier*".

Utdelning och utdelningspolicy

Allmänt

Innehavare av Dometics aktier ska ha rätt till framtida utdelning förutsatt att beslut om utdelning har tagits. Det kan dock inte garanteras att någon utdelning kommer att föreslås eller lämnas. Styrelsen kommer inte föreslå någon utdelning till årsstämman 2016.

Utdelningspolicy

Dometics styrelse har antagit en utdelningspolicy vilken innebär att styrelsen avser att föreslå årsstämman att lägst 40 procent av Dometics reviderade resultat för perioden ska delas ut.

Vid fastställande av utdelning ska styrelsen vidare beakta ytterligare faktorer som Bolagets framtida vinst, investeringsbehov, likviditet och utvecklingsmöjligheter samt allmänna ekonomiska och affärsmässiga förhållanden.

Legala och regulatoriska krav

Beslut om vinstutdelning eller andra värdeöverföringar fattas av bolagsstämman. Summan tillgänglig för utdelning fastställs baserat på Bolagets senast antagna balansräkning. Utdelning eller andra värdeöverföringar får endast ske till den utsträckning det finns fritt eget kapital i Bolaget, dvs. det måste finnas full täckning för Bolagets bundna kapital efter utdelningen (dvs. det bokförda värdet av bolagets tillgångar ska uppgå till minst det bundna kapitalet tillsammans med eventuella avsättningar och skulder efter utdelningen). Bolagets bundna kapital omfattar bl.a. Bolagets aktiekapital och reservfonden. Dessutom får utdelning eller andra värdeöverföringar endast ske om den framstår som försvarlig med hänsyn till:

- de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av det egna kapitalet; samt
- Bolagets och koncernens konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt (den så kallade försiktighetsregeln).

Som huvudregel får aktieägarna inte besluta om utdelning av ett större belopp än styrelsen föreslagit eller godkänt. Enligt aktiebolagslagen har minoritetsaktieägare som tillsammans representerar minst 10 % av det totala antalet utestående aktier i Bolaget rätt att begära vinstutdelning (till samtliga aktieägare) från Bolagets vinst. Efter en sådan begäran måste årsstämman besluta om utdelning av hälften av vad som återstår av årets vinst enligt den fastställda balansräkningen sedan avdrag har gjorts för (i) balanserad förlust som överstiger fria fonder, (ii) belopp som enligt lag eller bolagsordning ska avsättas till bundet eget kapital, och (iii) belopp som enligt bolagsordningen ska användas för något annat ändamål än utdelning till aktieägarna. Bolagsstämman är inte skyldig att besluta om högre utdelning än fem procent av bolagets egna kapital. Vidare får bolagsstämman inte besluta om utdelning om det inte finns full täckning för Bolagets bundna kapital eller i strid med försiktighetsregeln som beskrivits ovan.

Bolagsordning

Bolagsordning för Dometic Group AB (publ) (org. nr (556829-4390) antagen på extra bolagsstämma den 15 oktober 2015.

1 § Firma

Bolagets firma är Dometic Group AB (publ).

2 § Säte

Styrelsen har sitt säte i Stockholm.

3 § Bolagets verksamhet

Bolaget har till föremål för sin verksamhet att, direkt eller indirekt, äga och förvalta fast och lös egendom. Bolaget skall därtill samordna de verksamheter som bedrivs av bolagets dotterbolag och/eller av andra företag vilka står i koncern- eller annan intressegemenskap med bolaget samt bedriva därmed förenlig verksamhet.

4 § Aktiekapital

Bolagets aktiekapital skall uppgå till lägst femhundra-tusen (500.000) kronor och till högst två miljoner (2.000.000) kronor.

5 § Antalet aktier

Antalet aktier i bolaget skall uppgå till lägst tvåhundra miljoner (200.000.000) stycken och till högst åttahundra miljoner (800.000.000) stycken.

6 § Avstämningsbolag

Bolagets aktier skall vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument.

7 § Styrelse

Styrelsen skall, till den del den utses av bolagsstämman, bestå av lägst tre (3) och högst åtta (8) styrelseledamöter, med högst tre (3) suppleanter.

8 § Revisor

Bolaget skall ha lägst en (1) och högst två (2) revisorer samt högst två (2) revisorssuppleanter. Till revisor samt, i förekommande fall, revisorssuppleant skall utses auktoriserad revisor eller registrerat revisionsbolag.

9 § Kallelse till bolagsstämma

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker skall bolaget genom annonsering i Svenska Dagbladet upplysa om att kallelse har skett.

10 § Deltagande i bolagsstämma

Aktieägare som vill delta i förhandlingarna på bolagsstämma skall dels vara upptagen som aktieägare i sådan utskrift eller annan framställning av hela aktieboken som avses i 7 kap. 28 § tredje stycket aktiebolagslagen (2005:551), avseende förhållandena fem vardagar före stämman, dels anmäla detta till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman. Aktieägaren får vid bolagsstämman medföra biträden (höst två), dock endast om aktieägaren anmält detta enligt föregående stycke.

11 § Ort för bolagsstämma

Bolagsstämma skall hållas i Stockholm eller Solna.

12 § Ärenden på årsstämma

Vid årsstämma skall följande ärenden förekomma till behandling:

1. val av ordförande vid bolagsstämman;
2. upprättande och godkännande av röstlängd;
3. godkännande av dagordningen;
4. val av en eller två justeringspersoner att justera protokollet;
5. prövning av om bolagsstämman blivit behörigen sammankallad;
6. framläggande av årsredovisning och revisionsberättelse samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse;
7. beslut om:
 - a. fastställande av resultaträkning och balansräkning samt, i förekommande fall, koncernresultaträkning och koncernbalansräkning;
 - b. dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen;
 - c. ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör;
8. fastställande av antalet styrelseledamöter och styrelsesuppleanter och, i förekommande fall, antalet revisorer och revisorssuppleanter;
9. fastställande av arvoden åt styrelsen och revisorerna;
10. val av styrelseledamöter;
11. val av, i förekommande fall, revisorer och revisorssuppleanter;
12. annat ärende, som ankommer på bolagsstämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

13 § Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår skall vara kalenderår.

Legala frågor och kompletterande information

Legal struktur

Bolagets verksamhet bedrivs i enlighet med aktiebolagslagen (2005:551). Moderbolaget Dometic Group AB (publ) (org. nr. 556829-4390) är ett svenskt publikt aktiebolag som bildades 1 december 2010 och registrerades vid Bolagsverket 6 december 2010. Bolaget har sitt säte i Stockholm.

Bolaget är för närvarande moderbolag till 61 dotterbolag, bland annat USA, Tyskland, Kina, Hong Kong, Sverige och Italien.

I nedanstående tabell lämnas information om Bolagets väsentliga dotterbolag.

Dotterbolag	Land	Andel aktier och röster, %
Mobicool Electronic (Zhuhai) Co Ltd	Kina	100
Mobicool Electronic (Shenzhen) Co Ltd	Kina	100
Dometic WAECO International GmbH	Tyskland	100
Dometic GmbH	Tyskland	100
Dometic Seitz GmbH	Tyskland	100
Dometic Light Systems GmbH	Tyskland	100
Mobicool International Ltd	Hong Kong	100
Dometic Italy S.r.l.	Italien	100
Dometic Holding AB	Sverige	100
Dometic Sweden AB	Sverige	100
Dometic Group Services AB	Sverige	100
Dometic Koncern AB	Sverige	100
Dometic Corporation	USA	100
Atwood Mobile Products, LLC	USA	100

Väsentliga avtal

Finansiella avtal

Dometics väsentliga finansiella avtal beskrivs under avsnittet "*Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information – Bolagets finansiering efter noteringen*".

Förvärv och avyttringar

Avyttring av den globala divisionen Medical

Enligt ett aktieöverlåtelseavtal daterat den 19 februari 2015 mellan Dometic Sweden AB och Dometic AB som säljare, Asclepius Holding Limited som köpare och Dometic Holding AB som garant för säljarnas förpliktelser under avtalet, har Koncernen genom försäljningen av de indirekta dotterbolagen Dometic Holding S.A., Dometic Luxembourg S.à r.l., Dometic S.à r.l. och Sibir International AB, avyttrat sin verksamhetsgren för medicinsk utrustning (den globala divisionen Medical), vilken inkluderar kyl- och frysprodukter för transport och förvaring av vaccin, blod och läkemedel. Säljarna har under avtalet en total ersättningskyldighet för

garantibrott uppgående till cirka 75 miljoner euro (motsvarande den köpeskilling som säljarna erhållit) vid brott mot grundläggande garantier avseende till exempel säljarnas äganderätt till de avyttrade aktierna och behörigheten att genomföra avyttringen, och 7,5 miljoner euro vid brott mot övriga garantier. Säljarnas ersättningskyldighet är, beroende på framställt ersättningskrav, begränsad i tiden till 12-36 månader efter fullgörandet av transaktionen. Avyttringen fullgjordes den 10 mars 2015.

Förvärv av Atwood

I enlighet med ett köp- och försäljningsavtal daterat den 2 september 2014 mellan Dometic Corporation som köpare och Atwood Holdings LLC som säljare, har Dometic Corporation förvärvat Atwood Investment Holdings LLC, ett bolag som tillverkar produkter inom värmare, spisar, ventilation och luftkonditionering för husvagnar och husbilar, i syfte att stärka Dometics position i USA. I samband med ingåendet av köp- och försäljningsavtalet, och i enlighet med bestämmelserna i detta avtal, har Dometic Sweden AB förvärvat vissa immaterialrättsliga tillgångar från Atwood Mobile Products LLC och samtliga aktier i Atwood Australia Hol-

dings Pty Limited från Atwood Investment Holdings LLC. Transaktionen som regleras av köp- och försäljningsavtalet fullgjordes den 17 oktober 2014, med undantag för förvärvet av Atwood Australia Holdings Pty Limited, vilket fullgjordes den 10 april 2015. Under 2014 uppgick Atwood Investments Holdings LLC genom fusion i Dometic Corporation.

Enligt köp- och försäljningsavtalet ska säljaren ersätta köparen och närstående bolag, såsom Dometic Sweden AB, för brott mot garantier och utfästelser eller underlåtenhet att uppfylla de förpliktelser eller överenskommelser som stipuleras i köp- och försäljningsavtalet, samt ovan nämnda tillhörande förvärvsavtal. Sådan ersättningsskyldighet är begränsad i tiden till 15 månader efter fullgörandet av transaktionen eller, i förhållande till skattefrågor, till dess att relevant tid för preskription inträffat eller, i förhållande till grundläggande garantier avseende säljarnas behörighet att genomföra transaktionen, utan begränsning i tiden. Säljaren är vidare endast ersättningsskyldig för sådan förlust som överstiger 2 100 000 amerikanska dollar, och säljarens ersättningsskyldighet ska inte överstiga 8 400 000 amerikanska dollar (sådan beloppsmässig begränsning tillämpas dock inte i fall av brott mot någon grundläggande garanti eller i förhållande till skattefrågor). All ersättning ska utbetalas exklusivt från det escrowkonto på vilket köparen har satt in ett belopp motsvarande 8 400 000 amerikanska dollar. Återstoden av escrowbeloppet ska betalas till säljaren 15 månader efter fullgörandet av transaktionen. Motsvarande reglering och begränsningar är tillämpliga i förhållande till köparens ersättningsansvar gentemot säljaren, med undantag för avtalsbestämmelserna beträffande betalning genom användande av escrow.

Dometic Corporation har vidare tecknat garantiförsäkringar på köparsidan, i enlighet med vilka Dometic Corporation, för det fall säljaren begår brott mot garantier eller utfästelser i köp- och försäljningsavtalet, kan begära ersättning om maximalt 200 000 000 amerikanska dollar under perioden fram till den 17 oktober 2017, eller, om säljaren brutit mot en grundläggande garanti eller garantibrottet avser en skattefråga, till den 17 oktober 2020.

Leverantörs- och kundavtal

Dometics leverantörsavtal ingås av olika bolag inom Koncernen. Merparten av leverantörsavtalen baseras på Dometics standardavtal tillsammans med Dometics allmänna villkor för inköp, och avtalen är därmed till fördel för Dometic. Några av leverantörsavtalen har dock baserats på leverantörernas standardavtal och dessa avtal är därför, i allmänhet, leverantörsvänliga. I många fall har inga skriftliga avtal ingåtts med leverantörer och avtalsförhållandet mellan parterna grundas istället på rättsligt bindande inköpsordrar.

Villkoren i Dometics kundavtal varierar. När kundavtalen baserats på kundens standardavtal är avtalen i allmänhet kundvänliga och innehåller t.ex. möjligheter för kunden att göra gällande ansvar och skyldigheter gentemot Dometic som avtalspart. Skulle Dometics bristande uppfyllelse av kundavtalet vara orsakad av en leverantör till Dometic kan dock ansvaret i många fall, och under förutsättning att Dometics allmänna villkor är tillämpliga i förhållande till leverantören, överföras till leverantören. Kundavtalen innehåller i allmänhet inga bestämmelser om att kunden är förpliktigad att köpa en viss mängd produkter från Dometic.

Ägda och hyrda fastigheter

Tabellen nedan visar Koncernens ägda och hyrda fastigheter samt information om servitut, andra belastningar, teckningar och pantbrev.

Ägd/hyrd fastighet	Fastighet	Servitut, andra belastningar, teckningar och pantbrev
Ägd fastighet	Siegen, Tyskland; In der Steinwiese (Grundbuch Kaan-Marienborn 1545)	<ul style="list-style-type: none"> Vattenledningsrätt till förmån för Wasserverband Siegen (kommunal vattenleverantör). Inteckning om 21 miljoner euro (Nordea Bank AB) som kommer att försvinna i samband med Refinansieringen.
Ägd fastighet	Emsdetten, Tyskland; Reckfeld and Hollefeldstrasse 63 (Grundbuch Emsdetten No. 9464)	<ul style="list-style-type: none"> Vattenledningsrätt, högspänningsledning och gasledningsrätt till förmån för Stadtwerke Emsdetten. Regnvatten- och avfallsvattenstunnel samt tillgång till dessa till förmån för staden Emsdetten. Rätt att ta väg över fastigheten för ägare till angränsande fastigheter. Fyra inteckningar om totalt 9 893 494,90 euro (Volksbank Steinfurt-Emsdetten). Förköpsrätt till förmån för staden Emsdetten för det fall att fastigheten skulle avyttras/säljas samt ett registreringärende avseende överlåtelse till förmån för staden Emsdetten.
Ägd fastighet	Altkrautheim, Tyskland; Altkrautheimer Strasse 28 (Grundbuch Krautheim No. 703)	
Ägd fastighet	Altkrautheim, Tyskland; Am Messeplatz, (Grundbuch Altkrautheim No. 1358)	<ul style="list-style-type: none"> Rättighet att underhålla leveranslinjer (gas, el, vatten) och avloppsvattenledningar för staden Krautheim.
Ägd fastighet	Filakovo, Slovakien; Tehelná street	<ul style="list-style-type: none"> Skyldighet att tillåta bilar och byggarbetsmaskiner vilka ska bygga vattenledningar och senare underhålla, reparera och sköta dessa.
Ägd fastighet*	Pinghu, Shenzhen, Kina	<ul style="list-style-type: none"> Koncernen äger inte denna fastighet, men har en långtgående nyttjanderätt gällande till 2052. Fastigheten kan endast användas för industriändamål och Mobicool Electronic (Shenzhen) Co. Ltd äger minst fem byggnader på fastigheten.
Ägd fastighet*	Shenzhen, Kina; Zhuoyue building	<ul style="list-style-type: none"> Fastigheten har varit föremål för säkerhet för ett företagslån till Shenzhen Cuizu Branch of China Merchants Bank. Fastighetscertifikatet innehåller dock ingen information storleken på lånet. Koncernen äger inte fastigheten. Mobicool Electronic (Shenzhen) Co. Ltd äger tre kontorsrum på fastigheten; och en angränsande del mark som innehas med en långtgående nyttjanderätt gällande till 2051.

Ägd/hyrd fastighet	Fastighet	Servitut, andra belastningar, inteckningar och pantbrev
Ägd fastighet*	Zhuhai, Kina	<ul style="list-style-type: none"> Fyra pantbrev har registrerats till förmån för Zhuhai Branch of Bank of Communications. Tre pantbrevscertifikat har registrerats för nio ägda byggnader och angränsande mark på fastigheten som innehas med nyttjanderätt. Ett pantbrevscertifikat avser 22 ägda byggnader och angränsande mark på fastigheten som innehas med nyttjanderätt och fungerar som säkerhet för ett lån om 90 miljoner yuan. Koncernen äger inte fastigheten, men har en långtgående nyttjanderätt gällande till 2054. Fastigheten kan endast användas för industriändamål och Mobicool Electronic (Zhuhai) Co. Ltd äger minst 22 byggnader på fastigheten.
Ägd fastighet*	Pinghu, Shenzhen, Kina	<ul style="list-style-type: none"> Koncernen äger inte fastigheten, men har en långtgående nyttjanderätt fram till år 2040. Fastigheten kan endast användas för industriella ändamål och Shenzhen Leimi Textile Co, Ltd äger minst två byggnader på fastigheten.
Hyrd fastighet	Louisville, Kentucky, USA; 13551 Triton Park Blvd	-
Hyrd fastighet	Elkhart, Indiana, USA; 2100 Industrial Parkway	-
Hyrd fastighet	Pompano Beach, Florida, USA; 2000 N Andrews Avenue	-
Hyrd fastighet	Riverside, California, USA; 12155 Magnolia Avenue	-
Hyrd fastighet	Elkhart, Indiana, USA; 2040 Toledo Road	-
Hyrd fastighet	Emsdetten, Tyskland; Gutenbergstr. 1	-
Hyrd fastighet	Dillenburg, Tyskland; Dillenburger Str. 59	-
Hyrd fastighet	Forli, Italien; Via Zignola n. 2/A,	-
Hyrd fastighet	Geluwe, Belgien; Lourdesstraat 84	-
Hyrd fastighet	Jászberény, Ungern; Necső telep 1.	-
Uthyrd	Elkhart, Indiana, USA; 201 East Simonton	-

* I Kina ägs all mark av staten eller av kollektivet och varken privata aktörer eller utländska investerare har möjlighet att äga land. I stället kan dessa ha en långtgående nyttjanderätt (liknande svensk tomträtt), vilket vanligtvis gäller för 50 år och för industriella ändamål. Det finns inget register över dessa fastigheter, men nyttjanderätterna registreras vanligtvis hos de nationella myndigheterna.

Immateriella rättigheter

För en beskrivning av immateriella rättigheter, se avsnittet *"Verksamhetsöversikt — Immateriella rättigheter"*.

Miljöfrågor och tillstånd

Koncernen bedriver verksamhet och produktion på flera produktions-/monteringsanläggningar i Kina, Belgien, Tyskland, Ungern, Italien, Slovakien, Spanien, Sverige och USA. Bolagets uppfattning är att Koncernen innehar alla väsentliga miljötillstånd som krävs enligt lokal lagstiftning. Produktionsenheterna hanterar tillståndsansökningar och anmälningar till myndigheterna som krävs i enlighet med lokal lagstiftning.

Dometic har regelbunden kontakt med relevanta myndigheter och är för närvarande inte föremål för några väsentliga miljörättsliga krav, stämningar, böter, straff, sanktioner, viten eller andra åtgärder som skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets eller Koncernens finansiella ställning eller lönsamhet. Se vidare avsnittet *"Verksamhetsöversikt — Regelverk — Miljöfrågor"*.

Rättsliga förfaranden och skiljeförfaranden

Koncernen är från tid till annan föremål för diverse krav och rättsliga åtgärder som uppstår inom ramen för den löpande verksamheten, innefattande bland annat krav och rättsliga förfaranden gällande vanliga garantianspråk, anspråk gällande varor som förstörts under transport, övriga produktrelaterade anspråk (till exempel påståenden om att Koncernens produkter inte uppfyller specifikationerna) och anspråk från de anställda gällande arbetsskador och felaktiga uppsägningar. Dometic förväntar sig inte att de rättsliga tvisterna gällande ovan nämnda anspråk kommer att ha en väsentligt negativt inverkan på Dometics resultat, likviditet, kapitalresurser, eller finansiella ställning. Dometic är för närvarande inte, och har inte under de senaste 12 månaderna varit, part i någon tvist som har eller skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets eller Koncernens finansiella ställning eller lönsamhet. Utgången av tvister är dock svåra att förutse och Dometic kan inte garantera något i detta avseende. För mer information se avsnittet *"Riskfaktorer — Risker relaterade till Bolaget — Dometic är exponerat för risker i samband med tvister, utredningar och andra processer"*.

Placeringsavtal

För mer information om avtalet om placering av aktier, se avsnittet *"Avtal om placering av aktier"*.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan Stabiliseringsagenten komma att genomföra transaktioner i syfte att hålla marknadspriset på aktierna på en högre nivå än den

som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. För mer information om stabilisering, se avsnittet *"Avtal om placering av aktier — Stabilisering"*.

Transaktioner med närstående

Vissa transaktioner med närstående förekommer mellan Koncernen och Huvudägaren avseende managementtjänster. Inom Koncernen förekommer vissa transaktioner med närstående avseende managementtjänster, och Koncernen har även genomfört vissa koncerninterna överlåtelse av dotterbolag. För ytterligare information om transaktioner med närstående, se not 8 och 26 i den reviderade koncernredovisningen.

Samtliga transaktioner med närstående har gjorts på marknadsmässiga villkor. Samtliga transaktioner mellan bolag inom Koncernen elimineras i den konsoliderade redovisningen.

Rådgivares intressen

I samband med Erbjudandet tillhandahåller Managers finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget och den Säljande Aktieägaren, för vilka Managers kommer att erhålla en provision uppgående till 1,5 procent av bruttointäkterna från försäljningen av aktier i Erbjudandet, att betalas av Bolaget och den Säljande Aktieägaren. Därutöver kan den Säljande Aktieägaren välja att betala en diskretionär avgift till Managers, till ett belopp och en fördelning som bestäms inom 39 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, uppgående till maximalt 1,25 procent av bruttointäkterna från försäljningen av aktier i Erbjudandet. Den totala kompensationen som Managers kommer att erhålla beror på Erbjudandets framgång.

Från tid till annan kommer Managers att tillhandahålla tjänster, inom den löpande verksamheten och i samband med andra transaktioner, till Bolaget och den Säljande Aktieägaren och till Bolaget och den Säljande Aktieägaren närstående parter.

Intäkter och kostnader förenade med Erbjudandet

Dometics bruttointäkter från Erbjudandet uppgår till cirka 4,6 miljarder kronor. Dometic kommer inte att erhålla några intäkter från försäljningen av de aktier som den Säljande Aktieägaren säljer i Erbjudandet.

Dometics kostnader hänförliga till upptagandet av aktierna till handel på Nasdaq Stockholm och Erbjudandet, beräknas uppgå till omkring 200 miljoner kronor. Sådana kostnader är främst hänförliga till kostnader för provisionsersättning till Managers, revisorer, advokater, tryckning av Prospektet, kostnader relaterade till presentationer av bolagsledningen, etc. Samtliga kostnader förväntas redovisas i fjärde kvartalet för 2015. Cirka 25 procent av dessa 200 miljoner kronor kommer att påverka resultaträkningen och resterande del kommer

att påverka eget kapital. Dometics kostnader för provisionsersättning till Managers kan högst komma att uppgå till 127 miljoner kronor. Som ersättning för Managers arbete i samband med upptagandet av aktierna till handel på Nasdaq Stockholm och Erbjudandet kommer Managers, med förbehåll för vissa reservationer, att ersättas av Dometic för externa kostnader som ådragits av dem.

Handlingar som hålls tillgängliga för inspektion

Bolagets och dess dotterbolags (i) bolagsordningar samt (ii) årsredovisningar för räkenskapsåren 2012, 2013 och 2014, inklusive revisionsberättelser, hålls tillgängliga för inspektion under kontorstid på Bolagets huvudkontor på Hemvärnsgatan 15, 171 54 Solna. Dessa handlingar finns även tillgängliga i elektronisk form på Dometics webbplats, www.dometicgroup.com.

Teckningsåtaganden

Ankarinvesterarna har åtagit sig att, direkt eller indirekt via dotterbolag, till ErbjudandepriSET, förvärva aktier i Erbjudandet till det belopp som anges nedan och som motsvarar den andel av aktierna i Bolaget efter Erbjudandets genomförande som anges nedan (baserat på ett slutligt pris i Erbjudandet motsvarande mittpunkten i Prisintervallet på 47,5 kronor):

- AMF: 500 miljoner kronor, 3,5 procent;
- Handelsbanken Fonder: 500 miljoner kronor, 3,5 procent; och
- Nordea Fonder: 400 miljoner kronor, 2,8 procent.

Var och en av Ankarinvesterarnas åtaganden är, bland annat, villkorade av att (i) noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm sker senast den 25 november 2015, (ii) sådan Ankarinvesterare till fullo tilldelas aktier i Erbjudandet motsvarande dess åtagande och (iii) att ErbjudandepriSET inte överstiger 52 kronor (det vill säga det högsta priset i Prisintervallet).

Ankarinvesterarna erhåller ingen ersättning för sina respektive åtaganden och Ankarinvesterarnas investeringar görs på samma villkor som övriga investerare i Erbjudandet. Joint Global Coordinator, Huvudägaren och styrelsen för Bolaget bedömer att Ankarinvesterarna har god kreditvärdighet och således kommer att kunna infria sina respektive åtaganden. Ankarinvesterarnas åtaganden är emellertid inte säkerställda genom bankgaranti, spärrmedel eller pantsättning eller liknande arrangemang. Ankarinvesterarnas åtaganden är förenade med vissa villkor, bland annat de som angivits ovan. För det fall något av dessa villkor inte uppfylls finns det en risk för att Ankarinvesterarna inte uppfyller sina åtaganden.

Ankarinvesterare	Teckningsåtagande (% av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandets genomförande)	Antal aktier ¹
AMF	3,5	10 526 315
Handelsbanken Fonder	3,5	10 526 315
Nordea Fonder	2,8	8 421 052
Summa	9,9	29 473 682

¹ Baserat på full teckning i Erbjudandet och ett ErbjudandepriSET motsvarande mittpunkten i Prisintervallet (47,5 kronor).

Beskrivning av Ankarinvesterarna

AMF

AMF är ett livförsäkringsaktiebolag som till lika delar ägs av LO och Svenskt Näringsliv. Bolaget drivs enligt ömsesidiga principer, vilket betyder att AMFs vinster i sin helhet tillfaller spararna. AMF förvaltar per den 30 september 2015 över 517 miljarder kronor i aktier, fastigheter och räntebärande papper åt cirka 4 miljoner sparare. AMF är ett av Sveriges ledande pensionsbolag och en av de största ägarna på Stockholmsbörsen. AMF har cirka 350 medarbetare.

Handelsbanken Fonder

Handelsbanken Fonder är ett helägt dotterbolag till Svenska Handelsbanken och är en betydande fondförvaltare i Skandinavien. Handelsbanken Fonder erbjuder fonder som riktar sig till såväl privatpersoner som institutionella klienter.

Nordea Fonder

Nordeas fonder förvaltas av Nordens ledande fondbolag, Nordea Funds Ltd och är en del av Nordeakoncernen. Fondbolaget förvaltar sammanlagt 245 fonder. Portföljförvaltning och administration sköts av Nordea Investment Management.

Skattefrågor i Sverige

Nedan sammanfattas vissa svenska skattefrågor som aktualiseras med anledning av Erbjudandet och upptagandet till handel av aktierna i Bolaget på Nasdaq Stockholm för fysiska personer och aktiebolag som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, om inte annat anges. Sammanfattningen är baserad på nu gällande lagstiftning och är avsedd endast som generell information avseende aktierna i Bolaget från och med det att aktierna har upptagits till handel på Nasdaq Stockholm.

Sammanfattningen behandlar inte:

- situationer då aktier innehas som lagertillgångar i näringsverksamhet,
- situationer då aktier innehas av kommandit- eller handelsbolag,
- situationer då aktier förvaras på ett investeringssparkonto och omfattas av särskilda regler om schablonbeskattning,
- de särskilda reglerna om skattefri kapitalvinst (inklusive avdragsförbud vid kapitalförlust) och utdelning i bolagssektorn som kan bli tillämpliga då investeraren innehar aktier i Bolaget som anses vara näringsbetingade (skattemässigt),
- de särskilda regler som i vissa fall kan bli tillämpliga på aktier i bolag som är eller har varit fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av sådana aktier,
- de särskilda regler som kan bli tillämpliga för fysiska personer som gör eller återför investeraravdrag,
- utländska företag som bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige, eller
- utländska företag som har varit svenska företag.

Särskilda skatteregler gäller vidare för vissa företagskategorier. Den skattemässiga behandlingen av varje enskild aktieägare beror på dennes speciella situation. Varje aktieägare bör rådfråga oberoende skatterådgivare om de skattekonsekvenser som Erbjudandet och upptagandet till handel av aktierna i Bolaget på Nasdaq Stockholm kan medföra för dennes del, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler och skatteavtal.

Fysiska personer

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas kapitalinkomster såsom räntor, utdelningar och kapitalvinster i inkomstslaget kapital. Skattesatsen i inkomstslaget kapital är 30 procent.

Kapitalvinst respektive kapitalförlust beräknas som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för försäljningsutgifter, och omkostnadsbeloppet. Omkostnadsbeloppet för samtliga aktier av samma slag och sort läggs samman och beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden. Vid försäljning av marknadsnoterade aktier får alternativt schablonmetoden användas. Denna metod innebär att omkost-

nadsbeloppet får bestämmas till 20 procent av försäljningsersättningen efter avdrag för försäljningsutgifter.

Kapitalförlust på marknadsnoterade aktier får dras av fullt ut mot skattepliktiga kapitalvinster som uppkommer samma år dels på aktier, dels på marknadsnoterade värdepapper som beskattas som aktier (dock inte andelar i värdepappersfonder eller specialfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter, så kallade räntefonder). Av kapitalförlust som inte dragits av genom nu nämnda kvittningsmöjlighet medges avdrag i inkomstslaget kapital med 70 procent av förlusten.

Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktionen är 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 kronor och 21 procent av det återstående underskottet. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige innehålls preliminär skatt på utdelningar med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls normalt av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

Aktiebolag

För aktiebolag beskattas all inkomst, inklusive skattepliktiga kapitalvinster och skattepliktiga utdelningar, i inkomstslaget näringsverksamhet med 22 procents skatt. Beräkning av kapitalvinst respektive kapitalförlust sker på samma sätt som för fysiska personer enligt vad som beskrivits ovan.

Avdrag för avdragsgill kapitalförlust på aktier medges endast mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier. Kapitalförlust på aktier som inte har kunnat utnyttjas ett visst år, får sparas (hos det aktiebolag som haft förlusten) och dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden. Om en kapitalförlust inte kan dras av hos det företag som gjort förlusten, får den dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier hos ett annat företag i samma koncern, om det föreligger koncernbidragsrätt mellan företagen och båda företagen begär det för ett beskattningsår som har samma deklarationstidpunkt (eller som skulle ha haft det om inte något av företagens bokföringsskyldighet upphör). Särskilda skatteregler kan vara tillämpliga på vissa företagskategorier eller vissa juridiska personer, exempelvis investmentföretag.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. Detsamma gäller vid utbetalning från ett svenskt aktiebolag i samband med bland annat inlösen av aktier och återköp av egna aktier genom ett förvärvserbjudande som har riktats till samtliga aktieägare eller samtliga ägare till aktier av ett visst slag. Skattesatsen är 30 procent. Kupongskattesatsen är dock i allmänhet reducerad genom skatteavtal. Exempelvis bör skattesatsen på utdelning till innehavare i USA, som omfattas av skatteavtalet mellan USA och Sverige, inte överstiga 15 procent. I Sverige verkställer normalt Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, förvaltaren avdrag för kupongskatt. Sveriges skatteavtal medger generellt nedsättning av källskatten till avtalets skattesats direkt vid utdelningstillfället förutsatt att Euroclear Sweden eller förvaltaren erhållit erforderliga

uppgifter om den utdelningsberättigades skatterättsliga hemvist (detta gäller även enligt skatteavtalet mellan USA och Sverige). Investerare berättigade till en reducerad skattesats enligt skatteavtal kan begära återbetalning från Skatteverket om källskatt har innehållits med en högre skattesats.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av aktier. Aktieägare kan emellertid bli föremål för beskattning i sin hemviststat.

Enligt en särskild regel är dock fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige föremål för kapitalvinstbeskattning i Sverige vid avyttring av aktier i Bolaget, om de vid något tillfälle under det kalenderår då avyttringen sker eller under de föregående tio kalenderåren har varit bosatta i Sverige eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av regeln är dock i flera fall begränsad genom skatteavtal.

Avtal om placering av aktier

Bolaget, Frostbite Holding AB och den Säljande Aktieägaren ("Befintliga Aktieägarna") och Managers avser att ingå ett avtal om placering av aktier i Bolaget, ("Placeringsavtalet"). Under förutsättning att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls kommer Bolaget och den Säljande Aktieägaren åta sig att sälja de aktier som omfattas av Erbjudandet till köpare som Managers har anvisat eller, om sådant anvisande inte sker, till Managers själva, och Managers kommer att åta sig att anvisa köpare till, eller om sådant anvisande inte är möjligt, att köpa från Bolaget eller den Säljande Aktieägaren, totalt upp till 108 900 014 aktier.

Den Säljande Aktieägaren har även utfärdat en övertilldelningsoption till Managers, vilken kan utnyttjas helt eller delvis under 30 dagar från första dag för handel i aktierna på Nasdaq Stockholm, att förvärva ytterligare upp till 16 335 002 aktier, motsvarande 15 procent av det totala antalet aktier som säljs i Erbjudandet, till ett pris motsvarande priset i Erbjudandet, för att täcka eventuell övertilldelning eller andra korta positioner, om sådana uppstår, i samband med Erbjudandet, Övertilldelningsoptionen.

Managers kan säga upp Placeringsavtalet under vissa bestämda förutsättningar, till exempel om en force majeure-händelse inträffar och gör att marknadsföring eller försäljning av aktierna inte är lämpligt eller inte kan genomföras på ett effektivt sätt, om en väsentlig negativ förändring sker i Dometics ställning, resultat, tillgångar eller verksamhet, om Bolaget eller Befintliga Aktieägarna väsentligt åsidosätter sina skyldigheter enligt Placeringsavtalet av eller om garantiåtaganden från Bolaget eller Befintliga Aktieägarna visar sig vara väsentligt felaktiga eller missvisande.

Enligt Placeringsavtalet åtar sig Bolaget och vissa dotterbolag att hålla Managers skadelösa i vissa fall samt att ersätta Managers för vissa kostnader.

Bolaget kommer enligt Placeringsavtalet att åta sig gentemot Managers att under en period om 180 dagar efter första dagen för handel och notering av aktierna, utan att i varje enskilt fall först ha inhämtat skriftligt medgivande från Joint Global Coordinators, inte (i) emittera, erbjuda, pantsätta, sälja, ingå avtal om att sälja, sälja eller förvärva säljoption eller ställa ut eller förlänga någon option, teckningsrätt eller teckningsoption att förvärva, låna eller på annat sätt överlåta eller avyttra, direkt eller indirekt (eller offentliggöra sådan åtgärd), aktier eller värdepapper som berättigar till teckning av, eller kan konverteras till, aktier, (ii) ingå swapavtal eller andra avtal som, helt eller delvis, överlåter de ekonomiska konsekvenserna av aktieäggande till annan och oavsett om sådana transaktioner som beskrivs ovan ska betalas genom leverans av aktier eller andra värdepapper, i kontanter eller annat eller (iii) lägga fram förslag avseende något av ovanstående till bolagsstämman.

Det föregående ska dock inte tillämpas på (i) emission och försäljning av aktier i Erbjudandet enligt Prospektet (inklusive leverans till anställda med anledning av förändringar av incitamentsprogram i samband med Erbjudandet), (ii) emission av aktier enligt incitamentsprogram för anställda eller (iii) accept av ett offentligt uppköpserbjudande som riktats till samtliga (eller i stort sett samtliga) aktieägare i Bolaget eller annan liknande M&A transaktion.

De Befintliga Aktieägarna kommer enligt Placeringsavtalet att åta sig gentemot Managers att under en period om 180 dagar efter första dagen för handel och notering av aktierna, utan att i varje enskilt fall först ha inhämtat skriftligt medgivande från Joint Global Coordinators, inte (i) erbjuda, pantsätta, sälja, ingå avtal om att sälja, sälja eller förvärva säljoption eller ställa ut option, teckningsrätt eller teckningsoption att förvärva, låna eller på annat sätt överlåta eller avyttra, direkt eller indirekt (eller offentliggöra sådan åtgärd), aktier eller värdepapper som berättigar till teckning av, eller kan konverteras till, aktier i Bolaget, (ii) ingå swapavtal eller andra avtal (eller offentliggöra sådan åtgärd) som, helt eller delvis, överlåter de ekonomiska konsekvenserna av aktieäggande till annan och oavsett om sådana transaktioner som beskrivs ovan ska betalas genom leverans av aktier eller andra värdepapper, i kontanter eller annat eller (iii) föreslå att en bolagsstämman sammankallas för att fatta beslut om emission av aktier eller teckningsoptioner. Det föregående ska dock inte tillämpas på, exempelvis: (i) försäljning av aktier i Erbjudandet eller (ii) utlåning av aktier i enlighet med Placeringsavtalet eller (iii) accept av ett offentligt uppköpserbjudande som riktats till samtliga (eller i stort sett samtliga) aktieägare i Bolaget på samma villkor.

I tillägg till vad som anges ovan kommer de styrelseledamöter, ledande befattningshavare samt nyckelpersoner som för närvarande äger aktier i Bolaget att åta sig gentemot Managers att under en period om 360 dagar efter första dagen för handel och notering av aktierna, utan att i varje enskilt fall först ha inhämtat skriftligt medgivande från Joint Global Coordinators, inte (i) erbjuda, pantsätta, sälja, ingå avtal om att sälja, sälja eller förvärva säljoption eller ställa ut eller förlänga någon option, teckningsrätt eller teckningsoption att förvärva, låna eller på annat sätt överlåta eller avyttra, direkt eller indirekt (eller offentliggöra sådan åtgärd), aktier eller värdepapper som berättigar till teckning av, eller kan konverteras till, aktier i Bolaget, (ii) ingå swapavtal eller andra avtal (eller offentliggöra sådan åtgärd) som, helt eller delvis, överlåter de ekonomiska konsekvenserna av aktieäggande till annan och oavsett om sådana transaktioner som beskrivs ovan ska betalas genom leverans av aktier eller andra värdepapper, i kontanter eller annat eller (iii) föreslå att en bolagsstämman sammankallas och fattar beslut om emission av aktier eller teckningsoptioner. Det föregående ska dock inte tillämpas på, exempelvis:

(i) överlåtelser av aktier mellan närstående, förutsatt att den närstående skriftligt godtar att vara bunden av lock up-avtalet, (ii) accept av ett offentligt uppköpserbjudande som riktats till samtliga (eller i stort sett samtliga) aktieägare i Bolaget på samma villkor eller från att ingå avtal om att acceptera ett sådant erbjudande och; (iii) försäljning av aktier i samband med Erbjudandet i enlighet med Prospektet.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan SEB ("**Stabiliseringsagenten**"), eller dess ombud, för Managers räkning genomföra transaktioner för att stabilisera, upprätthålla eller i övrigt påverka priset för aktierna i upp till 30 dagar från och med första dag för handel och notering av aktierna på Nasdaq Stockholm. Managers, Bolaget och den Säljande Aktieägaren har kommit överens om att Managers kan övertilldela aktier genom att acceptera fler anmälningar än vad de är förpliktigade att göra enligt Placeringsavtalet, vilket innebär att korta positioner kan skapas. En kort position är täckt om de korta positionerna inte är större till antalet än antalet aktier som kan förvärfvas genom att utnyttja Övertilldelningsoptionen. Managers kan stänga

täckta korta positioner genom att utnyttja Övertilldelningsoptionen eller genom att köpa aktier på marknaden. När Managers ska bestämma vilken källa av aktier som ska användas för att täcka den korta positionen kommer Managers överväga bland annat marknadspriset och priset enligt Övertilldelningsoptionen. Som ett ytterligare medel för att genomföra Erbjudandet kan Stabiliseringsagenten eller dess ombud genomföra transaktioner för att stabilisera priset på aktierna. Dessa aktiviteter kan medföra att marknadspriset för aktierna hålls på en nivå som är högre än vad som annars skulle gälla på marknaden. Sådana transaktioner kan ske på Nasdaq Stockholm, OTC-marknaden eller på annat sätt. Stabiliseringsagenten och dess ombud är inte förpliktade att utföra dessa aktiviteter och därför finns det ingen garanti för att dessa aktiviteter kommer att genomföras, och om de genomförs kan de avbrytas när som helst, och de måste upphöra senast på den trettionde dagen under perioden som anges ovan. Stabiliseringsagenten, dess ombud och Managers kommer inte att offentliggöra omfattningen av stabiliseringen och/eller övertilldelningstransaktioner i samband med Erbjudandet, annat än i enlighet med tillämpliga lagar och regler.

Definitioner

Nedanstående definierade termer används i Prospektet.

Aftermarket	Uppdaterings- och ersättningsprodukter, reservdelar och konsumtionsvaror för OEM-marknader, RV, CPV och Marine, såväl som fordonsberoende produkter på eftermarknaden, som till exempel bärbara kylboxar och hotellminibarar.
Ankarinvesteringarna	AMF, Handelsbanken Fonder ¹ och Nordea Fonder.
Atwood	Atwood Mobile Products.
Befintlig Skuldsättning	Bolagets befintliga skuldsättning som består av Pre-IPO Faciliteterna, PIK Toggle Notes och lokala kreditfaciliteter.
CAA	The Federal Clean Air Act.
Carnegie	Carnegie Investment Bank AB (publ).
CERCLA	The Comprehensive Environmental Response, Compensation, and Liability Act of 1980.
Clean Water Act	The Federal Water Pollution Control Act.
Co-lead Manager	Handelsbanken.
CPV	Ett av Bolagets affärsområden som kännetecknas av försäljning av produkter relaterade till nyttofordons- och personbilsmarknaden, (En. <i>Commercial and Passenger Vehicles</i>).
CPV OEM-marknad	Alla produkter i följande produktkategorier till försäljning till CPV OEMs: kylskåp, luftkonditionering (parkeringskylare), växelriktare, värmare, backkameror och vissa andra relaterade produkter. ²
Dometic, Bolaget eller Koncernen	Dometic Group AB (publ), Koncernen inom vilken Dometic Group AB (publ) är moderbolag, beroende på sammanhanget.
ELV2	Europaparlamentets och rådets direktiv om uttjänta fordon.
EPCRA	The Federal Emergency Planning and Community Right-to-Know Act.
EQT V eller Huvudägaren	EQT V Limited, ett så kallat "limited liability company" bildat i enlighet med lagstiftningen på Guernsey, Storbritannien och med registrerat säte på Level 4 North, St Julian's Court, St Julian's Avenue, St Peter Port, Guernsey, GY1 IWA, som agerar i sin kapacitet som general partner för EQT V (General Partner) LP, som i sin tur agerar i sin kapacitet som (i) general partner för EQT V (No. 1) Limited Partnership och EQT V (No. 2) Limited Partnership och EQT Dometic Co-investment LP Limited Partnership; (ii) manager för vissa av Investor Netherlands B.V.s tillgångar och (iii) manager för EQT V Co-Investment Scheme.
Erbjudandepriiset	Det slutliga erbjudandepriis som förväntas bestämmas inom prisintervallet 43-52 kronor.
Erbjudandet	Erbjudandet av aktier i enlighet med Prospektet.
Euroclear Sweden	Euroclear Sweden AB.
F-gas	EU förordning om fluorerande växthusgaser.
Handelsbanken	Handelsbanken Capital Markets, en del av Svenska Handelsbanken AB (publ).
IFRS	International Financial Reporting Standards, sådana de antagits av Europeiska Unionen.
IMF	Internationella valutafonden (En. <i>International Monetary Fund</i>).

¹ Handelsbanken Fonder är en del av Svenska Handelsbanken AB (publ), som deltar i Erbjudandet genom Handelsbanken Capital Markets.

² Marknadernas storlek är baserad på uppskattat värde för 2015. Dometics marknadsandel, inkluderat i "Marknadsöversikt" och "Verksamhetsöversikt", är uppskattningar från ledande befattningshavare, baserat på nettoomsättning för perioden 1 juli 2014 till 30 juni 2015, dividerat med uppskattning av respektive marknad för 2015.

DEFINITIONER

Installerade basen	Antalet produkter i bruk.
Jefferies	Jefferies International Limited.
Joint Bookrunners	Jefferies, Morgan Stanley, SEB, Carnegie och UBS.
Joint Global Coordinators	Jefferies, Morgan Stanley och SEB.
Koden	Svensk kod för bolagsstyrning.
Kr	Svenska kronor.
Kreditfaciliteterna	En amorterande långfristig facilitet om 60 034 818 amerikanska dollar, en amorterande långfristig facilitet om 37 140 400 euro och en amorterande långfristig facilitet om 24 989 170 australiensiska dollar; en långfristig facilitet om 210 121 869 amerikanska dollar, en långfristig facilitet om 129 991 403 euro och en långfristig facilitet om 87 462 098 australiensiska dollar; och en revolverande kreditfacilitet om 132 644 287 euro (tillgänglig för utnyttjande i kronor, amerikanska dollar och euro).
Lock up-perioden	Den lock up-period som beskrivs under avsnittet <i>"Aktiekapital och ägarförhållanden - Åtaganden att avstå från att sälja aktier"</i> .
Lodging	Ett av Bolagets affärsområden som kännetecknas av försäljning av framförallt minibarer för användning i hotellrum eller på kryssningsfartyg.
Låneavtalet	Ett så kallat term multicurrency revolving credit facilities-avtal daterat den 27 oktober 2015 med DNB Sweden AB, Nordea Bank AB (publ), Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ) och Svenska Handelsbanken AB (publ) som långgivare.
Managers	Jefferies, Morgan Stanley, SEB, Carnegie, UBS och Handelsbanken.
Marine	Ett av Bolagets affärsområden som kännetecknas av försäljning av diverse utrustning för fritids- samt kommersiella båtar.
Marine OEM-marknad	Alla produkter i följande produktkategorier till försäljning till fritids- och arbetsbåtar OEMs: luftkonditionering, sanitetssystem, kök (inklusive kylskåp) och vissa andra relaterade produkter såsom ismaskiner, vattenrenare och dammsugare. ³
Marknad	Marknaden för alla produkter i en produktkategori där Dometic erbjuder en produkt, eller har tillväxtplaner kortsiktigt. Marknaden representeras av regioner där Dometic är närvarande dvs. Americas, EMEA och APAC. För marknadsinformation i detta Prospekt, om inte annat är angivet, definieras EMEA som de europeiska länderna och Sydafrika. Americas utgörs av USA och APAC utgörs primärt av Australien. ⁴
Marknadsrapporten	Den marknadsrapport som Bolaget har beställt från en ledande internationell strategikonsultingfirma.
Mkr	Miljoner svenska kronor.
Morgan Stanley	Morgan Stanley & Co. International plc.
Nasdaq Stockholm	Den reglerade marknad som drivs av NASDAQ OMX Stockholm AB.
OEM	En säljkanal som kännetecknas av kunder som tillverkar originaldelar (En. <i>Original Equipment Manufacturer</i>) (avseende Bolagets verksamhetsområden RV, CPV och Marine).
OPA	The Federal Oil Pollution Act.
Ordern	Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion).
OSHA	The Federal Occupational Safety and Health Act.

³ Marknadernas storlek är baserad på uppskattat värde för 2015. Dometics marknadsandel, inkluderat i *"Marknadsöversikt"* och *"Verksamhetsöversikt"*, är uppskattningar från ledande befattningshavare, baserat på nettoomsättningen för perioden 1 juli 2014 till 30 juni 2015, dividerat med uppskattning av respektive marknad för 2015.

⁴ Marknadernas storlek är baserad på uppskattat värde för 2015. Dometics marknadsandel, inkluderat i *"Marknadsöversikt"* och *"Verksamhetsöversikt"*, är uppskattningar från ledande befattningshavare, baserat på nettoomsättningen för perioden 1 juli 2014 till 30 juni 2015, dividerat med uppskattning av respektive marknad för 2015.

DEFINITIONER

PIK-Räntan	Ränta på PIK Toggle Notes som kan betalas genom att kapitalbeloppet ökas eller genom att nya obligationer emitteras med ett motsvarande belopp.
PIK Toggle Notes	Obligationer emitterade av Dometic den 24 juni 2016 i form av seniora PIK Toggle Notes med ett sammanlagt kapitalbelopp om 314 miljoner euro som förfaller 2019.
Placeringsavtalet	Avtalet om placering av aktier som beskrivs under avsnittet " <i>Legala frågor och kompletterande information - Avtal om placering av aktier</i> ".
PMI	Dometics organisation för produktutveckling och innovation.
Post-IPO Faciliteterna	Ett så kallat term multicurrency revolving credit facilities-avtal.
PPA	The Federal Pollution Prevention Act.
Pre-IPO Faciliteter	En seniort säkerställd långfristig A-facilitet (med en tranche i euro, en tranche i australiensiska dollar och två trancher i amerikanska dollar); en seniort säkerställd långfristig B-facilitet (med två trancher i euro, två trancher i australiensiska dollar och tre trancher i amerikanska dollar); en seniort säkerställd investeringsfacilitet; och en seniort säkerställd revolverande facilitet.
Pre-IPO Låneavtalet	Ett seniort låneavtal (så som ändrat eller bekräftat från tid till annan) som ingicks den 8 mars 2011, av Dometic Koncern AB, ett av Dometics dotterbolag.
Prisintervallet	43-52 kronor per aktie, baserat på förväntat intresse från institutionella investerare.
Prospektet	Detta prospekt.
Prostor	Ett dotterbolag till det belgiska bolaget Brustor NV.
QIB:s	Kvalificerade institutionella investerare (En. <i>Qualified institutional buyers</i>).
RCRA	The Federal Resource Conservation and Recovery Act.
REACH	Europaparlamentets och rådets förordning om registrering, utvärdering, godkännande och begränsning av kemikalier.
Refinansieringen	Refinansieringen av en del av Bolagets Befintliga skuldsättning.
Regulation S	Regulation S i Securities Act.
Retail	Ett av Bolagets affärsområden som kännetecknas av försäljning av framförallt portabla kylboxar för användning i samband med fritidsaktiviteter.
RoHS	Europaparlamentets och rådets direktiv om begränsning av användningen av vissa farliga ämnen i elektriska och elektroniska produkter.
Rule 144A	Rule 144A i Securities Act.
RV	Ett av Bolagets affärsområden som kännetecknas av försäljning av produkter relaterade till husbilar och husvagnar (En. <i>Recreational vehicle</i>).
RV OEM-marknad	Alla produkter i följande produktkategorier för RV OEMs: fönster och dörrar, markiser, luftkonditioneringsaggregat, sanitet, kylskåp, kök, värmare, backkameror och vissa andra relaterade produkter såsom cykelställ och dammsugare. ⁵
SDWA	The Federal Safe Drinking Water Act.
SEB	SEB Corporate Finance, Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ).
Securities Act	Den vid var tid gällande U.S. Securities Act från 1933.

⁵ Marknadernas storlek är baserad på uppskattat värde för 2015. Dometics marknadsandel, inkluderat i "*Marknadsöversikt*" och "*Verksamhetsöversikt*", är uppskattningar från ledande befattningshavare, baserat på nettoomsättningen för perioden 1 juli 2014 till 30 juni 2015, dividerat med uppskattning av respektive marknad för 2015.

DEFINITIONER

SG&A-program	Dometics program inom EMEA för att sänka försäljnings- och administrationskostnader.
Stabiliseringsagenten	SEB.
Säljande aktieägaren	Frostbite I S.à r.l.
TSCA	The Federal Toxic Substances Control Act.
UBS	UBS Investment Bank.
WEEE	Europaparlamentets och rådets direktiv om avfall som utgörs av eller innehåller elektrisk och elektronisk utrustning.
Övertilldelningsoptionen	Den övertilldelningsoption som beskrivs under avsnittet " <i>Villkor och anvisningar - Erbjudandet - Övertilldelningsoption</i> ").

Historisk finansiell information

Delårsrapport för januari - september 2015	F-1
Revisorsrapport avseende historisk finansiell delårsinformation	F-17
Koncernredovisning för 2012-2014	F-18
Revisorsrapport avseende historisk finansiell information	F-58

Delårsrapport för januari - september 2015

RAPPORT FÖR TREDJE KVARTALET 2015

Tredje kvartalet

- Nettoomsättningen för det tredje kvartalet uppgick till 2 885 Mkr (2 147), vilket motsvarar en ökning med 34 procent, varav 10 procent var organisk tillväxt, 15 procent förvärv och 9 procent valutaeffekter.
- Rörelseresultatet (EBIT) före jämförelsestörande poster uppgick till 362 Mkr (257), vilket motsvarar en marginal på 12,6 procent (12,0 %).
- Operativt kassaflöde uppgick till 388 Mkr (416).
- Nettoresultatet för det tredje kvartalet var 112 Mkr (-56).

Årets första nio månader

- Nettoomsättningen för årets första nio månader uppgick till 8 962 Mkr (6 599), vilket motsvarar en ökning med 36 procent, varav 8 procent var organisk tillväxt, 17 procent förvärv och 11 procent valutaeffekter.
- Rörelseresultatet (EBIT) före jämförelsestörande poster uppgick till 1 212 Mkr (855), vilket motsvarar en marginal på 13,5 procent (13,0 %).
- Operativt kassaflöde uppgick till 767 Mkr (650).
- Nettoresultatet för de första nio månaderna var 471 Mkr (-497).

FINANSIELL ÖVERSIKT (KONSOLIDERAD FINANSIELL INFORMATION I SAMMANDRAG)

Mkr	Kv3 2015	Kv3 2014	YTD 2015	YTD 2014	LTM 2015	FY 2014
Nettoomsättning	2 885	2 147	8 962	6 599	11 169	8 806
EBITDA	441	305	1 472	976	1 638	1 143
% av nettoomsättning	15,3%	14,2%	16,4%	14,8%	14,7%	13,0%
EBITDA före jämförelsestörande poster	436	305	1 431	994	1 661	1 224
% av nettoomsättning	15,1%	14,2%	16,0%	15,1%	14,9%	13,9%
EBIT	367	257	1 253	837	1 353	937
% av nettoomsättning	12,7%	12,0%	14,0%	12,7%	12,1%	10,6%
EBIT före jämförelsestörande poster	362	257	1 212	855	1 375	1 018
% av nettoomsättning	12,6%	12,0%	13,5%	13,0%	12,3%	11,6%
Nettoresultat	112	-56	471	-497	140	-828
Operativt kassaflöde⁽¹⁾	388	416	767	650	1 104	987
Nettorörelsekapital	2 607	2 063	2 607	2 063	2 607	2 192
Investeringar i anläggningstillgångar	-58	-39	-188	-125	-254	-191
Avkastning på operativt kapital	36%	43%	36%	43%	36%	35%

⁽¹⁾ Operativt kassaflöde efter investeringar i anläggningstillgångar och exklusive betald inkomstskatt.

VD HAR ORDET

ORGANISK TILLVÄXT PÅ 10 PROCENT OCH FÖRBÄTTRAD EBIT-MARGINAL

Under det tredje kvartalet ökade försäljningen i så gott som alla verksamheter världen över och den organiska tillväxten uppgick till 10 procent. I samtliga regioner förbättrades EBIT-marginalen före jämförelsestörande poster, inklusive förvärv, medförde att koncernens vinstmarginal ökade från 12,0 procent till 12,6 procent under kvartalet.

RV-marknaderna (husvagnar och husbilar) fortsätter att växa med Europa som främsta drivkraft. Under kvartalet såg vi ett stort intresse för de stora RV-mässorna i Europa och USA. Det stärker vår syn att de större marknaderna kommer att hålla god tillväxt under resterande del av året. Det är också uppmuntrande att affärsområdena Marine och Commercial and Passenger Vehicles (CPV) visar tillväxt. Vårt näst största affärsområde, CPV, utvecklades särskilt väl med ett uppsving i samtliga tre regioner och en intäktstillväxt på 17 procent.

APAC har haft en mer måttlig försäljningsutveckling, såväl under det tredje kvartalet som hittills i år. Våra

största marknader i regionen, Australien och Nya Zeeland, utvecklas väl. Den regionala resultatförbättringen för APAC i både absoluta och relativa termer visar att vi trots tuffa marknadsförhållanden klarar av att stärka vår lönsamhet.

Våra aktiviteter för kostnadsminskningar och effektivitetsförbättringar utvecklas enligt plan. Vi gör dessutom ansträngningar för att öka effektiviteten i logistikhanteringen i våra två största regioner. Integrationen av Atwood i USA fortsätter att ge väntade synergier och den nya organisationen i Americas är redan väletablerad och inriktad på att stärka verksamheten.

Vi satsar vidare på våra strategiska initiativ för att skapa lönsam tillväxt genom produktivitetsförbättringar, nya produkter och marknadsföring.

Roger Johansson
VD och koncernchef

Mkr	Kv3 2015	Kv3 2014	Förändring (%) Red.	Adj. ⁽¹⁾	YTD 2015	YTD 2014	Förändring (%) Red.	Adj. ⁽¹⁾	LTM 2015	FY 2014
Americas	1 461	827	77%	46%	4 334	2 421	79%	46%	5 308	3 395
EMEA	1 082	932	16%	12%	3 552	3 130	13%	9%	4 383	3 961
Asia Pacific	342	297	15%	14%	1 007	825	22%	14%	1 314	1 131
Medical Systems ⁽²⁾	0	91	n/a	n/a	69	223	-69%	-70%	164	319
Total Nettoomsättning	2 885	2 147	34%	22%	8 962	6 599	36%	22%	11 169	8 806
Americas	180	107	68%	35%	551	313	76%	40%	616	379
EMEA	90	58	56%	51%	394	281	40%	30%	400	287
Asia Pacific	92	66	40%	27%	239	198	21%	4%	303	261
Medical Systems	0	26	n/a	n/a	28	63	-55%	-56%	56	91
Total EBIT⁽³⁾	362	257	41%	22%	1 212	855	42%	22%	1 375	1 018

- ¹⁾ Visar förändringen i jämförbar valuta.
²⁾ Medical Systems avyttrades i Kv1-2015.
³⁾ EBIT före i.a.c.

FINANSIELL SAMMANFATTNING FÖR DET TREDJE KVARTALET

Nettoomsättningen för de tre månader som slutade den 30 september 2015 uppgick till 2 885 Mkr, vilket motsvarar en ökning på 34 procent jämfört med 2 147 Mkr för samma tre månader 2014. Justerat för valutaeffekter och förvärvade och avyttrade enheter steg nettoomsättningen med 10 procent. Samtliga regioner rapporterar förbättrad försäljning i jämförbar valuta. Från och med det tredje kvartalet 2015 fördelas Atwoods resultat mellan Americas och APAC för att bättre spegla organisationen.

Rörelseresultatet (EBIT) före jämförelsestörande poster uppgick till 362 Mkr för det tredje kvartalet 2015, vilket motsvarar en ökning på 41 procent jämfört med 257 Mkr för samma kvartal 2014. Samtliga regioner redovisar en resultatförbättring.

Jämförelsestörande poster, intäkter om 5 Mkr netto, består av kostnader för integrationen av Atwood och försäkringsersättning i samband med fjolårets brand i vår produktionsanläggning i Filakovo, Slovakien.

Finansiella poster, utgifter om 206 Mkr netto, omfattar utöver räntekostnader främst amorteringar på

kapitaliserad ränta. Skuldsättningsgraden var 5,1 under det tredje kvartalet 2015 jämfört med 6,6 under samma period 2014.

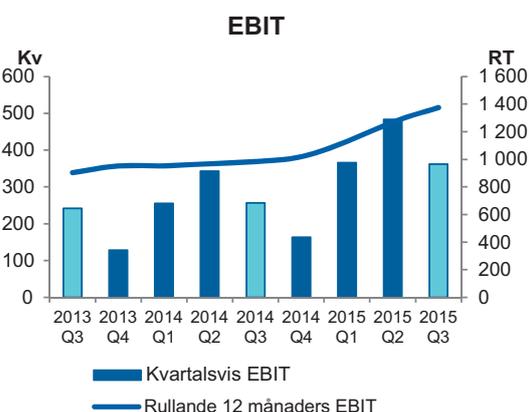
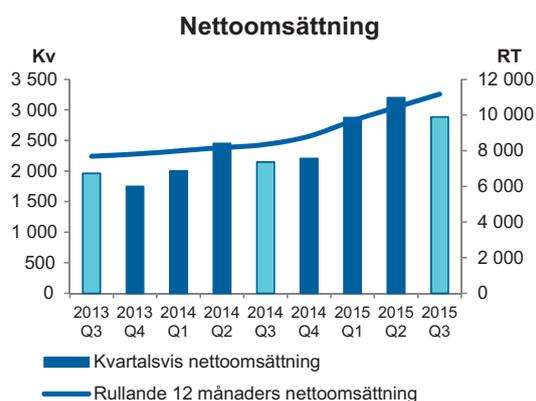
Skatter uppgick till 49 Mkr. Det främsta skälet till minskningen jämfört med föregående år är en fördelaktig omvärdering av skatten för tidigare år. Skattesatsen i relation till rörelseresultatet var 13,3 procent jämfört med 24,5 procent tredje kvartalet 2014. De första nio månadernas skattesats uppgick till 17,5% jämfört med 20,2% 2014.

Operativt kassaflöde på 388 Mkr var lägre än under samma kvartal i fjol, 416 Mkr, till följd av negativa förändringar i rörelsekapitalet, främst inom leverantörsskulder.

Nettovinst på 112 Mkr jämfört med en netto förlust på 56 Mkr under tredje kvartalet 2014.

HÄNDELSE UNDER KVARTALET

Gun Nilsson och Erik Olsson utsågs till styrelseledamöter. Inga andra väsentliga händelser inträffade under perioden.



AMERICAS

Mkr	Kv3	Kv3	Förändring (%)		YTD	YTD	Förändring (%)		LTM	FY
	2015	2014	Red.	Adj. ⁽¹⁾	2015	2014	Red.	Adj. ⁽¹⁾	2015	2014
Nettoomsättning	1 461	827	77%	46%	4 334	2 421	79%	46%	5 308	3 395
EBIT ⁽²⁾	180	107	68%	35%	551	313	76%	40%	616	379

¹⁾ Visar förändringen i jämförbar valuta.

²⁾ EBIT före i.a.c.

KVARTALET NETTOOMSÄTTNING OCH EBIT

Americas (Nord- och Sydamerika), som svarade för 51 procent av försäljningen under det tredje kvartalet 2015, rapporterade en nettoomsättning på 1 461 Mkr. Det motsvarar en ökning på 77 procent jämfört med tredje kvartalet 2014. Atwoods försäljning i Americas på 371 Mkr ingår i tredje kvartalet 2015.

EBIT på 180 Mkr var 68 procent högre än i fjol. Förvärvet av Atwood inverkade positivt på EBIT. Det underliggande resultatet hade också en positiv marginalutveckling.

Americas-marknaderna

I USA fortsätter volymtillväxten av RV-leveranser från OEM-tillverkare till återförsäljare att öka, men i långsammare takt. De senaste tre månaderna uppvisade en tillväxt på 1 procent jämfört med 8 procent under det första kvartalet och 2 procent under det andra. Det stora intresset för öppet hus evenemang i Elkhart (som är centrum för den amerikanska RV industrin) nyligen visar att marknaden alltjämt har ett positivt momentum.

På marknaden för fritidsbåtar har flertalet kategorier sett en förbättring jämfört med tidigare under året. Segelbåtar över 40 fot, där vi har mest att erbjuda, fortsätter att överträffa den övriga marknaden genom att visa tvåsiffrig tillväxt.

Omsättning per affärsområde

Omsättningen för Americas, inklusive Atwood, för det tredje kvartalet fördelades med 67 procent OEM och 33 procent aftermarket.

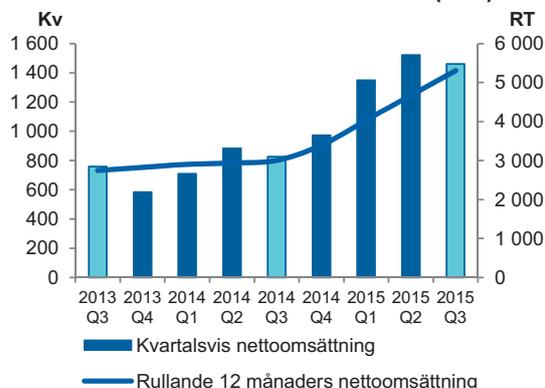
Omsättningen för affärsområde RV ökade inom både OEM och aftermarket. Ökningen inom OEM uppstod tack vare att större marknadsvolymer förtogs delvis berodde på prispress inom vissa produktkategorier. Aftermarket drog nytta av ökad försäljning av luftkonditioneringssystem och markiser. Förvärvet av Atwood ökade försäljningsandelen inom affärsområde RV.

Affärsområde Marine hade en högre försäljning än under tredje kvartalet 2014 till följd av tillväxt inom både OEM och aftermarket. OEM gynnades av utökat produktutbud och marknadstillväxt.

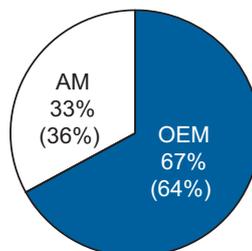
Omsättningen för affärsområde CPV steg inom både OEM och aftermarket. Försäljningen av kylskåp till lastbilar fortsätter att stärka försäljningsvolymerna.

Affärsområde Retail ökade försäljningen medan Lodging föll under kvartalet jämfört med samma period förra året.

KVARTALET NETTOOMSÄTTNING (Mkr)



Försäljning fördelad mellan aftermarket och OEM



EMEA

Mkr	Kv3	Kv3	Förändring (%)		YTD	YTD	Förändring (%)		LTM	FY
	2015	2014	Red.	Adj. ⁽¹⁾	2015	2014	Red.	Adj. ⁽¹⁾	2015	2014
Nettoomsättning	1 082	932	16%	12%	3 552	3 130	13%	9%	4 383	3 961
EBIT ⁽²⁾	90	58	56%	51%	394	281	40%	30%	400	287

¹⁾ Visar förändringen i jämförbar valuta.

²⁾ EBIT före i.a.c.

KVARTALET NETTOOMSÄTTNING OCH EBIT

EMEA (Europa, Mellanöstern och Afrika), som svarade för 37 procent av försäljningen under det tredje kvartalet 2015, redovisade en nettoomsättning på 1 082 Mkr. Det motsvarar en försäljningsökning på 16 procent jämfört med samma period 2014.

EBIT på 90 Mkr motsvarar en ökning på 56 procent jämfört med i fjol. Högre försäljningsvolym kombinerat med lägre omkostnader är de viktigaste skälen till resultatförbättringen.

EMEA-marknaderna

Trenden med fler registreringar av husvagnar/usbilar på de större europeiska marknaderna fortsatte in i det tredje kvartalet. Ökningen under de senaste tre månaderna uppgick till 14 procent jämfört med samma period förra året. Under det första kvartalet var ökningen 11 procent och 8 procent under det andra. För årets första nio månader uppvisade nästan alla större länder i Europa, utom Sverige, ett högre antal registreringar än i fjol.

Registreringen av tunga lastbilar ökade under de gångna tre månaderna med 22 procent jämfört med samma period förra året. Det är något högre än den totala utvecklingen hittills i år.

Omsättning per affärsområde

Försäljningen i EMEA för det tredje kvartalet fördelades med 46 procent OEM och 54 procent aftermarket.

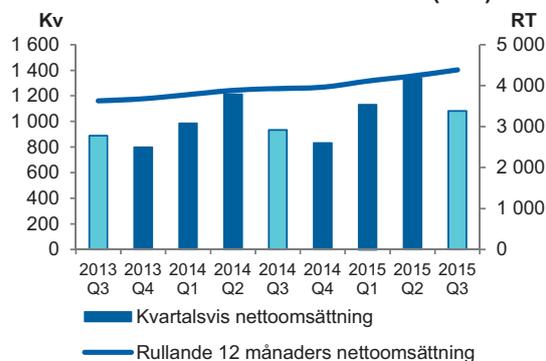
Försäljningen inom affärsområde RV steg under kvartalet. Både OEM och aftermarketen gynnas av den goda utvecklingen på RV-marknaden. Den senaste tidens årliga husvagns- och husbilmässor i Tyskland och Sverige bekräftar starka marknader och ökat intresse för husbilsresor.

Inom affärsområde Marine sjönk försäljningen trots tillväxt på aftermarketen men en sämre utveckling inom OEM.

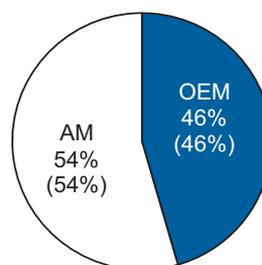
Affärsområde CPV ökade försäljningen inom både OEM och aftermarket, då försäljningen av takmonterad luftkonditionering alltjämt utvecklas väl.

Inom affärsområdena Lodging och Retail steg försäljningen jämfört med samma period förra året. Ökningen inom Retail kan främst tillskrivas med ökad försäljning av vinkällare och bärbara kylboxar.

KVARTALET NETTOOMSÄTTNING (Mkr)



Försäljning fördelad mellan aftermarket och OEM



APAC

Mkr	Kv3	Kv3	Förändring (%)		YTD	YTD	Förändring (%)		LTM	FY
	2015	2014	Red.	Adj. ⁽¹⁾	2015	2014	Red.	Adj. ⁽¹⁾	2015	2014
Nettoomsättning	342	297	15%	14%	1 007	825	22%	14%	1 314	1 131
EBIT ⁽²⁾	92	66	40%	27%	239	198	21%	4%	303	261

¹⁾ Visar förändringen i jämförbar valuta.

²⁾ EBIT före i.a.c.

KVARTALET NETTOOMSÄTTNING OCH EBIT

APAC (Asien och Sillahavsområdet), som svarade för 12 procent av försäljningen under det tredje kvartalet 2015, redovisade en nettoomsättning på 342 Mkr. Det motsvarar en försäljningsökning på 15 procent jämfört med samma period 2014. Till APAC hör den australiska delen av Atwood med 43 Mkr.

EBIT på 92 Mkr motsvarar en ökning om 40 procent jämfört med i fjol. Resultatförbättringen berodde främst på tillskottet av Atwood, men även det underliggande resultatet uppvisade en positiv marginalförbättring.

APAC-marknaderna

Statistik över tillverkningen av fritidsfordon i Australien uppvisade en ökning om närmare 4 procent under de senaste tre månaderna jämfört med samma period förra året. Siffrorna fram till augusti i år pekar mot en tillväxt på 7 procent.

Omsättning per affärsområde

Försäljningen i APAC för det tredje kvartalet fördelades med 54 procent OEM och 46 procent aftermarket.

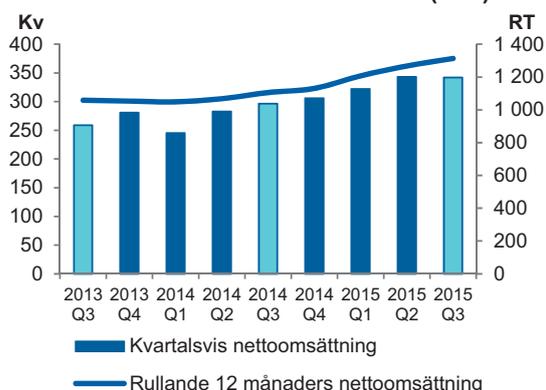
Inom affärsområde RV ökade försäljningen under kvartalet, då både aftermarket och OEM växte. OEM-kunder tenderar att anpassa tillverkningsvolymen till tidpunkten för RV-mässor. 2015 ägde mässorna rum senare än under 2014, vilket inverkar negativt på volymerna när kvartalen jämförs mellan åren. Förvärvet av Atwood ökade försäljningsandelen inom affärsområde RV.

Inom affärsområde Marine sjönk den totala försäljningen, där aftermarket visade tillväxt medan OEM krympte. Minskningen inom OEM beror främst på lägre försäljning i Taiwan och Hong Kong. Tillväxten på aftermarket förklaras av ökad försäljning i Sydostasien och Australien.

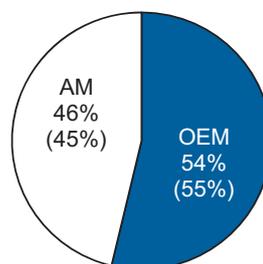
Affärsområde CPV uppvisade högre försäljning, med en försäljningsökning på aftermarket och en sämre utveckling inom OEM. Båda kanalerna hade en negativ försäljningsutveckling i Kina, vilket delvis uppvägdes av förbättringar i Australien.

Både Lodging och Retail uppvisade en försäljningsökning. Ökningen inom Retail drevs främst av en stark utveckling i Australien, vilket mer än väl kompenenserade för den svagare marknaden i Kina.

KVARTALET NETTOOMSÄTTNING (Mkr)



Försäljning fördelad mellan aftermarket och OEM



FINANSIELLA RAPPORTER FÖR KVARTALET

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

Mkr	Kv3 2015	Kv3 2014	YTD 2015	YTD 2014	LTM 2015	FY 2014
Nettoomsättning	2 885	2 147	8 962	6 599	11 169	8 806
Kostnad för sålda varor	-2 020	-1 460	-6 285	-4 520	-7 891	-6 126
Bruttoresultat	865	687	2 677	2 079	3 278	2 680
Försäljningskostnader	-369	-316	-1 077	-905	-1 409	-1 237
Administrationskostnader	-134	-110	-376	-319	-478	-421
Övriga rörelseintäkter och -kostnader	17	-5	39	0	45	6
Jämförelsestörande poster	5	0	41	-18	-22	-81
Avskrivning kundrelationer	-17	-	-51	-	-61	-10
Rörelseresultat	367	257	1 253	837	1 353	937
Finansiella intäkter	0	0	1	1	2	2
Finansiella kostnader	-206	-250	-564	-1 166	-1 044	-1 646
Finansiella poster - netto	-206	-250	-563	-1 165	-1 042	-1 644
Resultat före skatt	161	7	690	-328	311	-707
Skatt	-49	-63	-219	-169	-171	-121
Periodens resultat	112	-56	471	-497	140	-828
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	112	-56	471	-497	140	-828

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

Mkr	Kv3 2015	Kv3 2014	YTD 2015	YTD 2014	LTM 2015	FY 2014
Periodens resultat	112	-56	471	-497	140	-828
Övrigt totalresultat						
Poster som inte kan omföras till periodens resultat						
Aktuariella vinster och förluster avseende förmånsbestämda pensionplaner, netto efter skatt	0	0	3	0	-72	-75
	0	0	3	0	-72	-75
Poster som kan omklassificeras till resultaträkningen:						
Kassaflödessäkringar	-5	11	-2	20	24	46
Resultat från säkring av nettoinvesteringar i utländsk verksamhet, netto efter skatt	27	-	-28	-	-28	-
Omräkningsdifferenser	-104	169	-2	577	550	1 129
	-82	180	-32	597	546	1 175
Övrigt totalresultat för perioden	-82	180	-29	597	474	1 100
Summa periodens totalresultat	30	124	442	100	614	272
Summa totalresultat för perioden hänförligt till moderbolagets aktieägare	30	124	442	100	614	272

FINANSIELLA RAPPORTER FÖR KVARTALET

KONCERNENS BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

Mkr	30 sept 2015	30 sept 2014	31 dec 2014
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella tillgångar	12 970	11 020	13 322
Materiella tillgångar	1 597	1 382	1 629
Uppskjuten skattefordran	101	94	180
Derivatinstrument	66	4	41
Övriga långfristiga fordringar	44	39	46
Summa anläggningstillgångar	14 778	12 539	15 218
Omsättningstillgångar			
Varulager	2 197	1 723	2 020
Kundfordringar	1 246	1 046	924
Fordringar närstående bolag	22	22	22
Aktuella skattefordringar	13	15	12
Övriga fordringar	235	216	188
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	100	72	93
Likvida medel	522	477	592
Summa omsättningstillgångar	4 335	3 571	3 851
SUMMA TILLGÅNGAR	19 113	16 110	19 069
EGET KAPITAL	6 901	5 289	6 459
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	8 778	7 903	9 396
Uppskjutna skatteskulder	524	533	536
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser	508	377	503
Övriga avsättningar	100	83	110
Summa kortfristiga skulder	9 910	8 896	10 545
Kortfristiga skulder			
Kortfristiga skulder	85	92	85
Leverantörsskulder	835	705	753
Aktuella skatteskulder	226	171	156
Förskott från kunder	19	14	15
Derivatinstrument	33	12	22
Övriga avsättningar	252	206	192
Övriga skulder	197	154	148
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	655	571	694
Summa kortfristiga skulder	2 302	1 925	2 065
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	19 113	16 110	19 069

FINANSIELLA RAPPORTER FÖR KVARTALET

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

Mkr	Hänförligt till moderbolagets aktieägare			
	Aktiekapital	Övriga reserver	Balanserade vinstmedel	Summa Eget kapital
Opening balance 2014-01-01	1	-78	5 266	5 189
Periodens resultat			-497	-497
Övrigt totalresultat				
Aktuariella vinster och förluster avseende förmånsbestämda pensionsplaner, netto efter skatt			0	0
Kassaflödessäkringar, netto efter skatt		20		20
Resultat från säkringar av nettoinvesteringar i utländsk verksamhet, netto efter skatt		-		-
Omräkningsdifferenser		577		577
Summa totalresultat		597	-497	100
Transaktioner med aktieägare				
Omräkningsdifferenser			-	-
Summa transaktioner med aktieägare			-	-
Utgående balans 2014-09-30	1	519	4 769	5 289

Mkr	Hänförligt till moderbolagets aktieägare			
	Aktiekapital	Övriga reserver	Balanserade vinstmedel	Summa Eget kapital
Ingående balans 2015-01-01	1	1 097	5 361	6 459
Periodens resultat			471	471
Övrigt totalresultat				
Aktuariella vinster och förluster avseende förmånsbestämda pensionsplaner, netto efter skatt			3	3
Kassaflödessäkringar, netto efter skatt		-2		-2
Resultat från säkringar av nettoinvesteringar i utländsk verksamhet, netto efter skatt		-28		-28
Omräkningsdifferenser		-2		-2
Summa totalresultat		-32	474	442
Transaktioner med aktieägare				
Aktieägartillskott			-	-
Summa transaktioner med aktieägare			-	-
Utgående balans 2015-09-30	1	1 065	5 835	6 901

FINANSIELLA RAPPORTER FÖR KVARTALET

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

Mkr	Kv3 2015	Kv3 2014	YTD 2015	YTD 2014	FY 2014
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
Rörelseresultat	367	257	1 253	837	937
Avskrivning och amortering	74	48	219	139	206
Justering för resultat från försäljning av dotterbolag	1	-	-83	-	-
Justering av poster som inte påverkar kassaflödet	12	-27	-10	24	47
Förändring i den löpande verksamheten					
Ökning/minskning av varulager	-1	47	-187	-54	55
Ökning/minskning av kundfordringar	161	232	-378	-233	19
Ökning/minskning av leverantörsskulder	-184	-79	65	71	-37
Förändring av övrigt rörelsekapital	16	-23	76	-9	-49
Betald skatt	-43	-56	-78	-209	-238
Kassaflöde från den löpande verksamheten	403	399	877	566	940
Investeringsverksamheten					
Förvärv	-2	-58	-12	-58	-2 210
Investeringar i anläggningstillgångar	-58	-39	-188	-125	-191
Försäljning av anläggningstillgångar	2	8	3	9	12
Försäljning av dotterbolag	-1	-	657	-	-
Övriga investeringar	2	0	2	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-57	-89	462	-174	-2 389
Finansieringsverksamheten					
Aktieägartillskott	-	-	-	-	998
Upptagna lån	50	-28	54	2 979	4 135
Amortering av lån	-97	-149	-861	-2 842	-2 898
Betald ränta netto	-216	-95	-567	-314	-409
Övriga finansiella poster	-19	-45	-42	-300	-374
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-282	-317	-1 416	-477	1 452
Periodens kassaflöde	64	-7	-77	-85	3
Likvida medel vid periodens början	462	475	592	539	539
Kursdifferenser i likvida medel	-4	9	7	23	50
Likvida medel vid periodens slut	522	477	522	477	592

NOTER TILL FINANSIELLA RAPPORTER FÖR KVARTALET I SAMMANDRAG**NOT 1 - ALLMÄNN INFORMATION**

Denna kvartalsrapport har varit föremål för en översiktlig granskning enligt International Standard on Review Engagements ISRE 2410, Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagens valda revisor.

NOT 2 - REDOVISNINGSPRINCIPER

Dometic Group AB (publ) tillämpar International Financial Reporting Standards (IFRS) såsom de antagits av EU. Föreliggande delårsrapport för koncernen har utarbetats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering. Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen och rekommendation RFR 2 Redovisning för juridiska personer.

Redovisningsprinciperna motsvarar dem som beskrivs i årsredovisningen 2014, utom i fråga om ett mindre antal ändringar av befintliga standarder och nya tolkningar som trädde i kraft den 1 januari 2015. Dessa bedöms inte ha någon väsentlig påverkan på koncernens verksamhetsresultat, dess finansiella ställning eller upplysningar. Därtill tillämpar Dometickoncernen säkringsredovisning för nettoinvesteringar i utlandsverksamheter från den 1 januari 2015.

Koncernens resultat för år 2014 har korrigerats med anledning av en valutakursjustering (16 Mkr) hänförligt till ett, i oktober 2014, erhållet aktieägartillskott. Detta har korrigerats mot balanserade vinstmedel per 1 januari 2015.

En detaljerad beskrivning av de redovisnings- och värderingsprinciper som koncernen följer finns i noterna 1, 2 och 4 i årsredovisningen 2014. Årsredovisningen finns tillgänglig på www.dometicgroup.com, under rubriken Investors.

NOT 3 - RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Dometickoncernen är ett globalt företag med produktförsäljning i närmare 100 länder, som därför exponeras för ett antal olika kommersiella och finansiella risker. Det gör riskhantering till en viktig del av koncernens arbete för att nå de uppsatta målen.

Dometickoncernen utsätts för transaktionsrisker i samband med köp, försäljning och finansiella transaktioner. Transaktionsexponeringen är främst kopplad till valutorna EUR, USD och AUD. Eftersom större delen av koncernens vinst intjänas i länder utanför Sverige exponeras Dometickoncernen även mot omräkningsrisk för alla större valutor.

Effektiv riskhantering är en löpande process som sker inom ramen för affärsstyrning. Det är en del av den kontinuerliga översynen och den långsiktiga utvärderingen av verksamheten.

Dometickoncernens framtida riskexponering väntas inte avvika från den exponering som är förknippad med koncernens löpande affärsverksamhet. Se Dometic Groups Årsredovisning 2014 för en mer ingående riskanalys.

NOT 4 - FINANSIELLA INSTRUMENT

Dometic Group använder ränteswappar för att säkra de seniora lånefaciliteter från att övergå från en rörlig till en fast ränta. Koncernen använder även valutaterminer för att säkra en del av dess kassaflödesexponering.

Det verkliga värdet på Dometic Groups derivattillgångar och -skulder var 66 Mkr (kv 3 2014: 4 Mkr, kv 4 2014: 41 Mkr) respektive 33 Mkr (kv3 2014: 12 Mkr, kv 4 2014: 22 Mkr).

Derivatens värde baseras på publicerade priser på en aktiv marknad. Inga förflyttningar mellan olika nivåer i verkligt värde-hierarkin har inträffat under perioden.

För andra finansiella tillgångar och skulder än derivat antas det verkliga värdet vara lika med det bokförda värdet.

NOT 5 - SEGMENTINFORMATION

Segmentinformationen avser det integrerade resultatet för respektive region.

Mkr	Kv3 2015	Kv3 2014	YTD 2015	YTD 2014	FY 2014
Nettoomsättning, extern					
EMEA	1 082	1 023	3 621	3 353	4 280
Americas	1 461	827	4 334	2 421	3 395
APAC	342	297	1 007	825	1 131
Summa nettoomsättning, extern	2 885	2 147	8 962	6 599	8 806
Rörelseresultat					
EMEA	105	84	486	342	320
Americas	170	107	528	307	368
APAC	92	66	239	188	249
Summa rörelseresultat	367	257	1 253	837	937
Finansnetto	-206	-250	-563	-1 165	-1 644
Skatt	-49	-63	-219	-169	-121
Periodens resultat	112	-56	471	-497	-828

NOT 6 - TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Inga transaktioner har ägt rum mellan Dometic Group och närstående som väsentligen påverkat bolagets ställning och resultat under det tredje kvartalet 2015.

NOT 8 - VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER PERIODENS UTGÅNG

Inga andra väsentliga händelser har inträffat efter periodens slut.

NOT 7 - FÖRVÄRV OCH AVYTTRINGAR

Försäljningen av Medical-verksamheten slutreglerades under perioden. Dessutom ingår ytterligare kostnader i samband med förvärvet av Atwood i periodens resultat. Beloppen var ej väsentliga.

MODERBOLAGET DOMETIC GROUP AB

I moderbolaget Dometic Group AB ingår huvudkontorets centrala funktioner.

Under årets första nio månader hade Moderbolaget Dometic Group AB ett rörelseresultat uppgående till 0 Mkr (-1). I rörelseresultatet ingår administrationskostnader med 30 Mkr (31) samt övriga rörelseintäkter på 30 Mkr (30), av dessa utgörs hela beloppet av intäkter från koncernbolag. Resultat efter finansiella poster uppgick till 2 Mkr (-231), inklusive ränteintäkter och räntekostnader från koncernbolag på 216 Mkr (222) respektive 5 Mkr (0). Nettoresultatet för perioden uppgick till 2 Mkr (-232).

Moderbolagets resultat - och balansräkning redovisas på sidan 14.

Solna, 16 oktober 2015

Roger Johansson
VD

REVISORS RAPPORT ÖVER ÖVERSIKTLIG GRANSKNING AV FINANSIELL DELÅRS-INFORMATION I SAMMANDRAG UPPRÄTTAD I ENLIGHET MED IAS 34 OCH 9 KAP ÅRSREDOVISNINGSLAGEN***Inledning***

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapport) för Dometic Group AB (publ) per 30 september 2015 och den niomånadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna finansiella delårsinformation i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt ISA och god revisionsred i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att delårsrapporten inte, i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen samt för moderbolagets del i enlighet med årsredovisningslagen.

Stockholm den 16 oktober 2015
PricewaterhouseCoopers AB

Magnus Brändström
Auktoriserad revisor
Huvudansvarig revisor

FINANSIELLA RAPPORTER FÖR KVARTALET MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

Mkr	Kv3 2015	Kv3 2014	YTD 2015	YTD 2014	FY 2014
Administrationskostnader	-5	-9	-30	-31	-49
Övriga rörelseintäkter	5	9	30	30	49
Rörelseresultat	0	0	0	-1	0
Ränteintäkt, dotterbolag	75	70	216	222	299
Övriga finansiella intäkter	0	0	2	0	0
Räntekostnad, dotterbolag	-2	0	-5	0	0
Övriga finansiella kostnader	-77	-81	-211	-453	-529
Finansiella poster - netto	-4	-11	2	-231	-230
Avsättningar	-	-	-	-	234
Periodens resultat	-4	-11	2	-232	4

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

Mkr	30 sept 2015	30 sept 2014	31 dec 2014
TILLGÅNGAR			
Aktier i dotterbolag	6 983	5 969	6 983
Övriga långfristiga fordringar	2 952	2 867	2 980
Kortfristiga fordringar	379	149	466
SUMMA TILLGÅNGAR	10 315	8 985	10 429
EGET KAPTIAL	6 983	5 747	6 981
SKULDER			
Avsättningar	7	4	15
Långfristiga skulder	3 098	2 864	3 127
Kortfristiga skulder	227	370	306
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	10 315	8 985	10 429
Ställda säkerheter	6 983	5 969	6 983
Ansvarsförbindelser	9 675	8 669	10 246

FINANSIELL INFORMATION OCH FRAMÅTRIKTADE UTTALANDEN

FINANSIELL INFORMATION OCH ANNAN INFORMATION

Viss information i den här delårsrapporten, däribland vissa uppgifter om marknadsandelar och branschen, såsom konkurrensinformation, är baserad på företagsledningens uppskattningar. Somliga komponenter i sådana uppskattningar grundas på information som härrör från vårt redovisningsrelaterade interna kontrollsystem, men uppskattningarna ingår inte i vårt bokslut och har inte granskats av någon utomstående konsult eller expert.

Uppgifterna i föreliggande rapport om marknader, marknadsstorlek, marknadsandel, marknadsställning, genomsnittspriser och andra branschuppgifter som rör vår verksamhet är uppskattningar baserade på data-rapporter som samlats in av professionella organisationer och analytiker, på data från andra externa källor, på vår kunskap om försäljning och marknader samt på våra egna beräkningar baserade på sådan information. I många fall finns ingen lättillgänglig extern information (från exempelvis branschorganisationer, regeringsorgan eller andra organisationer) som kan validera marknadsrelaterade analyser och uppskattningar. Av den orsaken måste vi förlita oss på internt utvecklade beräkningar. Uppskattningarna för adresserbara marknader i den här rapporten är baserade på vad vi bedömer är möjliga marknader i Västeuropa och USA för de specifika produkter som vi tillverkar. Dessa uppskattningar är dock inte avsedda att representera hela marknaden kopplad till de segment vi verkar inom eller till underkategorier i sådana segment. De avser endast gälla de specifika kategorier vi verkar inom. Eventuella uppskattningar av vår marknadspenetration är grundade på vår bedömning av den adresserbara marknaden för våra produkter dividerat med vår försäljning av sådana produkter. Vi har samlat ihop, utvunnit och återgett marknads- eller andra branschdata från externa källor, däribland såväl tredje parts- och branschpublikationer som allmänna källor, men vi har inte gjort någon oberoende verifiering

av data. Vi kan inte lämna några garantier i fråga om uppgifternas riktighet och fullständighet och inte ta ansvar för dem. Vi bedömer att våra interna uppskattningar är rimliga, men de har inte verifierats av några oberoende källor, och vi kan inte garantera deras riktighet.

I den här delårsrapporten ingår hänvisningar till EBIT. EBIT-mått är inte baserade på IFRS eller någon annan internationellt godkänd redovisningsprincip och uppgifterna bör ses som alternativ till motsvarande IFRS-mått. Vi menar att en redovisning av dessa mått ökar investerarens förståelse för det finansiella resultatet och vår löpande verksamhet. EBIT-mått används av ledningen för att bedöma löpande rörelseresultat. Dessutom används EBIT-mått ofta av investerare. Måtten har dock viktiga begränsningar som analysverktyg och de ska inte ses isolerat eller som ersättning för analys av våra resultat så som de redovisas enligt IFRS.

FRAMÅTRIKTADE UTTALANDEN

En del uttalanden i den här kvartalsrapporten kan betraktas som framåtriktade uttalanden. Det gäller exempelvis dem som innehåller ord som "väntar", "fortsätter", "uppskattar", "bedömer", "avser", "planerar", "förutspår", "bör", "kan", "ämnar", "sannolikhet", "risk", "får", "siktar", "mål", "syfte" och liknande uttryck eller variationer på sådana uttryck. Sådana framåtriktade uttalanden innebär inga garantier för framtida resultat och medför både risker och osäkerheter. Våra faktiska resultat kan avvika väsentligt på grund av olika faktorer.

Läsare uppmanas därför att inte fästa obefogad vikt vid de framåtriktade uttalandena, som därtill bara gäller vid tidpunkten för dem. Vi har ingen skyldighet att offentliggöra resultaten av eventuella revideringar av dessa framåtriktade uttalanden, som kan göras för att spegla förekomsten av oförutsedda händelser eller för att återge framtida händelser eller omständigheter. Hit hör, utan begränsning, förändringar i vår verksamhet, strategi eller planerade investeringar.

FINANSIELL KALENDER

19 februari 2016 – delårsrapport över det fjärde kvartalet 2015.

KONTAKTUPPGIFTER

Dometic Group

Hemvärnsgatan 15
171 54 Solna
Telefon: +46 8 501 025 00

Investor Relations

Erika Ståhl
Investor Relations
Telefon: +46 8 501 025 24

DEFINITIONER

Rörelseresultat (EBIT): vinst (förlust) för perioden före finansiella poster och skatt.

Rörelsemarginal (EBIT-marginal): rörelseresultat dividerat med nettoomsättning.

EBITDA: vinst (förlust) för året före skatt, finansiella poster, avskrivningar och nedskrivningar.

EBITDA-marginal: EBITDA dividerat med nettoomsättning.

Investeringar: utgifter i samband med förvärv av materiella och immateriella tillgångar.

Nettorörelsekapital: består av lager och kundfordringar minus leverantörsskulder.

Rörelsekapital: nettorörelsekapital plus andra omsättningstillgångar minus andra kortfristiga skulder och avsättningar som hör till verksamheten.

Operativt kapital: räntebärande skulder plus eget kapital minus likvida medel, utom goodwill och varumärken.

Operativt kassaflöde: EBITDA +/- förändring i rörelsekapital minus nettoinvesteringar.

RoOC - Avkastning på operativt kapital: Rörelseresultat (EBIT) dividerat med operativt kapital (baserat på genomsnittlig EBIT och operativt kapital för den senaste fyra kvartalen).

RV: Recreational Vehicles (fritidsfordon)

CPV: Commercial and Passenger Vehicles (transport- och passagerarfordon)

OEM: Original Equipment Manufacturers (tillverkare av originalutrustning)

AM: Aftermarket (aftermarket)

Kv 3, 2015 Juli till september 2015 för resultaträkning

Kv 3, 2014 Juli till september 2014 för resultaträkning

FY 2014: Räkenskapsår (Financial Year) avslutat den 31 december 2014.

LTM 2015: De senaste tolv månaderna (Last Twelve Months), oktober 2014 till september 2015



Revisors rapport över översiktlig granskning av finansiell delårsinformation i sammandrag (delårsrapport) upprättad i enlighet med IAS 34 och 9 kap. årsredovisningslagen

Inledning

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapport) för Dometic Group AB (publ) per 30 september 2015 och den niomånadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna finansiella delårsinformation i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 *Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor*. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt ISA och god revisionssed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att delårsrapporten inte, i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen samt för moderbolagets del i enlighet med årsredovisningslagen.

Stockholm den 16 oktober 2015

PricewaterhouseCoopers AB

Magnus Brändström
Auktoriserad revisor
Huvudansvarig revisor

Innehållsförteckning

NYCKELTAL	F-19
KONCERNENS RESULTATRÄKNING	F-20
KONCERNENS BALANSRÄKNING	F-21
KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL	F-22
KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN	F-23
Noter till årsredovisningen och koncernredovisningen	F-24
Not 1 Allmän information	F-24
Not 2 Sammanfattning av väsentliga redovisningsprinciper	F-24
Not 3 Finansiell riskhantering och finansiella instrument	F-30
Not 4 Viktiga uppskattningar och bedömningar	F-34
Not 5 Segmentinformation	F-35
Not 6 Rörelsens kostnader per kostnadsslag	F-36
Not 7 Leasingavtal	F-36
Not 8 Löner, andra ersättningar och sociala kostnader samt medelantal anställda	F-37
Not 9 Övriga rörelseintäkter och kostnader	F-39
Not 10 Finansiella intäkter och kostnader	F-40
Not 11 Skatt på periodens resultat samt uppskjuten skatt	F-40
Not 12 Övriga långfristiga fordringar	F-42
Not 13 Immateriella tillgångar	F-42
Not 14 Materiella anläggningstillgångar	F-44
Not 15 Varulager	F-45
Not 16 Kundfordringar	F-46
Not 17 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	F-47
Not 18 Avsättningar för pensioner	F-47
Not 19 Övriga avsättningar	F-49
Not 20 Skulder till kreditinstitut och närstående bolag	F-50
Not 21 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	F-52
Not 22 Ställda säkerheter	F-52
Not 23 Ansvarsförbindelser	F-53
Not 24 Specifikationer till rapport över kassaflöden	F-53
Not 25 Innehav i dotterföretag	F-54
Not 26 Transaktioner med närstående bolag	F-56
Not 27 Aktiekapital och övrigt tillskjutet kapital	F-56
Not 28 Förvärv	F-56
Not 29 Händelser efter balansdagens slut	F-57

NYCKELTAL

Miljoner kronor	2014	2013	2012
Resultat			
Nettoomsättning	8 806	7 808	7 922
EBITDA före jämförelsestörande poster	1 224	1 132	1 118
EBITDA	1 143	1 085	1 042
EBIT före jämförelsestörande poster	1 018	952	937
EBIT	937	905	861
Margins			
Rörelsemarginal, % EBITDA före jämförelsestörande poster	14%	15%	14%
Rörelsemarginal, %, EBITDA	13%	14%	13%
Rörelsemarginal, % EBIT före jämförelsestörande poster	12%	12%	12%
Rörelsemarginal, %, EBIT	11%	12%	11%
Avkastningsmätt			
Avkastning på operativt kapital	7%	7%	7%
Avkastning på operativt kapital, exkl. Goodwill och Varumärken	35%	43%	50%
Finansiell ställning			
Balansomslutning	19 069	15 052	14 843
Räntebärande skulder	9 984	7 646	9 105
Eget kapital	6 459	5 189	3 312
Sysselsatt kapital	16 442	12 835	12 417
Operativt kapital	15 850	12 296	11 941
Operativt kapital exkl. Goodwill och Varumärken	3 606	2 004	1 637
Soliditet, %	34%	34%	22%
Anställda			
Genomsnittligt antal anställda	6 349	6 247	6 400
Nettoomsättning per anställd	1,39	1,25	1,24

EBITDA	Rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar
EBIT	Rörelseresultat
Rörelsemarginal EBITDA	EBITDA dividerat med nettoomsättningen
Rörelsemarginal EBIT	EBIT dividerat med nettoomsättningen
Vinstmarginal	Resultat före skatter dividerat med nettoomsättningen
Avkastning på operativt kapital	EBIT / genomsnittligt (fyra senaste kvartalen) operativt kapital
Rörelsestörande poster	Rörelsestörande poster består av intäkter och kostnader relaterade till icke återkommande händelser, som inträffar oregelbundet och påverkar jämförbarheten mellan perioderna.
Sysselsatt kapital	Eget kapital plus räntebärande skulder
Soliditet	Eget kapital dividerat med balansomslutningen
Räntebärande skulder	Skulder till kreditinstitut plus skulder till närstående bolag plus derivatinstrument plus avsättningar för pensioner
Operativt kapital	Räntebärande skulder plus eget kapital minus likvida medel
Operativt kapital exkl Goodwill och Varumärken	Räntebärande skulder plus eget kapital minus likvida medel exklusive Goodwill och Varumärken

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

Mkr	Not	2014-01-01	2013-01-01	2012-01-01
		2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Nettoomsättning	5	8 806	7 808	7 922
Kostnad för sålda varor		-6 126	-5 296	-5 434
Bruttoresultat		2 680	2 512	2 488
Försäljningskostnader		-1 237	-1 062	-901
Administrationskostnader		-421	-457	-616
Övriga rörelseintäkter och -kostnader	9	6	-41	-34
Jämförelsestörande poster		-81	-47	-76
Avskrivning kundrelationer		-10	-	
Rörelseresultat	6,7,8	937	905	861
Finansiella intäkter	10	2	58	29
Finansiella kostnader	10	-1 646	-646	-860
Finansiella poster - netto		-1 644	-588	-831
Resultat före bokslutsdispositioner och skatt		-707	317	30
Skatt på årets resultat	11	-121	75	-121
Årets resultat		-828	392	-91
Årets resultat hänförligt till				
Moderföretagets aktieägare		-828	392	-91
Summa		-828	392	-91

Mkr		2014-01-01	2013-01-01	2012-01-01
		2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Årets resultat		-828	392	-91
Övrigt totalresultat				
Poster som inte kan omföras till periodens resultat				
Omvärdering av förmånsbestämda pensionplaner, netto efter skatt		-75	-2	-17
		-75	-2	-17
Poster som kan omföras till periodens resultat				
Kassafördessåkringar	3	46	49	-22
Omräkningsdifferenser på utländsk verksamhet		1 129	-104	-358
		1 175	-55	-380
Övrigt totalresultat, netto efter skatt		1 100	-57	-397
Summa totalresultat		272	335	-488
Summa totalresultat för året hänförligt till				
Moderföretagets aktieägare		272	335	-488
Summa		272	335	-488

KONCERNENS BALANSRÄKNING

Mkr	Not	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Goodwill	13	10 001	8 273	8 283
Varumärken	13	2 243	2 018	2 021
Övriga immateriella tillgångar	13	1 078	66	72
Byggnader och mark	14	881	808	836
Maskiner och andra tekniska anläggningar	14	396	343	356
Inventarier, verktyg och installationer	14	267	139	141
Pågående nyanläggningar och förskott avsende materiella anläggningstillgångar	14	85	62	52
Uppskjuten skattefordran	11	180	155	94
Derivat	3	41	14	5
Övriga långfristiga fordringar	12	46	43	54
Summa anläggningstillgångar		15 218	11 921	11 914
Omsättningstillgångar				
Varulager	15	2 020	1 563	1 479
Kundfordringar	16	924	762	669
Fordringar närstående bolag		22	22	14
Aktuella skattefordringar		12	19	29
Övriga fordringar		188	145	164
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	17	93	81	98
Likvida medel	24	592	539	476
Summa omsättningstillgångar		3 851	3 131	2 929
SUMMA TILLGÅNGAR		19 069	15 052	14 843
EGET KAPITAL				
	27			
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare				
Aktiekapital		1	1	1
Reserver		1 097	-78	-23
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat		5 361	5 266	3 334
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		6 459	5 189	3 312
SKULDER				
Långfristiga skulder				
Långfristiga skulder	20, 22, 23	9 396	7 060	6 847
Skulder till närstående bolag	20, 22, 23	-	-	1 133
Uppskjutna skatteskulder	11	536	502	674
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser	18	503	355	389
Övriga avsättningar	19	110	100	184
Summa långfristiga skulder		10 545	8 017	9 227
Kortfristiga skulder				
Kortfristiga skulder	20, 22, 23	85	198	662
Leverantörsskulder		753	581	626
Aktuella skatteskulder		156	264	111
Förskott från kunder		15	12	10
Derivatinstrument	3	22	38	81
Övriga avsättningar	19	192	217	263
Övriga skulder		148	121	155
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	21	694	415	396
Summa kortfristiga skulder		2 065	1 846	2 304
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		19 069	15 052	14 843

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

Mkr	Hänförligt till moderbolagets				
	Not	Aktie- kapital	Reserver	Balan- serat resultat	Summa eget kapital
Eget Kapital per 2012-01-01	27	1	357	3 262	3 620
Effekter av ändrade redovisningsprinciper	11, 18			-45	-45
Byte av redovisnings princip		1	357	3 217	3 575
Årets resultat				-91	-91
Övrigt totalresultat:					
Omvärdering av pensionsplan	11, 18			-17	-17
Kassafördessåkringar, netto efter skatt	3		-22		-22
Valutakursdifferenser			-358		-358
Summa totalresultat			-380	-108	-488
Transaktioner med aktieägare					
Aktieägartillskott				225	225
Summa transaktioner med aktieägare				225	225
Eget kapital per 2012-12-31		1	-23	3 334	3 312
Eget Kapital per 2013-01-01	27	1	-23	3 334	3 312
Årets resultat				392	392
Övrigt totalresultat:					
Omvärdering av pensionsplan	11, 18			-2	-2
Kassafördessåkringar, netto efter skatt	3		49		49
Valutakursdifferenser			-104		-104
Summa totalresultat			-55	390	335
Transaktioner med aktieägare					
Aktieägartillskott				1 542	1 542
Summa transaktioner med aktieägare				1 542	1 542
Eget kapital per 2013-12-31		1	-78	5 266	5 189
Eget Kapital per 2014-01-01	27	1	-78	5 266	5 189
Årets resultat				-828	-828
Övrigt totalresultat:					
Omvärdering av pensionsplan	11, 18			-75	-75
Kassafördessåkringar, netto efter skatt	3		46		46
Valutakursdifferenser			1 129		1 129
Summa totalresultat			1 175	-903	272
Transaktioner med aktieägare					
Aktieägartillskott				998	998
Summa transaktioner med aktieägare				998	998
Eget kapital per 2014-12-31		1	1 097	5 361	6 459

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

Mkr	Not	2014-01-01	2013-01-01	2012-01-01
		2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
Operationellt resultat		937	905	861
Avskrivning och amortering	24	206	180	181
Justering för poster som inte påverkar kassaflödet	24	47	42	20
Förändring i den löpande verksamheten				
Ökning/minskning av varulager		55	-102	2
Ökning/minskning av kundfordringar		19	-92	42
Ökning/minskning av leverantörsskulder		-37	-64	42
Övriga förändringar i den löpande verksamheten		-49	-137	-232
Betald skatt		-238	-36	-88
Kassaflöde från den löpande verksamheten		940	696	828
Investeringsverksamheten				
Förvärv		-2 210	-	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-191	-167	-228
Försäljning av anläggningstillgångar		12	12	11
Övriga investeringar		-	8	-13
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-2 389	-147	-230
Finansieringsverksamheten				
Aktieägartillskott		998	400	225
Upptagna lån från kreditinstitut		4 135	320	182
Amortering av lån från kreditinstitut		-2 898	-780	-729
Betald ränta netto		-409	-351	-509
Övriga finansiella poster		-374	-75	-30
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		1 452	-486	-861
Årets kassaflöde		3	63	-263
Likvida medel vid årets början		539	476	762
Kursdifferenser i likvida medel		50	0	-23
Likvida medel vid årets slut	24	592	539	476

Noter till årsredovisningen och koncernredovisningen

Not 1 Allmän information

Dometic Group AB (publ) med dotterbolag ("Dometickoncernen" eller "Koncernen") tillverkar och säljer produkter för "Mobile living" marknaden inom bland annat luftkonditionering, kylskåp, ugnar, markiser, toaletter, belysning, fönster, dörrar, bärbara kylboxar och andra produkter som gör det mobila livet mer bekvämt. Produkterna säljs i nästan 100 länder och produceras främst i egna fabriker runt om i världen.

Dometic Group AB (publ), med organisationsnummer 556829-4390, är ett svenskt holdingbolag registrerat som privat aktiebolag och med säte i Solna kommun, Sverige. Adressen till huvudkontoret är Hemvärnsgatan 15, 171 54 Solna, Sverige.

Koncernredovisningen omfattar tiden 1 januari till 31 december 2014. Jämförelsetalen omfattar perioden 1 januari till 31 december 2013 och 1 januari till 31 december 2012.

Där inte annat anges, redovisas alla belopp i miljoner svenska kronor (Mkr).

Not 2 Sammanfattning av väsentliga redovisningsprinciper

De viktigaste redovisningsprinciperna som tillämpats vid upprättandet av denna koncernredovisning anges nedan. Dessa principer har tillämpats konsekvent, om inte annat anges.

2.1 Grunder för upprättandet

Koncernredovisningen för Dometickoncernen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS)/International Accounting Standards (IAS) och IFRIC-tolkningar sådana de antagits av Europeiska Unionen. Koncernredovisningen har upprättats enligt anskaffningsvärdesmetoden, finansiella tillgångar och skulder inklusive derivatinstrument till verkligt värde via resultaträkningen.

Upprättandet av finansiella rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver vissa viktiga uppskattningar. Vidare krävs att ledningen gör vissa bedömningar vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper. De områden som innefattar en högre grad av bedömning eller komplexitet, eller områden där antaganden och uppskattningar är av väsentlig betydelse för koncernredovisningen redovisas i not 4.

2.1.1 Förändringar i redovisningsprinciper och upplysningar

Nya och förändrade standarder och tolkningar som antagits av Dometickoncernen för räkenskapsåret 2014:

Ingen av de nya eller förändrade standarderna eller nya tolkningarna har haft betydande påverkan på koncernens finansiella rapport.

Nya standarder och tolkningar som ännu ej antagits:

Ett antal nya standarder och ändringar av standarder och tolkningar är giltiga från räkenskapsåret 2015 och har inte tillämpats vid upprättandet av denna finansiella rapport. De flesta av dessa förväntas inte ha någon påverkan på koncernredovisningen. Följande förväntas att ha en viss inverkan även om de inte anses vara betydande.

IFRS 9 "Finansiella instrument"

Standarden ersätter de delar i IAS 39 som avser klassificering och värdering av finansiella instrument. IFRS9 definierar tre huvudkategorier för finansiella tillgångar: värdering till upplupet anskaffningsvärde, verkligt värde via övrigt totalresultat och verkligt värde via resultaträkningen. En viktig förändring är att effektivitetstesterna ersätts. IFRS 9 kräver ett ekonomiskt förhållande mellan det säkrade föremålet och säkringsinstrumentet och att det säkrade förhållandet skall vara samma som ledningen använder i riskstyrningshänseende. Samtida dokumentation krävs fortfarande men skiljer sig från det som krävs enligt IAS 39. Ändringen ska tillämpas på räkenskapsår som inleds 1 januari 2018 eller senare. Tidigare tillämpning är tillåtet. Dometickoncernen har ännu inte utvärderat effekten som standarden kan få på koncernens redovisning.

IFRS 15, "Intäkter från avtal med kunder"

Den nya standarden definierar intäktsredovisning och ger principerna för rapportering av viktig information till läsare av finansiella rapporter gällande vilken typ av intäkt som avses, belopp, tidpunkt och osäkerhet avseende intäkter och kassaflöden som uppstår från ett företags avtal med kund. Den nya standarden skall tillämpas på räkenskapsår som inleds den 1 januari 2017 eller senare. Tidigare tillämpning är tillåtet. Dometickoncernen har ännu inte utvärderat den effekt som standarden kan få på koncernens redovisning.

Inga andra av de IFRS eller IFRIC-tolkningar som ännu inte har trätt i kraft, väntas ha någon väsentlig inverkan på koncernen.

2.2 Koncernredovisning

(a) Dotterbolag

Dotterföretag är de företag där koncernen har rätten att utforma finansiella och operativa strategier på ett sätt som vanligen följer med ett aktieinnehav uppgående till mer än hälften av rösträtterna. Dotterföretag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Förvärvsmetoden används för redovisning av koncernens rörelseförvärv. Köpeskillingen för förvärvet av ett dotterföretag utgörs av verkligt värde på överlåtna tillgångar och skulder. Förvärvsrelaterade kostnader kostnadsförs när de uppstår. Det belopp varmed köpeskillingen överstiger verkligt värde på koncernens andel av identifierbara förvärvade nettotillgångar, redovisas som goodwill.

Koncerninterna transaktioner och balansposter samt orealiserade vinster och förluster på transaktioner mellan koncernföretag elimineras. Redovisningsprinciperna för dotterföretag har i förekommande fall ändrats för att garantera en konsekvent tillämpning av koncernens principer.

(b) Intressebolag

Intressebolag är företag där koncernen har ett betydande inflytande men inte kontroll, vilket vanligen följer av en ägarandel mellan 20 och 50 procent av rösträtten. Investeringar i intressebolag redovisas enligt kapitalandelsmetoden och redovisas initialt till anskaffningsvärde.

Ackumulerade förändringar efter förvärvet redovisas som ändring av innehavets redovisade värde. Koncernens andel av resultat som uppkommit efter förvärvet redovisas i resultaträkningen och dess andel av förändringar i övrigt totalresultat efter förvärvet redovisas i övrigt totalresultat med motsvarande ändring av innehavets redovisade värde.

2.3 Segmentsredovisning

Rörelsesegment rapporteras på ett sätt som överensstämmer med den interna rapportering som lämnas till koncernledning och styrelse.

2.4 Omräkning av utländsk valuta

(a) Funktionell valuta och rapportvaluta

Poster som ingår i de finansiella rapporterna för de olika enheterna i koncernen mäts i den valuta som används i

den ekonomiska miljö där företaget huvudsakligen bedriver sin verksamhet—"den funktionella valutan". I koncernredovisningen används svenska kronor (SEK), som är moderbolagets funktionella valuta och koncernens rapportvaluta.

(b) Transaktioner och saldon

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan enligt de valutakurser som gäller på transaktionsdagen eller den dag då posterna omvärderas. Valutakursvinster och förluster som uppkommer vid betalning av sådana transaktioner och vid omräkning av monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta till balansdagens kurs redovisas i resultaträkningen, utom på kvalificerade säkringar av kassaflöden som förs till övrigt totalresultat.

Valutakursvinster och -förluster som hänför sig till lån och likvida medel redovisas i resultaträkningen inom finansnettot. Alla övriga valutakursvinster och förluster redovisas i resultaträkningen i rörelseresultatet.

(c) Koncernföretag

Resultat och finansiell ställning för koncernbolag med en annan funktionell valuta än koncernens rapporteringsvaluta omräknas enligt följande:

- (i) tillgångar och skulder för varje balansräkning omräknas till balansdagens kurs;
- (ii) intäkter och kostnader för varje resultaträkning omräknas till genomsnittlig valutakurs och
- (iii) alla valutakursdifferenser som uppstår redovisas i övrigt totalresultat.

Goodwill och justeringar till verkligt värde som uppkommer vid förvärv av en utlandsverksamhet behandlas som tillgångar och skulder i utlandsverksamheten och omräknas till balansdagens kurs.

2.5 Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för avskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår utgifter som direkt kan hänföras till förvärvet av tillgången.

Tillkommande utgifter läggs till tillgångens redovisade värde eller redovisas som en separat tillgång, efter vad som är lämpligt, endast då det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar förknippade med tillgången kommer att komma koncernen tillgodo och anskaffningsvärdet för tillgången kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Det redovisade värdet för den ersatta delen tas bort från balansräkningen. Övriga reparationer och övrigt underhåll redovisas som kostnader i resultaträkningen under den period då de uppkommer.

Inga avskrivningar görs på mark. Avskrivningar på andra tillgångar beräknas med hjälp av den linjära metoden för att fördela deras anskaffningsvärde eller

omvärderade värde till deras restvärden över den beräknade nyttjandeperioden, enligt följande:

- Byggnader	20-40 år
- Maskiner	6-15 år
- Fordon	5 år
- Möbler, inredning och utrustning	3-10 år

Tillgångarnas restvärden och nyttjandeperioder prövas och justeras vid behov vid utgången av varje rapportperiod. En tillgångs redovisade värde skrivs ned till dess återvinningsvärde om tillgångens redovisade värde överstiger dess bedömda återvinningsvärde.

Vinster och förluster vid avyttring fastställs genom en jämförelse mellan försäljningsintäkt och redovisat värde och redovisas i resultaträkningen.

2.6 Immateriella anläggningstillgångar

(a) Goodwill

Goodwill utgör det belopp varmed anskaffningsvärdet för ett förvärv överstiger det verkliga värdet på koncernens andel av identifierbara nettotillgångar i det förvärvade dotterbolaget vid förvärvstidpunkten. Goodwill prövas årligen för att identifiera eventuellt nedskrivningsbehov och redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade nedskrivningar. Nedskrivningar av goodwill återförs inte. Vinster och förluster vid avyttring av en enhet inkluderar kvarvarande redovisat värde på sådan goodwill som avser den avyttrade enheten.

(b) Varumärken

Varumärken som förvärvats separat redovisas till anskaffningsvärde. Varumärken inom Dometick-ocernen har samtliga identifierats som ett led i en strategisk planeringsprocess. Det är företagsledningens bedömning att samtliga varumärken inte har en bestämbar livslängd, varför dessa inte skrivs av årligen utan istället är föremål för årlig nedskrivningsprövning.

(c) Kundrelationer och immateriella rättigheter

Kundrelationer och immateriella rättigheter (IP) som uppkommer vid förvärv tas upp till verkligt värde vid förvärvstillfället. Dessa rättigheter har en bestämbar nyttjandeperiod och redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar. Avskrivningar görs linjärt för att fördela kostnaden för kundrelationer och IP rättigheter över deras bedömda nyttjandeperiod på 7 (IP rättigheter) respektive 20 (kundrelationer) år.

(d) Övriga immateriella tillgångar

Forskningsutgifter redovisas som kostnader när de uppkommer. Utgifter för utvecklingsprojekt aktiveras

som immateriella tillgångar i den omfattning som det är högst sannolikt att dessa utgifter kommer att generera framtida ekonomiska fördelar. Andra utvecklingskostnader som inte uppfyller kriterierna för aktivering redovisas som kostnad när de uppkommer. Utgifter för utvecklingsprojekt som aktiveras, skrivs av linjärt under den period när de förväntade fördelarna beräknas gynna företaget och från den tidpunkt då kommersiell produktion påbörjas. Avskrivningstiden uppgår normalt till 5 år.

Kostnader för underhåll av mjukvara redovisas i resultaträkningen då de uppkommer. Utvecklingskostnader direkt hänförliga till utformning och test av identifierbara och unika mjukvaror som bolaget har kontroll över redovisas som immateriella tillgångar när särskilda kriterier uppfyllts. Aktiverade kostnader för mjukvara skrivs av över förväntad livslängd som normalt är högst tre år.

Kriterier för att aktiverade utvecklingskostnader:

- det är tekniskt möjligt att färdigställa tillgången så att den kan användas
- avsikten är att färdigställa tillgången och använda eller sälja den
- möjligheter att använda eller sälja tillgången finns
- det går att påvisa hur tillgången skall generera framtida ekonomiska fördelar
- det finns lämpliga tekniska, ekonomiska och andra resurser för att färdigställa, använda eller sälja tillgången
- kostnader kopplade till tillgången under utvecklingsfasen kan mätas på ett tillförlitligt sätt

Övriga aktiverbara immateriella tillgångar som patent och övriga rättigheter som aktiveras skrivs av linjärt över den beräknade nyttjandeperioden, vilket normalt är fem till tio år.

2.7 Nedskrivningar av icke-finansiella tillgångar

Tillgångar med obestämd nyttjandeperiod, exempelvis goodwill, är inte föremål för avskrivning utan prövas årligen avseende nedskrivningsbehov. Tillgångar som är föremål för avskrivning prövas avseende nedskrivningsbehov när händelser eller ändrade förhållanden tyder på att det redovisade värdet kanske inte är återvinningsbart. Nedskrivning görs med det belopp med vilket tillgångens redovisade värde över-

stiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av en tillgångs verkliga värde minus försäljningskostnader och nyttjandevärdet. Andra icke-finansiella tillgångar än goodwill som skrivits ned prövas avseende eventuell återföring av nedskrivningarna vid varje periodslut.

2.8 Anläggningstillgångar (eller avyttringsgrupper) som innehas för försäljning

Anläggningstillgångar (eller avyttringsgrupper) klassificeras som tillgångar som innehas för försäljning när deras redovisade värde huvudsakligen kommer att återvinnas genom en försäljningstransaktion och en försäljning anses mycket sannolik. De redovisas till det lägsta av redovisat värde och verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader.

2.9 Finansiella tillgångar

Koncernen klassificerar sina finansiella tillgångar i följande kategorier: till verkligt värde via resultaträkningen samt lån och fordringar.

Finansiella tillgångar till verkligt värde via resultaträkningen är finansiella tillgångar som innehas för handel. En finansiell tillgång klassificeras i denna kategori om den huvudsakligen anskaffats i syfte att säljas på kort sikt, inom 12 månader. Derivat kategoriseras också som innehav för handel såvida de inte är avsedda att vara säkringar. Tillgångar i denna kategori klassificeras som omsättningstillgångar.

Lånefordringar och kundfordringar är finansiella tillgångar som inte är derivat, med fastställda eller fastställbara betalningar och som inte är noterade på en aktiv marknad. De ingår i omsättningstillgångar, med undantag för poster med förfallodag mer än 12 månader efter rapportperiodens slut, vilka klassificeras som anläggningstillgångar. Koncernens lånefordringar och kundfordringar omfattar "kundfordringar och övriga fordringar" samt likvida medel i balansräkningen.

Löpande förvärv och avyttringar av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen – det datum då koncernen förbinder sig att köpa eller sälja tillgången. Investeringarna redovisas initialt till verkligt värde plus transaktionskostnader för alla finansiella tillgångar som inte redovisas till verkligt värde via resultaträkningen. Finansiella tillgångar till verkligt värde via resultaträkningen tas initialt upp till verkligt värde och transaktionskostnaderna kostnadsförs i resultaträkningen. Finansiella tillgångar redovisas inte längre i balansräkningen när rätten att erhålla kassaflöden från investeringen upphört eller har överförts och koncernen har överfört i stort sett alla risker och förmåner förknippade med ägandet. Finansiella tillgångar till verkligt värde via resultat-räkningen redovisas efter anskaffningstidpunkten till verkligt värde, medan lån och fordringar redovisas till upplupet

anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

Vinster och förluster till följd av förändringar i verkligt värde avseende kategorin finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen.

Finansiella tillgångar och skulder kvittas mot varandra och nettobeloppet redovisas i balansräkningen endast när det finns en legal rätt att kvitta de redovisade beloppen och en avsikt att reglera dem med ett nettobelopp eller att samtidigt realisera tillgången och reglera skulden.

Vid varje bokslutstillfälle görs bedömningen om det finns indikationer på att finansiella tillgångar redovisade till upplupet anskaffningsvärde skall skrivas ner. Eventuell nedskrivning redovisas som en följd av en eller flera händelser uppkomna efter att tillgången redovisats första gången. Nedskrivningsbehovet utgörs av skillnaden mellan tillgångens redovisade värde och nuvärdet av uppskattade framtida kassaflöden diskonterade med den finansiella tillgångens ursprungliga effektiva räntesats. Tillgångens redovisade värde minskas och nedskrivningen redovisas i resultaträkningen. Av praktiska skäl och för att förenkla, kan verkligt marknadsvärde användas när nedskrivningsbehov skall bedömas. Om det i en senare period visar sig att det nedskrivna beloppet ej längre är motiverat och att detta är hänförligt till händelser efter det att nedskrivningen redovisats, reverseras den tidigare redovisade nedskrivningen över resultaträkningen.

2.10 Derivatinstrument och säkringar

Derivat redovisas i balansräkningen på kontraktsdagen och värderas till verkligt värde, både initialt och vid efterföljande omvärderingar. Metoden för redovisning av vinst eller förlust beror på huruvida derivatet kategoriseras som ett säkringsinstrument, och i så fall den säkrade tillgångens karaktär. Derivaten i Dometickoncernen säkrar en viss risk som sammanhänger med en redovisad tillgång eller skuld eller en högst sannolik prognostiserad transaktion (kassaflödessäkring).

Kassaflödessäkring

Den effektiva delen av förändringar i verkligt värde på derivat som kategoriseras och kvalificerar sig som kassaflödessäkringar redovisas i övrigt totalresultat medan den ineffektiva delen omedelbart redovisas i resultaträkningen.

Akkumulerade belopp i eget kapital återförs till resultaträkningen i de perioder då den säkrade posten påverkar resultatet. Den vinst eller förlust som hänför sig till den effektiva delen av en ränteswap som säkrar upplåning med rörlig ränta, redovisas i finansnettot. Vinst eller förlust från den ineffektiva delen redovisas i resultaträkningen. De uppskjutna beloppen

redovisas slutligen i rörelseresultatet. När ett säkringsinstrument förfaller eller säljs, eller när säkringen inte längre uppfyller kriterierna för säkringsredovisning och ackumulerade vinster eller förluster avseende säkringen finns i eget kapital, kvarstår dessa vinster/förluster i eget kapital och resultatförs samtidigt som den prognostiserade transaktionen slutligen redovisas i resultaträkningen. När en prognostiserad transaktion inte längre förväntas ske, överförs den ackumulerade vinst eller förlust som redovisats i eget kapital omedelbart till resultaträkningen

2.11 Varulager

Varulager värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Anskaffningsvärdet bygger på först-in-först-ut- (FIFO) metoden. Kostnaden för färdiga varor och pågående arbete omfattar råmaterial, direkt lön, andra direkta kostnader och därmed sammanhängande indirekta produktionskostnader (baserat på normalt kapacitetsutnyttjande). Inga upplåningskostnader räknas in. Nettoförsäljningsvärdet är uppskattat försäljningspris i den löpande verksamheten efter avdrag för tillämpliga rörliga försäljningskostnader.

2.12 Kundfordringar

Kundfordringar är belopp som kunderna är skyldiga i den löpande affärsverksamheten. Om fordran förväntas inflyta inom ett år (eller senare inom den vanliga verksamhetscykeln) klassificeras dessa som kortfristiga fordringar. Om inte, presenteras fordringarna som långfristiga. Kundfordringarna redovisas initialt till verkligt värde och värderas efterhand till upplupet anskaffningsvärde enligt effektivräntemetoden, minus avsättning för värdeminskning.

2.13 Likvida medel

Likvida medel omfattar kassa, inlåning i bank, andra kortfristiga likvida placeringar med löptider på tre månader eller mindre, och checkräkningskrediter. Checkräkningskrediter redovisas som upplåning bland kortfristiga skulder i balansräkningen.

2.14 Aktiekapital

Stamaktier klassificeras som eget kapital.

Transaktionskostnader som direkt kan hänföras till emission av nya aktier eller optioner redovisas, netto efter skatt, i eget kapital som ett avdrag från emissionslikviden.

Vid ett eventuellt återköp av egna aktier reducerar den betalda köpeskillingen, inklusive eventuella direkt hänförliga transaktionskostnader (netto efter skatt) eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare, till

dess aktierna dras in eller utges på nytt. Om dessa aktier senare utges på nytt, redovisas erhållna belopp (netto efter eventuella direkt hänförliga transaktionskostnader och skatteeffekter) i eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare.

2.15 Leverantörsskulder

Leverantörsskulder är skyldigheter att betala för varor eller tjänster som har förvärvats i den löpande verksamheten från leverantörer. Leverantörsskulder klassificeras som kortfristiga skulder om betalningen skall göras inom ett år eller mindre. Om inte, presenteras de som långfristiga skulder. Leverantörsskulder redovisas initialt till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde enligt effektivräntemetoden.

2.16 Upplåning

Upplåning redovisas initialt till verkligt värde, netto efter transaktionskostnader och därefter till upplupet anskaffningsvärde. Eventuell skillnad mellan erhållet belopp (netto efter transaktionskostnader) och återbetalningsbeloppet redovisas i resultaträkningen under låneperioden med hjälp av effektivräntemetoden.

Avgifter som betalas för lån redovisas som transaktionskostnader för upplåningen i den utsträckning det är sannolikt att delar av eller hela kreditutrymmet kommer att utnyttjas. I detta fall redovisas avgiften i balansräkningen intill dess att upplåningen sker. När det inte föreligger några belägg för att det är sannolikt att delar av eller hela kreditutrymmet kommer att utnyttjas, redovisas avgiften som en förskotts betalning för finansiella tjänster och fördelas över det aktuella lånelöftets löptid. Se 2.23 för en beskrivning av lånekostnader.

Upplåning klassificeras som kortfristiga skulder om inte koncernen har rätt att skjuta upp betalningen av skulden i åtminstone 12 månader efter balansdagen.

En finansiell skuld tas bort från rapporten över finansiell ställning när förpliktelsen utsläcks.

2.17 Aktuell och uppskjuten skatt

Periodens skattekostnad omfattar aktuell och uppskjuten skatt. Skatt redovisas i resultaträkningen, utom när skatten avser poster som redovisas i övrigt totalresultat eller direkt i eget kapital. I sådana fall redovisas även skatten i övrigt totalresultat respektive eget kapital.

Den aktuella skattekostnaden beräknas på basis av de skatteregler som på balansdagen är beslutade eller i praktiken beslutade i de länder där moderbolagets dotterbolag och intresseföretag är verksamma och genererar skattepliktiga intäkter. Ledningen utvärderar regelbundet de yrkanden som gjorts i självdeklarationer

avseende situationer där tillämpliga skatteregler är föremål för tolkning. När så bedöms lämpligt, görs avsättningar för belopp som troligen ska betalas till skattemyndigheten.

Uppskjuten skatt redovisas, enligt balansräkningsmetoden, på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och dessas redovisade värden i koncernredovisningen. Uppskjuten skatt redovisas emellertid inte när en tillgång eller skuld först redovisas om denna tillgång eller skuld uppstår genom en transaktion som inte är ett rörelseförvärv och som, vid tidpunkten för transaktionen, varken påverkar redovisat eller skattemässigt resultat. Uppskjuten inkomstskatt beräknas med tillämpning av de skattesatser och lagar som har beslutats eller i praktiken beslutats per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiseras eller den uppskjutna skatteskulden regleras. Uppskjutna skattefordringar redovisas i den omfattning det är troligt att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas tillgängliga, mot vilka de temporära skillnaderna kan utnyttjas. Uppskjuten skatt beräknas på temporära skillnader som uppkommer på andelar i dotterbolag och intresseföretag, förutom där tidpunkten för återföring av den temporära skillnaden kan styras av koncernen och det är sannolikt att den temporära skillnaden inte kommer att återföras inom överskådlig framtid.

Uppskjutna skattefordringar och -skulder kvittas när det finns en legal kvittningsrätt för aktuella skattefordringar och skatteskulder och när de uppskjutna skattefordringarna och skatteskulderna hänför sig till skatter debiterade av en och samma skattemyndighet och avser antingen samma skattesubjekt eller olika skattesubjekt, där det finns en avsikt att reglera saldona genom nettobetalingar.

2.18 Anställda

(a) Pensionsförpliktelser

Koncernföretagen har olika pensionsplaner. Planerna finansieras vanligen genom betalningar till försäkringsbolag eller förvaltande fonder, bestämda enligt periodiska aktuariella beräkningar. Koncernen har både förmånsbestämda och avgiftsbestämda planer. En avgiftsbestämd pensionsplan är en pensionsplan enligt vilken koncernen betalar fasta avgifter till en separat juridisk enhet. Koncernen har inga rättsliga eller informella förpliktelser att betala ytterligare avgifter om denna juridiska enhet inte har tillräckliga tillgångar för att betala alla ersättningar till anställda som avser de anställdas tjänstgöring under innevarande eller tidigare perioder. Avgifterna redovisas som kostnad för anställda när de förfaller. Förutbetalda avgifter redovisas som en tillgång under förutsättning att en återbetalning eller reduktion av framtida betalningar sker. Vanligtvis fastställer förmånsbestämda planer ett

belopp för den pensionsförmån en anställd erhåller efter pensioneringen, oftast baserat på en eller flera faktorer såsom ålder, tjänstgöringstid och lön.

Den skuld som redovisas i balansräkningen avseende förmånsbestämda pensionsplaner är nuvärdet av den förmånsbestämda förpliktelsen vid rapportperiodens slut minus verkligt värde på förvaltningstillgångarna. Den förmånsbestämda pensionsförpliktelsen beräknas årligen av oberoende aktuarier med tillämpning av den s.k. projected unit credit method. Nuvärdet av den förmånsbestämda förpliktelsen fastställs genom diskontering av uppskattade framtida utbetalningar med användning av räntesatsen för förstklassiga företagsobligationer som är utställda i samma valuta som ersättningarna kommer att betalas i, och med löptider jämförbara med den aktuella pensionsskuldens.

Aktuariella vinster och förluster till följd av erfarenhetsbaserade justeringar och förändringar i aktuariella antaganden redovisas i övrigt totalresultat under den period då de uppstår. Kostnader avseende tjänstgöring under tidigare perioder redovisas direkt i resultaträkningen

(b) Övriga skyldigheter för ersättning efter avslutad anställning

Vissa koncernföretag tillhandahåller sjukvårdsförmåner efter pensioneringen. De förväntade kostnaderna för dessa förmåner periodiseras över anställningstiden enligt samma redovisningsmetod som används för förmånsbestämda pensionsplaner. Även dessa skyldigheter värderas årligen av oberoende kvalificerade aktuarier.

(c) Avgångsvederlag

Ersättningar vid uppsägning betalas när anställningen sägs upp av koncernen före den normala tidpunkten eller när en anställd accepterar frivillig avgång i utbyte mot dessa förmåner. Koncernen redovisar avgångsvederlag när den bevisligen är förpliktad att antingen: säga upp anställningen av nuvarande anställda enligt en detaljerad formell plan utan möjlighet till återkallande; eller att ge ersättningar vid uppsägning som resultat av ett erbjudande som gjorts för att uppmuntra frivillig avgång.

(d) Resultatsandels- och bonusprogram

Koncernen redovisar en avsättning när det finns en legal förpliktelse eller en informell förpliktelse på grund av tidigare praxis.

2.19 Avsättningar

Avsättningar för återställande av miljön, omstruktureringskostnader och rättsliga anspråk redovisas när: koncernen har en befintlig legal eller informell

förpliktelse som en följd av tidigare händelser; det är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen; och beloppet kan uppskattas på ett tillförlitligt sätt. Avsättningar görs inte för framtida rörelseförluster.

Avsättningar värderas till nuvärdet av de utgifter som förväntas krävas för att reglera förpliktelsen. Härvid används en räntesats före skatt som återspeglar aktuella marknadsbedömningar av tidsvärdet av pengar och de risker som är specifika för förpliktelsen.

2.20 Intäktsredovisning

Intäkter innefattar det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas för försäljning av varor och tjänster i koncernens normala verksamhet. Intäkter redovisas exklusive mervärdesskatt, returer och rabatter samt efter eliminering av försäljning inom koncernen.

Koncernen redovisar intäkter när intäktsbeloppet kan mätas tillförlitligt, när det är troligt att framtida ekonomiska fördelar kommer att tillfalla företaget och när särskilda kriterier har uppfyllts för var och en av koncernens verksamheter enligt nedan. Intäktsbeloppet anses inte vara tillförlitligt mätbart förrän alla eventualiteter som avser försäljningen har lösts. Koncernen grundar sina beräkningar på historiska resultat, med hänsyn till typen av kund, typen av transaktion och de särskilda omständigheterna för varje enskilt arrangemang.

(a) Försäljning av varor

Försäljning av varor redovisas när ett koncernföretag har levererat produkter till OEM/återförsäljare, OEM/återförsäljaren har full frihet över valet av försäljningskanal och pris att sälja produkterna till, och det inte finns några ouppfyllda skyldigheter som skulle kunna påverka godkännandet av produkterna. Leverans inträffar inte förrän produkterna har avsänts till den angivna platsen, risken för inkurans och förlust har övergått till OEM/återförsäljare och OEM/återförsäljaren har godkänt produkterna i enlighet med försäljningsavtalet, godtagandevillkoren är uppfyllda, eller om koncernen har objektiva bevis för att alla kriterier för godkännande har uppfyllts.

Försäljningen redovisas baserat på det pris som anges i försäljningsavtalen, med avdrag för vid tidpunkten för försäljningen uppskattade rabatter och returer. Samlad erfarenhet används för att beräkna och göra avsättning för rabatter och returer. Rabatterna beräknas med utgångspunkt från förväntade årliga inköp. Ingen finansieringsfaktor räknas in eftersom försäljningen normalt görs med en kredittid på 30-60 dagar, vilket är i linje med marknadspraxis.

(b) Ränteintäkter

Ränteintäkter redovisas fördelat över löptiden med tillämpning av effektivräntemetoden.

2.21 Jämförelsestörande poster

Jämförelsestörande poster redovisas separat i de finansiella rapporterna när detta är nödvändigt för att förklara koncernens resultat. Med jämförelsestörande poster avses väsentliga intäkts- eller kostnadsposter som redovisas separat på grund av betydelsen av deras karaktär eller belopp. Se not 6 för specifikation av jämförelsestörande poster.

2.22 Leasing

Leasing där en väsentlig del av riskerna och fördelarna med ägandet behålls av leasegivaren klassificeras som operationell leasing. Betalningar för operationell leasing kostnadsförs i resultaträkningen linjärt över leasingperioden.

Leasing av materiella anläggningstillgångar i vilka koncernen i allt väsentligt har riskerna och fördelarna med ägandet klassificeras som finansiell leasing. Finansiell leasing aktiveras vid hyresavtalets början med det lägre av det verkliga värdet på den leasade egendomen och nuvärdet av minimileaseavgifterna. Varje leasingbetalning fördelas mellan skuld och finansiella kostnader för att uppnå en fast procentsats i förhållande till den redovisade skulden. Motsvarande leasing-skuld, exklusive finansiella kostnader, ingår i övriga långfristiga skulder. Räntedelen av finansieringskostnaderna belastar resultaträkningen över leasingperioden så att de ger en fast periodisk räntesats i förhållande till återstoden av skulden för varje period. Materiella anläggningstillgångar som förvärvats genom finansiella leasingavtal skrivs av över den kortare av nyttjandeperioden för tillgången och leasingperioden.

Intäkter från operationell leasing intäktsförs linjärt över leasingperioden. Direkta kostnader som uppstår hos leasegivaren läggs till den leasade tillgångens redovisade värde och kostnadsförs över leasingperioden utifrån samma grund som leasingintäkten. Avskrivningsreglerna för avskrivningsbara leasade tillgångar skall överensstämma med vanliga avskrivningsregler för likartade tillgångar.

2.23 Lånekostnader

Lånerelaterade utgifter som är direkt hänförliga förvärv, konstruktion eller produktion av en tillgång som tar betydande tid i anspråk att färdigställa för dess avsedda ändamål aktiveras som en del av anskaffningsutgiften. För närvarande finns inga aktiverade lånerelaterade utgifter i koncernen.

Not 3 Finansiell riskhantering och finansiella instrument

Koncernens verksamhet är exponerad för olika finansiella risker, däribland effekten av prisförändringar på låne- och kapitalmarknaderna. För att hantera dessa risker effektivt har Koncernen utarbetat riktlinjer i form

av en treasurypolicy som utgör ett ramverk för hur de dagliga finansiella riskerna skall hanteras. Treasurypolicyn, som uppdateras och godkänns årligen av styrelsen, fastställer också en ansvarsfördelning mellan styrelsen, VD, CFO, Group Treasurer och dotterbolagen.

Koncernens finansiella riskhantering är centraliserad till stabsfunktionen Group treasury och hanteras i enlighet med av styrelsen fastställd policy. Group treasury identifierar, utvärderar och säkrar finansiella risker i nära samarbete med koncernens operativa enheter.

Valutarisk

Dometickoncernen är en global koncern med verksamhet i ett stort antal länder globalt. Koncernen exponeras för transaktionsrisk vid köp- och försäljningstillfällen samt vid finansiella transaktioner. Transaktionsexponeringen hänför sig framför allt till EUR, USD, AUD och CNY. Viktiga flöden är försäljning från Kina/Hongkong till Europa, USA och Australien, och försäljning från Europa till Australien och USA. I största möjliga utsträckning är transaktionsexponeringen koncentrerad till de länder där fabriken är belägna. Det här uppnås genom att säljbolagen blir fakturerade i sina respektive funktionella valutor från fabriken. Koncernen säkrar transaktionsexponeringen för en period upp till 12 månader.

Koncernen är också utsatt för omräkningsexponering. Omräkningsexponering är en risk som uppstår när förändringar i valutakurser har en negativ påverkan på värdet av Koncernens nettotillgångar (eget kapital) och intäkter i annan valuta än SEK. Omräkningsexponeringen är en redovisningsmässig risk som uppstår när koncernens böcker konsolideras och påverkar koncernens eget kapital. Koncernens policy för att hantera omräkningsexponering är att inte säkra

denna risk mot eget kapital. Däremot skall omräkningsexponering begränsas genom att matcha de externa lånen med samma valutafördelning som koncernens nettotillgångar. Den 31 december 2014 var 42 (2013:46, 2012:37) procent av koncernens upplåning i EUR, 35 (2013:25, 2012:23) procent i USD och 18 (2013:22, 2012:23) procent i AUD. Lån i andra valutor uppgår till cirka 5 (2013:7, 2012:17) procent av de totala lånen.

Ränterisk

Koncernens ränterisk uppkommer huvudsakligen på grund av långfristiga lån. Ränterisken är definierad som den risk en förändring av räntesatserna kommer att ha på koncernens resultat och kassaflöde. Då koncernen inte har några väsentliga räntebärande tillgångar, är koncernens ränteintäkter och kassaflöden från den dessa i stort sett oberoende av ändringar på marknadsräntorna.

Ränterisken hanteras centralt i enlighet med Treasurypolicyn. För att begränsa ränterisken, har låneportföljen en maximal ränteperiod om 6 månader. När det gäller räntebärande tillgångar matchas den fasta ränteperioden med den skuld som har närmast förfall. Vidare har koncernen säkrat 75 procent (2013:70, 2012:67) av kassaflödesexponeringen av de seniora lånen genom ränteswappar för att gå från rörlig till fast räntesats. Räntan betalas normalt kvartalsvis, därför sätts även de rörliga räntekurserna på lånen och den rörliga delen av ränteswapparna kvartalsvis.

Kassaflödessäkringar

I enlighet med Koncernens finanspolicy har koncernen säkrat delar av sin kassaflödesexponering genom att använda valutaterminskontrakt, ränteswappar med externa motparter enligt nedan.

Ränteswappar per valuta:

Valuta (förfallodag)	2014-12-31			2013-12-31			2012-12-31		
	Belopp LOCm	Belopp Mkr	Räntesats	Belopp LOCm	Belopp Mkr	Räntesats	Belopp LOCm	Belopp Mkr	Räntesats
AUD (2016)	207	1 321	2,7%	128	743	4,3%	142	959	4,3%
EUR (2016)	75	713	0,1%	86	775	2,3%	95	819	2,3%
USD (2016)	328	2 557	0,7%	247	1 611	1,1%	273	1 777	1,1%
SEK (2016)	326	326	0,4%						

Koncernen utsätts för prisrisk på råvaror såsom järn, koppar, aluminium och komponenter i vilka dessa material ingår. Denna risk påverkar också plaster där basen utgörs av petroleum. För att begränsa denna

typ av risk har koncernen möjlighet att ingå kortfristiga kontrakt med vissa råvaruleverantörer. Inga sådana kontrakt var ingångna per 31 december 2014.

Verkligt värde derivat

2012-12-31	Nominellt värde	Positivt marknadsvärde	Negativt marknadsvärde
Kortfristiga derivatinstrument			
Ränteswappar	3 555	-	-74
Valutaterminskontrakt	1 049	5	-7
Summa		5	-81
Minus långfristig del		-	-
Kortfristig del		5	-81
<hr/>			
2013-12-31	Nominellt värde	Positivt marknadsvärde	Negativt marknadsvärde
Kortfristiga derivatinstrument			
Ränteswappar	3 128	-	-33
Valutaterminskontrakt	1 087	14	-5
Summa		14	-38
Minus långfristig del:		-	-
Kortfristig del		14	-38
<hr/>			
2014-12-31	Nominellt värde	Positivt marknadsvärde	Negativt marknadsvärde
Kortfristiga derivatinstrument			
Ränteswappar	4 917	7	-7
Valutaterminskontrakt	848	34	-15
Summa		41	-22
Minus långfristig del		-	-
Kortfristig del		41	-22

Ränteswappar förfaller kvartalsvis (januari, april, juli och oktober) medan valutaterminer förfaller månadsvis. Under perioden har 43 Mkr (före skatt) redovisats i övrigt totalresultat.

Känslighetsanalys

En känslighetsanalys visar att en isolerad förändring på 5 procent i valutor mellan varandra får en transaktions-effekt på koncernens nettokassaflöde med cirka 61 Mkr (2013:48, 2012:48) exklusive effekten av säkringar.

Vad gäller valutarisken i de seniora lånen skulle en enprocentig förändring i respektive valuta, med alla andra variabler konstanta, påverka resultatet efter skatt med 60 Mkr (2013: 42, 2012: 51). Detta är resultatet av valutakursvinster/förluster vid omräkning av lånen upptagna i EUR, USD och AUD. Effekten från EUR till SEK uppgår till 5 Mkr (2013:4, 2012: 6), från USD SEK 36 Mkr (2013: 20, 2012: 22) och från AUD SEK 19 Mkr (2013: 18, 2012: 23).

Den 31 december 2014 skulle, en enprocentig förändring på räntorna på de seniora lånen, med alla andra

variabler konstanta, påverka resultatet efter skatt med 19 Mkr (2013: 17, 2012: 6), huvudsakligen som ett resultat av högre räntekostnader på lån med rörliga räntor och inklusive effekten av realiserat resultat från ränteswappar.

Finansiell kreditrisk

Finansiella tillgångar innebär ett riskelement då motparterna kan vara oförmögna att uppfylla sina betalnings-förpliktelser. Denna exponering härrör från placeringar av likvida medel och från derivatpositioner med positiva realiserade resultat gentemot banker och andra motparter. Dometic Group begränsar denna risk genom att huvudsakligen ha likvida medel placerade hos motparter med en långfristig rating på A eller högre. Den 31 december 2014 var den finansiella kreditrisken lika stor som det rapporterade värdet av likvida medel på balansräkningen; 592 Mkr (2013:539, 2012: 476). Alla derivattransaktioner täcks av ISDA:s kvittnings-överenskommelser för att reducera kreditrisk. Inga kreditförluster uppstod under 2014, varken på externa investeringar eller på derivatpositioner.

Likviditetsrisk

Likviditetsriskerna hanteras av koncernen genom att ha tillräckliga likvida medel och kortfristiga investeringar i likvida marknader, tillgång till finansiering genom avtalade kreditfaciliteter, och möjligheten att stänga marknadspositioner. På grund av affärsverksamhetens dynamiska natur försäkras sig koncernen om flexibilitet genom att upprätthålla avtal som kan återkallas grundat på kreditens kvalitet.

För att bibehålla kontroll över likviditeten och för att försäkra sig om att koncernen har tillräckligt med likvida

medel för att göra större betalningar, såsom räntebetalningar och amorteringar på de seniora lånen, rapporterar dotterbolagen veckovis sin likviditetssituation till ledningen. En likviditetsprognos för de kommande åtta veckorna rapporteras till ledningen varannan vecka.

Tabellen nedan visar koncernens finansiella skulder i relevanta grupper per förfallotidpunkt baserat på återstående tid till förfalldatum vid balansdagen. Beloppen som visas i tabellen nedan är kontrakterade, ej diskonterade kassaflöden.

Koncernen

	< 1 år	1 - 2 år	2 - 5 år	> 5 år
Den 31 december 2012				
Lån	873	889	2 355	7 794
Finansiella derivatinstrument	41	31	-	-
Valutaterminkontrakt	2	-	-	-
Leverantörsskulder och övriga skulder	626	-	-	-
Derivative financial instruments	1 542	920	2 355	7 794
Den 31 december 2013				
Lån	438	452	5 197	5 310
Finansiella derivatinstrument	39	-	-	-
Valutaterminkontrakt	5	-	-	-
Leverantörsskulder och övriga skulder	581	-	-	-
Summa	1 063	452	5 197	5 310
Den 31 december 2014				
Lån	676	808	10 588	-
Finansiella derivatinstrument	11	10	-	-
Valutaterminkontrakt	15	-	-	-
Leverantörsskulder och övriga skulder	753	-	-	-
Summa	1 455	818	10 588	-

Kapitalrisk

Koncernens mål vid hanteringen av kapitalet är att säkerställa koncernens fortlevnad för att kunna ge avkastning till aktieägare och att bibehålla en optimal kapitalstruktur för att reducera kapitalkostnaden.

Koncernen måste, genom sitt bankavtal med seniora banker uppfylla finansiella åtaganden i form av nyckeltal. Nyckeltalen vid årsskiftet 2014, är debt cover

(skuldsättningsgrad), interest cover (räntetäckningsgrad) cash flow cover (kassaflödestäckningsgrad) och investeringar. Att bryta mot bankavtalet skulle tekniskt innebära att koncernen hamnar på obestånd. I en sådan situation skulle långivarna enligt bankavtalet ha rätten att begära omedelbar betalning av skulderna. I en sådan situation skulle en förhandlingslösning mellan ägarna, långivarna och koncernledningen eftersträvas för att säkra koncernens fortlevnad.

	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Total upplåning (not 20)	9 481	7 258	8 642
Avgår: likvida medel	-592	-539	-476
Nettoskuld	8 889	6 719	8 166
Summa eget kapital	6 459	5 189	3 312
Summa kapital	15 348	11 908	11 478
Skuldsättningsgrad	58%	56%	71%

Verkligt värde

Att göra värderingar till verkligt värde kräver olika slags indata. Följande nivåer är definierade:

Nivå 1: noterade priser (ej justerade) på aktiva marknader för identiska tillgångar eller skulder

Nivå 2: Indata andra än noterade priser som är tillgängliga för tillgången eller skulden, antingen direkt (t.ex. som priser) eller indirekt (t.ex. härledda från priser)

Nivå 3: Indata för tillgången eller skulden som inte baseras på tillgänglig marknadsinformation.

Finansiella instrument som värderas till verkligt värde utgörs inom Dometickoncernen av derivatinstrument, vilka faller inom ramen för nivå 2.

Not 4 Viktiga uppskattningar och bedömningar

För att presentera räkenskaperna i enlighet med korrekta redovisningsstandarder måste uppskattningar och antaganden som påverkar de redovisade beloppen i årsredovisningen göras. Det verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och antaganden. Områden där uppskattningar och antaganden är av större betydelse för koncernen beskrivs nedan.

Nedskrivning av goodwill och varumärken

I enlighet med IFRS prövas behovet av nedskrivning av goodwill och varumärken årligen. Dessa granskningar baseras på en analys av det återvinningsbara värdet, som uppskattas på grundval av ledningens beräkningar av framtida kassaflöden baserade på affärsplaner och prognoser. Ytterligare information om antaganden och känslighet redovisas i not 13.

Prövning av nedskrivning av uppskjutna skattefordringar

I enlighet med IFRS prövas behovet av nedskrivning årligen. Dessa prövningar bygger på en analys av framtida resultat i varje land utifrån affärsplaner och prognoser. Möjligheten att utnyttja underliggande kostnader/förluster i skattehänseende utvärderas.

Antaganden om pensioner och andra åtaganden efter pensioneringen

Värdet av pensionsåtaganden beror på vilka antaganden som gjorts av ledningen och som används av aktuarier vid beräkningen av dessa åtaganden. Dessa antaganden omfattar diskonteringsränta, inflation, löneutveckling, långsiktig avkastning på investeringar, utveckling av pensionerna över tiden, dödlighet, utvecklingen av kostnaderna för sjukvård samt andra faktorer. De aktuariella antagandena uppdateras årligen. Aktuariella resultat som skiljer sig från gjorda antaganden redovisas i övrigt totalresultat under den period då de uppstår. Se not 18 för ytterligare information om de antaganden som gjorts vid beräkningen av pensioner och pensionsåtaganden.

Garantiförpliktelser

I Koncernens bransch omfattas många produkter av en garanti, som ingår i priset och gäller under en förutbestämd tid. Avsättningar för garantier beräknas baserat på tidigare erfarenhet av kostnaderna för reparationer etc.

Avsättningar för återkallade produkter

Avsättningar för återkallade produkter är uppskattningar av framtida kassaflöden som krävs för att reglera åtaganden. Sådana uppskattningar baseras på typen av återkallande, rättsprocessen, den troliga omfattningen av skadorna samt hur processen utvecklas. Dessutom tas hänsyn till yttranden och rekommendationer från interna och externa juridiska rådgivare och annan rådgivning i fråga om utfallet av processen och erfarenhet från liknande fall.

Not 5 Segmentinformation

Koncernen är organiserad i tre regioner: Americas, Europe Middle East & Africa (EMEA), och Asia Pacific (APAC), samt en global division: Medical.

Rörelsesegmenten bestäms utifrån de rapporter som ligger till grund för koncernledningens uppföljning av bolaget, vilken huvudsakligen sker på regional basis. Då den globala divisionen Medical endast utgör en mindre

del av koncernens verksamhet och inte heller uppfyller de gränsvåer då separat information erfordras enligt IFRS är denna del inkluderad i regionen EMEA.

Koncernens uppföljning på regionnivå är huvudsakligen baserad på försäljning och rörelseresultat. Resultatet för respektive region är baserat utifrån var kunderna har sin geografiska hemvist. Fördelningen av nettotillgångarna baseras på var fördelen från tillgången nyttjas.

2012-12-31	EMEA	Americas	APAC	Unallocated	Summa
Nettoförsäljning, extern	4 143	2 732	1 047		7 922
Rörelseresultat före avskrivningar	473	281	288		1 042
Avskrivningar	-95	-62	-24		-181
Resultat efter avskrivningar	378	219	264		861
Finansiella netto				-831	-831
Inkomstskatter				-121	-121
Årets resultat					-91
Nettotillgångar ¹⁾	5 605	3 728	3 188	-	12 521
2013-12-31	EMEA	Americas	APAC	Unallocated	Summa
Nettoförsäljning, extern	3 928	2 826	1 054	-	7 808
Rörelseresultat före avskrivningar	433	401	251		1 085
Avskrivningar	-91	-65	-24		-180
Resultat efter avskrivningar	342	336	227	-	905
Finansiella netto				-588	-588
Inkomstskatter				75	75
Årets resultat					392
Nettotillgångar ¹⁾	5 683	3 751	3 209		12 643
2014-12-31	EMEA	Americas	APAC	Unallocated	Summa
Nettoförsäljning, extern	4 280	3 395	1 131		8 806
Rörelseresultat före avskrivningar	419	444	280		1 143
Avskrivningar	-98	-76	-31		-205
Resultat efter avskrivningar	320	368	249		937
Finansiella netto				-1 644	-1 644
Inkomstskatter				-121	-121
Årets resultat					-828
Nettotillgångar ¹⁾	6 103	4 598	3 442		14 143

¹⁾ Nettotillgångar vid slutet av perioden exklusive finansiella tillgångar och skulder samt uppskjutna skatter.

Ingen enskild kund står för mer än 10 % av totala nettoomsättningen.

Not 6 Rörelsens kostnader per kostnadsslag

Rörelsens kostnader per kostnadsslag

	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Råvaror och förnödenheter	-4 606	-4 010	-3 922
Personalkostnader	-1 910	-1 659	-1 704
Transportkostnader	-323	-231	-271
Avskrivningar och nedskrivningar (Not 13 och 14)	-205	-180	-181
Garantikostnader	-193	-172	-187
Marknadsföringskostnader	-181	-146	-144
Övrigt	-451	-505	-652
Summa	-7 869	-6 903	-7 061

Rörelsens kostnader per funktion

	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Kostnad för sålda varor	-6 126	-5 296	-5 434
Försäljningskostnader	-1 237	-1 062	-901
Administrationskostnader	-421	-457	-616
Övriga rörelseintäkter	41	29	8
Övriga rörelsekostnader	-35	-70	-42
Avskrivning kundrelationer	-10	-	-
Jämförelsestörande poster ¹	-81	-47	-76
Summa	-7 869	-6 903	-7 061

¹ I de jämförelsestörande posterna på totalt Mkr-81 (2013: -47, 2012: -76) ingår kostnader relaterade till en brand i Filakovo, Slovakien med -49 Mkr, avgångsvederlag -12 Mkr, omstrukturering i produktionsanläggningar i Kina -11 Mkr, stängning av en Kanadensisk anläggning -5 Mkr och övriga kostnader -4 Mkr.

Not 7 Leasingavtal

Leasingkostnader för tillgångar som innehas genom operationella leasingavtal, såsom lokaler, maskiner, datorer och kontorsutrustningar ingår i rörelsens kostnader och uppgår till 99 Mkr (2013:84, 2012:87).

Nominella värdet av framtida leasingintäkter, avseende icke uppsägningsbara leasingavtal förfaller enligt följande:

Koncernen

	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Inom ett år	-90	-68	-80
1-5 år	-126	-105	-125
Mer än år	-17	-25	-28
Summa	-233	-198	-233

Nominella värdet av framtida leasingintäkter, avseende icke uppsägningsbara leasingavtal förfaller enligt följande:

Koncernen

	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Inom ett år	1	3	2
1-5 år	3	4	1
Mer än år	-	3	-
Summa	4	10	3

Redovisade leasingintäkter är i huvudsak hänförliga till uthyrda fabrikslokaler och uppgick under 2014 till 2 Mkr (2013: 3, 2012: 2).

Not 8 Löner, andra ersättningar och sociala kostnader samt medelantal anställda

Ersättningar till anställda

	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Löner och andra ersättningar	-1 496	-1 325	-1 298
Övriga sociala kostnader	-243	-185	-222
Pensionskostnader - avgiftsbestämda pensionsplaner	-53	-37	-41
Pensionskostnader - förmånsbestämda planer	-13	13	-14
Övriga personalkostnader	-105	-125	-129
Summa	-1 910	-1 659	-1 704

Varav ledande befattningshavares ersättning samt styrelsearvoden

	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Löner och andra ersättningar	-38	-42	-38
Pensionskostnader - avgiftsbestämda planer	-6	-13	-7
Summa ledande befattningshavare	-44	-55	-45

I gruppen ledande befattningshavare ingår styrelse, koncernchefen och andra medlemmar av Dometic-koncernens ledningsgrupp.

I löner och andra ersättningar ingår ersättning till VD med 5,3 (2013: 5,5, 2012: 6,9) Mkr, rörlig ersättning 2 (2013: 2, 2012: 0) Mkr. Pensionskostnaden för nuvarande och tidigare VD uppgår till 1,5 (2013: 1,3, 2012: 2,6)

Mkr. I löner och andra ersättningar ingår 0,5 (2013: 0,4, 2012: 0,4) Mkr till styrelsens ordförande.

Koncernchefen är berättigad till en uppsägningstid om två år vid uppsägning från företagets sida. Motsvarande period vid uppsägning från koncernchefens sida uppgår till sex månader.

Ersättning till styrelseledamöter under 2014:

Svenska kronor	Styrelsearvode
Fredrik Cappelen (ordf)	473 000
Lennart Freeman	238 000
Peter Grafoner	238 000
Rainer Schmückle	238 000
Magnus Yngen	238 000
Summa arvode	1 425 000

Könsfördelning ledande befattningshavare:

	2014-12-31		2013-12-31		2012-12-31	
	Antal på balansdagen	Varav män	Antal på balansdagen	Varav män	Antal på balansdagen	Varav män
Koncernen						
Styrelseledamöter	5	5	7	7	9	9
Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare	9	8	10	8	9	7
Koncernen totalt	14	13	17	15	18	16

Medelantalet anställda för perioden 1 januari till 31 december 2014 var 6349 (2013: 6 247, 2012: 6 400).

Medelantal anställda

	2014-01-01 2014-12-31 Medel antal		2013-01-01 2013-12-31 Medel antal		2012-01-01 2012-12-31 Medel antal	
	anställda	Varav män	anställda	Varav män	anställda	Varav män
Australien	110	78%	97	79%	92	76%
Belgien	19	37%	5	40%	5	40%
Danmark	15	80%	14	86%	16	75%
Brasilien	4	75%	-	-	-	-
Finland	12	75%	12	75%	12	75%
Frankrike	40	48%	39	47%	49	49%
Förenade Arabemiraten	11	64%	11	73%	9	67%
Hongkong	43	58%	38	58%	39	54%
Italien	187	79%	187	77%	216	77%
Japan	16	81%	13	60%	16	81%
Kina	2 462	62%	2 784	60%	2 747	60%
Luxemburg	163	80%	154	81%	148	82%
Nederländerna	33	76%	30	80%	32	72%
Norge	11	91%	13	85%	14	86%
Nya Zeeland	8	88%	7	86%	8	88%
Polen	14	62%	10	70%	1	100%
Ryssland	19	89%	21	81%	21	76%
Schweiz	12	50%	12	92%	12	92%
Singapore	5	60%	5	60%	5	60%
Slovakien	190	56%	238	64%	278	61%
Spanien	32	55%	33	54%	32	63%
Storbritannien	50	52%	50	56%	53	55%
Sverige	218	69%	208	74%	208	75%
Sydafrika	15	70%	12	50%	12	58%
Tyskland	1 082	68%	987	68%	1 192	68%
Ungern	247	61%	233	61%	223	61%
USA	1 320	57%	1 025	57%	949	56%
Österrike	11	73%	9	67%	11	73%
Koncern total	6 349	63%	6 247	63%	6 400	63%

Not 9 Övriga rörelseintäkter och kostnader

Övriga operationella intäkter

	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Intäkter från uthyrning	2	3	2
Vinst vid försäljning anläggningstillgångar	1	7	2
Försäkringsersättning	12	5	-
Återföring miljöreserv	4	-	-
Garantiintäkter	-	4	-
Intäkter återvunnet produktionsavfall	8	-	-
Övrigt	15	10	4
Summa	42	29	8

Övriga operationella kostnader

	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Underskott hyreskontrakt	-	-3	-
Förlust vid försäljning anläggningstillgångar	-1	-	-1
Valutakursdifferens	-3	-38	-20
Skadad egendom	-3	-	-
Omvärdering varulager	-7	-	-
Rättegångskostnader	-2	-	-
Avgångsvederlag	-2	-	-
Tull	-2	-	-
Underhållskostnader	-2	-	-
Nedskrivning fordran	-2	-	-
Övrigt	-12	-29	-21
Summa	-36	-70	-42
Övriga rörelsekostnader och intäkter	6	-41	-34

Not 10 Finansiella intäkter och kostnader

	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Finansiella intäkter			
Koncernbidrag	-	8	-
Ränteintäkter	2	50	29
	2	58	29
Finansiella kostnader			
Räntekostnader			
- Upplåning kreditinstitut	-678	-733	-756
- Upplåning närstående parter	-	-8	-101
Räntekostnader på pensionsskuld och förväntad avkastning på förvaltningstillgångar (not 18)	-13	-15	-16
Amortering aktiverade finansieringskostnader	-98	-98	-84
Kostnader för förvärv	-67	-	-
Refinansieringskostnader	-273	-	-
Valutakursdifferenser netto	-509	235	150
Övriga finansiella kostnader	-8	-27	-53
	-1 646	-646	-860
Finansnetto	-1 644	-588	-831

Not 11 Skatt på periodens resultat samt uppskjuten skatt

	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Aktuell skatt för året	-114	-200	-106
Skatt hänförlig till tidigare år	7	6	-1
Uppskjuten skattekostnad avseende uppkomst och återföring av temporära skillnader	-14	269	-14
Summa	-121	75	-121

Skillnaden mellan redovisad skattekostnad och förväntad skattekostnad förklaras nedan:

	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Resultat före skatt	-707	317	30
Förväntad skattesats (30 %) ¹	217	-95	-9
Ej skattepliktiga intäkter	1	22	18
Ej avdragsgilla kostnader	-26	-16	-32
Källskatt	0	-	-11
Omvärdering av uppskjuten skatt relaterad till varumärken	-	167	-
Övriga omvärderingar av uppskjuten skatt relaterad till förgående år	-4	158	-
Temporära skillnader för vilken ingen uppskjuten skatt redovisats	-64	-72	24
Förändring av skattesats	-	-	1
Ej redovisade uppskjutna skattefordringar avseende underskottsavdrag	-252	-95	-111
Aktuell skatt hänförlig till tidigare år	7	6	-1
Summa	-121	75	-121

¹ Uppskattad genomsnittlig skattesats i koncernen är: 30% 30% 30%

KONCERNREDOVISNING FÖR 2012-2014

Beräkningsgrunden för den genomsnittliga skatteskatten är det legala skattesatsen i länder där Dometic Group bedriver huvuddelen av sin verksamhet.

Temporära skillnader föreligger i de fall tillgångars eller skulder redovisade skattemässiga värden är olika. Koncernens temporära skillnader har resulterat i uppskjutna skattefordringar och uppskjutna skatteskulder avseende följande poster:

	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Uppskjuten skattefordran			
Avdragsgilla goodwillavskrivningar	23	30	28
Pensionsförpliktelser	97	49	67
Underskottsavdrag	61	58	12
Övriga avsättningar	46	49	20
Lager inklusive internvinst i varulager	66	48	20
Övrigt	60	33	21
Summa uppskjuten skattefordran	353	267	168
Nettning av tillgångar / skulder	-173	-112	-74
Uppskjuten skattefordran, netto	180	155	94
Uppskjuten skatteskuld			
Avsättningar	-	-	-45
Skillnad mellan redovisade och skattemässiga värden varumärken	-489	-444	-614
Övriga immateriella tillgångar	-99	-62	-
Skillnad mellan redovisade och skattemässiga värden anläggningstillgångar	-99	-98	-75
Övrigt	-22	-10	-14
Summa uppskjuten skatteskuld	-709	-614	-748
Nettning av tillgångar / skulder	173	112	74
Uppskjuten skatteskuld, netto	-536	-502	-674
Netto av uppskjutna skatteskulder och skattefordringar	-356	-347	-580

Förändring i uppskjutna skatteskulder, netto:

	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Ingående balans	-347	-580	-610
Effekt av ändrade redovisningsprinciper	-	-	9
Uppdaterad balans	-347	-580	-601
Uppskjuten skatt redovisad mot eget kapital	40	-38	3
Skatteintäkter (kostnader) under perioden som redovisas i resultaträkningen	-14	269	-14
Omräkningsdifferens	-35	2	32
Utgående balans	-356	-347	-580

Uppskjuten skatt redovisad i eget kapital om 40 Mkr (2013:-38, 2012: 12) avser pension.

Vid räkenskapsårets slut uppgår ej upptagna ackumulerade underskottsavdrag till SEK 3 648 (2013: 2 561, 2012: 2 290) Mkr. Någon uppskjuten skattefordran har inte redovisats på grund av osäkerheter i det avdragsgilla värdet.

Baserat på framtida affärsplaner och prognoser görs årligen en analys, för respektive land, av förväntade resultat vilka jämförs med underskotten som utgör underlag för uppskjutna skattefordringar. I de fall då förväntat resultatet är lågt kan en nedskrivning av uppskjuten skattefordran komma ifråga.

Not 12 Övriga långfristiga fordringar

Övriga långfristiga fordringar

	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Obligationer och andra värdepapper	-	6	5
Miljöreserv	4	8	8
Aktier och andelar i intresseföretag	2	2	2
Nuvärde för livförsäkring	32	26	27
Övriga långfristiga fordringar	8	1	12
Summa	46	43	54

Not 13 Immateriella tillgångar

2012	Varumärken	Forskning och utveckling	Immateriella rättigheter	Kund- relationer	Goodwill	Övriga immateriella tillgångar	Summa
Ingående balans	2 114	83			8 668	125	10 990
Investeringar	-	26			-	12	38
Försäljningar och avyttringar	-	-16			-	-16	-32
Omräkningsdifferenser	-93	-			-385	-5	-483
Utgående anskaffningsvärde	2 021	93			8 283	116	10 513
Ingående avskrivning		-41				-101	-142
Försäljningar och avyttringar		16				13	29
Periodens avskrivningar		-20				-8	-28
Omklassificeringar						0	0
Omräkningsdifferenser		0				4	4
Utgående avskrivningar		-45				-92	-137
Ingående redovisat värde, netto	2 114	42			8 668	24	10 848
Utgående redovisat värde, netto	2 021	48			8 283	24	10 376

2013	Varumärken	Forskning och utveckling	Immateriella rättigheter	Kund- relationer	Goodwill	Övriga immateriella tillgångar	Summa
Ingående balans	2 021	93			8 283	116	10 513
Investeringar	-	15			-	7	22
Försäljningar och avyttringar	-	-20			-	0	-20
Omräkningsdifferenser	-3	-			-10	3	-10
Utgående anskaffningsvärde	2 018	88			8 273	126	10 505
Ingående avskrivning		-45				-92	-137
Försäljningar och avyttringar		20				0	20
Periodens avskrivningar		-18				-10	-28
Omklassificeringar		1				0	1
Omräkningsdifferenser		0				-4	-4
Utgående avskrivningar		-41				-107	-148
Ingående redovisat värde, netto	2 021	48			8 283	24	10 376
Utgående redovisat värde, netto	2 018	47			8 273	19	10 357

2014	Forskning och Immateriella			Kund- relationer	Goodwill	Övriga immateriella	
	Varumärken	utveckling	rättigheter			tillgångar	Summa
Ingående balans	2 018	88			8 273	126	10 505
Rörelseförvärv			155	769	742		1 666
Investeringar		22				9	31
Försäljningar och avyttringar						0	0
Omräkningsdifferenser	225	0	0	97	986	6	1 314
Utgående anskaffningsvärde	2 243	110	155	866	10 001	141	13 516
Ingående avskrivning		-41				-107	-148
Försäljningar och avyttringar		0				0	0
Periodens avskrivningar		-18	-4	-6		-12	-40
Omräkningsdifferenser		0	0	-1		-5	-6
Utgående avskrivningar		-59	-4	-7		-124	-194
Ingående redovisat värde, netto	2 018	47		0	8 273	19	10 357
Utgående redovisat värde, netto	2 243	51	151	859	10 001	17	13 322

Avskrivningar 40 Mkr (2013: 28, 2012: 28) på varumärken och andra immateriella tillgångar har belastat kostnad sålda varor med 29 Mkr (2013: 24, 2012: 23), marknadsföringskostnader med 1 Mkr (2013: 4, 2012: 3), administrativa kostnader med - (2013: -, 2012: 2) och avskrivning på kundrelationer 10 Mkr (2013: -, 2012: -). Den senare inkluderar avskrivning av kundrelationer med 6 Mkr och immateriella rättigheter med 4 Mkr. Huvuddelen av investeringarna i kostnad såld vara innehåller internt genererade utvecklingskostnader.

Bedömning av nedskrivningsbehov av goodwill och immateriella tillgångar med obestämbar livslängd

Koncernen har tillgångar med en obestämbar livslängd i form av Goodwill och Varumärken. Goodwill fördelas på koncernens kassaflödesgenererande enheter (KGE) vilka är de tre regionerna; EMEA, Americas samt APAC samt den globala divisionen Medical. Goodwill hänförligt till förvärvet av Atwood koncernen 754 Mkr uppkom det sista kvartalet 2014 och har därför inte ingått i årets nedskrivningstest.

Total goodwill uppgår till 10 001 Mkr (2013: 8 273, 2012: 8 283) varav 9 247 har ingått i nedskrivningstestet och är fördelat enligt följande; EMEA 3 490 Mkr (2013: 2 980, 2012: 2 647), Americas 3 158 Mkr (2013: 2 644, 2012: 2 647), APAC 2 463 Mkr (2013: 2 231, 2012: 2 233) samt Medical 136 Mkr (2013: 418, 2012: 419).

Koncernens varumärken utgörs av Dometic, WAECO, Mobicool, Marineair, Cruiseair, Sealand och Condaria. Dessa är väl etablerade varumärken inom sina marknadsområden som Dometic Group har för avsikt att behålla och vidareutveckla. Värdet av varumärken uppgår till totalt 2 243 Mkr (2013: 2 018, 2012: 2 021) och är fördelat enligt följande; EMEA 873 Mkr (2013: 788, 2012: 789), Americas 771 Mkr (2013: 514, 2012: 515), APAC 599 Mkr (2013: 618, 2012: 618) samt Medical—Mkr (2013: 98, 2012: 98).

En bedömning av ett eventuellt nedskrivningsbehov görs på årsbasis eller när det finns indikatorer på ett behov av nedskrivning. Återvinningsbart belopp för goodwill och varumärken beräknas med en så kallad value-in-use-metod som omfattar fem års explicit prognosperiod och ett beräknat terminalvärde. Beräkningarna är baserade på rimliga antaganden inom viktiga områden såsom volym, pris och mix som utgör en grund för framtida tillväxt och bruttomarginal. Denna data sätts i relation till historiska data samt externa rapporter angående marknadens tillväxt. Beräkningarna är baserade på ledningens prognoser av uppskattade framtida kassaflöden för en femårsperiod godkända av ledning och styrelse. Dessa planer omfattar normalt en treårsperiod och har extrapolerats med 2 % tillväxt, vilket är 0,5 procentenheter lägre än förra året. 2 % tillväxttakt är också använd för den långsiktiga tillväxten. Diskonteringsräntan före skatt som använts uppgår 10,75%. Med undantag för den riskfria räntan, som marknaden ger, är antagen diskonteringsränta per region samma som för koncernen.

2014 års nedskrivningstest visar att ingen av de KGEs som testats har ett redovisat värde som överstiger det återvinningsbara värdet. Följaktligen är ingen nedskrivningskostnad redovisad år 2014.

En känslighetsanalys visar att en ökning av diskonteringsräntan med 1 procentenhet skulle innebära en förändring av det diskonterade värdet av framtida kassaflöden med ungefär 2,4 miljarder svenska kronor. En 0,5 procentenhets förändring avseende tillväxttakten bortom prognosperioden skulle minska det diskonterade värdet med 1 miljard svenska kronor. Sådana förändringar i värdet av framtida kassaflöden skulle inte påverka det bokförda värdet. Ledningen har bedömt att förändringar i viktiga variabler såsom marknadsandel, tillväxt, valutakurser, råvarupriser och andra faktorer, inte skulle ha så stora effekter att de enskilt skulle påverka återvinningsvärdet till ett värde som är lägre än det bokförda värdet.

Not 14 Materiella anläggningstillgångar

2012	Mark och markan- läggningar	Byggnader	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Inventarier	Pågående anläggningar och förskott till leverantörer	Summa
Ingående balans	219	1 067	1 685	594	45	3 610
Investeringar	-	42	46	53	49	190
Försäljningar och avyttringar	-	-3	-78	-34	-1	-116
Omklassificeringar	-	1	33	14	-48	-
Omräkningsdifferenser	-8	-39	-80	-28	7	-148
Utgående anskaffningsvärde	211	1 068	1 606	599	52	3 536
Ingående avskrivningar	-5	-276	-1 287	-457		-2 025
Försäljningar och avyttringar	-	3	76	33		112
Periodens avskrivningar	-	-33	-78	-42		-153
Omklassificeringar	0	0	0	0		0
Omräkningsdifferenser	0	12	64	19		95
Utgående avskrivningar	-5	-294	-1 225	-447		-1 971
Ingående nedskrivning	-39	-105	-63	-11		-218
Årets nedskrivning	-	-	38	-		38
Utgående nedskrivning	-39	-105	-25	-11		-180
Ingående redovisat värde, netto	175	686	335	126	45	1 367
Utgående redovisat värde	167	669	356	141	52	1 385

2013	Mark och markan- läggningar	Byggnader	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Inventarier	Pågående anläggningar och förskott till leverantörer	Summa
Ingående balans	211	1 068	1 606	599	52	3 536
Investeringar	-	5	37	35	68	145
Försäljningar och avyttringar	-7	-44	-108	-36	-2	-197
Omräkningsdifferenser	3	34	94	23	-57	97
Utgående anskaffningsvärde	207	1 063	1 629	621	61	3 581
Ingående avskrivningar	-5	-294	-1 225	-447		-1 971
Försäljningar och avyttringar	-	14	77	32		123
Periodens avskrivningar	-	-35	-73	-44		-152
Omräkningsdifferenser	-	-8	-41	-12		-61
Utgående avskrivningar	-5	-323	-1 262	-471		-2 061
Ingående nedskrivning	-39	-105	-25	-11		-180
Årets nedskrivning	1	9	1	-		11
Utgående nedskrivning	-38	-96	-24	-11		-169
Ingående redovisat värde, netto	167	669	356	141	52	1 385
Utgående redovisat värde	164	644	343	139	61	1 351

KONCERNREDOVISNING FÖR 2012-2014

2014	Mark och markan- läggningar	Byggnader	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Inventarier	Pågående anläggningar och förskott till leverantörer	Summa
Ingående balans	207	1 063	1 629	621	61	3 581
Rörelseförvärv	11	53	218	53	4	339
Investeringar	0	8	14	51	86	159
Försäljningar och avyttringar	0	-46	-36	-58	-9	-149
Omklassificeringar	0	1	-598	662	-65	0
Omräkningsdifferenser	23	91	106	96	8	324
Utgående anskaffningsvärde	241	1 170	1 333	1 425	85	4 255
Ingående avskrivningar	-5	-323	-1 262	-471		-2 061
Rörelseförvärv	0	-13	-102	-32		-147
Försäljningar och avyttringar	-	14	32	50		96
Periodens avskrivningar	0	-36	-54	-75		-165
Omklassificeringar	0	0	542	-542		0
Omräkningsdifferenser	-1	-32	-69	-77		-179
Utgående avskrivningar	-6	-390	-913	-1 147		-2 457
Ingående nedskrivning	-38	-96	-24	-11		-169
Utgående nedskrivning	-38	-96	-24	-11		-169
Ingående redovisat värde, netto	164	644	343	139	61	1 351
Utgående redovisat värde	197	684	396	267	85	1 629

Avskrivningar 165 (2013: 152, 2012: 153) Mkr på materiella anläggningstillgångar fördelade sig per funktion enligt följande: kostnad sålda varor 132 (2013: 139, 2012: 129) Mkr, försäljningskostnader 7 (2013: 9, 2012: 7) Mkr, administrationskostnader 26 (2013: 4, 2012: 17) Mkr.

Not 15 Varulager

Anskaffningsvärde varulager	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Råvaror och förnödenheter	904	632	625
Färdiga varor	1 354	1 074	1 025
Förskott till leverantörer	6	30	5
Summa varulager före nedskrivningar	2 264	1 736	1 655
Omvärdering av varulager	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Råvaror och förnödenheter	-81	-47	-42
Färdiga varor	-163	-126	-133
Summa nedskrivningar	-244	-173	-175
Bokfört värde varulager	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Råvaror och förnödenheter	823	585	583
Färdiga varor	1 191	948	891
Förskott till leverantörer	6	30	5
Summa bokfört värde	2 020	1 563	1 479

Not 16 Kundfordringar

	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Kundfordringar brutto	975	809	721
Avsättning för osäkra kundfordringar	-51	-47	-52
Redovisat värde på kundfordringar	924	762	669

Nedan följer förändring av koncernens avsättning för osäkra kundfordringar:

	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Ingående balans	-47	-52	-62
Avsättningar från rörelseförvärv	-2	-	-
Avsättning för fordringars nedskrivningsbehov	-23	-10	-11
Fordringar som skrivits bort under året som osäkra fordringar	10	5	1
Outnyttjade belopp som har återförts	11	12	19
Omräkningsdifferenser och övriga förändringar	0	-2	1
Redovisat värde på kundfordringar	-51	-47	-52

Analys av kreditriskexponering i kundfordringar	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Kundfordringar som varken är förfallna eller nedskrivna	762	619	569
<i>Förfallna:</i>			
- Mindre än 2 månader	119	109	83
- 2-6 månader	47	27	15
- 6-12 månader	9	12	16
- mer än 12 månader	38	42	38
Totalt förfallna	213	190	152
Varav nedskrivna	-51	-47	-52
Redovisat värde på kundfordringar	924	762	669

Kreditrisk

Kreditrisk är uppdelad i två kategorier: kreditrisk i kundfordringar och finansiell kreditrisk (se not 3, finansiell riskhantering och finansiella instrument).

Koncernen har ingen väsentlig koncentration av kreditrisker. Koncernen har fastställda riktlinjer för att säkerställa att produkter säljs till kunder med god betalningshistorik. Dometickoncernen använder kreditupplysningar för att fastställa kreditgränser för nya kunder. I Europa använder koncernen kreditförsäkr-

ingar för att begränsa kreditrisken och för att erhålla kreditupplysningar om kunder.

Rembuser används för att säkerställa betalningar från kunder som är verksamma på tillväxtmarknader, i synnerhet på marknader med instabil politisk och/eller ekonomisk miljö. Genom att banker bekräftar rembuser, minskas den politiska och kommersiella kreditriskexponeringen för koncernen.

Nedskrivningsbehovet av koncernens kundfordringar utvärderas regelbundet.

Not 17 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Förutbetalda hyror	7	4	5
Förutbetalda försäkringar	41	33	37
Förutbetalda finansieringskostnader	1	2	13
Förutbetalda marknadsföringskostnader	17	8	7
Förutbetalda personalkostnader	4	3	4
Förutbetalda administrationskostnader	8	6	6
Förutbetalda förbrukningsmaterial	4	6	14
Övriga förutbetalda kostnader	1	6	3
Upplupen ränta	7	4	1
Upplupna intäkter	3	9	8
Utgående balans	93	81	98

Not 18 Avsättningar för pensioner

I avsättningar för pensioner ingår ersättningar till anställda efter avslutad anställning, såsom pensioner, sjukvårdsförmåner och andra ersättningar. Dessa tryggs antingen genom betalningar till försäkringsbolag eller genom myndigheter som därmed övertar förpliktelse mot de anställda, så kallade avgiftsbestämda planer eller genom så kallade förmånsbestämda planer där förpliktelse kvarstår inom Dometickoncernen. De största förmånsbestämda planerna finns i USA och Tyskland.

Åtaganden för ålderspension och familjepension för tjänstemän i Sverige tryggas genom en försäkring i Alecta. Enligt ett uttalande från Rådet för finansiell rapportering, UFR 10, är detta en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. För perioden har koncernen inte haft tillgång till sådan information som gjort det möjligt att redovisa denna plan. Pensionsplanen enligt ITP som tryggas genom en försäkring i Alecta redovisas därför som en avgiftsbestämd plan. Vid utgången av 2014 uppgick Alectas överskott i form av den kollektiva konsolideringsgraden till 143 procent (2013:148, 2012:129). Den kollektiva konsolideringsnivån utgörs av marknadsvärdet på Alectas tillgångar i procent av försäkringsåtaganden beräknade enligt Alectas försäkringstekniska beräkningsåtaganden, vilka inte överensstämmer med IAS 19. Alectas överskott kan fördelas till försäkringstagarna och/eller de försäkrade.

Beträffande förmånsbestämda planer beräknas företags kostnader samt värdet på utestående förpliktelser med hjälp av aktuariella beräkningar vilka syftar till att fastställa nuvärdet av förpliktelserna. De administrerade tillgångarna består huvudsakligen av aktier och räntebärande värdepapper. Inga tillgångar består av finansiella instrument i koncernen eller tillgångar som används inom Dometickoncernen.

De åtaganden koncernen har genom sina förmånsbestämda pensionsplaner och sjukvårdsförsäkringar efter avslutad anställning innebär att koncernen är utsatt för vissa risker. Av dessa är de mest signifikanta:

a) Tillgångars volatilitet

Pensionsplanernas skulder beräknas genom att använda en diskonteringsränta, som bygger på företagsobligationers räntenivåer. Om pensionsplanernas tillgångars årliga utfall är lägre än diskonteringsräntan, kommer detta att skapa ett underskott.

b) Förändringar i obligationsräntor

En minskning av företagsobligationers räntenivåer kommer att öka pensionsplanernas skulder

c) Inflationsrisk

En pensionsplans förpliktelse är relaterad till inflation, och en högre inflation kommer att leda till högre (pensions)skulder. Tillgångar knutna till pensionsplanernas är antingen opåverkade av (obligationer med fast räntenivå) eller endast löst korrelerade med (aktier) inflation, innebärande att en högre inflation kommer att ge ett större underskott i planen.

d) Livslängdsantagande

Majoriteten av pensionsplanerna utlovar den anställda/medlemmen livsvarig pensionsutbetalning. En ökning av den förväntade livslängden kommer därför även att öka pensionsplanernas åtagande.

Koncernen

	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Nuvärdet av fonderade förpliktelse	726	533	552
Förvaltningstillgångarnas verkliga värde	-245	-201	-187
Netto fonderade förpliktelse	481	332	365
Nuvärdet av ofonderade förpliktelse	22	18	20
Nettoskuld i balansräkningen	503	350	385
Avstämning mot balansräkningen			
Förmånsbestämd pensionsplan , netto	503	350	385
Övriga pensioner	-	5	4
Avsättning för pension	503	355	389

Förändringen i den förmånsbestämda förpliktelsen under året:

	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Ingående balans	551	572	526
Kostnader för tjänstgöring innevarande år	13	15	14
Räntekostnader	23	22	24
Regleringar	-1	-28	-
Omräkningsdifferenser	68	16	-25
Utbetalda ersättningar	-21	-23	-22
Omvärdering pga ändrade antaganden	115	-23	55
Per 31 december	748	551	572

Förändringen av förvaltningstillgångarnas verkliga värde:

	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Ingående balans	201	187	174
Ränteintäkter	10	7	8
Omvärdering	3	13	7
Omräkningsdifferens	31	3	-9
Avgifter från arbetsgivare	10	1	14
Utbetalda ersättningar	-10	-10	-7
Per 31 december	245	201	187

Specifikation av kostnad som redovisas i resultaträkningen:

	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Kostnader innevarande år	13	15	14
Ränktekostnad netto	13	15	16
Regleringar	-	-28	-
Kostnader avseende förmånsbestämda planer	26	2	30
Kostnader avseende avgiftsbestämda planer	53	37	41
Totala kostnader som redovisas i resultaträkningen	79	39	71

Räntekostnader och förväntad avkastning på förvaltningstillgångar redovisas inom finansnettot. Övriga delar fördelas i rörelseresultatet inom kostnad för sålda varor, försäljnings- eller administrationskostnader. Av

kostnaden för avgiftsbestämda planer utgör 6 Mkr (2013:7, 2012:8) premier till Alecta. Beloppet förväntas inte ändras väsentligt för år 2015.

Väsentliga aktuariella antaganden avseende förmånsbestämda planer

	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Diskonteringsränta, %	3,1%	3.8%	4.0%
Förväntade framtida årliga löneökningar, %	1,5%	2.9%	2.9%

Not 19 Övriga avsättningar

2012-12-31	Garanti- åtaganden	Miljö- avsättning	Återkallning av produkter	Omstruk- tureringar	Övriga avsättningar	Summa
Ingående balans	152	66	71	159	69	517
Debiterat/(krediterat) till resultaträkningen:						
- Avsättningar under året	104	16	-	110	17	247
- Återföringar av outnyttjade belopp	-11	-50	-13	-16	-25	-115
Utnyttjat under året	-91	-1	-16	-69	-13	-189
Reclassification	-	-	-	-	-	-
Omräkningsdifferenser	-7	-1	-1	-2	-1	-13
Per 2012-12-31	147	30	41	182	47	447
Långfristig del	47	29	31	51	26	184
Kortfristig del	100	1	10	131	21	263
Per 2012-12-31	147	30	41	182	47	447

2013-12-31	Garanti- åtaganden	Miljö- avsättning	Återkallning av produkter	Omstruk- tureringar	Övriga avsättningar	Summa
Ingående balans	147	30	41	182	47	447
Debiterat/(krediterat) till resultaträkningen:						
- Avsättningar under året	75	4	39	34	8	160
- Återföringar av outnyttjade belopp	-6	-1	-	-	-2	-9
Utnyttjat under året	-85	-	-36	-154	-7	-282
Omräkningsdifferenser	1	1	-1	1	-1	1
Per 2013-12-31	132	34	43	63	45	317
Långfristig del	33	34	0	6	27	100
Kortfristig del	99	0	43	57	18	217
Per 2013-12-31	132	34	43	63	45	317

2014-12-31	Garanti- åtaganden	Miljö- avsättning	Återkallning av produkter	Omstruk- tureringar	Övriga avsättningar	Summa
Ingående balans	132	34	43	63	45	317
Rörelseförvärv	17	-	-	-	-	17
Debiterat/(krediterat) till resultaträkningen:						
- Avsättningar under året	78	3	2	63	16	161
- Återföringar av outnyttjade belopp	-54	-16	-	-4	-46	-120
Utnyttjat under året	-16	-1	-17	-88	21	-101
Omräkningsdifferenser	20	0	5	1	2	28
Per 2014-12-31	177	20	33	35	37	302
Långfristig del	49	20	6	4	32	111
Kortfristig del	128	-	27	31	5	192
Per 2014-12-31	177	20	33	35	37	302

För mer information om kritiska bedömningar och uppskattningar avseende avsättningar, se not 4.

Not 20 Skulder till kreditinstitut och närstående bolag

Per 31 december var Dometickoncernens utestående lån från kreditinstitut och närstående bolag följande:

	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Långfristiga finansiella skulder			
Seniora lån	6 557	4 739	4 990
Lån från närstående bolag	-	-	1 133
Obligationslån	2 976	2 482	2 095
Upplupen ränta	-	50	42
Övriga banklån	8	12	27
Aktiverade transaktionskostnader	-144	-223	-307
	9 397	7 060	7 980
Kortfristiga finansiella skulder			
Seniora lån	133	188	711
Övriga banklån	50	110	36
Aktiverade transaktionskostnader	-99	-99	-85
	84	198	662
Summa finansiella skulder	9 481	7 258	8 642

Beviljade Seniora lån inom koncernen uppgår per 31 december 2014 till 7 270 Mkr (2013: 5 479, 2012: 6 344) av vilka 6 731 Mkr (2013: 4 943, 2012: 5 701) utnyttjats. Beviljade lokala lån inom koncernen uppgår till 351 Mkr (2013: 252, 2012: 255) av vilka 58 Mkr (2013: 122, 2012: 63) utnyttjats per 31 december 2014.

Av långfristiga skulder, exkluderat framtida kapitaliserad ränta på obligationslån (PIK Notes) förfaller 0 Mkr (2013: 2 532, 2012: 6 271) till betalning senare än fem år efter balansdagen.

Koncernens långfristiga upplåning är knutet till kreditramar med långa förhandsåtaganden men med kortsiktigt fastställande av räntevillkor varför dessa har bedömts ha ett verkligt värde motsvarande det redovisade värdet. Nyckeltal för årsskiftet 2014 innefattar i) skuldsättningsgrad, ii) räntetäckningsgrad, iii) kassaflödestäckningsgrad och iv) investeringar.

Transaktioner summering

Under 2014 omförhandlade Dometickoncernens lånevillkoren gällande amorteringsplan och möjlighet till kontantbetalning på obligationslånen, om vissa villkor är uppfyllda.

Den 24 juni meddelade Dometickoncernens att en refinansiering av det befintliga obligationslånet genomförts. PIK notes till ett värde av 314 miljoner euro emitterades till en ränta på 9,500% / 10,250% med förfall 2019.

Dessutom utökade Dometickoncernens den befintliga finansieringen från långgivarna med 1086 Mkr i samband med förvärvet av Atwood Mobile Products LLC.

Det redovisade värdet av koncernens seniora lån fördelar sig enligt följande valutor:

	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
EUR	4 060	3 493	3 334
USD	3 411	1 905	2 105
AUD	1 761	1 626	2 105
Övriga valutor	434	434	294
Summa	9 666	7 459	7 838
varav kortfristigt	133	188	711
Summa långfristigt	9 533	7 271	7 127

Koncernens definition av räntebärande skuld 9 985 Mkr (2013: 7 646, 2012: 9 105) inkluderar följande delar: Seniorlån 9 666 Mkr (2013: 7 459, 2012: 7 838), andra banklån 58 Mkr (2013: 122, 2012: 63), aktiverade

finansieringskostnader -243 Mkr (2013:-322, 2012:-392), derivatskulder kopplade till ränteswappar 1 Mkr (2013:33, 2012:74) och avsättning för pensioner 503 Mkr (2013:355, 2012:389).

KONCERNREDOVISNING FÖR 2012-2014

2012-12-31	Valuta	Mkr	Ränta ¹⁾	Marginal	Slutbetalningsår
Senior lån A					
- Dometic Group Services AB	EUR	139	4.7%	4.50%	2017
- Dometic Group Services AB	USD	886	4.81%	4.50%	2017
- Dometic Group Services AB	AUD	886	7.99%	4.50%	2017
- Dometic Deutschland GmbH	EUR	270	4.7%	4.50%	2017
Senior lån B					
- Dometic Group Services AB	EUR	215	5.2%	5.00%	2018
- Dometic Group Services AB	USD	1 219	5.31%	5.00%	2018
- Dometic Group Services AB	AUD	1 219	8.49%	5.00%	2018
- Dometic Deutschland GmbH	EUR	346	5.2%	5.00%	2018
Senior lån capex facilitet					
- Dometic Group Services AB	SEK	294	5.8%	4.50%	2017
Senior lån revolver kredit facilitet					
- Dometic Group Services AB	EUR	227	4.7%	4.50%	2017
Senior obligationslån (PIK Notes)					
- Dometic Group AB (publ)	EUR	2 137	12.75%		2019
Total		7 838			

2013-12-31	Valuta	Mkr	Ränta ¹⁾	Marginal	Slutbetalningsår
Senior lån A					
- Dometic Group Services AB	EUR	111	4.68%	4.50%	2018
- Dometic Group Services AB	USD	684	4.68%	4.50%	2018
- Dometic Group Services AB	AUD	584	7.15%	4.50%	2018
- Dometic Deutschland GmbH	EUR	218	4.68%	4.50%	2018
Senior lån B					
- Dometic Group Services AB	EUR	225	5.22%	5.00%	2018
- Dometic Group Services AB	USD	1 221	5.22%	5.00%	2018
- Dometic Group Services AB	AUD	1 042	7.65%	5.00%	2018
- Dometic Deutschland GmbH	EUR	362	5.22%	5.00%	2018
Senior lån capex facilitet					
- Dometic Group Services AB	SEK	434	5.53%	4.50%	2018
Senior lån revolver kredit facilitet					
- Dometic Group Services AB	EUR	45	4.73%	4.50%	2017
Senior obligationslån (PIK Notes)					
- Dometic Group AB (publ) ¹⁾	EUR	2 532	12.75%		2019
Total		7 459			

2014-12-31	Valuta	Mkr	Ränta ¹	Marginal	Slutbetalningsår
Senior lån A					
- Dometic Group Services AB	EUR	42	4,56%	4.50%	2018
- Dometic Group Services AB	USD	450	4,71%	4.50%	2018
- Dometic Group Services AB	AUD	232	7,23%	4.50%	2018
- Dometic Deutschland GmbH	EUR	82	4,56%	4.50%	2018
Senior lån B					
- Dometic Group Services AB	EUR	308	5,06%	5.00%	2018
- Dometic Group Services AB	USD	2 961	5,21%	5.00%	2018
- Dometic Group Services AB	AUD	1 529	7,73%	5.00%	2018
- Dometic Deutschland GmbH	EUR	519	5,06%	5.00%	2018
Senior lån capex facilitet					
- Dometic Group Services AB	SEK	434	4,75%	4.50%	2018
Senior lån revolver kredit facilitet					
- Dometic Group Services AB	EUR/SEK	133	4,55%	4.50%	2017
Senior obligationslån (PIK Notes)					
- Dometic Group AB (publ)	EUR	2 976	9,50%		2019
Total		9 666			

¹ Långfristig upplupen ränta PIK obligation. Räntesatsen på Seniora lånen består av marginal + aktuell LIBOR ränta + bankens upplåningskostnad (om någon). Koncernen har rätt att binda räntan på lånen för en ränteperiod om max 6 månader.

Not 21 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Förutbetalda intäkter för förlängda garantier	13	14	16
Upplupna personalkostnader	238	159	144
Upplupna bonus till kunder	63	56	38
Upplupna räntekostnader	227	56	53
Upplupna produktionskostnader	22	29	29
Upplupna administrationskostnader	55	39	27
Upplupna marknadskostnader	38	30	39
Upplupna finanskostnader	3	0	14
Ersättningsanspråk för produktansvar	27	15	14
Övriga upplupna kostnader	8	17	22
Summa	694	415	396

Not 22 Ställda säkerheter

Tillgångar ställda som säkerhet för koncernens seniora lån. Villkoren för de seniora lånen anger att koncernen måste uppfylla särskilda nyckeltal, beskrivna i not 20. I händelse av att nyckeltalen inte uppfylls, har långivarna rätt att ta säkerheterna i anspråk.

	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
För egna skulder och avsättningar:			
Aktier i dotterbolag	6 457	5 179	3 365
	6 457	5 179	3 365

Aktier / andelar i följande företag är pantsatta.

Konsoliderade

Condaria 87 S.r.l.
 DHAB II S.à r.l.
 DHAB III S.à r.l.
 Dometic AB
 Dometic Australia Pty Ltd.
 Dometic Benelux B.V.
 Dometic Corporation
 Dometic Deutschland GmbH
 Dometic GmbH
 Dometic Pty Ltd
 Dometic Group Services AB
 Dometic Holding AB
 Dometic Holding S.A.
 Dometic International AB
 Dometic Italy S.r.l.
 Dometic Konzern AB
 Dometic Light Systems GmbH
 Dometic Luxembourg S.à r.l.
 Dometic S.à r.l.
 Dometic Scandinavia AB
 Dometic Seitz GmbH
 Dometic Sweden AB
 Dometic UK Ltd
 Dometic Umformtechnik GmbH
 Dometic Waeco Holding B.V.
 Dometic Waeco International GmbH
 Dometic Waeco Pty Ltd
 Mobicool International Ltd
 Mobigroup Holding Ltd
 SMEV S.r.l.
 Waeco Impex Ltd

Not 23 Ansvarsförbindelser

Följande bolag har ställt garantier för lån. Lånefaciliteterna uppgår till 9 707 Mkr (2013:7 475, 2012:7 861). Borgensåtaganden för de seniora lånefaciliteterna är uppdelat på lån 9 666 Mkr (2013:7 459, 2012:7 838) och rembursar 41 Mkr (2013:16,

2012:23). Utöver beloppet ovan, täcker borgensåtaganden outnyttjade krediter utställda på balansdagen vilka uppgick till 540 Mkr (2013:536, 2012:644). För ytterligare information, se not 20.

Borgenärer:

Condaria 87 S.r.l.
 DHAB II S.à r.l.
 DHAB III S.à r.l.
 Dometic AB
 Dometic Australia Pty Ltd.
 Dometic Benelux B.V.
 Dometic Corporation
 Dometic Deutschland GmbH
 Dometic GmbH
 Dometic Group Services AB
 Dometic Holding AB
 Dometic Holding S.A.
 Dometic International AB
 Dometic Italy S.r.l.
 Dometic Konzern AB
 Dometic Light Systems GmbH
 Dometic Luxembourg S.à r.l.
 Dometic S.à r.l.
 Dometic Scandinavia AB
 Dometic Seitz GmbH
 Dometic Sweden AB
 Dometic UK Ltd
 Dometic Umformtechnik GmbH
 Dometic Waeco International GmbH
 Dometic Waeco Pty Ltd
 Mobicool International Ltd
 Mobigroup Holding Ltd
 SMEV S.r.l.
 Dometic Waeco Holding B.V.
 Waeco Impex Ltd.

Utöver ovan, har Mobicool (Shenzhen) Co Ltd ställt garanti för lån från kreditinstitut i Mobicool Electronics (Zhuhai) Co Ltd och Zhuhai UCT Electronics Co Ltd. Övriga utestående bankgarantier uppgår till:

	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Bankgarantier	-	4	8
Summa	-	4	8

Bankgarantier avser regressrätt för överförda fordringar.

Not 24 Specifikationer till rapport över kassaflöden

Likvida medel	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Följande delkomponenter ingår i likvida medel:			
Kassa och banktillgodohavanden	592	539	476
Summa enligt rapporten över kassaflöden	592	539	476

Justeringar för poster som inte påverkar kassaflödet	2014-12-31	2013-12-31	2013-12-31
Avskrivningar (not 13 och not 14)	206	180	181
Valutakurseffekter	-6	-41	-25
Förändringar i avsättningar	-	90	46
Realisationsresultat vid avyttring anläggningstillgångar	-	-7	-1
Övriga poster som inte påverkar kassaflödet	53	-	-
Summa poster som inte påverkar kassaflödet	253	222	201

Not 25 Innehav i dotterföretag

Nedan anges aktieinnehav i koncernens dotterbolag fördelat på moderbolagets direkta och indirekta ägande av dessa aktier.

2014-12-31			Kaptial- andel i %	Bokfört värde SEKm
Bolagsnamn	Organisationsnummer	Säte		
Dometic Koncern AB	556829-4424	Sverige	100	6 983

Bolagsnamn	Organisationsnummer	Säte	Kaptial- andel i %	Bokfört värde SEKm
Indirekta aktieinnehav				
Dometic Waeco Pty Ltd	ABN 42 123 171 399	Australien	100	
Dometic Australia Pty Ltd	ACN 086 366 305	Australien	100	
Dometic Austria GmbH	FN290460y	Österrike	100	
Dometic do Brasil Ltda	04.935.880/0001-49	Brasilien	100	
Norceram Products Co.	3074451	Kanada	100	
Zhuhai UCT Electronics Co Ltd	440 400 400 022 221	Kina	100	
Mobicool Electronics (Shenzhen) Co Ltd	440 301 503 313 206	Kina	100	
Shenzhen Leimi Textile Co Ltd	440 307 105 161 627	Kina	100	
Mobicool Electronics (Zhuhai) Co Ltd	440 400 400 007 941	Kina	100	
Dometic WAECO Trading (Shenzhen) Company	440 301 503 461 582	Kina	100	
Atwood Mobile Products (Wuhu) Co., Ltd.	340200400006657	Kina	100	
Atwood Trading (Shanghai) Co., Ltd.	310000400720486	Kina	100	
Dometic Denmark AS	25705130	Danmark	100	
Dometic Finland Oy	0885413-1	Finland	100	
Dometic SAS	438.636.425. R.C.S SENLIS	Frankrike	100	
Sunshine RV NV	559910229	Belgien	100	
Dometic Deutschland GmbH	HR B 5557	Tyskland	100	
Dometic Seitz GmbH	HR B 7731	Tyskland	100	
Dometic GmbH	HR B 5558	Tyskland	100	
Dometic Light Systems GmbH	HR B 7855	Tyskland	100	
Dometic Umformtechnik GmbH	HR B 7730	Tyskland	100	
Dometic Dienstleistungs GmbH	HR B 7887	Tyskland	100	
Dometic Marketing Solutions GmbH	HR B 3843	Tyskland	100	
Dometic Waeco International GmbH	HR B 3716	Tyskland	100	

KONCERNREDOVISNING FÖR 2012-2014

Bolagsnamn	Organisationsnummer	Säte	Kapitalandel i %
Mobigroup Holding Ltd	17208219-000-07	Hong Kong	100
Mobicool International Ltd	14979283-000-02-10-1	Hong Kong	100
U C T Ltd	33068257-000-07	Hong Kong	100
United Cooling Technologies Ltd	33068249-000-07-10-4	Hong Kong	100
Waeco Impex Ltd	22342626-000-03	Hong Kong	100
Dometic Zrt.	Cg. 16-10-001727	Ungern	100
Dometic Italy S.r.l.	00718330400	Italien	100
Condaria '87 S.r.l	08934890156	Italien	100
SMEV S.r.l.	03410350247	Italien	100
Dometic KK	0104-01-045566	Japan	100
Dometic Holding S.A.	B 94 593	Luxemburg	100
Dometic S.à.r.l.	B 91 535	Luxemburg	100
DHAB II S.à.r.l.	B 148161	Luxemburg	100
DHAB III S.à.r.l.	B 148162	Luxemburg	100
Dometic Luxembourg S.à.r.l.	B 166303	Luxemburg	100
Dometic MX, S de RL de CV	DMX011121UB6	Mexico	100
Waeco Dometic Holding B.V.	6050846	Nederländerna	100
Dometic Benelux B.V	20051965	Nederländerna	100
Dometic New Zealand Ltd	2084564	Nya Zeeland	100
Dometic Norway AS	841914422	Norge	100
Dometic Poland Spolka Z Ograniczona	0000374897	Polen	100
Dometic RUS LLC	1107746208338	Ryssland	100
Dometic Pte Ltd	2000-03050-K	Singapore	100
Dometic Slovakia s.r.o.	31617298	Slovakien	100
Dometic Cramer SR, Sro	36622265	Slovakien	100
Dometic (Pty) Ltd	1973/010155/07	Sydafrika	100
Dometic Spain S.L.	B82837071	Spanien	100
Dometic Group Services AB	556829-4416	Sverige	100
Dometic Holding AB	556677-7370	Sverige	100
Dometic International AB	556598-2666	Sverige	100
Dometic Sweden AB	556598-2674	Sverige	100
Dometic AB	556014-3074	Sverige	100
Sibir International AB	556171-6878	Sverige	100
Dometic Seitz AB	556528-1093	Sverige	100
Dometic Scandinavia AB	556305-2033	Sverige	100
Dometic Switzerland AG	CH-020.3.906.004-9	Schweiz	100
Dometic Middle East FZCO	2774	Förenade arabemiraten	100
Dometic UK Ltd	04190363	Storbritannien	100
Dometic Corporation	3951108	USA	100
Dometic CN, Inc.	3543464	USA	100
Atwood Mobile Products LLC	4333754	USA	100
Dometic Mexico, LLC	3457538	USA	100

Not 26 Transaktioner med närstående bolag

Dometic Group AB (publ) ägs till 91 procent av Frostbite Holding AB, Sverige, och resterande 9 procent av Frostbite I S.à r.l., Luxemburg. Koncernen kontrolleras av EQT V. Tjänster som uppgår till Mkr - (-) har faktureras till Koncernen från EQT V.

17 oktober 2014 erhöll Dometic Group ett ovillkorat aktieägartillskott till ett värde av Mkr 998.

Avseende upplåning från närstående bolag, se not 20 och räntekostnader återges separat i not 10. Övriga korta fordringar inkluderar ett kortfristig fordran, MSEK22 (22), från Frostbite Holding AB.

Aktier i dotterbolag specificeras i not 25. Löner och andra ersättningar samt villkor för ledande befattningshavare beskrivs i not 8. Alla transaktioner mellan koncernbolag är eliminerade i koncernredovisningen.

Not 27 Aktiekapital och övrigt tillskjutet kapital

	Antal aktier	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Summa
Aktier och andelar	5 000 000	1	0	1
Aktieägartillskott	-	-	4 215	4 215
Utdelning till aktieägare	-	-	-714	-714
At 1 January 2012	5 000 000	1	3 501	3 502
Aktieägartillskott	-	-	225	225
At 31 December 2012	5 000 000	1	3 726	3 727
Aktieägartillskott	-	-	1 542	1 542
At 31 December 2013	5 000 000	1	5 268	5 269
Aktieägartillskott	-	-	998	998
At 31 December 2014	5 000 000	1	6 266	6 267

Moderbolagets aktiekapital uppgår till 500 000 kronor uppdelat på 5 000 000 stycken fullt betalda aktier. Kvotvärdet är 0,1 kronor per aktier.

Not 28 Förvärv

Preliminär verkligt värde på förvärvade nettotillgångar 2014:

	Atwood Group	Prostor RV	Total
Immateriella rättigheter	155	-	155
Kundrelationer	806	-	806
Maskiner och inventarier	200	0	200
Lager	310	9	319
Kassa	15	5	20
Kundfordringar och andra fordringar	119	1	120
Leverantörsskulder och andra skulder	-198	-2	-200
Verkligt värde	1 407	13	1 420
Goodwill	701	41	742
Totala förvärvskostnader	2 108	54	2 162
Avgår:			
Förvärvade likvida medel	15	5	20
Kassautflöde	2 093	49	2 142

Dometickoncernen förvärvade 100% av Atwood Investment Holding LLC med dotterbolag den 17 oktober, 2014. Bolaget har cirka 775 anställda och finns globalt representerade i USA, Australien och Asien. Atwood är en global leverantör av utformning, teknik och tillverkning av utrustning och hårdvara för husvagns-, husbils-, bil-, lastbils- och båtindustrin. Atwoods specialområden är varmvattenberedare, ventilationsteknik, fönster och dörrar, ugnar med mera. Atwood är därmed ett bra komplement till befintliga produkter som kan erbjudas nordamerikanska och globala kunder, vilket tillsammans med tillgången till koncernens globala service team kommer att öka kundernas komfort.

Av koncernens nettokassaflöde är 2 093 Mkr hänförligt till förvärvet av Atwood. Förvärvet finansierades genom tillkommande upplåning och befintliga likvida medel. De preliminära verkliga värden på kundrelationer och immateriella rättigheter kommer att skrivas av över en förväntad livslängd på 20 respektive 7 år. Den preliminära värderingen av goodwill är hänförlig till synergier och marknadsmöjligheter kopplad till den förvärvade koncernen. Denna goodwill är skattemässigt avdragsgill. För perioden 17 oktober till 31 december 2014 hade Atwood bolagen en försäljning på 233 Mkr samt bidrog med ett nettoresultat uppgående till 12 Mkr.

Prostor RV

Den 1 september, 2014 förvärvade Dometic Group Prostor RV markisdivision från det belgiska bolaget Brustor NV med bolagets 13 anställda. Prostor är en av Europas ledande tillverkare av markiser för husvagns- och husbilsutrustning. Med detta förvärv kommer Koncernen att ha tillgång till en komplett palett av markiser och

tillbehör för främst Europa och Australien vilket kommer att stärka positionen som en global leverantör av produkter för Husvagns- och husbilsutrustning.

Förvärvspriset netto likvida medel uppgick till 49 Mkr. Goodwill kopplad till detta förvärv är inte skattemässigt avdragsgill. Prostor's försäljning från 1 september 1, 2014 till 31 december, 2014 uppgick till 6 Mkr och bolaget rapporterade ett nollresultat.

Proforma försäljning och nettoresultat

Om Atwoodkoncernen och Prostor RV hade förvärvats från 1 januari, 2014 skulle den oreviderade proforma försäljningen för Dometic Group ha uppgått till 9 960 Mkr och proforma nettoresultatet uppskattas till -783 Mkr. Omsättning och rörelseresultat för förvärvade bolag skulle ha uppgått till 1154 mkr respektive +61 Mkr för helår 2014. Förvärvsrelaterade kostnader uppgick till 67 Mkr.

Not 29 Händelser efter balansdagens slut

Den 24 februari 2015 undertecknade Dometickoncernen ett avtal gällande försäljning av affärsområdet Medical. Avyttringen slutfördes den 10 mars 2015.

Medicalverksamheten erbjuder en konkurrenskraftig palett av kyl- och frysprodukter för transport och förvaring av vaccin, blod och läkemedel. År 2014 uppgick Medicals försäljning till 319 Mkr och hade ungefär 160 medarbetare. Villkoren i transaktionen har ej publicerats.

Inga andra väsentliga händelser har uppkommit efter rapportperiodens utgång.

Revisorsrapport avseende historisk finansiell information



Till styrelsen i Dometic Group AB (publ) org nr. 556829-4390

Revisors rapport avseende historisk finansiell information

Vi har utfört en revision av de finansiella rapporterna för Dometic Group AB (publ) dess dotterföretag ("koncernen") på s. F-18 till F-57, som omfattar balansräkningen per den 31 december 2014, 2013 och 2012 och resultaträkningen samt rapport över totalresultat, kassaflödesanalysen och redogörelsen för förändringar i eget kapital för dessa år samt ett sammandrag av väsentliga redovisningsprinciper och andra tilläggsupplysningar.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att de finansiella rapporterna tas fram och presenteras på ett sådant sätt att de ger en rättvisande bild av finansiell ställning, resultat, förändringar i eget kapital och kassaflöde i enlighet med International Financial Reporting Standards så som de antagits av EU och årsredovisningslagen samt kompletterande normgivning.

Denna skyldighet innefattar utformning, införande och upprätthållande av intern kontroll som är relevant för att ta fram och på rättvisande sätt presentera de finansiella rapporterna utan väsentliga felaktigheter, oavsett om de beror på oegentligheter eller fel. Styrelsen ansvarar även för att de finansiella rapporterna tas fram och presenteras enligt kraven i prospektförordningen 809/2004/EG.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala oss i om de finansiella rapporterna på grundval av vår revision. Vi har utfört vår revision i enlighet med FARs rekommendation RevR 5 *Granskning av finansiell information i prospekt*. Det innebär att vi följer etiska regler och har planerat och genomfört revisionen för att men rimlig säkerhet försäkra oss om att de finansiella rapporterna inte innehåller några väsentliga felaktigheter.

En revision i enlighet med FARs rekommendation RevR 5 *Granskning av finansiell information i prospekt* innebär

att utföra granskningsåtgärder för att få revisionsbevis som bestyrker belopp och upplysningar i de finansiella rapporterna. De valda granskningsåtgärderna baseras på vår bedömning av risk för väsentliga felaktigheter i de finansiella rapporterna oavsett om de beror på oegentligheter eller fel. Vid riskbedömningen överväger vi den interna kontroll som är relevant för bolagets framtagande och rättvisande presentation av de finansiella rapporterna som en grund för att utforma de revisionsåtgärder som är tillämpliga under dessa omständigheter men inte för att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innebär också att utvärdera tillämpligheten av använda redovisningsprinciper och rimligheten i de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort samt utvärdera den samlade presentationen i de finansiella rapporterna. Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som underlag för vårt uttalande.

Uttalande

Enligt vår uppfattning ger de finansiella rapporterna en rättvisande bild av Dometic Group AB (publ) finansiella ställning per den 31 december 2014, 2013 och 2012 och av dess resultat, redogörelse för förändringar i eget kapital och kassaflöden för dessa år i enlighet med International Financial Reporting Standards så som de antagits av EU samt årsredovisningslagen och kompletterande tillämplig normgivning.

Stockholm den 11 november 2015

PricewaterhouseCoopers AB

Magnus Brändström

Auktoriserad revisor

Adresser

BOLAGET

Dometic Group AB (publ)

Hemvärnsgatan 15
171 54 Solna
Sverige
Telefonnummer: 08-501 025 00
www.dometicgroup.com

JOINT GLOBAL COORDINATORS OCH JOINT BOOKRUNNERS

Jefferies International Limited

Vintners Place, 68 Upper
Thames Street London
EC4V 3BJ
Storbritannien

Morgan Stanley & Co. International plc

20 Bank Street
Canary Wharf
London E14 4AD
Storbritannien

Skandinaviska Enskilda Banken AB

SEB Corporate Finance
Kungsträdgårdsgatan 8
106 40 Stockholm
Sverige

JOINT BOOKRUNNERS

Carnegie Investment Bank AB (publ)

Regeringsgatan 56
103 38 Stockholm
Sverige

UBS Limited

1 Finsbury Avenue
London EC2M 2PP
Storbritannien

CO-LEAD MANAGER

Handelsbanken Capital Markets

Blasieholmstorg 11-12
106 70 Stockholm
Sverige

REVISOR

PricewaterhouseCoopers AB

Torsgatan 21
113 97 Stockholm
Sverige

LEGALA RÅDGIVARE TILL BOLAGET

Avseende svensk rätt

Advokatfirman Vinge KB

Smålandsgatan 20
111 87 Stockholm
Sverige

Avseende amerikansk rätt

Latham & Watkins (London) LLP

99 Bishopsgate
London EC2M 3XF
Storbritannien

LEGALA RÅDGIVARE TILL JOINT GLOBAL COORDINATORS, JOINT BOOKRUNNERS OCH CO-LEAD MANAGER AVSEENDE SVENSK RÄTT

Avseende svensk rätt

Hammarskiöld & Co

Skeppsbron 42
Box 2278
103 17 Stockholm
Sverige

Avseende amerikansk rätt

Davis Polk & Wardwell London LLP

5 Aldermanbury Street
London EC2V 7HR
Storbritannien

