



# *Thunderful*

## INBJUDAN TILL FÖRVARV AV AKTIER I THUNDERFUL GROUP AB

PROSPEKTET GODKÄNDES AV FINANSINSPEKTIONEN DEN 25 NOVEMBER 2020  
PROSPEKTET ÄR GILTIGT I TOLV MÅNADER FRÅN DATUM FÖR GODKÄNNANDET. SKYLDIGHETEN ATT TILLHANDAHÅLLA  
TILLÄGG TILL PROSPEKTET I FALL AV NYA OMSTÄNDIGHETER AV BETYDELSE, SAKFEL ELLER VÄSENTLIGA  
FELAKTIGHETER KOMMER INTE ATT VARA TILLÄMPLIG NÄR ETT PROSPEKT INTE LÄNGRE ÄR GILTIGT.



**ABG**  
SUNDAL COLLIER



## VIKTIG INFORMATION TILL INVESTERARE

Detta prospekt ("Prospektet") har upprättats med anledning av erbjudandet till allmänheten i Sverige, Danmark, Finland och Norge samt till institutionella investerare i Sverige och utlandet ("Erbjudandet") av nyemitterade och befintliga aktier i Thunderful Group AB, org. nr 559230-0445, ett svenskt aktiebolag ("Bolaget", "Thunderful Group" eller "Koncernen" beroende på sammanhang), och upptagandet till handel av Bolagets aktier av på Nasdaq First North Premier Growth Market ("First North Premier"). Med "Säljande Aktieägare" avses Bergsala Holding AB, org. nr 556888-1600 ("Bergsala Holding"), Lynged Holding AB, org. nr 556781-5146 och Brjann Sigurgeirsson Holding AB, org. nr 559216-3371. Med "Joint Global Coordinators" avses i detta Prospekt Carnegie Investment Bank AB (publ) ("Carnegie") och ABG Sundal Collier AB ("ABG Sundal Collier"). För innebörden av de definierade termer som används i Prospektet, se avsnittet "Definitioner".

Prospektet har upprättats i enlighet med reglerna i Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 av den 14 juni 2017 ("Prospektförordningen"). Prospektet har godkänts av Finansinspektionen som behörig myndighet i enlighet med Prospektförordningen. Finansinspektionen godkänner enbart detta Prospekt i så måtto att det uppfyller de krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i Prospektförordningen och Finansinspektionens godkännande av Prospektet innebär inte att Finansinspektionen garanterar att sakuppgifterna i Prospektet är fullständiga eller korrekta. Prospektet har efter godkännande passerats till Danmark, Finland och Norge.

Prospektet har upprättats i både en svenskspråkig och en engelskspråkig version. I händelse av att versionerna inte överensstämmer ska den svenskspråkiga versionen ha företräde.

Prospektet finns tillgängligt i elektronisk form på Bolagets webbplats (www.thunderfulgroup.com), Carnegies webbplats (www.carnegie.se), ABG Sundal Colliers webbplats (www.abgsc.com) samt kommer att finnas tillgängligt på Finansinspektionens webbplats (www.fi.se).

Erbjudandet är inte avsett för allmänheten i någon annan jurisdiktion än Sverige, Danmark, Finland och Norge. Erbjudandet riktar sig inte heller till sådana personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än de som följer av tillämplig lag i ovan nämnda jurisdiktioner. Inga åtgärder har vidtagits eller kommer att vidtas i någon annan jurisdiktion än de ovan nämnda, som skulle tillåta erbjudande av aktierna till allmänheten, eller tillåta innehav, spridning av detta Prospekt eller något annat material hänförligt till Bolaget eller dess aktier, i sådan jurisdiktion. Aktierna i Erbjudandet har inte och kommer inte att registreras enligt den vid var tid gällande U.S. Securities Act från 1933 ("Securities Act") eller någon annan delstatlig värdepappersmyndighet i USA, och inga aktier i Bolaget får erbjudas, tecknas, säljas eller överlåtas, direkt eller indirekt, i eller till USA, förutom i enlighet med tillämpliga undantag från registreringskraven i Securities Act (enligt dess senaste lydelse). Vidare är Erbjudandet inte riktat till personer som är bosatta i Australien, Japan, Kanada eller i någon annan jurisdiktion där deltagande skulle kräva ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än de som följer av svensk lag. Prospektet och/eller andra handlingar relaterade till Erbjudandet får inte distribueras i eller till någon jurisdiktion där Erbjudandet kräver åtgärder enligt ovan eller skulle strida mot tillämplig lag. Anmälan om förvärv av aktier i Bolaget i strid med ovanstående restriktioner kan komma att anses ogiltigt. Personer som mottar exemplar av detta Prospekt åläggs av Bolaget att informera sig om, och följa, alla sådana restriktioner. Bolaget tar inget juridiskt ansvar för överträdelse av någon sådan restriktion av någon person, oavsett om överträdelsen begås av en potentiell investerare eller någon annan. Åtgärd i strid med restriktionerna kan utgöra brott mot tillämplig värdepapperslagstiftning.

En investering i Bolagets aktier är förenad med särskilda risker; se särskilt avsnittet "Riskfaktorer". Vid beslut om att investera i Bolagets aktier måste en investerare förlita sig på sin egen bedömning av Bolaget, Koncernen och villkoren för Erbjudandet, inklusive fördelar och risker, och i det avseendet endast förlita sig på informationen i Prospektet (samt eventuella tillägg till Prospektet). Varken offentliggörandet eller distributionen av Prospektet innebär att uppgifterna i Prospektet är aktuella vid någon tidpunkt efter datumet för Prospektet, eller att Bolagets verksamhet, resultat eller finansiella ställning är oförändrad efter detta datum. För det fall det sker förändringar i den information som anges i Prospektet under perioden efter det att Prospektet har godkänts av Finansinspektionen men före värdepappershanden har tagits upp till handel på First North Premier kommer sådana förändringar att offentliggöras i den utsträckning som det krävs av tillämplig lag.

Ingen person är eller har gjorts behörig att för Bolagets räkning ge någon information eller lämna någon utfästelse eller garanti i samband med Erbjudandet annat än vad som anges i Prospektet och om sådan information, utfästelse eller garanti givits eller lämnats kan den inte förlitas på som om den givits eller lämnats med Bolagets godkännande och Bolaget tar inte något ansvar avseende någon sådan information, utfästelse eller garanti. Vidare lämnar ingen i Bolagets styrelse eller någon annan någon utfästelse eller garanti, uttrycklig eller underförstådd, med undantag för vad som följer av tillämplig lag, vad avser korrektheten och/eller fullständigheten av den information som anges i Prospektet. Tvist i anledning av Prospektet, Erbjudandet eller andra legala frågor i samband därmed ska exklusivt avgöras av svensk domstol med tillämpning av svensk lag utan hänsyn till dess lagvalsprinciper. Göteborgs tingsrätt ska utgöra första instans.

## Framåtriktad information samt bransch- och marknadsinformation

Detta prospekt innehåller vissa framåtriktade uttalanden som återspeglar Bolagets aktuella syn på framtida händelser och finansiella och operativa resultat. Sådana framåtriktade uttalanden är förenade med både kända och okända risker och omständigheter utanför Bolagets kontroll. I ljuset av de risker, osäkerheter och antaganden som framåtriktade uttalanden är förenade med, är det möjligt att framtida händelser som nämns i Prospektet inte kommer att inträffa. Framåtriktade uttalanden är alla uttalanden i Prospektet som inte hänförs till historiska eller nuvarande fakta eller förhållanden samt sådana uttalanden som är hänförliga till framtiden. De framåtriktade uttalandena är baserade på nuvarande uppskattningar och antaganden, vilka har gjorts i enlighet med vad Bolaget känner till. Framåtriktade uttalanden görs i flertalet avsnitt i Prospektet och kan identifieras genom användandet av termer och uttryck såsom "skulle kunna", "kan", "bör", "förväntade", "uppskattas", "sannolikt", "beräknad", "planerar att", "strävar efter" eller böjningar av sådana termer eller liknande termer som är ägnade att identifiera ett uttalande som framåtriktat.

Avsnittet "Riskfaktorer" innehåller en beskrivning av några, men inte alla, faktorer som kan leda till att Bolagets framtida resultat och utveckling avviker väsentligt från dem som uttrycks eller antyds i något framåtriktat uttalande. De framåtriktade uttalandena gäller endast per dagen för Prospektet och Bolaget tar därefter inget ansvar för att publicera uppdaterade framåtriktade uttalanden eller annan information i Prospektet baserat på ny information, framtida händelser etc. utöver vad som krävs enligt Prospektförordningen.

Prospektet innehåller bransch- och marknadsinformation hänförlig till Bolagets verksamhet och de marknader Bolaget är verksamt på. Om inte annat anges är sådan information baserad på Bolagets analys av flera olika källor. Bolaget har korrekt återgivit sådan tredjepartsinformation och, såvitt Bolagets styrelse känner till och kan utvärdera av information som offentliggjorts av tredje part, har inga sakförhållanden utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande. Bolaget har emellertid inte självständigt verifierat korrektheten eller fullständigheten av någon tredjepartsinformation och Bolaget kan därför inte garantera dess korrekthet eller fullständighet.

## Presentation av finansiell information

Alla finansiella belopp är uttryckta i svenska kronor ("SEK") om inget annat anges. Med "TSEK" avses tusen kronor och med "MSEK" avses miljoner kronor. Med "DKK" avses danska kronor och med "USD" avses amerikanska dollar. Med "EUR" avses euro och med "MEUR" avses miljoner euro. Med "GBP" avses brittiska pund. Med "TGBP" avses tusen pund och med "MGBP" avses miljoner pund. Vissa siffror och procenttal som anges i Prospektet har avrundats och summerar därmed till synes inte alltid korrekt. Utöver vad som uttryckligen anges har ingen finansiell information i Prospektet granskats eller reviderats av Bolagets revisorer.

## Stabilisering

I anslutning till Erbjudandet och noteringen på First North Premier kan Carnegie komma att genomföra transaktioner som stabiliserar, vidmakthåller eller på annat sätt påverkar priset på aktierna 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 nämnda stabiliseringsåtgärder, se avsnittet "Villkor och anvisningar - Stabilisering".

## Viktig information om First North Premier

Styrelsen i Thunderful Group AB har ansökt om notering av bolagets aktier på First North Premier.

First North Premier är en registrerad SME growth market i enlighet med direktivet om marknader för finansiella instrument (EU 2014/65) som implementerats i den nationella lagstiftningen i Sverige, Danmark och Finland och som drivs av en börs inom Nasdaq-koncernen. Bolag på First North Premier är inte föremål för samma regler som ställs på bolag som är noterade på den reglerade huvudmarknaden som definierats i EU-lagstiftning (som implementerats i nationell rätt). De är istället föremål för mindre omfattande regler och regleringar som är anpassade för mindre tillväxtbolag. En investering i ett bolag som handlas på First North Premier kan därför vara mer riskfylld än en investering i ett bolag vars aktier handlas på huvudmarknaden. Samtliga bolag vars aktier handlas på First North Premier har en Certified Adviser som övervakar att regelverket efterlevs.

Det är respektive Nasdaqbörs som godkänner ansökan om upptagande till handel. Thunderful Group AB har utsett FNCA Sweden AB som Certified Adviser inför den kommande noteringen på First North Premier, förutsatt att kraven för notering uppfylls.

## Viktig information om försäljning av aktier

Observera att besked om tilldelning till allmänheten i Sverige, Danmark, Finland och Norge sker genom utskick av avräkningsnotor, vilket beräknas ske den 7 december 2020. Institutionella investerare beräknas att omkring den 7 december 2020 erhålla besked om tilldelning i särskild ordning, varefter avräkningsnotor utsänds. Efter det att betalning för tilldelade aktier hanterats kommer betalda aktier att överföras till av förvärvaren anvisat VP-konto, värdepappersdepå eller investeringsparkonto. Den tid som erfordras för överföring av betalning samt överföring av betalda aktier till sådan förvärvare medför att denne inte kommer att ha sådana aktier tillgängliga på anvisat konto eller depå förrän tidigast omkring den 9 december 2020. Handel i Bolagets aktier på First North Premier beräknas påbörjas den 7 december 2020. Att aktier inte finns tillgängliga på förvärvarens konto eller depå förrän tidigast omkring den 9 december 2020 kan innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier på First North Premier från och med den första handelsdagen, utan först när aktierna finns tillgängliga på kontot eller depån.



# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Sammanfattning	<b>2</b>	Proformaredovisning	<b>111</b>
Risikfaktorer	<b>9</b>	Revisorsrapport avseende proformaredovisning	<b>119</b>
Inbjudan till förvärv av aktier i Thunderful Group AB	<b>21</b>	Styrelse, koncernledning och revisor	<b>121</b>
Bakgrund och motiv	<b>23</b>	Bolagsstyrning	<b>127</b>
Villkor och anvisningar	<b>25</b>	Aktiekapital och ägarförhållanden	<b>132</b>
Marknadsöversikt	<b>31</b>	Legala frågor och kompletterande information	<b>136</b>
Verksamhetsbeskrivning	<b>53</b>	Bolagsordning	<b>141</b>
Utvald historisk finansiell information	<b>83</b>	Vissa skattefrågor	<b>142</b>
Operationell och finansiell översikt	<b>95</b>	Historisk finansiell information	<b>F-1</b>
Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information	<b>109</b>	Definitioner	<b>A-1</b>
		Adresser	<b>A-3</b>

## ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Priset i Erbjudandet	50 SEK per aktie
Anmälningssperiod för allmänheten	26 november – 3 december 2020
Anmälningssperiod för institutionella investerare	26 november – 4 december 2020
Offentliggörande av utfallet i Erbjudandet	7 december 2020
Preliminär första dag för handel i Bolagets aktier	7 december 2020
Likviddag	9 december 2020

## FINANSIELL KALENDER

Bokslutskommuniké januari – december 2020	24 februari 2021
Årsstämma	27 april 2021
Delårsrapport januari – mars 2021 (Q1)	18 maj 2021
Delårsrapport april – juni 2021 (Q2)	12 augusti 2021
Delårsrapport juli – september 2021 (Q3)	16 november 2021

## ÖVRIGT

Handelsplats:	First North Premier Growth Market
Kortnamn (ticker):	THUNDR
ISIN-kod:	SE0015195888
LEI-kod:	549300EZJK1ZXOU9I27





# SAMMANFATTNING

INLEDNING OCH VARNINGAR	
<b>Värdepapperen</b>	Erbjudandet avser nya och befintliga aktier i Thunderful Group AB med ISIN-kod SE0015195888.
<b>Identitet och kontaktuppgifter till emittenten</b>	Thunderful Group AB, org. nr 559230-0445 LEI-kod: 549300EZJK1ZXOU9127 Adress: Fjärde Långgatan 48 9 TR, 413 27 Göteborg Telefonnummer: +46 708 16 16 32 www.thunderfulgroup.com
<b>Identitet och kontaktuppgifter till Säljande Aktieägare</b>	Bergsala Holding AB, org. nr 556888-1600 LEI-kod: 213800IIVOZKVBQB6F15 Adress: Box 10204, 434 23 Kungsbacka Lyngeled Holding AB, org. nr 556781-5146 LEI-kod: 549300SE94N71SY8JO38 Adress: c/o Klaus Lyngeled, Gärdesvägen 18, 433 68 Sävedalen Brjann Sigurgeirsson Holding AB, org. nr 559216-3371 LEI-kod: 5493002AW68BQ7448824 Adress: Strömmavägen 9, 433 75 Jonsered
<b>Behörig myndighet</b>	Finansinspektionen Box 7821, 103 97 Stockholm +46 (0)8 408 980 00 www.fi.se
<b>Datum för godkännande av Prospektet</b>	25 november 2020
<b>Varningar</b>	<p>Denna sammanfattning bör betraktas som en introduktion till Prospektet. Varje beslut om att investera i värdepapperen bör baseras på en bedömning av hela Prospektet från investerarens sida.</p> <p>Investera kan förlora hela eller delar av det investerade kapitalet.</p> <p>I talan som väcks i domstol angående informationen i detta Prospekt kan den investera som är kärke enligt nationell rätt bli tvungen att stå för kostnaderna för översättning av Prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds.</p> <p>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, tillsammans med de andra delarna av Prospektet, ger nyckelinformation för att hjälpa investerare när de överväger att investera i sådana värdepapper.</p>



## NYCKELINFORMATION OM EMITTENTEN

### Vem är emittent av värdepapparen?

#### **Emittentens hemvist, juridiska form och lagstiftning**

Thunderful Group bildades i december 2019 genom omstrukturering och sammanslagning av företagsgrupperna Thunderful, Bergsala, Amo Toys, och Nordic Game Supply där Bolaget bildades för att bli nytt moderbolag och koncernbolagen i samband med omstruktureringen. Bolaget är ett publikt aktiebolag bildat i Sverige med säte i Göteborgs kommun, Sverige. Bolaget bildades år 2019 och registrerades vid Bolagsverket år 2019. Bolaget bedriver sin verksamhet enligt svensk rätt och dess associationsform regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Bolagets LEI-kod är 549300EZJK1ZXOU9I27.

#### **Emittentens huvudsakliga verksamhet**

Thunderful Group är en huvudsakligen nordisk företagsgrupp verksam inom utveckling och förläggning av spel<sup>1)</sup> (affärssegmentet Games) samt distribution av bland annat Nintendo-produkter (spel, spelkonsoler och tillbehör), speltillbehör och leksaker (affärssegmentet Distribution). Thunderful Groups övergripande mål är att tillhandahålla högkvalitativa spelupplevelser. Bolaget är moderbolag i Koncernen som har huvudkontor i Göteborg och ytterligare svenska kontor i Kungälv, Malmö, Skövde och Karlshamn, samt internationella kontor i Danmark, Norge, Finland, Storbritannien, Tyskland och Hongkong.

1) Video- och datorspel för främst spelkonsoler och PC.

#### **Emittentens större aktieägare**

Per dagen för detta Prospekt har Bolaget 19 aktieägare. I tabellen nedan redovisas Bolagets tre (3) största aktieägare per dagen för Prospektet med innehav minst motsvarande fem (5) procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget. Det finns såvitt Bolaget känner till inget direkt eller indirekt ägande som kan leda till förändrad kontroll av Bolaget. Utöver de tre största aktieägarna som anges nedan finns det per dagen för Prospektet inga aktieägare som var för sig innehar aktier motsvarande minst fem procent av aktierna eller rösterna i Bolaget.

Namn	Antal aktier och röster	Andel av aktiekapital och röster
Bergsala Holding <sup>1)</sup>	34 285 000	64,05%
Lyngeled Holding AB <sup>2)</sup>	5 375 000	10,04%
Brjann Sigurgeirsson Holding AB <sup>3)</sup>	5 375 000	10,04%
Övriga aktieägare	8 495 668	15,87%
<b>Totalt:</b>	<b>53 530 668</b>	<b>100,00%</b>

1) Ägs till 80 procent av styrelseledamoten Owe Bergsten, och till 4 procent av Bolagets CFO, Anders Maiqvist.

2) Helägt av Bolagets Head of Games Klaus Lyngeled.

3) Helägt av Bolagets VD Brjann Sigurgeirsson.

#### **Styrelse, ledande befattningshavare och revisor**

Bolagets styrelse består av fem ordinarie ledamöter, inklusive styrelseordföranden. Styrelseledamöter är Mats Lönnqvist (styrelseordförande), Owe Bergsten, Tomas Franzén, Oskar Burman och Cecilia Ogvall.

Bolagets (och tillika Koncernens) ledning utgörs av Brjann Sigurgeirsson, VD, Anders Maiqvist, CFO, Klaus Lyngeled, Head of Games och Henrik Mathiasen, Head of Distribution.

Bolagets revisor sedan bildandet 2019 är Grant Thornton Sweden AB, med Patric Hofréus som huvudansvarig revisor. Patric Hofréus är auktoriserad revisor och medlem i FAR.

### Finansiell nyckelinformation för emittenten

Den finansiella informationen för perioderna 1 januari – 31 december 2019 och 2018 har hämtats från Koncernens sammanslagna finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2019 och 2018 som har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards ("IFRS") såsom de antagits av EU, årsredovisningslagen (1995:1554) samt Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 1 (Kompletterande redovisningsregler för koncerner) och reviderats av Koncernens revisor. Den finansiella informationen för perioden 1 januari – 31 december 2017 har hämtats från Koncernens sammanslagna finansiella rapporter per och för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2017 som har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen (ÅRL) och enligt Bokföringsnämndens allmänna råd (BFNAR) 2012:1 (K3) och reviderats av Koncernens revisor.

Den finansiella informationen för perioden 1 januari – 30 september 2020 med jämförelsesiffror för motsvarande period 2019 har hämtats från Koncernens delårsrapport per och för niomånadersperioden som avslutades den 30 september 2020 som har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering samt tillämpliga bestämmelser i årsredovisningslagen. Delårsrapporten för niomånadersperioden som avslutades den 30 september 2020 har inte reviderats men översiktligt granskats av Koncernens revisor.

**Finansiell nyckel-information för emittenten, forts.**
**Koncernens sammanslagna rapport över totalresultatet i sammandrag**

MSEK	Helåret januari – december			Januari – september	
	2019	2018	2017	2020	2019
	Reviderad IFRS	Reviderad IFRS	Reviderad K3	Översiktligt granskad IAS 34	Översiktligt granskad IAS 34
Nettointäkter	2 077,7	1 896,9	1 590,4	1 774,8	1 078,7
Rörelseresultat	209,1	156,0	142,2	147,1	86,2
Periodens resultat	167,8	132,7	114,7	100,5	67,7
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) <sup>1)</sup>	9,9%	8,1%	8,9%	8,2%	7,8%

1) Detta är ett alternativt nyckeltal. Definieras av Koncernen som rörelseresultat i relation till summa rörelseintäkter.

**Koncernens sammanslagna balansräkning i sammandrag**

MSEK	Helåret januari – december			Januari – september	
	31 december			30 september	
	2019	2018	2017	2020	2019
	Reviderad IFRS	Reviderad IFRS	Reviderad K3	Översiktligt granskad IAS 34	Översiktligt granskad IAS 34
Totala tillgångar	1 439,5	1 055,2	748,4	1 928,3	1 113,4
Totalt eget kapital	518,0	157,0	99,6	609,7	214,5
Nettoskuld	178,1	173,9	128,8	185,2	305,8

**Koncernens sammanslagna kassaflödesanalys i sammandrag**

MSEK	Helåret januari – december			Januari – september	
	2019	2018	2017	2020	2019
	Reviderad IFRS	Reviderad IFRS	Reviderad K3	Översiktligt granskad IAS 34	Översiktligt granskad IAS 34
Kassaflöde från den löpande verksamheten	114,9	47,3	45,1	-2,4	-118,4
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-35,2	-27,9	-5,0	-29,6	-13,4
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-44,7	-37,9	-24,4	28,6	128,3

Thunderful Group AB har per den 2 oktober 2020 ingått ett aktieöverlåtelseavtal avseende samtliga aktier i Coatsink Software Ltd ("Coatsink") med hemvist i Storbritannien, med tillträde samma dag.

Vederlaget för förvärvet bestod av kontanter samt betalning med egna aktier. I förvärvsavtalet finns möjlighet till tilläggsköpeskillingar om vissa förutsättningar uppfylls. Köpeskillingen som används för proformaändamål inkluderar Koncernens aktuella bedömning kring storleken på dessa tilläggsköpeskillingar. Kontantdelen av vederlaget har i proformaredovisningen antagits ha finansierats genom utnyttjande av befintlig checkräkningskredit.

Thunderful Groups förvärv av Coatsink bedöms ha en positiv påverkan på Thunderful Groups framtida resultat och finansiella ställning och en proformaredovisning har därför upprättats.

Syftet med proformaredovisningen är att presentera en översiktlig illustration avseende vilken påverkan förvärvet och finansieringen av Coatsink skulle kunna ha på:

- Thunderful Groups konsoliderade resultaträkning för räkenskapsperioden 1 januari – 30 september 2020 som om förvärvet genomförts och tillträtts den 1 januari 2020; och
- Thunderful Groups konsoliderade balansräkning per den 30 september 2020 som om förvärvet genomförts vid ovan nämnd tidpunkt.



**Finansiell nyckelinformation för emittenten, forts.**
**Proformaredovisning**
**Proformaresultaträkning avseende perioden 1 januari – 30 september 2020 i sammandrag**

	Thunderful Group MSEK IFRS Ej reviderat	Coatsink TGBP UK GAAP Ej reviderat	Coatsink MSEK UK GAAP Ej reviderat	Proformajusteringar		Proformaresultaträkning MSEK Ej reviderat
				Justeringar av redovisningsprinciper MSEK Ej reviderat	Förvärvsrelaterade justeringar MSEK Ej reviderat	
Totala intäkter	1 794,0	6 596,0	78,7	3,8	0	1 876,5
Rörelseresultat	147,1	2 068,4	24,7	1,8	-3,4	170,2
Periodens resultat	100,5	1 871,8	22,3	1,4	-3,9	120,4

**Proformabalansräkning per den 30 september 2020 i sammandrag**

	Thunderful Group MSEK IFRS Ej reviderat	Coatsink TGBP UK GAAP Ej reviderat	Coatsink MSEK UK GAAP Ej reviderat	Proformajusteringar		Proformabalansräkning MSEK Ej reviderat
				Justeringar av redovisningsprinciper MSEK Ej reviderat	Förvärvsrelaterade justeringar MSEK Ej reviderat	
Totala tillgångar	1 928,3	6 342,1	73,1	5,8	548,0	2 555,1
Eget kapital	609,7	698,3	8,0	55,2	43,7	716,7
Totala skulder	1 318,6	5 643,8	65,0	-49,5	504,2	1 838,4

**Anmärkningar i revisionsberättelsen**

Bolagets revisor har i revisionsberättelsen för Bolagets årsredovisning för perioden 5 – 31 december 2019, i samband med att revisorn tillstyrkte att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktör ansvarsfrihet för räkenskapsåret, lämnat följande anmärkning: "Årsredovisningen inte har upprättats i sådan tid att det varit möjligt att, enligt aktiebolagslagen, hålla årsstämma inom sex månader efter räkenskapsårets utgång."

**Specifika nyckelrisker för emittenten**
**RISKER RELATERADE TILL MARKNADEN OCH VERKSAMHETEN FÖR UTVECKLING OCH FÖRLÄGGNING AV SPEL (AFFÄRSSEGMENTET GAMES)**

- Koncernen är beroende av att framgångsrikt utveckla fler och nya spel samt större speltitlar för att utveckla affärssegmentet Games och om Koncernen misslyckas med detta kan det få väsentligt negativa effekter på Koncernens resultat och möjligheter att uppnå tillväxt och dess långsiktiga strategi för affärssegmentet Games.
- Utveckling och lansering av spel är föremål för projektrelaterade risker som kan innebära ökade kostnader, förseningar eller avbrott eller att utvecklingen kräver ytterligare resurser än ursprungligen planerat. Avbrott, förseningar och misslyckanden i spelutvecklingen kan även innebära att Koncernens renommé skadas.
- Koncernen behöver attrahera och behålla medarbetare med relevant kompetens och erfarenhet inom spelutveckling och om Koncernen misslyckas med att tillgodose sitt personalbehov kan det innebära förseningar, avbrott och ökade kostnader i spelutvecklingsverksamheten samt på lång sikt en risk för en väsentligt negativ påverkan på Koncernens konkurrenskraft och möjlighet att förverkliga sin strategi och sina tillväxtmål för Gaming.
- Koncernen är beroende av sin innovationsförmåga och förmåga att anpassa sig till trender och preferenser på marknaden och om Koncernen misslyckas med detta kan detta leda till begränsad eller utebliven kommersiell framgång för nya spel som utvecklas.

**RISKER RELATERADE TILL MARKNADEN OCH VERKSAMHETEN FÖR DISTRIBUTION AV SPEL, SPILTILLBEHÖR OCH LEKSAKER (AFFÄRSSEGMENTET DISTRIBUTION)**

- Koncernbolaget Bergsala distribuerar Nintendoprodukter i Norden och Baltikum och är helt beroende av Nintendo för sin fortsatta verksamhet. Om relationen med Nintendo skulle försämrans eller upphöra kan det försvåra Bergsalas verksamhet eller leda till att den helt upphör.
- Koncernen behöver etablera och upprätthålla samarbeten med tillverkare och leverantörer av spel, speltillbehör och leksaker. Uteblivna, försämrade eller upphörda samarbeten kan leda till att Koncernen inte kan tillhandahålla ett attraktivt produktsortiment och därmed förlora konkurrensfördelar och försämrans sin marknadsposition inom distributionsverksamheten.
- Avslutade samarbeten med återförsäljare eller återförsäljares finansiella svårigheter kan medföra ökade kostnader och intäktsbortfall. Om någon av Koncernens återförsäljare skulle säga upp samarbetsavtalet eller hamna i finansiella svårigheter skulle Koncernen kunna påverkas negativt på kort sikt. Detta kan innebära förseningar, kreditförluster, intäktsbortfall och omställningskostnader för att hitta nya återförsäljare att samarbeta med, vilket kan ha en väsentligt negativ påverkan på Koncernens resultat och kassaflöde.

**Specifika nyckelrisker för emittenten, forts.****RISKER RELATERADE TILL KONCERNEN I DESS HELHET OCH INTERN KONTROLL**

- Koncernen är starkt beroende av sin ledningsgrupp och andra nyckelpersoner som har varit verksamma inom Koncernens båda affärssegment under en längre tid och därmed utvecklat viktiga relationer med samarbetspartners, kunder och återförsäljare, samt en god förståelse för Koncernens verksamhet. Om någon av Koncernens ledande befattningshavare eller andra nyckelpersoner avslutar sin anställning eller väljer att anta en ny roll inom organisationen kan det bli svårt för Koncernen att hitta lämpliga ersättare med liknande utbildning och erfarenhet, vilket kan leda till kompetensbrister och förseningar i pågående projekt.
- Koncernens verksamhet kan påverkas av allmänna omvärldsfaktorer, exempelvis politiska, ekonomiska och konsumentbeteendemässiga trender utanför Koncernens kontroll. Politisk, social eller ekonomisk instabilitet, naturkatastrofer, handelsrestriktioner, framtida tullar eller pandemier, såsom exempelvis det pågående globala utbrottet av covid-19, kan påverka den allmänna efterfrågan på Koncernens produkter, försvåra inköp från Asien och andra geografiska områden där Koncernens leverantörer har verksamhet, samt påverka Koncernens organisation och dagliga verksamhet genom förändringar i arbetssätt och arbetsmiljö.

**FINANSIELLA RISKER**

- Koncernen kan misslyckas med att upprätthålla lönsamhet i framtiden och kan uppleva ojämna kassaflöden, exempelvis på grund av säsongsvariationer eller misslyckade produktlanseringar.
- Koncernen har en väsentlig exponering mot sina återförsäljare inom affärssegmentet Distribution främst avseende utestående kundfordringar. Per den 30 september 2020 uppgick det totala beloppet på sådana utestående kundfordringar till 561,3 MSEK. Värdet på dessa fordringar kan påverkas negativt om en eller flera kunder blir insolvent eller går i konkurs. Det finns även en risk att kunder inte betalar köpta produkter eller betalar senare än väntat, vilket är en risk som kan öka under perioder av ekonomisk nedgång eller osäkerhet. Om riskerna materialiseras kan det negativt påverka Koncernens kassaflöde och resultat.

**LEGALA RISKER**

- Koncernen är föremål för risker relaterade till otillräckligt skydd av immateriella rättigheter, know-how och företagshemligheter då immateriella rättigheter utgör en väsentlig del av Koncernens tillgångar, framförallt i form av upphovsrätt till egenutvecklade spel och mjukvara, förläggargicenser till spel vars rättigheter ägs av tredje part, varumärken, domännamn samt intern specifik kunskap och know-how.

**NYCKELINFORMATION OM VÄRDEPAPPEREN****Värdepapperens viktigaste egenskaper****Värdepapperstyp, kategori och ISIN**

Föreliggande Erbjudande och upptagande till handel avser nya och befintliga aktier i Bolaget med ISIN-kod SE0015195888. Bolaget har ett aktieslag.

**Värdepapprens valuta, kvotvärde och antal**

Aktierna är denominerade i svenska kronor (SEK). Per dagen för Prospektets offentliggörande uppgår Bolagets aktiekapital till 535 307 SEK fördelat på 53 530 668 aktier, innebärandes ett kvotvärde (nominellt värde) per aktie om 0,01 SEK. Samtliga aktier är fullt inbetalda. Genom nyemissionen i Erbjudandet kan högst 15 000 000 nya aktier i Bolaget tillkomma.

**Rättigheter som sammanhänger med värdepapperen**

Aktieägare är berättigade att rösta för sitt fulla antal aktier och varje aktie berättigar till en röst vid bolagsstämma. Alla aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning, del i Bolagets vinst och i Bolagets tillgångar samt eventuellt överskott i händelse av likvidation. Bolagets aktier är emitterade i enlighet med svensk lagstiftning och aktiernas rättigheter kan endast ändras genom bolagsordningsändring i enlighet med aktiebolagslagen.

Befintliga aktieägare har normalt företrädesrätt att teckna nya aktier, teckningsoptioner och konvertibler pro rata i förhållande till deras innehav. Bolagsstämman eller styrelsen, med stöd av bemyndigande från bolagsstämman, får dock besluta att avvika från aktieägarnas företrädesrätt i enlighet med aktiebolagslagen. De nya aktierna medför rätt till utdelning för första gången per den avstämningsdag för utdelning som infaller efter att aktierna registrerats hos Bolagsverket och förts in i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken.

**Aktiernas överlåtbarhet**

Det föreligger inga inskränkningar i rätten att fritt överlåta aktier i Bolaget.

**Utdelningspolicy**

I syfte att accelerera värdeskapandet inom Koncernen avser Thunderful Group att investera vinster och kassaflöden i organiska tillväxtinitiativ och förvärv. Bolaget avser därför inte att betala årlig utdelning på medellång sikt.



<p><b>Var kommer värdepapperen att handlas?</b></p>	<p>Nasdaq Stockholm AB har den 20 november 2020 bedömt att Bolaget uppfyller First North Premiers noteringskrav, förutsatt att sedvanliga villkor, däribland spridningskravet för Bolagets aktier, uppfylls senast på noteringsdagen och att Bolaget ansöker om att Bolagets aktier upptas till handel på First North Premier. Första dag för handel beräknas vara den 7 december 2020. First North Premier är en marknadsplats klassificerad som tillväxtmarknad för små och medelstora företag, som regleras av ett särskilt regelverk och som inte har samma juridiska status som en reglerad marknad. Aktiens kortnamn (ticker) kommer vara THUNDR.</p>
<p><b>Vilka nyckelrisker är specifika för värdepapperen?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Större aktieägare kan utöva betydande inflytande över frågor i Bolaget som kräver aktieägares godkännande och större aktieägares intressen kan helt eller delvis skilja sig från de övriga aktieägarnas intressen. Denna ägarkoncentration kan vara till nackdel för enskilda aktieägare för det fallet aktieägaren är av en annan uppfattning än större aktieägare i väsentliga sakfrågor.</li> <li>● Före Erbjudandet förekommer ingen organiserad handel med Bolagets aktier. Aktiekursen för nyligen noterade bolag kan vara särskilt volatil under en period efter noteringen och det föreligger en risk för att marknaden inte kommer att vara aktiv och likvid, eller att en aktiv och likvid marknad inte består.</li> <li>● Betydande försäljningar av aktier av befintliga och nya aktieägare samt eventuella framtida nyemissioner kan påverka aktiekursen negativt, vilket kan innebära att en investerare inte får tillbaka det investerade kapitalet. Nyemissioner kan även leda till utspädning för aktieägare som inte deltar i sådana emissioner.</li> </ul>

## NYCKELINFORMATION OM ERBJUDANDET AV VÄRDEPAPPER OCH UPPTAGANDE AV VÄRDEPAPPER TILL HANDEL PÅ FIRST NORTH PREMIER

<p><b>På vilka villkor och enligt vilken tidsplan kan jag investera i detta värdepapper?</b></p>	<p><b>Upptagande till handel</b> Nasdaq Stockholm AB har den 20 november 2020 bedömt att Bolaget uppfyller First North Premiers noteringskrav, förutsatt att sedvanliga villkor, däribland spridningskravet för Bolagets aktier, uppfylls senast på noteringsdagen och att Bolaget ansöker om att Bolagets aktier upptas till handel på First North Premier. Första dag för handel beräknas vara den 7 december 2020.</p>
	<p><b>Erbjudandet</b> Erbjudandet riktas till allmänheten<sup>1)</sup> i Sverige, Danmark, Finland och Norge samt till institutionella investerare<sup>2)</sup> i Sverige och internationellt. Erbjudandet omfattar högst 26 114 100 aktier varvid högst 15 000 000 nyemitterade aktier erbjuds av Bolaget och högst 11 114 100 befintliga aktier erbjuds av Säljande Aktieägare (exklusive den övertilldelningsoption som beskrivs nedan).</p> <p>1) Till allmänheten räknas privatpersoner och juridiska personer i Sverige, Danmark, Finland och Norge som anmäler sig för förvärv av högst 19 000 aktier. 2) Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 19 000 aktier.</p>
	<p><b>Övertilldelningsoption</b> I syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet har Bergsala Holding lämnat en övertilldelningsoption till Joint Global Coordinators att sammanlagt erbjuda ytterligare högst 3 917 115 aktier, motsvarande 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet som kan användas i sin helhet eller delvis under 30 dagar från den första handelsdagen på First North Premier ("Övertilldelningsoptionen"). Om Erbjudandet fulltecknas och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet kommer Erbjudandet att omfatta 30 031 215 aktier i Thunderful Group. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet men de aktier som ryms inom Övertilldelningsoptionen kan också användas för eventuella stabiliseringsåtgärder.</p>
	<p><b>Priset i Erbjudandet</b> Priset i Erbjudandet uppgår till 50 SEK per aktie.</p>
	<p><b>Anmälningsperiod</b> Anmälningsperioden pågår under perioden 26 november – 3 december 2020 för allmänheten i Sverige, Danmark, Finland och Norge och under perioden 26 november – 4 december 2020 för institutionella investerare. Eventuell förlängning av anmälningsperioden kommer offentliggöras av Bolaget genom pressmeddelande före utgången av anmälningsperioden.</p>
	<p><b>Tilldelning</b> Beslut om tilldelning av aktier kommer att fattas av Bolagets styrelse i samråd med Säljande Aktieägare och Joint Global Coordinators, varvid målet är att uppnå en god institutionell ägarbas och bred spridning av aktierna bland allmänheten för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Bolagets aktie på First North Premier.</p>

**På vilka villkor och enligt vilken tidsplan kan jag investera i detta värdepapper?, forts.**

**Utspädning till följd av Erbjudandet**

Nyemissionen i Erbjudandet medför vid full teckning att antalet aktier i Bolaget ökar från 53 530 668 aktier till 68 530 668 aktier, vilket motsvarar en ökning om cirka 28,0 procent och en utspädning om cirka 21,9 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget. Då Övertilldelningsoptionen endast omfattar befintliga aktier som tillhandahålls av Bergsala Holding medför utnyttjandet av Övertilldelningsoptionen ingen ytterligare utspädning.

**Kostnader för Erbjudandet**

Bolagets kostnader hänförliga till Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier på First North Premier beräknas uppgå till omkring 39 MSEK, varav 5,0 MSEK har kostnadsförts fram till den 30 september 2020. Sådana kostnader är framförallt hänförliga till kostnader för revisorer, kostnader till finansiella och legala rådgivare, tryckning och distribution av Prospektet, samt kostnader relaterade till marknadsföringsmaterial och andra presentationer. Investeringar åläggs inga kostnader. Courtage utgår ej.

**Vem är erbjudaren och/eller den person som ansöker om upptagande till handel?**

Thunderful Group AB, org. nr 559230-0445, med säte i Göteborg, är ett svenskt publikt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt och bedriver sin verksamhet enligt svensk rätt. Bolagets associationsform styrs av aktiebolagslagen. Bolagets LEI-kod är 549300EZJK1ZXOU9127.

De Säljande Aktieägarna är Bergsala Holding, Lyngeled Holding AB och Brjann Sigurgeirsson Holding AB.

- Bergsala Holding AB, org.nr 556888-1600, med säte i Kungsbacka, är ett svenskt privat aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt och bedriver sin verksamhet enligt svensk rätt. Bolagets associationsform styrs av aktiebolagslagen. Bolagets LEI-kod är 213800IIVOZKVBQ6F15.
- Lyngeled Holding AB, org. nr 556781-5146, med säte i Göteborg, är ett svenskt privat aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt och bedriver sin verksamhet enligt svensk rätt. Bolagets associationsform styrs av aktiebolagslagen. Bolagets LEI-kod är 549300SE94N71SY8JO38.
- Brjann Sigurgeirsson Holding AB, org. nr 559216-3371, med säte i Göteborg, är ett svenskt privat aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt och bedriver sin verksamhet enligt svensk rätt. Bolagets associationsform styrs av aktiebolagslagen. Bolagets LEI-kod är 5493002AW68BQ7448824.

**Varför upprättas detta prospekt?**

**Intäkter och kostnader avseende Erbjudandet**

Vid full teckning i nyemissionen i Erbjudandet kommer Bolaget att tillföras 750 MSEK, före sedvanliga emissionskostnader. Emissionskostnaderna beräknas uppgå till cirka 39 MSEK, varav 5,0 MSEK har kostnadsförts fram till den 30 september 2020. Följaktligen förväntas Bolaget erhålla en nettolikvid uppgående till cirka 711 MSEK genom Erbjudandet.

**Motiv och användning av emissionslikviden**

Thunderful Groups styrelse och ledning anser, tillsammans med de Säljande Aktieägarna, att det är en lämplig tidpunkt att bredda Thunderful Groups ägarbas och ansöka om notering på First North Premier. Erbjudandet och noteringen kommer ge Thunderful Group tillgång till kapitalmarknaden och en diversifierad bas av svenska och internationella aktieägare, vilket styrelsen och ledningen bedömer gynnsamt för Koncernens affärsstrategi, samt främjande för en högre tillväxt.

Thunderful Group avser att använda nettolikviden med de ungefärliga procentuella andelarna och i den prioritetsordning som anges nedan.

- 30% - Återbetalning av befintliga aktieägarlån och kreditkulder som bland annat uppstod i samband med förvärvet av Coatsink.
- 60% - Finansiering av kompletterande företagsförvärv inom affärssegmentet Games.
- 10% - Investeringar inom affärssegmentet Games, bland annat genom utveckling av fler och större högkvalitativa spel och immateriella rättigheter.

**Åtaganden att förvärva aktier i Erbjudandet**

Bolaget har erhållit åtaganden från Cornerstone Investors om att förvärva totalt 12 000 000 aktier i Erbjudandet till en total summa om 600 MSEK, motsvarande cirka 40,0 procent av Erbjudandet under förutsättning att Erbjudandet fulltecknas samt att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo. Åtagandena är inte säkerställda genom bankgaranti, spärrade medel, pantsättning, eller liknande arrangemang.

**Intressekonflikter**

Carnegie och ABG Sundal Collier är Joint Global Coordinators och Joint Bookrunners, samt tillhandahåller finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget i samband med Erbjudandet. Dessa rådgivare (samt till dem närstående företag) har tillhandahållit, och kan i framtiden komma att tillhandahålla, olika bank-, finansiella, investerings-, kommersiella och andra tjänster åt Bolaget för vilka de erhållit, respektive kan komma att erhålla, ersättning.





# RISKFAKTORER

Inför ett eventuellt investeringsbeslut är det viktigt att noggrant analysera de riskfaktorer som bedöms vara av betydelse för Thunderful Group och aktiens framtida utveckling. Nedan beskrivs de riskfaktorer som bedöms vara väsentliga för Koncernen. Thunderful Group har, i de fall en risk inte har kunnat kvantifieras, bedömt riskfaktorernas väsentlighet på grundval av sannolikheten för deras förekomst och den förväntade omfattningen av deras negativa effekter för Koncernens verksamhet, resultat och/eller finansiella ställning och riskfaktorerna har därför graderats på en kvalitativ skala med beteckningarna låg, medelhög och hög. Redogörelsen nedan är baserad på information som är tillgänglig per dagen för Prospektet. Riskfaktorerna har delats in i kategorierna Risker relaterade till marknaden och verksamheten för utveckling och förläggning av spel (affärssegmentet Games), Risker relaterade till marknaden och verksamheten för distribution av spel, speltillbehör och leksaker (affärssegmentet Distribution), Risker relaterade till Koncernen i dess helhet och intern kontroll, Finansiella risker, Legala risker och Risker relaterade till aktierna och Erbjudandet. De riskfaktorer som för närvarande bedöms mest väsentliga presenteras först i varje kategori, medan riskfaktorerna därefter presenteras utan särskild rangordning.

## RISKER RELATERADE TILL MARKNADEN OCH VERKSAMHETEN FÖR UTVECKLING OCH FÖRLÄGGNING AV SPEL (AFFÄRSSEGMENTET GAMES)

### KONCERNEN ÄR BEROENDE AV ATT FRAMGÅNGSRIKT UTVECKLA FLER OCH NYA SPEL SAMT STÖRRE SPELITTLAR FÖR ATT UTVECKLA AFFÄRSSEGMENTET GAMES

Koncernens verksamhet är indelad i två affärssegment: Thunderful Games ("Games") och Thunderful Distribution ("Distribution"). Inom affärssegmentet Games bedriver Koncernen spelutveckling med fokus på konsol- och PC-spel genom koncernbolaget Thunderful Development AB ("Thunderful Development") som inkluderar tre tidigare separata spelstudior, Image & Form International AB, Zoink AB och Guiding Rules Games AB ("Guru Games"), samt det nyligen förvärvade bolaget Coatsink Software Ltd. ("Coatsink"). Affärssegmentet är även verksam inom utgivning av internt och externt utvecklade speltitlar genom förlagsverksamheten Thunderful Publishing ("Thunderful Publishing"), vilken även inkluderar koncernbolaget Rising Star Games Ltd. som fokuserar på utgivning av framgångsrika japanska speltitlar i Europa. Under perioden 1 januari – 30 september 2020 omsatte affärssegmentet Games 91,5 MSEK vilket motsvarade 5,1 procent av Koncernens totala nettoomsättning för perioden.

Koncernen strävar efter att utveckla spel med potential att bli starka varumärken som kan generera uppföljare, tilläggsköp och intäkter över lång tid. Koncernens målsättning är att Games ska fortsätta att växa orga-

niskt genom investeringar i spelutvecklingen samt genom förvärv av i huvudsak oberoende spelutvecklare för att möjliggöra utvecklingen av fler och större speltitlar utifrån befintliga och nya immateriella rättigheter. Affärssegmentets framtida utveckling och tillväxtpotentialer beror därför på förmågan att växa inom spelutveckling och att regelbundet utveckla nya spel, samt fler och större speltitlar, för att attrahera nya spelare och samtidigt bibehålla intresset hos befintliga spelare. Games befintliga spelportfölj utgörs av 36 spel lanserade under perioden 2010 fram till tiden för Prospektets publicering. Under 2020 har Koncernen fram till tiden för Prospektets publicering hittills lanserat två nya spel, och fokuserar på utvecklingen av elva spel, av vilka sex spel är planerade att lanseras under 2020 och 2021. Dessa inkluderar spelen Jurassic World Aftermath, Lost in Random och The Gunk, som befinner sig i sen utvecklingsfas.

Om Koncernen misslyckas med att utveckla tillräckligt många nya och större spel som kan lanseras på marknaden, eller om sådana spel inte når kommersiell framgång, kan det ha en väsentligt negativ påverkan på möjligheterna att förverkliga Koncernens strategi och tillväxtmål för affärssegmentet på såväl kort som lång sikt. Ett exempel på ett spelprojekt som inte nådde upp till Koncernens förväntningar är spelet Zombie Vikings som lanserades 2015 av spelstudion Zoink (som nu ingår i Thunderful Development) och vars försäljning enbart täckte cirka 40 procent av utvecklingskostnaderna för projektet. En misslyckad lansering av ett enskilt spel kan därför få betydande påverkan i form av nedskrivningar

och uteblivna intäkter. Eftersom Koncernens strategi för Games innefattar att utveckla fler och större speltitlar med allt större utvecklingsbudget finns det således även en risk att framtida spelprojekt kan få än mer betydande negativa effekter på Koncernens resultat och möjligheter att uppnå tillväxt och sin långsiktiga strategi för affärssegmentet Games.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg till medelhög och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en hög inverkan på Koncernen.

### UTVECKLING OCH LANSERING AV SPEL ÄR FÖREMÅL FÖR PROJEKTRELATERADE RISKER

Koncernens spelutvecklingsverksamhet bedrivs i projektform, vilket ställer höga krav på effektiv projektplanering och kontroll av kostnader, tidsåtgång och resurser. Utveckling och lansering av spel är förknippat med ett flertal projektrelaterade risker som kan innebära att ett utvecklingsprojekt blir dyrare, försenas eller att det ytterst avbryts när som helst under projektets gång innan ett färdigt spel kan lanseras på marknaden. Det kan vara svårt att på förhand utvärdera och förutse tids- och kostnadsaspekter vid en projektstart och ett projekt under utveckling kan exempelvis uppvisa buggar och andra tekniska brister, kräva ytterligare personella resurser samt kräva tillgång till nya eller alternativa tekniska verktyg, som inte är tillgängliga när behov uppstår. Spelprojekt kan även visa sig behöva ytterligare utvecklingsarbete än vad som ursprungligen är planerat, vilket exempelvis var fallet med spelet SteamWorld Heist vars lansering försenades till följd av ytterligare utvecklingsarbete som behövs. Påbörjade projekt kan även komma att behöva ändra inriktning eller design under projektets gång av kommersiella skäl, exempelvis på grund av förändringar i speltrender eller förväntningar och efterfrågan hos slutanvändare (se även riskfaktorn "Koncernen är beroende av sin innovationsförmåga och förmåga att anpassa sig till trender och preferenser på marknaden"). I de fall Koncernen har bundit upp stora personella resurser för projekt som försenas eller avbryts kan det även uppstå en omställningstid innan de kan engageras i ett nytt projekt.

Koncernens spelutveckling kan ske i samarbete med externa samarbetspartners, främst spelförläggare och innehavare av distributionsplattformar, som helt eller delvis finansierar spelutvecklingen. För närvarande samarbetar Koncernen med Electronic Arts ("EA") avseende utvecklingen av Lost in Random där EA finansierar utvecklingen som spelförläggare. Vidare har Koncernen även ett samarbete med Microsoft avseende utvecklingen av The Gunk som innebär att spelet kommer att lanseras exklusivt på Microsofts olika plattformar under 2021. Även spelet Jurassic World Aftermath utvecklas under ett samarbetsavtal med Oculus.

Vid denna typ av samarbeten har Koncernen oftast mindre kontroll över utvecklingsprocessen jämfört med när utveckling och förläggning finansieras och görs helt i egen regi, då samarbetspartnern kan styra över stora

delar av spelutvecklingsprocessen och tidsplanen. Det finns därför en risk för att samarbetspartnern av olika skäl väljer att avbryta projektet, vilket kan innebära att Koncernen går miste om potentiella intäkter. Detta kan exempelvis ske om Koncernen inte lyckas leverera i enlighet med vad som är avtalat eller i enlighet med samarbetspartnerns förväntan, exempelvis utifrån tidigare prototyper och koncept, eller att Koncernen av tidsbrist inte hinner utveckla och testa spelen i den utsträckning Koncernen hade önskat.

Förseningar och avbrott i utvecklingen av Koncernens nuvarande och framtida spelprojekt kan innebära försenade eller uteblivna lanseringar, vilket i sin tur kan leda till försenade eller uteblivna intäkter samt att Koncernen inte får avkastning på betydande investeringar i sina spelprojekt. Vidare kan Koncernens renommé som spelutvecklare och relationer med nuvarande och potentiella framtida samarbetspartners skadas väsentligt vid långvariga eller upprepade avbrott och misslyckanden i spelutvecklingsprojekt. Vid lanseringen av spelet Zombie Vikings som nämns ovan upplevde Zoink exempelvis att bilden av Zoink som spelutvecklare under en period försämrades till följd av att spelet inte mottogs väl på marknaden. Om detta skulle inträffa framöver i samband med nya spel kan det få en väsentligt negativ påverkan på möjligheterna att förverkliga Koncernens strategi och tillväxtmål för Games.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som medelhög och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en medelhög inverkan på Koncernen.

### KONCERNEN BEHÖVER ATTRAHERA OCH BEHÅLLA MEDARBETARE MED RELEVANT KOMPETENS OCH ERFARENHET INOM SPELUTVECKLING

Spelutveckling är en kunskapsintensiv verksamhet och Koncernen är därför, och kommer framöver att fortsätta vara, beroende av att attrahera, utbilda och behålla medarbetare med relevant kompetens och erfarenhet inom spelutveckling, såsom programmerare, speldesigners och grafiker. För att framgångsrikt kunna växa och utveckla Games i linje med affärssegmentets strategi bedömer Koncernen att den framöver kommer att ha ett betydande behov av ytterligare medarbetare med specialistkompetens. Detta behov kan tillgodoses dels genom sedvanlig rekrytering, men även genom strategiska förvärv av andra spelutvecklare och spelstudior (avseende förvärv, se även riskfaktorn "Koncernen kan komma att genomföra ytterligare förvärv av spelutvecklingsverksamheter").

I spelbranschen är konkurrensen om kvalificerade medarbetare hög och den samlade tillgången på kvalificerad arbetskraft begränsad, varför Koncernen kan få problem med att rekrytera när behov uppstår. Vidare kan konkurrens leda till krav på ökade ersättningsnivåer och andra anställningsvillkor, vilket i sin tur skulle kunna resultera i ökade personalkostnader för Koncernen. Om Koncernen jämfört med konkurrenter inte upplevs som en attraktiv arbetsgivare, exempelvis på grund av låga



ersättningsnivåer eller sämre anställningsvillkor, kan det försvåra rekrytering och leda till att befintliga medarbetare väljer att säga upp sina anställningar. Det finns vidare en risk för att medarbetare väljer att säga upp sina anställningar för att starta egna spelutvecklingsverksamheter, vilket kan leda till att Koncernen kan komma att få svårare att initiera eller fullfölja projekt, samtidigt som sådana spelutvecklingsverksamheter kan komma att direkt eller indirekt konkurrera med Koncernens verksamhet.

Om Koncernen inte lyckas med att tillgodose sitt personalbehov finns det en risk för förseningar och avbrott i spelutvecklingsverksamheten, samt ökade kostnader till följd av att Koncernen tvingas anlita externa konsulter för utförande av sådana uppgifter som annars skulle utföras av egen personal, vilket tenderar att bli mer kostsamt. På lång sikt kan detta ha en väsentligt negativ påverkan på Koncernens konkurrenskraft och möjligheterna att förverkliga Koncernens strategi och tillväxtmål för Games.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg, men att den kan öka väsentligt vid ökad konkurrens om medarbetade från andra aktörer på marknaden, och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en hög inverkan på Koncernen.

### **KONCERNEN ÄR BEROENDE AV SIN INNOVATIONSFÖRMÅGA OCH FÖRMÅGA ATT ANPASSA SIG TILL TRENDER OCH PREFERENSER PÅ MARKNADEN**

Spelbranschen kännetecknas av snabb utveckling, innovation och ständigt föränderliga trender och preferenser hos slutanvändare. Koncernen behöver därför fortsätta att utveckla nya spel och anpassa sig till spelarnas preferenser och önskemål, förutse och på ett framgångsrikt sätt agera på förändringar i branschen för att kunna bibehålla slutanvändarnas intresse och samtidigt nå ut till nya slutanvändare över tid. För att förlänga spelseriers livscyklar och generera återkommande intäkter behöver Koncernen dessutom aktivt arbeta för att bibehålla en bred medvetenhet och kännedom om Koncernens befintliga speltitlar, såsom exempelvis SteamWorld som är Koncernens största och mest populära spelserie. Detta kan exempelvis ske genom lansering av nya titlar i befintliga spelserier, samt genom lansering av spel på nya digitala plattformar eller via digitala marknadsplatser. Det kan även ske genom utveckling och tillverkning av brädspele eller licensiering av immateriella rättigheter till en TV-serie utvecklad och producerad av tredje part.

De spel som Koncernen utvecklar kan tas emot negativt på marknaden med begränsad eller utebliven kommersiell framgång som följd. Det kan exempelvis bero på negativ kritik, dåliga recensioner eller att spelen i övrigt inte når upp till marknaden och slutanvändarnas förväntningar. Detta kan innebära att lanserade spel inte genererar förväntade intäkter eller att bilden av Koncernen som en relevant spelutvecklare påverkas negativt, vilket i sin tur kan försvåra framtida spelsläpp.

Därutöver kan ny teknik och marknadens krav på teknisk utveckling innebära att Koncernen behöver lägga betydande tid och resurser på att anpassa verksamheten för att möta ny efterfrågan vilket kan medföra ökade kostnader och förseningar i utvecklingsverksamheten. Om Koncernen misslyckas med att identifiera och anpassa sig till marknadens trender, förväntningar och krav på spelupplevelser kan kommersiell framgång för lanserade spel försämrats eller helt utebli, vilket på kort sikt och i fråga om enstaka speltitlar kan innebära att förväntade intäkter uteblir. Detta kan påverka Koncernens framtida intjäningsförmåga och renommé väsentligt negativt och i förlängningen ha en väsentligt negativ påverkan på möjligheterna att förverkliga Koncernens strategi och tillväxtmål för Games.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en hög inverkan på Koncernen.

### **KONCERNENS FÖRLAGSVERKSAMHET KAN MISSLYCKAS MED ATT GE UT NYA SPELTITLAR OCH DET FINNS RISK FÖR ATT UTGIVNA TITLAR INTE NÅR KOMMERSIELL FRAMGÅNG**

Inom Games ingår förlagsverksamheten Thunderful Publishing som sköter utgivningen av främst egenutvecklade spel, men i viss utsträckning även spel som utvecklas av externa spelutvecklare, förlagsverksamheten Rising Star Games, som fokuserar på utgivning av japanska speltitlar i Europa, samt sedan 2020 utvecklaren och förläggaren Coatsink. Thunderful Publishings nuvarande schema för planerade förlagsinvesteringar omfattar 21 spel under perioden 2020–2022. Det finns en risk att spel som ges ut inom förlagsverksamheten inte når kommersiell framgång eller får negativ kritik och således inte genererar förväntade intäkter, samt att synen på Koncernen som en attraktiv samarbetspartner för spelutgivning skadas. Detta gäller särskilt för de spel som utvecklas av externa spelutvecklare där Koncernen inte har samma kontroll över, och insyn i, utvecklingsprocessen. Om ett spel skulle få negativ kritik, exempelvis på grund av brister i design, är det inte säkert att Koncernen och spelutvecklaren har samma syn på hur, eller om, det är lämpligt att göra ändringar i spelet och att Koncernen i slutändan inte kan påverka spelutvecklaren i den riktning Koncernen önskar. Det finns vidare en risk att Koncernen inte kommer att lyckas hitta och kontraktera externa spelutvecklare, att Koncernen inte kommer att kunna ingå avtal med externa spelutvecklare på de villkor som Koncernen önskar, eller att externa spelutvecklare inte uppfyller sina åtaganden enligt ingångna avtal och/eller Koncernens förväntningar. Sammantaget kan ovan leda till att Koncernen inte får avkastning på investerat kapital och/eller att utgivning av spel försvåras eller misslyckas.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som hög och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en låg inverkan på Koncernen.

### KONCERNEN KAN KOMMA ATT GENOMFÖRA YTTERLIGARE FÖRVÄRV AV SPELUTVECKLINGS-VERKSAMHETER

Koncernen har hittills genomfört ett antal företagsförvärv av spelutvecklingsstudios, såsom exempelvis Guru Games som förvärvades i början av 2019, samt Coatsink som förvärvades i oktober 2020. Koncernen bedömer att ytterligare förvärv kan ske i framtiden i syfte att få tillgång till spelstudior med team av utvecklare samt immateriella rättigheter till nya spelprojekt som ett led i Koncernens långsiktiga strategi och tillväxtmål för Games.

Företagsförvärv medför omfattande legala, finansiella och operationella risker som kan innebära att Koncernen framöver inte lyckas genomföra förvärv, eller inte lyckas genomföra ytterligare förvärv på för Koncernen fördelaktiga villkor. Detta kan bero på ett flertal faktorer, såsom brist på, eller hård konkurrens om förvärvsobjekt, olika förväntningar i värderingar och köpeskilling, att förhandlingar avbryts eller inte leder till transaktion, att Koncernen inte kan finansiera förvärvet på acceptabla villkor eller att Koncernen misslyckas med att identifiera lämpliga förvärvsobjekt. Att utvärdera ett förvärvsobjekts värde och framtida potential vid förvärvstillfället kan vara svårt, vilket medför en risk för att Koncernen betalar en för hög köpeskilling eller att ett förvärvsobjekts framtidsutsikter missbedöms på grund av att förväntningar eller andra emotsedda fördelar inte materialiseras. Vidare kan due diligence i samband med förvärvsprocesser vara tids-, kostnads- och resurskrävande, vilket kan påverka den ordinarie verksamheten negativt. Om Koncernen däremot avstår från förvärv finns det en risk att Koncernens konkurrenter indirekt gynnas av detta genom minskad konkurrens om förvärvsobjekt.

Utöver ovan är integration av förvärvade verksamheter föremål för ett flertal risker (se riskfaktorn ”Integration av förvärvade företag och verksamheter är föremål för risker som kan påverka Koncernen och den förvärvade verksamheten negativt”) och i den mån transaktioner inbegriper rörliga tilläggsköpeskillingar kan sådana utbetalningar belasta Koncernens framtida resultat på ett sätt som är svårt att överblicka vid tidpunkten för förvärvet.

Om ovanstående skulle materialiseras kan det innebära ökade kostnader och på kort till medellång sikt ha en väsentligt negativ påverkan på Koncernens resultat och finansiella ställning. På längre sikt kan uteblivna eller misslyckade förvärv ha en väsentligt negativ påverkan på möjligheterna att förverkliga Koncernens strategi och tillväxtmål för Games.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en medelhög inverkan på Koncernen.

### KONCERNEN ÄR BEROENDE AV ATT UTVECKLA SPEL FÖR OLIKA PLATTFORMAR OCH ATT ETABLERA OCH BIBEHÅLLA RELATIONER MED INNEHAVARE AV DISTRIBUTIONSPLATTFORMAR

De spel som Koncernen utvecklar distribueras och säljs till slutanvändare världen över dels i fysisk form, exempelvis genom skivor som säljs online eller via fysiska butiker, dels i digital form genom nedladdning via distributionsplattformar för konsol- och PC-spel som Nintendo Game Store och Steam, och till viss del även mobilplattformar som App Store och Google Play. Koncernen bedömer att försäljning av spel framöver i allt större utsträckning kommer att ske digitalt snarare än fysiskt, samt att nya plattformar för streaming- och prenumerationstjänster för spel såsom Google Stadia, PlayStation Now och Xbox Game Pass kommer att påverka hur spel konsumeras i framtiden.

Koncernen är och kommer framöver således vara beroende av att dels utveckla spel för olika plattformar, dels etablera och upprätthålla relationer med distributörer, primärt innehavare av digitala distributionsplattformar, för att kunna sälja de spel som Koncernen utvecklar. Om Koncernen misslyckas med att etablera relationer med sådana aktörer, eller misslyckas med att etablera relationer på fördelaktiga villkor, kan det försvåra Koncernens möjligheter att nå ut till slutanvändare och således att generera försäljningsintäkter från spel.

Om innehavare av digitala distributionsplattformar skulle avbryta eller begränsa Koncernens tillgång till deras respektive plattformar, drabbas av driftavbrott, försämra Koncernens villkor exempelvis avseende intäktsfördelning, rapportera felaktiga försäljningssiffror till Koncernen eller av olika skäl förfördela Koncernen i förhållande till andra spelutvecklare, skulle det på kort sikt kunna medföra tillfälliga inkomstbortfall och på längre sikt vid bestående brister riskera att försvåra för Koncernen att nå ut till slutanvändare. Detta skulle därmed kunna påverka Koncernens konkurrenssituation och långsiktiga intjäningsförmåga väsentligt negativt. Om Koncernen skulle komma att behöva identifiera och etablera sig på alternativa distributionskanaler för att sälja spel kan det även innebära ökade kostnader.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en medelhög inverkan på Koncernen.

### KONCERNEN ÄR FÖREMÅL FÖR KONKURRENS FRÅN SÅVÄL ANDRA AKTÖRER INOM SPELBRANSCHEN SOM ANDRA LEVERANTÖRER AV UNDERHÅLLNINGSTJÄNSTER

Inom affärssegmentet Games verkar Koncernen på en global och mycket konkurren utsatt marknad och konkurrensen kan mycket väl öka i takt med att befintliga konkurrenter utökar sin verksamhet eller genom att nya konkurrenter ger sig in på marknaden. Koncernen konkurrerar inte enbart med andra aktörer som utvecklar och förlägger PC-, konsol- och mobilspel, utan även med aktörer som levererar alternativa underhållningstjänster såsom Youtube och Netflix, men även sport och andra



fritidsaktiviteter som kan uppta slutanvändares tid. Dessutom är konkurrensen om användarnas uppmärksamhet från mobila enheter intensiv och antalet tillgängliga appar i App Store och Google Play ökar stadigt.

Det finns således en risk för att Koncernen inte framgångsrikt kan konkurrera med andra aktörer på marknaden. Om slutanvändare inte anser att Koncernens spel är tillräckligt underhållande jämfört med konkurrerande spel eller andra underhållningstjänster, eller om dessa bedöms kunna utövas till mer överkomliga priser, ge mer variation, interaktivitet, positiva utmaningar och glädje, eller om Koncernen misslyckas med att identifiera och anpassa sig till rådande användarpreferenser och spel-trender (se även riskfaktorn ”Koncernen är beroende av sin innovationsförmåga och förmåga att anpassa sig till trender och preferenser på marknaden”) kan detta försvåra för Koncernens möjligheter att utveckla och lansera nya spel med kommersiell framgång. Koncernen måste således löpande identifiera, utvärdera och anpassa sig till rådande konkurrenslandskap, spel- och marknadstrender samt teknisk och digital utveckling. Om Koncernen misslyckas med att konkurrera effektivt kan det leda till minskad popularitet och kännedom om Koncernens spel, att Koncernen förlorar slutanvändare och marknadsandelar och/eller misslyckas med att attrahera nya slutanvändare och ta nya marknadsandelar. Detta kan även påverka bilden av Koncernen som en relevant spelutvecklare på marknaden negativt.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg till medelhög, och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en medelhög inverkan på Koncernen.

### **KONCERNEN ÄR BEROENDE AV TILLGÅNG TILL SÄRSKILDA UTVECKLINGSVERKTYG OCH PROGRAMVAROR SOM TILLHANDAHÅLLS AV ETT FÅTAL ELLER ENSTAKA LEVERANTÖRER**

Koncernen är beroende av ett fåtal leverantörer för tillgång till vissa utvecklingsverktyg, tjänster och programvaror som används inom spelutveckling, såsom exempelvis spelmotorerna Unreal Engine som utvecklas av Epic Games, samt Unity som utvecklas av Unity Technologies. Vidare har Koncernen utvecklat egna tillägg till dessa spelmotorer. Koncernen är således beroende av att dess leverantörer uppfyller kontraktuella åtaganden, samt Koncernens behov och förväntningar, vad gäller exempelvis funktionalitet, tekniska möjligheter, underhåll och kvalitet. Brister i leveranser, förseningar, uppdateringar som förändrar eller försämrar funktionalitet, prisökningar, uppsagda avtal eller begränsningar i Koncernens tillgång till utvecklingsverktyg, exempelvis om leverantörer hamnar i finansiella svårigheter eller av andra skäl, kan således leda till förseningar eller avbrott i pågående utvecklingsprojekt och/eller att Koncernen behöver lägga tid och resurser på att hitta alternativa utvecklingsverktyg, samt medföra ökade kostnader.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en medelhög inverkan på Koncernen.

### **RISKER RELATERADE TILL MARKNADEN OCH VERKSAMHETEN FÖR DISTRIBUTION AV SPEL, SPELTILLBEHÖR OCH LEKSAKER (AFFÄRSSEGMENTET DISTRIBUTION)**

#### **KONCERNBOLAGET BERGSALA DISTRIBUTUERAR NINTENDOPRODUKTER I NORDEN OCH BALTIKUM OCH ÄR HELT BEROENDE AV NINTENDO FÖR SIN FORTSATT VERKSAMHET**

Koncernbolaget Bergsala är distributör åt Nintendo i Norden och Baltikum och dess verksamhet utgörs i sin helhet av att distribuera Nintendoprodukter. Bergsala har sedan 1981 varit ensam distributör av Nintendos hård- och mjukvara i Sverige, därefter har fler regioner kontinuerligt tillkommit och sedan 2012 distribuerar Bergsala i sina nuvarande geografiska marknader, Norden och Baltikum. Då Bergsalas verksamhet i sin helhet utgörs av att distribuera Nintendoprodukter, är koncernbolaget helt beroende av Nintendo för sin fortsatta verksamhet.

Under perioden 1 januari – 30 september 2020 utgjorde Bergsalas omsättning 57,8 procent av affärssegmentet Distributions omsättning och 54,2 procent av Koncernens totala omsättning, samt stod för 64,3 procent av Koncernens rörelseresultat, borträknat effekten av att avskrivning på distributionsavtal om 27,9 MSEK läggs endast på Bergsala. Det finns en risk att Nintendo beslutar att låta en annan aktör, helt eller delvis, distribuera Nintendos produkter i Norden eller Baltikum framöver eller att samarbetet med Nintendo skulle omförhandlas till Bergsalas nackdel, vilket kan försvåra Bergsalas verksamhet eller leda till att den helt upphör. Detta skulle i sin tur påverka Koncernens omsättning och resultat negativt. Då Nintendo är ett starkt varumärke på den globala spelmarknaden kan en försämring eller upphörande av samarbetet även ha en väsentligt negativ påverkan på Koncernens renommé givet Bergsalas långa historik med Nintendo.

Bergsala är för närvarande den enda distributören av Nintendoprodukter i Norden och Baltikum och Bergsalas försäljning påverkas av Nintendos försäljning och popularitet globalt i relation till Nintendos konkurrenter, främst andra utvecklare av spelkonsoler såsom Sony (PlayStation) och Microsoft (Xbox). En negativ utveckling för Nintendo generellt kan således påverka Bergsala negativt, exempelvis om Nintendo inte utvecklar konsoler och spel som tas emot väl och blir populära hos spelare, eller om Nintendos innovationsförmåga och förmåga att leverera högkvalitativa spelupplevelser skulle minska.

Marknaden för konsoler och spel präglas till stor del av den s.k. ”konsolcykeln”, vilket är livslängden för en viss konsolgeneration från det att den lanseras på marknaden till dess att nästa generations konsol lanseras. Detta innebär att en konsol och dess spels popularitet generellt är högre vid lansering och börjar avta över tid när lansering av nästa generations konsol närmar sig. Nintendos nuvarande konsol, Nintendo Switch, lanserades under 2017 och är relativt tidig i sin konsolcykel, medan PlayStation 4 och Xbox One som lanserades 2013 befinner sig i slutet av dess respektive konsolcykel. Nästa

generations PlayStation, PlayStation 5, och Xbox, Xbox Series X, har nyligen lanserats, vilket Koncernen bedömer kan påverka efterfrågan på Nintendos produkter negativt. En minskad efterfrågan på Nintendos produkter generellt kan i sin tur påverka Bergsalas och därmed Koncernens omsättning och resultat väsentligt negativt.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en hög inverkan på Koncernen.

### **KONCERNEN BEHÖVER ETABLERA OCH UPPRÄTTHÅLLA SAMARBETEN MED TILLVERKARE OCH LEVERANTÖRER AV SPEL, SPILTILLBEHÖR OCH LEKSAKER**

Inom affärssegmentet Distribution bedriver Koncernen distribution av spelkonsoler, spel och speltillbehör, samt leksaker. I affärssegmentet ingår koncernbolagen Bergsala, Nordic Game Supply och Amo Toys, samt dotterbolag till dessa bolag. Under perioden 1 januari – 30 september 2020 stod affärssegmentet för 94,0 procent av Koncernens nettoomsättning.

Koncernen samarbetar med ett stort antal tillverkare och leverantörer av spel, speltillbehör och leksaker, varav vissa såsom Nintendo, Razer, Kingston HyperX och MGA Entertainment ("MGA") är nyckelpartners med starka varumärken och betydande för Distributions verksamhet. Koncernen är således beroende av att bibehålla befintliga samarbeten och att vid behov utveckla samarbeten med nya tillverkare och leverantörer. Detta innebär att Koncernen är exponerad för risken att samarbeten med befintliga leverantörer och tillverkare försämras eller upphör, eller att nya samarbeten inte kan etableras, vilket kan leda till att Koncernen inte kan tillhandahålla ett attraktivt produktsortiment och därmed förlora konkurrensfördelar och försämra sin marknadsposition inom distributionsverksamheten. Detta kan ytterst leda till minskad försäljning, vilket kan påverka Koncernens kassaflöde och resultat väsentligt negativt.

Samarbeten med leverantörer och tillverkare kan försämras eller upphöra av flera skäl, exempelvis på grund av att Koncernens leverantörer och tillverkare börjar samarbeta med Koncernens konkurrenter eller utnyttjar möjligheten att påverka avtalsvillkor på ett sätt som inte är fördelaktigt för Koncernen. Tillverkare och leverantörer kan även drabbas av finansiella eller driftsmässiga problem, prisökningar som ligger utanför deras kontroll eller att de av andra orsaker inte lyckas leverera enligt avtal eller Koncernens förväntningar, vilket i sin tur kan leda till förseningar och minskad försäljning för Koncernen. Avtalsrelationer kan även upphöra, på initiativ från såväl Koncernen som motparten, innan Koncernen har fått fullt utbyte av sådant samarbete, vilket kan medföra förseningar och kostnadsökningar till följd av att Koncernen behöver identifiera alternativa leverantörer, eller minskad försäljning om lämpliga substitut inte finns att tillgå till rimliga villkor. Detta kan ha en väsentligt negativ inverkan på Koncernens resultat och kassaflöde.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en hög inverkan på Koncernen.

### **AVSLUTADE SAMARBETEN MED ÅTERFÖRSÄLJARE ELLER ÅTERFÖRSÄLJARES FINANSIELLA SVÅRIGHETER KAN MEDFÖRA ÖKADE KOSTNADER OCH INTÄKTSBORTFALL**

Koncernens försäljning av spel, speltillbehör och leksaker sker genom ett antal större och mindre återförsäljare, exempelvis Elkjøp Nordic AS, Power International AS och Dangaard Group A/S. Om någon av Koncernens återförsäljare skulle säga upp samarbetsavtalet eller hamna i finansiella svårigheter skulle Koncernen kunna påverkas negativt på kort sikt. Detta kan innebära förseningar, kreditförluster, intäktsbortfall och omställningskostnader för att hitta nya återförsäljare att samarbeta med, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Koncernens resultat och kassaflöde (avseende kreditförluster, se även riskfaktorn "Kreditrisk"). Ett exempel på ovan är konkursen av den före detta danska leksakskoncernen Top-Toy i december 2018, som påverkade Koncernen negativt framförallt genom väsentliga kreditförluster som inte täcktes av försäkring, samt en viss begränsning i förmågan att distribuera Amo Toys leksaker under det första kvartalet 2018.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg och att risken, om den inträffar, på kort sikt skulle kunna ha en medelhög inverkan, men på längre sikt ha en låg inverkan på Koncernen.

### **BRISTER I, ELLER UPPHÖRANDE AV, LAGER- OCH LOGISTIKTJÄNSTER SAMT SKADOR, STÖLDER OCH ANDRA OLYCKOR KAN LEDA TILL ÖKADE KOSTNADER SAMT FÖRSÄMRA KONCERNENS FÖRMÅGA ATT UPPFYLLA SINA ÅTAGANDEN GENTEMOT ÅTERFÖRSÄLJARE**

Koncernen använder sig av lager i Sverige, Finland och Tyskland för lagerhållning av spel, speltillbehör och leksaker som levereras från tillverkare och leverantörer. Dessa lager hyrs av externa fastighetsägare och lagerhantering sköts av externa leverantörer av lager- och logistik tjänster (s.k. *third-party logistics*). Upphörande av, eller brister i, dessa tjänster, såväl avseende lagerhyra som lagerhantering, kan på kort till medellång sikt påverka verksamheten negativt i form av ökade kostnader och förseningar till dess att bristerna åtgärdats eller Koncernen skaffat nya leverantörer av motsvarande tjänster.

Det finns vidare en risk för skador på lagerförda produkter, såväl på Koncernens lager, som tillverkarens och leverantörens lager, till följd av exempelvis brand, stöld, sabotage eller andra olyckor. Detta kan leda till försenade leveranser och således påverka Koncernens förmåga att fullgöra sina skyldigheter gentemot återförsäljare, vilket kan medföra intäktsbortfall, krav på ersättning samt ha en väsentligt negativ inverkan på kund-



relationer och framtida försäljningsmöjligheter. Koncernen har historiskt exempelvis blivit utsatt för inbrott i lager samt stöld av distribuerade varor, vilket resulterade i att varorna inte nådde återförsäljarna.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en medelhög inverkan på Koncernen.

### **FÖRÄNDRINGAR I KONSUMENTPREFERENSER, TRENDER OCH SÄSONGSVARIATIONER KAN LEDA TILL LAGERUPPBYGGNAD OCH NEDSKRIVNINGSBEHÖV**

Koncernen är beroende av att förutse och reagera på förändringar i konsumenters preferenser avseende spel, speltillbehör och leksaker. Dessa marknader är känsliga för förändringar i konsumentbeteenden, trender och säsongsvariationer. I synnerhet leksaksbranschen kännetecknas av tydliga säsongsvariationer mellan sommar- och vinterhalvår och ökad försäljning i anslutning till högtider. Under sommarhalvåret säljs exempelvis i större utsträckning leksaker för strand, bad och utomhusbruk. Utöver säsongsvariationer kännetecknas leksaksindustrin av ett starkt säsongsberoende, där en stor andel av försäljningen sker under det fjärde kvartalet i samband med jul och kampanjevent (exempelvis i samband med Black Friday).

Det finns en risk att Koncernen misslyckas med att i tid reagera på förändringar i konsumentpreferenser, trender och säsongsvariationer då det kan ske snabba förändringar i kunders efterfrågan av Koncernens produkter, exempelvis till följd av försämrat väder under sommaren eller andra yttre faktorer som påverkar konsumentbeteenden (se även riskfaktorn ”Koncernen kan misslyckas med att upprätthålla lönsamhet i framtiden och kan uppleva ojämnt kassaflöde, exempelvis på grund av säsongsvariationer eller misslyckade produktlanseringar”).

Det finns således en risk för att Koncernen inte köper in rätt produkter och/eller produkter av rätt kvantitet, vilket kan resultera i att Koncernen inte kan möta efterfrågan eller inte kan sälja lagerförda produkter och därmed får hög lageruppbyggnad med risk för att behöva sälja produkter till kraftiga rabatter och/eller göra nedskrivningar. Vidare kan Koncernen drabbas negativt av långa leveranstider, vilket kan försvåra inköpsplanering och Koncernens möjlighet att agera på trender och snabba förändringar i konsumentbeteenden.

Om Koncernen misslyckas med att i tid reagera på trender och förändringar i konsumenters preferenser och i enlighet därmed anpassa sina inköp och varulager kan det resultera i utebliven försäljning, lägre marginaler och/eller nedskrivningar av varulager, vilket i sin tur kan ha en väsentligt negativ påverkan på Koncernens resultat och finansiella ställning.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som medelhög och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en låg inverkan på Koncernen.

### **RISKER RELATERADE TILL KONCERNEN I DESS HELHET OCH INTERN KONTROLL**

#### **KONCERNEN ÄR BEROENDE AV ATT REKRYTERA OCH BEHÅLLA LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH ANDRA NYCKELPERSONER MED RELEVANT KOMPETENS OCH BRANSCHERFARENHET**

Koncernen är starkt beroende av sin ledningsgrupp och andra nyckelpersoner som har varit verksamma inom Koncernens båda affärssegmentet under en längre tid och därmed utvecklat viktiga relationer med samarbetspartners, kunder och återförsäljare, samt en god förståelse för Koncernens verksamhet. Exempelvis har Koncernen långa relationer med ledande befattningshavare inom Nintendo i Tyskland och Japan. Koncernen är därför beroende av att kunna behålla, utveckla och engagera sina ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner. Koncernen kan i framtiden behöva attrahera ytterligare ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner med relevant kompetens och branschfarenhet inom Koncernens båda affärssegment för att framgångsrikt bedriva och utveckla verksamheten i enlighet med Koncernens långsiktiga tillväxtmål och strategi.

Om någon av Koncernens ledande befattningshavare eller andra nyckelpersoner avslutar sin anställning eller väljer att anta en ny roll inom organisationen kan det bli svårt för Koncernen att hitta lämpliga ersättare med liknande utbildning och erfarenhet, vilket kan leda till kompetensbrister och förseningar i pågående projekt. Detta skulle kunna påverka Koncernens resultat och löpande verksamhet negativt, samt begränsa Koncernens framtida intjäningsförmåga. För att behålla och/eller attrahera nya ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner kan Koncernen även riskera ökade kostnader för lön, bonus och andra ersättningar.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en hög inverkan på Koncernen.

#### **PANDEMIER OCH POLITISKA, EKONOMISKA SAMT ANDRA OMVÄRLDSHÄNDELSER KAN NEGATIVT PÅVERKA VERKSAMHETEN OCH DE MARKNADER SOM KONCERNEN VERKAR PÅ**

Koncernens verksamhet kan påverkas av allmänna omvärldsfaktorer, exempelvis politiska, ekonomiska och konsumentbeteendemässiga trender utanför Koncernens kontroll. Politisk, social eller ekonomisk instabilitet, naturkatastrofer, handelsrestriktioner, framtida tullar eller pandemier, såsom exempelvis det pågående globala utbrottet av covid-19, kan påverka den allmänna efterfrågan på Koncernens produkter, försvåra inköp från Asien och andra geografiska områden där Koncernens leverantörer har verksamhet, samt påverka Koncernens organisation och dagliga verksamhet genom förändringar i arbetssätt och arbetsmiljö.

Koncernen följer noggrant utvecklingen av covid-19-pandemin och utvärderar kontinuerligt i vilken utsträckning pandemin kan påverka Koncernens verk-

samhet på kort och lång sikt. I början av pandemin drabbades Koncernen av förseningar i leveranser från Asien och minskad försäljning av leksaker i koncernbolaget Amo Toys, till följd av minskad försäljning av leksaker i fysiska butiker. Koncernen har även vidtagit ett antal förebyggande åtgärder för att minimera påverkan på den operativa verksamheten och begränsa virusspridningen bland dess medarbetare, såsom möjlighet för Koncernens medarbetare att arbeta hemifrån. Det finns en risk för att dessa förebyggande åtgärder inte kommer att visa sig vara effektiva eller tillräckliga och Koncernen kan ännu inte förutspå vilka effekter detta kan få på lång sikt för Koncernens funktionssätt, medarbetares effektivitet, eller andra faktorer. Koncernen har exempelvis upplevt att en brist på fysiska möten har en begränsande effekt på dynamiken och kreativiteten i Koncernens spelutveckling. Det finns därför en risk att ytterligare utbrott eller okontrollerad spridning av virus i en större skala även framöver skulle kunna drabba Koncernen på ett liknande sätt som beskrivits ovan. Covid-19 antas vidare ha en negativ inverkan på de globala ekonomiska utsikterna, vilket kan påverka slutkonsumenters förmåga och villighet att spendera pengar dels på Koncernens produkter, dels på nöjen generellt. Detta kan i sin tur negativt påverka de marknader som Koncernen verkar på och därmed ha en väsentligt negativ påverkan på Koncernens försäljning och resultat.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar, bortsett från pågående covid-19-pandemi, som låg och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en medelhög inverkan på Koncernen.

### **KONCERNENS MÅSTE HA VÄLFUNGERANDE OCH TILLFÖRLITLIGA IT-SYSTEM**

Koncernen är beroende av välfungerande och tillförlitliga IT-system och affärssystem såsom ERP-system för att på ett framgångsrikt sätt kunna utveckla spel, fakturera kunder, driva webbshoppar, hantera Koncernens personal, med mera. Funktionen av sådana IT-system kan påverkas negativt av störningar och avbrott som ligger utanför Koncernens kontroll. Sådana störningar kan exempelvis vara störningar i tillhandahållandet av el eller liknande fundamentala samhällstjänster, extremt väder, säkerhetsfrågor eller systemfel. Koncernen är även sårbar för olika typer av IT-brott, systemintrång och annan cyberbrottslighet, samt virus. Det finns således en risk för att utomstående lyckas göra intrång i Koncernens IT-system och därigenom komma åt känslig information eller på annat sätt skada Koncernens verksamhet. Sådana aktiviteter kan störa webbplatser, orsaka systemfel och affärstörningar, eller skada Koncernens datorutrustning. Effekterna av sådana aktiviteter, eller Koncernens oförmåga att framgångsrikt skydda sig från sådana attacker, kan leda till att IT-system inte är till-

gängliga under en tid medan effekterna av sådan störning eller skada åtgärdas. Om Koncernen drabbas av störningar, avbrott eller intrång av ovan slag skulle detta kunna orsaka väsentliga förseningar eller avbrott i Koncernens verksamhet, samt medföra ökade kostnader för åtgärder och hantering, vilket i sin tur kan ha en väsentligt negativ påverkan på Koncernens resultat.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en medelhög inverkan på Koncernen.

### **KONCERNEN I SIN NUVARANDE FORM OCH STRATEGI ÄR RELATIVT NY**

Thunderful Group i dess nuvarande form bildades i december 2019 genom en sammanslagning av företagsgrupperna Bergsala och Thunderful genom att Thunderful Group AB, som bildades för att bli nytt moderbolag i Thunderful Group, förvärvade koncernbolagen från det tidigare moderbolaget Bergsala Holding. Koncernens operationella verksamhet bedrivs i koncernens dotterbolag som har en längre historik som separata verksamheter, men Koncernen i dess helhet, dess organisation och dess samlade strategi och affärsmodell är relativt ny och det är därför svårt att göra jämförelser med koncernbolagens historiska utveckling. Att Koncernen är relativt ny medför även en generell större osäkerhet kring Koncernens förmåga att genomföra sin strategi. De bedömningar och antaganden som legat till grund för Koncernens strategi kan förändras eller visa sig inte återspegla faktiska marknadsförutsättningar. Koncernens möjlighet att framgångsrikt genomföra sin strategi och uppnå förväntade resultat är därför beroende av sin förmåga att identifiera och anpassa sig till marknadsförutsättningar och vid behov förändra Koncernens strategi om och när så kan behövas. Detta kan även medföra ökade omställningskostnader samt förseningar och avbrott i den ordinarie verksamheten vilket kan ha en väsentligt negativ påverkan på Koncernens resultat.

Etableringen av Thunderful Group har vidare inneburit en centralisering av nyckelfunktioner såsom IT, ekonomi och andra supportfunktioner för Koncernens båda affärssegment som tidigare var utspridda i dotterbolagen. Koncernen har därvid inrättat rutiner, system, processer, policyer och riktlinjer för intern kontroll som ännu är nyetablerade och behöver utvärderas och anpassas över tid, vilket förväntas kräva betydande personella och finansiella resurser. Brister i intern kontroll och andra rutiner och processer kan ha en väsentligt negativ påverkan på Koncernens funktionssätt, verksamhet och resultat.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en medelhög inverkan på Koncernen.



## INTEGRATION AV FÖRVÄRVADE FÖRETAG OCH VERKSAMHETER ÄR FÖREMÅL FÖR RISKER SOM KAN PÅVERKA KONCERNEN OCH DEN FÖRVÄRVADE VERKSAMHETEN NEGATIVT

Som framgår av riskfaktorn ”Koncernen kan komma att genomföra ytterligare förvärv av spelutvecklingsverksamheter” har Koncernen genomfört företagsförvärv och bedömer att ytterligare förvärv kan ske i framtiden för att expandera affärssegmentet Games verksamhet. Denna typ av förvärv kan innebära legala, finansiella och operationella risker relaterade till verksamheten som förvärvas såväl som risker för att integrationsprocesser kan bli mer kostsamma eller mer tidskrävande än beräknat, alternativt att förväntade synergier helt eller delvis uteblir. En förvärvsprocess kan även negativt påverka den förvärvade verksamhetens relationer med anställda, ge upphov till oförutsedda legala och organisatoriska frågor, frågor om företagskultur och olika syn på hur verksamheten bäst bör bedrivas, särskilt då Koncernen framförallt tillämpar en decentraliserad förvärvsmodell där förvärvade verksamheter behåller en hög grad av självständighet efter ett uppköp.

Förvärv leder sannolikt till ökad komplexitet i verksamheten och kan ställa ytterligare krav på intern kontroll, rutiner och teknik. Rent organisatoriskt medför förvärv ett antal utmaningar, såsom att Koncernen kan komma att behöva lägga ned betydande tid och resurser på förvärvsprocessen, vilket kan leda till påfrestningar på Koncernens övriga organisation och störa den ordinarie verksamheten. Det finns därmed en risk för att Koncernens nuvarande och framtida organisation, rutiner och teknik inte kommer att vara tillräckliga för att stödja Koncernens ordinarie verksamhet, vilket kan leda till svårigheter för Koncernen att anpassa sig till nya krav när de uppstår. Om Koncernen inte lyckas hantera en sådan organisatorisk utveckling eller på annat sätt anpassa sig till nya krav till följd av förvärv, kan Koncernen få svårare att nå tillväxtmål och genomföra dess strategi för Games, samtidigt som framtida intjäningsförmåga och resultat kan påverkas väsentligt negativt.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som medelhög och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en låg inverkan på Koncernen.

## FINANSIELLA RISKER

### KONCERNEN KAN MISSLYCKAS MED ATT UPPRÄTHÅLLA LÖNSAMHET I FRAMTIDEN OCH KAN UPPLEVA OJÄMNA KASSAFLÖDEN, EXEMPELVIS PÅ GRUND AV SÄSONGSVARIATIONER ELLER MISSLYCKADE PRODUKTLANSERINGAR

Koncernen har historiskt haft betydande kostnader för bedrivandet av dess verksamhet och förväntar sig ha betydande kostnader även framöver, inklusive kostnader relaterade till förvärvsaktiviteter och Koncernens tillväxtmål. Detta i kombination med förväntade rörelsekostnader kan negativt påverka Koncernens resultat under en överskådlig framtid och det finns en risk att Koncernen inte genererar tillräckliga intäkter för att upprätthålla

lönsamhet eller för att bedriva verksamhet i enlighet med Koncernens strategi och målsättning och/eller att Koncernen behöver söka extern finansiering. Vidare kan Koncernen uppleva ojämna kassaflöden mellan perioder, exempelvis på grund av säsongsvariationer där en stor del av intäkterna när det kommer till försäljningen av spel, speltillbehör och leksaker härrör från det fjärde kvartalet i samband med jul- och nyårshelgen, eller mellan lansering av nya speltitlar (se även riskfaktorn ”Förändringar i konsumentpreferenser, trender och säsongsvariationer kan leda till lageruppbbyggnad och nedskrivningsbehov”).

Som nämns i riskfaktorn ”Koncernbolaget Bergsala distribuerar Nintendo produkter i Norden och Baltikum och är helt beroende av Nintendo för sin fortsatta verksamhet” drivs Koncernens distribution av Nintendo produkter till stor del av vilket stadiet i konsolcykeln som Nintendos produkter befinner sig i. Om Nintendo skulle släppa en ny generations konsol som inte tas emot väl på marknaden kan detta resultera i lägre intäkter för Koncernen under ett flertal år därefter, fram till nästa generations konsol introduceras på marknaden. Följaktligen är jämförelser mellan perioder inte nödvändigtvis meningsfulla och resultat från tidigare perioder bör inte ses som en indikation på framtida resultat då olika perioder kan uppvisa väsentligt olika resultat.

## KREDITRISKER

Koncernen har en väsentlig exponering mot sina återförsäljare inom affärssegmentet Distribution främst avseende utestående kundfordringar. Per den 30 september 2020 uppgick det totala beloppet på sådana utestående kundfordringar till 561,3 MSEK. Värdet på dessa fordringar kan påverkas negativt om en eller flera kunder blir insolvent eller går i konkurs. Det finns även en risk att kunder inte betalar köpta produkter eller betalar senare än väntat, vilket är en risk som kan öka under perioder av ekonomisk nedgång eller osäkerhet. Om riskerna materialiseras kan det negativt påverka Koncernens kassaflöde och resultat.

## KONCERNEN ÄR FÖREMÅL FÖR VÄRDERINGS- OCH REDOVISNINGSRISKER

Koncernen hade per den 31 december 2019 respektive den 30 september 2020 goodwill och immateriella anläggningsskostnader (inklusive balanserade utgifter för spelutveckling) vars redovisningsmässiga värde uppgick till 399,1 MSEK respektive 383,2 MSEK, motsvarande 27,7 procent respektive 19,9 procent av Koncernens totala tillgångar.

Goodwill uppstår vid förvärv av dotterföretag och avser det belopp varmed köpeskillingen överstiger Bolagets andel i det verkliga värdet av identifierbara tillgångar, skulder och eventualförpliktelser i det förvärvade bolaget samt det verkliga värdet på innehav utan bestämmande inflytande i det förvärvade bolaget. Utgifter för spelutveckling aktiveras först när Koncernen kan göra en bedömning av ett spels kommersiella potential och möjlighet att generera intäkter i framtiden. Goodwill skrivs inte av, men nedskrivningstestas årligen

eller oftare om händelser eller ändringar i förhållanden indikerar en möjlig värdeminskning, medan balanserade utvecklingskostnader aktiveras och skrivs av över två år enligt en enkel degressiv metod. Om värdering av tillgångar skulle baseras på felaktiga antaganden, eller om Koncernens verksamhet eller ett utvecklingsprojekts kommersiella potential förändras, finns det risk att Koncernen måste genomföra betydande nedskrivningar av immateriella tillgångar, vilket kan negativt påverka Koncernens resultat och finansiella ställning. Ett exempel på tidigare nedskrivningsbehov är spelet *Zombie Vikings* som utvecklades av Zoink och vars försäljning enbart täckte 40 procent av spelets utvecklingsbudget.

## LEGALA RISKER

### KONCERNEN ÄR FÖREMÅL FÖR RISKER RELATERADE TILL OTILLRÄCKLIGT SKYDD AV IMMATERIELLA RÄTTIGHETER, KNOW-HOW OCH FÖRETAGSHEMLIGHETER

Immateriella rättigheter utgör en väsentlig del av Koncernens tillgångar, framförallt i form av upphovsrätt till egenutvecklade spel och mjukvara, förläggarlicenser till spel vars rättigheter ägs av tredje part, varumärken, domännamn samt intern specifik kunskap och know-how som skyddas enligt lagen (2018:558) om företagshemligheter. Det är således av stor vikt att de tillgångar som utvecklas inom Koncernen förblir Thunderful Groups egendom och att Koncernen så långt som möjligt kan upprätthålla ett adekvat skydd för dessa rättigheter. De immateriella rättigheter som Koncernen utvecklar är i regel inte patenterbara och kan därför inte skyddas genom patentregistrering, vilket är fallet med annan teknik. Utöver registrering av varumärken och domäner åtnjuter Koncernen således begränsat skydd för stora delar av dess immateriella rättigheter, vilket kan försvåra Koncernens möjligheter att skydda sig mot intrång eller tredje parts användning av exempelvis koncept och idéer som återfinns i Koncernens egenutvecklade spel.

Koncernen är beroende av att även sådana företagshemligheter som inte omfattas av immaterialrättsligt skydd kan skyddas, exempelvis information om processer, samt spelkoncept och idéer som ännu inte offentliggjorts. Även om anställda och samarbetspartners normalt omfattas av sekretessplikt i förhållande till Koncernen finns en risk att någon som har tillgång till företagshemlig information sprider eller annars använder denna på ett sätt som skadar Koncernen.

Det finns vidare risk för att Koncernen gör intrång i eller påstås göra intrång i tredje parts immateriella rättigheter. Om detta inträffar kan Koncernen bli inblandad i eller tvingas driva kostsamma rättsliga processer med oviss utgång. Om Koncernen i en sådan process skulle anses ha gjort intrång i annans immateriella rättigheter kan Koncernen bli skyldig att utge betydande skadestånd och/eller sluta använda de immateriella rättigheterna, samtidigt som Koncernens renommé kan påverkas negativt.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en hög inverkan på Koncernen.

### KONCERNEN KAN BRISTA I REGELEFTERLEVAD OCH MISSLYCKAS MED ATT ANPASSA SIG TILL FÖRÄNDRINGAR I TILLÄMPLIGA REGELVERK

Koncernen bedriver ingen tillståndspliktig verksamhet, men är skyldig att följa lokala regelverk i de jurisdiktioner där Koncernen är verksam, exempelvis lagar och regler hänförliga till införsel, lagerhållning och distribution av produkter tillverkade i utlandet, personal, marknadsföring samt hantering av personuppgifter.

Regelefterlevnadsåtgärder är tids- och kostnadskrävande och kan komma att öka i framtiden vid förändringar i lagstiftning och andra regelverk. Sådana förändringar kan alltså medföra att Koncernen behöver alltkärligare resurser för regelefterlevnadsåtgärder vilket kan medföra ytterligare kostnader. Förändringar i regelverk kan även påverka Koncernens försäljningsmöjligheter. Exempelvis kan potentiella förändringar i olika jurisdiktioners regelverk avseende spel som inkluderar innehållsmässiga begränsningar komma att påverka Koncernens möjligheter att marknadsföra och sälja sina spel.

Om Koncernen misslyckas i sina regelefterlevnadsåtgärder kan det även leda till sanktioner, böter, viten, försäljningsstopp eller andra ersättningsanspråk från myndigheter eller andra personer, vilket kan negativt påverka Koncernens renommé, exempelvis genom negativ publicitet. Misslyckade regelefterlevnadsåtgärder kan därmed ha en väsentligt negativ påverkan på Koncernens verksamhet och resultat.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en hög inverkan på Koncernen.

## SKATTERISKER

Koncernen bedriver sin verksamhet genom flera dotterbolag, främst i Norden men till viss del även i övriga Europa, Asien och Nordamerika, och är således föremål för flera skattelagar och regleringar i dessa jurisdiktioner, inklusive avseende bolagsskatt, moms, tull, internprissättning, arbetsgivaravgifter, stämpelskatt och liknande skatter och avgifter. Inom Koncernen har vissa Koncernbolag ackumulerade skattemässiga underskott som per dagen för Prospektet uppgick till cirka 18 MSEK. De ackumulerade underskotten kan användas för att reducera skattepliktiga vinster och på så sätt minska den effektiva bolagsskatten, men är föremål för vissa spärregler som kan medföra att sådana underskott helt eller delvis inte kan utnyttjas. Vidare bedriver Koncernen verksamhet som innefattar online-försäljning, kundrabatter och leverantörer i olika länder, vilket gör att det ställs stora krav på faktureringsrutiner och momsrapportering.



Därutöver har de jurisdiktioner inom vilka Koncernen bedriver verksamhet internprissättningsregler som kräver att koncerninterna transaktioner ska ske på armlängds avstånd.

Koncernen har även inrättat teckningsoptionsbaserade incitamentsprogram baserat på uppskattningar och antaganden om värderingsfrågor och som därför är föremål för osäkerhet och skatterisker. Om Koncernens tolkning eller tillämpning av skattelagstiftning, skatteavtal eller andra skattebestämmelser är felaktig, eller om tillämpliga skattelagar, skatteavtal, bestämmelser eller tolkningar av myndigheter därav, eller om praxis i relation därtill ändras, inkluderat med retroaktiv effekt, kan Koncernens tidigare och nuvarande skatteposition bli föremål för omprövning av skattemyndigheter. Varje ytterligare skatteexponering ökar skatterisken, och om en skattemyndighet exempelvis skulle anse att Koncernen har gjort felaktiga vinstallokeringar mellan olika länder, vilket gett upphov till felaktiga skattemässiga underskott, eller om koncerninterna transaktioner inte skett på armlängds avstånd, skulle detta kunna leda till tvister eller skiljeförfaranden. Särskilt internprissättningsfrågor är ett komplext område som skattemyndigheter under de senaste åren har ökat sitt fokus på. Utredningar och tvister hänförliga till internprissättningsfrågor gäller ofta betydande belopp och kan pågå under lång tid. Om en skattemyndighet skulle vinna framgång med sådana omprövningar eller tvister kan en utökad skattekostnad tillkomma, inkluderat avgifter, räntekostnader och skattetillägg.

Vidare kan förändringar i skatteregler påverka Koncernen negativt i termer av engångseffekter vid omvärderingar av skattefordringar och skatteskulder, samt få negativa konsekvenser för Koncernens fortsatta löpande verksamhet. Om exempelvis Koncernens rätt att nyttja historiska skattemässiga underskott till följd av ändrad lagstiftning begränsas eller faller bort skulle sådana underskott inte kunna användas för att reducera framtida vinster i den mån Koncernen räknat med. Om sådan eller annan skatterisk skulle materialiseras skulle detta kunna innebära en ökad skattekostnad för Koncernen, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens finansiella ställning och resultat.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som medelhög och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en medelhög inverkan på Koncernen.

### KONCERNEN ANVÄNDER OPEN SOURCE-MJUKVARA INOM RAMEN FÖR SPELUTVECKLINGSVERKSAMHETEN

Koncernen använder i viss utsträckning öppen källkod, s.k. *open source-mjukvara*, i sin spelutvecklingsverksamhet, exempelvis MIT och LGPL. Viss *open source-mjukvara* kräver att utvecklare som distribuerar *open source-mjukvaran* som en del av dess egenutvecklade mjukvara måste göra allmänt tillgänglig all eller delar av källkoden till sådan egenutvecklad mjukvara eller göra s.k. *derivative works* tillgänglig kostnadsfritt eller till en begränsad kostnad. Den rättsliga statusen för viss *open source-*

*mjukvara* har inte varit föremål för rättslig prövning, och det finns en risk för att Koncernens användning av sådan mjukvara av en domstol tolkas på ett sätt som medför oväntade användningsvillkor eller andra begränsningar för Koncernens marknadsföring av spelen, eller att Koncernen oavsiktligt kränker andra bolags immateriella rättigheter. Därutöver finns det en risk att föråldrad och potentiellt osäker *open source-programvara* används i Koncernens produkter. Även om Koncernen försöker se till att ingen sådan programvara används på ett sätt som kräver att Koncernen offentliggör sin källkod eller som annars skulle bryta mot villkoren i ett *open source-avtal*, kan sådan användning oavsiktligt inträffa.

Koncernens användning av *open source-mjukvara* kan således medföra att Koncernen måste offentliggöra sin källkod för att inte bryta mot relevanta villkor, eller om brott mot villkor förekommer, utge skadestånd, omarbeta spel, stoppa distribution av spel eller vidta andra åtgärder som kan vara tids- och kostnadskrävande och skada Koncernens renommé eller på annat sätt påverka Koncernens verksamhet negativt.

Per dagen för Prospektet bedömer Koncernen sannolikheten för att risken helt eller delvis inträffar som låg och att risken, om den inträffar, skulle kunna ha en låg inverkan på Koncernen.

## RISKER RELATERADE TILL AKTIERNA OCH ERBJUDANDET

### AKTIEÄGARE MED BETYDANDE INFLYTANDE

Efter Erbjudandet kommer huvudägaren Bergsala Holdings innehav av aktier att uppgå till cirka 31,3 procent av antalet aktier och röster i Bolaget under förutsättning att Erbjudandet fulltecknas och att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo. Bergsala Holding kontrolleras av Owe Bergsten som är grundare av Bergsala-gruppen och styrelseledamot i Thunderful Group. Därmed kommer Owe Bergsten genom Bergsala Holding ha ett betydande inflytande över frågor i Bolaget som kräver aktieägarnas godkännande, vilket omfattar ett fortsatt väsentligt inflytande över Bolagets ledning och verksamhet. Owe Bergstens intressen kan helt eller delvis skilja sig från de övriga aktieägarnas intressen. Denna ägarkoncentration kan vara till nackdel för aktieägare för det fallet aktieägaren är av en annan uppfattning än Owe Bergsten i väsentliga sakfrågor.

### AKTIENS MARKNADSPRIS OCH BEGRÄNSAD LIKVIDITET

Före Erbjudandet förekommer ingen organiserad handel med Bolagets aktier. Aktiekursen för nyligen noterade bolag kan vara särskilt volatil under en period efter noteringen och det föreligger en risk för att marknaden inte kommer att vara aktiv och likvid, eller att en aktiv och likvid marknad inte består. Priset i Erbjudandet har fastställts till 50 SEK per aktie av Bolagets styrelse och de Säljande Aktieägarna i samråd med Joing Global Coordinators baserat på ett antal faktorer, inklusive sondering med och intresse från investerare av institutionell karaktär, värderingen av liknande bolag, en analys av

tidigare transaktioner för bolag inom samma bransch och utvecklingsfas, rådande marknadsläge samt uppskattningar om Koncernens affärsmöjligheter och vinstutsikter.

Efter noteringen kan skillnaden mellan köp- och säljpriset variera väsentligt från tid till annan, vilket gör det svårare för en aktieägare att sälja aktier vid en viss tidpunkt och till önskat pris. Detta kan ha en negativ påverkan på aktiernas likviditet och kan resultera i låg handelsvolym. Likviditeten i värdepapperen kan negativt påverka den kurs till vilken en investerare i Bolagets aktie kan avyttra aktierna. Eftersom en investering i aktier kan sjunka i värde finns det en risk att en investerare inte får tillbaka det investerade kapitalet.

### **BEFINTLIGA AKTIEÄGARES FÖRSÄLJNINGAR AV AKTIER SAMT FRAMTIDA NYEMISSIONER KAN PÅVERKA AKTIEKURSEN**

I samband med Erbjudandet kommer de Säljande Aktieägarna, Bolagets styrelseledamöter och ledande befattningshavare samt vissa andra befintliga aktieägare att åta sig att inte sälja eller på annat vis överlåta sina aktier i Bolaget under en viss tid efter att handeln med Bolagets aktier på First North Premier har inletts. Denna s.k. lock up-period kommer vara 180-360 dagar för styrelseledamöter och ledande befattningshavare som inte säljer aktier i Erbjudandet samt för vissa andra befintliga aktieägare. För de Säljande Aktieägarna kommer lock up-perioden att vara 1 080 dagar för de aktier som inte överlåts inom ramen för Erbjudandet.

Överlåtelsebegränsningarna omfattas av sedvanliga begränsningar och undantag, såsom godkännandet av ett erbjudande till samtliga aktieägare i Bolaget som sker i enlighet med de svenska reglerna för offentliga uppköpserbjudanden och på villkor som behandlar samtliga aktieägare lika, eller ett ovillkorat åtagande att acceptera ett erbjudande, en försäljning eller en annan avyttring av aktier till följd av ett erbjudande från Bolaget till samtliga aktieägare i Bolaget avseende förvärv på lika villkor av egna aktier. Dessutom kan Joint Global Coordinators, om de bedömer det lämpligt i det enskilda fallet, bevilja undantag från de relevanta åtagandena och då kan aktierna erbjudas till försäljning.

När respektive lock up-period har gått ut är de aktieägare som omfattas av lock up-perioden fria att sälja sina aktier. Betydande försäljningar av aktier som genomförs av större aktieägare, liksom en allmän marknadsförväntan om att försäljningar kan komma att genomföras, kan leda till att priset på Bolagets aktier sjunker. Om priset på Bolagets aktie sjunker kan det innebära att en investerare inte får tillbaka det investerade kapitalet. Därutöver kan eventuella ytterligare nyemissioner av aktier eller andra instrument, utöver Erbjudandet, leda till en utspädning av ägandet för aktieägare som inte deltar i en sådan emission eller väljer att inte utöva sin rätt att teckna aktier. Detsamma gäller vid eventuella emissioner som riktas till andra än Bolagets aktieägare.

### **AKTIEÄGARE UTANFÖR SVERIGE ÄR FÖREMÅL FÖR SÄRSKILDA AKTIERELATERADE RISKER**

Bolagets aktie kommer endast att vara noterad i SEK och eventuell utdelning kommer att betalas i SEK. Det innebär att aktieägare utanför Sverige kan få en negativ effekt på värdet av innehav och eventuella utdelningar när dessa omvandlas till andra valutor om SEK minskar i värde mot den aktuella valutan.

Om Bolaget emitterar nya aktier vid en kontantemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till antalet aktier som innehas före emissionen. Aktieägare i vissa andra jurisdiktioner än Sverige kan dock vara föremål för begränsningar som gör att de inte kan delta i sådana företrädesemissioner, eller att deltagande på annat sätt försvåras eller begränsas. Exempelvis kan aktieägare i USA vara förhindrade att utöva sådan företrädesrätt om aktierna och teckningsrätterna inte är registrerade enligt Securities Act och om inget undantag från registreringskraven enligt Securities Act är tillämpligt. Aktieägare i andra jurisdiktioner utanför Sverige kan påverkas på motsvarande sätt om teckningsrätterna eller de nya aktierna inte är registrerade eller godkända av behöriga myndigheter i dessa jurisdiktioner. Bolaget har ingen skyldighet att ansöka om registrering enligt Securities Act eller att ansöka om motsvarande godkännanden enligt lagstiftningen i någon annan jurisdiktion utanför Sverige med avseende på sådana aktier och teckningsrätter och att göra detta i framtiden kan vara opraktiskt och kostsamt. I den utsträckning Bolagets aktieägare i jurisdiktioner utanför Sverige inte kan utöva sina rättigheter att teckna nya aktier i eventuella företrädesemissioner kommer deras proportionella ägande i Bolaget att minska.

### **ÅTAGANDEN ATT FÖRVÄRVA AKTIER I ERBJUDANDET ÄR INTE SÄKERSTÄLLDA**

Cornerstone Investors har åtagit sig att teckna totalt 12 000 000 aktier i Erbjudande motsvarande totalt cirka 600 MSEK. Baserat på full teckning i Erbjudandet och att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullö omfattar åtagandena sammantaget cirka 40,0 procent av Erbjudandet. Ingen ersättning utgår för åtagandena.

Åtagandena är förenade med vissa sedvanliga villkor. Om dessa villkor inte uppfylls är de som lämnat åtaganden inte skyldiga att förvärva några aktier i Erbjudandet. Vidare är åtagandena inte säkerställda genom bankgaranti, spärrade medel, pantsättning, eller liknande arrangemang och det finns en risk för att åtaganden inte uppfylls, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på slutförandet av Erbjudandet. Bolaget bedömer nivån på ovan nämnda risk till låg.





# INBJUDAN TILL FÖRVÄRV AV AKTIER I THUNDERFUL GROUP AB

I syfte att underlätta för Thunderful Groups fortsatta utveckling och tillväxt har Bolaget och Säljande Aktieägare<sup>1)</sup> beslutat att genomföra en ägarspridning av Bolagets aktier genom en nyemission av aktier samt försäljning av befintliga aktier i Bolaget. Bolagets styrelse avser därför att ansöka om notering av Bolagets aktier på First North Premier. Nasdaq Stockholm AB har den 20 november 2020 bedömt att Bolaget uppfyller First North Premiers noteringskrav, förutsatt att sedvanliga villkor, däribland spridningskravet för Bolagets aktier, uppfylls senast på noteringsdagen och att Bolaget ansöker om att Bolagets aktier upptas till handel på First North Premier. Första dag för handel beräknas vara den 7 december 2020.

Erbjudandet riktar sig till allmänheten<sup>2)</sup> i Sverige, Danmark, Finland och Norge samt till institutionella investerare i Sverige och i utlandet<sup>3)</sup>. Investerare inbjuds härmed, i enlighet med villkoren i Prospektet, att förvärva högst 26 114 100 aktier, varav högst 11 114 100 befintliga aktier erbjuds av Säljande Aktieägare och högst 15 000 000 nyemitterade aktier erbjuds av Bolaget.

Priset i Erbjudandet har fastställts till 50 SEK per aktie. Priset i Erbjudandet har fastställts av Bolagets styrelse i samråd med de Säljande Aktieägarna och Joint Global Coordinators baserat på ett antal faktorer, inklusive diskussioner med särskilda institutionella investerare, en jämförelse med marknadspriset på andra jämförbara listade bolag, en analys av tidigare transaktioner för bolag inom samma bransch och utvecklingsfas, rådande marknadsläge samt uppskattningar om Thunderful Groups affärsmöjligheter och vinstutsikter. ErbjudandepriSET till allmänheten kommer således inte att överstiga 50 SEK per aktie.

Nyemissionen i Erbjudandet förväntas vid full teckning tillföra Thunderful Group 750 MSEK före transaktionskostnader. Bolagets transaktionskostnader i Erbjudandet beräknas uppgå till cirka 39 MSEK, varav 5,0 MSEK har kostnadsförts fram till 30 september 2020. Teckningskursen i nyemissionen ska motsvara priset i Erbjudandet. Om Erbjudandet fulltecknas kommer antalet aktier i Bolaget att öka med 15 000 000 från 53 530 668 till 68 530 668, vilket motsvarar en utspädning om cirka 21,9 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandet.

Säljande Aktieägare erbjuder högst 11 114 100 befintliga aktier vilket motsvarar cirka 16,2 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandet.

I syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet har den Säljande Aktieägaren Bergsala Holding lämnat en övertilldelningsoption till Joint Global Coordinators att sammanlagt erbjuda ytterligare aktier, motsvarande högst 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet, som kan användas i sin helhet eller delvis under 30 dagar från den första handelsdagen på First North Premier ("**Övertilldelningsoptionen**"). Om Erbjudandet fulltecknas samt Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet kommer Erbjudandet sammantaget att omfatta 30 031 215 aktier i Bolaget. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet men de aktier som ryms inom Övertilldelningsoptionen kan också användas för eventuella stabiliseringsåtgärder.

1) Se avsnitt "Aktiekapital och ägarförhållanden - Nyemission och Säljande Aktieägare i Erbjudandet".

2) Till allmänheten räknas privatpersoner och juridiska personer i Sverige, Danmark, Finland och Norge som anmäler sig för förvärv av högst 19 000 aktier.

3) Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 19 000 aktier.

Consensus Småbolag, Delphi Fondene, Knutsson Holdings AB, Naventi Fonder, Provobis, Strand Kapitalförvaltning och Vasastaden (tillsammans ”**Cornerstone Investors**”) har åtagit sig att förvärva 12 000 000 aktier i Erbjudandet, motsvarande totalt 600 MSEK. Åtagandena är inte säkerställda genom bankgaranti, spärrade medel, pantsättning, eller liknande arrangemang. Om Erbjudandet och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet motsvarar åtagandena cirka 40,0 procent av antalet aktier i Erbjudandet och cirka 17,5 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget efter Erbjudandets genomförande.

Det totala värdet av Erbjudandet uppgår till cirka 1 502 MSEK, förutsatt att Erbjudandet fulltecknas och att Joint Global Coordinators utnyttjar Övertilldelningsoptionen till fullo.

*För ytterligare information hänvisas till Prospektet i dess helhet, vilket har upprättats av styrelsen i Bolaget med anledning av Erbjudandet och ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på First North Premier. Styrelsen för Thunderful Group är ansvarig för innehållet i Prospektet. Såvitt styrelsen känner till överensstämmer den information som lämnas i Prospektet med de faktiska sakförhållandena och Prospektet utelämnar ingen uppgift som skulle kunna påverka dess innebörd.*

Göteborg den 25 november 2020

**Thunderful Group AB (publ)**  
Styrelsen





# BAKGRUND OCH MOTIV

## THUNDERFUL GROUPS BAKGRUND

Thunderful Group grundades 2019 efter en omstrukturering av företagsgrupperna Bergsala och Thunderful för att skapa en ny stark aktör inom utveckling och förläggning av spel samt distribution av bland annat Nintendoprodukter, spel, speltillbehör och leksaker. Under räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 genererade Koncernen totala rörelseintäkter om 2 116,4 MSEK med ett justerat rörelseresultat om 209,1 MSEK och en justerad rörelsemarginal om 9,9 procent. Under niomånadersperioden som avslutades den 30 september 2020 genererade Koncernen totala rörelseintäkter om 1 794,0 MSEK (1 111,0 MSEK för motsvarande period 2019) med ett justerat rörelseresultat om 153,3 MSEK (86,2 MSEK för motsvarande period 2019) och en justerad rörelsemarginal om 8,5 procent (7,8 procent för motsvarande period 2019).<sup>1)</sup>

Som en enad koncern har Thunderful Group närvaro i samtliga segment inom spelindustrin. Med huvudkontor i Göteborg och ytterligare svenska kontor i Kungsbacka, Malmö, Skövde och Karlshamn samt internationella kontor i Danmark, Norge, Finland, Storbritannien, Tyskland och Hongkong utvecklar, förlägger och distribuerar Thunderful Group högkvalitativa underhållningsprodukter med fokus på spel baserade på egna och andras rättigheter. Verksamheten är indelad i två affärssegment;

- **Games**, med verksamhet inom utveckling, förläggning och försäljning av spel. Affärssegmentets verksamhet inom spelutveckling har historiskt utgjorts av spelutvecklarna Image & Form, Zoink och Guru Games, vilka under andra halvåret 2020 har sammanslagits och integrerats i det gemensamma bolaget Thunderful Development. Utöver spelutveckling utgörs affärssegmentet av förläggningsverksamhet med såväl förläggning av internutvecklade speltitlar som speltitlar utvecklade av andra västerländska spelstudior, samt Rising Star Games som fokuserar på utgivning av framstående japanska speltitlar i Europa. Spelutvecklings- och förläggningsverksamheten växte ytterligare efter förvärvet av den engelska spelstudion Coatsink i oktober 2020. Inom affärssegmentet anser Thunderful Group att spelserien SteamWorld är Koncernens viktigaste varumärke. SteamWorld-spelen har sålts i över fyra miljoner exemplar.<sup>2)</sup>
- **Distribution**, med verksamhet inom distribution och försäljning av bland annat Nintendoprodukter, speltillbehör och leksaker. I affärssegmentet ingår de oberoende distributörerna Bergsala, Amo Toys samt Nordic Game Supply. Bergsala har sedan 1981 distribuerat Nintendos produkter i Norden. Amo Toys och Nordic Game Supply är nordiska distributörer av spel, speltillbehör, merchandise<sup>3)</sup> och leksaker. Bland de varumärken som distribueras finns bland annat Rockstar, 2K Games, Razer, Thrustmaster, PowerA, Hori, MGA (med varumärken som, L.O.L., BabyBorn och Little Tikes), Geomag, Intex och flera andra.

I samband med Koncernens omstrukturering 2019 genomförde Thunderful Group ett omfattande arbete för att stärka och utveckla verksamheten. Sammanslagningen medför att funktioner som administration, ekonomi, IT och logistik samordnas och effektiviseras vilket resulterar i lägre omkostnader för Koncernen jämfört med om respektive affärssegment och dotterbolag bedrivit dessa funktioner individuellt. Trots att affärssegmenten arbetar separat och fullt ut fokuserar på sina respektive verksamheter ser ledningen betydande fördelar med att affärssegmenten är samlade i samma koncern, i synnerhet då det ger ökad möjlighet till kunskapsöverföring samt leder till synergier i hantering av produktportföljen.

Koncernens distributionsverksamhet har historiskt påvisat finansiell stabilitet med låg tillväxt i kombination med hög operationell kassaflödesgenerering. Koncernens spelutvecklingsverksamhet är del av den globala spelindustrin, vilken visar hög tillväxttakt och präglas av en positiv trend i form av att den spelande andelen av

1) Se även avsnittet "Utväld historisk finansiell information".

2) Källa: Thunderful Group AB.

3) Med "merchandise" avses leksaker, kläder och accessoarer med anknytning till något av Koncernens distribuerade varumärken.

befolkningen förväntas öka globalt. Vidare karakteriseras Thunderful Groups spelutvecklingsverksamhet av hög tillväxtpotential kombinerat med volatila operativa kassaflöden där kassaflödesgenereringen är som högst i samband med spellanseringar. Sammanslagningen av de två verksamhetsområdena möjliggör för Koncernen att allokera operativa kassaflöden genererade inom distributionsverksamheten till investeringar inom spelutveckling. Detta möjliggör och påskyndar verksamhetens höga tillväxtpotential, såväl organiskt genom utveckling av fler och större högkvalitativa spel och immateriella rättigheter som via kompletterande företagsförvärv. Distributionsverksamhetens finansiella stabilitet resulterar vidare i att Koncernens finansiella risk är lägre än hos jämförbara spelutvecklare.

Thunderful Groups styrelse och ledning anser att Koncernen idag är väl positionerad för att fortsätta verksamhetens goda utveckling inom Koncernens båda affärssegment och strategiskt investera i Koncernens utveckling och förläggning av spel.

### MOTIV FÖR NOTERING PÅ FIRST NORTH PREMIER

Thunderful Groups styrelse och ledning anser, tillsammans med de Säljande Aktieägarna, att det är en lämplig tidpunkt att bredda Thunderful Groups ägarbas och ansöka om notering på First North Premier. Erbjudandet och noteringen kommer att ge Thunderful Group tillgång till kapitalmarknaden och en diversifierad bas av svenska och internationella aktieägare, vilket styrelsen och ledningen bedömer gynnsamt för Koncernens affärsstrategi, samt främjande för en högre tillväxt. Därför har Thunderful Groups styrelse och ledning, tillsammans med de Säljande Aktieägarna, beslutat att ansöka om notering på First North Premier. En notering av Thunderful Group bedöms också öka kännedomen bland kunder, leverantörer, samarbetspartners och potentiella förvärvsobjekt.

Erbjudandet omfattar både befintliga aktier och nyemitterade aktier. Nyemissionen beräknas, under förutsättning att Erbjudandet fulltecknas, tillföra Thunderful Group cirka 750 MSEK före emissionskostnader som beräknas uppgå till cirka 39 MSEK varav 5,0 MSEK har kostnadsförts fram till den 30 september 2020. Koncernen förväntar sig således att erhålla en nettolikvid om cirka 711 MSEK genom nyemissionen som genomförs i samband med Erbjudandet. Thunderful Group kommer inte erhålla några intäkter från Säljande Aktieägares försäljning av befintliga aktier.

Thunderful Group avser att använda nettolikviden med de ungefärliga procentuella andelarna och i den prioritetsordning som anges nedan.

- 30% – Återbetalning av befintliga aktieägarlån och kreditkulder som bland annat uppstod i samband med förvärvet av Coatsink.
- 60% – Finansiering av kompletterande företagsförvärv inom affärssegmentet Games.
- 10% – Investeringar inom affärssegmentet Games, bland annat genom utveckling av fler och större högkvalitativa spel och immateriella rättigheter.

### AVSIKT ATT FLYTTA TILL NASDAQ STOCKHOLM

Thunderful Groups styrelse och ledning har för avsikt att efter noteringen på First North Premier inleda arbetet med att låta notera Thunderful Groups aktier på Nasdaq Stockholms huvudlista. Thunderful Groups styrelse och ledning anser att ett listbyte är ett naturligt steg i Koncernens fortsatta utveckling samt att listbytet kommer stärka Koncernens profil i förhållande till institutionella investerare. Målsättningen är att inom 12 till 24 månader från noteringen på First North Premier genomföra en flytt till Nasdaq Stockholms huvudlista, förutsatt att Nasdaq Stockholms bolagskommitté bedömer att Bolaget uppfyller Nasdaq Stockholms noteringskrav.

*För ytterligare information hänvisas till Prospektet i dess helhet, vilket har upprättats av styrelsen i Bolaget med anledning av Erbjudandet och ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på First North Premier. Styrelsen för Thunderful Group är ansvarig för innehållet i Prospektet. Såvitt styrelsen känner till överensstämmer den information som lämnas i Prospektet med de faktiska sakförhållandena och Prospektet utelämnar ingen uppgift som skulle kunna påverka dess innebörd.*

Göteborg den 25 november 2020

**Thunderful Group AB (publ)**  
**Styrelsen**

*Såvitt Säljande Aktieägare känner till överensstämmer den information som lämnas i villkoren för Erbjudandet i enlighet med vad som framgår av avsnittet "Villkor och anvisningar" med de faktiska sakförhållandena och Prospektet utelämnar ingen uppgift som sannolikt skulle kunna påverka dess innebörd från dessa delar av dokumentet.*

**De Säljande Aktieägarna**





# VILLKOR OCH ANVISNINGAR

## ERBJUDANDET

Erbjudandet omfattar högst 26 114 100 aktier i Bolaget, varav högst 11 114 100 befintliga aktier erbjuds av Säljande Aktieägare och högst 15 000 000 nyemitterade aktier erbjuds av Bolaget. Erbjudandet riktar sig till:

- Allmänheten i Sverige, Danmark, Finland och Norge.<sup>1)</sup>
- Institutionella investerare i Sverige och i utlandet.<sup>2)</sup>

ISIN-koden för Bolagets aktie är SE0015195888.

## ÖVERTILDELNINGSOPTION

I syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet har Bergsala Holding lämnat en övertilldelningsoption till Joint Global Coordinators att sammanlagt erbjuda ytterligare högst 3 917 115 aktier, motsvarande 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet som kan användas i sin helhet eller delvis under 30 dagar från den första handelsdagen på First North Premier. Om Erbjudandet fulltecknas och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet kommer Erbjudandet att omfatta 30 031 215 aktier i Thunderful Group. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet men de aktier som ryms inom Övertilldelningsoptionen kan också användas för eventuella stabiliseringsåtgärder.

## FÖRDELNING AV AKTIER

Fördelning av aktier till respektive del i Erbjudandet kommer att ske på basis av efterfrågan. Fördelningen kommer att beslutas av Bolagets styrelse och Säljande Aktieägare i samråd med Joint Global Coordinators.

## ERBJUDANDEPRISET

PriSET i Erbjudandet har fastställts till 50 SEK per aktie. PriSET i Erbjudandet har fastställts av Bolagets styrelse i samråd med de Säljande Aktieägarna och Joint Global Coordinators baserat på ett antal faktorer, inklusive diskussioner med särskilda institutionella investerare, en jämförelse med marknadspriset på andra jämförbara listade bolag, en analys av tidigare transaktioner för bolag inom samma bransch och utvecklingsfas, rådande marknadsläge samt uppskattningar om Thunderful

Groups affärsmöjligheter och vinstutsikter. ErbjudandepriSET till allmänheten kommer således inte att överstiga 50 SEK per aktie. Courtage utgår inte.

## ANMÄLAN

### ERBJUDANDET TILL ALLMÄNHETEN I SVERIGE, DANMARK, FINLAND OCH NORGE

Anmälan från allmänheten i Sverige, Danmark, Finland och Norge om förvärv av aktier ska ske under perioden 26 november – 3 december 2020 och avse lägst 200 aktier och högst 19 000 aktier<sup>3)</sup>. Endast en anmälan per investerare får göras. Om flera anmälningar görs förbehåller sig Carnegie, Nordnet och Avanza rätten att endast beakta den först mottagna. Anmälan är bindande.

Från och med den 3 januari 2018 behöver alla juridiska personer en global identifieringskod, en så kallad Legal Entity Identifier (LEI), för att kunna genomföra en värdepapperstransaktion. För att äga rätt att delta i börsintroduktionen och tilldelas aktier måste juridiska personer inneha och uppge sitt LEI-nummer. Notera att ansökan om registrering av en LEI-kod behöver göras i god tid då koden måste anges vid anmälan i Erbjudandet. Mer information om kraven gällande LEI finns bland annat på Finansinspektionens hemsida ([www.fi.se](http://www.fi.se)).

Nationellt ID eller National Client Identifier (NID-nummer) är en global identifieringskod för privatpersoner. Enligt MiFID II har alla fysiska personer från och med den 3 januari 2018 ett NID-nummer och detta nummer behöver anges för att kunna göra en värdepapperstransaktion. Om sådant nummer inte anges kan Carnegie, Nordnet och Avanza vara förhindrade att utföra transaktionen åt den fysiska personen i fråga. För fysiska personer som enbart har svenskt medborgarskap består NID-nummer av beteckningen "SE" följt av personnummer. För fysiska personer som har flera medborgarskap, eller något annat än svenskt medborgarskap, kan NID-nummer vara någon annan typ av nummer. För mer information om hur NID-nummer erhålls, ombuds fysiska personer kontakta sitt bankkontor.

Bolagets styrelse och Säljande Aktieägare i samråd med Joint Global Coordinators förbehåller sig rätten att förlänga anmälningsperioden. Sådan förlängning

1) Till allmänheten räknas privatpersoner och juridiska personer i Sverige, Danmark, Finland och Norge som anmäler sig för förvärv av högst 19 000 aktier.  
2) Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 19 000 aktier.  
3) Den som anmäler sig för förvärv av fler än 19 000 aktier måste kontakta Joint Global Coordinators i enlighet med vad som anges i avsnittet "Anmälan – Erbjudandet till institutionella investerare".

kommer att offentliggöras genom pressmeddelande före utgången av anmälningssperioden.

Anmälan från allmänheten i Sverige kan göras till Carnegie, Nordnet eller Avanza. Anmälan från allmänheten i Danmark, Finland och Norge kan göras till Nordnet.

### ANMÄLAN VIA CARNEGIE

Den som anmäler sig för förvärv av aktier via Carnegie måste ha en värdepappersdepå alternativt ett investeringssparkonto hos Carnegie.

För kunder med ett investeringssparkonto hos Carnegie kommer Carnegie, om anmälan resulterar i tilldelning, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet och vidareförsälja aktierna till kunden till det pris som gäller enligt Erbjudandet. Anmälan kan göras via kontakt med kundens rådgivare hos Carnegie. Om kunden saknar rådgivare ska denne kontakta Privat-tjänsten hos Carnegie.

### ANMÄLAN VIA NORDNET

Individer i Sverige, Norge, Danmark och Finland som är depåkunder hos Nordnet kan anmäla sig via Nordnets webbsida. Anmälan om förvärv av aktier görs via Nordnets webbtjänst och kan göras från och med den 26 november 2020 till och med kl. 23:59 den 3 december 2020. För att inte förlora rätten till eventuell tilldelning ska kunder hos Nordnet ha tillräckliga likvida medel tillgängligt på kontot från och med den 3 december 2020 kl. 23:59 till likviddagen som beräknas vara den 9 december 2020. Endast en anmälan per investerare får göras. Om fler anmälningar görs förbehåller sig Nordnet rätten att endast beakta den först mottagna. Mer information om hur du blir kund på Nordnet samt anmälningsförfarande via Nordnet finns tillgänglig på [www.nordnet.se](http://www.nordnet.se), [www.nordnet.no](http://www.nordnet.no), [www.nordnet.dk](http://www.nordnet.dk) samt [www.nordnet.fi](http://www.nordnet.fi). För kunder med ett investeringssparkonto hos Nordnet kommer Nordnet, om anmälan resulterar i tilldelning, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet och vidareförsälja aktierna till kunden till det pris som gäller enligt Erbjudandet.

### ANMÄLAN VIA AVANZA

Den som anmäler sig för förvärv av aktier hos Avanza måste ha en värdepappersdepå eller ett ISK hos Avanza. Personer som inte har ett konto hos Avanza måste öppna sådant konto före anmälan om förvärv av aktier. Att öppna en värdepappersdepå eller ISK hos Avanza är kostnadsfritt och tar cirka tre minuter.

Depåkunder hos Avanza kan anmäla sig för förvärv av aktier via Avanzas internetjänst. Anmälan hos Avanza kan göras från och med den 26 november 2020 till och med kl. 23:59 den 3 december 2020. För att inte förlora rätten till eventuell tilldelning ska depåkunder hos Avanza ha tillräckliga likvida medel tillgängligt på angivet konto från och med den 3 december 2020 kl. 23:59 till likviddagen som beräknas vara den 9 december 2020. Endast en anmälan per investerare får göras. Mer information om anmälningsförfarandet via Avanza finns tillgängligt på Avanzas hemsida ([www.avanza.se](http://www.avanza.se)).

### ERBJUDANDET TILL INSTITUTIONELLA INVESTERARE

Anmälningsperioden för institutionella investerare i Sverige och i utlandet äger rum under perioden 26 november 2020 – 4 december 2020. Bolagets styrelse och Säljande Aktieägare i samråd med Joint Global Coordinators förbehåller sig rätten att förkorta eller förlänga anmälningsperioden i Erbjudandet till institutionella investerare. Sådan eventuell förkortning eller förlängning kommer att offentliggöras av Bolaget genom ett pressmeddelande. Intresseanmälningar från institutionella investerare ska ske till Carnegie eller ABG Sundal Collier enligt särskilda instruktioner.

### SÄRSKILDA INSTRUKTIONER TILL FÖRVÄRVARE I DANMARK, FINLAND OCH NORGE

Aktier i Erbjudandet kommer enbart att kunna förvärfas, betalas och handlas i SEK och eventuell framtida utdelning från Bolaget kommer betalas i SEK. Bolagets aktier avses inte att upptas till handel på någon marknadsplats i Danmark, Finland eller Norge och avses inte att registreras hos någon central värdepappersförvaltar i dessa länder.

### ANSTÄLLDA I KONCERNEN

Anställda i Koncernen i Sverige som önskar förvärva aktier i Erbjudandet ska följa särskilda instruktioner från Bolaget.

### TILDELNING

Beslutet om tilldelning av aktier fattas av Bolaget och Säljande Aktieägare 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 för att underlätta en regelbunden och likvid handel i Bolagets aktier på First North Premier. Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningsperioden anmälan ges in.

I händelse av överteckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval.

Anmälningar från vissa kunder hos Joint Global Coordinators, Nordnet och Avanza kan komma att särskilt beaktas. Dessutom kan anställda och vissa närstående parter till Koncernen samt kunder till Joint Global Coordinators beaktas separat vid tilldelning. Eventuell förtur till tilldelning för anställda i Koncernen i Sverige kommer om det sker att avse aktier med ett värde på upp till 30 000 SEK per anställd. Tilldelning kan även komma att ske till Joint Global Coordinators anställda, dock utan att dessa prioriteras. Tilldelningen sker i sådant fall i enlighet med Föreningen Svensk Värdepappersmarknads regler och Finansinspektionens föreskrifter. Cornerstone Investors är emellertid garanterade tilldelning i enlighet med sina respektive åtaganden.



## BESKED OM TILLDELNING OCH BETALNING

### ERBJUDANDET TILL ALLMÄNHETEN

Tilldelning beräknas ske omkring den 6 december 2020. Så snart som möjligt därefter kommer avräkningsnota att sändas ut till de som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier får inget meddelande.

### ANMÄLNINGAR INKOMNA TILL CARNEGIE

De som anmält sig via Carnegie kan erhålla besked om tilldelning av sin rådgivare alternativt kundansvarige från och med kl. 09:00 den 7 december 2020. Likvida medel för betalning ska finnas disponibelt på angiven värdepappersdepå eller investeringssparkonto från den 3 december 2020.

### ANMÄLNINGAR INKOMNA TILL NORDNET

De som anmält sig via Nordnets internetjänst erhåller besked om tilldelning genom att tilldelat antal aktier bokas mot debitering av likvid på angivet konto, vilket beräknas ske omkring kl. 09:00 den 7 december 2020. För den som är depåkund hos Nordnet kommer likvid för tilldelade aktier att dras senast den 7 december 2020. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas disponibla från och med den 3 december 2020 till och med den 9 december 2020.

### ANMÄLNINGAR INKOMNA VIA AVANZA

De som anmält sig via Avanzas internetjänst erhåller besked om tilldelning genom att tilldelat antal aktier bokas mot debitering av likvid på angivet konto, vilket beräknas ske omkring 09:00 den 7 december 2020.

För den som är kund hos Avanza kommer likvid för tilldelade aktier att dras senast på likviddagen den 9 december 2020. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas disponibla från och med den 3 december 2020 kl. 23:59 till och med den 9 december 2020.

### ERBJUDANDET TILL INSTITUTIONELLA INVESTERARE

Institutionella investerare beräknas i särskild ordning erhålla besked om tilldelning omkring den 7 december 2020, varefter avräkningsnotor utsänds. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant i enlighet med avräkningsnotan och mot leverans av aktier senast den 9 december 2020. Om full betalning inte erläggs inom föreskriven tid kan tilldelade aktier komma att överlåtas till någon annan. Skulle försäljningspriset vid en sådan överlåtelse komma att understiga Erbjudandepriset kan den som ursprungligen erhöill tilldelning av dessa aktier komma att få svara för mellanskillnaden.

## REGISTRERING OCH REDOVISNING AV TILLDELADE OCH BETALDA AKTIER

Registrering av tilldelade och betalade aktier hos Euroclear Sweden beräknas, för såväl institutionella investerare som för allmänheten i Sverige, Danmark, Finland och Norge ske omkring den 9 december 2020, varefter Euroclear Sweden sänder ut en avi som anger det antal aktier i Bolaget som har registrerats på mottagarens

konto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

## REGISTRERING AV NYEMISSIONEN HOS BOLAGSVERKET

Styrelsen i Bolaget avser att, med stöd av bemyndigandet från extra bolagsstämman den 2 september 2020, besluta om nyemission av det antal aktier som krävs i samband med Erbjudandet. Nyemissionen beräknas registreras hos Bolagsverket omkring den 8 december 2020. Aktierna i Erbjudandet kommer av emissionstekniska skäl att emitteras till en kurs om 0,01 SEK per aktie (aktiens kvotvärde) och tecknas av Carnegie i egenskap av emissionsinstitut för investerarnas räkning varefter Carnegie kommer att lämna ett ovillkorat aktieägartillskott till Bolaget motsvarande resten av likviden i Erbjudandet (med avdrag för vissa transaktionskostnader). Detta genomförs för att säkerställa att nya aktier i Erbjudandet kan levereras till förvärvsberättigade i enlighet med Erbjudandets tidsplan.

## UPPTAGANDE TILL HANDEL PÅ FIRST NORTH PREMIER

Den 20 november 2020 beslutade Nasdaq Stockholm att Bolaget uppfyller gällande noteringskrav på First North Premier. First North Premier kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på First North Premier under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för dess aktier är uppfyllt.

Beräknad första dag för handel är den 7 december 2020. Detta innebär att handel kommer att påbörjas innan aktier överförs till förvärvarens VP-konto, servicekonto, värdepappersdepå eller investeringssparkonto och i vissa fall innan avräkningsnota erhållits. Detta innebär vidare att handel kommer att inledas innan villkoren för Erbjudandets fullföljande uppfyllts. Handel i Bolagets aktie som sker före Erbjudandets fullföljande är villkorad och kommer att återgå om inte Erbjudandet fullföljs.

Kortnamnet (tickern) på First North Premier för Bolagets aktie kommer att vara THUNDR.

## VIKTIG INFORMATION RÖRANDE MÖJLIGHETEN ATT SÄLJA TILLDELADE AKTIER

Efter det att betalning för tilldelade aktier hanterats av Carnegie, Nordnet och Avanza kommer betalda aktier att överföras till av förvärvaren anvisat VP-konto, värdepappersdepå eller investeringssparkonto. Den tid som erfordras för överföring av betalning samt överföring av betalda aktier till sådan förvärvare medför att denne inte kommer att ha sådana aktier tillgängliga på anvisat konto eller depå förrän tidigast omkring den 9 december 2020. Handel i Bolagets aktier på First North Premier beräknas påbörjas den 7 december 2020. Att aktier inte finns tillgängliga på förvärvarens konto eller depå förrän tidigast omkring den 9 december 2020 kan innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier på First North Premier från och med den första handels-

dagen, utan först när aktierna finns tillgängliga på kontot eller depån. Investerare kan från och med den 7 december 2020 erhålla besked om tilldelning. Se även avsnittet ”Besked om tilldelning och betalning”.

## STABILISERING

I samband med Erbjudandet kan Carnegie komma att genomföra transaktioner i syfte att hålla marknadspriset på aktien på en nivå högre än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på First North Premier, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktien på First North Premier och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Stabiliseringstransaktioner syftar till att stödja värdepapperens marknadspris under stabiliseringsperioden.

Carnegie är inte skyldigt att vidta stabiliseringstransaktioner och det finns inga garantier att stabilisering kommer att ske. Påbörjad stabilisering kan upphöra när som helst. Stabiliseringstransaktioner kommer inte att genomföras till högre pris än Erbjudandepriiset. Senast vid slutet av den sjunde handelsdagen efter dagen då en stabiliseringstransaktion genomfördes ska Carnegie offentliggöra information om stabiliseringstransaktionen i enlighet med artikel 5.4 i marknadsmissbruksförordningen (EU) 596/2014. Inom en vecka efter utgången av stabiliseringsperioden ska Carnegie offentliggöra om stabiliseringstransaktioner har vidtagits, de datum då stabiliseringstransaktioner i förekommande fall vidtagits, inklusive sista datum för sådana åtgärder, och inom vilket prisintervall som stabiliseringstransaktionerna genomfördes, för vart och ett av de datum då stabiliseringstransaktioner genomfördes.

## OFFENTLIGGÖRANDE AV UTFALLET I ERBJUDANDET

Det slutliga utfallet av Erbjudandet förväntas offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 7 december 2020. Pressmeddelandet kommer även att vara tillgängligt på Bolagets webbplats ([www.thunderfulgroup.com](http://www.thunderfulgroup.com)).

## RÄTT TILL UTDELNING

Aktierna som erbjuds i Erbjudandet medför rätt till vinstutdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller efter att aktierna registrerats hos Bolagsverket och förts in i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken. För mer information om utdelningar, se avsnittet ”Verksamhetsbeskrivning – Finansiella mål för verksamheten – Utdelningspolicy”.

## VILLKOR FÖR ERBJUDANDETS FULLFÖLJANDE

Erbjudandet är villkorat av att Bolaget, Säljande Aktieägare samt Joint Global Coordinators ingår ett avtal om placering av aktier i Bolaget (”Placeringsavtalet”), vilket förväntas ske omkring den 6 december 2020. Erbjudandet är villkorat av att intresset för Erbjudandet enligt Joint Global Coordinators är tillräckligt stort för handel i aktien, att Placeringsavtalet ingås, att vissa villkor i

avtalet uppfylls samt att Placeringsavtalet inte sägs upp. Placeringsavtalet föreskriver att Joint Global Coordinators åtaganden att förmedla köpare till de aktier som omfattas av Erbjudandet är villkorat av bl.a. att de garantier som lämnas av Bolaget är korrekta och att inga händelser inträffar som har så väsentlig negativ inverkan på Bolaget att det är olämpligt att genomföra Erbjudandet. Joint Global Coordinators kommer att kunna säga upp Placeringsavtalet fram till likviddagen den 9 december 2020 om några väsentliga negativa händelser inträffar, om de garantier som Bolaget gett Joint Global Coordinators skulle visa sig brista eller om några av de övriga villkor som följer av Placeringsavtalet inte uppfylls. Om dessa villkor inte uppfylls och om Joint Global Coordinators säger upp Placeringsavtalet kan Erbjudandet avbrytas. I sådana fall kommer vare sig leverans av eller betalning av aktier genomföras under Erbjudandet. I enlighet med Placeringsavtalet kommer Bolaget att åta sig att ersätta Joint Global Coordinators för vissa krav under vissa villkor.

## ÖVRIG INFORMATION

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

## INFORMATION OM BEHANDLING AV PERSONUPPGIFTER

### CARNEGIE

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

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

Lagen (2004:297) om bank- och finansieringsrörelse innehåller, liksom lagen om värdepappersmarknaden, en



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

Information om vilka personuppgifter som behandlas av Carnegie, radering av personuppgifter, begränsning av behandling av personuppgifter, dataportabilitet, eller rättelse av en personuppgift kan begäras hos Carnegies dataskyddsombud. Det går även bra att kontakta dataskyddsombudet om förvärvaren vill ha ytterligare information om Carnegies behandling av personuppgifter. I de fall förvärvaren vill lämna ett klagomål avseende behandling av personuppgifter har denne rätt att vända sig till Datainspektionen i egenskap av tillsynsmyndighet.

Personuppgifter raderas om de inte längre är nödvändiga för de ändamål för vilka de samlats in eller på annat sätt behandlats, förutsatt att Carnegie inte är rättsligt förpliktad att bevara personuppgifterna. Normal lagringstid för personuppgifter är 10 år. E-postadress till Carnegies dataskyddsombud: [dpo@carnegie.se](mailto:dpo@carnegie.se).

### NORDNET

I samband med förvärv av aktier i Erbjudandet via Nordnets internetjänst kan personuppgifter komma att lämnas in till Nordnet. Personuppgifter som lämnas in till Nordnet kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundengagemang. Även personuppgifter som inhämtas från annan än den kund som behandlingen avser kan komma att behandlas. Det kan också förekomma att personuppgifter behandlas i datasystem hos företag eller organisationer med vilka Nordnet samarbetar. Efter att kundförhållandet upphör raderar Nordnet alla relevanta personuppgifter enligt gällande lag. Information om behandling av personuppgifter lämnas av Nordnet, som också tar emot begäran om rättelse av personuppgifter. För mer information angående hur Nordnet behandlar personuppgifter var god kontakta Nordnets kundservice per telefon: 08-506 330 00 eller e-post: [info@nordnet.se](mailto:info@nordnet.se).

### AVANZA

Avanza behandlar sina kunders personuppgifter i enlighet med vid var tid gällande personuppgiftslagstiftning. Personuppgifter som lämnats till Avanza kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundarrangemang. Även personuppgifter som inhämtats 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 Avanza samarbetar. För mer information, se Avanzas webbplats ([www.avanza.se](http://www.avanza.se)).

### SKATTEKONSEKVENSER FÖR INVESTERARE

Investerare uppmärksammas på att skattelagstiftningen i Sverige eller i en medlemsstat som investeraren har anknytning till eller sin skattehemvist kan inverka på inkomsterna från värdepappren. Inga särskilda regler

gäller i Sverige för den typ av investering som Erbjudandet omfattar. För mer information om svenska skatteregler se avsnittet "Vissa skattefrågor".

### INFORMATION TILL DISTRIBUTÖRER

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

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

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

### ÖVRIGT

#### RÄTT ATT ÅTERKALLA ERBJUDANDET

Bolagets styrelse förbehåller sig rätten att återkalla Erbjudandet om styrelsen och de Säljande Aktieägarna, i samråd med Joint Global Coordinators, bedömer att förutsättningar för en ändamålsenlig, regelbunden och likvid handel med aktien på First North Premier inte kan uppnås, för det fall händelser inträffar som har väsentlig negativ inverkan på Bolaget som gör det olämpligt att genomföra Erbjudandet eller för det fall andra omständigheter omöjliggör Erbjudandet. Med förbehåll att första dag för handel i Bolagets aktier på First North Premier är den 7 december 2020 kan Erbjudandet återkallas senast den 9 december 2020. Ett eventuellt återkallande av Erbjudandet kommer att meddelas genom pressmeddelande utan dröjsmål senast den 9 december 2020.



Even – Karaktär från spelet Lost in Random som Thunderful Group utvecklar i samarbete med EA med planerad lansering under första halvåret 2021. Se avsnittet "Verksamhetsbeskrivning".





# MARKNADSÖVERSIKT

Detta avsnitt innehåller bransch- och marknadsinformation hänförlig till Thunderful Groups verksamhet och de marknader Koncernen verkar på. Om inte annat anges är sådan information baserad på Thunderful Groups analys av flera olika källor, däribland Newzoo och Growth for Knowledge ("GfK").

- Newzoo tillhandahåller analyser och marknadsrapporter för spel- och e-sportsbranschen. Följande källor från Newzoo används i Prospektet:
  - 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022.
  - Top 25 Public Companies by Game Revenues, Newzoo (27 januari 2020).
  - Global esports market report 2019 by Newzoo.
- GfK är ett marknadsundersökningsinstitut som tillhandahåller marknadsinformation i ett flertal branscher. Följande källor från GfK används i Prospektet:
  - Nordic Console & Video Games Market 2016.
  - Sales units and Sales value for following gaming accessories: Keying, Pointing & Headsets, year 2015–2019.
  - Classic Toys 2017 – Lek- och babybranschen.

Som regel anger bransch- och marknadspubliceringar att informationen i publikationen har erhållits från källor som bedöms vara tillförlitliga, men att korrektheten och fullständigheten i informationen inte kan garanteras. Information som kommer från tredje part har återgivits korrekt och såvitt Thunderful Group känner till och kan utröna av information som offentliggjorts av dessa tredje parter har inga sakförhållanden utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande. Emellertid har inte Thunderful Group gjort någon oberoende verifiering av den information som lämnats av tredje part, varför fullständigheten eller riktigheten i den information från tredje part som presenteras i Prospektet inte kan garanteras.

Marknads- och branschinformation innehåller uppskattningar om framtida marknadsutveckling och annan s.k. framåtriktad information. Framåtriktad information är inte någon garanti för framtida resultat eller utveckling och de faktiska resultaten kan skilja sig avsevärt från de som framgår av den framåtriktade informationen.

Om inget annat uttryckligen anges används, i detta avsnitt samt i efterföljande avsnitt "Verksamhetsbeskrivning", begreppet "spel" som ett samlingsnamn för datorspel, videospel, TV-spel, mobilspel eller liknande begrepp. För mer information om vissa branschtekniska- och andra begrepp som förekommer i Prospektet, se avsnittet "Definitioner" i slutet av Prospektet.

## INLEDNING

Thunderful Group är en huvudsakligen nordisk företagsgrupp verksam inom utveckling och förläggning av spel samt distribution av bland annat Nintendoprodukter, spel, speltillbehör och leksaker. Thunderful Groups övergripande mål är att tillhandahålla högkvalitativa spelupplevelser.

Thunderful Group i sin nuvarande form bildades 2019 genom en omstrukturering av företagsgrupperna Bergsala och Thunderful. Koncernen anser sig ha en god nordisk marknadsnärvaro inom dess båda affärssegment kombinerat med en lång historik genom dotterbolaget Bergsala Aktiebolag och dess nordiska distributionskontrakt med Nintendo som Bergsala innehavt sedan 1981. Koncernens verksamhet är uppdelad i två affärssegment: Thunderful Games ("Games") med verksamhet inom utveckling, förläggning och försäljning av huvudsakligen konsol- och PC-spel, samt Thunderful Distribution ("Distribution") med dotterbolagen Bergsala Aktiebolag som distribuerar Nintendos produkter i Norden, Nordic Game Supply AB som distribuerar spel och speltillbehör samt Amo Toys Nordic AB som distribuerar leksaker. Koncernen har sitt huvudkontor i Göteborg och lokala kontor i Norden, Storbritannien, Tyskland och Hongkong.

Bildandet av Thunderful Group har resulterat i en koncern med en bred plattform inom spelindustrins traditionella värdekedja med kompletterande, icke-konkurrerande verksamheter inom distribution av spel och speltillbehör. Därtill har Koncernen även en distributionsverksamhet som distribuerar leksaker i Norden. Koncernens distributionsverksamhet utgör inte ett direkt segment inom den traditionella värdekedjan av spelindustrin, däremot finns likheter med Koncernens resterande verksamheter, vilket Koncernen anser har resulterat i goda marknadspositioner genom god marknadskunskap, distributionssynergier och konkurrenssituationen på de relevanta distributionsmarknaderna.<sup>1)</sup> Koncernen har därmed två separata affärssegment som bedöms stärka och komplettera varandra. Vidare har Koncernens två affärssegment även olika geografiska marknader. Inom utveckling och förläggning av spel verkar Thunderful Group på en global marknad, medan Koncernens distributionsverksamhet främst har Norden (och till viss del även Baltikum) som sin geografiska marknad.

Spelindustrin har under det senaste decenniet präglats av en hög marknadstillväxt delvis driven av att en ökande andel av befolkningen konsumerar olika typer av spel.<sup>2)</sup> Den snabba tekniska utvecklingen som präglat samhället i stort har också påverkat spelindustrin, främst genom introduktionen av den smarta mobiltelefonen, som tillgängliggjort spelade utan spelkonsol samt introducerat spel till åldersgrupper utöver de som historiskt främst har konsumerat spel. Denna utveckling tillsam-

mans med andra trender som beskrivs nedan under "Marknaden för utveckling och förläggning av spel (affärssegmentet Games) – Drivkrafter och trender" har lett till en växande och diversifierad spelindustri och ett ökat antal marknadsaktörer.

Inom spelutveckling bedömer Thunderful Group att Koncernen är väl positionerad för att fortsätta utvecklingen mot att bli en ledande spelutvecklare i den globala spelindustrin, bland annat på grund av lång erfarenhet av spelutveckling, en bred spelportfölj och sin strategi för ökade investeringar i fler och större spelutvecklingsprojekt.<sup>3)</sup> Koncernens spelförlagsverksamhet har en lång historik med dotterbolaget Rising Star Games Ltd som grundades 2004 och fokuserar på utgivning av japanska speltitlar i Europa. Från att historiskt ha haft lägre prioritet erhöll förläggningsverksamheten förstärkt strategiskt fokus i samband med omstruktureringen 2019. Koncernen avser att genomföra större investeringar för att accelerera verksamhetens tillväxt genom spelförläggning av både egenutvecklade speltitlar och speltitlar utvecklade av oberoende tredjepartsaktörer.

Inom distribution bedömer Thunderful Group att Koncernens samtliga distributionsverksamheter har goda marknadspositioner på grund av lång historik, marknadskunskap, distributionssynergier och konkurrenssituationen på de relevanta distributionsmarknaderna.<sup>4)</sup> Bergsala har sedan 1981 varit ensam distributör av Nintendos hård- och mjukvara i Sverige, därefter har fler regioner kontinuerligt tillkommit och sedan 2012 distribuerar Bergsala i sina nuvarande geografiska marknader, Norden och Baltikum. Nordic Game Supply AB och Amo Toys Nordic AB är etablerade aktörer inom sina respektive marknader och distribuerar tillsammans produkter från cirka 110 varumärken.

Thunderful Group bedömer därför att Koncernen har goda marknadsmöjligheter inom respektive verksamhet och att Koncernen är väl positionerad för att skapa underhållande spel- och lekupplevelser i världsklass.

## ÖVERBLICK ÖVER THUNDERFUL GROUPS ADRESSERBARA MARKNADER

Att Thunderful Group verkar inom två separata affärssegment innebär att Koncernen har närvaro inom flera olika marknadssegment. Utveckling och förläggning av spel kan segmenteras som en gemensam marknad; den globala marknaden för spel. Det finns flertalet olika bransch- och marknadspublikationer som beskriver och uppskattar den globala marknaden för spel och dess framtida marknadsutveckling. Koncernen bedömer att marknadsundersökningsföretaget Newzoo är den mest pålitliga och välanvända källan i branschen och har därför i huvudsak använt denna för att beskriva den globala marknaden för spel i Prospektet.

1) Se även "Konkurrenssituation - Konkurrens på marknaden för distribution (affärssegmentet Distribution)" nedan för en beskrivning av Koncernens syn på sin position i förhållande till konkurrenter på relevanta distributionsmarknader.

2) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

3) Se även avsnittet "Verksamhetsbeskrivning - Styrkor och konkurrensfördelar".

4) Se även "Konkurrenssituation - Konkurrens på marknaden för distribution (affärssegmentet Distribution)" nedan för en beskrivning av Koncernens syn på sin position i förhållande till konkurrenter på relevanta distributionsmarknader.



Den globala marknaden för spel har under de senaste åren uppvisat stark tillväxt. Under åren 2016–2019 växte den globala marknaden med en genomsnittlig årlig tillväxttakt ("CAGR") om cirka 15 procent. Den globala marknaden uppskattades 2019 ha omsatt cirka 152 miljarder USD, varav cirka 68 miljarder USD utgjordes av mobilspel, cirka 49 miljarder USD utgjordes av konsolspel och cirka 35 miljarder USD utgjordes av PC-spel.<sup>5)</sup>

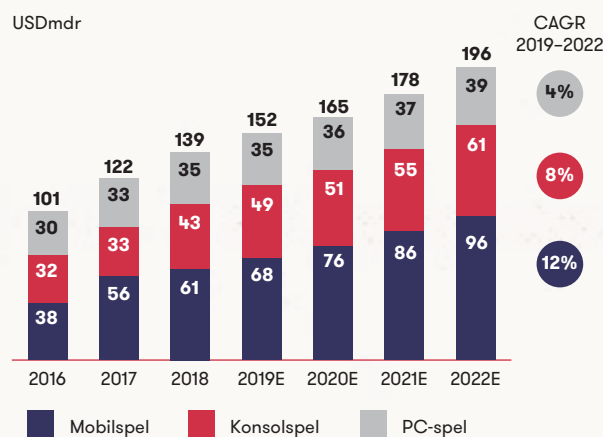
Koncernens distributionsverksamhet utgörs av två separata marknadssegment; distribution av hård- och mjukvara inom spel, samt distribution av leksaker. Eftersom Koncernen verkar på flera olika distributionsmarknader saknas exakta marknadsuppskattningar från bransch- eller marknadspublicationer för den totala adresserbara distributionsmarknaden. Koncernen har länge använt marknadsundersökningsföretaget GfK och bedömer att det är den mest pålitliga och välanvända källan inom den nordiska distributionsbranschen och har därför i huvudsak använt källor från GfK för att beskriva sina distributionsmarknader i Prospektet. GfKs marknadspublicationer täcker dock inte hela Koncernens adresserbara marknad och marknadsuppskattningar saknas för vissa år, varför Koncernen utifrån sin marknadskunskap och information från leverantörer har utfört egna bedömningar och uppskattningar för jämförbarhet.<sup>6)</sup>

Koncernen bedömer att dess totala adresserbara marknad inom distribution omsatte cirka 1,46 miljarder EUR 2019. Marknaden för distribution av hård- och mjukvara i Norden uppskattades 2019 av Koncernen ha omsatt cirka 500 MEUR.<sup>7)</sup> En viktig del av Koncernens distribution av hård- och mjukvara utgörs av Nintendos produkter i Norden. Eftersom Koncernen har ett avtal som innebär att Koncernen för närvarande är den enda aktören som distribuerar Nintendos produkter i Norden bedömer Koncernen sin marknadsposition i förhållande till Nintendos totala försäljning av antal konsoler i jämförbara marknader. Slutligen uppskattar Koncernen att den nordiska leksaksmarknaden omsatte cirka 960 MEUR under 2019.<sup>8)</sup>

## MARKNADEN FÖR UTVECKLING OCH FÖRLÄGGNING AV SPEL (AFFÄRSSEGMENTET GAMES)

Den globala spelmarknaden förväntas uppvisa en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 9 procent under perioden 2019–2022.<sup>9)</sup> Spelindustrin innefattar bland annat utveckling, förläggning och distribution av spel på flera olika plattformar såsom mobiltelefoner och surfplattor, spelkonsoler och PC och utgör sedan cirka ett decennium tillbaka det största segmentet av den globala medie- och underhållningsmarknaden. På den globala medie- och underhållningsmarknaden konkurrerar marknadsaktörerna främst om konsumenters tid och fritid, d.v.s. valet mellan att exempelvis konsumera spel eller tv-serier. Enligt Koncernens bedömning drivs tillväxten bland annat av att en ökande andel av befolkningen konsumerar spel, nya konsumtionsbeteenden samt nya prissättningsmodeller, såsom prenumerations-tjänster och streamingtjänster.

Nedan graf illustrerar den globala spelmarknadens förväntade marknadsutveckling mellan 2016–2022.<sup>10)</sup>



## GEOGRAFISK UPPDELNING AV DEN GLOBALA SPELMARKNADEN

Den globala spelindustrin har under en längre period präglats av en ökande försäljning via digitala distributionskanaler, genom plattformar såsom Steam<sup>11)</sup> och Epic Game Store<sup>12)</sup>, samt på senare tid även av en ökande andel av streamingtjänster såsom Google Stadia<sup>13)</sup>. Detta har föranlett att betydelsen av fysiska distributionskanaler, främst försäljning genom butik, har

5) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

6) Se avsnittet "Marknaden för distribution av hård- och mjukvara inom spel och leksaker (affärssegmentet Distribution)" nedan för beskrivning av Koncernens egna bedömningar av marknaden och dess storlek.

7) Koncernens adresserbara distributionsmarknad utgörs av den nordiska speldistributionsmarknaden av hård- och mjukvara och den nordiska leksaksmarknaden, se "Den nordiska marknaden för distribution av hård- och mjukvara inom spel" och "Marknaden för distribution av leksaker (Amo Toys)" nedan.

8) Koncernens egen uppskattning av marknadsutveckling genom en extrapolering av existerande marknadsinformation för 2015–2017 från "GfK Classic Toys 2017 - Lek- och babybranschen" (den årliga tillväxttakten för de tre föregående åren har multiplicerats med föregående års marknadsstorlek). Såvitt Koncernen känner till existerar ingen marknadsuppskattning efter 2017 från tredjeparts marknadspublicationer.

9) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

10) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

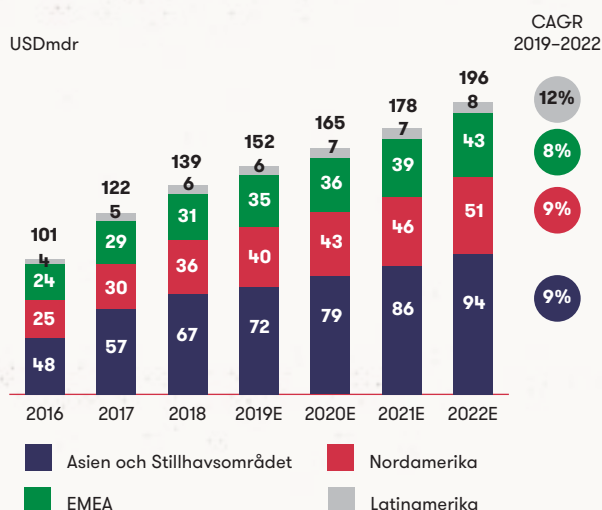
11) En digital distributionsplattform för spel som drivs av Valve Corporation.

12) En digital distributionsplattform för spel som drivs av Epic Games Inc, skaparna av spelserien Fortnite.

13) En molnbaserad speltjänst som drivs av Google LLC.

minskat i viss utsträckning och möjligheten att nå ut till en bredare geografisk kundbas har ökat. Den största delen av Thunderful Groups försäljning av spel inom affärsområdet Games har historiskt skett digitalt via Nintendos distributionsplattform Nintendo Game Store och via Steam. Koncernens spel finns tillgängliga globalt, men intäkterna är främst hänförliga till Nordamerika (i huvudsak USA) samt EMEA (Europa, Mellanöstern och Afrika), vilka gemensamt representerar cirka 49 procent av den uppskattade globala spelmarknaden 2019.<sup>14)</sup> Geografiskt kan den globala spelmarknaden delas in i Asien och Stillahavsområdet, Nordamerika, EMEA samt Latinamerika.

Nedan graf illustrerar den geografiska uppdelningen av den globala spelmarknadens förväntade marknadsutveckling mellan 2016–2022.<sup>15)</sup>



- Asien och Stillahavsområdet är den största geografiska marknaden med cirka 1 331,2 miljoner spelare och uppskattades 2019 ha omsatt cirka 72 miljarder USD, motsvarande 47 procent av den globala spelmarknaden. Mellan 2019–2022 förväntas denna marknad ha en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 9 procent.
- Nordamerika är den näst största geografiska marknaden med cirka 197,6 miljoner spelare och uppskattades 2019 ha omsatt cirka 40 miljarder USD, motsvarande 26 procent av den globala spelmarknaden. Mellan 2019–2022 förväntas denna marknad ha en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 9 procent.
- EMEA är den tredje största geografiska marknaden med cirka 730,6 miljoner spelare och uppskattades 2019 ha omsatt cirka 35 miljarder USD, motsvarande 23 procent av den globala spelmarknaden. Mellan 2019–2022 förväntas denna marknad ha en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 8 procent.
- Latinamerika är den minsta geografiska marknaden med cirka 252,6 miljoner spelare och uppskattades 2019 ha omsatt cirka 6 miljarder USD, motsvarande 4 procent av den globala spelmarknaden. Mellan 2019–2022 förväntas denna marknad ha en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 12 procent.

Nedan tabell visar marknadsdata per geografisk region, 2019.<sup>16)</sup>

Region	Spelintäkter, USD mdr	Tillväxt 2019–2022, %	Antal spelare, miljoner	Andel av den globala spelmarknaden, %
Asien och Stillahavsområdet	72,2	9	1 331,2	47
Nordamerika	39,6	9	197,6	26
EMEA	34,7	8	730,6	23
Västeuropa	25,7	–	215,5	17
Östeuropa	4,2	–	155,6	3
Mellanöstern och Afrika	4,8	–	359,6	3
Latinamerika	5,6	12	252,6	4
<b>Totalt</b>	<b>152,1</b>	<b>9</b>	<b>2 512,1</b>	<b>100</b>

14) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

15) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

16) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.



## UPPDELNING AV DEN GLOBALA SPELMARKNADEN PÅ PLATTFORMSTYP

Utöver geografisk uppdelning kan den globala spelmarknaden också segmenteras baserat på vilken typ av plattform spelare använder när de konsumerar olika typer av spel, d.v.s. mobilspel, konsolspel eller PC-spel. De olika segmenten har tydliga karaktärsdrag samt skillnader sett till prissättningsmodeller och vilken typ av spelare de främst attraherar.

### Mobilspel

Mobilspel definieras som spel som spelas på en mobil enhet, exempelvis en mobiltelefon eller en surfplatta, och säljs enbart digitalt. Eftersom de flesta mobila enheter har begränsade systemresurser är mobilspel vanligtvis inte lika tekniskt och grafiskt komplexa som spel utvecklade för PC eller konsol. Vidare kräver mobilspel generellt en lägre utvecklingsbudget och har en kortare produktionstid än spel utvecklade för PC och konsol. För 2019 uppskattades marknaden för mobilspel ha omsatt cirka 68 miljarder USD, motsvarande 45 procent av den globala spelmarknaden, och var därmed det största segmentet av spelmarknaden. Den genomsnittliga årliga tillväxttakten för mobilspel förväntas uppgå till cirka 12 procent mellan 2019–2022.<sup>17)</sup>

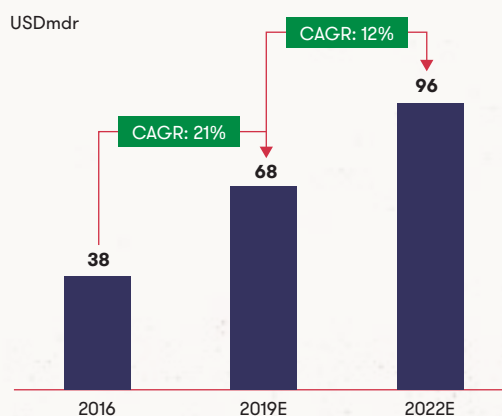
### Konsolspel

Konsolspel definieras som spel som spelas på stationär eller handhållen konsol, såsom Nintendo Switch, PlayStation 4 eller Xbox One. Konsolerna är kompatibla med ett stort urval av spel som kan köpas både digitalt och i fysisk form. Spel utvecklade till konsoler har normalt större produktionsbudget och längre produktionstid än framförallt mobilspel. För 2019 uppskattades marknaden för konsolspel ha omsatt cirka 49 miljarder USD, motsvarande 32 procent av den globala spelmarknaden, och var därmed det näst största segmentet inom spelmarknaden. Den genomsnittliga årliga tillväxttakten för konsolspel förväntas uppgå till cirka 8 procent mellan 2019–2022.<sup>19)</sup>

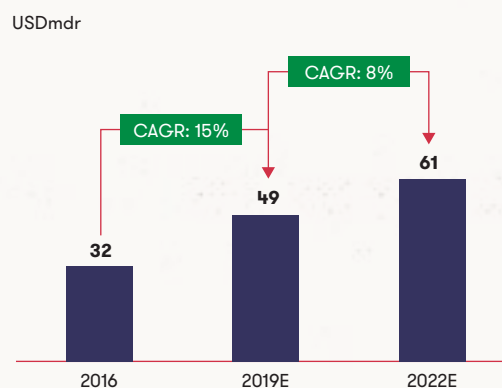
### PC-spel

PC-spel, eller datorspel, innefattar alla spel som spelas på en PC och som är köpta i fysisk eller digital form. PC-spel innebär normalt sett stor flexibilitet och brett utbud vad gäller hårdvara. För 2019 uppskattades marknaden för PC-spel ha omsatt cirka 35 miljarder USD, motsvarande 23 procent av den globala spelmarknaden, och var därmed det minsta segmentet inom spelmarknaden. Den genomsnittliga årliga tillväxttakten för PC-spel förväntas uppgå till cirka 4 procent mellan 2019–2022.<sup>21)</sup>

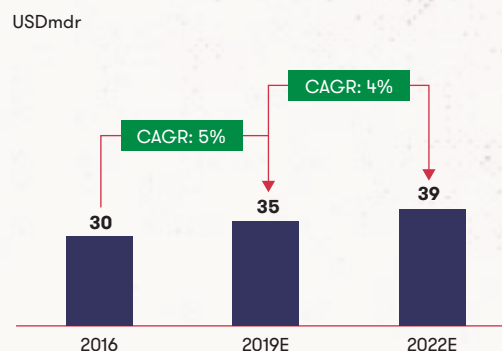
Nedan graf illustrerar den globala marknaden för mobilspels förväntade marknadsutveckling mellan 2016–2022.<sup>18)</sup>



Nedan graf illustrerar den globala marknaden för konsolspels förväntade marknadsutveckling mellan 2016–2022.<sup>20)</sup>



Nedan graf illustrerar den globala marknaden för PC-spels förväntade marknadsutveckling mellan 2016–2022.<sup>22)</sup>



17) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

18) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

19) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

20) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

21) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

22) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

## PRISSÄTTNINGSMODELLER

I takt med digitaliseringen har flertalet nya prissättningsmodeller för spel tillkommit utöver de traditionella fullprisspelen, som historiskt sett varit vanligast. Vanligtvis skiljer sig prissättningsmodellen för PC- och konsolspel åt från mobilspel, men ofta varierar även prissättningsmodellerna mellan PC-spel och konsolspel. Nedan beskrivs de mest förekommande prissättningsmodellerna inom spelindustrin.

### Fullprisspel

Fullprisspelsmodellen är den vanligaste prissättningsmodellen och används främst för PC- och konsolspel. Prissättningsmodellen innebär att konsumenten betalar ett förhållandevis högt engångspris för att få tillgång till allt innehåll i spelet. Fullprisspel genererar en klar majoritet av intäkterna inom den närmaste tiden efter spelanseringen, varefter intäkterna vanligtvis kontinuerligt avtar. Flertalet spelutvecklare som främst använder sig av fullprisspelsmodellen vidareutvecklar därför spelen efter den initiala lanseringen för att generera tilläggsköp digitalt, och i viss mån fysiskt.

### Tilläggsköp

Den ökade försäljningen och distributionen av spel genom digitala kanaler möjliggör kring- och tilläggsförsäljning till fullprisspel. Detta innebär att konsumenten kan betala för att få tillgång till nytt innehåll i form av uppdateringar och tilläggspaket som släpps efter spelets initiala lansering, något som inom industrin benämns DLC (Eng. *downloadable content*). Denna prissättningsmodell tillåter spelutvecklare och förläggare att förlänga livslängden på sina spel och generera intäkter under en längre period efter spelets initiala lansering.

## Prenumerations- och streamingspel

Möjligheten till prenumeration och streaming av spel har, på samma sätt som för tilläggsköp, vuxit i takt med ökad mängd digital distribution. I dag finns det ett flertal olika prenumerations- och streamingbaserade tjänster inom spelindustrin som liknar de streamingtjänster som återfinns inom musik- och filmindustrin. Tjänsterna använder en prenumerationsbaserad intäktmodell för att erbjuda konsumenterna ett stort antal titlar för en månadskostnad, alternativt möjligheten att betala en summa per spel. Google Stadia, PlayStation Now och Xbox Game Pass är exempel på denna typ av prenumerations- och streamingtjänster.

### Free-to-play

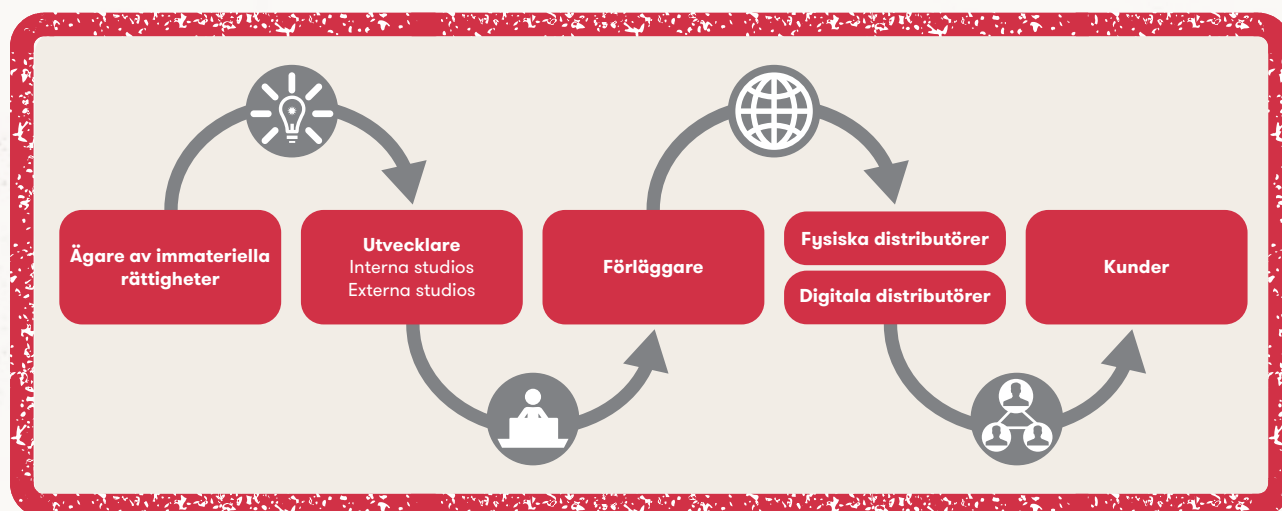
Free-to-play (direktöversatt "gratis att spela", även benämnt "F2P") är ett samlingsnamn för spel som ger spelaren tillgång till en väsentlig del av spelets innehåll utan att behöva betala. Den vanligaste prissättningsmodellen inom Free-to-play baseras på att konsumenten genomför s.k. mikrotransaktioner i spelet för att få tillgång till ytterligare innehåll eller fördelar i spelet.

Ofta köper spelaren nytt innehåll efter att ha blivit familjär med ett spel, till exempel tillgång till nya områden, karaktärer eller nivåer. Detta gör det möjligt för utvecklare att skapa flera spel på samma plattform och utöka dessa versioner och därmed generera intäkter från spelen över tid.

## SPELINDUSTRINS VÄRDEKEDJA OCH DYNAMIK

Bilden nedan illustrerar spelindustrins värdekedja utifrån Koncernens perspektiv.

### SPELINDUSTRINS VÄRDEKEDJA OCH DYNAMIK







Even – Karaktär från spelet Lost in Random som Thunderful Group utvecklar i samarbete med EA med planerad lansering under första halvåret 2021. Se avsnittet "Verksamhetsbeskrivning".

### Ägare av immateriella rättigheter (IP-ägare)

IP-ägare är de aktörer som äger immateriella rättigheter ("IP") på vilka spel är baserade. IP-ägare kan exempelvis vara spelutvecklare som äger rättigheter till egenutvecklade spel, förläggare som förvärvat en portfölj av varumärken eller upphovsrättsinnehavare till film- eller boktitlar på vilka spel baseras. Thunderful Group är både själv IP-ägare och samarbetar med andra IP-ägare.

### Utvecklare

Utvecklare har en avgörande roll i spelbranschens värdekedja. Spelutvecklare är ansvariga för processen att skapa och utveckla spel. Utvecklingscykeln för spel innefattar allt från koncept, design, undersökning, programmering och implementering till testning samt eventuell justering. Sammansättningen av spelutvecklarteam varierar stort beroende på typen av spel som utvecklas och kan bestå av allt från enstaka personer som ansvarar för hela utvecklingen till stora utvecklingsstudior där ett flertal anställda har specialistkunskaper inom olika delar av utvecklingsprocessen. I branschen skiljer man generellt på spelutvecklare som ägs respektive inte ägs av en förläggare. Utvecklare som ägs av en förläggare benämns som interna utvecklare medan övriga utvecklare benämns som oberoende utvecklare.

### Förläggare

Förläggarens roll och ansvar är bland annat att kommersialisera spelkoncept genom att ta helhetsansvar för IP-rättigheter. Det kan ske genom att helt eller delvis finansiera produktionen, övervaka utvecklingen, kvalitetssäkra och hantera marknadsföring, lansera spelet samt kontakta plattformsägare. IP-rättigheten till spelet ägs ofta av förläggaren, medan utvecklingen och produktionen genomförs av oberoende spelutvecklare eller av förläggarens interna spelutvecklingsstudior. I vissa fall kan förläggaren enbart agera som distributör. Förläggaren ansvarar då för spelets lansering, marknadsföring och distribution medan IP-rättigheterna fortfarande kan ägas av spelutvecklaren.

### Distributörer

Distributören är den sista aktören i värdekedjan innan spelet når slutkonsumenten eller återförsäljare och har ett ytterst viktigt ansvar genom sin kontakt med distributionskanalerna. Distributörer äger de kanaler, antingen fysiska eller digitala, som spelen säljs via och/eller de plattformar som spelen spelas på. En betydande andel av spelindustrin är fortsatt fysisk via traditionella återförsäljare i butik eller online såsom MediaMarkt, Elkjøp och Amazon. En växande andel av spel säljs dock via digitala kanaler, exempelvis Nintendo Game Store, Steam och Epic Game Store, vilket är en trend som enligt Koncernen förväntas fortsätta under kommande år.

### Thunderful Groups roll i värdekedjan

Affärssegmentet Games är spelutvecklare och förläggare åt både internt och externt utvecklade spel. Affärssegmentet har sedan 1997 arbetat med spelutveckling då spelstudion Image & Form bildades. Fram till 2009 arbetade dock Image & Form främst med utveckling av spel i utbildningssyfte (s.k. *edutainment*). Vidare har en av affärssegmentets andra spelstudior, Zoink, arbetat med spelutveckling sedan 2001. Games arbetar per dag för Prospektets publicering främst med spelutveckling av egenägda IP-rättigheter, såsom SteamWorld, Lost in Random och The Gunk. Historiskt sett har anställda inom affärssegmentet också arbetat som konsulter inom spelutveckling av IP-rättigheter ägda av tredjepartsaktörer. I viss utsträckning avser affärssegmentet framöver arbeta i en projektform som brukar benämnas som projektfinansierade projekt. Projektfinansiering innebär generellt att en spelutvecklare tar in en extern finansiär, exempelvis en tredjepartsförläggare eller plattformägare, som delfinansierar spelutvecklingen i utbyte mot en andel av den framtida försäljningen. Detta är en etablerad finansieringslösning inom spelindustrin för att reducera riskexponeringen och stärka speltitelns kommersiella potential. Games spel har historiskt främst sålts via digitala distributionskanaler, exempelvis Nintendo Game Store och Steam. Samtidigt har majoriteten av affärssegmentets speltitlar även sålts genom fysisk distribution via återförsäljare och varit kompatibla med samtliga ledande spelkonsoler.

Games förlagsverksamhet startades redan 2004, då Bergsala-gruppen såg en potential i att förlägga japanska spel i Europa och därför medgrundade Rising Star Games. Under åren har kunskapen och relationerna som Bergsala-gruppen besitter legat till grund för fortsatt utveckling av Koncernens förlagsverksamhet. Numera förlägger affärssegmentet dels egenutvecklade speltitlar men samarbetar även med tredjepartsutvecklare för att hjälpa dem med spelpublicering genom finansiering, marknadsföring och distribution.

### DRIVKRAFTER OCH TRENDER

Thunderful Group anser att det finns ett antal underliggande drivkrafter och trender på den globala spelmarknaden som påverkar utvecklingen och efterfrågan på spel. Av dessa har Koncernen valt att beskriva de viktigaste drivkrafterna och trenderna som Koncernen bedömer förväntas påverka Koncernens spelutvecklings- och förlagsverksamhet framöver.

#### Drivkrafter

##### *Växande befolkning där en större andel konsumerar spel*

Befolkningen förväntas fortsätta växa globalt, dock generellt med en lägre befolkningstillväxt i de regioner som Thunderful Group primärt haft intäkter från

historiskt. Allt fler konsumenter har också fått tillgång till bredband och mobilt internet under de senaste åren vilket delvis kan förklaras av en globalt växande medelklass. I takt med att fler konsumenter får bättre levnadsstandard och internetuppkoppling får fler tillgång till spelkonsoler och smarta telefoner. Detta driver i sin tur efterfrågan på spelkonsumtion. Spelkonsumtionen växer även bland nya åldersgrupper. Antalet spelare globalt växer kontinuerligt årligen och 2016 uppskattades att cirka 2 099 miljoner personer, motsvarande 28 procent av den globala befolkningen, konsumerade spel. 2019 uppgick samma siffra till 2 512 miljoner, motsvarande 33 procent av den globala befolkningen, innebärande en tillväxt om cirka 20 procent i förhållande till 2016.<sup>23)</sup>

##### *Nya intäkts- och prissättningsmodeller inom spelindustrin*

Andra delar av den globala medie- och underhållningsindustrin, främst musik- och filmindustrin, har under senare år förändrats och präglats av introduktionen av nya intäkts- och prissättningsmodeller vilket aktörerna Spotify, Netflix och HBO är exempel på. Spelindustrin har hittills inte upplevt samma trendskifte mot prenumerationstjänster och streamingtjänster som andra underhållningsindustrier. Koncernen bedömer dock att denna trend i stor utsträckning kommer att prägla spelindustrin under kommande år genom ökning av nya lanseringar av streaming- och prenumerationstjänster som exempelvis Google Stadia, PlayStation Now och Xbox Game Pass. Vidare har det blivit vanligare med projektfinansierade intäktmodeller där spelutvecklare och spelförläggare delar på risken och intäktpotentialen. Detta är en form av intäktmodell som Koncernen bedömer kommer bli allt vanligare i framtiden.

##### *Ökande genomsnittlig spelkonsumtion per person*

Historiskt sett har det skett en viss positiv prisutveckling på spelmarknaden allteftersom nya funktioner och tekniker introducerats i spelkonsolerna samtidigt som spelen har blivit mer komplexa genom exempelvis tyngre grafik och underliggande teknik. Denna utveckling har skett i kombination med en ökande genomsnittlig spelkonsumtion per person. Den ökande genomsnittliga spelkonsumtionen per person bedöms av Koncernen främst ha drivits av ett större utbud av spelupplevelser, dels genom ett större utbud av tillgängliga spel på respektive spelkonsol och dels genom att det idag är enklare att köpa spel på digitala plattformar. Den uppskattade spelkonsumtionen per person i den spelande befolkningen bedöms ha ökat från cirka 48 USD 2016 till cirka 60 USD 2019.<sup>24), 25)</sup> Koncernen förväntar sig att spelkonsumtionen per person kommer fortsätta öka kommande år i linje med den historiska utvecklingen och anser att spelindustrin fortsatt kommer att präglas av en intensiv teknikutveckling med allt högre spelkomplexitet.

23) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

24) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

25) Spelkonsumtion per person är beräknat som de totala uppskattade spelintäkterna globalt i spelindustrin respektive år dividerat med den totala spelande befolkningen respektive år.



### **Fortsatt stark tillväxt inom mobilspel**

Den globala marknaden för mobilspel har under det senaste decenniet präglats av en snabb marknadsutveckling. Den främsta drivkraften till detta är enligt Koncernen introduktionen av den smarta mobiltelefonen och den ökade tillgången till dessa de senaste 10 åren. Den smarta mobiltelefonen har möjliggjort spelande utan tillgång till en traditionell spelkonsol och resulterat i att alla som idag äger en smart mobiltelefon har tillgång till en stor mängd olika spel genom digitala plattformar som exempelvis App Store och Google Play. Den ökade tillgängligheten har resulterat i att spelkonsumtionen spridit sig till åldersgrupper och målgrupper som tidigare inte har varit en del av den traditionellt sett spelande befolkningen. Trenden av stark tillväxt inom mobilspel förväntas samtidigt fortsätta, vilket kan exemplifieras med att de globala intäkterna från mobilspel uppskattades uppgå till cirka 38 miljarder USD 2016 och till cirka 68 miljarder USD 2019, motsvarande en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 21 procent.<sup>26)</sup> Trots att mobilspel inte är ett strategiskt fokusområde för Koncernen bedömer Koncernen att marknadstrenden i stor utsträckning kommer att påverka konsumtionsbeteendet bland spelare i stort och sedermera öka andelen av den spelande befolkningen. Koncernen ser även en trend att konsolspel blir tillgängliga och möjliga att spela på mobilenheter genom exempelvis Google Stadia, vilket kan komma att öka andelen av den spelande befolkningen ytterligare.

### **Trender**

#### **Paradigmskifte mot spelstreaming och teknikföretagens inträde på den globala spelmarknaden**

Koncernen bedömer att det pågår ett paradigmskifte inom spelindustrin genom introduktionen av streamingtjänster och prenumerationserbjudanden till konsumenterna. Detta är en trend och marknadsutveckling som under senaste decenniet präglat musik- och filmindustrin och förväntas skapa nya möjligheter för spelindustrins aktörer. Samtidigt som efterfrågan på och utbudet av streamingtjänster ökar har globala teknikföretag som exempelvis Google, Tencent och Amazon inträtt på den globala spelmarknaden. Koncernen bedömer att inträdet av globala teknikföretag kommer ha en stor påverkan på hur det framtida spelandet kommer se ut. Exempelvis förväntas sådana aktörer kunna göra stora investeringar i digitala plattformar, vilket på sikt kan komma att öka andelen digital distribution ytterligare. Vidare ser Koncernen en framtid där flertalet speltitlar endast kommer vara tillgängliga på en eller ett fåtal plattformar, likt utvecklingen inom filmindustrin där exempelvis Netflix och HBO exklusivt utvecklar och köper filmrättigheter till sina egna plattformar.

### **Konverterade produktions- och utvecklingsverktyg**

Inom spelindustrin är IP-rättigheter, på samma sätt som inom musik- och filmindustrin, centrala för marknadsaktörerna. Innehavare av IP-rättigheter har mer kontroll över varumärket och hur det hanteras och framförallt rätten till varumärkets befintliga och framtida intäkter. Under de senaste åren har även utvecklingen av speltitlar samt filmer och TV-serier i allt större utsträckning skett med hjälp av liknande produktions- och utvecklingsverktyg. En film som idag utvecklas går igenom en större grad av digital utveckling än tidigare. Skillnaderna mellan utveckling av spel och film minskar, vilket skapar möjligheter för aktörer inom båda industrierna. IP-rättigheter inom film har sedan länge använts för att utveckla framgångsrika speltitlar. En pågående trend är att även IP-rättigheter inom spelindustrin används för att producera film och TV-serier. Trenden har skapat möjligheter för IP-ägare inom spelindustrin att nyttja sina varumärken för fler intäcksströmmar och förlänga livslängden på sina varumärken. Koncernen bedömer att detta är en trend som kommer fortsätta under kommande år, med aktuella exempel som *The Witcher* och *Castlevania*, ursprungligen två IP-rättigheter inom spelindustrin som används för att producera film och TV-serier.

### **Global marknadskonsolidering**

Spelindustrin globalt, och i stor utsträckning även i Norden, har under en längre tid präglats av en omfattande konsolidering, där de största aktörerna tar en allt större del av intäkterna på spelmarknaden. 2019 uppgick de tio största spelbolagens intäkter till cirka 15 procent av den globala spelmarknaden.<sup>27)</sup> Samtidigt har förvärvad tillväxt blivit ett komplement till organisk tillväxt för flertalet marknadsaktörer. Vidare skapar konsolideringstrenden möjligheter för de största aktörerna att stärka sina portföljer av immateriella rättigheter genom att förvärva rättigheter till speltitlar och immateriella rättigheter, ett verktyg för att möjliggöra ytterligare tillväxt genom att utveckla uppföljare av redan etablerade speltitlar och immateriella rättigheter.

26) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

27) Källa: Top 25 Public Companies by Game Revenues, Newzoo (27 januari 2020).

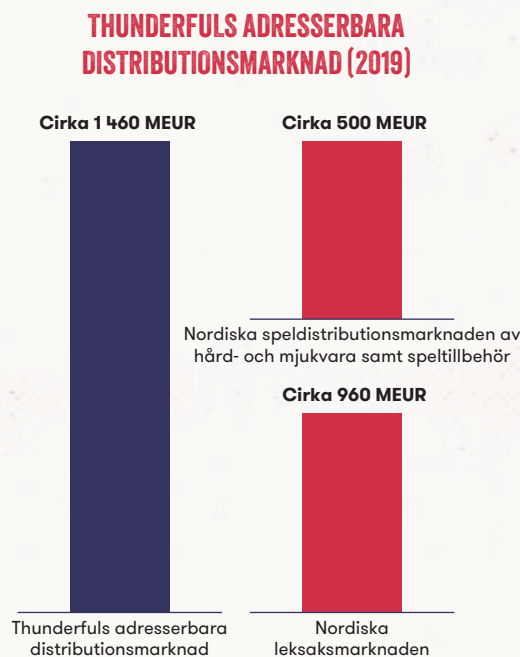
## MARKNADEN FÖR DISTRIBUTION AV HÅRD- OCH MJUKVARA INOM SPEL OCH LEKSAKER (AFFÄRSSEGMENTET DISTRIBUTION)

Koncernens adresserbara distributionsmarknad utgörs till stor del av två nordiska marknadssegment; distribution av hård- och mjukvara inom spel samt distribution av leksaker. Koncernbolagen Bergsala och Nordic Game Supply är verksamma inom speldistribution av hård- och mjukvara och koncernbolaget Amo Toys är verksamt inom distribution av leksaker. För Koncernens adresserbara distributionsmarknad är tillgången på bransch- och marknadspublikationer för den nordiska marknaden begränsad. Koncernen har under flera år använt sig av marknadsundersökningsbolaget GfK och bedömer att detta är den mest pålitliga och välanvända källan inom den nordiska distributionsbranschen. GfKs marknadspublicationer täcker dock inte hela Koncernens adresserbara marknad och marknadsuppskattningar saknas för vissa år. Koncernen har därför utifrån sin marknadskunskap gjort egna bedömningar för jämförbarhet. Baserat på GfKs marknadspublicationer och Koncernens egna uppskattningar bedöms den adresserbara distributionsmarknaden för 2019 ha omsatt cirka 1,46 miljarder EUR.

Den nordiska distributionsmarknaden har under de senaste åren präglats av negativ eller ingen tillväxt, främst beroende på minskad fysisk distribution av hård- och mjukvara, vilket primärt har påverkat Nordic Game Supply. Koncernens distribution av Nintendoprodukter beror främst av s.k. *konsolcykler*,<sup>28)</sup> där Nintendo Switch som lanserades 2017 är tidig i sin konsolcykel och därför fortsatt uppvisar en positiv marknadstillväxt till skillnad från de konkurrerande plattformarna PlayStation 4 och Xbox One som lanserades 2013. Koncernens distribution av Nintendoprodukter drivs därmed i stor utsträckning av var i konsolcykeln Nintendos aktuella plattform befinner sig. Distribution av leksaker i Norden har under de senaste åren påvisat en något negativ eller ingen marknadstillväxt och bedöms av Koncernen vara en mogen marknad som präglas av låg konjunkturpåverkan samt låg teknisk utveckling.

Samtliga distributionsmarknader som Koncernen är verksam inom präglas av ett konkurrenslandskap med ett fåtal större aktörer, en komplex marknad och stora rörelsekapitalbehov. Enligt Koncernens bedömning kommer dess totala adresserbara distributionsmarknad vara konstant under kommande år, och inte visa någon nämnvärd tillväxt. Tillväxtpotentialerna för marknadsaktörerna kommer från att antalet aktörer minskar och andelen egna varumärken ökar.

Nedan graf illustrerar Koncernens totala adresserbara distributionsmarknad 2019.<sup>29)</sup>



### Den nordiska marknaden för distribution av hård- och mjukvara inom spel

Den nordiska marknaden för speldistribution av hård- och mjukvara har de senaste åren präglats av en negativ marknadstillväxt, där marknadsstorleken av Koncernen uppskattas ha minskat från cirka 545 MEUR 2014 till cirka 354 MEUR 2019.<sup>30)</sup> Marknadssegmentet innefattar försäljning av hårdvara, i huvudsak spelkonsoler, samt mjukvara, i huvudsak fysiska speltitlar. Marknaden präglas av ett fåtal aktörer som innehar kontrakt med olika internationella aktörer, plattformsägare och spelutvecklare för distribution av deras produkter. Koncernens verksamhet på distributionsmarknaden sker genom dotterbolagen Bergsala, som distribuerar Nintendoprodukter, och Nordic Game Supply som distribuerar fysiska spel och speltillbehör som exempelvis tangentbord, pekdon och hörlurar. Den viktigaste faktorn för hur marknaden utvecklas mellan olika år är konsolcykeln. En betydande del av marknadens negativa tillväxt under de senaste åren bedöms av Koncernen ha berott på att både PlayStation 4 och Xbox One är i slutet på sina konsolcykler, då de lanserades 2013. Samtidigt påverkas Koncernens dotterbolag Bergsala positivt av att de konkurrerande spelkonsolerna har produkter som förväntas bytas ut inom snar framtid. Koncernen bedömer dock att konkur-

28) Se avsnittet "Konsolcykeln" nedan.

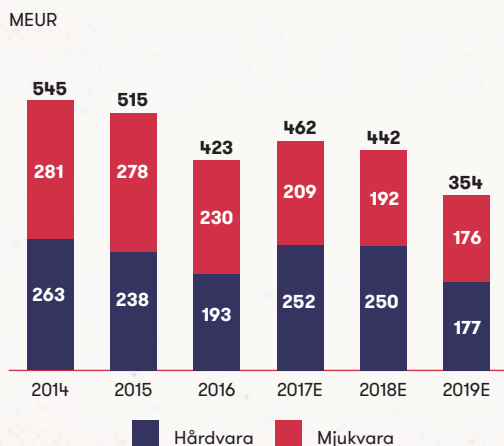
29) Koncernens adresserbara distributionsmarknad utgörs av den nordiska speldistributionsmarknaden av hård- och mjukvara och den nordiska leksaksmarknaden, se "Den nordiska marknaden för distribution av hård- och mjukvara inom spel" och "Marknaden för distribution av leksaker (Amo Toys)" nedan.

30) Källa: Marknadsstorleken mellan 2014–2016 refererar till "GfK – Nordic Console & Video Games Market 2016". Såvitt Koncernen känner till existerar ingen marknadsuppskattning efter 2016 från tredjeparts marknadspublicationer. 2017–2019 är Koncernens egen uppskattning av marknadsutveckling genom en extrapolering av existerande marknadsinformation (den genomsnittliga årliga tillväxttakten för de tre föregående åren har multiplicerats med föregående års marknadsstorlek).



rensen i viss mån kan öka i och med att nya konkurrerade spelkonsoler, PlayStation 5 och Xbox Series X, nyligen nyligen har lanserats. Vidare bedömer Koncernen att marknaden i stor utsträckning påverkas av en ökande andel digital distribution av framförallt mjukvara, d.v.s. fysiska speltitlar. Detta har medfört att flertalet marknadsaktörer har valt att skifta fokus mot endast digital distribution, vilket har resulterat i att resterande marknadsaktörer haft möjlighet att växa och vinna marknadsandelar trots en negativ marknadstillväxt, drivet av att konkurrensen om den fysiska distributionsmarknaden blivit lägre. Därtill har också ett nytt marknadssegment, distribution av speltillbehör, som inte omfattas av den uppskattade adresserbara marknadsstorleken enligt ovan utvecklats och blivit en viktig del av Koncernens adresserbara marknad. Koncernens dotterbolag Nordic Game Supply har sedan 2013 distribuerat speltillbehör. Marknaden för speltillbehör bedöms till skillnad från resterande del av marknaden växa under kommande år. Exempelvis uppskattades marknaden för tangentbord, pekdon och spelhjälp i Norden 2019 ha omsatt cirka 143 MEUR, med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 8 procent mellan 2017 och 2019.<sup>31)</sup>

Nedan graf illustrerar den nordiska marknadsutvecklingen för speldistribution av hård- och mjukvara mellan 2014–2019.<sup>32)</sup>



### Konsolcykeln

Både den nordiska och globala marknaden för speldistribution präglas och drivs i stor utsträckning av det som benämns som konsolcykeln (d.v.s. perioden från lansering av en konsol till en ny lansering, exempelvis perioden mellan lansering av Nintendo Wii U och Nintendo Switch). Inom spelindustrin har marknadens intäkter och utveckling historiskt påverkats av den tekniska utvecklingen av spelkonsoler. Till skillnad från liknande branscher inom konsumentelektronik, som exempelvis musik och film, som historiskt präglats av standardiserade marknadsformat, har aktörer inom spelindustrin använt egna format som konkurrerar med varandra om samma marknad. Den första spelkonsolen som var kommersiellt framgångsrik var Magnavox, som lanserades av Magnavox Odyssey 1972. Detta anses generellt vara starten på den första generationen av spelkonsoler och introduktionen av konsolcykler. Under åren har aktörerna inom spelindustrin varierat, men sedan 1990-talet har främst tre plattformsägare präglat marknaden och konkurrerat med varandra; Nintendo, Sony (genom PlayStation) och Microsoft (genom Xbox). Per dagen för Prospektets publicering befinner sig marknaden mellan den åttonde och nionde generationen av spelkonsoler. Utbudet inom den åttonde generationen utgörs av Xbox One och PlayStation 4 som lanserades 2013, och utbudet inom den nionde generationen utgörs av Nintendo Switch som lanserades 2017, Xbox Series X som lanserades 10 november 2020 och PlayStation 5 som lanserades den 12 respektive 19 november 2020.

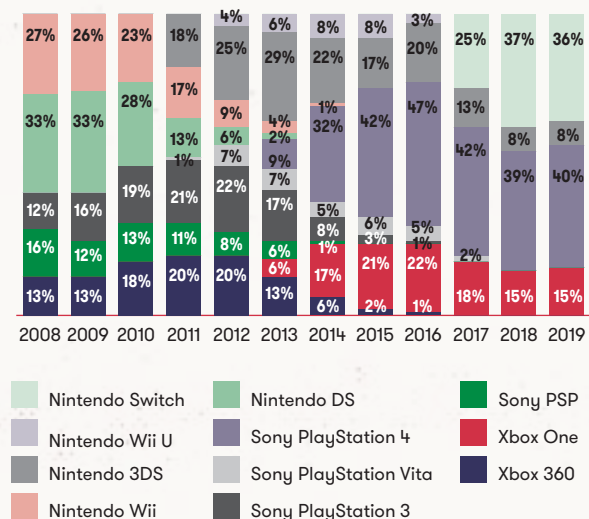
Konsolcyklerna påverkar marknadsaktörer ur flera aspekter och framförallt ur ett tekniskt perspektiv. När en ny spelkonsol lanseras från en av de tre ledande plattformsägarna blir den tidigare generationen snabbt inaktuell och nya spel avtar successivt att lanseras på den tidigare generationen. Under den åttonde och senaste generationen av spelkonsoler har exempelvis Sony varit ledande med PlayStation 4, med en uppskattad marknadsandel av den globala enhetsförsäljningen om cirka 40 procent 2019. Samtidigt har Nintendo Switch, som är tidig i sin konsolcykel, en uppskattad marknadsandel om cirka 36 procent 2019. Nintendo Wii nådde som högst en marknadsandel om cirka 33 procent under 2008.<sup>33)</sup> Koncernen bedömer att Nintendo Switch är en konkurrensstark spelkonsol. Lanseringen av Xbox Series X och PlayStation 5 kommer öka konkurrensen på marknaden. Samtidigt är Nintendo Switch för närvarande den enda hybridspelkonsolen på marknaden, d.v.s. som både kan användas som portabel spelkonsol och kopplas upp mot en TV likt en vanlig spelkonsol. Detta anser Koncernen vara unikt på marknaden och förväntas bidra till att bibehålla Nintendo Switchs starka marknadsposition.

31) Källa: GfK – Sales units and Sales value for following gaming accessories: Keying, Pointing & Headsets, year 2015–2019.

32) Källa: Marknadsstorleken mellan 2014–2016 refererar till "GfK – Nordic Console & Video Games Market 2016". Såvitt Koncernen känner till existerar ingen marknadsuppskattning efter 2016 från tredjearts marknadspublikationer. 2017–2019 är Koncernens egen uppskattning av marknadsutveckling genom en extrapolering av existerande marknadsinformation (den genomsnittliga årliga tillväxttaktan för de tre föregående åren har multiplicerats med föregående års marknadsstorlek).

33) Källa: Statista – "Global unit sales of current generation video game consoles from 2008 to 2018". <https://www.statista.com/statistics/276768/global-unit-sales-of-video-game-consoles/>

Nedan graf illustrerar spelkonsolers andel av den globala enhetsförsäljningen 2010–2018.<sup>34)</sup>



### Marknaden och historisk överblick av Nintendoprodukter (Bergsala)

En betydande del av Koncernens adresserbara distributionsmarknad bygger på dotterbolaget Bergsalas distribution av Nintendoprodukter. Nintendo är ett japanskt hemelektronikföretag som främst är känt för sin tillverkning av spelkonsoler, exempelvis Super Nintendo Entertainment System ("SNES"), Nintendo 64 och Nintendo Switch, samt utveckling av speltitlar, exempelvis spelserierna Super Mario, The Legend of Zelda och Donkey Kong. Sedan 1981 har Bergsala varit ensam om att distribuera Nintendoprodukter på den svenska marknaden. Sedan 2012 distribuerar Bergsala inom sina nuvarande geografiska marknader, Norden och Baltikum. Detta innebär att Koncernen inte har någon direkt konkurrent på sin adresserbara marknad, varför marknadsstorleken utgörs av Bergsalas egna omsättning. Det innebär också att Bergsala i stor utsträckning påverkas av Nintendos framgång och utveckling globalt. Generellt uppvisar Bergsala ett starkt resultat och en positiv utveckling när Nintendos marknadsposition är stark och har samtidigt liknande utmaningar som Nintendo när Nintendos produktutbud bedöms vara mindre konkurrensstarkt. Enligt Koncernen är Nintendo välkänt för sin stabila prisstrategi, d.v.s. priserna skiljer sig inte globalt i någon större utsträckning och realisationer eller prisminskningar förekommer sällan, vilket innebär att konkurrensen från exempelvis digitala marknadsplatser utomlands bedöms vara marginell.

Som ovan nämnts påverkas såväl den nordiska som den globala spelindustrin i stor utsträckning av konsolcykler. Eftersom Bergsala distribuerar Nintendos spelkonsoler och speltitlar innebär det att Bergsala påverkas av hur framgångsrika Nintendos produkter vid given tidpunkt är. Den första spelkonsolen som Bergsala distri-

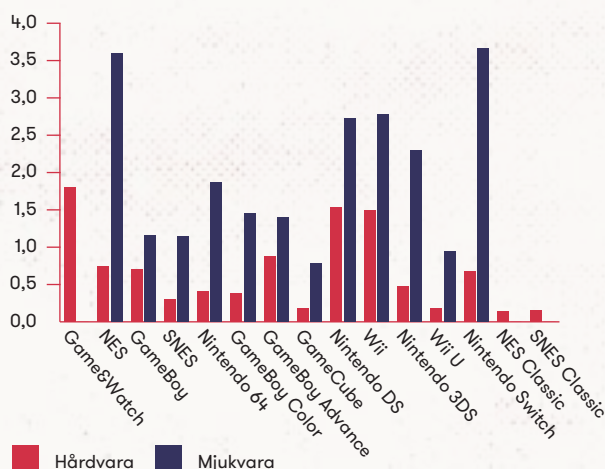
buerade var Game&Watch i början av 1980-talet. Därefter har Bergsala följt Nintendos konsolcykel i kronologisk ordning med Nintendo Entertainment System ("NES") GameBoy, SNES, Nintendo 64, GameBoy Colour, Game-Cube, Nintendo DS, Wii, Wii U och den nu aktuella konsolen Nintendo Switch.

Historiskt har Nintendos mest framgångsrika spelkonsol i Norden i antal sålda hårdvaruenheter varit Nintendo DS som lanserades i Europa 2005. I antal sålda mjukvaruenheter i Norden är NES som lanserades i Europa 1986 fortfarande den mest framgångsrika spelkonsolen. Den nuvarande spelkonsolen Nintendo Switch lanserades globalt 2017 och har på kort tid blivit den näst bäst säljande spelkonsolen i antal mjukvaruenheter (spel) och den näst bästa i antal hårdvaruprodukter (konsoler och tillbehör).<sup>35)</sup> Nintendo Switch finns i två versioner; en med all mjukvara som har ett genomsnittligt försäljningspris om cirka 3 800 SEK samt Nintendo Switch Lite, med mjukvara som enbart har stöd för "handheld mode" med ett genomsnittligt försäljningspris om cirka 2 300 SEK.

Koncernen bedömer att Nintendo Switch är nära mitten av sin konsolcykel och förväntas fortsatt öka sin marknadsandel under kommande år. Denna bedömning baseras på att Nintendo Switch är den enda hybridspelkonsolen tillgänglig på marknaden samt att Nintendo i viss utsträckning har en lojal målgrupp som snarare ser konkurrerande spelkonsoler som ett komplement än ett substitut. Därtill innebär det faktum att Nintendo Switch är nära mitten av sin konsolcykel att det finns och fortsätter att utvecklas många högkvalitativa spel för plattformen, vilket driver försäljningen av mjukvara. Nintendo har också historiskt tenderat att i lägre grad präglas av digitalisering med en högre andel av sålda mjukvaruenheter distribuerade fysiskt jämfört med för PlayStation och Xbox.

Nedan graf illustrerar den totala försäljningen av Nintendos produkter i Norden per spelkonsol sedan 1981.<sup>36)</sup>

Antal sålda enheter (miljoner) från 1981 till 30 juni 2020



34) Källa: Statista - "Global unit sales of current generation video game consoles from 2008 to 2018". <https://www.statista.com/statistics/276768/global-unit-sales-of-video-game-consoles/>

35) Källa: Thunderful Group AB.

36) Källa: Thunderful Group AB.



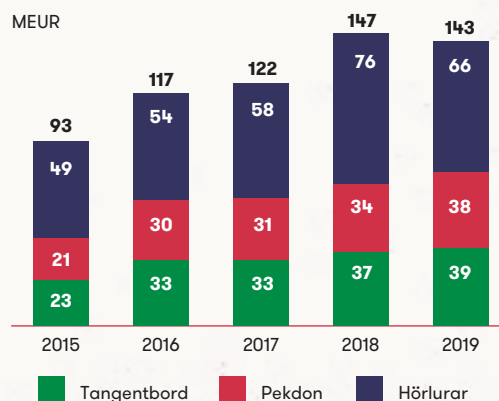
### Marknaden för speltillbehör (Nordic Game Supply)

Ett växande marknadssegment för Koncernen är marknaden för speltillbehör, exempelvis tangentbord, pekdon och spelhörlurar men även spelstolar.<sup>37)</sup> I takt med att spelindustrin och den spelande befolkningen växer har även nya marknadssegment vuxit fram och utvecklats i en snabb takt. Spelare vill i större utsträckning idag inneha tillbehör som är unikt utvecklade och anpassade för att maximera spelupplevelsen. Det kan bland annat röra sig om snabbare och mer tekniska tillbehör, men även tillbehör som är designade i samma typsnitt och form som ett specifikt spel. Det finns idag ett flertal globala elektronikföretag specialiserade på special-utvecklade speltillbehör, bland annat Razer, som är mest känt för sina speldatorer och pekdon, samt HyperX som är mest känt för sina spelhörlurar.

Marknaden för speltillbehör i Norden är svår att uppskatta eftersom gränsdragningarna för vad som exempelvis är ett "vanligt" tangentbord och vad som är ett "speltangentbord" inte alltid är självklar. Koncernen använder marknadsuppskattningar från GfK för att följa marknadsutvecklingen och bedömer att GfK:s publikationer är de mest pålitliga och välanvända i branschen. Marknadsdata saknas dock för flertalet segment, bland annat spelstolar. För 2019 uppskattades den nordiska marknaden för tangentbord ha omsatt cirka 39 MEUR, med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 9 procent mellan 2017–2019. Vidare uppskattades 2019 den nordiska marknaden för pekdon ha omsatt cirka 38 MEUR, med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 11 procent mellan 2017–2019. Avslutningsvis uppskattades spelhörlurar 2019 vara det största segmentet inom speltillbehör i Norden och ha omsatt cirka 66 MEUR med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 7 procent mellan 2017–2019.<sup>38)</sup>

Marknaden för speltillbehör i Norden är en utpräglad distributörsmarknad, där stora globala elektronikföretag upphandlar lokala distributionskontrakt med bolag som exempelvis Nordic Game Supply som sedermera hanterar och ansvarar för alla kontrakt, logistik, transport och marknadsföring mot återförsäljare som Elkjøp och MediaMarkt.

Nedan graf illustrerar försäljningen av speltillbehör i Norden 2015–2019.<sup>39)</sup>



### MARKNADEN FÖR DISTRIBUTION AV LEKSAKER (AMO TOYS)

Den nordiska leksaksmarknaden är en stor marknad som i stor utsträckning historiskt har anammat nya trender långsammare och senare än jämförbara konsumentindustrier, som exempelvis hemelektronik och livsmedel. Marknaden kan enligt Koncernen definieras som mogen och traditionsstyrd och har inte förändrats nämnvärt under en lång period. Vidare har marknaden hittills inte påverkats i samma utsträckning av förändrat konsumtionsbeteende, exempelvis den ökande andelen onlineförsäljning. Samtidigt präglas leksaksindustrin av en komplex marknadsdynamik med flera olika typer av marknadsaktörer, som kan delas in i tre olika kategorier, där olika marknadstrender påverkar och präglar respektive kategori.

- Den första kategorin utgörs utav varumärkesägare, där de främsta i Norden bedöms av Koncernen vara MGA, The Walt Disney Company, Mattel, Nintendo, Hasbro och Lego. Varumärkesägarna är vanligtvis globala företag som äger flera IP-rättigheter som nyttjas för att utveckla och tillverka leksaker. Varumärkesägarna verkar huvudsakligen på två olika sätt. Antingen hanterar de hela värdekedjan på egen hand, med egen tillverkning, distribution och i viss grad även egen återförsäljning. Två exempel på aktörer inom denna kategori är Lego och Mattel, som båda har starka varumärkesportföljer och internt välutvecklade processer för distribution. Resterande varumärkesägare förutom Hasbro, exempelvis MGA och The Walt Disney Company, verkar i Norden genom att upphandla lokala distributionsföretag som hanterar distribution och tillhörande processer, exempelvis kontakt med återförsäljare. Hasbro i sin tur verkar genom en kombination av de två olika sätten ovan, där värdekedjan till viss del hanteras självständigt avseende vissa kunder, medan lokala distributionsföretag hanterar resterande kunder.

37) Såvitt Koncernen känner till existerar ingen uppskattning av marknaden för spelstolar i Norden.

38) Källa: GfK – Sales units and Sales value for following gaming accessories: Keying, Pointing & Headsets, year 2015–2019.

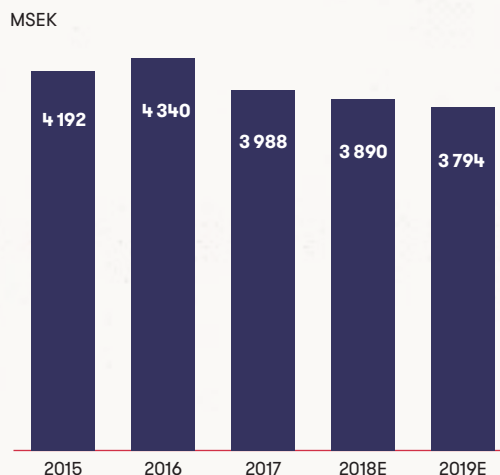
39) Källa: GfK – Sales units and Sales value for following gaming accessories: Keying, Pointing & Headsets, year 2015–2019.

- Den andra kategorin är den del av värdekedjan som Koncernen verkar inom och utgörs främst av oberoende leksaksdistributörer. Till skillnad från varumärkesägare är denna grupp fragmenterad och majoriteten av aktörerna verkar främst lokalt. Marknadssegmentet i Norden präglas av ett stort antal mindre och lokala oberoende distributörer med stark närvaro hos enskilda återförsäljare eller varumärkesägare. De största oberoende aktörerna i Norden bedöms, utöver Thunderful Group (genom dotterbolaget Amo Toys), vara Maki, Tactic, Proxy, VN Legetøj, Micki och ToyRock. Koncernen bedömer att det är viktigt för de oberoende leksaksdistributörerna att vara en attraktiv partner till varumärkesägare för att säkerställa ett stort och konkurrensstarkt utbud av varumärken och produkter som återförsäljare vill köpa in.
- Den tredje och sista kategorin utgörs av återförsäljare. Detta är ett segment som under de senaste åren har påverkats i stor utsträckning av Top-Toys konkurs i december 2018. Top-Toy var före sin konkurs moderbolag till de två marknadsledande leksaksbutikerna BR-Leksaker och Toys "R" Us, med omkring 300 butiker i Norden.<sup>40)</sup> Efter Top-Toys konkurs är de två största aktörerna inom återförsäljning av leksaker i Norden Lekia och Salling Group.<sup>41)</sup>

Såvitt Koncernen känner till existerar ingen marknadsuppskattning av den totala nordiska leksaksmarknaden. Koncernen har istället gjort uppskattningar baserat på information från framförallt GfK samt återförsäljare. Enligt Koncernens bedömning uppgick omsättningen inom den totala nordiska leksaksindustrin 2019 till cirka 960 MEUR med en svagt negativ marknadstillväxt. Marknaden har de senaste åren i stor utsträckning präglats av Top-Toys konkurs som inneburit att antalet leksaksbutiker avsevärt har minskat. Samtidigt har en tidigare mycket konsoliderad del av marknaden blivit mer fragmenterad med flertalet nya oberoende återförsäljare. Koncernen bedömer att antalet butiker under kommande år kommer att öka och att marknaden som helhet successivt kommer att återhämta sig. Marknaden bedöms av Koncernen dock vara förhållandevis mogen och uppvisa svagt negativ marknadstillväxt eller ingen marknadstillväxt. Sverige är Koncernens största geografiska marknad inom leksaksdistribution utifrån total försäljning 2019 i Amo Toys. Till skillnad från den nordiska leksaksindustrin finns inga marknadsuppskattningar för

enbart den svenska leksaksindustrin. Den svenska marknaden för leksaksdistribution 2019 bedöms ha omsatt cirka 3 794 MSEK, vilket är en minskning från uppskattningsvis cirka 4 192 MSEK 2015. Den negativa utvecklingen bedöms främst bero på Top-Toys konkurs.<sup>42)</sup>

Nedan graf illustrerar den totala försäljningen av leksaker i Sverige 2015–2019.<sup>43)</sup>



### Försäljningskanaler

Den svenska leksaksindustrins försäljningskanaler utgörs i huvudsak av leksaksfackhandeln med återförsäljare som Lekia, dagligvaruhus som Coop och internethandel. Därtill sker en betydande försäljning i vad som benämns som övrig handel, d.v.s. allt från bensinstationer och bokaffärer till sportbutiker. Leksaksindustrin skiljer sig i förhållande till andra konsumentindustrier genom att försäljningsandelen via internethandel fortsatt är förhållandevis låg i jämförelse med den traditionella fysiska handeln i leksaksfackhandeln. Trots att den senaste marknadsuppskattningen genomfördes 2017, och därmed före Top-Toys konkurs, bedömer Koncernen att marknadsdynamiken inte har förändrats avsevärt. Leksaksindustrin är en industri som i stor utsträckning präglas av en förväntan på stort utbud av varumärken och produkter, vilket föranleder höga krav på lagring och distribution hos distributörer och återförsäljare. Detta har resulterat i att leksaksfackhandeln kunnat bibehålla en konkurrensfördel som renodlade e-handelsaktörer historiskt haft utmaningar med att konkurrera mot. Resultatet av detta är att leksaksfackhandeln 2017 uppskattades stå för cirka 47 procent av den totala leksaksförsälj-

40) Top-Toy var från januari 2016 fram till sin konkurs i december 2018 ägt av riskkapitalbolaget EQT.

41) Salling Group förvärvade Top-Toys varulager och immateriella rättigheter i januari 2019.

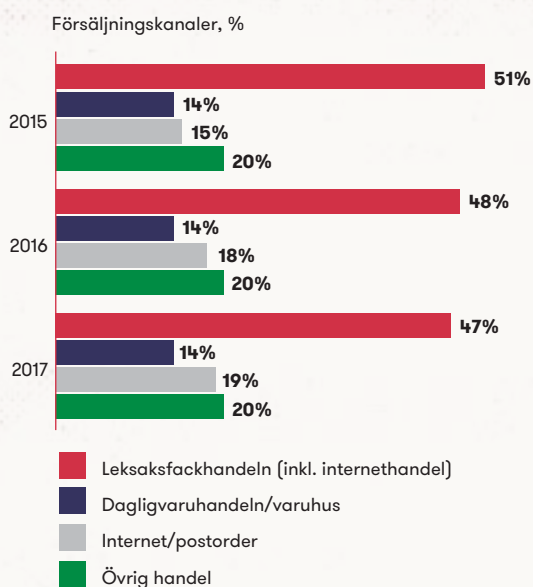
42) Källa: Marknadsstorleken mellan 2015–2017 refererar till "GfK Classic Toys 2017 – Lek- och babybranschen". Såvitt Koncernen känner till existerar ingen marknadsuppskattning efter 2017 från tredjeparts marknadspublikationer. 2018–2019 är Koncernens egen uppskattning av marknadsutveckling genom en extrapolering av existerande marknadsinformation (den genomsnittliga årliga tillväxttakten för de tre föregående åren har multiplicerats med föregående års marknadsstorlek).

43) Källa: Marknadsstorleken mellan 2015–2017 refererar till "GfK Classic Toys 2017 – Lek- och babybranschen". Såvitt Koncernen känner till existerar ingen marknadsuppskattning efter 2017 från tredjeparts marknadspublikationer. 2018–2019 är Koncernens egen uppskattning av marknadsutveckling genom en extrapolering av existerande marknadsinformation (den genomsnittliga årliga tillväxttakten för de tre föregående åren har multiplicerats med föregående års marknadsstorlek).



ningen i Sverige. Fackhandelns internetandel var samtidigt endast cirka 7 procent. Den renodlade internethandeln uppskattas mellan 2015 och 2017 ha ökat sin andel av den totala försäljningen i Sverige, dock endast från cirka 15 procent till cirka 19 procent.<sup>44)</sup> Under kommande år bedömer Koncernen att andelen internetförsäljning kommer att öka, både hos den traditionella leksaksfackhandeln och inom den renodlade internethandeln. Ökningen förväntas enligt Koncernen ske i en liknande takt som historiskt, då leksaksindustrin historiskt visat sig vara långsammare på att anamma digitala trender och ökad internethandel.

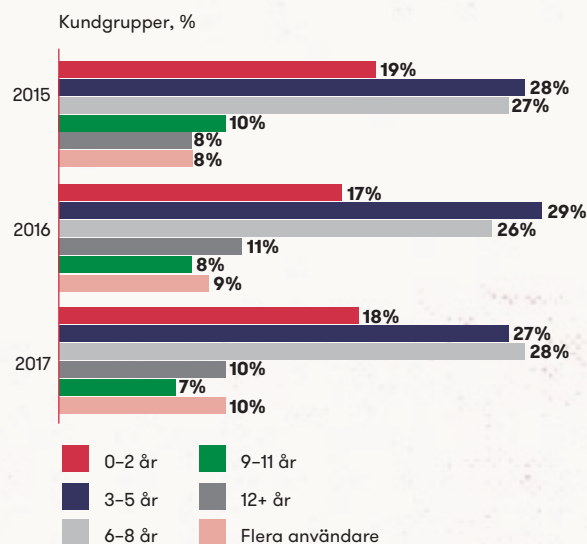
Nedan graf illustrerar hur stor andel olika försäljningskanaler representerar av den totala försäljningen av leksaker i Sverige 2015–2017.<sup>45)</sup>



## Kundgrupper

Leksaksindustrins kundgrupp utgörs företrädesvis av barn. Att barn är den huvudsakliga målgruppen innebär att marknadsaktörerna marknadsför sina produkter till en kundgrupp som själv inte har köpförmåga att inhandla varorna. Leksaksindustrin måste därför erbjuda barns intresse och uppmärksamhet samtidigt som vuxna, i huvudsak föräldrar och mor- och farföräldrar, genomför det faktiska köpet. Leksaksindustrin är därtill ytterst säsongsberoende, där en stor andel av försäljningen sker under det fjärde kvartalet i samband med jul och kampanjevent (exempelvis i samband med Black Friday). Vidare är leksaksindustrin en marknad som präglas av impulsköp samt köp i samband med högtider och födelsedagar. Detta innebär att de största kundgrupperna inom leksaksindustrin utgörs av barn mellan 3–5 år samt 6–8 år, d.v.s. den åldern när leksaker utgör en stor del av barns lek och fritid. Detta präglar i stor utsträckning även hur marknadsaktörerna utvecklar sina produkter. I Sverige utgjorde leksaker till barn mellan 3–5 år cirka 27 procent och mellan 6–8 år cirka 28 procent, d.v.s. tillsammans mer än halva marknaden.<sup>46)</sup> Därtill är leksaker till flera användare, d.v.s. leksaker till familjen något som ökat i popularitet. Koncernen bedömer att dynamiken mellan kundgrupperna är någorlunda konstant och förväntas inte förändras nämnvärt kommande år.

Nedan graf illustrerar hur stor andel olika kundgrupper representerar av den totala försäljningen av leksaker i Sverige 2015–2017.<sup>47)</sup>



44) Källa: GfK Classic Toys 2017 – Lek- och babybranschen. Notera att marknadsinformationen endast utgörs av uppskattningar för den svenska leksaksmarknaden.

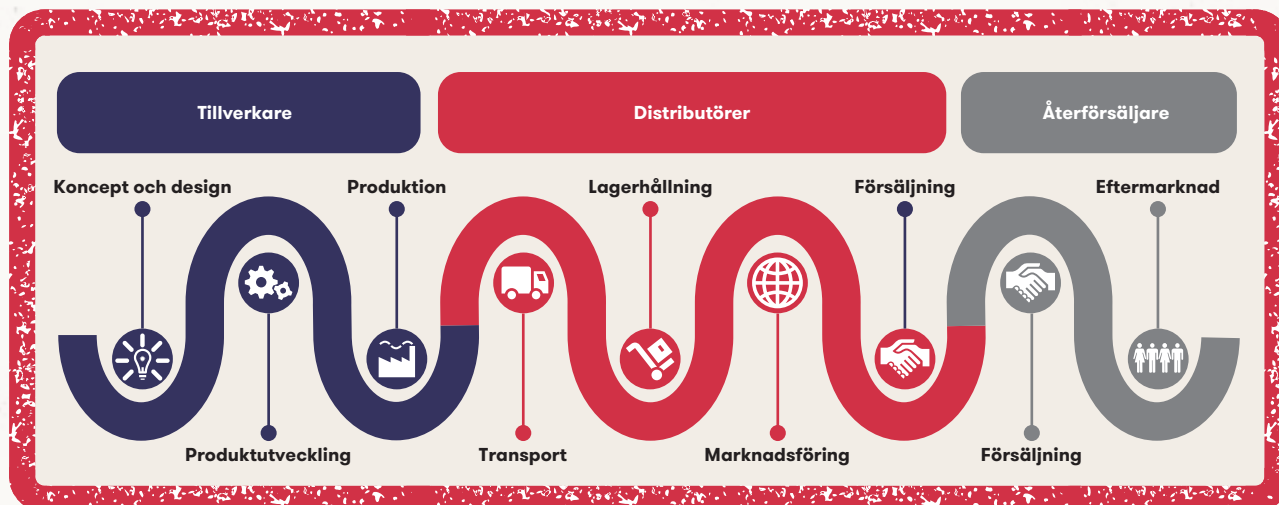
45) Källa: GfK Classic Toys 2017 – Lek- och babybranschen. Notera att marknadsinformationen endast utgörs av uppskattningar för den svenska leksaksmarknaden.

46) Källa: GfK Classic Toys 2017 – Lek- och babybranschen. Notera att marknadsinformationen endast utgörs av uppskattningar för den svenska leksaksmarknaden.

47) Källa: GfK Classic Toys 2017 – Lek- och babybranschen. Notera att marknadsinformationen endast utgörs av uppskattningar för den svenska leksaksmarknaden.

**DISTRIBUTIONSBRANSCHENS VÄRDEKEDJA OCH DYNAMIK**

Nedan bild illustrerar värdekedjan för distributionsbranschen från Koncernens perspektiv.

**Tillverkare**

Tillverkare har en central roll i distributionsvärdekedjan. Tillverkare är i många fall varumärkesägaren av produkterna som distribueras och vanligtvis de som driver koncept och designutveckling, d.v.s. skapar produktidén. Generellt hanterar och kontrollerar tillverkare samtliga delar av tillverkningsprocessen internt, även om externa konsulter och partners kan bistå i delar av processen. Vidare ansvarar tillverkare för produktutvecklingen av produktidén genom urval av material, komponenter, certifieringar och regelefterlevnad. Slutligen sker produktion av produkterna, där majoriteten av de produkter som Koncernen distribuerar har producerats i Asien.

**Distributörer**

Distributörens roll i värdekedjan är som mellanhand mellan tillverkare och återförsäljare. Distributörer ansvarar för direktkontakten med tillverkare och varumärkesägare och genom distributionskontrakt erhåller distributörer rätten att hantera försäljning av tillverkares produkter på olika marknader till återförsäljare. Distributörer hanterar vanligtvis transport, lagerhållning och logistik av produktflödet genom olika typer av logistikavdelningar som arbetar med villkor, avtal samt samordning och koordinering av transporter. Inom de marknader där Koncernen verkar är det vanligt att distributören även hanterar och koordinerar marknadsföring av produkterna under distributionskontrakt. Strukturen på marknadsföringen kan skilja sig mellan olika samarbeten och partnerskap men utgår ofta från att distributören har en marknadsföringsbudget framtagen i dialog med tillverkaren, och i tillägg tillhandahåller tillverkaren ofta en marknadsföringsstrategi och material. Slutligen är distributören ansvarig för försäljningen av tillverkarens produkter till återförsäljare samt transport till återförsäljarens centrallager eller butiker. I vissa distributions-

kontrakt är distributören även ansvarig för eftermarknaden, i form av reparation, support och försäljning av reservdelar.

**Återförsäljare**

Återförsäljaren är huvudsakligen ansvarig för direktkontakten med slutkonsumenterna, både genom fysisk och digital försäljning. Koncernens distributionsverksamhet är endast verksam inom fysisk distribution. Kunderna för distributörer är främst stora återförsäljare som exempelvis MediaMarkt, Elkjøp och Lekia.

**Thunderful Groups roll i värdekedjan**

Thunderful Group är genom sina dotterbolag Bergsala, Amo Toys och Nordic Game Supply distributör till tredjepartstillverkare. Koncernen har historiskt primärt arbetat med distribution till återförsäljare (s.k. *Business-2-Business-* eller *B2B-distribution*). I samband med att slutkonsumenterna under de senaste åren i större utsträckning har förflyttat sig till digitala marknadsplatser som exempelvis Amazon, Elkjøp, Bilka och CDON har Koncernen genom sina dotterbolag även ökat sin närvaro på dessa digitala marknadsplatser och distribuerar därmed även direkt till slutkonsumenterna (s.k. *Business-2-Consumer-* eller *B2C-distribution*).

Koncernbolaget Bergsala har ett distributionskontrakt med konsol- och speltillverkaren Nintendo för distribution av all hård- och mjukvara utvecklad och tillverkad av Nintendo till de nordiska och baltiska marknaderna. Bergsala hanterar allt från transport, logistik och lagerhållning till marknadsföring och försäljning till återförsäljare. Utöver att hantera och ansvara för hela distributionsprocessen har Bergsala även serviceåtagande, d.v.s. hanterar och ansvarar för service, reklamation och lagning.

Amo Toys och Nordic Game Supply har tillsammans cirka 60 distributionsavtal som omfattar cirka 110 olika





Spelet Ghost Giant som lanserades under 2019. Spelet utvecklades och förlades internt av Thunderful Group. Se avsnittet "Verksamhetsbeskrivning".

varumärken. I vissa distributionskontrakt har även Nordic Game Supply ett liknande serviceåtagande som Bergsala. Både Amo Toys och Nordic Game Supply distribuerar även en växande andel egna varumärken. För de produkter som tillverkas baserat på egna varumärken agerar Koncernen i stor utsträckning även som tillverkare. Distribution av leksaker skiljer sig även i viss mån genom att betalning till tillverkare generellt sker innan produktionsstart, något som generellt inte förekommer i Bergsalas och Nordic Game Supplys distributionskontrakt.

### DRIVKRAFTER OCH TRENDER

Thunderful Group anser att det finns ett antal underliggande drivkrafter och trender som påverkar utvecklingen av Koncernens adresserbara distributionsmarknader. Eftersom Koncernen verkar inom olika distributionsmarknader finns det skillnader mellan dem avseende drivkrafter och trender. Koncernen har därför valt att beskriva de viktigaste drivkrafterna och trenderna som förväntas påverka Koncernens distributionsverksamhet som helhet framöver.

#### Drivkrafter

##### **Konsolcykeldriven spelmarknad av hård- och mjukvara**

Den främsta och viktigaste drivkraften historiskt för spelmarknaden av hård- och mjukvara har enligt Koncernen varit lanseringar av nya generationer av spelkonsoler från de tre ledande plattformägarna Nintendo, Sony (PlayStation) och Microsoft (Xbox). När en ny spelkonsol lanseras blir den tidigare generationen snabbt inaktuell och nya spel avtar successivt att lanseras på den tidi-

gare generationen. Samtidigt ökar försäljningen av den nya generationens spelkonsol snabbt och flera nya spel lanseras. Spelindustrin och spelmarknaden för hård- och mjukvara når därför ofta en försäljningstopp några år efter en ny lansering av en spelkonsol. Hur spelmarknaden för hård- och mjukvara utvecklas ett specifikt år kan därför i stor utsträckning förklaras av var i en konsolcykel marknaden befinner sig. Historiskt har också Sony och Microsoft följt varandras konsolcykler i större utsträckning än Nintendo som tenderat att ha sin egen cykel. Exempelvis lanserade Nintendo sin senaste spelkonsol, Nintendo Switch, 2017 vilken därmed är relativt tidigt i sin konsolcykel. Samtidigt bedömer Koncernen att Sony och Microsoft under senare år varit i slutet av sina konsolcykler. I och med Microsofts lansering av Xbox Series X och Sonys lansering av PlayStation 5 under november 2020 har de precis gått in i en ny konsolcykel. Koncernen bedömer att Bergsala i viss utsträckning kommer påverkas negativt på grund av Xbox Series X och PlayStation 5 som nyligen lanserats.

##### **Nintendos globala utveckling**

Koncernen anser att dotterbolaget Bergsalas marknadsposition är unik eftersom bolaget sedan 1981 har ett distributionsavtal med Nintendo som idag omfattar all Nintendos hård- och mjukvara i Norden och Baltikum. Koncernen bedömer därför att den inte har någon nämnvärd konkurrens i form av försäljning av Nintendoprodukter inom Norden och Baltikum. Konkurrens från digitala marknadsplatser i andra än dessa geografiska marknader bedöms också vara marginell då Nintendo har en stabil prisstrategi, d.v.s. priserna skiljer sig inte globalt i någon större utsträckning och realisationer eller pris-

minskningar förekommer sällan. Istället drivs marknaden i stor utsträckning av Nintendos globala utveckling och konkurrenskraft mot framförallt konsol- och spelutvecklare som Sony (PlayStation) och Microsoft (Xbox). Detta resulterar i att Bergsalas marknadsposition, och sedermera finansiella position, direkt påverkas av hur framgångsrik Nintendos aktuella spelkonsol är.

### **Komplex marknadsdynamik**

Marknaden för distribution av leksaker och speltillbehör är i stor utsträckning en komplex industri med ett fåtal stora aktörer. Detta till viss del på grund av att produkterna som distribueras är otympliga och att utbudet är stort i jämförelse med liknande konsumentindustrier. Detta resulterar i att transport, lagerhållning och logistik är svårt att effektivisera och generera lönsamhet från i Norden. Marknadskunskap och kontakt med viktiga partners är centralt för att upprätthålla en konkurrenskraftig och lönsam marknadsposition. Samtidigt styrs branscherna av distributionskontrakt som tenderar att vara centrerade kring de ledande aktörerna med förmåga och kunskap att driva en effektiv distributionsprocess. Vidare är branscherna präglade av stor lagerhållning och rörelsekapitalbehov. Denna marknadsdynamik präglar i synnerhet Koncernens dotterbolag Amo Toys och Nordic Game Supply. Koncernen bedömer även att leksaksindustrin till följd av senaste årens fragmentering följt av Top-Toys konkurs kommer att vara föremål för ökad marknadskonsolidering.

### **Ökande genomsnittligt försäljningspris av leksaker**

Den nordiska leksaksindustrin har de senaste åren främst präglats av leksaksåterförsäljaren Top-Toys konkurs. Top-Toy var länge marknadsledande i Norden som moderbolag till BR Leksaker och Toys "R" Us. Före Top-Toys konkurs hade den nordiska leksaksindustrin under lång tid präglats av stark priskonkurrens drivet av just Top-Toy. I samband med Top-Toys konkurs försvann temporärt en stor andel av leksaksbutikerna i Norden och därmed även den drivande aktören för den prispress som då existerade på marknaden. Sedan Top-Toys konkurs bedömer Koncernen att den nordiska leksaksindustrin istället upplevt möjlighet att öka priserna där marknaden har blivit mer fragmenterad och flertalet nya mindre aktörer bildats. Detta bedömer Koncernen har resulterat i ökande genomsnittliga försäljningspriser av leksaker i Norden, vilket påverkar koncernbolaget Amo Toys i stor utsträckning.

### **Trender**

#### **Växande distributionsmarknad för egna varumärken**

En växande trend bland distributörer av speltillbehör, samt i viss utsträckning även återförsäljare, är enligt Koncernen uppkomsten av produkter under eget varumärke, också kallat EMV (egna märkesvaror) eller private labels. Egna varumärken är produkter som aktörer sätter sitt eget varumärke på och låter en extern leverantör till-

verka. Egna varumärken har under en lång tid förekommit inom detaljhandeln hos bolag som Hennes & Mauritz och Ikea. Under de senaste åren har egna varumärken också blivit mer förekommande i dagligvaruhandeln hos bolag som ICA och Axfood. Inom marknaden för speltillbehör är trenden förhållandevis ny. Distributörer strävar efter större frihet och flexibilitet avseende prissättning samt strävan efter högre marginaler. Koncernen har genom sitt dotterbolag Nordic Game Supply introducerat ett antal egna varumärken de senaste åren, bland annat Piranha och Legend. Koncernen bedömer att trenden med egna varumärken kommer att prägla distributionsmarknaden för speltillbehör under kommande år och avser själv att öka sin andel av försäljningen från egna varumärken.

#### **Färre leksaksbutiker i en konkurrensutsatt fragmenterad marknad**

Leksaksindustrin har sedan Top-Toys konkurs i december 2018 präglats av en drastisk minskning av antalet leksaksbutiker. Exempelvis hade Top-Toy vid sin konkurs cirka 300 butiker i Norden. Leksaksindustrin har sedan Top-Toys konkurs upplevt en ökning av antalet oberoende leksaksbutiker som tagit över butiksytor som tidigare använts av BR-Leksaker eller Toys "R" Us. Dessa oberoende leksaksbutiker tenderar att ha sämre kreditvärdighet och betalningsförmåga jämfört med Top-Toy före konkursen och jämfört med befintliga marknadsledande leksaksbutiker som exempelvis Lekia. Detta har resulterat i att flertalet leksaksbutiker strategiskt arbetar mot att minska sin egen lagerhållning, vilket enligt Koncernens bedömning skapar större krav på finansiell styrka och rörelsekapitalbehov hos leksaksdistributörerna. Koncernen bedömer att denna trend kommer fortsätta under kommande år och att kraven på nya potentiella leksaksdistributörer därmed kommer att öka ytterligare.

#### **Växande intresse för e-sport**

En av de starkast växande trenderna inom spelindustrin är utvecklingen av e-sport och konsumtionsunderhållning av e-sport.<sup>48)</sup> Intresset för e-sport har ökat snabbt de senaste åren och e-sport-publiken uppskattades till cirka 335 miljoner under 2017, en siffra som förväntas öka till cirka 645 miljoner under 2022.<sup>49)</sup> Utveckling av e-sport förväntas av Koncernen öka de globala intäkterna inom e-sport, men också intäkterna av speltillbehör eftersom e-sport tenderar att mer och mer likna traditionell sport med sponsorer och reklamintäkter. Likt traditionella elitidrottare som under många år erhållit stora sponsor- och reklamintäkter för att exempelvis marknadsföra ett skoföretags senaste produkter, får idag de främsta e-sport-utövarna lukrativa sponsoravtal för att marknadsföra speltillbehör som tangentbord, pekdon och spelhörlurar. Detta driver intresset för speltillbehör, vilket Koncernen bedömer kommer vara en starkt bidragande marknadstrend inom speltillbehör och för Koncernens dotterbolag Nordic Game Supply kommande år.

48) E-sport är ett samlingsbegrepp för tävlingar i olika sorters data- och konsolspel där de tävlande spelar mot varandra.

49) Källa: Global esports market report 2019 by Newzoo.



**KONKURRENSSITUATION**

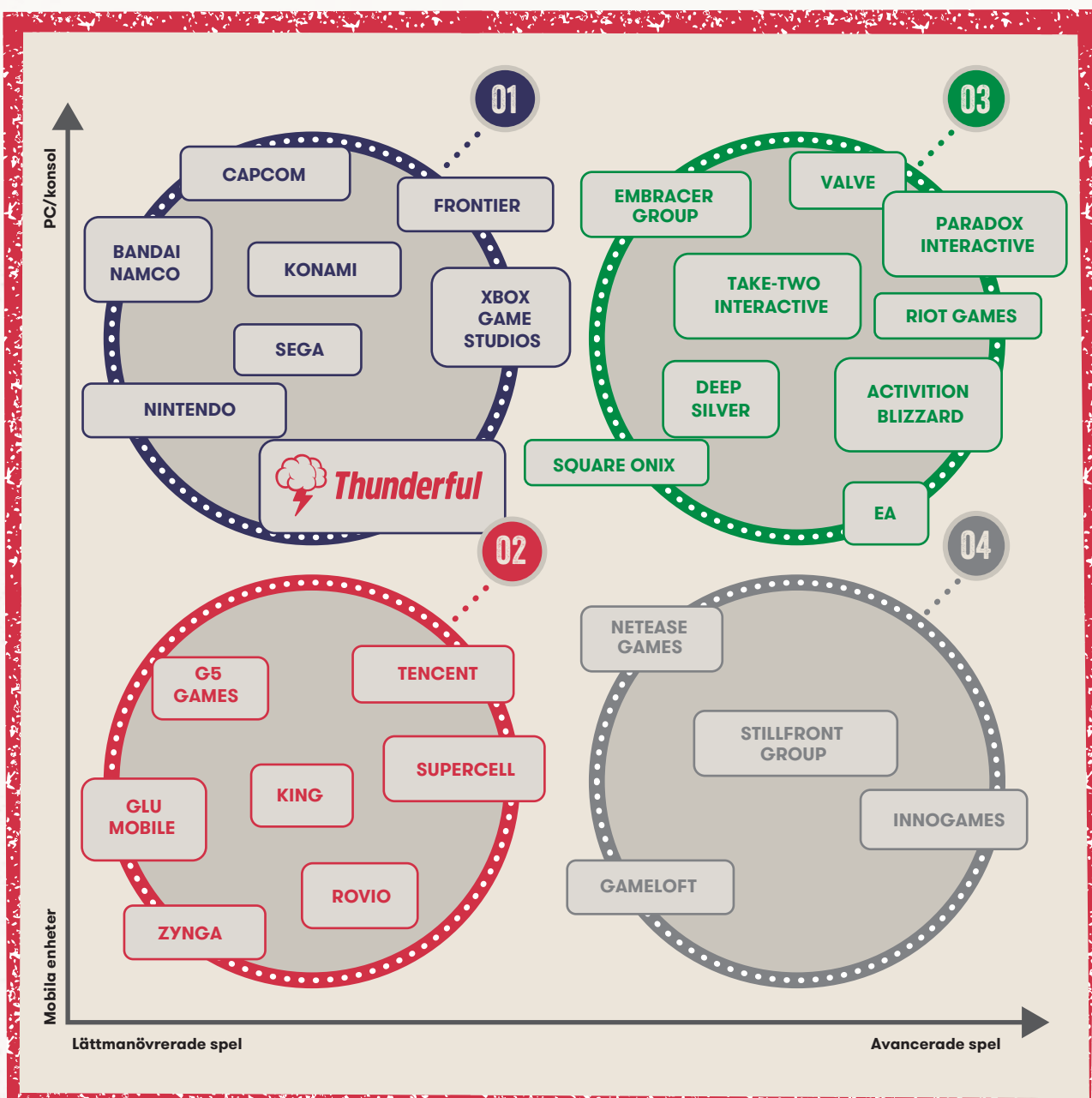
Thunderful Groups konkurrenssituation varierar mellan de två affärssegmenten och deras marknader. Därför beskriver informationen nedan Koncernens konkurrenssituation på marknaden för utveckling och förläggning av spel respektive marknaden för distribution separat.

**KONKURRENS PÅ MARKNADEN FÖR UTVECKLING OCH FÖRLÄGGNING AV SPEL (AFFÄRSSEGMENTET GAMES)**

Informationen i detta avsnitt är baserad på Koncernens syn på sin konkurrenssituation på den globala spelmarknaden. Koncernen bedömer att de viktigaste konkurrensfaktorerna är komplexiteten av spelen samt vilken spelplattform de är designade för.

Skalan för spelens komplexitet går från en generell definition av "Lättillgängliga spel" till "Avancerade spel". Skalan för spelplattform går från mobila enheter, exempelvis smartphones och surfplattor, till mer avancerade plattformar, såsom PC och konsoler. Koncernen delar därför upp konkurrenterna i fyra olika konkurrentkategorier: lättillgängliga PC- och konsolspel, lättillgängliga mobilspel, avancerade PC- och konsolspel samt avancerade mobilspel. Vidare kan spel delas upp efter spelets utvecklings- och marknadsföringsbudget, och ofta används klassificeringen AAA-titlar (uttalas trippel-A) för de spel som har högst utvecklings- och marknadsföringsbudget, medan ett medelstort spel på ett motsvarande sätt kan klassificeras som en AA-titel.

Nedan figur ger en övergripande bild över konkurrenssituationen på marknaden för utveckling och förläggning av spel från Koncernens perspektiv.



- **(1) Lättillgängliga PC- och konsolspel:** En stor andel bolag utvecklar främst lättillgängliga PC- och konsolspel till de största konsolerna Nintendo, PlayStation och Xbox. Exempel på sådana bolag är Nintendo och Microsoft Studios som förlägger spel till samtliga generationer av de välkända spelkonsolerna. Generellt sett säljs spelen som fullprisspel och riktar sig till spelare som föredrar de lättillgängliga spelkategorierna.
- **(2) Lättillgängliga mobilspel:** Välkända bolag som exempelvis King och Rovio utvecklar främst lättillgängliga mobilspel med syfte att locka den bredare massan. King och Rovios flaggskeppstitlar Candy Crush respektive Angry Birds har under långa perioder varit populära bland stora delar av den spelande massan. Inte sällan är spelen i denna kategori Free-to-play spel där bolagen genererar intäkter genom mikrotransaktioner, som betalas av spelarna för att få tillgång till mer innehåll, och reklam.
- **(3) Avancerade PC- och konsolspel:** Avancerade spel utvecklas bland annat av två svenska spelbolag, Embracer Group och Paradox Interactive. Vidare återfinns några av de globalt sett mest välrenommerade bolagen inom spelindustrin i denna konkurrentkategori bland andra Activision Blizzard, inExile Entertainment, Riot Games och Rockstar, som publicerat välkända titlar såsom World of Warcraft, League of Legends, Wasteland 2 och Red Dead Redemption. Avancerade PC- och konsolspel säljs oftast som fullprisspel eller i vissa fall som prenumrations- och streamingspel. Inte sällan är dessa speltitlar långlivade där de fortsätter generera intäkter genom tilläggsköp när de släpper ytterligare innehåll till spelen. En annan faktor som påverkar livslängden på dessa spel är att många av spelen som spelas i den växande e-sportscenen tillhör kategorin avancerade PC- och konsolspel.
- **(4) Avancerade mobilspel:** Avancerade mobilspel utvecklas bland annat av Stillfront och Innogames. Inom denna konkurrentkategori och för dessa bolag är, på samma sätt som för lättillgängliga mobilspel, Free-to-play den vanligaste intäktmodellen. Det största undersegmentet inom avancerade mobilspel är multiplayer-baserade strategispel.

## KONKURRENS PÅ MARKNADEN FÖR DISTRIBUTION (AFFÄRSSEGMENTET DISTRIBUTION)

Informationen i detta underavsnitt är baserad på Koncernens syn på sin konkurrenssituation inom distributionsmarknaden och är uppdelad för respektive dotterbolag inom distribution. För Bergsala är konkurrenssituationen svårdefinierad eftersom Koncernen är ensam om att distribuera Nintendoprodukter i Norden. Koncernen jämför därför Bergsalas marknadsandel med den totala försäljningen av spelkonsoler i Nintendos jämförbara regioner.<sup>50)</sup> För Amo Toys och Nordic Game Supply bedöms konkurrenssituation i förhållande till omsättning och lönsamhet. Generellt för samtliga av de adresserbara distributionsmarknaderna anser Koncernen att dess dotterbolag har goda och etablerade marknadspositioner tack vare effektiva distributionsprocesser, viktiga avtal och goda marknadsrelationer. Vidare har dotterbolagen ökat sin närvaro på digitala marknadsplatser det senaste året, främst för att stärka direktkontakten med slutkonsumenter samt för att diversifiera sina distributionskanaler. Med en stärkt närvaro på digitala marknadsplatser samt konsumentanpassade processer och lösningar för IT, lager, frakt samt kundservice anser sig Koncernen vara väl positionerad i och med Amazons inträde på den svenska marknaden och hittills har Amo Toys och Nordic Game Supply etablerat avtal med Amazon om försäljning på dess marknadsplats.

### Bergsala

Eftersom Bergsala är ensam på sin adresserbara marknad utgör Bergsalas omsättning marknadsstorleken för Nintendoprodukter i Norden och Baltikum. Koncernen mäter sin marknadsposition genom att jämföra sin försäljning med den totala försäljningen av antal Nintendospelkonsoler i Nintendos jämförbara regioner (som för närvarande utgörs av EMEA regionen). Koncernens egen målsättning över tid är att Koncernens omsättning som del av den totala försäljningen av Nintendospelkonsoler ska vara cirka 3,5 procent, vilket Koncernen anser vara högt då Norden är en region med förhållandevis liten befolkning i förhållande till Nintendos globala adresserbara marknad. Därtill kan hur väl olika spelkonsoler presterat i Norden jämföras. Exempelvis var Nintendo 64 en stor försäljningsframgång i Norden med en andel om cirka 6,0 procent av den totala försäljningen av Nintendos spelkonsoler. Den nuvarande generationens spelkonsol, Nintendo Switch, ligger på cirka 4,3 procent, vilket är över målsättningen om cirka 3,5 procent.<sup>51)</sup>

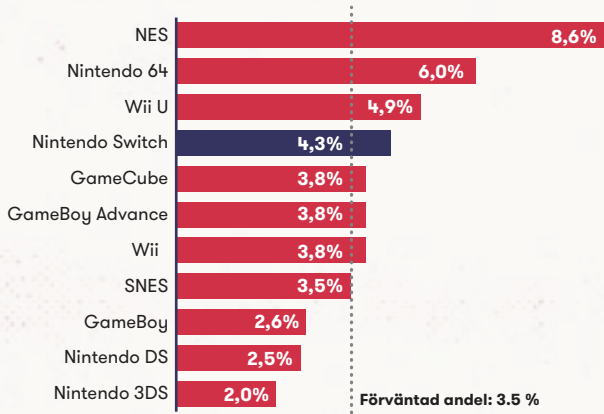
50) Nintendos jämförbara marknader utgörs av EMEA regionen, den jämförbara marknaden har dock ökat sedan lanseringen av NES då den jämförbara marknaden enbart var Europa.

51) Källa: Thunderful Group AB.



Nedan graf visar Bergsalas andel av den totala försäljningen av spelkonsoler (antal enheter) i Nintendos jämförbara regioner.<sup>52)</sup>

Bergsalas andel av den totala försäljningen av spelkonsoler (antal enheter) i Nintendos jämförbara regioner



### Amo Toys

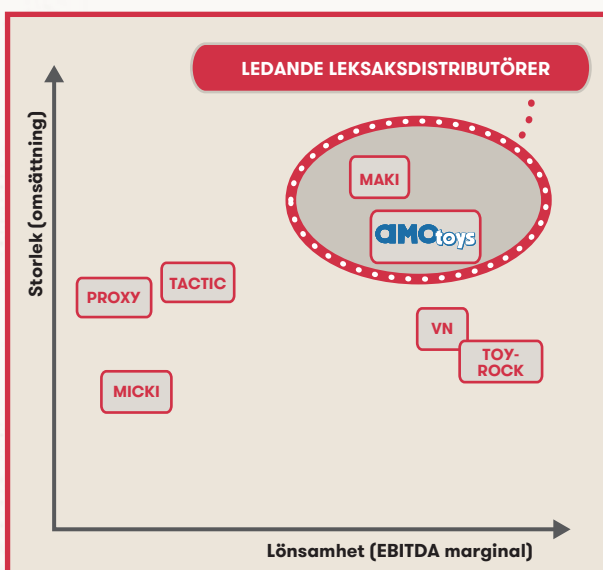
Den nordiska leksaksmarknaden präglas av en komplex marknadynamik med flertalet olika typer av marknadsaktörer där konkurrens främst sker inom respektive del av värdekedjan, d.v.s. varumärkesägare, försäljare och leksaksdistributörer, där Amo Toys agerar som den senare av de tre. Marknaden är efter Top-Toys konkurs i december 2018 fragmenterad och majoriteten av

aktörerna verkar främst lokalt. Amo Toys huvudsakliga konkurrenter utgörs av Maki, Tactic, Proxy, VN Legetøj, Micki och ToyRock, där Amo Toys tillsammans med VN Legetøj och ToyRock lyckats uppnå en god lönsamhet historiskt, något som enligt Koncernens bedömning beror på effektivare processer avseende lager och logistik. Slutligen är den viktigaste framgångsfaktorn för leksaksdistributörer att erbjuda ett brett och konkurrensstarkt utbud av varumärken och produkter som återförsäljare vill köpa in.

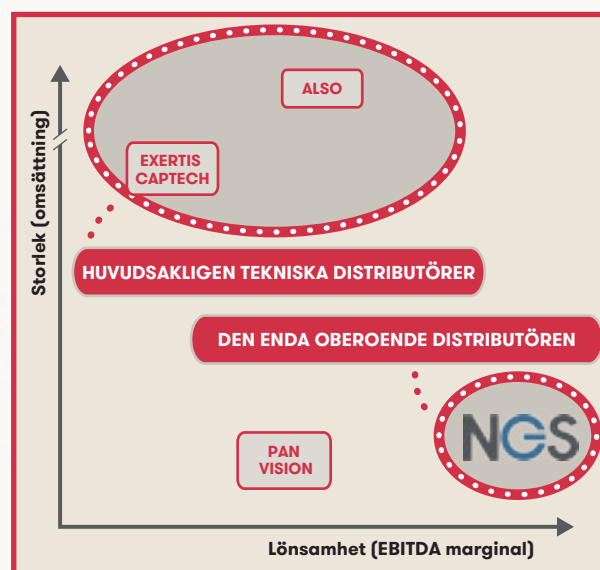
### Nordic Game Supply

Marknaden för speltillbehör i Norden är en utpräglad distributörsmarknad, där främst stora globala elektronikföretag upphandlar lokala distributionskontrakt alternativt hanterar stora delar av värdekedjan på egen hand. Koncernen bedömer att Nordic Game Supply främst konkurrerar med elektronikföretagen Also, som är marknadens största aktör, och Experis CapTech. Till skillnad från resterande aktörer på marknaden anser Koncernen att Nordic Game Supply är den enda oberoende distributören på den nordiska marknaden. Historiskt har Nordic Game Supply utmärkt sig genom god lönsamhet, vilket Koncernen bedömer beror på att Nordic Game Supply har upprättat en effektiv organisation för kontakt, logistik, transport och marknadsföring samt goda relationer med återförsäljare som Elkjøp och MediaMarkt.

Nedan figur ger en övergripande bild över konkurrensituationen på marknaden för leksaksdistribution från Koncernens perspektiv.<sup>53)</sup>



Nedan figur ger en övergripande bild över konkurrensituationen på marknaden för speltillbehörsdistribution från Koncernens perspektiv.<sup>54)</sup>



52) Källa: Thunderful Group AB.

53) Koncernens bedömning baserat på jämförelser med tillgängliga uppgifter i årsredovisningar.

54) Koncernens bedömning baserat på jämförelser med tillgängliga uppgifter i årsredovisningar.

# THE GUNK



Konceptbild från spelet The Gunk som Thunderful Group utvecklar i samarbete med Microsoft med planerad lansering under andra halvåret 2021. Se avsnittet "Verksamhetsbeskrivning".





# VERKSAMHETSBESKRIVNING

## INLEDNING

Thunderful Group är en huvudsakligen nordisk företagsgrupp verksam inom utveckling och förläggning av spel samt distribution av bland annat Nintendoprodukter, spel, speltillbehör och leksaker. Thunderful Groups övergripande mål är att tillhandahålla högkvalitativa spelupplevelser.

Thunderful Group grundades 2019 efter en omstrukturering av företagsgrupperna Bergsala och Thunderful för att skapa en ny stark aktör inom utveckling och förläggning av spel samt distribution av bland annat Nintendoprodukter, spel, speltillbehör och leksaker. Som enad koncern har Thunderful Group närvaro inom samtliga segment inom spelindustrin. Med huvudkontor i Göteborg och ytterligare svenska kontor i Kungsbacka, Malmö, Skövde och Karlshamn, samt internationella kontor i Danmark, Norge, Finland, Storbritannien, Tyskland och Hongkong utvecklar, förlägger och distribuerar Thunderful Group högkvalitativa underhållningsprodukter med fokus på spel baserade på egna och andras rättigheter. Koncernens verksamhet är indelad i

två affärssegment: Thunderful Games ("Games") med verksamhet inom utveckling, förläggning och försäljning av spel, samt Thunderful Distribution ("Distribution") med verksamhet inom distribution och försäljning av spelkonsoler, spel, speltillbehör och leksaker. Thunderful Group anser sig ha en väldiversifierad produktportfölj av både egna immateriella rättigheter och varumärken ägda av tredjepartsaktörer och partners.

I samband med Koncernens omstrukturering genomförde Thunderful Group ett omfattande arbete för att stärka och utveckla verksamheten. Sammanslagningen innebär att funktioner som administration, ekonomi, IT och logistik samordnas och effektiviseras vilket medför lägre omkostnader för Koncernen än om respektive affärssegment och dotterbolag bedrivit dessa funktioner individuellt. Trots att affärssegmenten arbetar separat och fullt ut fokuserar på sin respektive verksamhet ser ledningen betydande fördelar med att affärssegmenten är del av samma koncern, i synnerhet på grund av ökade möjligheter till kunskapsöverföring samt synergier i hantering av produktportföljen.



Spelet SteamWorld Heist som lanserades under 2016. Spelet utvecklades och förlades internt av Thunderful Group.





Konceptbild från spelet Fe som lanserades 2018. Spelet utvecklades av Thunderful Group och förlades av EA.

Koncernens distributionsverksamhet har historiskt påvisat finansiell stabilitet och hög operationell kassaflödesgenerering. Koncernens spelutvecklingsverksamhet karakteriseras av hög tillväxt och lönsamhet kombinerat med volatila operativa kassaflöden där kassaflödesgenerering är som högst i samband med spellanseringar. Till drivkrafterna hör en global spelindustri med hög marknadstillväxt och attraktiva trender som förväntas öka den spelande andelen av befolkningen globalt.

Omstruktureringen bedöms möjliggöra för Koncernen att allokerar operativa kassaflöden genererade inom distributionsverksamheten till investeringar inom spelutveckling för att möjliggöra och påskynda verksamhetens höga tillväxtpotential. Detta kan ske såväl organiskt genom fler och större högkvalitativa spel och immateriella rättigheter som via kompletterande bolagsförvärv. Thunderful Group bedömer vidare att distributionsverksamhetens finansiella stabilitet innebär att Koncernens finansiella risk är lägre än jämförbara spelutvecklare inom spelindustrin.

Mellan 2018 och 2019 ökade Koncernens totala rörelseintäkter från 1 935,8 MSEK till 2 116,4 MSEK, vilket motsvarar en rörelseintäktstillväxt om 9,3 procent. Under samma period ökade rörelseresultatet (EBIT) från 156,0 MSEK, motsvarande en rörelsemarginal (EBIT-marginal) om 8,1 procent, till 209,1 MSEK, motsvarande en rörelsemarginal om 9,9 procent. Under perioden 1 januari – 30 september 2020 uppgick Koncernens totala rörelseintäkter till 1 794,0 MSEK och Koncernen rapporterade samma period en rörelsemarginal (EBIT-marginal) om 8,2 procent. Per den 30 september 2020 hade Koncernen 197 anställda.

## ÖVERSIKT ÖVER VERKSAMHETEN

Thunderful Groups mission är att erbjuda kreativa underhållningsprodukter av högsta kvalitet för folk i alla åldrar. För Thunderful Group innebär detta att verksamheten alltid verkar efter målet om att skapa innehåll och produktupplevelser baserade på starka varumärken. Verksamheten inom Koncernen delas in i följande två affärssegment:

● **Games**, med verksamhet inom utveckling, förläggning och försäljning av spel. I affärssegmentet ingår koncernbolaget Thunderful Development med samlade spelutvecklarteam från de tidigare självständiga spelstudiorna Image & Form, Zoink och Guru Games. I affärssegmentet ingår även den engelska spelutvecklingsstudio Coatsink, som förvärvades i oktober 2020. Spelutvecklingsverksamhetens strategi utgår ifrån egenutvecklade, högkvalitativa, single-player-spel<sup>1)</sup> med innehållsrikt material och djup handling primärt för PC och spelkonsol. Affärssegmentet har en spelportfölj med totalt 36 egna speltitlar och spelsierier utgivna från 2010 fram till dagen för Prospektet. Koncernen anser att affärssegmentets viktigaste immateriella rättighet är spelserien SteamWorld. Affärssegmentets verksamhet inom förläggning utgörs av Thunderful Publishing som sköter utgivningen av spel dels utvecklade internt, dels utvecklade av andra västerländska spelstudior, samt Rising Star Games, som grundades 2004 för att fokusera på utgivning av framstående japanska speltitlar i Europa. Under perioden 1 januari – 30 september 2020 omsatte affärssegmentet Games 91,5 MSEK med en EBIT-marginal om 36,4 procent. Per den 30 september 2020 hade affärssegmentet 102 anställda.

● **Distribution**, med verksamhet inom distribution och försäljning av bland annat Nintendoprodukter, spel, speltillbehör och leksaker. I affärssegmentet ingår distributörerna Bergsala, Amo Toys och Nordic Game Supply. Bergsala har sedan 1981 distribuerat Nintendos produkter i Sverige, och sedan 2012 även i övriga Norden och Baltikum. Amo Toys och Nordic Game Supply är nordiska distributörer av spel, speltillbehör, merchandise och leksaker. Bland varumärkena som distribueras av Amo Toys och Nordic Game Supply återfinns bland annat Rockstar, 2K Games, Razer, Thrustmaster, PowerA, Hori, MGA (med varumärken som L.O.L., BabyBorn och Little Tikes), GeoMag och Intex. Under perioden 1 januari – 30 september 2020 omsatte affärssegmentet Distribution 1 683,3 MSEK med en EBIT-marginal om 8,9 procent. Per den 30 september 2020 hade affärssegmentet 74 anställda.

Trots att Koncernens två affärssegment delar samma affärsstrategi har de egna affärsmodeller, operationella aktiviteter, leverantörsavtal och finansiella profiler. I samband med sammanslagningen har Koncernen genomfört ett omfattande arbete för att stärka och renodla affärssegmenten. Bland annat innebär sammanslagningen att funktioner som administration, ekonomi, IT och logistik har centraliserats och effektiviserats.

1) Spel som är avsett för enbart en spelare, jämfört med multiplayer-spel som spelas gemensamt av flera spelare, exempelvis online.



**THUNDERFUL GROUPS HISTORIK**

Thunderful Group i dess nuvarande form grundades 2019 efter en omstrukturering av företagsgrupperna Bergsala och Thunderful för att skapa en stark aktör inom utveckling och förläggning av spel samt distribution av spel och närliggande produkter. De individuella dotterbolagen inom Thunderful Group har en lång historia som nordiska bolag verksamma inom spelindustrin. Redan 1965 grundades det som idag är Koncernens finska dotterbolag Amo Oy, vilket är Koncernens äldsta dotterbolag. Även dotterbolaget Bergsala Aktiebolag har en lång historik och en unik bakgrund i och med sin

relation med Nintendo som innebär att bolaget varit ensam distributör av Nintendo-produkter i Sverige sedan 1981. Genom sina olika dotterbolag anser sig Koncernen ha god marknadskunskap inom flera olika marknadssegment och lokala marknader som skapats genom decennier av företagande och entreprenörskap. Bland annat har Koncernen totalt distribuerat cirka nio miljoner spelkonsoler och cirka 28 miljoner spel utvecklade utanför Koncernen. Vidare har Koncernens egenutvecklade spel köpts i cirka 15 miljoner exemplar. Nedan återfinns en kort översikt av Koncernens utveckling.

<b>1965</b>	• Lelumyynti Ky, idag Amo Oy, grundas och blir en av Nordens första distributör av leksaker på den finska leksaksmarknaden
<b>1976</b>	• Bergsala Aktiebolag grundas genom att Owe Bergsten, Pierre Sandsten och Lars-Göran Larsson börjar importera hemelektronik till radioaffären El-Be Hi-Fi i Kungsbacka
<b>1981</b>	• Bergsala börjar distribuera Nintendoprodukter i Sverige. Genom partnerskapet blir Bergsala ensam distributör och Nintendos första internationella distributionspartner
<b>1986</b>	• Nintendo-klubben grundas i samband med att spelkonsolen NES lanseras och når årsskiftet 1987/1988 över 450 000 medlemmar i Sverige
<b>1992</b>	• Bergsalas verksamhet skalas ned i samband med finanskrisen på 90-talet samt till följd av en mindre lyckad lansering av spelkonsolen SNES som inte nådde samma framgång i Sverige som dess föregångare, NES
<b>1997</b>	• Image & Form International AB grundas av Brjann Sigurgeirsson och utvecklar inledningsvis spel och mjukvara inom utbildningsgenren (edutainment) innan bolaget 2009 skiftade fokus mot renodlad spelutveckling
<b>2001</b>	• Zoink AB grundas av Klaus Lyngelid och fokuserar på berättande spelupplevelser och innovativ design
<b>2004</b>	• Rising Star Games Ltd bildas av Bergsala tillsammans med den japanska spelförläggaren Marvelous Entertainment
<b>2010</b>	• Första SteamWorld-spelet lanseras av Image & Form och blir det första i en rad framgångsrika spel • Nordic Game Supply AB grundas av Bergsala och Henrik Mathiasen
<b>2011</b>	• Bergsala köper 50 procent av Image & Form
<b>2012</b>	• Amo Toys Scandinavia grundas efter en sammanslagning av Bergsala, Henrik Mathiasen och Amo Oy
<b>2014</b>	• Bergsala köper 50 procent av Zoink
<b>2016</b>	• Bergsala köper Amo Oy och omstrukturerar året därpå Amo Toys Scandinavia och Amo Oy till Amo Toys Nordic AB
<b>2017</b>	• Thunderful AB bildas genom en sammanslagning av spelutvecklarna Image & Form och Zoink
<b>2018</b>	• Thunderful Publishing AB bildas som ett dotterbolag till Thunderful AB
<b>2019</b>	• Thunderful Group bildas efter en omstrukturering av företagsgrupperna Thunderful och Bergsala där det nybildade bolaget Thunderful Group AB förvärvsar samtliga koncernbolag från den tidigare ägaren Bergsala Holding. I slutet av året förvärvas även Guru Games
<b>2020</b>	• Bergsalas distributionskontrakt med Nintendo förnyas, vilket innebär att partnerskapet 2021 firar 40 år • Spelutvecklarna Image & Form, Zoink och Guru Games slås samman och integreras fullt till en spelutvecklare under Thunderful Development AB • Thunderful Group förvärvsar samtliga aktier i spelstudio Coatsink som därmed blir en del av Koncernens spelutvecklingsverksamhet. • Ett team om 34 utvecklare från Station Interactive i Karlshamn ansluter till Thunderful Group

## THUNDERFUL GROUPS AFFÄRSSEGMENT

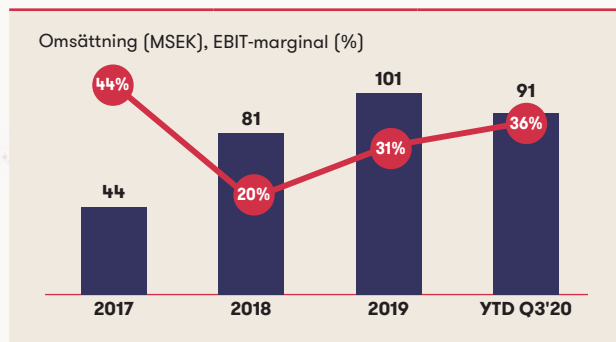
Thunderful Group bedriver verksamhet inom två affärssegment: (i) **Games**, med verksamhet inom utveckling, förläggning och försäljning av spel och (ii) **Distribution** med verksamhet inom distribution och försäljning av spelkonsoler, spel, speltillbehör och leksaker.

### GAMES

Affärssegmentet bedriver verksamhet inom utveckling, förläggning och försäljning av spel. Affärssegmentets verksamhet inom utveckling har historiskt utgjorts av spelutvecklarna Image & Form, Zoink och Guru Games, vilka under andra halvåret 2020 har sammanslagits och integrerats i det gemensamma bolaget Thunderful Development. Sedan oktober 2020 ingår även den förvärvade spelutvecklaren Coatsink i affärssegmentet. Affärssegmentet har en spelportfölj med totalt 36 egna speltitlar lanserade från 2010 fram till dagen för Prospektet. Affärssegmentets verksamhet inom förläggning bedrivs genom koncernbolaget Thunderful Publishing, som

Figuren nedan ger en översikt av Games verksamhet.<sup>2)</sup>

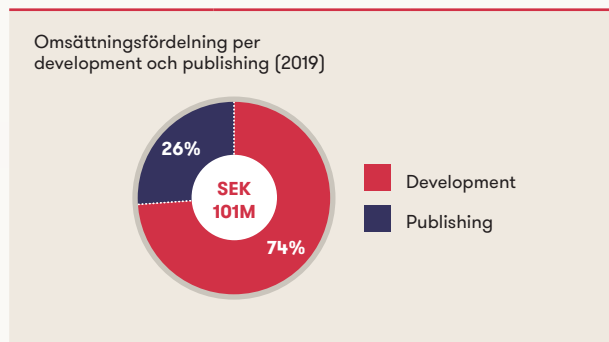
### FINANSIELL UTVECKLING



sköter utgivningen av titlar dels utvecklade internt, dels utvecklade av andra västerländska spelstudior, samt koncernbolaget Rising Star Games, som fokuserar på utgivning av japanska speltitlar i Europa. Affärssegmentet drivs som två separata enheter, Thunderful Development respektive Thunderful Publishing, med egna dotterbolag och strategier. Samtidigt definieras, styrs och rapporterar bolagen som ett gemensamt affärssegment då ledningen anser att det finns tydliga intäktssynergier inom spelindustrin genom nära samarbete inom utveckling- och förlagsverksamheterna genom exempelvis kunskapsöverföring och kostnadsbesparingar. Ansvarig chef för affärssegmentet är Head of Games, Klaus Lyngeled. Nedan i avsnittet kommer bolagen och dess verksamhet att presenteras separat.

Under perioden 1 januari – 30 september 2020 stod spelutvecklingsverksamheten ("Thunderful Development") och spelförläggningsverksamheten ("Thunderful Publishing") för 74,2 procent respektive 25,8 procent av affärssegmentet Games nettoomsättning.

### DIVERSIFIERADE INTÄKTER



### THUNDERFUL DEVELOPMENT

SÅLDA SPEL <b>#15M</b>	EGNA SPEL LANSERADE <b>#36</b>	ÅR INOM SPELINDUSTRIN <b>#23</b>
ANSTÄLLDA <b>#220</b>	SPEL I UTVECKLING <b>#11</b>	METACRITIC SCORE AVG. <b>80</b>

### THUNDERFUL PUBLISHING

GRUNDAT <b>2004</b>	INTERNA LANSERINGAR <b>#3</b> AV NY LEDNING	EXTERNA LANSERINGAR <b>#21</b> SEDAN 2018
EXTERNA SAMARBETEN <b>#26</b> SEDAN 2018	ANSTÄLLDA <b>#25</b>	EXTERN FINANSERING <b>60</b> M SEDAN 2018

2) Operationella siffror inkluderar Coatsink. Källa: Thunderful Group AB samt internredovisning.



## Thunderful Development

Thunderful Development har historiskt utgjorts av dotterbolagen och spelstudiorna Image & Form, Zoink och Guru Games. Koncernen har under andra halvåret 2020 genomfört en sammanslagning och integration av spelstudiorna för att samla de tre verksamheterna under namnet Thunderful Development och integrera avdelningar och personal. Efter förvärvet av Coatsink ingår även detta bolag i Thunderful Development. Koncernen har sedan 2010 kombinerat lanserat 36 speltitlar och har för närvarande elva spel i pågående utveckling med planerade lanseringar under perioden 2020–2023. Under perioden 1 januari – 30 september 2020 omsatte Thunderful Development 67,9 MSEK med en rörelsemarginal (EBIT-marginal) om 54,3 procent.

- **Image & Form** grundades 1997 av Brjann Sigurgeirsson (idag VD för Thunderful Group) och förvärvades delvis av Bergsala-gruppen 2011. Efter att inledningsvis skapat flertalet spel och produkter inom utbildningsgenren började bolaget 2009 fullt ut fokusera på spelutveckling för en bredare publik samt med egenutvecklade IP-rättigheter. Bolaget är välkänt för SteamWorld-serien som har haft flera framgångsrika lanseringar de senaste 10 åren på flera olika plattformar och geografiska marknader.
- **Zoink** grundades 2001 av Klaus Lyngedal (idag Head of Games för Thunderful Group) och förvärvades delvis av Bergsala-koncernen i december 2014. Bolaget utvecklar spel som karakteriseras av såväl hög grad av innovation som kreativitet. Bolaget blev bland annat omtalat när EA lanserade det Zoink-utvecklade spelet Fe 2018.
- **Guru Games** grundades 2013 och förvärvades av Koncernen i december 2019. Bolagets första stora egenutvecklade spel var Magnetic: Cage Closed som lanserades 2015. Bolaget har historiskt arbetat som konsulter till flertalet kända spelutvecklare som exempelvis King och Resolution Games samt Koncernens egna studior.
- **Coatsink** grundades 2009 av Thomas Beardsmore och Paul Crabb och är baserat i Sunderland, Storbritannien. Bolaget har en mångsidig utvecklingsverksamhet och har utvecklat plattform- och pusselspel för konsol och PC, samt flertalet spel för Samsung Gear VR (virtuell verklighet, från engelskans ”Virtual Reality”) och Oculus Go. Omtalade titlar är bland annat Oculus Quest-lanseringstiteln Shadow Point, Oculus Go-titeln Augmented Empire samt VR-versionen av Onward och spelet Gang Beasts. För närvarande arbetar Coatsink med sex annonserade och icke annonserade spelprojekt, inkluderande Jurassic World Aftermath och Sniper Elite. Därutöver bedrivs flera projekt gällande externa produktionsuppdrag och spelförläggning.

Thunderful Development är en renodlad oberoende spelutvecklare, där teamen historiskt har utvecklat högkvalitativa spel inom främst single-player-genren. Spelen är huvudsakligen karaktärsbaserade med stark grafisk

design. Koncernens goda relation med Nintendo har historiskt resulterat i att flertalet egenutvecklade spel lanserats på Nintendos plattformar och betydande inspiration har hämtats från klassiska Nintendospel, såsom SteamWorld-serien som präglas av tecknad spelstil, berättande spelupplevelser och innovativ design. Thunderful Development har kontor i Göteborg, Skövde, Malmö, Kungsbacka, Karlshamn och Sunderland (Storbritannien).

Vid utveckling och lansering av spel kan Thunderful Development tillämpa olika affärsmodeller beroende på om Koncernen äger IP-rättigheterna till spelet samt hur utvecklingen finansieras. Om IP-rättigheterna ägs av Koncernen, vilket är fallet med 25 av Thunderful Developments totalt 36 lanserade spel sedan 2010, och spelet har finansierats på egen hand erhåller Koncernen alla intäkter efter att skatter, plattformavgifter och övriga kostnader dragits av. Har spelet däremot helt eller delvis finansierats av tredje part, exempelvis en extern spelförläggare, kommer den tredje parten att få en del av intäkterna i form av royalty. Om Thunderful Development i framtiden skulle utveckla spel som är baserade på immateriella rättigheter som Koncernen inte äger får även rättighetsinnehavaren en del av intäkterna. För egenfinansierade och självförlagda spel tas kostnader för utveckling av Thunderful Development och kostnader för distribution och marknadsföring av Thunderful Publishing, som är med och delar på intäkterna från spelet. I de fall det finns en medfinansör delas denna kostnad mellan parterna där andelar och struktur för kontrakten varierar mellan olika spel och samarbeten.

Koncernen har under 2019–2020 ingått avtal med externa parter avseende intern spelutveckling av sex spel under pågående utveckling. Ett av spelen under utveckling vid tidpunkten för Prospektet är ett oannonserat medelstort spel (s.k. AA-titel) för en större plattformshållare. Därutöver har Koncernen ett samarbete med EA för AA-titeln Lost in Random, som Zoink utvecklar. Lost in Random kommer lanseras på Nintendo Switch, PlayStation 4 samt PC under 2021. Avtalet med EA är ett traditionellt förlagsavtal där EA finansierar Koncernens spelutveckling av Lost in Random fram till och med lansering och i utbyte erhåller en andel av spelets potentiella försäljning. Koncernen har även ingått avtal med Microsoft om att exklusivt lansera AA-titeln The Gunk på Microsofts olika plattformar under 2021. Ytterligare ett exempel på avtal med en extern part är spelprojektet Jurassic World Aftermath, som utvecklas av Coatsink under avtal med Oculus. Första delen av spelet förväntas lanseras i slutet av 2020 och den andra delen under andra kvartalet 2021. Utvecklingsbudgeten för Jurassic World Aftermath är större än den sammanlagda budgeten för Lost in Random och The Gunk och spelet kommer att marknadsföras som en av de största speltitlarna för VR-headsetet Oculus Quest samt det nyligen lanserade VR-headsetet Oculus Quest 2. Samarbetet med Oculus innebär att Koncernen erhåller milstolpsbetalningar huvudsakligen vid lanseringar, samt en andel av spelets försäljningsintäkter från och med lansering, med en ökning av andelen när utvecklingsbudgeten har täckts genom spelets försäljningsintäkter.

**Spelutvecklingsprocessen**

Thunderful Development har en flexibel produktionsanpassad organisation och ett agilt arbetssätt som möjliggör högkvalitativ och kreativ spelutveckling, som gör att kreativa idéer kan växa och utvecklas till egna långlivade immateriella rättigheter. Bolagets ambition är utveckla AA-titlar som överensstämmer med Koncernens bild av vad som kännetecknar ett "Thunderfulspel".

Figuren nedan ger en översikt av vad Thunderful Group anser karakteriserar ett Thunderfulspel.

<b>STARK SPELDESIGN</b> >	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Thunderfulspel syftar till att leverera smart och innovativ speldesign som levererar perfekta spelupplevelser</li> </ul>	
<b>BERÄTTANDE SPELUPPLEVELSE</b> >	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Till varje spel hör en unik berättelse i ett genomtänkt universum som berikar IP:t och spelupplevelsen</li> </ul>	
<b>SINGLE-PLAYER</b> >	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Varje spel är karaktärsbaserat och utvecklat som en innesluten historia runt huvudkaraktären</li> <li>• Den nuvarande majoriteten av spel är single-player-spel</li> </ul>	
<b>HÖG KVALITET</b> >	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hög kvalitet genom hela spelupplevelsen, inklusive spel, berättande samt video och ljud</li> </ul>	
<b>LÅNGVARIGA IPN</b> >	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stark karaktärsdesign som inte endast skapar ett enskilt spel utan en ny värld av upplevelser</li> <li>• Potential att skapa en spelserie</li> </ul>	

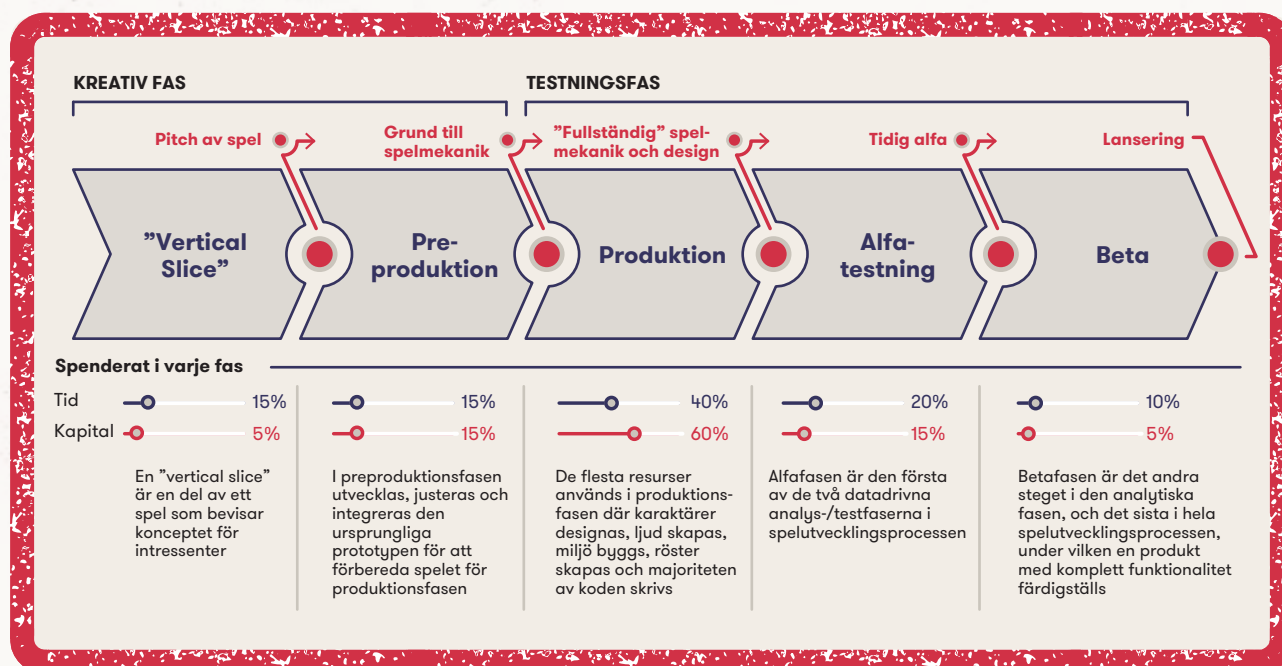
Vid nuvarande utveckling av helt eller delvis egenfinansierade spel erhåller Koncernen en större del av de intäkter som spelen genererar. Egenutvecklade spel förläggs och distribueras antingen av Thunderful Publishing eller externa förläggare, främst genom digitala plattformar. För spel som säljs genom fysisk distribution tecknas vanligtvis avtal även med externa förläggare. Koncernen utvecklar spel till främst PC och konsol, men har historiskt även överfört och anpassat (även kallat *portat*) befintliga spel till mobil, något som dock inte är en del av affärssegmentets kärnverksamhet och strategiska fokus. Koncernen arbetar främst med egna immateriella rättigheter såsom SteamWorld, Lost in Random, The Gunk och Ghost Giant, men arbetar även med välrenommerade externa aktörer såsom Oculus.



Huvudkaraktär i spelet SteamWorld Dig 2 som lanserades 2017. Spelet utvecklades och förlades internt av Thunderful Group.



Figuren nedan ger en illustrativ översikt av Games spelutvecklingsprocess.<sup>3)</sup>



Thunderful Developments produktionsmetodik och -process bygger på en kombination av s.k. lättroblig, eller agil, kreativ fas (s.k. *creative phase*) och en testningsfas (s.k. *testing phase*). Bolagets produktionsprocess är välprövad och etablerad inom spelutveckling och ämnar säkerställa en effektiv utvecklingsprocess där utvecklingsprojekt genomgår en rigid testning innan betydande tid och resurser investeras i spelet. Under den kreativa fasen utvecklas först en prototyp (s.k. *vertical slice*, som innehåller alla delar av spelet såsom game design, grafik samt karaktärer och ljud i ett kort och komprimerat format) för att demonstrera konceptet och idén för intressenter och eventuella medfinansierare. Därefter påbörjas en pre-produktionsfas där prototypen vidareutvecklas och justeras för att förbereda spelet inför fullskalig produktion. Under pre-produktionen utvecklas grunden till spelets spelmekanik (s.k. *gameplay*) och spelupplevelse. Under den kreativa fasen investeras generellt mer tid än kapital för att minimera risken av att behöva avsluta finansierade spel som inte kommer fullföljas. Det är sedermera först i fullskalig produktion som större kapitalinvesteringar genomförs då karaktärer designas, ljud skapas, spelmiljön byggs, röster spelas in och majoriteten av spelkoden skrivs och integreras med resterande delar. Därefter sker flera olika kvalitetstester av spelet och Koncernen använder sig även av förlanseringar för en mindre publik för att erhålla feedback.

Ytterst ansvariga i utvecklingen är Game Directors som ansvarar för spelvisionen och att den kommuniceras till alla parter. Executive Producer eller Studio Managers

överblickar och koordinerar samarbetet mellan produktioner och hanterar budgetar. Producers har det övergripande ansvaret för teamen och att utvecklingen håller sig inom budget och levereras i tid. I produktionen arbetar därutöver bland annat Art Directors, Concept Artists, Programmers, Game Designers och Artists. Nedan ges en beskrivning av involverad utvecklingspersonal och en kortare beskrivning;

- **Art Directors:** Är ytterst ansvariga för den visuella delen av spelutvecklingen. Ofta leder Art Director Concept Artists arbete men arbetar även nära andra grafiska utvecklare, exempelvis 3D Artists och animatörer.
- **Producers:** Utgörs av Executive Producer och Producer. Ytterst ansvariga för spelvision, kommunikation till övrig personal samt att budget och tidsplaner efterlevs.
- **Concept Artists:** Ritar och designar bilder som visualiserar spelet, världen och dess karaktärer. Har en viktig roll i början av spelets utveckling på konceptstadiet.
- **Programmers:** Det finns olika typer av programmers; Game programmers som utvecklar de system som är specifika för ett visst spelprojekt; Engine programmers som utvecklar och modifierar den grundläggande teknologin som finns i spelmotorn; och Tools programmers vars arbete liknar Engine programmers, men fokus ligger på de verktyg som används för att utveckla spelet.

3) Källa: Thunderful Group AB. Tid och kapital spenderat i respektive fas är illustrativt och representerar en typisk spelutvecklingsprocess, vilken kan variera mellan olika utvecklingsprojekt beroende på faktorer såväl inom som utom Koncernens kontroll.

- **Game Designers:** Utvecklar game play i spelet, vilket bland annat innebär att bestämma vilka karaktärer spelaren ska möta och vad spelaren ska göra och uppleva i spelet. Bygger de banor och miljöer som används i spelet.
- **Artists:** Det finns olika typer av artists (character, 3D, texture, effect, concept och media) som modellerar de karaktärer och objekt som används i spelet utifrån de koncept som tas fram av Art Directorn. De kan även bygga texturer, effekter, modeller, miljöer eller rörliga filmer som används i spelet.
- **Animators:** Fokuserar på att ge spelkaraktärer och objekt liv och rörelse, exempelvis en gångrörelse för en enskild karaktär eller filmsekvenser i spel (s.k. cutscenes).

Thunderful Development har därtill ett tydligt fokus på att löpande investera i och utveckla sina sedan tidigare lanserade spel genom exempelvis uppföljare till redan väletablerade varumärken. SteamWorld-serien innehåller totalt fem utgivna spel med ytterligare titlar under utveckling. Målet med utvecklingen är att bredda SteamWorld-serien i samband med lanseringen av PlayStation 5 och Xbox Series X. Koncernen kan även komma att utveckla uppföljare till de kommande spelen Lost in Random och The Gunk. Dessutom görs löpande investeringar i att vårda de immateriella rättigheterna (s.k. *asset care*) för att bibehålla och höja värdet på befintliga spel och ge ytterligare avkastning på den befintliga spelportföljen. Detta kan delvis innebära att expandera distributionskanalerna genom att lansera ett spel på nya digitala plattformar eller via digitala marknadsplatser. Det kan även innebära att ett befintligt spel portas till nya plattformar. Vidare lämpar sig vissa spel även för utveckling av nytt material genom tilläggsköp och nedladd-



Even – Huvudkaraktär i spelet Lost in Random som Thunderful Group utvecklar i samarbete med EA med planerad lansering under första halvåret 2021.

ningsbart innehåll (Eng. *downloadable content, DLC*). Thunderful Development har under senaste året även utvärderat möjligheterna samt i viss utsträckning initierat arbete med att utveckla upplevelser på andra medium baserade på bolagets immateriella rättigheter och spelportfölj, vilket exempelvis kan vara att tillverka leksaker, ett brädspel eller att licensiera ut immateriella rättigheter till en TV-serie utvecklad och producerad av tredje part eller av ett koncernbolag.

Slutligen avser Koncernen att öka sin investeringstakt inom spelutveckling för att möjliggöra fler och större speltitlar inom existerande och nya IP-rättigheter som förväntas stärka Koncernens spelportfölj. Ett strategiskt initiativ som möjliggörs av att Koncernen avser att allokera operativa kassaflöden från Distribution till Games.

### **Spelportfölj och spel under utveckling**

Thunderful Developments befintliga spelportfölj utgörs av 36 spel lanserade under perioden 2010 till och med dagen för Prospektet, och Bolaget har för närvarande elva spel under pågående utveckling. Den befintliga spelportföljen har resulterat i att Thunderful Development genererar intäkter från flertalet spel som över tid har haft stabila intäkter som kontinuerligt ökat. Vidare har Koncernens långa erfarenhet inom spelindustrin och historik av spellanseringar möjliggjort för Thunderful Development att utveckla samarbeten med större plattformsägare. Exempelvis har Koncernen under 2019 ingått avtal med EA respektive Microsoft för den pågående utvecklingen av Lost in Random och The Gunk med planerad lansering under 2021. Därtill har Koncernen under 2020 även ingått förlagsavtal med ytterligare en plattformsägare för ett för närvarande icke annonserat spelutvecklingsprojekt som kommer lanseras under 2021. I och med förvärvet av Coatsink tillkommer tre planerade spellanseringar under 2020 och 2021 – Jurassic World Aftermath och Sniper Elite vars IP ägs av tredje part, och CHKN Nuggets där IP-ägandet ännu inte är bestämt.



Figuren nedan ger en översikt av Games befintliga spelportfölj.<sup>4)</sup>

Spelbeskrivning					Plattform							Distribution		Metacritic launch-rating
Titel	Lansering	Egen förläggning	IP- ägande	Genre	PC	Konsol	Mobil	Streaming	VR	Webb	Digital	Fysisk	Betalning	
SteamWorld Tower Defense	2010	✓	Ägt	Strategi	○	●	○	○	○	○	●	○	Premium	71/100
Swing King	2010		Ägt	Action	○	○	●	○	○	○	●	○	Premium	78/100
Pinch	2010	✓	Ägt	Pussel	○	○	●	○	○	○	●	○	Premium	n.a.
Billions	2011		Tredjepart	Facebook	○	○	○	○	○	●	●	○	F2P	n.a.
Anthill	2011	✓	Ägt	Strategi	○	●	●	○	○	○	●	○	Premium	82/100
Pinch 2	2011	✓	Ägt	Pussel	○	○	●	○	○	○	●	○	Premium	n.a.
Wobblies	2011		Tredjepart	Pussel	○	○	●	○	○	○	●	○	Premium	n.a.
PlayStation All Star Island	2012		Tredjepart	Action	○	○	●	○	○	○	●	○	F2P	n.a.
Ajapa	2012	✓	Tredjepart	Pussel-Äventyr	○	○	●	○	○	○	●	○	Premium	n.a.
Fatty	2012		Ägt	Action-Komedi	○	○	●	○	○	○	●	○	Premium	n.a.
Pinch 2 Special Edition	2012	✓	Ägt	Pussel	○	○	●	○	○	○	●	○	Premium	n.a.
Adventure Time	2013		Tredjepart	Action	○	○	●	○	○	○	●	○	F2P	n.a.
SteamWorld Dig	2013	✓	Ägt	Äventyr	●	●	○	●	○	○	●	●	Premium	82/100
Stick It To the Man!	2013		Ägt	Action	●	●	○	○	○	○	●	●	Premium	79/100
Disney 7D	2013		Tredjepart	Action	○	○	●	○	○	○	○	○	Premium	n.a.
Chip	2013	✓	Ägt	Pussel	●	○	●	○	○	○	●	○	Premium	n.a.
Disney Doc McStuffin	2014		Tredjepart	Äventyr	○	○	●	○	○	○	○	○	Premium	n.a.
Esper	2014		Ägt	Pussel	○	○	○	○	●	○	●	○	Premium	80/100
Zombie Vikings	2015	✓	Ägt	Action	●	●	○	○	○	○	●	●	Premium	74/100
SteamWorld Heist	2015	✓	Ägt	Strategi	●	●	●	●	○	○	●	●	Premium	91/100
Esper 2	2015		Ägt	Pussel	○	○	○	○	●	○	●	○	Premium	83/100
Zombie Vikings: Stab-a-thon	2016	✓	Ägt	Action	●	●	○	○	○	○	●	○	Premium	n.a.
Shu	2016	✓	Ägt	Action-Plattform	●	●	○	○	○	○	●	○	Premium	85/100
SteamWorld Dig II	2017	✓	Ägt	Äventyr	●	●	○	●	○	○	●	●	Premium	88/100
Gang Beasts	2017		Tredjepart	Party	●	●	○	○	○	○	●	○	Premium	68/100
Augmented Empire	2017		Ägt	Taktiskt RPG	○	○	○	○	●	○	●	○	Premium	75/100
A Night Sky	2017		Ägt	VR-upplevelse	○	○	○	○	●	○	●	○	Premium	n.a.
Flipping Death	2018	✓	Ägt	Action	●	●	○	○	○	○	●	●	Premium	83/100
Fe	2018		Ägt	Action	●	●	○	●	○	○	●	○	Premium	73/100
They Suspect Nothing	2018		Ägt	Minispiel/komedi	○	○	○	○	●	○	●	○	Premium	80/100
Kingdom Two Crowns	2018		Tredjepart	Överlevnad-Action	●	●	○	○	○	○	●	○	Premium	84/100
SteamWorld Quest	2019	✓	Ägt	Kort	●	●	●	○	○	○	●	●	Premium	80/100
Ghost Giant	2019	✓	Ägt	Äventyr	○	●	○	○	○	○	●	●	Premium	80/100
Shadow Point	2019		Ägt	Pussel-Äventyr	○	○	○	○	●	○	●	○	Premium	80/100
FB Rooms	2020		Tredjepart	Party	○	○	●	○	○	○	●	○	F2P	n.a.
Transformers: Battlegrounds	2020		Tredjepart	Strategi	●	●	○	○	○	○	●	●	Premium	n.a.

● Tillgänglig ○ Icke tillgänglig

4) "Metacritic launch rating" är en poäng baserad på recensioner på Metacritic.

### URVAL AV LANSERADE SPEL

Nedan följer ett urval av spel som har lanserats av Games under de senaste åren.

#### *SteamWorld-spelserien*

Koncernen bedömer att dess mest framgångsrika spelserie och varumärke är SteamWorld. Det första spelet i SteamWorld-serien var SteamWorld Tower Defense som lanserades 2010. Samtliga spel inom SteamWorld-serien skildrar olika typer av äventyr och utmaningar i ett universum av ångdrivna robotar som lever i en postapokalyptisk steampunk-värld. Hittills har fem spel inom SteamWorld-serien lanserats och sålt över fyra miljoner exemplar. Thunderful Development har per dagen för Prospektets publicering 3 spel inom SteamWorld-serien under pågående utveckling.

#### *SteamWorld Dig*

SteamWorld Dig är ett äventyrsspel inom SteamWorld-serien som lanserades 2013 och förlades internt av bolaget på PC och konsol. Ett mindre spel i serien – SteamWorld Tower Defense – hade lanserats redan 2010, men det var SteamWorld Dig som blev startskottet för framgångarna med SteamWorld. Spelet har vunnit flera Game of the Year-utmärkelser. Betyg på Metacritic.com vid lansering: 82/100.

#### *SteamWorld Heist*

SteamWorld Heist är ett strategispel inom SteamWorld-serien som lanserades 2015 och förlades internt av bolaget på PC, konsol och mobil. Spelmekanismen var radikalt olik den i SteamWorld Dig, vilket visade att SteamWorld inte behövde vara bundet till en specifik genre eller tidsålder. Istället har världen, bakgrunden och den pågående berättelsen blivit det sammanhållande ramverket. SteamWorld Heist har bland annat utsetts till Editors' Choice på App Store. Betyg på Metacritic.com vid lansering: 86/100.

#### *SteamWorld Dig II*

SteamWorld Dig II – uppföljaren till SteamWorld Dig – lanserades 2017 och förlades internt av bolaget på PC och konsol. Spelet tar vid där originalet slutade, både när det gäller spelmekanik och persongalleri, men är betydligt mer omfattande i funktion och speltid. Spelet har bland annat utsetts till Nordic Game of the Year (Small Screen). Betyg på Metacritic.com vid lansering: 88/100.

#### *Flipping Death*

Flipping Death är ett action- och äventyrsspel som lanserades 2018 och förlades internt av bolaget på PC och konsol. Spelaren vikarierar för döden, och ges förmågan att hoppa mellan världarna för levande och döda samt att kontrollera de levande för att lösa gåtor och hjälpa de döda att vila i frid. Betyg på Metacritic.com vid lansering: 83/100.

#### *Fe*

Fe är ett action- och äventyrsspel som lanserades 2018 och förlades av EA på PC och konsol. Spelet äger rum i en mörk nordisk skog där spelaren får utforska dess levande värld full av hemligheter, legender och mystiska varelser. Spelaren ges få instruktioner och lämnas att själv upptäcka och undersöka spelets innehåll, för att därigenom lyckas bättre i skogens ekosystem. Betyg på Metacritic.com vid lansering: 73/100.

#### *Gang Beasts*

Gang Beasts är ett multiplayer-spel som lanserades 2017. Spelet utspelar sig i Beef City och innehåller gelatinliknande karaktärer, slapstick-stridssekvenser och absurda farliga miljöer. Betyg på Metacritic.com vid lansering: 68/100.

#### *SteamWorld Quest*

SteamWorld Quest är ett äventyrsspel med strategimoment som lanserades 2019 och förlades internt av bolaget på PC, konsol och mobil. Spelet bygger vidare på SteamWorld-serien, men har en ny spelmekanik och en ny tidsålder för handlingen (fantasy/medeltid). Spelet listades på flera håll som ett av 2019 års bästa spel. Betyg på Metacritic.com vid lansering: 80/100.

#### *Ghost Giant*

Ghost Giant är ett äventyrsspel för VR-plattformar som lanserades 2019 och förlades internt av bolaget på VR-konsoler. Spelet äger rum i den livfulla staden Sancourt, där spelaren är utsedd att beskydda den ensamma lilla pojken Louis genom att överkomma stora och små hinder. Ghost Giant har nått stor framgång på VR-plattformen Oculus Quest. Betyg på Metacritic.com vid lansering: 80/100.

#### *Shadow Point*

Shadow Point är ett VR-baserat berättelse drivet pussel-spel som utspelar sig mellan ett bergstoppsobservatorium och en ständigt föränderlig fantasivärld. Spelet lanserades under 2019 och ger spelaren chansen att få utforska ett livfullt kungarike, kasta skuggor och lösa hjärntvättande pussel när den avslöjar mysteriet med en saknad kolflicka, Lorna McCabe, som försvann från Shadow Point Observatory för tolv år sedan. Betyg på Metacritic.com vid lansering: 80/100.

#### *Transformers: Battlegrounds*

Transformers: Battlegrounds är ett strategispel som lanserades 2020 och är byggt på Transformers-varumärket, där spelaren sätter ihop ett team och i ett turordningsbaserat krig försöker återställa freden i världen. Spelet finns tillgängligt på Nintendo Switch, PlayStation 4, Xbox One och PC.



### Spelutmärkelser

Spel som Koncernen har utvecklat och förlagt har sedan 2015 tilldelats en rad utmärkelser och erkännanden.

Bland utmärkelser i närtid kan nämnas att Ghost Giant

blev utvalt till bästa VR/XR spel på Nordic Game Awards 2020 och att Curious Expedition 2 som utvecklas av den tyska spelstudion Maschinen-Mensch och med planerad lansering under 2021, blev utvalt till bästa indiespel vid Gamescom 2020.

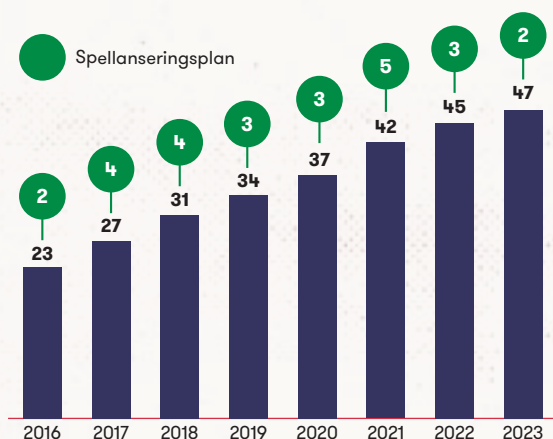
Figuren nedan visar ett urval av utmärkelser sedan 2015 för spel som Koncernen har utvecklat och förlagt.

ÅR	UTMÄRKELSE	TITEL	POSITION
2020	Bästa Indiespel, Gamescom	Curious Expedition 2	Vinnare
2020	Bästa VR/VX, Nordic Game Awards	Ghost Giant	Vinnare
2020	Bästa Innovation & Teknik, German Computer Game Awards	Lonely Mountains: Downhill	Vinnare
2019	Vinnare av The Upload VR, Best VR Of 2019 Awards	Ghost Giant	Vinnare
2019	Bästa Indiespel, German Developer Awards	Lonely Mountains Downhill	Vinnare
2019	Bästa portugisiska spel, Indie X	Decay of Logos	Vinnare
2019	Årets VR-spel, VR Awards	Shadow Point	Finalist
2019	Framstående ljuddesign, Bitsummit	PHOGS!	Finalist
2019	National Academy of Video Game trade Reviewers	PHOGS!	Bäst i showen
2019	PAX EAST - Indiesgames plus	PHOGS	Bäst i showen
2018	Bästa portugisiska spel, Eurogamer Summer Fest	Decay of Logos	Vinnare
2018	Årets spelstudio, UK Games Fund Awards	Coatsink	Vinnare
2018	Årets studioledare, UK Games Fund Awards	Coatsink	Vinnare
2017	Årets nordiska spel (Handheld), Nordic Game Awards	SteamWorld Dig 2	Vinnare
2015	Årets spel (Nintendo eShop), Nintendo Life	SteamWorld Heist	Vinnare

### SPEL UNDER UTVECKLING

Thunderful Development har per dagen för Prospektets publicering elva spel under pågående utveckling, varav ett är planerat att lanseras 2020, fem är planerade att lanseras under 2021, tre under 2022 samt ytterligare två under 2023.

Figuren nedan ger en översikt av hur Games spelportfölj utvecklats sedan 2016 samt planerad spellansering fram till och med 2023.



### Jurassic World Aftermath

Jurassic World Aftermath är ett VR-baserat äventyrsspel som kretsar kring överlevnad i Jurassic Park-världen. Förutom att undvika döden ska spelaren lösa diverse pussel och se till att komma bort från ön Isla Nublar. Den grafiska stilen i spelet är åt det tecknade hållet. Spelet har utvecklats av Coatsink och en första dellansering planeras till den 16 december 2020, med en andra dellansering under det andra kvartalet 2021.

### Sniper Elite

Sniper Elite är ett VR-baserat FPS-spel (förstapersonsskjutspel, från engelskans "First Person Shooter") baserat på den befintliga videospelserien Sniper Elite. I spelet får spelaren agera prickskytt och spelupplägget uppmuntrar spelaren att smyga och hålla avstånd till fiendens soldater för att nå framgång i spelet. Planerad lansering är under det första halvåret 2021. Spelet har utvecklats av Coatsink tillsammans med Rebellion och Just Add Water och kommer förläggas av Rebellion till plattformarna PlayStation VR, Oculus samt Steam VR.

### Icke annonserad titel

Koncernen arbetar på ett för närvarande icke annonserat spelutvecklingsprojekt som kommer att lanseras under första halvåret 2021. Spelutvecklingen är externt finansierad genom förlagsavtal med en större plattformsägare. Mer information om spelet förväntas offentliggöras under december 2020.

### Lost in Random

Lost in Random är ett actionspel med planerad lansering under första halvåret 2021. Lost in Random bygger på ett nytt, eget IP, och har utvecklats i samarbete med EA som finansierar utvecklingen och är förläggare till spelet. Spelet kommer släppas på PlayStation 4, PlayStation 5, Xbox Series X, Nintendo Switch samt PC via EAs digitala distributionsplattform Origin och via Steam. Lost in Random utspelar sig i en värld som styrs av en tärning som kontrollerar allas öden, där spelaren strävar efter att återinföra livets naturliga, slumpmässiga flöde.

### The Gunk

The Gunk är ett äventyrsspel med planerad lansering under andra halvåret 2021. Även The Gunk bygger på ett nytt, eget IP. Handlingen är förlagd till rymden, där spelaren upptäcker en orörd planet full av liv. The Gunk är Image & Form-teamets första spel utanför Steam-World-varumärket på nästan ett decennium. Spelet kommer förläggas internt av Thunderful Publishing. Avtal har tecknats med Microsoft om exklusiv lansering på Microsoft-plattformar, Xbox Series X, Xbox One samt Windows PC.

### CHKN Nuggets

CHKN Nuggets är ett spel där spelaren skapar sin egna unika varelse och ställer den mot sin väns skapelser i en serie roliga minispel och utmaningar där alla kämpar för att bli mästaren. Planerad lansering är under det andra halvåret 2021.

### ICKE ANNONSERADE LANSERINGAR UNDER SPELUTVECKLING

Koncernen har per dagen för Prospekts publicering sex spel under utveckling som ännu inte annonserats. Bolaget äger de immateriella rättigheterna till samtliga av dessa spel. Ett av de för närvarande icke annonserade spelutvecklingsprojekten (refereras till ovan) kommer lanseras under 2021 och är externt finansierat genom förlagsavtal med en plattformsägare. Tre av de för närvarande icke annonserade spelutvecklingsprojekten utvecklas inom SteamWorld-serien, varav två är planerade att lanseras under 2022 och ett under 2023. Det femte av de icke annonserade spelen är planerat att lanseras under 2022, och det sjätte under 2023. Av de sex spelen är tre actionspel, ett äventyrsspel, ett online-spel och ett strategispel. Utöver det externt finansierade spelet, som kommer lanseras på en streamingplattform, kommer alla spel lanseras på PC och konsol. Två av SteamWorld-spelen kommer även lanseras som mobilspel. Samtliga icke annonserade lanseringar under spelutveckling kommer att distribueras digitalt och två av SteamWorld-spelen kommer även distribueras fysiskt.

### Strategi för Development

Thunderful Development har primärt tre strategiska fokusområden som utgår ifrån och möjliggörs av Koncernens övergripande affärsstrategi.

- **IP-centrerad utveckling:** Koncernen bedömer att det är viktigt för den kommersiella framgången att pågående och framtida spelutveckling överensstämmer med vad Koncernen och dess community av spelare anser kännetecknar ett Thunderfulspel. Bolaget strävar efter att utveckla spel med potential att bli ett starkt varumärke som kan generera uppföljare, tilläggsköp och intäkter över lång tid. Därtill ser Koncernen ytterligare potential i spelupplevelser och karaktärer med förutsättning att utvecklas även på andra medium.
- **Plattformsavtal:** Koncernen arbetar strategiskt med att utveckla sina etablerade relationer med plattformsägare och proaktivt etablera fler, större och mer lukrativa plattformssamarbeten. I kombination med strategiska plattformssamarbeten ser Koncernen ytterligare potential kommande år i att utveckla spelupplevelser som lämpar sig för nya spellösningar såsom streaming- och prenumerationsplattformar.
- **Ökad investeringstakt:** Koncernen ämnar allokera operativa kassaflöden från distributionsverksamheten för att öka investeringstakten inom spelutveckling och möjliggöra fler projekt och påskynda spelutveckling. Vidare kommer Koncernen stödja den organiska tillväxten med kompletterande tilläggsförvärv.

### Thunderful Publishing

Koncernens verksamhet inom förläggning bedrivs genom koncernbolaget Thunderful Publishing AB som grundades 2018 och sköter utgivningen av titlar dels utvecklade internt, dels utvecklade av andra västerländska spelstudior, samt koncernbolaget Rising Star Games, som grundades 2004 genom en joint venture med den japanska spelförläggaren Marvelous Entertainment för att fokusera på utgivning av framstående japanska speltitlar i Europa. Under 2018 förvärvades övriga utestående andelar av Rising Star Games och en ny ledning tillsattes för att driva förlagsverksamheten.<sup>5)</sup> I och med förvärvet av Coatsink förstärktes förlagsverksamheten ytterligare med erfarna förläggare som bland annat förlagt det populära VR-spelet Onward. Sedan 2018 har Thunderful Publishing lanserat 24 spel utvecklade såväl internt som av externa oberoende spelutvecklare och investerat cirka 60 MSEK i externa spelutvecklingsprojekt, med Coatsinks förläggning inräknat. Under 2019 omsatte Thunderful Publishing 26,4 MSEK med en rörelsemarginal (EBIT-marginal) om -11,3 procent.

Koncernens erfarenhet inom spelutveckling och inom distribution av Nintendoprodukter har skapat ett nätverk och renommé inom spelindustrin som ger Thunderful Publishing en god position att även agera förlagspartner till externa oberoende spelutvecklare. Bolaget kan med sin erfarenhet från spelutveckling bidra med mycket kunskap i spelutvecklingsprojekt för att spelen ska bli så framgångsrika som möjligt, vilket gynnar både Thunderful Group och de externa spelutvecklarna. Samarbeten sker främst med spelutvecklare som utvecklar spel med

5) Detta innebär att Koncernen under 2017 inte konsoliderat några finanser från förlagsverksamheten.



liknande karaktär som Thunderful Groups egen spelportfölj, där Koncernens erfarenheter kommer till stor nytta. I tillägg sker även utgivning av framstående japanska speltitlar i Europa, ett fokusområde som historiskt kommer från Koncernens koppling och samarbete med Nintendo och som resulterat i god kunskap om den japanska marknaden. Vid försäljning av spel där Koncernen äger rättigheterna erhålls intäkterna oavkortat medan Thunderful Publishing betalar till externa utvecklare för de spel bolaget agerar förlagspartner för. Då Thunderful Publishing finansierar spel som utvecklas av tredje part har Thunderful Publishing i normalfallet rätt att erhålla full återbetalning (recoupa) för kostnader för exempelvis översättning, testning och marknadsföring före intäktsdelning med eventuell rättighetsägare.

Thunderful Publishing får årligen ett stort antal förfrågningar från oberoende spelutvecklare om att agera förlagspartner och bistå med konsultation och stöd under spelutvecklingsprocessen. Thunderful Publishing har därför upprättat en strukturerad urvalsprocess för att säkerställa såväl koncept som kvalitet innan förlagsavtal och eventuell finansiering ingås. Grunden i denna urvalsprocess är i stort sett densamma som Koncernens egna koncept och spelidéer går igenom, detta för att säkerställa ansvarsfulla spelinvesteringar samt att slutprodukten kommer hålla det krav på kvalitet som är associerat med Koncernens varumärke. Nedan följer ett urval av Thunderful Publishings senaste förlagssamarbeten.

#### RICO

RICO är ett arkadspel utvecklat av den brittiska spelutvecklaren Ground Shatter som lanserades mars 2019. Investeringen var 2,5 MSEK för Koncernen. Spelaren är en polis som tillsammans med sin partner har i uppdrag att på 24 timmar knäcka ett fall och ta fast kriminella.

#### Lonely Mountains: Downhill

Lonely Mountains: Downhill är ett single-player-spel tillgängligt på Nintendo sedan oktober 2019 och utvecklat av den tyska spelutvecklaren Megagon Industries. Spelet går ut på att i klassiska äventyrmiljöer klara olika cykelbanor. Investeringen var 1,9 MSEK för Koncernen.

#### Onward

Onward är ett Coatsinkförlagt, VR-baserat actionspel som lanserades under juli 2020. Spelet har sedan lanseringen blivit ett uppskattat spel inom VR-genren.

#### Source of Madness

Source of Madness är ett rollspel med planerad lansering under 2021. Spelet äger rum i en alternativ verklighet där upplysningseran inte ägde rum. I spelet använder spelaren en mängd olika magier mot en oändlig mängd ständigt föränderliga monster. Koncernen har investerat 1,3 MSEK i projektet.

#### Harvest Moon One World

Harvest Moon One World är ett spel som kommer att lanseras på Nintendo Switch under 2021 och är utvecklat av den japanska spelutvecklaren Natsume. Spelet har inspirerats av klassisk japansk grafik och handlar om att spelaren upptäcker en spännande värld samtidigt som spelaren tar hand om en farm. Koncernen har investerat 10,0 MSEK i projektet.

#### Curious Expedition 2

Curious Expedition 2 är uppföljaren till det prisvinnande Curious Expedition som är en rogue-liknande expeditionssimulering som utspelar sig i slutet av 1800-talet. Spelet kommer att lanseras under 2021 och är utvecklat av den tyska spelutvecklaren Maschinen-Mensch. Koncernen har investerat 3,7 MSEK i projektet.



Skärmbild från spelet Jurassic World Aftermath som planeras att lanseras i december 2019. Spelet utvecklas Thunderful Group i samarbete med Oculus.

**Planerade förlagslanseringar**

Thunderful Publishings nuvarande schema för planerade förlagsinvesteringar omfattar 21 spel under perioden 2020–2022, varav 8 genom Thunderful Publishing, 6 genom Rising Star Games och 7 genom Coatsink. Utöver dessa spel kommer ytterligare spel tillkomma då Thunderful Publishing generellt involveras för förlagssamarbeten mellan 12–18 månader innan lansering.

Figuren nedan ger en översikt av Thunderful Publishings planerade förlagslanseringar.

Spelbeskrivning	Lansering	Extern utvecklare	Genre	Plattform						Distribution	
				PC	Konso1	Mobil	Webb	VR	Streaming	Digital	Fysisk
Titel											
Lonely Mountains: Downhill - DLC	2020	Megagon Industries	Racing	●	●	○	○	○	○	●	○
Get Packed	2020	Moonshine Studios	Party	●	●	○	○	○	●	●	○
Cake Bash	2020	High Tea Frog	Party	●	●	○	○	○	●	●	○
PHOGS!	2020	Bit Loom	Familj	●	●	○	○	○	●	●	○
Natsuki Chronicles	2021	Qute	Shmup	●	●	○	○	○	○	●	○
Ginga Force	2021	Qute	Shmup	●	●	○	○	○	○	●	○
Ginga Force (fysiskt)	2021	Qute	Shmup	●	●	○	○	○	○	○	●
Curious Expedition 2	2021	Maschinen Mensch	Äventyr	●	●	○	○	○	○	●	●
Deadly Premonition 2 – Steam	2021	Toybox	Skräck	●	○	○	○	○	○	●	○
Say No! More	2021	Studio Fizbin	Berättande	●	●	●	○	○	○	●	●
Natsuki Chronicles (fysiskt)	2021	Qute	Shmup	●	●	○	○	○	○	○	●
Lonely Mountains: Downhill (fysiskt)	2021	Megagon Industries	Racing	●	●	○	○	○	○	○	●
Harvest Moon: One World	2021	Natsume	Jordbrukssim.	○	●	○	○	○	○	●	●
Source of Madness	2021	Carry Castle	Action	●	●	○	○	○	○	●	●
Fire Girl	2021	Dejima	Plattform	●	●	○	○	○	○	●	●
TBA	2021	TBA	RPG	●	●	○	○	○	●	●	○
TBA	2022	TBA	Sport	●	●	●	○	○	○	●	●
TBA	2022	TBA	Äventyr	●	●	○	○	○	○	●	●
TBA	2022	TBA	"Souls like"	●	●	○	○	○	●	●	○
TBA	2022	TBA	FPS VR	○	○	○	○	●	○	●	○
TBA	2022	TBA	2D Plattform	●	●	○	○	○	●	●	○

● Tillgänglig ○ Icke tillgänglig

**Strategi för Thunderful Publishing**

Publishing har primärt tre strategiska fokusområden som utgår ifrån och möjliggörs av Koncernens övergripande affärsstrategi.

- **Fullserviceerbjudande:** Koncernen arbetar strategiskt med att utveckla Thunderful Publishings förlagsverksamhet och erbjudande till oberoende spelutvecklare och för självförläggning av egenutvecklade spel. Detta för att säkerställa marknadsledande service i form av såväl kommunikation och marknadsföring som försäljning och kontakt med plattformägare.

- **Hög kvalitet:** Koncernen anser att det är viktigt att bibehålla samt vidareutveckla Thunderful Publishings urvalsprocess av såväl internt som externt utvecklade spel för att säkerställa Thunderful Groups position som en högkvalitativ spelutvecklare och leverantör.

- **Ökad investeringstakt:** Koncernen ämnar allokera operativa kassaflöden från distributionsverksamheten för att öka investeringstakten inom förlagsprojekt med externa oberoende spelutvecklare och möjliggöra fler och större investeringar.

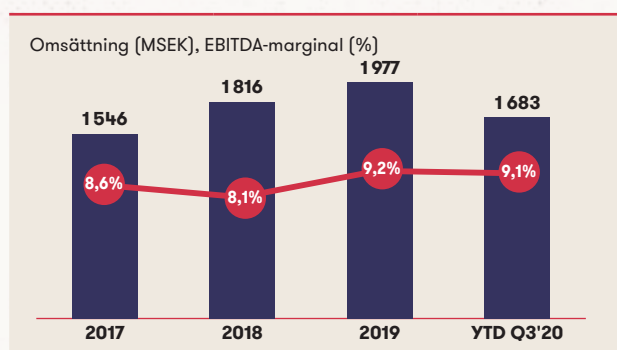
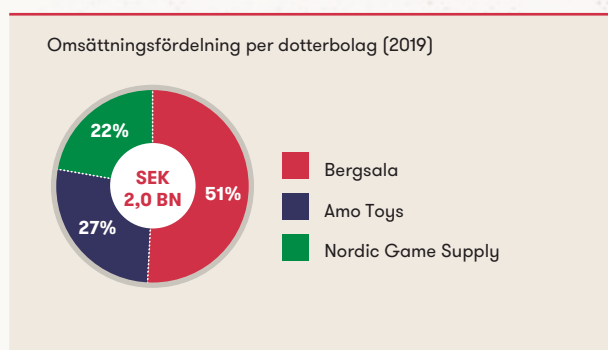


**DISTRIBUTION**

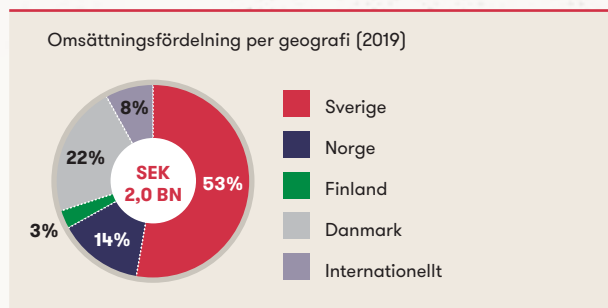
Affärssegmentet Distribution bedriver verksamhet inom distribution och försäljning av bland annat Nintendo-produkter (spelkonsoler, spel och tillbehör), spel, speltillbehör och leksaker. I affärssegmentet ingår distributörerna Bergsala, Amo Toys och Nordic Game Supply, samt deras utländska dotterbolag. Bergsala har sedan 1981 distribuerat Nintendos produkter i Sverige, och numera även i Norden och Baltikum. Under det andra kvartalet 2020 ingick även dotterbolaget Bergsala ett förnyat distributionskontrakt med Nintendo som löper

över kommande två år, samma kontraktslängd som Koncernen haft sedan Bergsala började distribuera Nintendo-produkter 1981. Amo Toys och Nordic Game Supply är nordiska distributörer av spel, speltillbehör, merchandise och leksaker. Bland varumärkena finns bland annat Rockstar, 2K Games, Razer, Thrustmaster, PowerA, Hori, MGA (med varumärken som L.O.L., Baby-Born och Little Tikes), GeoMag, Intex och flera andra. Under perioden 1 januari – 30 september 2020 stod Bergsala, Amo Toys och Nordic Game Supply för 57,8 procent, 20,0 procent respektive 22,1 procent av affärssegmentets nettoomsättning.

Figuren nedan ger en översikt av Distributions verksamhet.<sup>6)</sup>

**FINANSIELL UTVECKLING****DIVERSIFIERADE INTÄKTER**

<b>SÅLDA KONSOLER</b>	<b>DISTRIBUTIONSKONTRAKT</b>	<b>SÅLDA SPEL</b>
<b>c. 9M</b>	<b>c. 60</b>	<b>c. 28M</b>
<b>EGNA VARUMÄRKEN</b>	<b>AMO OY GRUNDAT</b>	<b>VARUMÄRKSPORFÖLJ</b>
<b># 13</b>	<b>1965</b>	<b>c. 110</b>

**GEOGRAFISK NÄRVARO**

Affärssegmentet har ett helnordiskt distributionsnätverk med distributionskanaler till flera ledande återförsäljare såsom Elkjøp, Salling Group, Power International, Lekia och Prisma. Affärssegmentet drivs som tre separata underkoncerner; Bergsala, Amo Toys och Nordic Game Supply, samtidigt som många interna funktioner delas för att möjliggöra såväl synergier som kunskapsutbyte (se även avsnittet "Koncerngemensamma funktioner och IT-system"). Därtill delar affärssegmentet ett lager i Borås. Ansvarig chef för affärssegmentet är Head of Distribution, Henrik Mathiasen.

**Bergsala**

Bergsala grundades 1976 och har sedan 1981 ensamt distribuerat och sålt Nintendos hård- och mjukvara i Sverige. Sedan 2012 ansvarar Bergsala för distributionen även i övriga Norden och Baltikum. Samarbetet har

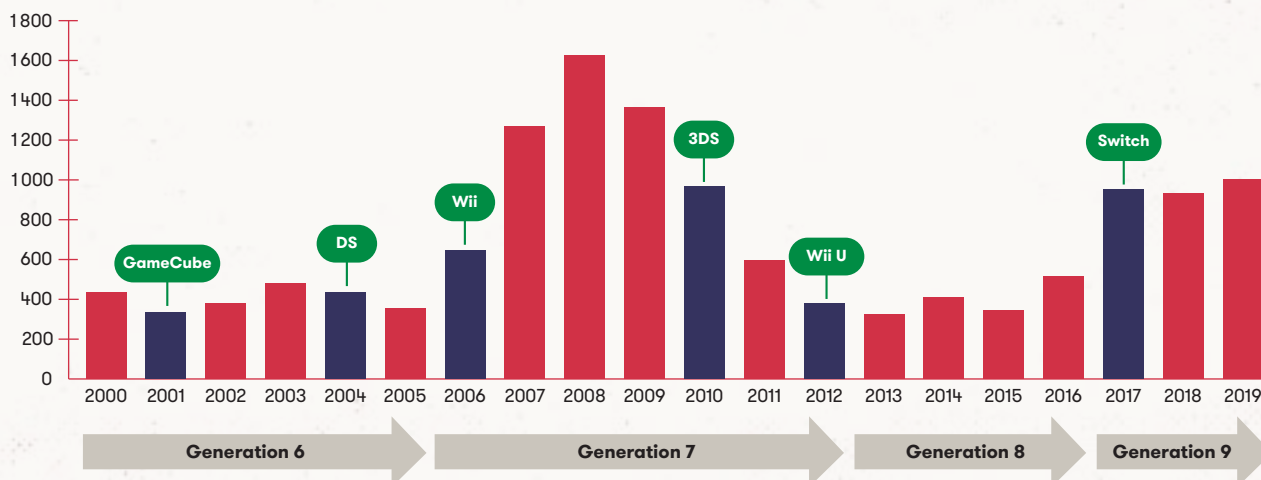
historiskt löpt rullande på två år och avtalet förnyades senast i april 2020, vilket innebär att Bergsala snart haft partnerskap med Nintendo i 40 år. Bergsala har sedan 1981 sålt över 19 miljoner Nintendospel och nio miljoner konsoler (se även avsnittet "Partnerskap och samarbeten – Partnerskap med Nintendo"). Under perioden 1 januari – 30 september 2020 omsatte Bergsala 973,2 MSEK med en EBITDA-marginal om 10,4 procent.

Eftersom Bergsala endast distribuerar Nintendo-produkter är Bergsalas finansiella utveckling beroende av Nintendos framgång i Norden. Nedan figur visar en illustration över hur Bergsalas omsättningsutveckling sedan 2000 har påverkats av Nintendos konsollanseringar.<sup>7)</sup>

6) Källa: Thunderful Group AB samt internredovisning.

7) Källa: Thunderful Group AB samt internredovisning.

Omsättning (MSEK)



Nintendo lanserade 2001 spelkonsolen GameCube. Därefter följde några år av stabila intäkter men på historiskt låga nivåer vilket Koncernen bedömer berodde på att spelkonsolerna PlayStation 2 och Xbox var framgångsrika lanseringar för Sony respektive Microsoft under perioden. Nintendo lanserade år 2004 Nintendo DS och därefter år 2006 Nintendo Wii. Nintendo Wii var en framgångsrik lansering för Nintendo globalt, vilket resulterade i en hög nettoomsättning för Bergsala som nådde sin topp under 2008. Under följande år minskade nettoomsättningen årligen då Nintendo Wii blev äldre och konkurrensen ökade från PlayStation 4 och Xbox One som lanserades 2013. Samtidigt var Nintendos lansering av Nintendo 3DS 2010 och Nintendo Wii U mindre framgångsrika. 2017 lanserades den senaste och nuvarande spelkonsolen, Nintendo Switch. Därefter har såväl Bergsala som Nintendo uppvisat den högsta omsättningen sedan Nintendo Wii. Nintendo har kommunicerat en något minskad prognos för hårdvaruförsäljning av Nintendo Switch 2020 jämfört med 2019 års resultat. Nintendos resultat 2019 överträffade dock prognosen för samma period.<sup>8)</sup>

Historiskt har Nintendos mest framgångsrika spelkonsol i Norden i antal sålda hårdvaruenheter (konsoler och tillbehör) varit Nintendo DS som lanserades i Europa 2004. När det kommer till antal sålda mjukvaruenheter (spel) i Norden är NES som lanserades i Europa 1986 fortfarande den mest framgångsrika spelkonsolen. Nintendo Switch har på kort tid blivit den bäst säljande spelkonsolen i antal mjukvaruenheter.<sup>9)</sup>

Koncernen bedömer att Nintendo i jämförelse med konkurrerande konsoler och plattformar historiskt upplevt en lägre konkurrens från digitala distributionsplattformar och en lägre grad av digitalisering. Dels för att Nintendos konsumenter historiskt har tenderat att föredra fysiska kopior av spel och fysisk distribution, dels för att Nintendo globalt har en stabil prissättningsstrategi och tydliga strukturer för sina distributörer och återförsäljare. Detta kan exempelvis illustreras av att Nintendo Switch har det högsta antalet sålda fysiska spel i relation till konsoler sålda sedan Bergsala inledde sin distribution av Nintendos produkter 1981. Därtill har Nintendo Switch redan efter tre år överstigit NES som den mest sålda konsolen i antal enheter.<sup>10)</sup>

8) Källa: Nintendo Co., Ltd.

9) Källa: Thunderful Group AB.

10) Källa: Thunderful Group AB.



Figuren nedan ger en översikt av Nintendo Switch och dess produktkategorier.<sup>11)</sup>



Nintendo Switch finns i två versioner, en version med all mjukvara med ett genomsnittligt försäljningspris om cirka 3 800 SEK, samt Nintendo Switch Lite med mjukvara med stöd för s.k. *handheld mode* med ett genomsnittligt försäljningspris om cirka 2 300 SEK.

11) Källa: Thunderful Group AB.

**Amo Toys**

Amo Toys distribuerar leksaker i samtliga nordiska länder. Det finska dotterbolaget Amo Oy grundades 1965. Amo Toys marknadsför och distribuerar en rad leksaksprodukter och varumärken, exempelvis L.O.L., BabyBorn och Little Tikes. Bolaget har internt höga krav på lekupplevelser, kvalitet och säkerhet då majoriteten av bolagets produkter och varumärken riktar sig till barn och ungdomar. Därför har bolaget under flera år utvecklat en intern avdelning som hanterar bolagets sociala ansvar, såsom hållbarhet och säkerhet för att säkerställa högsta marknadsstandard. Under våren 2020 erhöll Amo Toys bland annat utmärkelserna Best Support

Across Brand av MGA och Zapf Distributor of the Year av Zapf Creation på Nürnberg Leksaksmässa 2020. Vidare har Amo Toys per dagen för Prospektets publicering cirka 70 varumärken i portföljen och har sålt över 19 miljoner leksaker. Bland bolagets externa distributionspartners är samarbetet med MGA det största, där MGA står för mer än hälften av Amo Toys omsättning. Av de cirka 70 varumärkena har Amo Toys totalt 6 egna varumärken, bland annat Happy Friend, Happy Baby och Junior Home. Under perioden 1 januari – 30 september 2020 omsatte Amo Toys 337,4 MSEK med en EBITDA-marginal om 12,0 procent.

Figuren nedan illustrerar ett urval av de produktkategorier och produkter som Amo Toys distribuerar.





### Nordic Game Supply

Nordic Game Supply distribuerar spelkonsoler, spel och speltillbehör i samtliga nordiska länder. Bolaget grundades 2010 som ett joint venture-samarbete mellan Bergsala Holding och Henrik Mathiasen Holding Aps, ett bolag grundat av Henrik Mathiasen som idag är Head of Distribution i Koncernen. Koncernen anser att Nordic Game Supply är den enda oberoende distributören<sup>12)</sup> i Norden.

Nordic Game Supply har sedan det grundades distribuerat fysiska spel och speltillbehör som headset, tangentbord, pekdon, streaming-utrustning, spelstolar och olika typer av merchandise (exempelvis kläder och accessoarer). Merchandise har under de senaste åren uppvisat en stark tillväxt för Nordic Game Supply, vilket beror på att bolaget har en exklusiv hantering av denna produktkategori i samtliga av Elkjøps butiker i Norden.

Nordic Game Supply har en varumärkesportfölj med cirka 40 varumärken. Bolaget ansvarar bland annat för distributionen av spelbolagen Take-Two och Konamis

fysiska distribution i Sverige, Norge och Danmark. Därtill distribuerar Nordic Game Supply speltillbehör från varumärken som HyperX, Razer och Thrustmaster, som är några av spelindustrins mest välkända tillverkare av speltillbehör. Bolaget distribuerar även merchandise från välkända speltitlar som exempelvis Fortnite och Minecraft. På senare år har Nordic Game Supply även ökat sin andel av nettoomsättningen från egna varumärken. Bolaget har idag 7 egna varumärken, exempelvis Piranha, Wistream och Legend. Under perioden 1 januari – 30 september 2020 omsatte Nordic Game Supply 372,7 MSEK med en EBITDA-marginal om 3,1 procent.

Nordic Game Supply har säte i Århus, Danmark, med lokala försäljnings- och marknadsföringskontor i samtliga nordiska länder samt Tyskland. Nordic Game Supply betjänar därmed många av de viktigaste detaljhandelsaktörerna och återförsäljarna i regionen. Därutöver har Nordic Game Supply ett internt team i Hongkong som hanterar bolagets kvalitetssäkring och CSR-efterlevnad samt en egen avdelning som kontrollerar fabriksproduktion före transport till Europa.

Figuren nedan illustrerar ett urval av de produktkategorier och produkter som Nordic Game Supply distribuerar.



12) Koncernen bedömer att Nordic Game Supply är den enda oberoende distributören i Norden då resterande marknadsaktörer utgörs av elektronikföretag som Also och Experis CapTech.

### Marknadsföring och försäljning

Inom Distribution strävar Koncernen efter att alltid vara konsumentfokuserad i sina marknadsförings- och försäljningsprocesser för att anpassa dem efter marknadssegment och konsumentgrupper. Affärssegmentets marknadsföring och försäljning riktar sig främst till återförsäljare av Distributions varumärken. Dotterbolagens marknadsförings- och försäljningsavdelningar är i huvudsak strukturerade för att hantera kontakt med återförsäljare och slutkonsumenter. Försäljningsorganisationen i Bergsala och Nordic Game Supply är uppbyggd utifrån en KAM-struktur (Eng. *Key Account Manager*) där varje säljare har mellan 5–10 kunder som de ansvarar över och för dialog med nyckelkunders inköps- och upphandlingsavdelningar. Amo Toys har en liknande försäljningsorganisation men har även fältförsäljare som hanterar upp till 100 mindre bolagskunder som de kontinuerligt besöker fysiskt. De huvudsakliga kunderna utgörs av återförsäljare såsom nischbutiker, hypermarknader, e-handlare, oberoende leksaksaffärer och digitala marknadsplatser.

För Distribution sker marknadsföring i stor omfattning genom olika former av mässor, marknadsdagar och event. Både Bergsala och Nordic Game Supply har historiskt använt sig av olika handels- och konsumentmarknadsföringsprogram som detaljhandelsdagar, medieinvesteringar och på senare år ökat sin närvaro på sociala medier bland annat genom influencer-samarbeten. Därtill har Nordic Game Supply utställningslokaler där kunder kan komma och utvärdera sortimentet kontinuerligt. Bergsala har även ett Nintendomuseum i Kungälv som är öppet för allmänheten och kostnadsfritt. Amo Toys använder i större utsträckning än Bergsala och Nordic Game Supply utställningslokaler och har uppbyggda showrooms som visualiserar hur varumärken och produkter ska presenteras i återförsäljarnas butiker för att efterleva varumärkesägarnas regelverk och direktiv. Inom leksaksindustrin är också varumärkesägarnas egna mässor viktiga marknadsföringskanaler.

På senare år har även närvaron i digitala distributionskanaler och på digitala marknadsplatser ökat i betydelse. Samtliga Distributions koncernbolag har ökat sin närvaro på digitala marknadsplatser under det senaste året, främst för att stärka direktkontakten med slutkonsumenter och för att diversifiera sina distributionskanaler. Med en starkt närvaro på digitala marknadsplatser samt konsumentanpassade processer och lösningar för IT, lager, frakt samt kundservice anser Koncernen sig väl positionerad i och med Amazons inträde på den svenska marknaden. Amo Toys har därtill en egen e-handel riktad till näringsidkare (B2B-distribution).

### Strategi för Distribution

Distribution har primärt fyra strategiska fokusområden som utgår från och möjliggörs av Koncernens övergripande affärsstrategi.

- **Bibehålla relationer:** Koncernen bedömer att det är fundamentalt att bibehålla de goda relationer och partnerskap som dotterbolagen Bergsala, Amo Toys och Nordic Game Supply har med varumärkesägare och kunder för att fortsatt kunna erhålla och förhandla lönsamma kontrakt samt få tillgång till de starkaste varumärkena globalt.
- **Nya kontrakt:** Med utgångspunkt i affärssegmentets befintliga varumärkesportfölj avser Koncernen att öka antalet varumärken för att nå nya konsumentgrupper inom Amo Toys och Nordic Game Supply. Vidare avser Koncernen att ha ett strategiskt fokus på brädspelsmarknaden som Koncernen bedömer har stor tillväxtpotential kommande år.
- **Egna varumärken:** Koncernen arbetar strategiskt med att utveckla och stärka Amo Toys och Nordic Game Supplies egna varumärken. Detta bedömer Koncernen kommer stärka affärssegmentets lönsamhet ytterligare samt öka dotterbolagens kontroll ytterligare i distributionsvärdekedjan.
- **Stärka Koncernen:** Koncernen ämnar allokera operativa kassaflöden från distributionsverksamheten för att möjliggöra investeringar i affärssegmentet Games samtidigt som investeringar genomförs på ett ansvarfullt vis som inte påverkar distributionsverksamheten negativt.





## STYRKOR OCH KONKURRENSFÖRDELAR

Thunderful Group anser sig ha följande styrkor och konkurrensfördelar som bedöms möjliggöra för Koncernen att genomföra sin strategi och uppnå sina finansiella mål:

- Verksamhet på en stor och växande spelmarknad
- Högkvalitativ spelutveckling inom single-player-genren
- Distinkt strategi för ökade investeringar i större större utvecklings- och förläggingsprojekt
- Diversifierad verksamhet med fokus på immateriella rättigheter
- Bevisad historik av stark kassaflödesgenerering
- Ledande position bland de nordiska distributionsverksamheterna
- Entreprenöriell ledningsgrupp med stort personligt ägande

## VERKSAMHET PÅ EN STOR OCH VÄXANDE SPELMARKNAD

Koncernens adresserbara marknader karakteriseras av en global spelindustri som under det senaste decenniet präglats av en hög marknadstillväxt samt en mogen nordisk distributionsindustri som präglats av såväl låg marknadstillväxt som låg konjunkturspåverkan.

Den globala spelindustrin uppskattas 2019 ha omsatt cirka 152 miljarder USD med en förväntad genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 9 procent under perioden 2019–2022.<sup>13)</sup> Tillväxten framöver förväntas bland annat drivas av en växande global befolkning där en större andel konsumerar spel som en följd av att tillgången till bredband och mobilt internet ökar. Vidare växer spelkonsumtionen bland nya åldersgrupper och målgrupper. Samtidigt har den genomsnittliga spelkonsumtionen per person ökat historiskt, en trend Koncernen bedömer kommer fortsätta eftersom spel tenderar att bli mer komplexa med tyngre grafik och avancerad teknik. Den globala spelindustrin påverkas i stor grad även av ett antal marknadstrender som drivs av förändrade konsumtionsbeteenden och teknisk utveckling. Thunderful Group ser bland annat ett paradigmskifte i industrin där inträdet från spelstreaming- och teknikföretag, som exempelvis Google och Amazon, på den globala spelmarknaden har lett till ökade investeringar i digitala plattformar, vilket på sikt kan komma att öka andelen digital distribution ytterligare. Därtill har spelindustrin präglats av en omfattande konsolidering som även Koncernen deltagit i.

Utöver Koncernens närvaro inom den snabbväxande spelindustrin bedriver Thunderful Group även verksamhet inom distribution av hård- och mjukvara inom spel samt distribution av speltillbehör och leksaker. Den nordiska distributionsindustrin har de senaste åren inte

präglats av någon nämnvärd tillväxt. Koncernen bedömer dock att marknaden är ytterst mogen och stabil med ett fåtal större aktörer samt att marknaden präglas av komplex marknadsdynamik och stora rörelsekapitalbehov.

Till följd av dessa marknadsfaktorer anser sig Thunderful Group ha goda förutsättningar att växa snabbare än den globala spelindustrin samtidigt som den mogna nordiska distributionsindustrin och distributionsverksamhetens finansiella stabilitet innebär att Koncernens finansiella risk är lägre än jämförbara spelutvecklare inom spelindustrin.

## HÖGKVALITATIV SPELUTVECKLING INOM SINGLE-PLAYER-GENREN

Spelstudiorna Image & Form och Zoink har under 20 år i spelindustrin utvecklat och lanserat fler än 18 speltitlar till PC och konsol. Koncernen har historiskt utvecklat högkvalitativa spel främst inom single-player-genren. Spelen har historiskt sett varit karaktärsbaserade med stark grafisk design. Koncernens starka relation till Nintendo har historiskt resulterat i att flertalet spel initialt lanserats på Nintendos plattformar och betydande inspiration har hämtats från klassiska Nintendospel som präglas av tecknad spelstil, berättande spelupplevelser och innovativ design.

Koncernen bedömer att SteamWorld är dess mest framgångsrika spelserie och varumärke. Det första spelet i SteamWorld-serien var SteamWorld Tower Defense som lanserades 2010. Totalt har fem spel inom SteamWorld-serien lanserats och sålt över fyra miljoner exemplar. Koncernen har ytterligare spel inom SteamWorld-serien under utveckling.

Med en bas i SteamWorld-serien har Koncernen utvecklat en bred och högkvalitativ portfölj av varumärken och speltitlar som per dagen för Prospektets publicering uppgår till 36 spel och ytterligare elva titlar under utveckling. Spelportföljen har resulterat i att affärssegmentet Games genererar intäkter från flertalet spel som över tid har haft stabila och kontinuerligt ökande intäkter. Vidare bedömer Koncernen att dess långa erfarenhet inom industrin och historik av spellanseringar möjliggjort för Games att utveckla viktiga samarbeten med större plattformsägare som EA och Microsoft för Lost In Random respektive The Gunk. Koncernen har vid tidpunkten för Prospektet även en planerad lansering av ett tredje spel med en stor plattformsställare samt kommande lansering av Coatsink-utvecklade Jurassic World Aftermath i samarbete med Oculus.

Thunderful Group anser att Koncernen har goda förutsättningar att underhålla och vidareutveckla sin spelportfölj i kombination med att ytterligare investeringar och samarbeten med plattformsägare kommer att stärka Koncernens organiska tillväxt kommande år.

13) Källa: 2019 Global Games Market Report: Trends, insights, and projections toward 2022 by Newzoo.

## DISTINKT STRATEGI FÖR ÖKADE INVESTERINGAR I STÖRRE UTVECKLINGS- OCH FÖRLÄGGNINGS-PROJEKT

Koncernen har ett brett erbjudande för förläggning av spel utvecklade av externa oberoende spelutvecklare samt internt utvecklade spel. Genom sina två förlagsverksamheter, Thunderful Publishing och Rising Star Games, har Koncernen sedan 2004 förlagt och lanserat såväl japanska spel i Europa som flertalet av Koncernens egenutvecklade spel globalt. Koncernen anser sig ha förmåga att identifiera högkvalitativa spel med god underliggande potential där samtliga förlagda titlar håller samma höga kvalitet och standard som Thunderful Groups egenutvecklade spel.

Koncernstrukturen gör det möjligt att allokera kassaflöden från distributionsverksamheten till dels egen spelutveckling, dels kompletterande företagsförvärv. Därtill avser Koncernen även att allokera kassaflöden för att öka investeringstakten i förlagsprojekt med externa oberoende spelutvecklare. Detta förväntas Koncernen komma resultera i att Thunderful Group framöver kommer förlägga fler och till viss del även större spel.

## DIVERSIFIERAD VERKSAMHET MED FOKUS PÅ IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

Thunderful Group bedriver en diversifierad och underhållningsfokuserad verksamhet inom utveckling och förläggning av spel samt distribution av spel, speltillbehör och leksaker. Koncernen fokuserar på att hantera, underhålla och utveckla högkvalitativa varumärken med fokus på underhållande innehåll och gripande berättelser. För Games innebär detta att strategiskt underhålla och utveckla portföljen av spel och immateriella rättigheter och för Distribution innebär det bland annat att bibehålla och etablera nya partnerskap med varumärkesägare. Koncernen adresserar olika konsumentgrupper med varumärken som riktar sig mot olika segment, marknader och distributionskanaler.

För Thunderful Group innebär dess IP-portfölj, som bland annat består av egenutvecklade spel och immateriella rättigheter för spelprojekten SteamWorld, Lost in Random, The Gunk och Ghost Giant samt externa varumärken såsom Nintendo, Minecraft, Razer, L.O.L. och BabyBorn, att Koncernen har en diversifierad verksamhet som inte är beroende av endast ett enskilt varumärke eller immateriell rättighet. Koncernen bedömer att detta bland annat har resulterat i en lägre riskprofil jämfört med om Thunderful Group hade varit beroende av ett fåtal varumärken eller immateriella rättigheter. Vidare har Koncernens diversifierade varumärkesportfölj historiskt resulterat i att intäkter och kostnader varit lättare att förutse. Baserat på detta anser Koncernen att fortsatt fokus och utveckling av varumärkesportföljen kommer säkerställa att Thunderful Group har goda förutsättningar att förverkliga sin affärsstrategi.

## BEVISAD HISTORIK AV STARK KASSAFLÖDESGENERERING

Koncernen har genom affärssegmentet Distribution, med dotterbolagen Bergsala, Amo Toys och Nordic Game Supply, en historik av starka operativa kassaflöden. Under 2019 och 2018 hade Distribution exempelvis en operativ kassagenerering (Eng. *cash conversion*) om 61,6 procent respektive 33,1 procent.<sup>14)</sup> Detta har affärssegmentet lyckats med genom en sedan många år välutvecklad distributionsaffär som karakteriseras av god lönsamhet. Med över 50 års erfarenhet inom distributionsindustrin har Koncernen dels etablerat viktiga relationer med partners och varumärkesägare, dels utvecklat en effektiv organisation för samtliga processer inom distributionsledet såsom IT, kundservice, lagerhållning och transport.

Det är Koncernens bedömning att Koncernen framöver kommer att kunna leverera stabila operativa kassaflöden, vilket skapar en finansiell stabilitet för Koncernen som helhet. Det möjliggör även för nya investeringar utan utökat behov av extern finansiering. Detta har historiskt resulterat i att Koncernen har en stark balansräkning med låg skuldsättning. Per den 31 december 2019 hade Koncernen exempelvis en räntebärande nettoskuld om 178,1 MSEK, motsvarande 0.8× i räntebärande nettoskuld genom tolv månaders rullande EBITDA.

I samband med Koncernens omstrukturering identifierades möjligheten att allokera kassaflöden från distributionsverksamheten, som Koncernen bedömer har lägre tillväxtpotential, till affärssegmentet Games, som Koncernen bedömer har högre tillväxtpotential, för att genomföra identifierade investeringar inom såväl spelinvesteringar och spelförläggningar som kompletterande företagsförvärv. Investeringar identifierade inom spelutveckling avser bland annat fler och större speltitlar vilka förväntas stärka Koncernens spelportfölj. Vidare ser Koncernen möjligheter att förlägga fler och större spel från externa oberoende spelutvecklare samt även utvärdera tidigare erhållna och framtida möjligheter om förlagsinvesteringar. Koncernen avser också att använda kassaflöden för att driva en aktiv förvärvsagenda inom Games för att stödja Koncernens organiska tillväxt under kommande år.

## LEDANDE POSITION BLAND DE NORDISKA DISTRIBUTIONSVERKSAMHETERNA

Koncernens distributionsverksamhet har i jämförelse med resterande del av marknaden en lång historik; dotterbolaget Bergsala grundades 1976 och har sedan 1981 ensam distribuerat Nintendos hård- och mjukvara i Sverige, ett distributionsavtal som Bergsala innehaft i snart 40 år. Dotterbolaget Amo Toys första verksamhet startade 1965 i Finland. Vidare anser Koncernen att dotterbolaget Nordic Game Supply sedan det grundades 2010 varit Nordens enda oberoende distributör av speltillbehör och merchandise.<sup>15)</sup>

14) Siffrorna för operativ kassagenerering för Distribution är hämtade från Koncernens interna redovisning och är framräknade i enlighet med de principer som anges i "Utvald historisk finansiell information". Siffrorna har varken reviderats eller granskats översiktligt av Koncernens revisor.

15) Se även avsnittet "Marknadsöversikt - Konkurrenssituation" som beskriver Koncernens syn på Distributions konkurrenssituation på sina marknader, som bland annat karaktäriseras av ett fåtal större aktörer, och där Amo Toys och Nordic Game Supply har en lång historik.





Konceptbild från spelet Lost in Random som Thunderful Group utvecklar i samarbete med EA med planerad lansering under första halvåret 2021.

Koncernen anser sig historiskt ha varit, och förväntar sig att i framtiden fortsätta att vara framgångsrik avseende att upprätta viktiga och lönsamma distributionskontrakt. Utöver kontraktet med Nintendo har Distribution cirka 60 distributionskontrakt med globala bolag såsom Rockstar, 2K Games, Razer, Thrustmaster, PowerA, Hori, MGA (med varumärken som, L.O.L., BabyBorn och Little Tikes), GeoMag, Intex och flera andra. Detta har Koncernen åstadkommit genom decennier av utveckling och effektivisering av processer inom IT, kundservice, transport, lagerhållning, marknadsföring och försäljning. Möjligheten till samordning och tillvaratagande av interna synergier inom bland annat organisation, kompetensöverföring och investeringar innebär en fördel gentemot konkurrenter som enbart är verksamma inom antingen distribution eller förläggning av spel. Koncernen anser sig ha etablerat sig som en av de ledande aktörerna på de relevanta nordiska distributionsmarknaderna genom goda relationer med kunder och varumärkesägare samt lång verksamhetshistorik, vilket har resulterat i en god marknadskännet, etablerad marknadposition samt goda operativa kassaflöden.<sup>16)</sup>

Distribution anser sig därtill ha varit framgångsrikt i att nyttja sin marknadskunskap och existerande organisation för att diversifiera och stärka sin distributionsaffär med egna varumärken (s.k. *private labels*). Egna varumärken genererar generellt sett högre lönsamhet för Koncernen samt leder till att beroendet av externa

samarbetspartners begränsas. Per dagen för Prospektets publicering har dotterbolaget Amo Toys sex egna varumärken, medan Nordic Game Supply har sju egna varumärken. Koncernen anser att Distribution har goda förutsättningar att bibehålla en god marknadposition på sina nordiska distributionsmarknader samtidigt som investeringar i egna varumärken förväntas stärka den finansiella positionen ytterligare.<sup>17)</sup>

#### ENTREPRENÖRIELL LEDNINGSGRUPP MED STORT PERSONLIGT ÄGANDE

Thunderful Group drivs av en ledningsgrupp som består av personer med en bred erfarenhet inom spel- och distributionsindustrin. Ledningsgruppen leds sedan omstruktureringen 2019 av VD Brjann Sigurgeirsson som har över 20 års erfarenhet från spelindustrin. Brjann Sigurgeirsson grundade bland annat Image & Form 1997 och har varit en nyckelperson i Koncernens utveckling och hantering av SteamWorld-serien. Vidare består ledningsgruppen av CFO, Anders Maiqvist, som tidigare varit CFO i Bergsala Holding, Head of Games, Klaus Lyngedal, som 2001 grundade Zoink, samt Head of Distribution, Henrik Mathiasen, som bland annat medgrundat och varit VD för Nordic Game Supply och Amo Toys Scandinavia. Även före Koncernens omstrukturering arbetade ledningsgruppen nära tillsammans och på ett entreprenöriellt sätt.

16) Se även avsnittet "Marknadsöversikt - Konkurrenssituation" som beskriver Koncernens syn på Distributions konkurrenssituation på sina marknader, som bland annat karaktäriseras av ett fåtal större aktörer, och där Amo Toys och Nordic Game Supply har en lång historik.

17) Se även avsnittet "Marknadsöversikt - Konkurrenssituation" som beskriver Koncernens syn på Distributions konkurrenssituation på sina marknader, som bland annat karaktäriseras av ett fåtal större aktörer, och där Amo Toys och Nordic Game Supply har en lång historik.

Stora delar av Koncernens nyckelpersoner, bland annat i ledningsgruppen, är även betydande aktieägare i Thunderful Group. Ledningsgruppen har engagerade anställda med internationell och lokal expertis inom ett flertal områden. Genom den starka organisationen har Bolaget lyckats etablera en effektiv intern struktur och väl utvecklade processer för såväl spelutveckling, förläggning som distribution. Koncernen anser att ledningens samlade branschkunskaper och ledarkompetens borgar för att Koncernen kan fortsätta att framgångsrikt förverkliga sin affärsstrategi.

## MISSION OCH VISION

### MISSION

Thunderful Groups mission är ”To provide creative entertainment products of the highest quality for people of all ages”.

### VISION

Thunderful Groups vision är ”To be a leader in a world where everyone can play”.

## FINANSIELLA MÅL FÖR VERKSAMHETEN

### FINANSIELLA MÅL

Beaktat Koncernens affärsstrategi, förutsättningar, utmaningar och framtidsutsikter har styrelsen antagit följande finansiella mål på medellång sikt:

- **Tillväxt:** Affärssegmentet Games har som mål att leverera en årlig organisk försäljningstillväxt som överstiger 25 procent, kompletterat med tilläggsförvärv. Affärssegmentet Distribution (exklusive Nintendo-verksamheten) har som mål att leverera en årlig organisk tillväxt på 5–7 procent. Att försäljningen av Nintendoprodukter är exkluderad beror på dess nära korrelation med utvecklingen av Nintendo och dess plattformslanseringar.
- **Lönsamhet:** Games strävar efter att upprätthålla en EBIT-marginal på minst 35 procent. Distribution (inklusive Nintendo-verksamheten) strävar efter att bibehålla en EBIT-marginal på 8 procent.
- **Kapitalstruktur:** Koncernen strävar efter att ha en räntebärande nettoskuld i förhållande till justerad EBITDA före jämförelsestörande poster (på rullande 12-månadersbasis) under 1,5x, exklusive tillfälliga avvikelser efter förvärv.

Thunderful Groups ovanstående finansiella mål utgör framåtriktad information och garanterar inte framtida finansiella resultat. Målen grundas på ett antal antaganden om branschtrender och den makroekonomiska och regulatoriska miljön som Thunderful Group verkar i, vilken kan avvika väsentligt från vad som uttrycks eller antyds i dessa uttalanden beroende på ett flertal faktorer, inklusive men inte endast de som beskrivs i avsnittet ”Riskfaktorer”. Samtliga finansiella mål som diskuteras här är endast mål och ska inte betraktas som prognoser, förutsägelser eller uppskattningar av Bolagets framtida resultat.

## UTDELNINGSPOLICY

Thunderful Group avser att investera vinster och kassaflöden i organiska tillväxtinitiativ och förvärv i syfte att stärka värdeskapandet och avser därför inte att betala årlig utdelning på medellång sikt.

## AFFÄRSSTRATEGI

Thunderful Groups affärsstrategi på koncernnivå består av tre strategiska fokusområden som utgår ifrån och möjliggörs av Koncernens diversifierade intäkter, starka kassaflöden, finansiella stabilitet samt Koncernens portfölj av varumärken och immateriella rättigheter. Med Koncernens portfölj av varumärken och immateriella rättigheter och fokus på högkvalitativa underhållningsprodukter som plattform för tillväxt och framtida expansion anser sig Koncernen ha goda förutsättningar att uppnå sina finansiella mål genom sina tre strategiska fokusområden. Därtill har respektive affärssegment egna strategier, se även avsnittet ”Thunderful Groups affärssegment”.

## ACCELERERADE INVESTERINGAR

Thunderful Groups affärsstrategi utgår från och möjliggörs i stor utsträckning av de starka operativa kassaflöden som genereras inom distributionsverksamheten. Det möjliggör i sin tur investeringar i initiativ som Koncernen bedömer är förknippade med högre tillväxtpotential. Genom att nyttja Koncernens operativa kassaflöden på ett ansvarfullt och välavvägt sätt kan Koncernen genomföra identifierade investeringar och samtidigt bibehålla en god finansiell stabilitet.

Koncernen har i samband med omstruktureringen av företagsgrupperna Thunderful och Bergsala identifierat tre strategiska fokusområden som Koncernen avser att allokera kassaflöden från distributionsverksamheten till:

- **Ökad investeringstakt inom utveckling och förläggning av spel.** För Koncernen innebär detta att affärssegmentet Games med utgångspunkt i sin befintliga spelportfölj kan utveckla samt påskynda fler och större spel, med samma filosofi som präglat tidigare spel. Internt säkrad finansiering innebär bland annat att Koncernen kan anställa mer personal för att upprätthålla god tillväxt och bibehålla samma höga kvalitet trots att spelen blir fler och större.
- **Investeringar som möjliggör nyttjande av immateriella rättigheter och varumärken för att skapa och utveckla upplevelser på nya medium och plattformar.** Det kan exempelvis vara att skapa sällskapsspel baserade på egenutvecklade spel, inleda ett samarbete med en utvecklare av speltillbehör eller att licensiera ut immateriella rättigheter till en TV-serie utvecklad och producerad av tredje part.
- **Förvärv av kompletterande verksamheter och immateriella rättigheter.** Den globala spelindustrin har under en längre tid präglats av en omfattande konsolidering som skapat möjligheter för finansiellt starka aktörer att stärka sin portfölj av immateriella rättigheter samt stötta den organiska tillväxten.





Konceptbild från spelet The Gunk som Thunderful Group utvecklar i samarbete med Microsoft med planerad lansering under andra halvåret 2021.

Thunderful Group avser att fortsätta växa organiskt genom investeringar i spelutveckling samt genom förvärv av huvudsakligen oberoende spelutvecklare med starka immateriella rättigheter och bevisad historisk organisk tillväxt. Koncernen har sedan tidigare erfarenhet från förvärv och integration, exempelvis av spelutvecklarna Guru Games som förvärvades i december 2019 och Coatsink som förvärvades i oktober 2020.

Förvärven av Guru Games och Coatsink är i linje med Koncernens strategi att expandera inom affärssegmentet Games genom värdeskapande förvärv som såväl stärker Koncernens befintliga spelutveckling och förlagsverksamhet, som affärssegmentets spelportfölj. Coatsink är en mångsidig och snabbfotad utvecklingsstudio, spelutvecklare och -förläggare med ett gott renommé inom spelindustrin. Koncernledningen anser att förvärvet av Coatsink kommer möjliggöra för båda verksamheterna att påskynda och stärka såväl pågående som framtida utvecklingsprojekt. Sammantaget bedömer Koncernen att förvärvet av Coatsink har stärkt Koncernens befintliga schema för planerade spellanseringar under 2021 och 2022. Se även avsnittet ”*Legala frågor och kompletterande information – Avtal om förvärv av Coatsink*” för en beskrivning av förvärvsavtalet.

Koncernen anser sig ha ett brett nätverk som inkommer med nya investeringsmöjligheter. Koncernen anser även att den har ett attraktivt erbjudande för de spelutvecklare som erbjuds att ansluta till Thunderful Group.

De sex viktigaste pelarna i Thunderful Groups förvärvserbjudande är:

- **Majoritetsinvesteringar:** Thunderful Group erbjuder spelutvecklare en full investering kombinerat med olika finansieringsalternativ.
- **Ägande:** Thunderful Group söker dedikerade entreprenörer som avser att stanna kvar i Koncernen genom ägande i Thunderful Group.
- **Stödjande ägare:** Thunderful Group är och kommer förbli en engagerad och stöttande ägare som har möjligheten att bistå med liknande investeringar som resterande dotterbolag erhåller.
- **Plattformsexpertis:** Thunderful Group har en lång historia av goda relationer med plattformsägare, vilket förvärvade bolag inom Koncernen kan nyttja i sin verksamhet.
- **Decentraliserad styrning:** Thunderful Group har inte för avsikt att integrera nya verksamheter fullt ut i existerande dotterbolag utan vill bibehålla det personliga ägandet och uppmuntra entreprenörskap.
- **Strategisk vägledning och synergieffekter:** Thunderful Group erbjuder förvärvade bolag inom Koncernen viktig vägledning och kunskapsöverföring.

## UPPRÄTTHÅLLA OCH UTVECKLA IP-CENTRERAD VERKSAMHET

Thunderful Groups affärsstrategi präglas av ett fokus på immateriella rättigheter. Koncernens dotterbolag har tillsammans tillgång till en bred portfölj av såväl internt som externt ägda immateriella rättigheter och varumärken. Koncernen har genomgående ett holistiskt varumärkesperspektiv på samtliga aktiviteter och processer.

Inom spelutvecklingsverksamheten bedrivs ett fokuserat arbete med att bibehålla och utveckla egna immateriella rättigheter. Målet är att identifiera nya distributionskanaler för att möta befintliga och potentiella konsumenter. För Koncernen innebär detta bland annat ett aktivt arbete med att säkerställa närvaro på plattformsägares kanaler och plattformar. Goda relationer med plattformsägare kan också resultera i fördjupade kommersiella relationer, exempelvis investeringar i Thunderful Groups spelutvecklingsprojekt, för att därigenom säkerställa inflöde av nytt innehåll på sina plattformar. Under 2020 investerade exempelvis Microsoft i Thunderful Groups speltitel *The Gunk* som kommer släppas exklusivt på Microsofts plattformar under 2021.

Därtill har Koncernen identifierat nya möjligheter att framöver erbjuda delar av sin befintliga och framtida spelportfölj på nya plattformar som tillåter abonnemang och streaminglösningar. Detta är en trend som Koncernen förväntar kommer prägla spelindustrin under kommande år givet teknikföretag som Google, Tencent och Amazons inträde på den globala spelmarknaden.

Inom distributionsverksamheten har Thunderful Group under de senaste åren arbetat strategiskt med att öka andelen egna varumärken, ett initiativ som förväntas stärka Koncernens sedan tidigare stabila finansiella position samt leda till bättre lönsamhet för Koncernen och ökad intern kontroll över varumärken. Affärssegmentet Distribution har idag 13 egna varumärken och avser både att öka antalet egna varumärken i antal samt investera tid och resurser i befintliga varumärken under kommande år.

## HÖGKVALITATIVT UTFÖRANDE I KONCERNENS AFFÄRSSEGMENT

En viktig komponent i Thunderful Groups affärsstrategi är att bibehålla och fortsätta utveckla såväl personal och intern kompetens som samarbeten och partnerskap. För att bibehålla Koncernens konkurrensstyrka inom spelutveckling, spelförläggning och distribution är det viktigt att samtliga Thunderful Groups dotterbolag vårdar Koncernens tillgångar, vilket exempelvis kan innebära att överföra ett spel till en ny plattform eller att utveckla nytt material eller uppföljare inom samma spelserie. Exempelvis har *SteamWorld*-serien ytterligare titlar under utveckling och Koncernen kan även komma att utveckla uppföljare till de kommande spelen *Lost in Random* och *The Gunk*. En annan fundamental komponent i Thunderful Groups affärsstrategi är att bibehålla och utveckla Koncernens partnerskap och viktiga kontraktsrelationer för att maximera dotterbolagens tillväxt, erhålla nya varumärken och möjliggöra såväl tillgång till marknadsplatser och konsumenter som

kostnadseffektiva processer och lösningar. Vidare är Thunderful Groups affärsstrategi beroende av Koncernens förmåga att bibehålla och etablera nya kanaler för att sälja och distribuera sina underhållningsprodukter. Bland annat fokuserar Koncernen i stor utsträckning på att diversifiera distributionsverksamhetens kanaler med fokus på digitala marknadsplatser. För att Thunderful Group ska kunna genomföra samtliga strategiska initiativ behöver Koncernen bibehålla och utveckla organisationen samtidigt som Koncernen präglas av en stark entreprenöriell kultur.

## PARTNERSKAP OCH SAMARBETEN

Thunderful Group anser sig ha varit framgångsrikt med att identifiera och bibehålla flera goda och välutvecklade partnerskap och samarbeten, vilket idag är en viktig bidragande orsak till Koncernens finansiella stabilitet och historiska utveckling. Koncernen anser att dess starka plattform av immateriella rättigheter och varumärken, inklusive Nintendo, har varit en bidragande faktor till dess framgång med dessa partnerskap och samarbeten.

Inom affärssegmentet Games har Koncernen flera viktiga partnerskap och samarbeten avseende leverantörer av spelmotorer och utvecklingsverktyg, QA (s.k. *kvalitetssäkring* eller *Quality Assurance*), *Localisation* (tjänster för att anpassa ett spel till ett visst språk, kultur eller dylikt) och andra typer av tjänster som är fundamentala i spelutvecklingsprocessen. Samtliga dessa samarbeten avser processer under Koncernens spelutveckling och hanteras i nära dialog med dotterbolagens interna funktioner.

Koncernen har under de senaste åren även arbetat strategiskt med att upprätta partnerskap och samarbeten med fysiska och digitala plattformsägare för att säkra såväl närvaro på viktiga plattformar som extern finansiering i spelutvecklingsprojekt. Koncernen bedömer att sådana samarbeten för Games, exempelvis de pågående samarbetena med EA och Microsoft avseende *Lost in Random* respektive *The Gunk*, är viktiga för Koncernens förutsättningar att genomföra sin affärsstrategi.

Inom Distribution har Koncernen cirka 60 distributionskontrakt. Koncernen bedömer att dessa partnerskap och samarbeten är mycket viktiga, dels för att Koncernen ska kunna bibehålla och erhålla nya globala och välkända varumärken, dels för att skapa synergier och ömsesidiga lärdomar. Distribution arbetar alltid nära sina partners i distributionsarbeten, vilket har resulterat i att organisationen utvecklats internt i form av stärkt kompetens inom bland annat varumärkesutveckling, upphandling, transport, lagerhållning, marknadsföring, försäljning och kundservice. Koncernens varumärkesportfölj och beprövade distributionsprocesser bedömer Thunderful Group har bidragit till att Distribution har etablerat nya partnerskap och tillgång till varumärken som bolag i Thunderful Groups storlek normalt sett inte har tillgång till. För Koncernens distributionsverksamhet är det viktigaste partnerskapet med



Nintendo, se ”Partnerskap med Nintendo” nedan. Amo Toys, Koncernens leksaksdistributör, har per dagen för Prospekts publicering en varumärkesportfölj om cirka 70 varumärken som huvudsakligen ägs av externa parter. Samtliga dessa partnerskap är viktiga för Amo Toys. Koncernen bedömer att de viktigaste partnerskapen för Amo Toys är:

- **MGA** som äger varumärken som L.O.L, Little Tikes och Rainbow High. Amo Toys har haft distributionsrättigheterna för MGAs varumärken i Sverige, Norge, Danmark och Finland sedan 1996.
- **Intex** som är ett globalt bolag som främst är kända för sina poolprodukter och -leksaker. Amo Toys har sedan 2015 distribuerat Intex produkter i Sverige, Norge, Danmark och Finland.
- **ZAPF** som äger varumärken som Baby Born och Baby Annabelle. Amo Toys har haft distributionsrättigheterna för ZAPFs varumärken i Sverige, Norge, Danmark och Finland sedan 1996.

Nordic Game Supply, Koncernens distributör av spel, speltillbehör och merchandise, har per dagen för Prospektets publicering en varumärkesportfölj om cirka 40 varumärken som huvudsakligen ägs av externa parter. Flera av dessa partnerskap är med globala teknikutvecklare och spelutvecklare. Koncernen bedömer att de viktigaste partnerskapen för Nordic Game Supply är:

- **HyperX** som är en global utvecklare av speltillbehör som headsets, tangentbord, pekdon, möss, och spelstolar. Nordic Game Supply har distribuerat HyperXs produkter i Norden sedan 2015.
- **Razer** som är en annan global utvecklare av speltillbehör, mest känd för sina spelmöss. Nordic Game Supply har distribuerat Razers produkter i Norden sedan 2018.
- **Thrustmaster** som är en tredje global utvecklare av speltillbehör, mest känd för sina joystickar och tillbehör för racingspel. Nordic Game Supply har distribuerat Thrustmasters produkter i Norden sedan 2015.
- **Take-Two** som är en global spelutvecklare som Nordic Game Supply sedan 2010 har distribuerat spel för i Sverige, Norge och Danmark genom varumärkena Rockstar (mest kända för Grand Theft Auto och Red Dead Redemption) och 2K Games (mest kända för NBA2k-spels-serien).

## PARTNERSKAP MED NINTENDO

Koncernbolaget Bergsala, grundades 1976 av Owe Bergsten, Pierre Sandsten och Lars-Göran Larsson. Owe Bergsten har varit verksam inom Bergsala sedan starten och är idag styrelseledamot och aktieägare i Thunderful Group. Efter att ursprungligen ha varit en importör av hemelektronik med radioaffären El-Be Hi-Fi vid Stortorget i Kungälv erhöll Bergsala 1981 rätt att distribuera och sälja Nintendos hård- och mjukvara i Sverige. Idag är Bergsala Nintendos äldsta distributionspartner och har distribuerat samtliga Nintendos konsoler och spel sedan 1981, d.v.s. allt från de tidigaste Game & Watch-spelen till klassiska konsoler som NES och SNES till Wii, Wii U och Nintendo 3Ds-familjen. Den senaste konsolen är Nintendo Switch som lanserades 2017.

Bergsalas samarbete med Nintendo har sedan 1981 löpt på tvåårsperioder och förnyades senast i april 2020. Avtalet omfattar samtliga Nintendos hård- och mjukvara samt kundservice och support. Avtalet avser Sverige, Norge, Danmark, Finland, Island, Lettland, Litauen samt Estland och innebär att Bergsala är ansvarigt för all distribution, marknadsföring, försäljning och eftermarknad. Prissättning av produkter enligt avtalet sker utifrån en fast prislista som ändras kontinuerligt med nya produktlanseringar.

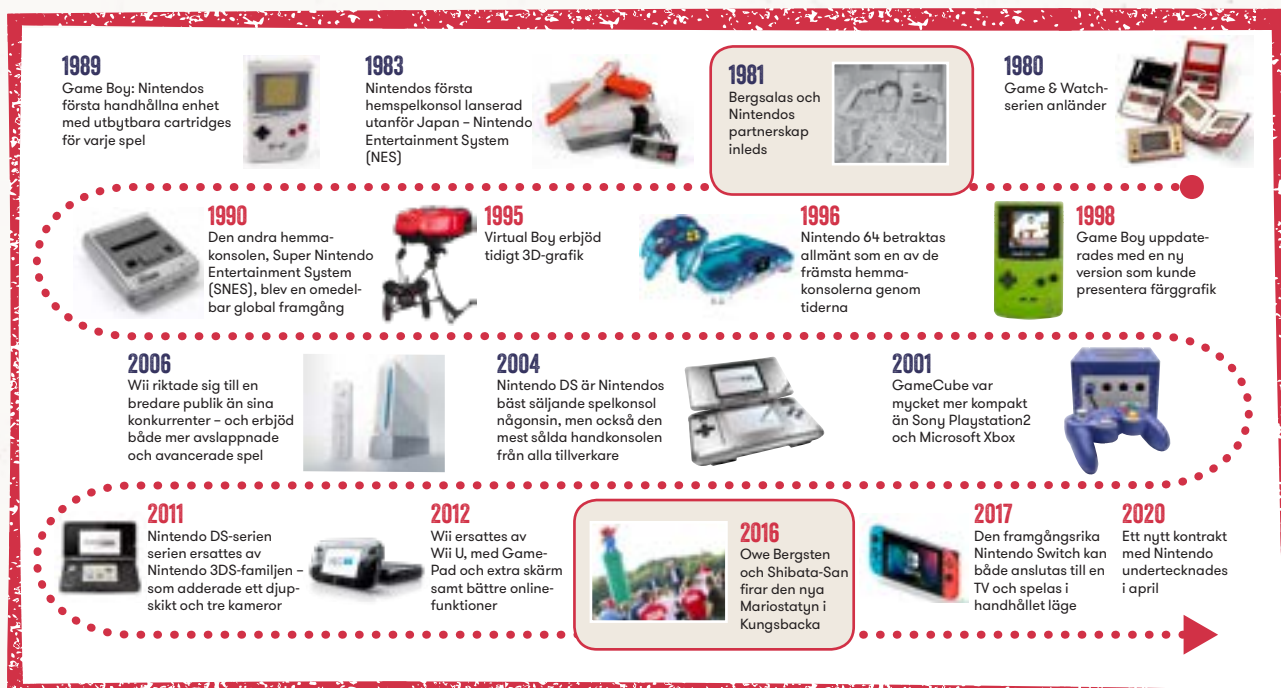
Koncernen bedömer att Bergsalas partnerskap, samarbete och kontrakt med Nintendo är unikt för den globala spelindustrin. Bergsala är Nintendos äldsta distributionspartner utanför Japan och dessutom den enda distributören någonsin i Norden. Nyckelpersoner i Koncernen har starka relationer med Nintendo och dess nyckelpersoner.

Se även avsnittet ”Riskfaktorer - Koncernbolaget Bergsala distribuerar Nintendoprodukter i Norden och Baltikum och är helt beroende av Nintendo för sin fortsatta verksamhet”.



Karaktär från spelet Lost in Random som Thunderful Group utvecklar i samarbete med EA med planerad lansering under första halvåret 2021.

Nedan återfinns en översikt av höjdpunkter under Koncernens snart 40 år långa samarbete med Nintendo.



### KONCERNGEMENSAMMA FUNKTIONER OCH IT-SYSTEM

Koncerngemensamma funktioner inom Thunderful Group sköts till stor del genom koncernbolaget Thunderful Solutions AB. Stora delar av ekonomi och administration hanteras av Thunderful Solutions. Exempelvis hanteras Koncernens löneadministration och redovisning av bolaget. Vidare har Koncernen centraliserat servrar och IT-system, för att på ett effektivt sätt kunna administrera och underhålla dessa.

Inom Distribution finns ytterligare funktioner som hanteras gemensamt för samtliga dotterbolag inom hela affärssegmentet för att säkerställa effektivitet och kostnadssynergier. Exempelvis administreras inköp och upphandling för Bergsala, Amo Toys och Nordic Game Supply centralt, detta också genom Thunderful Solutions.

Bergsalas och Nordic Game Supplys nordiska verksamheter samt Amo Toys skandinaviska verksamhet har ett gemensamt logistikcenter i Borås. Bolagen samarbetar även i form av lagerhållning och transport. Thunderful Solutions sköter ingående transporter till centret och Aditro sköter utgående transporter från logistikcentret för

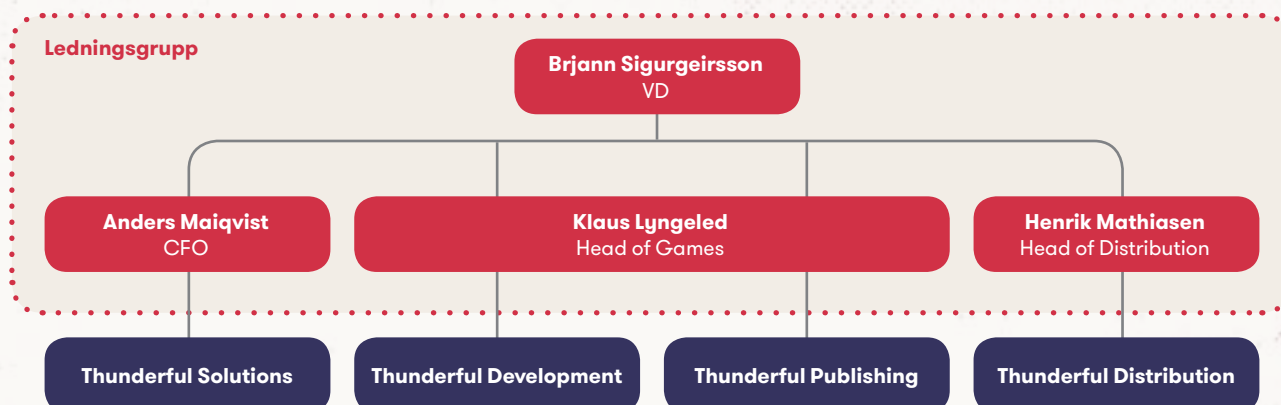
samtliga distributionsbolag som använder logistikcentret. Även marknadsföring och försäljning sköts till viss del centralt för att öka effektiviteten inom Distribution. Alla inköp av fysiskt marknadsföringsmaterial, såsom reklamblad, banderoller m.m. hanteras centralt. På den danska marknaden sköts supportärenden gemensamt för Bergsalas och Nordic Game Supplys kunder.

### ORGANISATION OCH LEDNING

#### ORGANISATION

Koncernledningen utgörs av totalt fyra personer med lång erfarenhet inom spelutveckling och distribution av spel, speltillbehör och leksaker. Koncernens VD är Brjann Sigurgeirsson. Övriga medlemmar i ledningsgruppen utgörs av Anders Maiqvist (CFO), Klaus Lyngeled (Head of Games) samt Henrik Mathiasen (Head of Distribution). För mer information, se avsnittet ”Styrelse, koncernledning och revisor – Koncernledning”.

Nedan återfinns en översikt av Koncernens ledningsgrupp och organisationsstruktur.





**MEDARBETARE**

Koncernen har sina två största kontor i Göteborg och Kungälv där majoriteten av Koncernens anställda arbetar. Koncernen planerar att flytta sina största kontor till nya lokaler under de kommande månaderna men stannar kvar i Göteborg respektive Kungälv. Per den 30 september 2020 hade Thunderful Group 197 anställda.<sup>16)</sup> Av grafen nedan framgår antalet anställda i koncernen fördelat per funktion och geografi.

Funktionsfördelning	2017-12-31	2018-12-31	2019-12-31	2020-09-30
Thunderful Development	45	49	69	91
Thunderful Publishing	–	9	11	11
<b>Games</b>	<b>45</b>	<b>58</b>	<b>80</b>	<b>102</b>
Distribution	88	87	75	74
Affärsverksamhet koncerngemensamt <sup>1)</sup>	–	–	13	21
<b>Totalt</b>	<b>133</b>	<b>145</b>	<b>168</b>	<b>197</b>

1) Inom affärsverksamhet "koncerngemensamt" ingår bland annat funktionerna IT, ekonomi och administration som sköts på koncernnivå.

Geografisk fördelning	2017-12-31	2018-12-31	2019-12-31	2020-09-30
Sverige	81	83	111	146
Norge	8	8	9	9
Finland	9	10	13	12
Danmark	33	32	28	24
Övriga	2	12	7	6
<b>Totalt</b>	<b>133</b>	<b>145</b>	<b>168</b>	<b>197</b>

**REKRYTERINGSSTRATEGI**

Koncernen anser att Thunderful Group är en modern och decentraliserad arbetsplats där kultur, värderingar och individuell utveckling är i fokus. Vid rekrytering är det viktigt för Bolaget att identifiera och attrahera individer som trivs med och bidrar till Thunderful Groups värderingar och kultur. Det är framför allt inom segmentet Games som Bolaget kommande år ser ett ökande rekryteringsbehov för att säkerställa affärssegmentets fortsatta organiska tillväxt. Inom Distribution fokuserar Koncernen till stor del på att bibehålla befintlig personal och sedermera rekrytera vid behov.

Games rekryterar kontinuerligt såväl arbetserfarna utvecklare som talangfulla nyexaminerade utvecklare från relevanta utbildningar. Bolaget har med goda resultat lyckats rekrytera erfarna utvecklare från andra bolag genom att erbjuda en entreprenöriell, utvecklande och modern arbetsplats. Detta är även viktigt för att locka drivna studenter till Thunderful Group. En av flera viktiga rekryteringsportaler för Games är Högskolan i Skövdes program Dataspelsutveckling. Bolaget har under flera år rekryterat talangfulla utvecklare från Högskolan i Skövde. Genom förvärvet av Guru Games, lokaliserat i Skövde, hoppas Bolaget kunna stärka sin geografiska anknytning och anseende ytterligare. Vidare har Games under 2020 även öppnat kontor i Malmö för att delvis stärka närvaron på spelskolan The Game Assembly och Lunds Universitet. I november 2020 övertogs även verksamhet och anställda från Station Interactive med kontor i Karlshamn. I viss utsträckning kommer framtida rekryteringsbehov inom Koncernens spelutvecklingsverksamhet även fyllas i samband med kompletterande tilläggsförvärv.

**IMMATERIELLA RÄTTIGHETER**

Koncernens immateriella rättigheter består främst av upphovsrätter, varumärken och domännamn. Koncernen äger sammanlagt 25 spel och spelserier som är skyddade av upphovsrätt, bortsett ifrån vissa komponenter däri såsom exempelvis musik, som Koncernen har erhållit nyttjanderätt till genom licensavtal. Samtliga spel har utvecklats av Koncernens egna anställda med hjälp av konsulter i vissa delar. Koncernen äger även samtligt marknadsföringsmaterial (inklusive trailers) för egenutvecklade spel.

Koncernen är innehavare av sammanlagt 21 registrerade varumärken (varav 13 registrerade ordvarumärken och 8 registrerade figurvarumärken), och vid tidpunkten för Prospektet har Koncernen 13 pågående varumärkesansökningar (varav 9 pågående ordvarumärkesansökningar och 4 pågående figurvarumärkesansökningar). Olika varumärken och varumärkesansökningar är registrerade i olika jurisdiktioner, bland annat EU, Sverige, Norge, Danmark, USA, Japan och Kina. Varumärkena och varumärkesansökningarna omfattar Bolagets viktigaste kännetecken och titlar, inklusive Thunderful, SteamWorld, Lost in Random, The Gunk och Fe. Koncernen innehar också ett antal domännamn och toppdomäner, inklusive thunderfulgroup.com, thunderfulgames.com, coatsink.com, nordicgamesupply.com, amo-toys.com och bergsala.se.

16) Antalet anställda per den 30 september 2020 är exklusive Coatsink med 96 anställda vid tidpunkten för förvärvet som skedde i oktober 2020, samt Station Interactive med 34 anställda vars verksamhet övertogs i november 2020.

## THUNDERFUL GROUPS HÅLLBARHETSARBETE

Thunderful Group kommer inleda rapportering av Koncernens ambitioner och arbete inom hållbarhetsområdet redan under första året som noterat bolag.

### INLEDNING

Thunderful Group agerar primärt inom två industrier, den globala spelindustrin som utvecklare och förläggare samt den nordiska distributionsindustrin som distributör av spel, speltillbehör och leksaker. På koncernnivå innebär detta att verksamheten behöver anpassa sitt hållbarhetsarbete för sina olika affärssegment och verksamheter. Koncernen gör bedömningen att miljöpåverkan, arbetsmiljö och sociala förhållanden, samhällsengagemang samt bolagsstyrning är viktiga faktorer ur ett hållbarhetsperspektiv för Koncernen.

### MILJÖARBETE

Thunderful Groups primära påverkan på miljön bedöms ske i Koncernens distributionsverksamhet och Koncernen har som målsättning att skapa så liten negativ påverkan på miljön som möjligt. Som distributionsbolag arbetar Koncernen med att integrera miljöaspekter i den dagliga verksamheten och att betänka dotterbolagens totala CO<sub>2</sub>-avtryck vid upphandling av transporter till kunder samt personalresor. Koncernen lägger även stor vikt vid att rapportering till berörda intresseorganisationer och myndigheter sker korrekt. Detta för att kunna kompensera ekonomiskt för den miljöpåverkan distributionen av Koncernens produkter har. Koncernens dotterbolag följer kontinuerligt upp sitt arbete och jämför exempelvis CO<sub>2</sub>-avtrycket för nya transportupphandlingar med historiska utfall. Utöver det arbetar Koncernen med att öka antalet videokonferenser för att minska personalens resande.

För att bemöta och förebygga de hållbarhetsrisker som Koncernen identifierat arbetar Koncernen kontinuerligt med att följa upp efterlevnad av miljörettslig lagstiftning och att rapportera kemikalieskatt samt miljöavgifter och att vid upphandling av transporter betänka dotterbolagens CO<sub>2</sub>-avtryck. Koncernen strävar även efter exakta inköp för att minimera överlagerhållning. Vidare rapporterar Koncernen kemikalieskatter och miljöskatter och debiterar denna till Koncernens företagskunder för att påvisa den lagstadgade miljöpunktsskatten för hela distributionskedjan.

### ARBETSMILJÖ OCH SOCIALA FÖRHÅLLANDEN

Thunderful Group präglas av en låg personalomsättning med en lång genomsnittlig anställningstid. Arbetskulturen kännetecknas av stark laganda och gemenskap och Koncernen bedriver kontinuerligt arbete för att förbättra medarbetarnas arbetsmiljö och strävar efter att bibehålla en god företagskultur. Målsättningen är att detta ska skapa en bra arbetsmiljö där samtliga medarbetare

direkt eller indirekt bidrar till en inkluderande, spännande och inspirerande arbetsplats. Därtill har personalansvariga chefer inom Koncernen en aktiv roll i den dagliga verksamheten och följer utvecklingen för att hitta negativa trender i ett tidigt skede.

### Hållbarhetspolicy inom personal och sociala förhållanden

Koncernen har upprättat ett antal styrdokument som bland annat stadgar att samtliga medarbetare ska ha möjlighet att uttrycka sina åsikter, att Koncernen skänker pengar till Barncancerfonden istället för att ge ut kundjulkappar samt att Koncernen bedriver samarbete med lokal företagshälsovård för regelbundna läkarkontroller av medarbetare.

### Jämställdhet

Thunderful Group anser att alla oavsett kön, etniskt ursprung, religion eller annan trosuppfattning, sexuell läggning, ålder, könsöverskridande identitet eller funktionshinder ska ha möjlighet att delta i arbetslivet på lika villkor. Att alla människors lika värde respekteras är av stor vikt för Koncernen och är en grundpelare till en inkluderande och sammanhållen arbetskultur.

### Transparens och etik

Att värna om att medarbetare och andra representanter såväl i interna som externa relationer agerar på ett sätt som är förenligt med Koncernens värderingar är en viktig del av hållbarhetsarbetet. Koncernen har därmed implementerat ett flertal styrdokument, såsom en uppförandekod samt en visseblåsarpolicy med rutiner för rapportering vid oegentligheter och missförhållanden.



Odd - Karaktär från Lost in Random som Thunderful Group utvecklar i samarbete med EA med planerad lansering under första halvåret 2021.





# UTVALD HISTORISK FINANSIELL INFORMATION

Koncernen bildades i december 2019 då Bolaget (Koncernens moderbolag, tillika emittenten, Thunderful Group AB), förvärvade övriga koncernbolag från koncernbolagens tidigare moderbolag och huvudägaren Bergsala Holding. Bolaget bildades i syfte att bli nytt holding- och moderbolag i Koncernen och har således inte bedrivit någon verksamhet dessförinnan. Genom Bolaget utövas vissa centrala koncernfunktioner medan Koncernens operationella verksamhet huvudsakligen bedrivs, liksom tidigare, genom koncernbolagen Thunderful Development, Thunderful Publishing, Bergsala, Amo Toys och Nordic Game Supply. För mer information om Thunderful Groups koncernstruktur se avsnittet ”*Legala frågor och kompletterande information*”.

Nedan presenteras utvald historisk finansiell information för Koncernen avseende perioderna 1 januari – 31 december 2019, 2018 och 2017 samt finansiell information för perioden 1 januari – 30 september 2020 med jämförelsesiffror för motsvarande period 2019. Den finansiella informationen för perioderna 1 januari – 31 december 2019 och 2018 har hämtats från Koncernens sammanslagna finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2019 och 2018 som har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (”**IFRS**”) såsom de antagits av EU, årsredovisningslagen (1995:1554) samt Rådet för finansiell rapporteringsrekommendation RFR 1 (Kompletterande redovisningsregler för koncerner) och reviderats av Koncernens revisor. Den finansiella informationen för perioden 1 januari – 31 december 2017 har hämtats från Koncernens sammanslagna finansiella rapporter per och för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2017 som har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen (ÅRL) och enligt Bokföringsnämndens allmänna råd (BFNAR) 2012:1 (K3) och reviderats av Koncernens revisor.

Den finansiella informationen för perioden 1 januari – 30 september 2020 med jämförelsesiffror för motsvarande period 2019 har hämtats från Koncernens delårsrapport per och för niomånadersperioden som avslutades den 30 september 2020 som har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering samt tillämpliga bestämmelser i årsredovisningslagen. Delårsrapporten per och för niomånadersperioden som avslutades den 30 september 2020 har inte reviderats men har översiktligt granskats av Koncernens revisor.

Informationen i detta avsnitt ska läsas tillsammans med avsnitten ”*Operationell och finansiell översikt*”, ”*Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information*” samt Koncernens sammanslagna finansiella information per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2019, 2018 och 2017, med tillhörande noter, och Koncernens översiktligt granskade delårsrapport per och för niomånadersperioden som avslutades den 30 september 2020 (med jämförelsesiffror för motsvarande period 2019) som återfinns i avsnittet ”*Historisk finansiell information*”. Därutöver hänvisas till Bolagets årsredovisning per och för perioden 5–31 december 2019 som har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och enligt IFRS och reviderats av Koncernens revisor och som införlivats i Prospektet genom hänvisning (se avsnittet ”*Legala frågor och kompletterande information – Dokument införlivade genom hänvisning*”).

## SAMMANSLAGEN RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET FÖR KONCERNEN

MSEK	1 januari – 30 september		Helåret 1 januari – 31 december		
	2020	2019	2019	2018	2017
	Översiktligt granskad IAS 34	Översiktligt granskad IAS 34	Reviderad IFRS	Reviderad IFRS	Reviderad K3
Nettoomsättning	1 774,8	1 078,7	2 077,7	1 896,9	1 590,4
Aktiverat arbete för egen räkning	18,8	13,3	16,6	16,8	5,0
Övriga rörelseintäkter	0,4	19,0	22,1	22,2	3,3
<b>Summa rörelseintäkter</b>	<b>1 794,0</b>	<b>1 111,0</b>	<b>2 116,4</b>	<b>1 935,8</b>	<b>1 598,7</b>
Kostnad för varor för återförsäljning och spelprojekt	-1 384,1	-832,0	-1 616,5	-1 504,4	-1 238,7
Övriga externa kostnader	-131,8	-109,1	-169,4	-168,4	-125,1
Personalkostnader	-89,0	-71,3	-100,6	-97,0	-80,5
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar och immateriella tillgångar	-42,1	-12,5	-20,8	-10,0	-12,1
Övriga rörelsekostnader	-	-	-	-	-
<b>Totala rörelsekostnader</b>	<b>-1 646,9</b>	<b>-1 024,8</b>	<b>-1 907,4</b>	<b>-1 779,8</b>	<b>-1 456,4</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>147,1</b>	<b>86,2</b>	<b>209,1</b>	<b>156,0</b>	<b>142,2</b>
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	36,1	4,4	6,9	10,9	5,0
Räntekostnader och liknande resultatposter	-61,6	-5,0	-6,7	-10,7	-9,4
<b>Summa finansiella poster</b>	<b>-25,6</b>	<b>-0,7</b>	<b>0,2</b>	<b>0,1</b>	<b>-4,4</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>121,5</b>	<b>85,5</b>	<b>209,3</b>	<b>156,2</b>	<b>137,8</b>
Uppskjuten skatt	1,7	-	-1,9	-	-
Aktuell skatt	-22,7	-17,8	-39,5	-23,5	-23,1
<b>Periodens resultat</b>	<b>100,5</b>	<b>67,7</b>	<b>167,8</b>	<b>132,7</b>	<b>114,7</b>



## SAMMANSLAGEN BALANSRÄKNING FÖR KONCERNEN

MSEK	Januari – september		Helåret 1 januari – 31 december		
	30 september		31 december		
	2020 Översiktligt granskad IAS 34	2019 Översiktligt granskad IAS 34	2019 Reviderad IFRS	2018 Reviderad IFRS	2017 Reviderad K3
<b>TILLGÅNGAR</b>					
<b>Anläggningstillgångar</b>					
IT-system	3,4	2,3	2,1	-	-
Balanserade utgifter för utvecklingsarbete	33,6	24,9	22,9	20,7	6,1
Relationer för publicering och distribution	343,7	-	371,6	-	-
Goodwill	2,5	-	2,5	0,3	0,9
Övriga immateriella tillgångar	-	-	-	-	-
<b>Immateriella tillgångar</b>	<b>383,2</b>	<b>27,2</b>	<b>399,1</b>	<b>21,0</b>	<b>7,0</b>
Nyttjanderättstillgångar	17,3	7,2	7,2	-	-
Byggnader och mark	4,0	3,8	4,0	3,8	-
Inventarier	1,4	1,3	0,8	7,2	7,4
<b>Materiella tillgångar</b>	<b>22,7</b>	<b>12,3</b>	<b>12,0</b>	<b>11,0</b>	<b>7,4</b>
Övriga långfristiga fordringar	3,4	1,4	3,0	0,9	0,3
Övriga långfristiga värdepappersinnehav	0,2	0,2	0,2	0,4	0,9
Uppskjuten skattefordran	0,1	-	0,0	-	-
<b>Finansiella tillgångar</b>	<b>3,7</b>	<b>1,6</b>	<b>3,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,1</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>409,6</b>	<b>41,1</b>	<b>414,4</b>	<b>33,4</b>	<b>15,6</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>					
Förskott till leverantörer	120,7	110,6	113,1	56,3	21,9
Färdiga varor och varor för återförsäljning	704,5	417,5	347,0	250,9	259,9
Kundfordringar	561,3	479,9	466,8	639,0	383,8
Övriga fordringar	25,5	14,8	12,9	35,7	11,9
Aktuella skattefordringar	7,7	7,7	2,7	0,8	2,9
Förskottsbetalningar och upplupna intäkter	27,7	7,9	11,4	6,3	17,5
Förbetalda spelprojekt	23,5	21,6	20,0	16,9	-
<b>Omsättningstillgångar</b>	<b>1 470,9</b>	<b>1 060,1</b>	<b>973,9</b>	<b>1 005,9</b>	<b>697,8</b>
Kassa och banktillgodohavanden	47,9	12,3	51,2	15,9	35,0
<b>Kassa och banktillgodohavanden</b>	<b>47,9</b>	<b>12,3</b>	<b>51,2</b>	<b>15,9</b>	<b>35,0</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>1 518,8</b>	<b>1 072,4</b>	<b>1 025,1</b>	<b>1 021,8</b>	<b>732,8</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>1 928,3</b>	<b>1 113,4</b>	<b>1 439,5</b>	<b>1 055,2</b>	<b>748,4</b>

## SAMMANSLAGEN BALANSRÄKNING FÖR KONCERNEN, FORTS.

MSEK	Januari – september		Helåret 1 januari – 31 december		
	30 september		31 december		
	2020 Översiktligt granskad IAS 34	2019 Översiktligt granskad IAS 34	2019 Reviderad IFRS	2018 Reviderad IFRS	2017 Reviderad K3
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>					
<b>Eget kapital</b>					
Aktiekapital	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Eget kapital, inkl. periodens resultat	609,2	214,0	517,5	156,5	99,1
<b>Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare</b>	<b>609,7</b>	<b>214,5</b>	<b>518,0</b>	<b>157,0</b>	<b>99,6</b>
<b>Avsättningar</b>					
Avsättningar, garantireserv	1,3	3,1	1,3	2,0	2,2
Avsättningar för pensioner	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Övriga avsättningar	0,0	0,0	0,1	-	-
Uppskjuten skatteskuld	77,9	2,5	78,8	-	-
<b>Avsättningar</b>	<b>79,4</b>	<b>5,9</b>	<b>80,4</b>	<b>2,2</b>	<b>2,4</b>
<b>Långfristiga skulder</b>					
Långfristiga leasingskulder	11,0	3,6	3,6	-	-
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>11,0</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>					
Skulder till kreditinstitut	233,1	199,1	74,7	56,1	51,7
Skuld till aktieägarna	-	119,0	154,6	133,7	112,0
Leverantörsskulder	778,5	430,6	471,7	427,2	357,0
Aktuella skatteskulder	44,7	23,6	25,3	35,9	38,5
Övriga skulder	103,6	70,0	52,8	205,7	55,8
Kortfristiga leasingskulder	5,7	3,0	3,0	-	-
Upplupna och uppskjutna skulder	62,7	44,2	55,2	37,4	31,3
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>1 228,2</b>	<b>889,5</b>	<b>837,4</b>	<b>896,0</b>	<b>646,4</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>1 928,3</b>	<b>1 113,5</b>	<b>1 439,5</b>	<b>1 055,2</b>	<b>748,4</b>



## SAMMANSLAGEN KASSAFLÖDESANALYS FÖR KONCERNEN

MSEK	1 januari – 30 september		Helåret 1 januari – 31 december		
	2020	2019	2019	2018	2017
	Översiktligt granskad IAS 34	Översiktligt granskad IAS 34	Reviderad IFRS	Reviderad IFRS	Reviderad K3
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	129,3	83,8	190,0	142,6	126,8
Summa förändringar i rörelsekapital	-131,7	-202,3	-75,1	-95,3	-81,7
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-2,4</b>	<b>-118,4</b>	<b>114,9</b>	<b>47,3</b>	<b>45,1</b>
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-29,6	-13,4	-35,2	-27,9	-5,0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	28,6	128,3	-44,7	-37,9	-24,4
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-3,3</b>	<b>-3,6</b>	<b>35,0</b>	<b>-18,6</b>	<b>15,7</b>
Kassa och banktillgodohavanden vid periodens början	51,2	15,9	15,9	35,0	19,5
Kursdifferenser i kassa och banktillgodohavanden	-	-	0,5	-0,6	-0,2
<b>Kassa och banktillgodohavanden vid periodens slut</b>	<b>47,9</b>	<b>12,3</b>	<b>51,2</b>	<b>15,9</b>	<b>35,0</b>

## UTVALD SEGMENTSINFORMATION

## FINANSIELL INFORMATION PER SEGMENT

MSEK	1 januari – 30 september		Helåret 1 januari – 31 december		
	2020	2019	2019	2018	2017
	IAS 34	IAS 34	IFRS	IFRS	K3
<b>Nettoomsättning</b>					
Games	91,5	69,4	100,9	81,1	44,4
Distribution	1 683,3	1 009,3	1 976,8	1 815,7	1 545,9
Övriga	19,3	32,3	38,7	39,0	8,4
<b>Summa rörelseintäkter – Koncernen</b>	<b>1 794,0</b>	<b>1 111,0</b>	<b>2 116,4</b>	<b>1 935,8</b>	<b>1 598,7</b>
<b>EBITDA</b>					
Games	43,3	37,8	45,3	19,0	21,8
Distribution	153,3	60,9	181,5	147,1	132,5
Övriga	-7,5	-0,0	3,1	-0,0	-0,0
<b>EBITDA – Koncernen</b>	<b>189,2</b>	<b>98,7</b>	<b>229,9</b>	<b>166,0</b>	<b>154,3</b>
EBITDA-marginal – Koncernen	10,5%	8,9%	10,9%	8,6%	9,7%
EBITDA-marginal – Games	47,3%	54,6%	44,9%	23,4%	49,1%
EBITDA-marginal – Distribution	9,1%	6,0%	9,2%	8,1%	8,6%
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>					
Games	33,3	28,7	30,9	16,6	19,5
Distribution	149,3	57,5	178,2	139,4	122,7
Övriga	-35,4	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
<b>Rörelseresultat (EBIT) – Koncernen</b>	<b>147,1</b>	<b>86,2</b>	<b>209,1</b>	<b>156,0</b>	<b>142,2</b>
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Koncernen	8,2%	7,8%	9,9%	8,1%	8,9%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Games	36,4%	41,4%	30,6%	20,5%	44,0%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Distribution	8,9%	5,7%	9,0%	7,7%	7,9%

**UTVALD DOTTERBOLAGSINFORMATION**  
**FINANSIELL INFORMATION FÖR GAMES**

MSEK	1 januari – 30 september		Helåret 1 januari – 31 december		
	2020 IAS 34	2019 IAS 34	2019 IFRS	2018 IFRS	2017 K3
<b>Nettoomsättning – Games</b>					
Thunderful Development	67,9	49,3	74,5	36,9	44,4
Thunderful Publishing	23,6	20,0	26,4	44,3	-
Övrigt	-	-	0,0	-0,0	0,0
<b>Nettoomsättning – Games</b>	<b>91,5</b>	<b>69,4</b>	<b>100,9</b>	<b>81,1</b>	<b>44,4</b>
<b>EBITDA – Games</b>					
Thunderful Development	46,5	38,2	48,3	18,1	21,8
Thunderful Publishing	-3,2	-0,3	-3,0	0,9	-
Övrigt	0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
<b>EBITDA – Games</b>	<b>43,3</b>	<b>37,8</b>	<b>45,3</b>	<b>19,0</b>	<b>21,8</b>
EBITDA-marginal – Games	47,3%	54,6%	44,9%	23,4%	49,1%
EBITDA-marginal – Thunderful Development	68,5%	77,4%	64,8%	49,2%	49,1%
EBITDA-marginal – Thunderful Publishing	-13,8%	-1,4%	-11,3%	1,9%	n.a.
<b>Rörelseresultat (EBIT) – Games</b>					
Thunderful Development	36,9	29,1	33,9	15,4	19,5
Thunderful Publishing	-3,7	-0,3	-3,0	1,0	-
Övrigt	0,1	-0,0	0,0	0,2	0,0
<b>Rörelseresultat (EBIT) – Games</b>	<b>33,3</b>	<b>28,7</b>	<b>30,9</b>	<b>16,6</b>	<b>19,5</b>
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Games	36,4%	41,4%	30,6%	20,5%	44,0%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Thunderful Development	54,3%	59,0%	45,5%	41,9%	43,9%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Thunderful Publishing	-15,6%	-1,7%	-11,3%	2,2%	n.a.



## FINANSIELL INFORMATION FÖR DISTRIBUTION

MSEK	1 januari – 30 september		Helåret 1 januari – 31 december		
	2020 IAS 34	2019 IAS 34	2019 IFRS	2018 IFRS	2017 K3
<b>Nettoomsättning – Distribution</b>					
Bergsala	973,2	477,5	1 015,0	929,1	1 069,0
Amo Toys	337,4	327,0	534,1	340,1	194,4
Nordic Game Supply	372,7	204,9	427,7	546,5	282,5
Övrigt	-0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
<b>Nettoomsättning – Distribution</b>	<b>1 683,3</b>	<b>1 009,3</b>	<b>1 976,8</b>	<b>1 815,7</b>	<b>1 545,9</b>
<b>EBITDA – Distribution</b>					
Bergsala	101,5	17,3	88,1	92,1	125,8
Amo Toys	40,4	49,9	81,5	34,4	4,1
Nordic Game Supply	11,4	-6,4	11,9	20,6	2,6
Övrigt	-0,0	0,0	-0,0	-0,0	-0,0
<b>EBITDA – Distribution</b>	<b>153,3</b>	<b>60,9</b>	<b>181,5</b>	<b>147,1</b>	<b>132,5</b>
EBITDA-marginal – Distribution	9,1%	6,0%	9,2%	8,1%	8,6%
EBITDA-marginal – Bergsala	10,4%	3,6%	8,7%	9,9%	11,8%
EBITDA-marginal – Amo Toys	12,0%	15,3%	15,3%	10,1%	2,1%
EBITDA-marginal – Nordic Game Supply	3,1%	-3,1%	2,8%	3,8%	0,9%
<b>Rörelseresultat (EBIT) – Distribution</b>					
Bergsala	97,9	17,0	87,6	87,5	121,4
Amo Toys	39,8	48,7	80,0	32,6	3,2
Nordic Game Supply	11,3	-8,2	10,6	19,3	-1,8
Övrigt	0,2	0,0	-0,1	-0,0	-0,0
<b>Rörelseresultat (EBIT) – Distribution</b>	<b>149,3</b>	<b>57,5</b>	<b>178,2</b>	<b>139,4</b>	<b>122,7</b>
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Distribution	8,9%	5,7%	9,0%	7,7%	7,9%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Bergsala	10,1%	3,6%	8,6%	9,4%	11,4%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Amo Toys	11,8%	14,9%	15,0%	9,6%	1,6%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Nordic Game Supply	3,0%	-4,0%	2,5%	3,5%	-0,6%

**KONCERNENS NYCKELTAL**

Thunderful Group tillämpar European Securities and Markets Authority:s (ESMA) riktlinjer om alternativa nyckeltal och finansiell rapportering. Riktlinjerna syftar till att göra alternativa nyckeltal i finansiella rapporter mer begripliga, tillförlitliga och jämförbara och därmed främja deras användbarhet. Med ett alternativt nyckeltal avses enligt dessa riktlinjer finansiellt mått över historisk eller framtida resultatutveckling, finansiell ställning, finansiellt resultat eller kassaflöden som inte definieras eller anges i tillämpliga regler för finansiell rapportering; IFRS och Årsredovisningslagen. Riktlinjerna är obligatoriska för finansiella rapporter som offentliggörs efter 3 juli 2016.

Thunderful Group bedömer att dessa alternativa nyckeltal tillsammans med mått som är definierade enligt IFRS underlättar förståelsen för Koncernens ekonomiska trender samt att de i stor utsträckning används av Koncernens ledningsgrupp, investerare, värdepappersanalytiker och andra intressenter som kompletterande mått på resultatutveckling. Dessutom ska sådana alternativa nyckeltal, såsom Thunderful Group har definierat dem, inte jämföras med andra nyckeltal med liknande namn som används av andra företag. Detta beror på att ovannämnda nyckeltal inte alltid definieras på samma sätt och andra företag kan räkna fram dem på ett annat sätt än Thunderful Group. För definitioner och beskrivning av anledningen till användningen av finansiella nyckeltal, se ”Definitioner och förklaringar av alternativa nyckeltal” nedan.

Nyckeltal på kvartalsbasis för den period som omfattas av den historiska finansiella informationen i Prospektet återfinns under avsnittet ”Operationell och finansiell översikt – Viktiga faktorer som påverkar Koncernens rörelseresultat och kassaflöde – Säsongsvariationer”.

	1 januari – 30 september		Helåret 1 januari – 31 december		
	2020	2019	2019	2018	2017
	IAS 34	IAS 34	IFRS	IFRS	K3
Rörelseintäktsstillväxt, %	61,5%	n.a.	9,3%	21,1%	n.a.
Bruttoresultat, MSEK	409,9	279,1	499,9	431,4	359,9
Bruttomarginal, %	22,8%	25,1%	23,6%	22,3%	22,5%
EBITDA, MSEK	189,2	98,7	229,9	166,0	154,3
EBITDA-marginal, %	10,5%	8,9%	10,9%	8,6%	9,7%
Justerad EBITDA, MSEK	195,4	98,7	229,9	166,0	154,3
Justerad EBITDA-marginal, %	10,9%	8,9%	10,9%	8,6%	9,7%
Rörelseresultat (EBIT), MSEK <sup>1)</sup>	147,1	86,2	209,1	156,0	142,2
Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %	8,2%	7,8%	9,9%	8,1%	8,9%
Justerat rörelseresultat (justerad EBIT), MSEK	153,3	86,2	209,1	156,0	142,2
Justerad rörelsemarginal (justerad EBIT-marginal), %	8,5%	7,8%	9,9%	8,1%	8,9%
Rörelsekapital, MSEK	530,0	522,3	415,3	349,0	264,6
Operativt kassaflöde, MSEK	165,4	n.a.	141,7	54,9	n.a.
Kassagenerering (cash conversion), %	84,6%	n.a.	61,6%	33,1%	n.a.
Räntebärande nettoskuld, MSEK	185,2	305,8	178,1	173,9	128,8
Räntebärande nettoskuld / EBITDA rullande 12-månadersbasis, %	0.6×	n.a.	0.8×	1.0×	0.8×

1) Rörelseresultat (EBIT) är definierat enligt IFRS och är därför inte ett alternativt nyckeltal.



## DEFINITIONER OCH FÖKLARINGAR AV ALTERNATIVA NYCKELTAL

Alternativt nyckeltal	Definition	Syfte
<b>Rörelseintäktsstillväxt</b>	Rörelseintäktsförändring för perioden, beräknad som ökning av rörelseintäkt jämfört med föregående period, uttryckt i procent.	Visar på verksamhetens rörelseintäktsförändring under perioden jämfört med föregående period.
<b>Bruttoresultat</b>	Resultat efter summa rörelseintäkter och kostnader relaterade till varor för återförsäljning och spelprojekt.	Visar på kärnverksamhetens produktlönsamhet.
<b>Bruttomarginal</b>	Bruttoresultat i relation till summa rörelseintäkter.	Visar på kärnverksamhetens produktlönsamhet.
<b>EBITDA</b>	Rörelseresultat före av- och nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar.	Visar intjänandeförmåga från den löpande verksamheten oaktat kapitalstruktur och skattesituation och är tänkt att underlätta jämförelser med andra bolag i samma bransch.
<b>EBITDA-marginal</b>	EBITDA i relation till summa rörelseintäkter.	Visar intjänandeförmåga från den löpande verksamheten oaktat kapitalstruktur och skattesituation och är tänkt att underlätta jämförelser med andra bolag i samma bransch.
<b>Justerad EBITDA</b>	EBITDA exklusive jämförelsestörande poster.	Visar intjänandeförmåga från den löpande verksamheten oaktat kapitalstruktur, skattesituation och jämförelsestörande poster och är tänkt att underlätta jämförelser med andra bolag i samma bransch.
<b>Justerad EBITDA-marginal</b>	Justerad EBITDA i relation till summa rörelseintäkter.	Visar intjänandeförmåga från den löpande verksamheten oaktat kapitalstruktur, skattesituation och jämförelsestörande poster och är tänkt att underlätta jämförelser med andra bolag i samma bransch.
<b>Rörelsemarginal (EBIT-marginal)</b>	Rörelseresultat i relation till summa rörelseintäkter.	Möjliggör jämförelser av lönsamheten oberoende av kapitalstruktur eller skattesituation.
<b>Justerat rörelseresultat (justerad EBIT)</b>	Rörelseresultat justerat före jämförelsestörande poster.	Möjliggör jämförelser av lönsamheten oberoende av kapitalstruktur, skattesituation och jämförelsestörande poster.
<b>Justerad rörelsemarginal (justerad EBIT-marginal)</b>	Justerat rörelseresultat i relation till summa rörelseintäkter.	Möjliggör jämförelser av lönsamheten oberoende av kapitalstruktur eller skattesituation, och jämförelsestörande poster.
<b>Rörelsekapital</b>	Ej räntebärande omsättningstillgångar med avdrag för ej räntebärande kortfristiga skulder.	Detta nyckeltal indikerar summan av rörelsekapitalet som binds i verksamheten och kan analyseras i relation till nettoomsättningen för att bedöma hur effektivt rörelsekapitalet används i verksamheten.
<b>Operativt kassaflöde</b>	Justerad EBITDA ökat/minskat med förändringar i justerat rörelsekapital och minskat med investeringar.	Thunderful Group använder operativt kassaflöde för att följa verksamhetens utveckling.
<b>Kassagenerering (cash conversion)</b>	Operativt kassaflöde i procent av justerat EBITDA.	Kassagenerering ger en indikation på verksamhetens förmåga att generera operativa kassaflöden.
<b>Räntebärande nettoskuld</b>	Summan av kort- och långfristiga räntebärande skulder avseende nyttjanderättstillgångar, checkräkningskredit samt skuld till aktieägare med avdrag för likvida medel.	Räntebärande nettoskuld är ett mått som visar Thunderful Groups räntebärande skuldsättning.
<b>Räntebärande nettoskuld/EBITDA, rullande 12-månadersbasis</b>	Räntebärande nettoskuld som andel av justerad EBITDA, på rullande 12-månadersbasis.	Thunderful Group anser att detta mått är till hjälp för att visa finansiell risk och att det är ett användbart mått för att följa Thunderful Groups skuldsättningsnivå.

## AVSTÄMNINGAR AV ALTERNATIVA NYCKELTAL RÖRELSEINTÄKTSTILLVÄXT

MSEK	1 januari – 30 september		Helåret 1 januari – 31 december		
	2020	2019	2019	2018	2017
	IAS 34	IAS 34	IFRS	IFRS	K3
Summa rörelseintäkter föregående period	1 111,0	n.a.	1 935,8	1 598,7	n.a.
Summa rörelseintäkter innevarande period	1 794,0	1 111,0	2 116,4	1 935,8	1 598,7
<b>Rörelseintäktstillväxt, %</b>	<b>61,5%</b>	<b>n.a.</b>	<b>9,3%</b>	<b>21,1%</b>	<b>n.a.</b>

## BRUTTORESULTAT

MSEK	1 januari – 30 september		Helåret 1 januari – 31 december		
	2020	2019	2019	2018	2017
	IAS 34	IAS 34	IFRS	IFRS	K3
Summa rörelseintäkter	1 794,0	1 111,0	2 116,4	1 935,8	1 598,7
Kostnad för varor för återförsäljning och spelprojekt	-1 384,1	-832,0	-1 616,5	-1 504,4	-1 238,7
<b>Bruttoresultat</b>	<b>409,9</b>	<b>279,1</b>	<b>499,9</b>	<b>431,4</b>	<b>359,9</b>
<i>Bruttomarginal</i>	<i>22,8%</i>	<i>25,1%</i>	<i>23,6%</i>	<i>22,3%</i>	<i>22,5%</i>

## JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

MSEK	1 januari – 30 september		Helåret 1 januari – 31 december		
	2020	2019	2019	2018	2017
	IAS 34	IAS 34	IFRS	IFRS	K3
Jämförelsestörande poster relaterade till kostnader:					
Kostnader relaterade till IPO-processen	5,0	-	-	-	-
IT-kostnader att kapitaliseras i Q3 2020	1,2	-	-	-	-
<b>Jämförelsestörande poster relaterade till kostnader</b>	<b>6,2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

## JUSTERAT RÖRELSERESULTAT (JUSTERAD EBIT) OCH JUSTERAD RÖRELSEMARGINAL (JUSTERAD EBIT-MARGINAL)

MSEK	1 januari – 30 september		Helåret 1 januari – 31 december		
	2020	2019	2019	2018	2017
	IAS 34	IAS 34	IFRS	IFRS	K3
Rörelseresultat (EBIT)	147,1	86,2	209,1	156,0	142,2
Jämförelsestörande poster relaterade till kostnader	6,2	-	-	-	-
<b>Justerat rörelseresultat (justerad EBIT)</b>	<b>153,3</b>	<b>86,2</b>	<b>209,1</b>	<b>156,0</b>	<b>142,2</b>
<i>Justerad rörelsemarginal (justerad EBIT-marginal), %</i>	<i>8,5%</i>	<i>7,8%</i>	<i>9,9%</i>	<i>8,1%</i>	<i>8,9%</i>



## EBITDA, JUSTERAD EBITDA, EBITDA-MARGINAL OCH JUSTERAD EBITDA-MARGINAL

MSEK	1 januari – 30 september		Helåret 1 januari – 31 december		
	2020	2019	2019	2018	2017
	IAS 34	IAS 34	IFRS	IFRS	K3
Rörelseresultat (EBIT)	147,1	86,2	209,1	156,0	142,2
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	42,1	12,5	20,8	10,0	12,1
<b>EBITDA</b>	<b>189,2</b>	<b>98,7</b>	<b>229,9</b>	<b>166,0</b>	<b>154,3</b>
EBITDA-marginal, %	10,5%	8,9%	10,9%	8,6%	9,7%
Jämförelsestörande poster relaterade till kostnader	6,2	-	-	-	-
<b>Justerad EBITDA</b>	<b>195,4</b>	<b>98,7</b>	<b>229,9</b>	<b>166,0</b>	<b>154,3</b>
Justerad EBITDA-marginal, %	10,9%	8,9%	10,9%	8,6%	9,7%

## RÖRELSEKAPITAL

MSEK	1 januari – 30 september		Helåret 1 januari – 31 december		
	2020	2019	2019	2018	2017
	IAS 34	IAS 34	IFRS	IFRS	K3
Förskott till leverantörer	120,7	110,6	113,1	56,3	21,9
Färdiga varor och varor för återförsäljning	704,5	417,5	347,0	250,9	259,9
Kundfordringar	561,3	479,9	466,8	639,0	383,8
Övriga fordringar	25,5	14,8	12,9	35,7	11,9
Leverantörsskulder	778,5	430,6	471,7	427,2	357,0
Övriga skulder	103,6	70,0	52,8	205,7	55,8
<b>Rörelsekapital</b>	<b>530,0</b>	<b>522,3</b>	<b>415,3</b>	<b>349,0</b>	<b>264,6</b>

## OPERATIVT KASSAFLÖDE OCH KASSAGENERERING (CASH CONVERSION)

MSEK	1 januari – 30 september		Helåret 1 januari – 31 december		
	2020	2019	2019	2018	2017
	IAS 34	IAS 34	IFRS	IFRS	K3
Justerad EBITDA	195,4	98,7	229,9	166,0	154,3
Förändringar i rörelsekapital	-7,7	n.a.	-66,3	-84,4	n.a.
Investeringar	-22,3	-16,1	-21,9	-26,7	-13,4
<b>Operativt kassaflöde</b>	<b>165,4</b>	<b>n.a.</b>	<b>141,7</b>	<b>54,9</b>	<b>n.a.</b>
Justerad EBITDA	195,4	98,7	229,9	166,0	154,3
Kassagenerering (cash conversion), %	84,6%	n.a.	61,6%	33,1%	n.a.

## RÄNTEBÄRANDE NETTOSKULD

MSEK	1 januari – 30 september		Helåret 1 januari – 31 december		
	2020 IAS 34	2019 IAS 34	2019 IFRS	2018 IFRS	2017 K3
Långfristiga räntebärande skulder	-	-	-	-	-
Kortfristiga räntebärande skulder	233,1	318,1	229,3	189,8	163,7
Kassa och banktillgodohavanden	-47,9	-12,3	-51,2	-15,9	-35,0
<b>Räntebärande nettoskuld</b>	<b>185,2</b>	<b>305,8</b>	<b>178,1</b>	<b>173,9</b>	<b>128,8</b>
Justerad EBITDA, rullande 12-månadersbasis	326,6	n.a.	229,9	166,0	154,3
<i>Justerad nettoskuld / justerad EBITDA rullande 12-månadersbasis</i>	<i>0.6×</i>	<i>n.a.</i>	<i>0.8×</i>	<i>1.0×</i>	<i>0.8×</i>





# OPERATIONELL OCH FINANSIELL ÖVERSIKT

Informationen nedan ska läsas tillsammans med avsnittet ”Utvald historisk finansiell information” ”Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information” och Bolagets sammanslagna finansiella rapporter per och för de tre räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2019, 2018 och 2017, med tillhörande noter, och den översiktligt granskade delårsrapporten per och för niomånadersperioden som avslutades den 30 september 2020 (med jämförande siffror per och för motsvarande period 2019) som återfinns i avsnittet ”Historisk finansiell information”. Nedanstående information innehåller framåtriktade uttalanden som är föremål för olika risker och osäkerhetsfaktorer. Bolagets faktiska resultat kan komma att avvika väsentligt från vad som förväntas i de framåtriktade uttalandena till följd av många olika faktorer, inklusive men inte begränsat till vad som anges i Prospektet, inklusive de som anges i avsnittet ”Riskfaktorer” och på annan plats i Prospektet.

## ÖVERSIKT

Thunderful Group är en huvudsakligen nordisk företagsgrupp verksam inom utveckling och förläggning av spel samt distribution av bland annat Nintendoprodukter, spel, speltillbehör och leksaker. Thunderful Groups övergripande mål är att tillhandahålla högkvalitativa spelupplevelser.

Thunderful Group grundades 2019 efter en omstrukturering av företagsgrupperna Bergsala och Thunderful för att skapa en ny stark aktör inom utveckling och förläggning av spel samt distribution av bland annat Nintendoprodukter, spel, speltillbehör och leksaker. Som enad koncern har Thunderful Group närvaro inom samtliga segment inom spelindustrin. Med huvudkontor i Göteborg och ytterligare svenska kontor i Kungsbacka, Malmö, Skövde och Karlshamn, samt internationella kontor i Danmark, Norge, Finland, Storbritannien, Tyskland och Hongkong, utvecklar, förlägger och distribuerar Thunderful Group högkvalitativa underhållningsprodukter med fokus på spel baserade på egna och andras rättigheter. Koncernens verksamhet är indelad i två affärssegment: Games med verksamhet inom utveckling, förläggning och försäljning av spel, samt Distribution med verksamhet inom distribution och försäljning av spelkonsoler, spel, speltillbehör och leksaker.

## VIKTIGA FAKTORER SOM PÅVERKER KONCERNENS RÖRELSERESULTAT OCH KASSAFLÖDE

Thunderful Groups finansiella ställning, rörelseresultat och kassaflöden har historiskt påverkats och förväntas fortsätta att påverkas av ett antal nyckelfaktorer. De viktigaste faktorer som Bolaget anser påverkar resultatet och kassaflödet listas nedan.

- Spelutveckling och lanseringar
- Konsolcykler
- Förvärv
- Mixeffekter (affärssegment, dotterbolag och produkter och tjänster)
- Logistik och lagerhållning
- Säsongsvariationer

## SPELUTVECKLING OCH LANSERINGAR

Den globala spelmarknaden karakteriseras av en hög årlig tillväxt drivet av att en ökande andel av befolkningen konsumerar spel, nya konsumtionsbeteenden samt nya intäktmodeller, såsom prenumerationstjänster och streamingtjänster. Thunderful Groups förmåga att inom ramen för sin spelutveckling vara framgångsrik i att utveckla spel som konsumenterna efterfrågar, ta tillvara på konsumtionstrender och nyttja nya intäktmodeller kommer att vara viktiga faktorer för Koncernens fortsatta tillväxt och rörelseresultat. En högkvalitativ och konkurrensstark spelportfölj kombinerat med en kontinuerlig utveckling av nya spel med stark speldesign, berättande spelupplevelser och hög kvalitet har enligt Koncernen varit avgörande för dess historiska utveckling och bedöms så även vara i framtiden.

Därtill påverkas Koncernens dotterbolag Bergsala och Nordic Game Supply inom affärssegmentet Distribution även av spellanseringar. När Nintendo har större spellanseringar ger det en positiv påverkan på Bergsalas försäljningstillväxt, ett förhållande som tydligt illustrerades under första halvåret 2020 då spelet Animal Crossing var framgångsrikt och blev en viktig drivkraft för ökad försäljning av Nintendos produkter. På liknande sätt var spelet

Red Dead Redemption en starkt bidragande orsak till Nordic Game Supplys höga försäljningstillväxt under 2018. Påverkan av spellanseringar har minskat inom Nordic Game Supply under de senaste åren då dotterbolaget stärkt sitt utbud av speltillbehör. Trots detta kan spellanseringar framöver komma att ge stora försäljningseffekter under kortare perioder. Bergsala är och kommer förbli beroende av Nintendos spellanseringar.

Inom affärssegmentet Games arbetar Koncernen aktivt med att underhålla sin befintliga spelportfölj genom att löpande investera i sina sedan tidigare lanserade spel genom exempelvis uppföljare till redan väletablerade varumärken. Ett exempel är SteamWorld-serien som innehåller totalt fem spel varav två lanserade uppföljare. Dessutom görs löpande investeringar i att vårda de immateriella rättigheterna för att bibehålla och höja värdet på befintliga spel (s.k. asset care) och ge ytterligare avkastning på den befintliga spelportföljen. Detta kan delvis innebära att expandera distributionskanalerna genom att lansera ett spel på nya digitala plattformar eller via digitala marknadsplatser. Kontinuerliga investeringar i den befintliga spelportföljen bedömer Koncernen har varit viktigt historisk och bedöms så även vara i framtiden. Detta eftersom intäkter från tidigare lanserade spel som inte längre är associerade med några betydande utvecklingskostnader i viss utsträckning täcker Games nuvarande kostnader för personal och spelutveckling.

Koncernen har per dagen för Prospektet elva spel under pågående utveckling, varav ett är planerat att lanseras under 2020, fem under 2021, tre under 2022 samt ytterligare två under 2023. Det är fler spel under utveckling än vad Koncernen haft samtidigt historiskt vilket kombinerat med en kraftig ökning av antalet

anställda inom Games, ökade investeringar i utveckling och förläggning samt förvärvet av Coatsink, har inneburit att Koncernen ökat sin investeringstakt inom spelutveckling under tidsperioden. Koncernen aktiverar arbete utfört inom Koncernens spelutveckling av egna immateriella rättigheter som inte har extern finansiering från externa förlagsavtal. Samtidigt har Koncernen ingått två förlagsavtal, med EA för Lost in Random samt en annan plattformsägare för ett för närvarande icke annonserat spelutvecklingsprojekt. Därtill har Koncernen ingått ett distributionsavtal med Microsoft för The Gunk som också ger Thunderful Group löpande intäkter, samt har ett avtal med Oculus för utvecklingen av Jurassic World Aftermath. Avtalen har resulterat i att Koncernen dels har löpande intäkter från förläggare, kopplat till olika milstolpar i utvecklingsplanen, samt att investeringskostnader (främst personalkostnader) associerade med dessa utvecklingsprojekt inte har aktiverats. Detta har lett till att senaste årens ökade investeringar finansierats av tredje part och har inte påverkat Koncernens rörelseresultat eller operativa kassaflöde negativt utan istället positivt då förlagsavtal skrivits så att Thunderful Group erhåller en viss positiv rörelsemarginaleffekt även innan spellansering. Totala investeringar som en andel av nettoomsättningen har därför minskat mellan perioden 1 januari – 30 september 2020 och motsvarande period 2019, då investeringar finansierade av tredje part inte har aktiverats. Det är en medveten strategi av Koncernen att ingå förlagsavtal med plattformsägare under spelutvecklingsprocessen för att dels säkra finansiering, dels reducera risken i samband med spellansering.

	1 januari – 30 september		Helåret 1 januari – 31 december		
	2020	2019	2019	2018	2017
	IAS 34	IAS 34	IFRS	IFRS	K3
Utvecklingsinvesteringar	18,8	13,3	16,6	15,3	6,1
Förvärvsinvesteringar	-	-	2,5	-	-
Övriga investeringar	3,5	2,8	2,8	11,4	7,3
<b>Totala investeringar</b>	<b>22,3</b>	<b>16,1</b>	<b>21,9</b>	<b>26,7</b>	<b>13,4</b>
Andel av nettoomsättningen, %	1,2%	1,4%	1,0%	1,4%	0,8%

Koncernen har under de senaste åren utvecklat och lanserat ett flertal spel; SteamWorld Heist under 2016, SteamWorld Dig II under 2017, Flipping Death och Fe under 2018 samt SteamWorld Quest och Ghost Giant under 2019. Som ett led i Koncernens omstrukturering utarbetades en strategi för att utveckla fler och större spel i framtiden, finansierat genom omallokering av operativa kassaflöden från Koncernens distributionsverksamhet. Genom förvärvet av Coatsink kommer Koncernen att ha lanserat tre spel under 2020 – FB rooms, Transformers: Battlegrounds och Jurassic World Aftermath. Dessa spel är dock inte inkluderade i Koncernens redovisade finanser under perioden fram till den 30 september då förvärvet av Coatsink

genomfördes efter det tredje kvartalets slut. Under 2021 planerar Koncernen att lansera fem spel – Lost in Random, The Gunk, ett för närvarande icke annonserat spelutvecklingsprojekt och därtill tillkommer två spel från Coatsink – Sniper Elite och CHKN Nuggets. Per dagen för Prospektets publicering planerar Koncernen därutöver att lansera tre spel 2022 och två spel 2023. Affärssegmentet Games rörelseresultat påverkas kraftigt positivt av spellanseringar då en betydande andel av försäljningen av ett spel sker i samband med lansering. Spellanseringar är viktiga för Koncernen och förväntas fortsatt påverka Thunderful Groups nettoomsättning och rörelseresultat positivt.



Vidare är Koncernens strategi under kommande år att utveckla fler och större spel, vilket förväntas ha en stark påverkan på Koncernens organiska nettoomsättnings-tillväxt under dekommande åren.

### KONSOLCYKLER

Koncernens verksamheter inom såväl spelutveckling som distribution påverkas i stor utsträckning av det som benämns som konsolcykeln, d.v.s. perioden från lansering av en konsol till lansering av nästa generations konsol. Konsolcyklerna påverkar marknadsaktörer ur flera aspekter och framförallt ur ett tekniskt perspektiv. När en ny spelkonsol lanseras från en av de tre ledande plattformägarna blir den tidigare generationen snabbt inaktuell och nya spel avtar successivt att lanseras på den tidigare generationen.

Affärssegmentet Games påverkas av konsolcykler på så vis att när en ny spelkonsol lanseras från någon av de tre ledande plattformägarna ökar efterfrågan på nyutvecklade spel. Detta skapar möjligheter för affärssegmentet att ingå attraktiva avtal med plattformägare som vill säkra ett konkurrensstarkt och intressant utbud av spel på sina plattformar. Exempelvis har Koncernen under 2020 ingått ett distributionsavtal med Microsoft för det egenutvecklade spelet *The Gunk* som innebär att spelet kommer lanseras exklusivt på Microsofts plattformar. Samarbeten och avtal som dessa har en positiv påverkan på Koncernens nettoomsättning och rörelsemarginal, samtidigt som Koncernen kan minska sin egen riskexponering vid spellansering om hela eller delar av spelutvecklingskostnaderna finansieras av tredje part. Konsolcykeln skapar även möjligheter att anpassa och lansera (även kallat *porta*) befintliga spel på de nya plattformarna, vilket är ett kostnadseffektivt sätt att vårda Koncernens immateriella rättigheter för att bibehålla och höja värdet på befintliga spel (s.k. *asset care*).

Affärssegmentet Distribution påverkas av konsolcykler då Bergsalas nettoomsättning och rörelseresultat är starkt korrelerade med Nintendos globala utveckling och lanseringsschema. När Nintendo lanserar en ny konsol ökar bolagets försäljning av hårdvara (d.v.s. konsoler) markant för att därefter övergå till en ökad försäljning av mjukvara (d.v.s. spel) när allt fler spel lanseras på den nya generationens konsol. Både Sony och Microsoft har lanserat nya spelkonsoler under 2020, vilket Koncernen förväntar sig kommer öka konkurrensen på marknaden. Samtidigt är Nintendo Switch för närvarande den enda hybridspelkonsolen på marknaden, d.v.s. som kan användas som både portabel spelkonsol samt kopplas upp i hemmet likt en vanlig spelkonsol. Detta anser Koncernen vara unikt på marknaden och förväntas bidra till att bibehålla Nintendo Switch starka marknadsposition och sedermera Koncernens nettoomsättning och rörelseresultat.

### FÖRVÄRV

En viktig komponent i Thunderful Groups tillväxtstrategi är att bedriva en aktiv förvärvsagenda, genom förvärv av huvudsakligen oberoende spelutvecklare med starka immateriella rättigheter och bevisad historisk organisk

tillväxt. Koncernen har sedan tidigare erfarenhet från förvärv och integration, exempelvis från förvärven av Guru Games i december 2019 och Coatsink, som förvärvades i oktober 2020. Se avsnittet ”*Proformaredovisning*” för mer information om förvärvet av Coatsink.

Thunderful Groups omsättningstillväxt och rörelseresultat kommer framöver att påverkas av förvärv. Påverkan är beroende av ett flertal faktorer, såsom Thunderful Groups förmåga att identifiera lämpliga målbolag, förhandla attraktiva köpevillkor, finansiera sådana förvärv samt integrera nya verksamheter och bolag. Koncernens strategi är att förvärv ska stödja den befintliga verksamhetens organiska tillväxt. Det ska dock nämnas att Koncernens rörelsemarginal kan komma att påverkas negativt under kortare perioder om förvärv sker av bolag med en lägre marginalprofil där integrations- och effektiviseringsarbete krävs innan förvärvad verksamhet når en rörelsemarginal som är i linje med Koncernens finansiella mål. Vidare kommer Koncernens investeringar att öka i samband med att Thunderful Group intensifierar sin förvärvsagenda, vilket under perioder kan resultera i att Koncernen överskrider sitt kapitalstrukturmål om att ha en räntebärande nettoskuld i förhållande till justerad EBITDA före jämförelsestörande poster (rullande 12-månadersbasis) under 1,5x, exklusive tillfälliga avvikelser efter förvärv.

Slutligen redovisar Thunderful Group förvärv i enlighet med förvärvsmetod vid den tidpunkt Koncernen övertar kontrollen. Goodwill redovisas och värderas till verkligt värde på erlagd köpeskilling inklusive villkorad köpeskilling, plus redovisat värde av eventuella innehav utan bestämmande inflytande, efter avdrag för det redovisade nettovärdet av förvärvade identifierbara tillgångar och övertagna skulder. Denna redovisade goodwill kan huvudsakligen tillskrivas fördelar från förväntade synergier, tillväxtpotentialer, marknadspositionering och den samlade arbetskraften av den förvärvade verksamheten. Goodwill prövas för nedskrivning minst en gång om året eller närhelst det föreligger en indikation på nedskrivningsbehov. Nedskrivningsprövning innefattar en jämförelse av återvinningsvärdet (det högre av tillgångens nyttjandevärde och verkliga värde minskat med försäljningskostnader) för en kassagenererande enhet med dess redovisade värde. Om Thunderful Group måste redovisa nedskrivning av goodwill eller övriga immateriella anläggningstillgångar redovisas de i resultaträkningen. En betydande nedskrivning av goodwill eller övriga immateriella anläggningstillgångar skulle kunna ha en väsentlig negativ påverkan på Thunderful Groups verksamhet och finansiella resultat.

### MIXEFFEKTER

Koncernen har verksamhet inom utveckling och förläggning av spel samt distribution av bland annat Nintendo-produkter, spel, speltillbehör och leksaker. Detta föranleder att Koncernens olika verksamheter, dotterbolag och produkter samt tjänster kännetecknas av olika marginalprofiler, där sammansättningen av mixeffekter har en betydande påverkan på Bolagets nettoomsättning och rörelseresultat. Koncernen har historiskt påverkats och

föväntas fortsätta att påverkas av tre huvudsakliga typer av mixeffekter som på olika sätt påverkar Koncernens totala rörelsemarginal: affärssegment, dotterbolag, samt produkter och tjänster.

### Affärssegment

Den mest betydande mixeffekten på Koncernens rörelse-resultat uppkommer av fördelningen av Koncernens nettoomsättning mellan de två affärssegmenten – Games samt Distribution. Mixeffekterna avseende rörelse-resultatet drivs främst av att de två affärssegmenten har olika marginalprofiler. Dessutom påverkas affärssegmenten av olika marknadsdynamiker och konkurrenssituationer. Den globala spelmarknaden präglas av kraftig tillväxt och av att en ökande andel av befolkningen konsumerar spel. Trots att konkurrensen är stor på den globala spelmarknaden är marknadsdynamiken enligt Koncernen mer gynnsam än för distributionsverksamheten som präglas av lägre marknadstillväxt och framförallt större priskonkurrens vilket resulterat i en lägre marginalprofil. Därtill existerar en väsentlig skillnad mellan segmenten då Koncernen inom spelutveckling generellt äger de varumärken som Thunderful Group säljer medan Koncernen inom distribution främst återförsäljer varumärken som ägs av tredje part.

Koncernen har en högre rörelsemarginal inom affärssegmentet Games, vilket främst drivs av en lägre priskonkurrens på marknaden och det faktum att Koncernen har utvecklat det sålda spelet internt och ofta äger den immateriella rättigheten. Detta leder till att det är färre parter som skall dela på intäkterna vid spelförsäljning. Därtill har Koncernen generellt högre rörelsemarginal när spel förläggs internt eftersom externa förläggare erhåller en del av intäkterna för de tjänster och den finansiering som de tillhandahåller. Detta är dock inte alltid fallet då förlagsavtal kan skrivas på förmånliga villkor för spelutvecklare för att exempelvis säkerställa exklusivitet på en plattform, något som är fallet med Koncernens avtal med EA avseende Lost in Random. Om Koncernen ökar sin andel av nettoomsättningen från affärssegmentet Games förväntas det ha en positiv effekt på Koncernens rörelsemarginal. Under perioden 1 januari – 30 september 2020 har 5,1 procent av nettoomsättningen genererats från affärssegmentet Games (inkluderar ej intäkter från Coatsink) med en rörelsemarginal om 36,4 procent, trots att Koncernen inte lanserat några nya spel under perioden vilket generellt påverkar rörelsemarginalen positivt.

### Dotterbolag

Thunderful Group har mixeffekter som uppkommer av fördelningen av Koncernens nettoomsättning mellan de tre dotterbolagen inom Distribution; Bergsala, Amo Toys och Nordic Game Supply. Mixeffekterna påverkar Koncernens EBITDA-resultat genom att de tre dotterbolagen har olika intäcks- och kostnader i form av intäkter och kostnader hänförliga till distribution av Koncernens produkter. Dessa mixeffekter kommer sig av att respektive dotterbolag verkar på olika distributionsmarknader som karakteriseras av olika marknadsstandarder och

priskonkurrens. Därmed arbetar Koncernen strategiskt med att möjliggöra kostnadsbesparingar och synergier mellan dotterbolagen för att stärka och bibehålla samtliga marginalprofiler. Därtill strävar Koncernen även efter att öka sin andel egna varumärken, vilka generellt är förknippade med en lägre kostnadsprofil och därmed högre marginalprofil.

- Koncernens största distributionsdotterbolag är Bergsala som under perioden 1 januari – 30 september 2020 stod för 57,8 procent av nettoomsättningen inom Distribution med en EBITDA-marginal om 10,4 procent under samma period. Bolaget arbetar utifrån en fast prislista som tillhandahålls av Nintendo vilket innebär att möjligheterna att påverka försäljningspriserna historiskt varit begränsade, och att fokus därför snarare avsett att minska kostnadskaraktären. Vidare har Bergsala högst marginal på mjukvara (d.v.s. spel), därefter tillhör och därmed lägst marginal på hårdvara (d.v.s. konsoler).
- Dotterbolaget Nordic Game Supply är Koncernens näst största distributionsdotterbolag och stod under perioden 1 januari – 30 september 2020 för 22,1 procent av nettoomsättningen inom Distribution med en EBITDA-marginal om 3,1 procent under samma period. Likt Amo Toys har Nordic Game Supply en stor varumärkesportfölj som består utav cirka 40 varumärken där olika distributionskontrakt är förknippade med olika marginalprofiler. Nordic Game Supply arbetar aktivt med att öka sin andel av egna varumärken vilket förväntas resultera i en positiv rörelsemarginalseffekt.
- Dotterbolaget Amo Toys stod under perioden 1 januari – 30 september 2020 för 20,0 procent av nettoomsättningen inom Distribution med en rörelsemarginal om 12,0 procent under samma period. Amo Toys har en varumärkesportfölj som består utav cirka 70 olika varumärken med flera olika partners. Olika distributionskontrakt är förknippade med olika marginalprofiler.

Fördelningen av Koncernens nettoomsättning mellan de tre dotterbolagen påverkar därmed Koncernens EBITDA-marginal och rörelsemarginal. Under perioden 1 januari – 30 september 2020 stod Bergsala, Nordic Game Supply och Amo Toys för 66,2 procent, 7,4 procent respektive 26,4 procent av Distributions EBITDA. Avslutningsvis ökar Koncernens rörelsemarginal när Amo Toys andel av nettoomsättningen ökar, samtidigt stärks marginalen mer av att Bergsalas andel ökar än om Nordic Game Supplies andel av nettoomsättningen ökar.

### Produkter och tjänster

Thunderful Group har även mixeffekter som uppkommer av fördelningen av Koncernens nettoomsättning mellan olika produktsegment inom dotterbolaget Bergsala; mjukvara (d.v.s. spel), tillhör och hårdvara (d.v.s. konsoler). Mixeffekterna drivs främst av att Bergsala har en högre marginalprofil på mjukvara än hårdvara. Därtill



varierar Koncernens mixeffekter från produkter inom Bergsala över tid. Vid introduktionen av en ny konsol cykel säljs en stor andel hårdvara, därmed påverkas Bergsalas rörelsemarginal vanligtvis negativt vid lansering av en ny hårdvara trots att nettoomsättning signifikant ökar. En period efter lansering av en ny konsol minskar generellt nettoomsättningen samt andelen av försäljning av hårdvara samtidigt som andelen av försäljningen ökar från mjukvara. Detta då konsumenter generellt köper nya konsoler i samband med lansering för att därefter främst köpa spel till konsolen. Samtidigt är antalet spel tillgängliga för köp färre vid lansering av en ny konsol för att därefter kontinuerligt öka efter lansering, vilket driver försäljningen av mjukvara.

### LOGISTIK OCH LAGERHÅLLNING

Thunderful Groups effektivitet och hantering av logistik och lagerhållning påverkar Koncernens nettoomsättning och rörelseresultat. Koncernens nettoomsättning är beroende av att Koncernen upprätthåller en effektiv hantering av logistik och lagerhållning inom sin distributionsverksamhet. Koncernen använder sig huvudsakligen av lager i Borås, men har även lager i Tampere (Finland) och Neumünster (Tyskland), för lager- och leveransservice av dess produkter. Dessa lager hyrs av externa fastighetsägare och lagren sköts av externa leverantörer av lager- och logistiktjänster (Eng. s.k. "third-party logistics"). Koncernen hanterar distributionsflödet såväl inom respektive distributionsdotterbolag som genom koncernbolaget Thunderful Distribution. Det har historiskt varit viktigt för Koncernens försäljningstillväxt att effektivt kunna hantera och distribuera produkter inom Norden, då Koncernens distributionsverksamhet har regelbunden försäljning till Sverige, Norge, Danmark, Finland, Island, Färöarna, Grönland, Lettland, Litauen, Estland, Tyskland, Österrike och Schweiz.

Koncernens kostnader för logistik drivs av försäljningen, med kostnader relaterade till orderhantering, lagerhållning och transport. Vidare påverkar Koncernens avtal med leverantörer av transporttjänster och kostnader relaterade till transporter Koncernens rörelsemarginal. Det är även viktigt ur ett konsumentperspektiv att Koncernen lyckas infria kunders förväntningar, såväl i B2B-ledet som i konsumentledet, vad gäller leveransförlitlighet. Om Koncernen misslyckas med att leverera sina produkter i tid till sina återförsäljare kan de ha en negativ påverkan på Koncernens renommé och i förlängningen nettoomsättning och rörelsemarginal på kort samt långsikt. Koncernen anser att befintliga strukturer, processer och leverantörsavtal avseende logistik och lagerhållning stödjer Koncernens fortsatta tillväxt.

### SÄSONGSVARIATIONER

Thunderful Groups nettoomsättning och rörelseresultat uppvisar vissa säsongsvariationer där nettoomsättningen och rörelseresultatet historiskt ökat under vissa perioder på året, drivet av variationer i efterfrågan för Koncernens distributionsverksamheter. Samtidigt har Koncernens spelverksamhet en låg grad av säsongsbundenhet och uppvisar istället variationer kopplade till spellanseringar.

Inom affärssegmentet Games existerar en låg grad av säsongsvariation för nettoomsättningen och rörelseresultatet. Istället påverkas affärssegmentet i stor utsträckning av dess lanseringsschema där såväl nettoomsättningen som rörelseresultatet kraftigt ökar i samband med spellanseringar, något som exempelvis syns under andra och tredje kvartalet 2019 då Koncernen lanserade SteamWorld Quest och Ghost Giant. Under tredje kvartalet 2019 uppgick exempelvis rörelsemarginalen inom affärssegmentet till 35,6 procent jämfört med 6,9 procent under fjärde kvartalet 2019, då Koncernen inte hade några spellanseringar. Vidare föredrar Koncernen generellt att lansera nya spel under andra och tredje kvartalet snarare än fjärde kvartalet då konkurrensen generellt är större.

Inom affärssegmentet Distribution är det fjärde kvartalet historiskt det försäljningsmässigt starkaste och försäljning under detta kvartal 2019 uppgick till 967,5 MSEK vilket motsvarade 48,9 procent av affärssegmentets totala nettoomsättning för det året. Affärssegmentets EBITDA-resultat under samma period uppgick till 120,7 MSEK, vilket motsvarade 66,5 procent av affärssegmentets totala EBITDA-resultat för det året. Försäljningstoppar under det fjärde kvartalet som sammanfaller med flera större högtider och globala shopping- och realisationsdagar, såsom Black Friday, Cyber Monday, och julen. Betydelsen av dessa aktiviteter och den ökade försäljningen de medför har också vuxit de senaste åren. Samtidigt är kvartalsjämförelser under 2019 missvisande då första halvåret 2019 var ett historiskt svagt år för affärssegmentet samtidigt som andra halvåret var historiskt starkt. Koncernen förväntar sig därför att säsongsvariationerna framöver kommer vara mindre än de var under 2019.

Inom Distribution existerar även vissa skillnader i säsongsvariationerna mellan dotterbolagen. Bergsala är i större utsträckning påverkad av Nintendos lanseringsschema, där nettoomsättningen och rörelseresultatet påverkas positivt av nya produktlanseringar från Nintendo. Samtidigt tenderar Nintendo att lägga sina betydande lanseringar under det tredje och fjärde kvartalet i samband med större högtider och globala shopping- och realisationsdagar. Nordic Game Supply har den starkaste försäljningstoppen under det fjärde kvartalet av de tre dotterbolagen. Amo Toys har utöver sin försäljningstopp under det fjärde kvartalet även en betydande försäljning under sommarmånaderna då bolaget har ett stort produktutbud av leksaker och tillbehör kopplade till sommaraktiviteter, bland annat från Intex. Samtidigt har samtliga av dotterbolagen generellt en stark rörelseresultatutveckling under fjärde kvartalet i samband med försäljningstoppar då fasta kostnadsbasen i stor utsträckning är den samma som övriga kvartal.

Tabellerna nedan visar finansiell information per kvartal från och med första kvartalet 2019 till och med tredje kvartalet 2020. Informationen är hämtad från Koncernens interna redovisning och har varken reviderats eller granskats översiktligt av Koncernens revisor.

MSEK	2020			2019			
	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1
<b>Koncernen</b>							
Summa rörelseintäkter, MSEK	774,6	493,0	526,3	1005,4	564,9	243,5	302,6
Rörelseintäktstillväxt, %	37,1%	102,5%	73,9%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
EBITDA, MSEK	91,6	43,3	54,3	131,2	51,1	29,5	18,1
EBITDA-marginal, %	11,8%	8,8%	10,3%	13,0%	9,0%	12,1%	6,0%
Justerad EBITDA, MSEK	93,1	45,2	57,0	131,2	51,1	29,5	18,1
Justerad EBITDA-marginal, %	12,0%	9,2%	10,8%	13,0%	9,0%	12,1%	6,0%
Rörelseresultat (EBIT), MSEK	78,3	29,3	39,5	122,9	46,1	24,0	16,1
Rörelsemarginal, %	10,1%	5,9%	7,5%	12,2%	8,2%	9,9%	5,3%
Justerat rörelseresultat (justerat EBIT), MSEK	79,9	31,2	42,2	122,9	46,1	24,0	16,1
Justerad rörelsemarginal, %	10,3%	6,3%	8,0%	12,2%	8,2%	9,9%	5,3%
Rörelsekapital (NWC), MSEK	530,0	467,4	491,7	415,3	522,3	461,9	409,0

MSEK	2020			2019			
	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1
<b>Games</b>							
Nettoomsättning, MSEK	27,0	34,3	30,1	31,5	31,0	27,9	10,4
EBITDA, MSEK	14,7	12,7	15,9	7,4	14,9	24,2	-1,3
EBITDA-marginal, %	54,4%	37,0%	52,8%	23,6%	48,1%	86,6%	-12,3%
Rörelseresultat (EBIT), MSEK	11,1	9,9	12,4	2,2	11,0	19,7	-2,0
Rörelsemarginal, %	41,0%	28,7%	41,0%	6,9%	35,6%	70,5%	-19,3%

MSEK	2020			2019			
	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1
<b>Distribution</b>							
Nettoomsättning, MSEK	737,4	455,8	490,1	967,5	522,1	200,9	286,3
EBITDA, MSEK	87,5	29,1	36,8	120,7	36,1	5,3	19,4
EBITDA-marginal, %	11,9%	6,4%	7,5%	12,5%	6,9%	2,6%	6,8%
Rörelseresultat (EBIT), MSEK	84,1	28,7	36,4	120,7	35,1	4,4	18,1
Rörelsemarginal, %	11,4%	6,3%	7,4%	12,5%	6,7%	2,2%	6,3%

Rörelsekapitalet har de senaste sju kvartalen varit cirka 400 till cirka 500 MSEK, vilket i stor utsträckning drivs av Koncernens distributionsdotterbolag. Bergsala och Nordic Game Supply börjar generellt sin lageruppbyggnad under det tredje kvartalet och Amo Toys börjar generellt sin lageruppbyggnad under det andra kvartalet. Detta leder till att det tredje kvartalet historiskt varit det kvartal då såväl lageruppbyggnaden som rörelsekapitalet varit som högst. Andra kvartalet 2019 var lageruppbyggnaden i Amo Toys historiskt stor på grund av en kraftigt expanderande produktportfölj. Med rörelsekapital avses summan av ej räntebärande omsättningstillgångar med avdrag för ej räntebärande kortfristiga skulder. Se även avsnittet "Utvald historisk finansiell information - Koncernens nyckeltal".



MSEK	2020			2019			
	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1
Förskott till leverantörer	120,7	134,1	35,0	113,1	110,6	155,1	111,0
Färdiga varor och varor för återförsäljning	704,5	373,9	377,1	347,0	417,5	229,8	258,6
Kundfordringar	561,3	237,0	405,3	466,8	479,9	259,2	268,2
Övriga fordringar	25,5	21,0	18,8	12,9	14,8	10,6	21,1
Leverantörsskulder	778,5	252,2	281,6	471,7	430,6	149,8	214,9
Övriga skulder	103,6	46,3	62,9	52,8	70,0	43,0	35,0
<b>Rörelsekapital</b>	<b>530,0</b>	<b>467,4</b>	<b>491,7</b>	<b>415,3</b>	<b>522,3</b>	<b>461,9</b>	<b>409,0</b>

## NYCKELPOSTER I RESULTATRÄKNINGEN

Nedan följer en beskrivning av de viktigaste posterna i Koncernens resultaträkning.

### SUMMA RÖRELSEINTÄKTER OCH NETTOOMSÄTTNING

Thunderful Groups rörelseintäkter avser intäkter från Koncernens två affärssegment, aktiverat arbete utfört av Koncernen för eget bruk samt övriga rörelseintäkter. Inom affärssegmentet Games avser intäkter försäljning och förläggning av spel, samt royalty och intäkter kopplat till förlags- och distributionsavtal med externa plattformägare. Inom spelutveckling har Games betydande intäkter från förlagsavtal som finansierar vissa pågående spelutvecklingsprojekt genom kontinuerligt betalningar kopplade till milstolpar i spelutvecklingsplanen, därefter delas intäkter från kunder som köper spel mellan flera parter beroende på vilken roll parten har i affären. Om Games har förlagt spelet internt delas generellt inte intäkterna med andra parter. Inom Games förlagsverksamhet får Koncernen en avtalad andel av intäkter från kunder som köper spel. Inom Distribution avser intäkter distribution av bland annat Nintendo-produkter, spel, speltillbehör och leksaker.

Därtill har Koncernen intäkter från aktiverat utvecklingsarbete som avser Koncernens immateriella tillgång till internt utvecklad spelutveckling. Kostnader för spelutveckling aktiveras då spelet är tillräckligt tekniskt spelbart för att bedöma den kommersiella potentialen. Det redovisade värdet inkluderar kostnader kopplade till utvecklingen, främst direkta löner.

Slutligen består övriga rörelseintäkter till största delen av försäkringsersättningar och valutakursvinster.

### RÖRELSEKOSTNADER

Rörelsens kostnader utgörs till största delen av kostnader för varor för återförsäljning som i huvudsak utgörs av produkter för återförsäljning inom distribution. Därtill ingår övriga externa kostnader som framförallt utgörs av försäljningskostnader, marknadsföringskostnader, logistikostnader och transportkostnader. Personalkostnader ingår också i rörelsekostnader och utgörs av löner till ledning och anställda samt styrelsearvodet.

### BRUTTORESULTAT

Koncernens bruttoreultat avser rörelsens intäkter med avdrag för varor för återförsäljning och spelprojekt.

### Avskrivningar och nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar och immateriella tillgångar

Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar görs linjärt enligt plan över den beräknade nyttjandeperioden, där nyttjandeperioden för IT system och övriga inventarier är 5 år och för byggnader 50 år. Koncernens avskrivningar av immateriella tillgångar utgörs främst av övervärden identifierade i samband med Koncernens omstrukturering samt aktiverade kostnader för spelutveckling. Övervärden identifierade i samband med Koncernens omstrukturering utgörs av leverantörsrelationer för distribution där avskrivning görs linjärt enligt plan över den beräknade nyttjandeperioden på 10 år. Sedan den 1 januari 2019 sker avskrivning av aktiverade kostnader för spelutveckling enligt plan under två år efter lansering med följande fördelning; en tredjedel under månaderna 1–3 efter lansering, en tredjedel under månaderna 4–12 efter lansering och den återstående tredjedelen under månaderna 13–24 efter lansering. Ingen avskrivning sker av pågående spelutveckling men nedskrivningsprövning sker årligen.

### Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet (EBIT) avser Koncernens bruttoreultat med avdrag för personalkostnader, övriga externa kostnader, övriga rörelsekostnader och avskrivningar och nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar och immateriella tillgångar.

### Finansnetto

Finansnetto utgörs av Koncernens finansiella intäkter med avdrag för finansiella kostnader. Finansiella intäkter utgörs av ränteintäkter på investerade medel samt positiva valutakursfluktuationer på finansiella tillgångar eller skulder. Finansiella kostnader utgörs av räntekostnader på lån samt negativa valutakursfluktuationer på finansiella tillgångar eller skulder. Vinster och förluster som uppkommer vid förändring av verkligt värde på villkorade köpeskillingar samt skulder till innehav utan bestämmande inflytande redovisas bland finansiella poster.

**Resultat före skatt**

Resultat före skatt utgörs av Koncernens rörelseresultat (EBIT) med avdrag för finansnetto.

**Skatt**

Skatteskostnader utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Aktuell skatt avser skatt som ska betalas eller erhållas aktuellt år, med tillämpning av de skattesatser som är beslutade eller estimerade per balansdagen. Till aktuell skatt hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder. Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Värderingen av uppskjuten skatt baserar sig på hur underliggande tillgångar eller skulder förväntas bli realiserade eller reglerade.

Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller estimerade per balansdagen. Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att kunna utnyttjas. Värdet på uppskjutna skattefordringar reduceras när det inte längre bedöms sannolikt att de kan utnyttjas.

**Periodens resultat**

Periodens resultat avser resultat före skatt med avdrag för skatteskostnader.

**SEGMENTSREDOVISNING**

Thunderful Group avser att redovisa nettoomsättning, rörelseresultat (EBIT) och EBITDA uppdelat i två affärssegment; Games och Distribution.

- **Games**, med verksamhet inom utveckling, förläggning och försäljning av spel. I affärssegmentet ingår koncernbolaget Thunderful Development med samlade spelutvecklarteam från de tidigare självständiga spelstudiorna Image & Form, Zoink och Guru Games, samt det nyligen förvärvade Coatsink. Affärssegmentets verksamhet inom förläggning utgörs av Thunderful Publishing som sköter utgivningen av spel dels utvecklade internt, dels utvecklade av andra västerländska spelstudior, samt Rising Star Games som fokuserar på utgivning av framstående japanska speltitlar i Europa.
- **Distribution**, med verksamhet inom distribution och försäljning av bland annat Nintendoprodukter, spel, speltillbehör och leksaker. I affärssegmentet ingår distributörerna Bergsala, Amo Toys och Nordic Game Supply. Bergsala har sedan 1981 distribuerat Nintendos produkter i Sverige. Amo Toys och Nordic Game Supply är nordiska distributörer av spel, speltillbehör, merchandise och leksaker.

Koncernens ledning anser att rörelsemarginal (EBIT) är det lämpligaste lönsamhetsmättet för att utvärdera Games och att EBITDA-marginal är det lämpligaste lönsamhetsmättet för att utvärdera Distribution. Se avsnittet "Utvald historisk finansiell information – Utvald segmentsinformation" för ytterligare information om Koncernens segmentsredovisning.



## JÄMFÖRELSE MELLAN PERIODERNA 1 JANUARI – 30 SEPTEMBER 2020 OCH 1 JANUARI – 30 SEPTEMBER 2019

### SUMMA RÖRELSEINTÄKTER OCH NETTOOMSÄTTNING

Thunderful Groups rörelseintäkter ökade med 682,9 MSEK eller 61,5 procent, från 1 111,0 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till 1 794,0 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2020. Ökningen av rörelseintäkter var huvudsakligen hänförlig till ökad försäljning inom Distribution samt understödd av fortsatt tillväxt inom Games.

Nettoomsättningen inom Games ökade med 22,1 MSEK, eller 31,8 procent, från 69,4 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till 91,5 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2020. Ökningen berodde främst på att verksamheten under 2019 erhölet betalningar från förlagsavtal med EA avseende Lost in Random samt ett för närvarande icke annonserat spelutvecklingsprojekt med en annan plattformsägare. Därtill började verksamheten under tredje kvartalet 2020 även erhålla betalningar från Microsoft för det distributionsavtal som Games har avseende The Gunk. Games förläggningens verksamhet var samtidigt stabil och ökade med 3,6 MSEK jämfört med samma period 2019.

Nettoomsättningen inom Distribution ökade med 673,9 MSEK, eller 66,8 procent, från 1 009,3 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till 1 683,3 under perioden 1 januari – 30 september 2020. Ökningen var främst driven av en stark nettoförsäljningstillväxt inom Bergsala och Nordic Game Supply som växte med 103,8 procent respektive 81,9 procent jämfört med samma period 2019. Bergsala har under perioden haft en starkt ökande försäljning av såväl hård- och mjukvara och bolaget har bland annat påverkats positivt av att Nintendo haft flera framgångsrika lanseringar under perioden. Därtill har Bergsala inte påverkats negativt av rådande pandemin. Koncernen bedömer dock att det är svårt att tala om en positiv påverkan även om verksamheten inte påverkats negativt. Nordic Game Supply har också haft en stark försäljningstillväxt som bland annat kan förklaras av att dotterbolaget under period har ett starkare produktutbud än under samma period 2019, där verksamheten exempelvis sedan januari 2020 distribuerar hela Razers produktsortiment. Slutligen redovisar Amo Toys en stabil försäljning jämfört med samma period 2019 och redovisar en försäljningstillväxt om 3,2 procent, Koncernen bedömer att dotterbolaget presterat bättre än jämförbara konkurrenter under perioden då verksamheten har ett starkt vår- och sommarutbud genom sitt distributionssamarbete med Intex.

### RÖRELSEKOSTNADER

Rörelsekostnader ökade med 622,0 MSEK, eller 60,7 procent, från 1 024,8 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till 1 646,9 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2020. Rörelsekostnader som andel av rörelseintäkter minskade med 0,4 procentenheter, från 92,2 procent under perioden 2019 till 91,8 procent under samma period 2020. Främst följde minskade kostnader som andel av rörelseintäkter av minskade övriga externa kostnader, som i viss utsträckning är en fast kostnad som inte fullt ut följer försäljningstillväxten, samt minskade personalkostnader som har en liknande relation och trend. Samtidigt ökade kostnader för varor för återförsäljning och spelprojekt med 552,1 MSEK, men minskade samtidigt med 2,3 procentenheter som andel av rörelseintäkter. Ökningen av kostnader för varor för återförsäljning och spelprojekt berodde i huvudsak på uppbyggande av lager inför fjärde kvartalet 2020, där bland annat Nintendo kommer att ha ett flertal nya produkter tillgängliga.

### BRUTTORESULTAT

Thunderful Groups bruttoreultat ökade med 130,9 MSEK, eller 46,9 procent, från 279,1 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till 409,9 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2020. Bruttomarginalen minskade samtidigt med 2,3 procentenheter, från 25,1 procent under perioden 2019 till 22,8 procent under perioden 2020. Minskningen berodde främst på mixeffekter kopplade till Koncernens distributionsdotterbolag, där Bergsala bland annat har sålt en stor andel hårdvara vilket påverkar bruttomarginalen negativt under perioden.

### RÖRELSERESULTAT (EBIT)

Thunderful Groups rörelseresultat ökade med 60,9 MSEK, eller 70,7 procent, från 86,2 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till 147,1 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2020. Ökningen berodde främst på mixeffekter kopplade till Koncernens affärssegment och distributionsdotterbolag. Rörelsemarginalen ökade med 0,4 procentenheter från 7,8 procent under period 2019 till 8,2 procent under period 2020.

Rörelseresultatet inom Games ökade med 4,6 MSEK, eller 15,9 procent, från 28,7 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till 33,3 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2020. Rörelsemarginalen minskade med 5,0 procentenheter från 41,4 procent under perioden 2019 till 36,4 procent under perioden 2020. Minskningen berodde i huvudsak på att affärssegmentet under perioden inte haft några spellanseringar, Koncernen har generellt högre marginal under perioder då spellanseringar genomförts. Under perioden 2020 har affärssegmentet enbart haft intäkter från förlags- och distributionsavtal samt intäkter från befintlig spelportfölj.

Rörelseresultatet inom Distribution ökade med 91,8 MSEK, eller 159,6 procent, från 57,5 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till 149,3 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2020. Ökningen berodde främst på en stärkt rörelsemarginal inom Bergsala och Nordic Game Supply. Rörelsemarginalen ökade med 3,2 procentenheter från 5,7 procent under period 2019 till 8,9 procent under perioden 2020.

#### FINANSNETTO

Thunderful Groups finansiella nettointäkter ökade med 31,7 MSEK, från 4,4 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till 36,1 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2020. Samtidigt ökade Koncernens finansiella nettokostnader med 56,6 MSEK, från 5,0 MSEK under perioden 2019 till 61,6 MSEK under perioden 2020. Resultatet av detta blev att Koncernens finansnetto minskade med 24,9 MSEK, från -0,7 MSEK under perioden 2019 till -25,6 MSEK under perioden 2020. Minskningen berodde främst på valutakursdifferenser.

#### RESULTAT FÖRE SKATT

Resultat före skatt ökade med 36,0 MSEK, eller 42,1 procent, från 85,5 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till 121,5 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2020.

#### SKATT

Thunderful Groups skatt ökade från 17,8 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019, till 21,0 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2020.

#### PERIODENS RESULTAT

Som ett resultat av samtliga ovan nämnda faktorer ökade periodens resultat med 32,8 MSEK, eller 48,5 procent, från 67,7 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till 100,5 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2020.

## JÄMFÖRELSE MELLAN RÄKENSKAPSÅREN 2019 OCH 2018

### SUMMA RÖRELSEINTÄKTER OCH NETTOOMSÄTTNING

Thunderful Groups rörelseintäkter ökade med 180,6 MSEK eller 9,3 procent, från 1 935,8 MSEK under 2018 till 2 116,4 MSEK under 2019. Ökningen av rörelseintäkter var huvudsakligen hänförlig till ökad försäljning inom Distribution samt stöttad av fortsatt tillväxt inom Games.

Nettoomsättningen inom Games ökade med 19,8 MSEK, eller 24,4 procent, från 81,1 MSEK under 2018 till 100,9 MSEK under 2019. Ökningen berodde främst på en framgångsrik lansering av spelet SteamWorld Quest samt betalningar från förlagsavtal med EA avseende Lost in Random samt ett för närvarande icke annonserat spelutvecklingsprojekt med en annan plattformsägare. Samtidigt minskade intäkterna från Games förläggningens verksamhet med 40,4 procent på grund av färre och mindre spellanseringar under 2019, därtill implementerades en ny redovisningsprincip inom affärssegment som innebär att Thunderful Publishing erhåller 10,0 procent av nettoförsäljningen från internt förlagda spel.

Nettoomsättningen inom Distribution ökade med 161,1 MSEK, eller 8,9 procent, från 1 815,7 MSEK under 2018 till 1 976,8 MSEK under 2019. Ökningen var dels driven av att Amo Toys hade ett starkt år med en nettoförsäljningstillväxt på 57,0 procent som i huvudsak förklaras av flera framgångsrika produktanseringar, exempelvis inom MGAs varumärke L.O.L. Därtill hade Bergsala en nettoomsättningstillväxt om 9,2 procent, med ökad andel försäljning från mjukvara med lanseringar såsom Pokemon Sword & Shield, Zelda: Link's Awakening och Luigis Mansion 3. Slutligen minskade Nordic Game Supplys nettoomsättning med 21,7 procent, vilket främst förklaras av att 2018 var en tuff jämförelseperiod då Red Dead Redemption 2 lanserades vilket resulterade i en kraftig tillväxt.

### RÖRELSEKOSTNADER

Rörelsekostnader ökade med 127,6 MSEK, eller 7,2 procent, från 1 779,8 MSEK under 2018 till 1 907,4 MSEK under 2019. Rörelsekostnader som andel av rörelseintäkter minskade med 1,8 procentenheter, från 91,9 procent under 2018 till 90,1 procent under 2019. Minskningen berodde främst på minskade kostnader som andel av rörelseintäkter av varor för återförsäljning, delvis på grund av högre försäljningsandel av mjukvara inom Bergsala, samt minskade kostnader för personal som andel av rörelseintäkter.



**BRUTTORESULTAT**

Thunderful Groups bruttoresultat ökade med 68,5 MSEK, eller 15,9 procent, från 431,4 MSEK under 2018 till 499,9 MSEK under 2019. Bruttomarginalen ökade samtidigt med 1,3 procentenheter, från 22,3 procent under 2018 till 23,6 procent under 2019. Ökningen berodde främst på mixeffekter kopplade till Koncernens distributionsdotterbolag.

**RÖRELSERESULTAT (EBIT)**

Thunderful Groups rörelseresultat ökade med 53,0 MSEK, eller 34,0 procent, från 156,0 MSEK under 2018 till 209,1 MSEK under 2019. Ökningen berodde främst på mixeffekter kopplade till Koncernens affärssegment och distributionsdotterbolag. Rörelsemarginalen ökade med 1,8 procentenheter från 8,1 procent under 2018 till 9,9 procent under 2019. Ökningen berodde på ökad andel intäkter från affärssegmentet Games, större försäljningsandel av mjukvara inom Bergsala samt ökade marginaler inom Amo Toys.

Rörelseresultatet inom Games ökade med 14,3 MSEK, eller 86,2 procent, från 16,6 MSEK under 2018 till 30,9 MSEK under 2019. Ökningen berodde främst på ökad försäljning i samband med spellansering samt att Koncernen under andra halvåret 2019 ingick två förlagsavtal som påverkade rörelseresultatet positivt. Rörelsemarginalen ökade med 10,2 procentenheter från 20,5 procent under 2018 till 30,6 procent under 2019. Ökningen berodde i huvudsak på att affärssegmentet lanserade SteamWorld Quest, Koncernen har generellt högre marginal under perioder då spellanseringar genomförts. Därtill hade den externa finansiering som Koncernen erhåller från de två förlagsavtal som ingåtts resulterat i en positiv effekt på rörelsemarginalen. Samtidigt hade affärssegmentets förlagsverksamhet ett utmanande år med färre och mindre spellanseringar.

Rörelseresultatet inom Distribution ökade med 38,7 MSEK, eller 27,8 procent, från 139,4 MSEK under 2018 till 178,2 MSEK under 2019. Ökningen berodde främst på en betydande expansion av rörelseresultatet inom Amo Toys som dels lanserade flertalet nya framgångsrika produkter samt delvis hade en underinvesterad personalstyrka avseende försäljare till följd av Top-Toys konkurs i december 2018, då behovet av försäljare ökade då marknaden blev mer fragmenterad. Rörelsemarginalen ökade med 1,3 procentenheter från 7,7 procent under 2018 till 9,0 procent under 2019.

**FINANSNETTO**

Thunderful Groups finansiella nettointäkter minskade med 4,0 MSEK, från 10,9 MSEK under 2018 till 6,9 MSEK under 2019. Samtidigt minskade Koncernens finansiella nettokostnader med 4,1 MSEK, från 10,7 MSEK under 2018 till 6,7 MSEK under 2019. Resultatet av detta blev att Koncernens finansnetto var ungefär detsamma under 2018 och 2019, d.v.s. 0,1 MSEK respektive 0,2 MSEK.

**RESULTAT FÖRE SKATT**

Resultat före skatt ökade med 53,1 MSEK, eller 34,0 procent, från 156,2 MSEK under 2018 till 209,3 MSEK under 2019.

**SKATT**

Thunderful Groups skatt ökade från 23,5 MSEK under 2018 till 41,4 MSEK under 2019.

**PERIODENS RESULTAT**

Som ett resultat av samtliga ovan nämnda faktorer ökade periodens resultat med 35,2 MSEK, eller 26,5 procent, från 132,7 MSEK under 2018 till 167,8 MSEK under 2019.

## JÄMFÖRELSE MELLAN RÄKENSKAPÅREN 2018 OCH 2017

Notera att den finansiella informationen för räkenskapsåret 2017 har hämtats från Koncernens sammanslagna finansiella rapporter per och för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2017 som har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen (ÅRL) och enligt Bokföringsnämndens allmänna råd (BFNAR) 2012:1 (K3) och reviderats av Koncernens revisor. Jämförelse mellan räkenskapsåren 2018 och 2017 sker därmed mellan två olika redovisningsprinciper vilket föranleder att finanserna fullt ut inte är jämförbara.

### SUMMA RÖRELSEINTÄKTER OCH NETTOOMSÄTTNING

Thunderful Groups rörelseintäkter ökade med 337,1 MSEK eller 21,1 procent, från 1 598,7 MSEK under 2017 till 1 935,8 MSEK under 2018. Ökningen av rörelseintäkter var huvudsakligen hänförlig till ökad försäljning inom Nordic Game Supply samt att affärssegmentet Games under 2018 grundade sin förlagsverksamhet.

Nettoomsättningen inom Games ökade med 36,7 MSEK, eller 82,7 procent, från 44,4 MSEK under 2017 till 81,1 MSEK under 2018. Ökningen berodde i huvudsak på att affärssegmentet från och med 2018 även inkluderar Thunderful Publishing som tidigare inte konsoliderats i Koncernen då Thunderful Publishing grundades 2018 och Rising Star Games Ltd tidigare var ett joint venture där Koncernen hade 50,0 procent ägande.

Nettoomsättningen inom Distribution ökade med 269,8 MSEK, eller 17,5 procent, från 1 545,9 MSEK under 2017 till 1 815,7 MSEK under 2018. Ökningen var driven av att Amo Toys hade ett starkt år med en nettoförsäljningstillväxt på 75,0 procent vilket även Nordic Game Supply hade med en nettoförsäljningstillväxt på 93,5 procent. Samtidigt hade Bergsala ett svagare år 2018 med en negativ tillväxt på 13,1 procent främst drivet av lägre hårdvaruförsäljning efter den initiala lanseringen av Nintendo Switch 2017.

### RÖRELSEKOSTNADER

Rörelsekostnader ökade med 323,3 MSEK, eller 22,2 procent, från 1 456,4 MSEK under 2017 till 1 779,8 MSEK under 2018. Rörelsekostnader som andel av rörelseintäkter ökade med 0,8 procentenheter, från 91,1 procent under 2017 till 91,9 procent under 2018. Främst beroende detta på ökade kostnader som andel av rörelseintäkter av övriga externa kostnader som framförallt utgörs av försäljningskostnader, marknadsföringskostnader, logistikostnader och transportkostnader.

### BRUTTORESULTAT

Thunderful Groups bruttoresultat ökade med 71,5 MSEK, eller 19,9 procent, från 359,9 MSEK under 2017 till 431,4 MSEK under 2018. Bruttomarginalen minskade samtidigt med 0,2 procentenheter, från 22,5 procent under 2017 till 22,3 procent under 2018. Minskningen berodde främst på mixeffekter kopplade till Koncernens distributionsdotterbolag.

### RÖRELSERESULTAT (EBIT)

Thunderful Groups rörelseresultat ökade med 13,8 MSEK, eller 9,7 procent, från 142,2 MSEK under 2017 till 156,0 MSEK under 2018. Ökningen berodde i huvudsak på stärkt rörelseresultat inom Amo Toys. Rörelsemarginalen minskade med 0,8 procentenheter från 8,9 procent under 2017 till 8,1 procent under 2018. Minskningen berodde på lägre försäljning inom Bergsala efter den initiala lanseringen av Nintendo Switch 2017 samt mixeffekter till följd av att affärssegmentet under 2018 startade upp förlagsverksamhet.

Rörelseresultatet inom Games minskade med 2,9 MSEK, eller -15,0 procent, från 19,5 MSEK under 2017 till 16,6 MSEK under 2018. Minskningen berodde i huvudsak på att affärssegmentet under 2018 lanserade två färre spel jämfört med 2017 då två spel inom SteamWorld-serien lanserades, d.v.s. SteamWorld Heist till Nintendo Switch samt SteamWorld Dig II. Rörelsemarginalen minskade med 23,5 procentenheter från 44,0 procent under 2017 till 20,5 procent under 2017. Minskningen berodde i huvudsak på att affärssegmentet från och med 2018 även inkluderar Thunderful Publishing som historiskt varit associerat med lägre marginalprofil samt att färre stora spellanseringar skedde.

Rörelseresultatet inom Distribution ökade med 16,7 MSEK, eller 13,6 procent, från 122,7 MSEK under 2017 till 139,4 MSEK under 2018. Ökningen berodde främst på en betydande expansion av rörelseresultatet inom Amo Toys samt Nordic Game Supply. Rörelsemarginalen minskade med 0,3 procentenheter från 7,9 procent under 2017 till 7,7 procent under 2018.

### FINANSNETTO

Thunderful Groups finansiella nettointäkter ökade med 5,9 MSEK, från 5,0 MSEK under 2017 till 10,9 MSEK under 2018. Samtidigt ökade Koncernens finansiella nettokostnader med 1,3 MSEK, från 9,4 MSEK under 2017 till 10,7 MSEK under 2018. Resultatet av detta blev att Koncernens finansnetto ökade med 4,6 MSEK, från -4,4 MSEK 2017 till 0,1 MSEK 2018.

### RESULTAT FÖRE SKATT

Resultat före skatt ökade med 18,4 MSEK, eller 13,4 procent, från 137,8 MSEK under 2017 till 156,2 MSEK under 2018.

### SKATT

Thunderful Groups skatt ökade från 23,1 MSEK under 2017 till 23,5 MSEK under 2018.

### PERIODENS RESULTAT

Som ett resultat av samtliga ovan nämnda faktorer ökade periodens resultat med 18,0 MSEK, eller 15,7 procent, från 114,7 MSEK under 2017 till 132,7 MSEK under 2018.



**KASSAFLÖDE****KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN**

Koncernens kassaflöde från den löpande verksamheten ökade med 116,1 MSEK, från -118,4 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till -2,4 MSEK motsvarande period 2020. Ökningen av kassaflödet från den löpande verksamheten berodde huvudsakligen på ett stärkt resultat före skatt.

Koncernens kassaflöde från den löpande verksamheten ökade med 67,6 MSEK, från 47,3 MSEK under 2018 till 114,9 MSEK under 2019. Ökningen av kassaflödet från den löpande verksamheten berodde huvudsakligen på ett stärkt resultat före skatt.

Under 2017 uppgick koncernens kassaflöde från den löpande verksamheten till 45,1 MSEK.

**KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN**

Koncernens kassaflöde från investeringsverksamheten minskade med 16,2 MSEK, från -13,4 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till -29,6 MSEK motsvarande period 2020. Minskningen av kassaflödet från investeringsverksamheten berodde huvudsakligen på ökade investeringar i materiella tillgångar.

Koncernens kassaflöde från investeringsverksamheten minskade med 7,3 MSEK, från -27,9 MSEK under 2018 till -35,2 MSEK under 2019. Minskningen av kassaflödet från investerings- och finansieringsverksamheten berodde huvudsakligen på ökade investeringar i materiella tillgångar samt förvärvet av Guru Games.

Under 2017 uppgick koncernens kassaflöde från investeringsverksamheten till -5,0 MSEK.

**KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN**

Koncernens kassaflöde från finansieringsverksamheten minskade med 99,6 MSEK, från 128,3 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till 28,6 MSEK motsvarande period 2020. Minskningen av kassaflödet från finansieringsverksamheten berodde huvudsakligen på återbetalning av skuld till aktieägarna.

Koncernens kassaflöde från finansieringsverksamheten minskade med 6,8 MSEK, från -37,9 MSEK under 2018 till -44,7 MSEK under 2019. Minskningen av kassaflödet från finansieringsverksamheten berodde huvudsakligen på utbetalning av utdelning om 80,6 MSEK under 2019.

Under 2017 uppgick koncernens kassaflöde från finansieringsverksamheten till -24,4 MSEK.

**PERIODENS KASSAFLÖDE**

Som ett resultat av samtliga ovan nämnda faktorer ökade periodens kassaflöde med 0,2 MSEK, från -3,6 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till -3,3 MSEK jämfört med motsvarande period 2020.

Som ett resultat av samtliga ovan nämnda faktorer ökade periodens kassaflöde med 53,5 MSEK, från -18,6 MSEK under 2018 till 35,0 MSEK under 2019.

Under 2017 uppgick periodens kassaflöde till 15,7 MSEK.

**LIKVIDITET OCH FINANSIELL STÄLLNING**

Den 30 september 2020 uppgick det egna kapitalet till 609,7 MSEK, jämfört med 214,5 MSEK den 30 september 2019. Den 30 september 2020 uppgick Koncernens kassa och banktillgodohavanden till 47,9 MSEK, jämfört med 12,3 MSEK den 30 september 2019.

Den 31 december 2019 uppgick det egna kapitalet till 518,0 MSEK, jämfört med 157,0 MSEK den 31 december 2018. Den 31 december 2019 uppgick Koncernens kassa och banktillgodohavanden till 51,2 MSEK, jämfört med 15,9 MSEK den 31 december 2018.

Den 31 december 2017 uppgick det egna kapitalet till 99,6 MSEK och Koncernens kassa och banktillgodohavanden till 35,0 MSEK.

**HISTORISKA INVESTERINGAR**

Investeringar ökade med 6,2 MSEK netto, från 16,1 MSEK under perioden 1 januari – 30 september 2019 till 22,3 MSEK motsvarande period 2020. Utvecklingsinvesteringar ökade med 5,5 MSEK, vilket i huvudsak berodde på ökade personalkostnader kopplade till spelutveckling, som till stor del har finansierats genom förlagsavtal med tredje part. Övriga investeringar ökade med 0,7 MSEK, drivet av lägre investeringar i diverse inventarier samt utveckling av interna IT-system.

Investeringar minskade netto 4,8 MSEK, från 26,7 MSEK under 2018 till 21,9 MSEK under 2019. Utvecklingsinvesteringar ökade 1,3 MSEK, vilket i huvudsak berodde på ökade personalkostnader kopplade till spelutveckling, som till stor del dock har finansierats genom förlagsavtal med tredje part. Under 2019 genomförde Thunderful Group förvärvet av Guru Games på 2,5 MSEK. Övriga investeringar minskade med 8,6 MSEK, drivet av lägre investeringar i diverse inventarier samt utveckling av interna IT-system.

Under 2017 uppgick Koncernens investeringar till 13,4 MSEK varav 6,1 MSEK i utvecklingsinvesteringar och 7,3 MSEK i övriga investeringar.

Investeringar (MSEK)	1 januari – 30 september		Helåret		
	2020 IAS 34	2019 IAS 34	2019 IFRS	2018 IFRS	2017 K3
Utvecklingsinvesteringar	18,8	13,3	16,6	15,3	6,1
Förvärvsinvesteringar	-	-	2,5	-	-
Övriga investeringar <sup>1)</sup>	3,5	2,8	2,8	11,4	7,3
<b>Totala investeringar</b>	<b>22,3</b>	<b>16,1</b>	<b>21,9</b>	<b>26,7</b>	<b>13,4</b>
Andel av nettoomsättningen, %	1,2%	1,4%	1,0%	1,4%	0,8%

1) Övriga investeringar består av investeringar i inventarier samt utveckling av interna IT-system.

### PÅGÅENDE OCH BESLUTADE INVESTERINGAR

Efter den 30 september 2020 har Koncernen bokfört inventarier och immateriella tillgångar till ett värde om 7 MSEK i samband med att spelstudion Station Interactives verksamhet övertogs i november 2020. Därutöver har Koncernen fram till tidpunkten för Prospektets publicering, utöver löpande investeringar i Koncernens verksamhet såsom investeringar i spelutveckling, inventarier och interna IT-system, inte gjort några betydande investeringar och inte heller några åtaganden med avseende på framtida betydande investeringar.

### KONTRAKTUELLA FÖRPLIKTELSE

Per den 30 september 2020 hade Bolaget en tillgänglig likviditet om 105 MSEK. Likviditeten består av kassa och disponibel del av checkräkningskredit om totalt 27,5 MEUR.

I tabellen nedan återfinns de odiskonterade kassaflöden som kommer av Koncernens skulder i form av finansiella instrument baserat på de vid balansdagen den 30 september 2020 kontrakterade tidigaste återstående löptiderna. Belopp i utländsk valuta samt belopp som ska betalas baserat på en rörlig ränta har uppskattats genom att använda de på balansdagen gällande valutakurserna och räntesatserna. Se även avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Väsentliga avtal" för mer information avseende Koncernens checkräkningskredit.

Per 30 september 2020 (MSEK)	Mindre än 1 år	Mellan 1 och 2 år	Mellan 2 och 5 år	Mer än 5 år
Checkräkningskredit	0	233,1	0	0
Skulder avseende leasing	5,7	11,0	0	0
Leverantörsskulder och övriga skulder	882,1	0	0	0
<b>Totalt</b>	<b>887,8</b>	<b>244,1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

### VÄSENTLIGA REDOVISNINGSPRINCIPER, UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR

Från och med räkenskapsåret 2018 tillämpar Koncernen IFRS såsom de antagits av EU, årsredovisningslagen (1995:1554) samt Rådet för finansiell rapporteringsrekommendation RFR 1 (Kompletterande redovisningsregler för koncerner). För räkenskapsåret 2017 har Årsredovisningslagen (ÅRL) och enligt Bokföringsnämndens allmänna råd (BFNAR) 2012:1 (K3) tillämpats. För mer information se Not 1 i avsnittet "Historisk finansiell information".

### BETYDANDE FÖRÄNDRINGAR SEDAN DEN 30 SEPTEMBER 2020

I oktober 2020 förvärvade Koncernen Coatsink mot en initial ersättning uppgående till 23 MGBP samt en tilläggsköpeskillingen som, om den utgår i sin helhet, medför att den maximala totala ersättningen för Coatsink kan uppgå till 65,5 MGBP. Ersättning utgörs dels av kontant betalning, dels av aktier i Bolaget. Se även avsnittet "Proformaredovisning" samt "Legala frågor och kompletterande information – Väsentliga avtal" för mer information om förvärvet. Koncernen upptog i anslutningen till förvärvet ett lån från aktieägaren Bergsala Holding om cirka 130 MSEK som vid tidpunkten för Prospektet uppgår till cirka 20 MSEK.

Utöver vad som anges ovan har det inte skett några betydande förändringar av Koncernens resultat, finansiella ställning eller ställning på marknaden sedan den 30 september 2020.





# KAPITALISERING, SKULDSÄTTNING OCH ANNAN FINANSIELL INFORMATION

Tabellerna i detta avsnitt redovisar Koncernens räntebärande fordringar och räntebärande skulder (ej räntebärande skulder är inte inkluderade) per den 30 september 2020. Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden" för ytterligare information om Bolagets aktiekapital och aktier. Informationen i detta avsnitt ska läsas tillsammans med avsnitten "Utvald historisk finansiell information", "Operationell och finansiell översikt" samt Bolagets sammanslagna finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2019, 2018 och 2017 respektive Koncernens delårsrapport för niomånadersperioden som avslutades den 30 september 2020 (med jämförelsesiffror för motsvarande period 2019) som återfinns i avsnittet "Historisk finansiell information".

I tabellerna Eget kapital och skulder samt Nettoskuldsättning nedan sammanfattas Thunderful Groups kapitalstruktur per den 30 september 2020. Per denna dag uppgick eget kapital till 609,7 MSEK och finansiell nettoskuldsättning till 185,2 MSEK. Endast räntebärande skulder redovisas. Per samma dag uppgick ställda säkerheter och eventalförpliktelser till 359 MSEK och avsåg säkerheter i form av företagsinteckningar i Bergsala under en s.k. Multi Currency Cash Pool, vilken beskrivs i avsnittet "Legala frågor och kompletterande information - Väsentliga avtal - Multi Currency Cash Pool". Bolagen inom Koncernen borgar för varandras förpliktelser, s.k. "upstream and downstream guarantees".

## EGET KAPITAL OCH SKULDER

MSEK	30 september 2020
<b>Kortfristiga skulder</b>	
Mot garanti eller borgen	0
Mot säkerhet <sup>1)</sup>	233,1
Utan garanti/borgen eller säkerhet	0
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>233,1</b>
<b>Långfristiga skulder</b>	
Mot garanti eller borgen	0
Mot säkerhet	0
Utan garanti/borgen eller säkerhet	11,0
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>11,0</b>
<b>Eget kapital</b>	
Aktiekapital	0,5
Reservfond	0
Andra reserver	609,2
<b>Summa eget kapital</b>	<b>609,7</b>

1) Kortfristiga skulder mot säkerhet avser utnyttjad del av Koncernens checkräkningskredit under dess Multi Currency Cash Pool.

## NETTOSKULDSÄTTNING

MSEK	30 september 2020
A - Kassa	47,9
B - Likvida medel	0
C - Lätt realiserbara värdepapper	0
<b>D - Likviditet (A+B+C)</b>	<b>47,9</b>
<b>E - Kortfristiga finansiella fordringar</b>	<b>0</b>
F - Kortfristiga bankskulder	233,1
G - Kortfristig del av långfristiga skulder	0
H - Andra kortfristiga skulder	0
<b>I - Kortfristiga skulder (F+G+H)</b>	<b>233,1</b>
<b>J - Netto kortfristig finansiell skuldsättning (I - E - D)</b>	<b>185,2</b>
K - Långfristiga banklån	0
L - Emitterade obligationer	0
M - Andra långfristiga lån	0
<b>N - Långfristig finansiell skuldsättning (K+L+M)</b>	<b>0</b>
<b>O - Finansiell nettoskuldsättning (J+N)</b>	<b>185,2</b>

## RÖRELSEKAPITALSUTLÅTANDE

Bolaget anser att rörelsekapitalet per dagen för Prospektet är tillräckligt för att tillgodose Koncernens behov under den kommande tolv månadersperioden. Med rörelsekapitalet avses Koncernens möjlighet att få tillgång till likvida medel för att fullgöra sina betalningsförpliktelser vartefter de förfaller till betalning.

## VÄSENTLIGA TRENDER

Utöver vad som anges i avsnittet ”Marknadsöversikt – Marknaden för utveckling och förläggning av spel (affärssegmentet Games) – Drivkrafter och trender” samt ”Marknadsöversikt – Marknaden för distribution av hård- och mjukvara inom spel och leksaker (affärssegmentet Distribution) – Drivkrafter och trender” samt utöver vad som i övrigt anges i Prospektet finns det, såvitt Koncernen känner till, inga kända tendenser, osäkerhetsfaktorer, potentiella fordringar eller andra krav, åtaganden eller händelser som kan förväntas ha en väsentlig inverkan på Koncernens affärsutsikter under det innevarande räkenskapsåret, förutom generell osäkerhet relaterat till det rådande omvärldsläget med anledning av utbrottet av covid-19, vilket kan påverka den allmänna efterfrågan på Koncernens produkter, försvåra inköp från Asien och andra geografiska områden där Koncernens leverantörer har verksamhet samt påverka Koncernens organisation och dagliga verksamhet genom förändringar i arbetssätt och arbetsmiljö. Vidare finns det, såvitt Koncernen känner till och utöver vad som i övrigt anges i Prospektet, inte heller några offentliga, ekonomiska, skattepolitiska, penningpolitiska eller andra politiska åtgärder som, direkt eller indirekt, väsentligt påverkat eller väsentligt skulle kunna påverka Koncernens verksamhet.





# PROFORMAREDOVISNING

Proformaredovisningen, som har inkluderats för att beskriva en hypotetisk situation, har enbart upprättats i illustrativt syfte för att presentera en översiktlig illustration avseende hur Bolagets förvärv av Coatsink skulle kunna ha påverkat Thunderful Groups finansiella situation. Den finansiella proformainformationen har inte för avsikt att beskriva Thunderful Groups verkliga finansiella ställning eller resultat. Proformaredovisningen behöver inte nödvändigtvis återspegla Thunderful Groups faktiska verksamhetsresultat och/eller finansiella ställning om förvärvet hade genomförts per det tidigare datum som anges nedan, och sådan finansiell proformainformation bör inte ses som en indikation på Thunderful Groups verksamhetsresultat eller finansiella ställning för någon framtida period. Proformainformationen bör läsas tillsammans med informationen som finns i avsnittet ”Utvald historisk finansiell information” samt ”Historisk finansiell information”. Följaktligen bör potentiella investerare inte fästa otillbörlig vikt vid den finansiella proformaredovisningen.

## SYFTE MED PROFORMAREDOVISNINGEN

Thunderful Group ingick den 2 oktober 2020 ett aktieöverlåtelseavtal avseende samtliga aktier i Coatsink Software Ltd (”**Coatsink**”) med hemvist i Storbritannien, med tillträde samma dag.

Vederlaget för förvärvet bestod av kontanter samt betalning med egna aktier. I aktieöverlåtelseavtalet finns möjlighet till tilläggsköpeskillingar om vissa förutsättningar uppfylls. Köpeskillingen som används för proformaändamål inkluderar Koncernens aktuella bedömning kring storleken på dessa tilläggsköpeskillingar. Kontantdelen av vederlaget har i proformaredovisningen antagits ha finansierats genom utnyttjande av Koncernens befintliga checkräkningskredit.

Thunderful Groups förvärv av Coatsink bedöms ha en positiv påverkan på Thunderful Groups framtida resultat och finansiella ställning och en proformaredovisning har därför upprättats.

Revisors rapport från granskning av proformaredovisningen framgår av avsnittet ”Revisorsrapport avseende proformaredovisning”.

Syftet med proformaredovisningen är att presentera en översiktlig illustration avseende vilken påverkan förvärvet och finansieringen av Coatsink skulle kunna haft på:

- Thunderful Groups konsoliderade resultaträkning för perioden 1 januari – 30 september 2020 som om förvärvet genomförts och tillträtts den 1 januari 2020; och
- Thunderful Groups konsoliderade balansräkning per den 30 september 2020 som om förvärvet genomförts denna tidpunkt.

## GRUNDER FÖR PROFORMAREDOVISNINGEN

Proformaresultaträkningen och proformabalansräkningen är baserade på Thunderful Groups delårsrapport för niomånadersperioden som avslutades den 30 september 2020 som ej har reviderats men har granskats översiktligt av Thunderful Groups revisor. Finansiell information för Coatsink baseras på oreviderade interna finansiella rapporter för samma period.

Thunderful Groups tillämpade redovisningsprinciper är International Financial Reporting Standards utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) såsom de fastställts av Europeiska Unionen (”**IFRS**”). Coatsink tillämpar brittiska redovisningsprinciper såsom de beskrivs i FRS 102 Sektion 1A (”**UK GAAP**”). Proformaredovisningen har upprättats i enlighet med Thunderful Groups redovisningsprinciper såsom de beskrivs i not 1 till de sammanslagna finansiella rapporterna som ingår i Prospektet (se avsnittet ”Historisk finansiell information”).

Då Thunderful Group och Coatsink har olika uppställningsformer för sina resultat- och balansräkningar har uppställningsformerna i Coatsinks finansiella rapporter anpassats för att överensstämma med Thunderful Groups uppställningsformer.

Thunderful Groups resultaträkning har omräknats från brittiska pund till svenska kronor med en genomsnittlig valutakurs om SEK/GBP 11,94 för perioden 1 januari – 30 september 2020. Balansräkningen har omräknats till valutakurs per 30 september 2020 om SEK/GBP 11,52. Sveriges Riksbanks valutakurser har använts.

## PROFORMAJUSTERINGAR

Proformajusteringarnas övergripande natur beskrivs nedan och bör läsas tillsammans med notupplysningar i anslutning till proformaresultaträkningen respektive proformabalansräkningen.

Skatteeffekt har beaktats på samtliga justeringar som ej antagits vara icke avdragsgilla i proformaredovisningen. En skattesats om 21,4 procent har använts för justeringar hänförliga till Sverige och 19 procent för justeringar hänförliga till Storbritannien.

## JUSTERINGAR FÖR SKILLNADER I REDOVISNINGSPRINCIPER

Följande skillnader i redovisningsprinciper har identifierats mellan Thunderful Group och Coatsink:

### Aktiverade utvecklingsutgifter

Kostnader om 1,8 MSEK för personal som arbetar med utveckling av spel där Coatsink äger IP-rättigheterna redovisas av Coatsink som en reduktion av personalkostnader och motsvarande belopp som balanserade utgifter för utvecklingsarbete. För att anpassa till Thunderful Groups redovisningsprinciper har reduktionen av personalkostnader omklassificerats till en intäkt på raden aktiverat arbete för egen räkning i resultaträkningen.

Totala balanserade utvecklingsutgifter om 11,5 MSEK redovisade av Coatsink ersätts i förvärsanalysen av immateriella tillgångar i form av spelrättigheter samt relationer för publicering och distribution.

### Principer för intäktsredovisning

Avseende intäktsföring av spelintäkter har periodisering av Coatsinks intäkter anpassats till Thunderful Groups principer innebärande att avtalad rätt till spelintäkter från tredje part intäktsförs under den period den underliggande försäljningen uppkommit. Justering av periodiseringar har medfört en proformajustering som ökade intäkterna med 2,1 MSEK.

Intäkter från utveckling för en oberoende förläggare där Coatsink inte äger IP-rättigheterna anses vara en prestationsskyldighet som uppfylls över tid. Coatsinks principer för mätning av uppfyllandet av prestationsskyldigheterna har justerats för att anpassas till Thunderful Groups principer vilket medförde en justering som minskade intäkterna med 0,2 MSEK.

### Förutbetalda intäkter

Coatsink har enligt lokala redovisningsprinciper redovisat förutbetalda intäkter uppgående till 50,2 MSEK avseende kundinbetalningar hänförliga till 2019 och tidigare perioder. Enligt Thunderful Groups principer skulle dessa intäkter ha redovisats i resultaträkningen under 2019 och tidigare perioder. Eftersom intäkterna relaterar till perioder innan 2019 har den förutbetalda intäkten justerats mot eget kapital i proformabalansräkningen. Ingen justering i proformaresultaträkningen har varit erforderlig.

## Leasing

Coatsink har redovisat samtliga leasingavtal som hyreskostnad i resultaträkningen. Vid anpassning till Thunderful Groups redovisningsprinciper har hyreskostnaderna ersatts med nyttjanderättstillgångar och leasingskulder för aktuella leasingavtal utifrån kriterierna i IFRS 16 Leasing. Istället för övriga rörelsekostnader redovisas avskrivningar på nyttjanderättstillgång samt räntekostnad. Coatsink har i dagsläget få hyresavtal varav vissa anses vara korttidsleasingavtal varvid proformajusteringarna är relativt begränsade.

## JUSTERINGAR AVSEENDE FÖRVÄRDET AV COATSINK

Köpeskillingen består av en initial betalning ("Upfront Payment"), en betalning för nettokassa samt tre stycken villkorade köpeskillingar där utfallet är beroende på framtida finansiellt utfall i olika perioder för den förvärvade verksamheten.

### Upfront payment och betalning för nettokassa

I samband med transaktionsdagen utbetalades ett kontantvederlag om 15,3 MGBP, motsvarande 176 MSEK, bestående av överenskommen nettokassa (3,8 MGBP) samt beräknad Upfront Payment (11,5 MGBP). Utöver detta har säljarna erhållit 3 256 910 aktier i Thunderful Group villkorat av att en eventuell börsnotering sker. Om rörelseresultatet för Coatsink för perioden som slutar 31 december 2020 understiger en överenskommen prognosticerad nivå, justeras antalet vederlagsaktier. I det fall en börsnotering inte sker innan den 31 mars 2021 har Thunderful Group rätt att ersätta betalning med aktier med en kontantbetalning om 11,5 MGBP. Utifrån köpeskillingsmekanismen kan slutligt vederlag inte fastställas förrän det finansiella utfallet för 2020 är känt. För proformaändamål har därför antagits att finansiellt utfall för 2020 överensstämmer med överenskommen prognos. Vederlaget för aktier har värderats till 11,5 MGBP, motsvarande 132 MSEK. Sammantaget innebär detta att Upfront Payment och betalning för nettokassa för proformaändamål uppskattas till 26,8 MGBP, motsvarande 309 MSEK. Slutligt utfall för Upfront Payment kan komma att avvika från detta belopp.

### Tilläggsköpeskillingar

Utöver vad som anges ovan har säljarna rätt till tilläggsköpeskilling motsvarande maximalt 42,5 MGBP. Tilläggsköpeskillingens storlek beror på finansiellt utfall i framtida perioder. Koncernens aktuella bästa uppskattning är att tilläggsköpeskillingar diskonterat till nuvärde förväntas uppgå till 25,0 MGBP, motsvarande 288 MSEK.

Förvärspriset för proformaändamål uppgår därmed till 51,8 MGBP, motsvarande 597 MSEK, vilket alltså är summan av Upfront Payment, överenskommen nettokassa samt förväntade tilläggsköpeskillingar.



**PRELIMINÄR FÖRVÄRVSANALYS**

MSEK	
Köpeskillning	597
Förvärvade nettotillgångar Coatsink	63
Övervärden hänförligt till immateriella anläggningstillgångar	135
Uppskjuten skatt hänförligt till övervärden	-26
Goodwill	425
<b>Summa</b>	<b>597</b>

Den förvärvsanalys som upprättas för proforma-redovisningen kan komma att avvika från den slutliga förvärvsanalysen. I den preliminära förvärvsanalysen ingår identifierade övervärden på immateriella tillgångar uppgående till 135 MSEK, vilka skrivs av över dessa tillgångars respektive nyttjandeperioder. Detta medför att avskrivningar tillkommer i proformaresultaträkningen. Thunderful Group bedömer preliminärt de kvarvarande nyttjandeperioderna enligt nedan, vilket medför tillkommande avskrivningar motsvarande cirka 19 MSEK (16 MSEK efter skatteeffekt) på årsbasis:

- Relationer för publicering och distribution – 6 år
- Spelrättigheter – 5-9 år
- Varumärken – Obestämbar nyttjandeperiod

**ÖVRIGA KOSTNADER KOPPLADE TILL TRANSAKTIONEN**

Kostnader direkt hänförliga till transaktionen som uppkommit i Thunderful Group avseende arvoden till finansiella, legala och andra rådgivare samt stämpelskatt uppskattas till 14 MSEK. Transaktionskostnader belastar inte proformaresultaträkningen eftersom den är upprättad under antagandet att transaktionskostnaderna har uppkommit under perioden innan förvärvet skedde. Det finns inga resultatförda transaktionskostnader i Thunderful Groups resultaträkning för perioden 1 januari 2020 – 30 september 2020 och någon justering i proformaresultaträkningen har därför inte gjorts. I proformabalansräkningen justeras för uppskattade transaktionskostnader uppgående till 14 MSEK bestående av arvoden till finansiella, legala och andra rådgivare samt stämpelskatt mot eget kapital. Kostnaderna direkt kopplade till förvärvet är av engångskaraktär och är inte återkommande.

Coatsink har under september 2020 kostnadsfört bonus till anställda uppgående till motsvarande 9,3 MSEK. Bonusen, som beslutades diskretionärt, är en direkt följd av transaktionen och är således inte en ordinär bonus som baserades på i förväg uppställda mål. Bonusen har ingen koppling till personalens framtida tjänster och har därför i proformahänseende betraktats som att den uppkom före förvärvstillfället. I proformaresultaträkningen har därför kostnaden justerats för på motsvarande sätt som transaktionskostnader som uppkommit i Thunderful Group enligt beskrivning ovan.

**Räntekostnader**

Kontantdelen av vederlaget om 15,3 MGBP, motsvarande 176 MSEK har i proformaredovisningen antagits ha finansierats genom utnyttjande av Koncernens befintliga checkräkningskredit. Koncernens avsikt är att amortera ner checkräkningskrediten under de kommande månaderna med stöd av positivt kassaflöde från rörelsen. I proformaresultaträkningen har det dock av förenklings-skäl, samt på grund av att framtida kassaflöden från rörelsen inte är kända vid upprättandet av proformaredovisningen, antagits att det utökade nyttjandet av checkräkningskrediten föreligger under hela perioden. Den avtalade räntan om STIBOR + 1,15 procent motsvarande 1,5 MSEK före skatt för perioden 1 januari – 30 september har därför justerats för i proformaresultaträkningen.

## PROFORMARESLUTRÄKNING AVSEENDE PERIODEN 1 JANUARI 2020 – 30 SEPTEMBER 2020

Proformaresultaträkningen nedan illustrerar effekterna av förvärvet av Coatsink som om förvärvet hade skett per den 1 januari 2020.

	Thunderful Group MSEK IFRS Ej reviderat	Coatsink TGBP UK GAAP Ej reviderat	Coatsink MSEK UK GAAP Ej reviderat	Proformajusteringar				Proformare- sultaträkning MSEK Ej reviderat
				Justeringar av redovisnings- principer MSEK		Förvärvs- relaterade justeringar MSEK		
				Ej reviderat	Not	Ej reviderat	Not	
Nettoomsättning	1 774,8	6 554,0	78,2	1,9	1			1 855,0
Aktiverat arbete för egen räkning	18,8			1,8	2			20,6
Övriga rörelseintäkter	0,4	42,0	0,5					0,9
<b>Summa rörelseintäkter</b>	<b>1 794,0</b>	<b>6 596,0</b>	<b>78,7</b>	<b>3,8</b>		<b>0</b>		<b>1 876,5</b>
Kostnad för varor för åter- försäljning och spelprojekt	-1 384,1	-231,6	-2,8					-1 386,8
Övriga externa kostnader	-131,8	-777,0	-9,3	0,4	3			-140,6
Personalkostnader	-89,0	-3 293,8	-39,3	-1,8	2	9,3	4	-120,8
Avskrivningar och nedskriv- ningar av materiella anläggningstillgångar och immateriella tillgångar	-42,1	-225,1	-2,7	-0,6	3	-12,6	5	-58,0
Övriga rörelsekostnader		0,1	0					0
<b>Totala rörelsekostnader</b>	<b>-1 646,9</b>	<b>-4 527,6</b>	<b>-54,0</b>	<b>-2,0</b>		<b>-3,4</b>		<b>-1 706,2</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>147,1</b>	<b>2 068,4</b>	<b>24,7</b>	<b>1,8</b>		<b>-3,4</b>		<b>170,2</b>
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	36,1	8,6	0,1					36,2
Räntekostnader och liknande resultatposter	-61,6	0	0	0		-1,5	6	-63,2
<b>Summa finansiella poster</b>	<b>-25,6</b>	<b>8,6</b>	<b>0,1</b>	<b>0</b>		<b>-1,5</b>		<b>-27,0</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>121,5</b>	<b>2 077,0</b>	<b>24,8</b>	<b>1,8</b>		<b>-4,9</b>		<b>143,2</b>
Uppskjuten skatt	1,7							1,7
Aktuell skatt	-22,7	-205,2	-2,4	-0,3	7	1,0	7	-24,6
<b>Periodens resultat</b>	<b>100,5</b>	<b>1 871,8</b>	<b>22,3</b>	<b>1,4</b>		<b>-3,9</b>		<b>120,4</b>

### Noter till resultaträkningen

- Nettoomsättning justeras netto med 1,9 MSEK och består av två justeringar avseende principer för intäktsredovisning. Respektive proformajusterings är av engångskaraktär och är inte återkommande.
  - Avseende intäktsföring av spelintäkter, anpassades periodisering av Coatsinks intäkter till Thunderful Groups principer innebärande att avtalad rätt till spelintäkter från tredje part intäktsförs under den period den underliggande försäljningen uppkommit. Justering av periodiseringar medförde en proformajusterings som ökade intäkterna med 2,1 MSEK.
  - Intäkter från utveckling för en oberoende utgivare anses vara en prestationsskyldighet som uppfylls över tid. Coatsinks principer för mätning av uppfyllandet av prestationsskyldigheterna har justerats för att anpassas till Thunderful Groups principer vilket medförde en proformajusterings som minskade intäkterna med 0,2 MSEK.
- Kostnader om 1,8 MSEK för personal som arbetar med utveckling av spel där Coatsink äger IP-rättigheterna redovisas av Coatsink som en reduktion av personalkostnader och motsvarande belopp som Balanserade utgifter för utvecklingsarbete. För att anpassa till Thunderful Groups redovisningsprinciper har dessa reduktioner av personalkostnader omklassificerats till en intäkt på raden Aktiverat arbete för egen räkning i resultaträkningen. Denna proformajusterings är av engångskaraktär och är inte återkommande.
- Coatsink har redovisat samtliga leasingavtal som hyreskostnad i resultaträkningen. Vid anpassning till Thunderful Groups redovisningsprinciper har hyresavtalen ersatts med nyttjanderättstillgångar och leasingskulder utifrån kriterierna i IFRS 16 Leasing. Detta har i proformaresultaträkningen medfört att övriga rörelsekostnader har minskat med 0,4 MSEK och istället redovisas avskrivningar på nyttjanderättstillgångar om 0,6 MSEK samt räntekostnad avrundat till 0,0 MSEK. Coatsink har i dagsläget få hyresavtal där vissa



anses vara korttidsleasingavtal varvid proformajusteringsarna är relativt begränsade. I takt med att korttidsleasingavtal upphör och nya leasingavtal ingås väntas detta ha en påverkan på Koncernens resultaträkning även framöver.

4. Coatsink har under september 2020 kostnadsfört bonus till anställda uppgående till motsvarande 9,3 MSEK. Bonusen, som beslutades diskretionärt, är en direkt följd av transaktionen och är således inte en ordinär bonus som baserades på i förväg uppställda mål. Bonusen har ingen koppling till personalens framtida tjänster och har därför i proforma-hänseende betraktats som att den uppkom före förvärvstillfället. I proformaresultaträkningen har därför kostnaden justerats för på motsvarande sätt som transaktionskostnader som uppkommit i Thunderful Group. Denna proformajusterings är av engångskaraktär och är inte återkommande.
5. Avskrivningar på identifierade och avskrivningsbara immateriella tillgångar i den preliminära förvärvsanalysen uppgår till 14,5 MSEK för perioden 1 januari – 30 september 2020. Coatsinks tidigare redovisade avskrivningar på immateriella tillgångar om 1,9 MSEK har reducerat detta belopp för att avskrivningar inte ska dubbelräknas. Netto proformajusterings uppgår därför till -12,6 MSEK. Denna proformajusterings är av engångskaraktär och är inte återkommande.
6. Kontantdelen av vederlaget om 15,3 MGBP, motsvarande 176 MSEK har i proformaredovisningen antagits ha finansierats genom utnyttjande av befintlig checkräkningskredit. Beräknat utifrån den avtalade räntan om STIBOR + 1,15 procent motsvarar detta 1,5 MSEK för perioden 1 januari – 30 september 2020. Denna proformajusterings är av engångskaraktär och är inte återkommande.
7. Skatt på justeringarna ovan uppgår till 0,6 MSEK. Denna proformajusterings är av engångskaraktär och är inte återkommande.

PROFORMABALANSRÄKNING PER DEN 30 SEPTEMBER 2020

	Thunderful Group MSEK IFRS Ej reviderat	Coatsink TGBP UK GAAP Ej reviderat	Coatsink MSEK UK GAAP Ej reviderat	Proformajusteringar				Proformaba- lansräkning MSEK Ej reviderat
				Justeringar av redovisnings- principer MSEK		Förvärvs- relaterade justeringar MSEK		
				Ej reviderat	Not	Ej reviderat	Not	
IT-system	3,4							3,4
Balanserade utgifter för utvecklingsarbete	33,6	996,3	11,5			-11,5	6	33,6
Relationer för publicering och distribution	343,7					62,8	6	406,5
Goodwill	2,5					424,7	6	427,2
Övriga immateriella tillgångar						72,0	6	72,0
<b>Immateriella tillgångar</b>	<b>383,2</b>	<b>996,3</b>	<b>11,5</b>	<b>0</b>		<b>548,0</b>		<b>942,6</b>
Nyttjanderättstillgångar	17,3							17,3
Byggnader och mark	4,0							4,0
Inventarier	1,4	216,1	2,5					3,9
<b>Materiella tillgångar</b>	<b>22,7</b>	<b>216,1</b>	<b>2,5</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>25,2</b>
Övriga långfristiga fordringar	3,4							3,4
Övriga långfristiga värdepappersinnehav	0,2							0,2
Uppskjuten skattefordran	0,1							0,1
<b>Finansiella tillgångar</b>	<b>3,7</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>3,7</b>
<b>Summa anläggnings- tillgångar</b>	<b>409,6</b>	<b>1 212,5</b>	<b>14,0</b>	<b>0</b>		<b>548,0</b>		<b>971,5</b>
Förskott till leverantörer	120,7							120,7
Färdiga varor och varor för återförsäljning	704,5							704,5
Kundfordringar	561,3	401,0	4,6					565,9
Övriga fordringar	25,5	128,0	1,5					27,0
Aktuella skattefordringar	7,7							7,7
Förskottsbetalningar och upplupna intäkter	27,7	36,8	0,4	5,8	1			33,9
Förbetalda spelprojekt	23,5							23,5
<b>Omsättningstillgångar</b>	<b>1 470,9</b>	<b>565,8</b>	<b>6,5</b>	<b>5,8</b>		<b>0</b>		<b>1 483,2</b>
Kassa och bank- tillgodohavanden	47,9	4 563,9	52,6			0		100,4
<b>Kassa och bank- tillgodohavanden</b>	<b>47,9</b>	<b>4 563,9</b>	<b>52,6</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>100,4</b>
<b>Summa omsättnings- tillgångar</b>	<b>1 518,8</b>	<b>5 129,6</b>	<b>59,1</b>	<b>5,8</b>		<b>0</b>		<b>1 583,6</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>1 928,3</b>	<b>6 342,1</b>	<b>73,1</b>	<b>5,8</b>		<b>548,0</b>		<b>2 555,1</b>
Aktiekapital	0,5	0,2	0					0,5
Eget kapital, inkl. periodens resultat	609,2	698,1	8,0	55,2	1,2	43,7	7	716,2
<b>Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktie- ägare</b>	<b>609,7</b>	<b>698,3</b>	<b>8,0</b>	<b>55,2</b>		<b>43,7</b>		<b>716,7</b>



PROFORMABALANSRÄKNING PER DEN 30 SEPTEMBER 2020, FORTS.

	Thunderful Group MSEK IFRS Ej reviderat	Coatsink TGBP UK GAAP Ej reviderat	Coatsink MSEK UK GAAP Ej reviderat	Proformajusteringar				Proformaba- lansräkning MSEK Ej reviderat
				Justeringar av redovisnings- principer MSEK		Förvärvs- relaterade justeringar MSEK		
				Ej reviderat	Not	Ej reviderat	Not	
Avsättningar, garantireserv	1,3							1,3
Avsättningar för pensioner	0,2	0	0					0,2
Övriga avsättningar	0	0	0					0
Uppskjuten skatteskuld	77,9					25,6	6	103,5
<b>Avsättningar</b>	<b>79,4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>25,6</b>		<b>105,0</b>
Långfristiga skulder						177,2	4	177,2
Långfristiga leasingskulder	11,0							11,0
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>11,0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>177,2</b>		<b>188,2</b>
Skulder till kreditinstitut	233,1					176,3	3	409,3
Skuld till aktieägarna	0	6,8	0,1					0,1
Leverantörsskulder	778,5	76,2	0,9					779,3
Aktuella skatteskulder	44,7	205,2	2,4					47,1
Övriga skulder	103,6	205,4	2,4			111,1	4	217,0
Kortfristiga leasingskulder	5,7							5,7
Uppplupna och uppskjutna skulder	62,7	5 150,3	59,3	-49,5	2	14,0	5	86,6
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>1 228,2</b>	<b>5 643,8</b>	<b>65,0</b>	<b>-49,5</b>		<b>301,4</b>		<b>1 546,2</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>1 928,3</b>	<b>6 342,1</b>	<b>73,1</b>	<b>5,8</b>		<b>548,0</b>		<b>2 555,1</b>

Noter till balansräkningen

- Justering av periodiseringar av spelintäkter medförde en proformajusteringsökning som ökade upplupna intäkter med 5,2 MSEK. I proformajusteringen om totalt 5,8 MSEK ingår även 0,6 MSEK avseende upplupna intäkter avseende intäkter från utveckling av spel för en oberoende utgivare där Coatsink inte äger IP-rättigheterna.
- Coatsink har enligt lokala redovisningsprinciper redovisat förutbetalda intäkter uppgående till 50,2 MSEK avseende kundinbetalningar hänförliga till 2019 och tidigare år. Enligt Thunderful Groups principer skulle dessa intäkter ha redovisats i resultaträkningen under 2019 och tidigare perioder. Eftersom intäkterna relaterar till perioder innan 2019 har den förutbetalda intäkten justerats mot eget kapital i proformabalansräkningen. I proformajusteringen ingår även 0,8 MSEK avseende förutbetalda intäkter avseende intäkter från utveckling av spel för en oberoende utgivare där Coatsink inte äger IP-rättigheterna.
- Kontantdelen av vederlaget om 15,3 MGBP, motsvarande 176 MSEK har i proforman antagits ha finansierats genom utnyttjande av befintlig checkräkningskredit. Den delen av den initiala betalningen som ska betalas med aktier i det fall Thunderful Group genomför en börsintroduktion innan 31 mars 2021 har i proformabalansräkningen redovisats direkt mot eget kapital till ett belopp motsvarande 132 MSEK.
- Koncernledningens aktuella bästa uppskattning är att tilläggsköpeskillningar diskonterat till nuvärde förväntas uppgå till 25,0 MGBP, motsvarande 288 MSEK. Den del av tilläggsköpeskillningen som förfaller inom 12 månader från 30 september 2020 klassificeras som kortfristig skuld (111 MSEK) och tilläggsköpeskillningar som förfaller senare än 12 månader från samma datum klassificeras som långfristig skuld (177 MSEK).
- I proformabalansräkningen justeras för uppskattade transaktionskostnader i Thunderful Group uppgående till 14 MSEK bestående av arvoden till finansiella, legala och andra rådgivare samt stämpelskatt. Kostnaderna direkt kopplade till förvärvet är av engångskaraktär och är inte återkommande.
- Utifrån den preliminära förvärvsanalysen identifierades immateriella tillgångar om 135 MSEK. Eftersom immateriella tillgångar om motsvarande 12 MSEK redan fanns redovisade har nettot, 123 MSEK, ökat immateriella tillgångar. Proformajusteringsökning görs även för uppskjuten skatt om 26 MSEK. Goodwill enligt den preliminära förvärvsanalysen uppgår till 425 MSEK.
- Eget kapital har påverkats av uppskattat vederlag för aktier om 132 MSEK minus avdrag för uppskattade transaktionskostnader om 14 MSEK, förvärvade nettotillgångar i Coatsink om 63 MSEK samt reduktion om 12 MSEK avseende de immateriella tillgångar om 12 MSEK som ersätts av de immateriella tillgångar som identifierats i den preliminära förvärvsanalysen.

**TILLÄGGSUPPLYSNINGAR PROFORMA**

Nedan är beräknat utifrån de principer för nyckeltal som anges under rubrikerna "Koncernens nyckeltal", "Definitioner och förklaringar av alternativa nyckeltal" och "Avstämningar av alternativa nyckeltal" i avsnittet "Utvald historisk finansiell information".

**RÖRELSEINTÄKTSTILLVÄXT PROFORMA**

MSEK	1 januari – 30 september 2020
Summa rörelseintäkter föregående period (1 januari – 30 september 2019)	1 111,0
Summa rörelseintäkter innevarande period proforma	1 876,5
<b>Rörelseintäktstillväxt proforma, %<sup>1)</sup></b>	<b>68,9%</b>

**JUSTERAD EBITDA OCH JUSTERAD EBITDA-MARGINAL PROFORMA**

MSEK	1 januari – 30 september 2020
Rörelseresultat (EBIT) proforma	170,2
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar proforma	58,0
EBITDA proforma <sup>2)</sup>	228,2
Jämförelsestörande poster relaterade till kostnader proforma <sup>3)</sup>	6,2
<b>Justerad EBITDA proforma<sup>4)</sup></b>	<b>234,4</b>
<i>Justerad EBITDA-marginal proforma, %<sup>5)</sup></i>	12,5 %

**JUSTERAD EBIT OCH JUSTERAD EBIT-MARGINAL PROFORMA**

MSEK	1 januari – 30 september 2020
Rörelseresultat (EBIT) proforma	170,2
Jämförelsestörande poster relaterade till kostnader proforma <sup>6)</sup>	6,2
<b>Justerat rörelseresultat (justerad EBIT) proforma<sup>7)</sup></b>	<b>176,5</b>
<i>Justerad EBIT-marginal proforma, %<sup>8)</sup></i>	9,4 %

**Noter till tilläggsupplysningar**

1. Justering Rörelseintäktsförändring för perioden, beräknad som ökning av rörelseintäkter proforma jämfört med föregående år (ej proforma), uttryckt i procent. Rörelseintäktstillväxt visar på verksamhetens rörelseintäktsförändring under perioden proforma jämfört med föregående period.
2. Rörelseresultat före av- och nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar proforma. EBITDA proforma visar intjänandeförmåga från den löpande verksamheten proforma oaktat kapitalstruktur och skattesituation och är tänkt att underlätta jämförelser med andra bolag i samma bransch.
3. För mer information om jämförelsestörande poster relaterade till kostnader, se "Utvald historisk finansiell information – Avstämningar av alternativa nyckeltal".
4. Rörelseresultat före av- och nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar proforma, justerat för engångsposter proforma. Justerad EBITDA proforma visar intjänandeförmåga från den löpande verksamheten oaktat kapitalstruktur, skattesituation och jämförelsestörande poster proforma och är tänkt att underlätta jämförelser med andra bolag i samma bransch.
5. Justerat rörelseresultat proforma före av- och nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar proforma i relation till summa rörelseintäkter proforma. Möjliggör jämförelser av intjänandeförmåga från den löpande verksamheten oaktat kapitalstruktur, skattesituation och jämförelsestörande poster och är tänkt att underlätta jämförelser med andra bolag i samma bransch.
6. För mer information om jämförelsestörande poster relaterade till kostnader, se "Utvald historisk finansiell information – Avstämningar av alternativa nyckeltal".
7. Rörelseresultat efter av- och nedskrivning av goodwill och förvävsrelaterade immateriella och materiella tillgångar proforma, justerat för engångsposter proforma. Justerat rörelseresultat proforma möjliggör jämförelser av lönsamheten oberoende av kapitalstruktur, skattesituation och jämförelsestörande poster proforma.
8. Justerat rörelseresultat proforma i relation till summa rörelseintäkter proforma. Möjliggör jämförelser av lönsamheten proforma oberoende av kapitalstruktur eller skattesituation proforma.





# REVISORSRAPPORT AVSEENDE PROFORMAREDOVISNING

Till styrelsen i Thunderful Group AB, org.nr 559230-0445

Vi har utfört en revision av den proformaredovisning som framgår på sidorna 111–118 i Prospektet.

## RAPPORT OM SAMMANSTÄLLNING AV FINANSIELL PROFORMAINFORMATION I ETT PROSPEKT

Vi har slutfört vårt bestyrkandeuppdrag att rapportera om styrelsens sammanställning av finansiell proformainformation för Thunderful Group AB. Den finansiella proformainformationen består av proformabalansräkningen per 30 september 2020, proformaresultaträkningen för perioden 1 januari – 30 september 2020 och tillhörande noter som återfinns på sidorna 111–118 i Prospektet. De tillämpliga kriterierna som är grunden utifrån vilken styrelsen har sammanställt den finansiella proformainformationen är angivna i den delegerade förordningen (EU) 2019/980 och beskrivs i inledningen till proformaredovisningen.

Den finansiella proformainformationen har sammanställts av styrelsen för att illustrera effekten av förvärvet som anges på sida 111 i Prospektet på Bolagets finansiella ställning per 30 september 2020 och bolagets finansiella resultat för perioden 1 januari 2020 – 30 september 2020 som om förvärvet hade ägt rum den 1 januari 2020. Som del av processen har information om bolagets finansiella ställning och finansiella resultat hämtats av styrelsen från bolagets finansiella rapporter för niomånadersperioden som avslutades den 30 september 2020, om vilka en rapport om en översiktlig granskning har avgivits.

## STYRELSENS ANSVAR FÖR DEN FINANSIELLA PROFORMAINFORMATIONEN

Styrelsen är ansvarig för sammanställningen av den finansiella proformainformationen i enlighet med kraven i den delegerade förordningen (EU) 2019/980.

## VÅRT OBEROENDE OCH VÅR KVALITETSKONTROLL

Vi har följt krav på oberoende och andra yrkesetiska krav i Sverige, som bygger på grundläggande principer om hederlighet, objektivitet, professionell kompetens och vederbörlig omsorg, sekretess och professionellt uppträdande. Revisionsföretaget tillämpar ISQC 1 (International Standard on Quality Control) och har därmed ett allsidigt system för kvalitetskontroll vilket innefattar dokumenterade riktlinjer och rutiner avseende efterlevnad av yrkesetiska krav, standarder för yrkesutövningen och tillämpliga krav i lagar och andra författningar.

## REVISORNS ANSVAR

Vårt ansvar är att uttala oss huruvida den finansiella proformainformationen, i alla väsentliga avseenden, har sammanställts korrekt av styrelsen i enlighet med den delegerade förordningen (EU) 2019/980, på de angivna grunderna samt att dessa grunder överensstämmer med bolagets redovisningsprinciper.

Vi har utfört uppdraget enligt International Standard on Assurance Engagements ISAE 3420 Bestyrkandeuppdrag att rapportera om sammanställning av finansiell proformainformation i ett prospekt, som har utfärdats av International Auditing and Assurance Standards Board. Standarden kräver att revisorn planerar och utför åtgärder i syfte att skaffa sig rimlig säkerhet om huruvida styrelsen har sammanställt, i alla väsentliga avseenden, den finansiella proformainformationen i enlighet med den delegerade förordningen.

För detta uppdrags syfte, är vi inte ansvariga för att uppdatera eller på nytt lämna rapporter eller lämna uttalanden om någon historisk information som har använts vid sammanställningen av den finansiella proformainformationen, inte heller har vi under uppdragets gång utfört någon revision eller översiktlig granskning av den finansiella information avseende det förvärvade bolaget som har använts vid sammanställningen av den finansiella proformainformationen.

Syftet med finansiell proformainformation i ett prospekt är enbart att illustrera effekten av en betydelsefull händelse eller transaktion på bolagets ojusterade finansiella information som om händelsen hade inträffat eller transaktionen hade genomförts vid en tidigare tidpunkt som har valts i illustrativt syfte. Därmed kan vi inte bestyrka att det faktiska utfallet för händelsen eller transaktionen per de datum som anges ovan, hade blivit som de har presenterats.

Ett bestyrkandeuppdrag, där uttalandet lämnas med rimlig säkerhet, att rapportera om huruvida den finansiella proformainformationen har sammanställts, i alla väsentliga avseenden, med grund i de tillämpliga kriterierna, innefattar att utföra åtgärder för att bedöma om de tillämpliga kriterier som används av styrelsen i sammanställningen av den finansiella proformainformationen ger en rimlig grund för att presentera de betydande effekter som är direkt hänförliga till händelsen eller transaktionen, samt att inhämta tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis för att:

- Proformajusteringarna har sammanställts korrekt på de angivna grunderna.
- Den finansiella proformainformationen avspeglar den korrekta tillämpningen av dessa justeringar på den ojusterade finansiella informationen.
- De angivna grunderna överensstämmer med bolagets redovisningsprinciper.

De valda åtgärderna beror på revisorns bedömning, med beaktande av hans eller hennes förståelse av karaktären på bolaget, händelsen eller transaktionen för vilken den finansiella proformainformationen har sammanställts, och andra relevanta uppdragsförhållanden. Uppdraget innefattar även att utvärdera den övergripande presentationen av den finansiella proformainformationen.

Vi anser att de bevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för vårt uttalande.

#### UTTALANDE

Enligt vår uppfattning har den finansiella proformainformationen sammanställts, i alla väsentliga avseenden, enligt de grunder som anges på sidorna 111–113 och dessa grunder överensstämmer med de redovisningsprinciper som tillämpas av bolaget.

Göteborg den 25 november 2020

**Grant Thornton Sweden AB**

Patric Hofréus

*Auktoriserad revisor*





# STYRELSE, KONCERNLEDNING OCH REVISOR

## STYRELSE

Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst fyra och högst åtta ordinarie ledamöter utan suppleanter. Bolagets styrelse består för närvarande av fem ordinarie ledamöter, inklusive styrelseordföranden. Samtliga styrelseledamöter är valda för tiden intill slutet av årsstämman 2021. Av tabellen nedan framgår styrelseledamöterna, deras befattning, året de valdes in och deras oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen, samt större aktieägare. Större aktie-

ägare definieras i enlighet med Svensk kod för bolagsstyrning som ägare som direkt eller indirekt kontrollerar tio procent eller mer av aktierna eller rösterna i Bolaget.

Nedan efter tabellen följer närmare information om styrelseledamöternas ålder, befattning, utbildning, annan relevant erfarenhet, aktuella uppdrag, avslutade bolagsengagemang under de senaste fem åren och innehav av aktier och aktierelaterade instrument i Bolaget. Uppdrag i dotterbolag inom Koncernen har exkluderats.

Namn	Befattning	Styrelseledamot sedan	Oberoende i förhållande till		Innehav i Bolaget *
			Bolaget och bolagsledningen	Större aktieägare	
Mats Lönnqvist	Styrelseordförande	2020	Ja	Ja	136 879 A
Owe Bergsten	Styrelseledamot	2019	Ja	Nej	34 285 000 A**
Tomas Franzén	Styrelseledamot	2020	Ja	Ja	136 879 A
Oskar Burman	Styrelseledamot	2020	Ja	Ja	84 175 TO (ii)
Cecilia Ogvall	Styrelseledamot	2020	Ja	Ja	84 175 TO (ii)

\* Avser eget samt närstående fysiska och juridiska personers innehav av aktier ("A") och teckningsoptioner serie 2020/2023 (ii) ("TO (ii)") som utgivits inom ramen för Bolagets incitamentsprogram. För mer information, se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Teckningsoptioner och konvertibler".

\*\* Genom Bergsala Holding, som till 80 procent ägs av Owe Bergsten.

**MATS LÖNNQVIST, f. 1954**

Styrelseordförande sedan 2020.

**Bakgrund och utbildning:** Civilekonomexamen vid Stockholms Handelshögskola. Mats Lönnqvist har över 30 års erfarenhet från arbete i ledande befattningar inom ekonomi och finans i internationella koncerner. Lönnqvist har bland annat varit CFO i det statliga bolaget Securum, samt CFO och vice verkställande direktör i Biacore, Esselte, Postnord och SAS. Lönnqvist har omfattande erfarenhet av styrelsearbete och ordförandeskap från såväl privatägda som börsnoterade företag i Sverige och utomlands. Sedan fem år tillbaka arbetar Lönnqvist heltid med sina styrelseuppdrag.

**Övriga pågående uppdrag:** Styrelseordförande i 21 Grams AB, 21 Grams Holding AB, Hydros cand Group AB, Ovacon AB och Spendrup Holding AB. Styrelseledamot i BÄM Intressenter AB, Bordsjö Skogar Aktiefbolag, Förvaltnings Aktiefbolaget Värde Invest, Hydros cand Aktiefbolag, Nova 24 AS, Nova 24 Holding AS, Porall AB, Prosero Security AB, Prosero Security Group AB, Prosero Security Holding AB, Resolvator Aktiefbolag, Solhem Property AB, Solkompaniet Sverige AB, Tagehus Holding AB och Östaholmen Bostadsproduktion AB. Styrelsesuppleant i Skerry Crow Aktiefbolag. Verkställande direktör i Resolvator Aktiefbolag.

**Avslutade uppdrag under de senaste fem åren:** Styrelseordförande i Hydros cand Aktiefbolag, Polyproject Environment AB, Prosero Security AB, Prosero Security Group AB, Prosero Security Holding AB, Spendrups Bryggeriakiefbolag, Solkompaniet Konsult Sverige AB, Solkompaniet Sverige AB och Strömsfors 1:3 Norrköping AB. Styrelseledamot i 21 Grams AB, 21 Grams Holding AB, AEVS Sverige 1 AB, Aviator Airport Alliance Europe AB, Best Transport Group AB, Best Transport Holding AB, Camfil Aktiefbolag, Fargalt Aktiefbolag, Hydroforming Design Light AB, Payair Technologies AB, Prosero Security AB, Prosero Security Group AB, Prosero Security Holding AB, Solkompaniet Konsult Sverige AB, Solkompaniet Sverige AB, Sophion Holding AB, Sveafastigheter Fund II AB, Sveafastigheter Fund III AB och Uppsala Bostadsproduktion AB.

**Innehav i Bolaget:** 136 879 aktier.

**Favorit spel Thunderful:** SteamWorld Quest

**Favorit spel Nintendo:** Pikmin 3

**OWE BERGSTEN, f. 1950**

Styrelseledamot sedan 2019.

**Bakgrund och utbildning:** Flertalet civilingenjörskurser vid Chalmers tekniska högskola. Owe Bergsten grundade Bergsala 1976 tillsammans med Pierre Sandsten och Lars-Göran Larsson och har drivit och varit verksam inom Bergsala sedan starten.

**Övriga pågående uppdrag:** Styrelseordförande och verkställande direktör i Bergsala Holding AB. Styrelseordförande i Handic Trading AB, Havsskatten AB och Ontopgames AB. Styrelseledamot i Logi & Bastu på Käringön AB och Orrviken Invest Aktiefbolag.

**Avslutade uppdrag under de senaste fem åren:** Styrelseledamot i Bostadsrättsföreningen Aranäs och Spentaz AB. Styrelsesuppleant i Bostadsrättsföreningen Aranäs.

**Innehav i Bolaget:** 34 285 000 aktier genom Bergsala Holding AB, som till 80 procent ägs av Owe Bergsten.

**Favorit spel Thunderful:** SteamWorld Dig

**Favorit spel Nintendo:** Zelda: Wind Waker

**TOMAS FRANZÉN, f. 1962**

Styrelseledamot sedan 2020.

**Bakgrund och utbildning:** Civilingenjörstudier vid Linköping universitet. Tomas Franzén har mångårig erfarenhet som verkställande direktör och styrelseordförande inom Bonnierkoncernen, Com Hem, Eniro och Song Networks (sedermera TDC). Franzén är för närvarande professionell styrelseledamot och har ett flertal befattningar i såväl noterade som privata bolag.

**Övriga pågående uppdrag:** Styrelseordförande i AB Dagens Nyheter, AB Kvällstidningen Expressen, BOLD Printing Malmö AB, Bonnier Business Media Sweden AB, Bonnier Magazines & Brands AB, Bonnier News Group AB, Bonnier News Local AB, Bonnier News Sweden AB, Dagens Industri Aktiefbolag, Elajo Invest Aktiefbolag (publ), Fibertjänst Holding AB, Helsingborgs Dagblad Aktiefbolag, Sappa Holding AB, Sydsvenska Dagbladets Aktiefbolag, Sydsvenska Dagbladets Försäljningsaktiefbolag och Tidnings AB Marieberg. Styrelseledamot i Aktiefbolaget Sappa, AIK Fotboll AB, Axel Johnson Aktiefbolag, Bonnier Business Press AB, Den Digitala Väktaren i Sverige AB, Dustin Group AB, Fibertjänst Omsorg Sverige AB, Fibertjänst Sverige AB, Hydros cand Group AB, Martin & Servera Aktiefbolag, Ovacon AB, Safe Solutions CCTV Kamera-central AB, Safe Solutions Consulting i Sverige AB, Safe Solutions Consulting i Sverige Holding AB, Safe Solutions Teknik i Sverige AB, Svensk Satellitservice SMATV AB, TF Invest AB och Zenterio AB (publ). Verkställande direktör i TF Invest AB.

**Avslutade uppdrag under de senaste fem åren:** Styrelseordförande i Adlibris Aktiefbolag, Aktiefbolaget Sappa, Bonnier Books Holding AB, Bonnier Business Press AB, Bonnier Ventures AB, C Real AB, Fibertjänst Sverige AB, Investeringshuset i Stockholm AB, OTM Development AB, Svensk Satellitservice SMATV AB, TV4 Aktiefbolag, TV4 Media AB, TV4 Media Holding AB och TV4 Media Sweden AB. Styrelseledamot i C More Entertainment AB, C Real AB, Elajo Invest Aktiefbolag (publ), Evoke Gaming Holding AB, Nyhetsbolaget Sverige AB och Scandinavian Talents AB. Verkställande direktör i Adlibris Aktiefbolag, BONNIER AB, Bonnier Media Holding AB och Investeringshuset i Stockholm AB.

**Innehav i Bolaget:** 136 879 aktier.

**Favorit spel Thunderful:** Zombie Vikings

**Favorit spel Nintendo:** Super Mario Odyssey



**OSKAR BURMAN, f. 1975**

Styrelseledamot sedan 2020.

**Bakgrund och utbildning:** Gymnasieutbildning. Oskar Burman började arbeta professionellt inom spelindustrin för 25 år sedan då han var med och grundade en av de första spelutvecklarna i Norden, Unique Development Studios. Burmans tidigare erfarenheter innefattar startandet av Rovios spelstudio i Stockholm, där han var med och skapade Angry Birds 2, arbete som Studio Manager på Avalanche Studios och varit studiochef för Easy Studios, en del av EA DICE. Burman är för närvarande verkställande direktör på spelstudion Fast Travel Games, som han även varit med och grundat.

**Övriga pågående uppdrag:** Styrelseordförande och verkställande direktör i Fast Travel Games AB. Styrelseledamot i Stugan AB (svb). Verkställande direktör i Fast Travel Games AB.

**Avslutade uppdrag under de senaste fem åren:** Styrelseledamot i Coffee Stain Group AB, Coffee Stain Studios AB och Spelplan-ASGD AB.

**Innehav i Bolaget:** 84 175 teckningsoptioner serie 2020/2023 (ii).

**Favoritspel Thunderful:** Stick it to the Man!

**Favoritspel Nintendo:** Goldeneye 007

**CECILIA OGVALL, f. 1966**

Styrelseledamot sedan 2020.

**Bakgrund och utbildning:** Jur. kand. vid Uppsala universitet. Cecilia Ogvall har mångårig internationell erfarenhet som chefsjurist på financial services-bolaget Global Blue Group och var dessförinnan advokat vid Advokatfirman Vinge och MAQS Advokatbyrå. Tidigare erfarenheter inkluderar även rollerna som sekreterare och styrelseordförande för den ideella föreningen SWEA London.

**Övriga pågående uppdrag:** Bolagsman i Cecilia Ogvall Handelsbolag.

**Innehav i Bolaget:** 84 175 teckningsoptioner serie 2020/2023 (ii).

**Favoritspel Thunderful:** Anthill

**Favoritspel Nintendo:** Picross

## KONCERNLEDNING

Namn	Befattning	Ingår i koncernledningen sedan*	Anställd i Bolaget sedan*	Innehav i Bolaget**
Brjann Sigurgeirsson	Verkställande direktör	2019	2019	5 375 000 A
Anders Maiqvist	CFO	2019	2019	84 175 TO (i)
Klaus Lyngeled	Head of Games	2019	2019	5 375 000 A
Henrik Mathiasen	Head of Distribution	2019	2019	985 000 A och 84 175 TO (i)

\* Avser Thunderful Group AB som bildades i december 2019. Medlemmarna i Koncernledningen har dessförinnan varit aktiva inom verksamheten genom de olika koncernbolagen.

\*\* Avser eget samt närstående fysiska och juridiska personers innehav av aktier ("A") och teckningsoptioner serie 2020/2023 (i) ("TO (i)") som utgivits inom ramen för Bolagets incitamentsprogram per dagen för Prospektet. För mer information, se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Teckningsoptioner och konvertibler".

**BRJANN SIGURGEIRSSON, f. 1967**

Verkställande direktör sedan 2019.

**Bakgrund och utbildning:** Studier i grafisk design vid San Fransisco City College, USA. Brjann Sigurgeirsson är grundare av Image & Form och har en bakgrund som skribent och grafisk designer på Koyosha Co. Sigurgeirsson har även erfarenhet som spelprogrammerare vid Subaru International.

**Övriga pågående uppdrag:** Styrelseledamot i Brjann Sigurgeirsson Holding AB.

**Avslutade uppdrag under de senaste fem åren:** Styrelseordförande i Jointus AB. Styrelseledamot i LEGAWEAR AB.

**Innehav i Bolaget:** 5 375 000 aktier.

**Favoritspel Thunderful:** SteamWorld Heist

**Favoritspel Nintendo:** Super Metroid

**ANDERS MAIQVIST, f. 1983**

CFO sedan 2019.

**Bakgrund och utbildning:** Masterexamen i industriell ekonomi vid Chalmers tekniska högskola. Anders Maiqvist har varit ekonomichef i Bergsala sedan 2016 och har tidigare varit ekonomichef i Peoples Choice och vice verkställande direktör samt ekonomichef i Prognosia.

**Övriga pågående uppdrag:** Styrelseledamot i Bergsala Handic Aktiebolag, Bergsala SDA AB, Benolly AB, Handic Trading AB, Havsskatten AB och Maiassets AB. Styrelsesuppleant i Luxlie AB.

**Avslutade uppdrag under de senaste fem åren:** Styrelseledamot i Briox AB. Verkställande direktör i Havsskatten AB.

**Innehav i Bolaget:** 84 175 teckningsoptioner serie 2020/2023 (i). Anders Maiqvist äger därutöver 4 procent av Bergsala Holding AB som äger 34 285 000 aktier i Bolaget.

**Favoritspel Thunderful:** Stick it to the Man!

**Favoritspel Nintendo:** Super Mario Bros 3

**KLAUS LYNGELED, f. 1975**

Head of Games sedan 2019.

**Bakgrund och utbildning:** Matematikstudier vid Örebro universitet. Klaus Lyngeled är grundare av Zoink och har en bakgrund som Concept Artist i Shiny Entertainment och kreativ chef i Unique Development Studios.

**Övriga pågående uppdrag:** Styrelseordförande i Lyngeled Holding AB. Verkställande direktör i Lyngeled Holding AB.

**Avslutade uppdrag under de senaste fem åren:** Styrelsesuppleant i Tussilago AB.

**Innehav i Thunderful:** 5 375 000 aktier.

**Favoritspel Thunderful:** The Gunk

**Favoritspel Nintendo:** Conkers Bad Fur Day



**HENRIK MATHIASEN, f. 1971**

Head of Distribution sedan 2019.

**Bakgrund och utbildning:** Examen i business vid Aarhus Business College, Danmark. Henrik Mathiasen är medgrundare av Nordic Game Supply, verkställande direktör i AMO Toys Scandinavia samt har tidigare varit verkställande direktör i The Games Factory ApS.

**Övriga pågående uppdrag:** Styrelseordförande i Sunflower ApS. Styrelseledamot i ITMM Holding A/S, Juna Pack A/S, Linuspro ApS, Nordic Nutrition Holding ApS och Profit ApS.

**Avslutade uppdrag under de senaste fem åren:** Styrelseledamot i Everest Group ApS och Aktieselsk. af 1. Juli 2009 A/S.

**Innehav i Thunderful:** 985 000 aktier och 84 175 teckningsoptioner serie 2020/2023 (i).

**Favoritspel Thunderful:** The Gunk

**Favoritspel Nintendo:** Mario Kart

## ÖVRIGA UPPLYSNINGAR AVSEENDE STYRELSEN OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Utöver vad som anges nedan har ingen av Bolagets styrelseledamöter eller ledande befattningshavare under de senaste fem åren (i) dömts i bedrägerirelaterat mål, (ii) varit ställföreträdare i bolag som försatts i konkurs, likvidation (annat än frivillig likvidation) eller genomgått företagsrekonstruktion, (iii) av reglerings- eller tillsynsmyndighet (inklusive erkända yrkessammanslutningar) bundits vid eller varit föremål för påföljd på grund av brott, eller (iv) förbjudits av domstol att vara medlem av en emittents förvaltnings-, lednings- eller tillsynsorgan eller från att utöva ledande eller övergripande funktioner hos en emittent.

- Bolagets styrelseordförande Mats Lönnqvist ålades i juli 2016 en sanktionsavgift uppgående till 15 000 SEK av Finansinspektionen på grund av sen anmälan till insynsregistret.
- Bolagets styrelseledamot Owe Bergsten var styrelseledamot i Spentaz AB vars konkurs avslutades i mars 2018.
- Bolagets styrelseledamot Tomas Franzén är styrelseledamot i Zenterio AB (publ) vars konkurs inleddes i juli 2019.
- Bolagets Head of Distribution Henrik Mathiasen var styrelseledamot i Everest Group ApS vars konkurs inleddes i september 2017.

Det föreligger inga familjeband mellan några styrelseledamöter eller ledande befattningshavare. Bolagets styrelseledamot Oskar Burman är styrelseordförande och verkställande direktör i Fast Travel Games AB, som är en spelutvecklare med fokus på VR och som potentiellt kan konkurrera med Koncernen. Bolagets Head of Distribution Henrik Mathiasen är styrelseledamot i Juna Pack A/S som är en leverantör till Amo Toys. Därutöver har ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare

några privata intressen som kan stå i strid med Koncernens intressen. Som framgår ovan har dock samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare ekonomiska intressen i Koncernen genom aktie- och teckningsoptionsinnehav. Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna har avtal som berättigar till förmån efter det att uppdraget avslutats, med undantag för normal uppsägningslön för de ledande befattningshavarna. Thunderful Group hade per den 31 december 2020 0,2 MSEK i avsatta belopp för pensioner, men har därutöver inga avsatta eller upplupna belopp eller liknande förmåner efter styrelseledamots eller ledande befattningshavares avträdande av tjänst eller uppdrag.

Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare nås via Bolagets adress: Fjärde Långgatan 48 9tr., 413 27 Göteborg.

## REVISORER

Bolagets revisor sedan bildandet 2019 är Grant Thornton Sweden AB, med Patric Hofréus som huvudansvarig revisor. Patric Hofréus är auktoriserad revisor och medlem i FAR, vilket är branschorganisationen för revisorer och rådgivare i Sverige. Revisorn nås via Grant Thornton Sweden AB, Sveavägen 20, 103 94 Stockholm.

Grant Thornton Sweden AB, med Patric Hofréus som huvudansvarig revisor, är vidare revisor i Thunderful Development sedan bildandet i november 2017, i Nordic Game Supply sedan januari 2019 samt i Amo Toys och Bergsala sedan maj 2019. Dessförinnan var Anders Willforss, med adress Ernst & Young AB, Box 942, 501 10 Borås, revisor i Amo Toys under perioden oktober 2017 – maj 2019, samt i Bergsala under perioden oktober 2007 – maj 2019. Patric Hofréus och Anders Willforss är auktoriserade revisorer och medlemmar av FAR.





# BOLAGSSTYRNING

## LAGSTIFTNING OCH SVENSK KOD FÖR BOLAGSSTYRNING

Thunderful Group AB, moderbolaget i Thunderful Group, är ett svenskt publikt aktiebolag och Bolagets bolagsstyrning har före noteringen på First North Premier styrts av aktiebolagslagen (2005:551) årsredovisningslagen (1995:1554) och andra tillämpliga lagar och regler, Bolagets bolagsordning samt interna styrdokument. Bolagets bolagsordning återges i dess helhet under avsnittet "Bolagsordning".

Från och med tidpunkten för noteringen av Bolagets aktier på First North Premier måste Bolaget även följa First North Premiers regelverk för emittenter, uttalanden från Aktiemarknadsnämnden gällande god marknadspraxis på den svenska värdepappersmarknaden samt tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden"). Koden anger en högre norm för god bolagsstyrning än aktiebolagslagens minimikrav och kompletterar således aktiebolagslagen genom att på ett antal områden ställa högre krav på bolagsstyrning, men möjliggör samtidigt för Bolaget att avvika från dessa om det i enskilda fall skulle anses leda till bättre bolagsstyrning (enligt principen "följ eller förklara"). Sådana eventuella avvikelser, och den valda alternativa lösningen, ska beskrivas och orsakerna därtill förklaras i en bolagsstyrningsrapport årligen. Bolaget förväntar sig för närvarande inte att redovisa några avvikelser från Koden från och med noteringen på First North Premier fram till publicerandet av den första bolagsstyrningsrapporten, som kommer att förberedas i samband med årsredovisningen för räkenskapsåret 2020.

## BOLAGSSTÄMMA

Enligt aktiebolagslagen är bolagsstämman Bolagets högsta beslutsfattande organ och på bolagsstämman utövar aktieägare sin rösträtt i nyckelfrågor, såsom exempelvis ändringar av bolagsordningen, val av styrelse och revisor samt disposition av Bolagets vinst eller förlust. Årsstämman måste hållas inom sex månader från utgången av räkenskapsåret och utöver årsstämman kan det kallas till extra bolagsstämma. Enligt Bolagets bolagsordning sker kallelse till bolagsstämman genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar samt genom att kallelse hålls tillgänglig på Bolagets webbplats. Att kallelse skett ska dessutom annonseras i Dagens Industri. För att få närvara och rösta på bolagsstämman, antingen personligen eller genom fullmakt, ska aktieägare dels vara upptagen i den av Euroclear

Sweden förda aktieboken på avstämningsdagen för stämman, dels anmäla sig till Bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före bolagsstämman.

## VALBEREDNING

Bestämmelser om inrättande av valberedning återfinns i Koden. Valberedningens huvudsakliga uppgift är presentera lämpliga kandidater för rollerna som styrelseordförande, styrelseledamot och revisor, samt arvodering av dessa.

Vid extra bolagsstämma den 2 september 2020 beslutades att anta en instruktion och arbetsordning för valberedningen. Valberedningen ska bestå av styrelsens ordförande och tre ledamöter utsedda av de tre största aktieägarna per den sista september.

Om någon av de tre största aktieägarna väljer att avstå från sin rätt att utse en ledamot till valberedningen, eller om en ledamot avstår eller frånträder sin plats i valberedningen innan uppdraget är slutfört, ska styrelsens ordförande erbjuda nästa aktieägare (d.v.s. den fjärde största aktieägaren) att utse en ledamot i valberedningen, och så vidare. Valberedningen utser inom sig en ordförande. Styrelsens ordförande eller någon annan av Bolagets styrelseledamöter ska inte vara valberedningens ordförande.

Valberedningens ledamöter ska offentliggöras senast sex månader före årsstämman. Om en väsentlig ägarförändring inträffar senast sju veckor före årsstämman ska en ny ledamot utses. När en sådan ledamot har utsetts, ska denne ersätta den tidigare ledamoten i valberedningen som inte längre representerar en av de tre största aktieägarna. Valberedningens ledamöter ska inte uppbära arvode från Bolaget, om inte annat beslutas av bolagsstämman.

## STYRELSEN

Styrelsen är efter bolagsstämman Bolagets högsta beslutande organ och enligt aktiebolagslagen svarar styrelsen för Bolagets organisation och förvaltningen av Bolagets angelägenheter, vilket innebär att styrelsen bland annat är ansvarig för att 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 vidare för att säkerställa

att korrekt information ges till Bolagets aktieägare, att Bolaget följer lagar och förordningar och att Bolaget tar fram och implementerar interna policyer och etiska riktlinjer. Styrelsen ansvarar också för att säkerställa att årsredovisningen och delårsrapporter upprättas i rätt tid. Dessutom utser styrelsen Bolagets verkställande direktör.

Styrelsens ledamöter väljs årligen på årsstämman för tiden intill dess nästa årsstämma hållits. Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst fyra och högst åtta ledamöter. Styrelsen består för närvarande av fem ordinarie ledamöter, valda av bolagsstämman, vilka presenteras ovan i avsnittet ”*Styrelse, koncernledning och revisor*”.

Enligt Koden ska styrelsens ordförande väljas av årsstämman. Styrelsens ordförande har till uppgift att leda styrelsens arbete samt att tillse att styrelsens arbete bedrivs effektivt och att styrelsen fullgör sina åligganden.

Styrelsen följer en skriftlig arbetsordning som ses över årligen och fastställs på det konstituerande styrelsemötet. Arbetsordningen reglerar bland annat styrelsens arbetsformer, arbetsuppgifter, beslutsordning inom Bolaget, styrelsens mötesordning, ordförandens arbetsuppgifter samt arbetsfördelningen mellan styrelsen och verkställande direktören. Instruktion avseende ekonomisk rapportering och instruktion till verkställande direktör fastställs också i samband med det konstituerande styrelsemötet. Styrelsens arbete bedrivs också utifrån en årlig föredragningsplan, som tillgodoser styrelsens behov av information. Styrelseordföranden och verkställande direktören har vid sidan av styrelsemötena en löpande dialog kring förvaltningen av Bolaget.

Styrelsen sammanträder efter en i förväg beslutad årsplan och ska utöver det konstituerande styrelsemötet, hålla minst sex ordinarie styrelsemöten mellan varje årsstämma. Vidare förekommer informella kontakter mellan styrelseledamöterna.

## STYRELSENS UTSKOTT

Styrelsen har inrättat ett revisionsutskott enligt aktiebolagslagen och ett ersättningsutskott enligt Koden. Närmare beskrivning av utskottens nuvarande sammansättning och uppgifter framgår nedan.

### REVISIONSUTSKOTTET

Revisionsutskottet består av styrelseordföranden Mats Lönnqvist, tillika ordförande i utskottet, samt styrelseledamoten Cecilia Ogvall. Revisionsutskottet ska, utan att det påverkar styrelsens ansvar och uppgifter i övrigt, bland annat övervaka Bolagets och Koncernens finansiella rapportering, övervaka effektiviteten i Bolagets och Koncernens interna kontroll, internrevision (om sådan funktion inrättas framöver) och riskhantering, hålla sig informerat om revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen samt om slutsatserna av Revisorsinspektionens kvalitetskontroll. Utskottet ska även granska och övervaka revisorns opartiskhet och självständighet och då särskilt uppmärksamma om revisorn tillhandahåller Bolaget andra tjänster än revision. I den mån valberedningen inte ges denna uppgift ska utskottet därtill biträda vid upprättandet av förslag till bolagsstämmans beslut om revisorsval.

### ERSÄTTNINGsutskottet

Ersättningsutskottet består av styrelseledamöterna Tomas Franzén, ordförande i utskottet, samt Owe Bergsten. Ersättningsutskottets huvudsakliga uppgifter är att bereda styrelsens beslut i frågor om (i) ersättningsprinciper, ersättningar och andra anställningsvillkor för koncernledningen, (ii) följa och utvärdera pågående och under året avslutade program för rörliga ersättningar för koncernledningen, samt (iii) följa och utvärdera tillämpningen av eventuella riktlinjer för ersättare till ledande befattningshavare fastställda av bolagsstämman samt gällande ersättningsstrukturer och ersättningsnivåer.

## VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR OCH ÖVRIGA LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Den verkställande direktören är underordnad styrelsen och ansvarar för Bolagets löpande förvaltning och Bolagets dagliga drift. Arbetsfördelningen mellan styrelsen och verkställande direktören anges i arbetsordningen för styrelsen och instruktionen för verkställande direktör. Thunderful Group har en koncernledningsgrupp som består av fyra personer som, utöver den verkställande direktören Brjann Sigurgeirsson, består av Bolagets CFO, Anders Maiqvist, Head of Games, Klaus Lyngeled, och Head of Distribution, Henrik Mathiasen. Mer information om den verkställande direktören och de ledande befattningshavarna finns i avsnittet ”*Styrelse, koncernledning och revisor*”.



## ERSÄTTNING TILL STYRELSELEDAMÖTER, VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

### ERSÄTTNING TILL STYRELSELEDAMÖTER

Arvode till bolagsstämموvalda styrelseledamöter beslutas av årsstämman. Vid extra bolagsstämma den 2 september 2020 beslutades att styrelsearvode för perioden fram till nästa årsstämma ska utgå med maximalt 1 500 000 SEK beräknat på en hel verksamhetsperiod mellan årsstämmor (12 månader), varav maximalt 500 000 SEK ska utgå till styrelsens ordförande och maximalt 250 000 SEK ska utgå till respektive styrelseledamot. Styrelsens ledamöter äger rätt till arvode i

### Ersättningar till styrelseledamöter 2019 (TSEK)

Namn	Styrelse-arvode	Lön*	Övriga förmåner	Bonus	Pension	Total ersättning, bonus och pensioner
Mats Lönnqvist <sup>1)</sup>	-	-	-	-	-	-
Owe Bergsten	-	-	-	-	-	-
Tomas Franzén <sup>2)</sup>	-	-	-	-	-	-
Oskar Burman <sup>3)</sup>	-	-	-	-	-	-
Cecilia Ogvall <sup>4)</sup>	-	-	-	-	-	-
Anders Maiqvist <sup>5)</sup>	-	909,6	131,2	-	135,0	1 175,8
Klaus Lyngede <sup>6)</sup>	-	617,6	-	-	94,2	711,8
Brjann Sigurgeirsson <sup>7)</sup>	-	627,6	55,5	-	58,6	741,7
<b>Totalt:</b>	<b>-</b>	<b>2 154,8</b>	<b>186,7</b>	<b>-</b>	<b>287,8</b>	<b>2 629,3</b>

\* Kolumnen avser ersättning för anställning, och inte ersättning för styrelsearbete eller liknande – se mer nedan i tabellen över ersättningar till ledande befattningshavare 2019.

- 1) Mats Lönnqvist tillträdde som styrelseordförande vid extra bolagsstämma den 2 september 2020.  
 2) Tomas Franzén tillträdde som styrelseledamot vid extra bolagsstämma den 2 september 2020.  
 3) Oskar Burman tillträdde som styrelseledamot vid extra bolagsstämma den 2 september 2020.  
 4) Cecilia Ogvall tillträdde som styrelseledamot vid extra bolagsstämma den 2 september 2020.  
 5) Anders Maiqvist avgick som styrelseledamot vid extra bolagsstämma den 2 september 2020.  
 6) Klaus Lyngede avgick som styrelseledamot vid extra bolagsstämma den 2 september 2020.  
 7) Brjann Sigurgeirsson avgick som styrelseledamot vid extra bolagsstämma den 2 september 2020.

### RIKTLINJER FÖR ERSÄTTNING TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Vid extra bolagsstämma den 2 september 2020, beslutades att anta riktlinjer för ersättning till den verkställande direktören samt övriga medlemmar av koncernledningen. Huvudprincipen är att ersättningar och andra anställningsvillkor för ledande befattningshavare ska baseras på marknadsmässiga villkor och vara konkurrenskraftiga för att säkerställa att Koncernen kan locka till sig och behålla kompetenta ledande befattningshavare till en rimlig kostnad.

Den totala ersättningen för koncernledningen kan bestå av fast lön, rörlig ersättning, pension och andra förmåner. För att undvika att ledningen uppmuntras att ta orimliga risker ska det råda en grundläggande balans mellan fast och rörlig ersättning. Den fasta lönen ska således vara tillräckligt stor i förhållande till den totala ersättningen som betalas till företagsledningen att det ska vara möjligt att sänka den rörliga ersättningen till noll. Den rörliga ersättningen till en ledande befattningshavare vars funktion eller totala ersättningsnivå innebär att han eller hon kan ha en väsentlig effekt på Koncer-

relation till antal månader respektive styrelseledamot har innehaft rollen från och med inval till dess att nästa årsstämma hålls.

Tabellen nedan utvisar ersättning till Bolagets styrelseledamöter som beskrivs ovan i avsnittet "Styrelse, koncernledning och revisor", samt tidigare styrelseledamöter i Bolaget under 2019, och avser ersättning utbetald under räkenskapsåret 2019 innefattande eventuella villkorade eller uppskjutna ersättningar och eventuella naturaförmåner som beviljats för tjänster som utförts åt Koncernen, oavsett av vem eller i vilken egenskap tjänsterna har utförts. Samtliga belopp anges i TSEK och ersättning har utgått från koncernbolagen.

nens riskprofil, får inte vara större än den fasta lönen. Rörlig ersättning ska kopplas till förutbestämda och mätbara prestandakriterier, formulerade för att främja Koncernens långsiktiga värdeskapande.

Ersättning ska inte diskriminera på grund av kön, etnisk bakgrund, nationellt ursprung, ålder, funktionshinder eller andra irrelevanta faktorer.

När det gäller anställningar som regleras av andra lagar och förordningar än svenska, kan nödvändiga justeringar antas avseende pensionsförmåner och andra förmåner för att följa lokala tvingande bestämmelser eller tullar, medan de övergripande riktlinjerna ska tillämpas så långt som möjligt.

Tabellen nedan utvisar ersättning till ledande befattningshavare som beskrivs i avsnittet "Styrelse, koncernledning och revisor", och avser ersättning utbetald under 2019 inklusive villkorade eller uppskjutna ersättningar samt eventuella naturaförmåner (inkluderar bland annat bilförmån) som har beviljats för tjänster som har utförts åt Koncernen, oavsett av vem eller i vilken egenskap tjänsterna har utförts. Samtliga belopp anges i TSEK och ersättning har utgått från koncernbolagen.

**Ersättningar till ledande befattningshavare 2019 (TSEK)**

Namn	Lön	Övriga förmåner	Bonus	Pension	Total ersättning, bonus och pensioner
Brjann Sigurgeirsson, VD	627,6	55,5	–	58,6	741,7
Anders Maiqvist, CFO	909,6	131,2	–	135,0	1 175,8
Klaus Lyngeled, Head of Games	617,6	–	–	94,2	711,8
Henrik Mathiasen, Head of Distribution	2 250,8	–	–	338,8	2 589,6
<b>Totalt:</b>	<b>4 405,6</b>	<b>186,7</b>	<b>–</b>	<b>626,6</b>	<b>5 218,8</b>

**INCITAMENTSPROGRAM**

Koncernen har inrättat aktiebaserade incitamentsprogram för vissa av Bolagets styrelseledamöter och ledande befattningshavare. Dessa beskrivs i avsnittet ”Aktiekapital och ägarförhållanden – Teckningsoptioner och konvertibler”.

**INTERN KONTROLL OCH RISKHANTERING**

Styrelsen ansvarar enligt aktiebolagslagen för Bolagets organisation och förvaltningen av Bolagets angelägenheter och måste regelbundet bedöma Bolagets och Koncernens finansiella ställning och se till att Bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och Bolagets ekonomiska förhållanden i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt.

Den interna kontrollen har som övergripande syfte att bidra till att Bolagets strategier och målsättningar kan genomföras samt säkerställa att den finansiella rapporteringen är upprättad i överensstämmelse med lag, tillämpliga redovisningsstandarder och övriga krav på noterade bolag. Styrelsens ansvar för den interna kontrollen regleras i aktiebolagslagen, årsredovisningslagen och Koden. I styrelsens arbetsordning, i instruktioner för verkställande direktören samt i instruktion för finansiell rapportering, vilka samtliga antagits av styrelsen, anges roll- och ansvarsfördelningen för att bidra till en effektiv styrning av Bolagets risker. Styrelsen har också som ansvar att övervaka Bolagets finansiella ställning, att övervaka effektiviteten i Bolagets interna kontroll och riskhantering, att hålla sig informerad om revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen samt att granska och övervaka revisorns opartiskhet och självständighet.

**KONTROLLMILJÖ**

Styrelsen har det övergripande ansvaret för den interna kontrollen avseende den finansiella rapporteringen. I syfte att skapa och vidmakthålla en fungerande kontrollmiljö har styrelsen antagit ett antal policyer och styrdokument som reglerar bland annat den finansiella rapporteringen, men även IT-säkerhet. Dessa utgörs huvudsakligen av styrelsens arbetsordning, instruktioner för den verkställande direktören, instruktioner för av styrelsen inrättade utskott och instruktioner för finansiell rapportering. Styrelsen har vidare inrättat ett revisionsutskott som har som huvudsaklig uppgift att övervaka Bolagets finansiella rapportering, att övervaka effekti-

teten i Bolagets interna kontroll, internrevision (i den mån sådan funktion inrättas) och riskhantering, samt att granska och övervaka revisorns opartiskhet och självständighet.

Ansvaret för det dagliga arbetet med att upprätthålla kontrollmiljön åvilar primärt Bolagets verkställande direktör, som rapporterar löpande till styrelsen i enlighet med fastställda instruktioner. Verkställande direktören ska regelbundet och vid behov hålla styrelsen informerad om tillståndet och utvecklingen för Koncernens affärer, intäkter, resultat, finansiella ställning, kassaflöde och kreditläge. Vidare ska den verkställande direktören informera styrelsen om varje väsentlig affärshändelse för Koncernen och varje händelse eller omständighet vars existens, ur styrelsens perspektiv, inte är oväsentlig för Koncernen.

Förutom den interna uppföljningen och rapporteringen, rapporterar Bolagets externa revisorer under verksamhetsåret till verkställande direktören och styrelsen. Revisorernas rapportering ger styrelsen en god uppfattning och ett tillförlitligt underlag avseende den finansiella rapporteringen i årsredovisningen.

**RISKBEDÖMNING OCH KONTROLLAKTIVITETER**

I riskbedömningen ingår att identifiera och utvärdera risken för väsentliga fel i Bolagets verksamhetsprocesser, vilket bland annat omfattar redovisningen och rapporteringen på Koncern- och dotterbolagsnivå. Riskbedömning görs löpande och enligt fastställda riktlinjer med fokus på Bolagets väsentliga verksamhetsprocesser. Inom styrelsen ansvarar primärt revisionsutskottet för att löpande utvärdera Bolagets risksituation varefter styrelsen gör en årlig genomgång av risksituationen. Kontrollaktiviteter syftar till att identifiera och begränsa risker. Styrelsen ansvarar för den interna kontrollen och uppföljning av bolagsledningen. Detta sker genom både interna och externa kontrollaktiviteter samt genom granskning och uppföljning av Bolagets policyer och styrdokument.

**INFORMATION OCH KOMMUNIKATION**

Bolaget har informations- och kommunikationsvägar som syftar till att främja riktigheten av den finansiella rapporteringen och möjliggöra rapportering och återkoppling från verksamheten till styrelse och ledning, exempelvis genom att styrande dokument i form av interna policyer, riktlinjer och instruktioner avseende den ekonomiska rapporteringen gjorts tillgängliga och är



kända för berörda medarbetare. Finansiell rapportering sker huvudsakligen i ett koncerngemensamt system med fördefinierade rapportmallar. Bolagets finansiella rapportering följer de lagar och regler som gäller i Sverige och de lokala regler i varje land där verksamheten bedrivs. Bolagets information till aktieägarna och andra intressenter ges via årsredovisningen och kommer framöver även ges via delårsrapporter och pressmeddelanden (se även rubriken "Aktiemarknadsinformation och insiderregler" nedan).

## UPPFÖLJNING

Verkställande direktören tillser att styrelsen löpande erhåller rapportering om utvecklingen av Bolagets verksamhet, däribland utvecklingen av Bolagets resultat och ställning samt information om viktiga händelser, såsom utvecklingen i enskilda projekt. Generellt sett avrapporterar verkställande direktören också dessa frågor på varje styrelsemöte. Styrelsen och revisionsutskottet går igenom årsredovisning och kvartalsrapporter och genomför finansiella utvärderingar i enlighet med fastställd plan. Revisionsutskottet följer upp den finansiella rapporteringen samt andra närliggande frågor och diskuterar regelbundet dessa frågor med de externa revisorerna.

## REVISION

Bolaget är, i egenskap av publikt bolag, skyldigt att ha minst en revisor för granskning av Bolagets och Koncernens årsredovisning och bokföring, samt styrelsen och den verkställande direktörens förvaltning. Granskningen ska vara så ingående och omfattande som god revisionssed kräver. Bolagets revisor väljs enligt reglerna i aktiebolagslagen och av bolagsstämman. En revisor i ett svenskt aktiebolag har således ett uppdrag från, och rapporterar till, bolagsstämman och får inte låta sig styras i sitt arbete av styrelsen eller någon ledande befattningshavare. Revisorns rapportering till bolagsstämman sker på årsstämman genom revisionsberättelsen.

Bolagets revisor har i revisionsberättelsen för Bolagets årsredovisning för perioden 5 – 31 december 2019, vilken har införlivats i Prospektet genom hänvisning, i samband med att revisorn tillstyrkte att bolagsstämman

disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktör ansvarsfrihet för räkenskapsåret, lämnat följande anmärkning: "Årsredovisningen inte har upprättats i sådan tid att det varit möjligt att, enligt aktiebolagslagen 7 kap 10 §, hålla årsstämma inom sex månader efter räkenskapsårets utgång."

Enligt Bolagets bolagsordning ska Bolaget ha en till två revisorer och högst en revisorssuppleant. Till revisor kan även utses ett registrerat revisionsbolag. Bolagets nuvarande revisor är Grant Thornton Sweden AB med Patric Hofréus som huvudansvarig revisor. Ersättning till Bolagets revisor utgår enligt godkänd räkning. Ersättning till Grant Thornton Sweden AB utgick med 0,8 MSEK för räkenskapsåret 2019 och avsåg revisionsuppdrag för Bolaget. Närmare information om revisorn återfinns ovan under avsnittet "Styrelse, koncernledning och revisor".

## AKTIEMARKNADSINFORMATION OCH INSIDERREGLER

Som noterat bolag ställs krav på att alla aktörer på aktiemarknaden får samtidig tillgång till insiderinformation om Bolaget och det finns insiderregler i syfte att förhindra marknadsmissbruk.

Styrelsen har bland annat antagit en kommunikations- respektive insiderpolicy i syfte att säkerställa en korrekt och god kvalitet på Bolagets information och hantering av insiderinformation såväl internt som externt. Styrelsens ordförande behandlar övergripande ägarrelaterade frågor, medan verkställande direktören har det övergripande ansvaret för Bolagets externa kommunikation.

Policyer och riktlinjer avseende informationsgivning och insiderregler samt uppdateringar och ändringar görs tillgängliga och kända för berörd personal, och bolagsledningen går igenom regelverket med anställda. Bolagets regelverk är upprättat enligt svensk lagstiftning, First North Premiers regelverk och Koden samt EU:s marknadsmissbruksförordning (MAR). Samtliga finansiella rapporter och pressmeddelanden som offentliggörs efter noteringen kommer att publiceras på Bolagets webbplats ([www.thunderfulgroup.com](http://www.thunderfulgroup.com)) i direkt anslutning till offentliggörande.



# AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

## ALLMÄN INFORMATION

Bolagets registrerade aktiekapital uppgår per den 30 september 2020 samt per dagen för Prospektet till 535 306,68 SEK, fördelat på totalt 53 530 668 aktier, med ett kvotvärde om 0,01 SEK per aktie. Aktierna är utgivna i dematerialiserad form genom Euroclear Sweden AB (Box 191, 101 23 Stockholm). Enligt lag (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument är Euroclear central värdepappersförvarare och clearingorganisation för aktierna. Följaktligen har inga aktiebrev utfärdats och överlåtelser av aktier sker elektroniskt. Bolaget har ett aktieslag och samtliga aktier är fullt betalda och denominerade i SEK. ISIN-koden för Bolagets aktier är SE0015195888 och aktierna kommer att handlas på First North Premier under kortnamnet THUNDR.

Samtliga aktier är utgivna enligt svensk rätt. Utöver lock up-avtal (närmare beskrivet i avsnittet "Legala frågor och kompletterande information") är samtliga aktier fritt överlåtbara och aktierna är inte föremål för några överlåtelsebegränsningar. Varken Bolaget eller dess dotterbolag äger några aktier i Bolaget. Per dagen för Prospektet finns det ett aktieägaravtal mellan Bolagets aktieägare. Aktieägaravtalet upphör i samband med noteringen av Bolagets aktier på First North Premier och efter noteringen kommer det således inte att finnas några aktieägaravtal eller liknande överenskommelser mellan aktieägarna som syftar till gemensamt inflytande över Bolaget, eller som kan resultera i att kontrollen över Bolaget förändras.

## RÄTTIGHETER FÖRKNIPPADE MED AKTIERNA

### BOLAGSSTÄMMA

Bolagets aktier är utgivna i enlighet med svensk rätt och aktieägarnas rättigheter förknippade med aktierna kan endast ändras genom bolagsordningsändring i enlighet med aktiebolagslagen. Beslut om bolagsordningsändring fattas av bolagsstämman och i aktiebolagslagen uppställs vissa kvalificerade majoritetskrav för att sådana beslut vid bolagsstämma ska äga giltighet. Rätt att delta på bolagsstämman tillkommer aktieägare som är upptagen i den av Euroclear Sweden förda aktieboken på avstämningsdagen för bolagsstämman och som anmält sig till Bolaget senast den dag som anges i kallelsen till bolagsstämman.

### RÖSTRÄTT

Vid röstning på bolagsstämma medför en (1) aktie per avstämningsdagen för bolagsstämman en (1) röst. Aktieägare är berättigade att rösta för sitt fulla antal aktier.

### FÖRETRÄDESRÄTT TILL NYA AKTIER M.M.

Befintliga aktieägare har normalt företrädesrätt att teckna nya aktier, teckningsoptioner och konvertibler pro rata i förhållande till deras innehav. Bolagsstämman eller styrelsen, med stöd av bemyndigande från bolagsstämman, får dock besluta att avvika från aktieägarnas företrädesrätt i enlighet med aktiebolagslagen.

### UTDELNING, ANDEL I BOLAGETS VINST OCH BEHÅLLNING VID LIKVIDATION

Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning, andel i Bolagets vinst och till Bolagets tillgångar och eventuellt överskott i händelse av likvidation. Bolagsstämman fattar beslut om eventuell utdelning och ska som huvudregel inte besluta om utdelning överskridande den av styrelsen föreslagna. Aktieägare införda i Euroclear Swedens centrala värdepappersregister per avstämningsdagen, fastställd av bolagsstämman eller av styrelsen efter bolagsstämmans bemyndigande, är berättigade till utdelning. Enligt aktiebolagslagen får utdelning endast ske med ett sådant belopp att det fortfarande finns fritt eget kapital, det vill säga efter utdelningen måste det finnas full täckning för Bolagets bundna egna kapital. Det är Bolagets senaste fastställda balansräkning som ligger till grund för hur stor utdelning som kan lämnas. Vidare får utdelning endast lämnas om den framstår som försvarlig med hänsyn till de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av det egna kapitalet samt konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Utdelning utbetalas normalt som ett kontant belopp per aktie men kan också avse annat än kontant betalning. Aktieägarna är berättigade till del av utdelningen proportionellt i förhållande till sina aktieinnehav. Utdelningen utbetalas genom Euroclear Swedens försorg. Om en aktieägare inte kan nås för mottagande av utdelning kvarstår aktieägarens fordran mot Bolaget på motsvarande belopp. En sådan fordran är föremål för en tioårig preskriptionstid efter vilken utdelningsbeloppet tillfaller Bolaget.



Det finns inga begränsningar avseende rätt till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Med förbehåll för begränsningar ålagda av banker eller clearingssystem i berörd jurisdiktion görs utbetalningar till sådana aktieägare på samma sätt som till aktieägare i Sverige. För information om skatt på utdelning, se avsnittet "Vissa skattefrågor". För information om utdelningar och Bolagets utdelningspolicy, se avsnittet "Verksamhetsbeskrivning – Finansiella mål för verksamheten – Utdelningspolicy".

### UPPKÖPSERBJUDANDEN OCH INLÖSEN AV MINORITETSAKTIER

Enligt svensk rätt omfattas inte bolag vars aktier är upptagna till handel på en handelsplattform (såsom First North Premier) av lagreglering vad gäller till exempel uppköpserbudanden och flaggning som tillämpas i förhållande till bolag vars aktier är upptagna till handel på en reglerad marknad. Kollegiet för svensk bolagsstyrning har dock utfärdat takeoverregler för vissa handelsplattformar (inklusive First North Premier), vilka i huvudsak motsvarar reglerna för offentliga uppköpserbudanden för bolag vars aktier handlas på en reglerad marknad, och som blir tillämpliga på Bolaget från och med noteringen.

Ett offentligt uppköpserbudande kan gälla alla eller delar av aktierna i ett bolag och kan antingen vara frivilligt eller obligatoriskt (s.k. budplikt). Budplikt uppstår när en aktieägare, ensam eller tillsammans med närstående, uppnår ett innehav som representerar minst tre tiondelar av röstetalet för samtliga aktier i bolaget.

Ett bolag får endast efter beslut av bolagsstämman vidta åtgärder som är ägnade att försämra förutsättningarna för ett erbjudandes lämnande eller genomförande om styrelsen eller verkställande direktören i bolaget har grundad anledning att anta att ett sådant erbjudande är nära förestående, eller om ett sådant erbjudande har lämnats.

Vid ett offentligt uppköpserbudande ska en aktieägare under acceptfristen ta ställning till erbjudandet. En aktieägare har rätt att antingen acceptera eller förkasta erbjudandet. En aktieägare som har accepterat ett offentligt uppköpserbudande är som utgångspunkt bunden av sin accept. En aktieägare kan dock under vissa omständigheter återkalla sin accept, till exempel om lämnad accept har varit beroende av uppfyllandet av vissa villkor.

Efter ett offentligt uppköpserbudande är den som lämnat erbjudandet och därefter innehar minst nio tiondelar av aktierna i bolaget, oavsett aktiernas röstvärde, berättigad att lösa in resterande aktieägares aktier i enlighet med de allmänna reglerna om tvångsinlösen i 22 kap. aktiebolagslagen.

### AKTIEKAPITALET UTVECKLING OCH NYA AKTIER I SAMBAND MED ERBJUDANDET

Tabellen nedan beskriver aktiekapitalets utveckling i Bolaget från bildandet fram till och med Erbjudandet. Samtliga belopp anges i SEK.

År	Förändring	Förändring antalet aktier	Totalt antal aktier	Förändring aktiekapital	Totalt aktiekapital	Kvotvärde	Emissionskurs (SEK)
2019	Nybildning	10 000	10 000	50 000	50 000	5,0	5,00
2019	Apportemission <sup>1)</sup>	17 700	27 700	88 500	138 500	5,0	9 899,13
2019	Apportemission <sup>1)</sup>	25 360	53 060	126 800	265 300	5,0	13 802,57
2019	Apportemission <sup>1)</sup>	3 940	57 000	19 700	285 000	5,0	9 899,13
2019	Apportemission <sup>1)</sup>	43 000	100 000	215 000	500 000	5,0	9 899,13
2020	Split 500:1	49 900 000	50 000 000	–	500 000	0,01	–
2020	Riktad nyemission	273 758	50 273 758	2 737,58	502 737,58	0,01	25,57
2020	Riktad nyemission	3 256 910	53 530 668	32 569,10	535 306,68	0,01	41,04
2020	Nyemission i Erbjudandet <sup>2)</sup>	15 000 000	68 530 668	150 000,00	685 306,68	0,01	50

1) Apportemission genomfördes i samband med Koncernens bildande.

2) Beräkningen av antalet nya aktier i Erbjudandet är baserad på antagandet att Erbjudandet fulltecknas.

## ÄGARFÖRHÅLLANDEN FÖRE OCH EFTER ERBJUDANDETS GENOMFÖRANDE

Per dagen för Prospektet har Bolaget 19 aktieägare. De fem största aktieägarna per dagen för Prospektet och omedelbart efter Erbjudandets genomförande framgår av tabellen nedan. Bergsala Holding, Lyngeled Holding AB och Brjann Sigurgeirsson Holding AB är Säljande Aktieägare i Erbjudandet.

Aktieägare	Antal aktier före Erbjudandet	Andel aktier och röster före Erbjudandet	Antal aktier efter Erbjudandet vid full teckning och om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas	Andel aktier och röster efter Erbjudandet vid full teckning och om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas	Antal aktier efter Erbjudandet vid full teckning och om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo	Andel aktier och röster efter Erbjudandet vid full teckning och om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo
Bergsala Holding <sup>1)</sup>	34 285 000	64,0%	25 370 900	37,0%	21 453 785	31,3%
Lyngeled Holding AB <sup>2)</sup>	5 375 000	10,0%	4 275 000	6,2%	4 275 000	6,2%
Brjann Sigurgeirsson Holding AB <sup>3)</sup>	5 375 000	10,0%	4 275 000	6,2%	4 275 000	6,2%
Hinapulka & Allihuuppa Oy	1 680 000	3,1%	1 680 000	2,5%	1 680 000	2,5%
Thomas Beardsmore	1 058 496	2,0%	1 058 496	1,5%	1 058 496	1,5%
Övriga aktieägare <sup>4)</sup>	5 757 172	10,8%	31 871 272	46,5%	35 788 387	52,2%
<b>Totalt:</b>	<b>53 530 668</b>	<b>100,00%</b>	<b>68 530 668</b>	<b>100,00%</b>	<b>68 530 668</b>	<b>100,00%</b>

1) Ägs till 80 procent av styrelseledamoten Owe Bergsten, och till 4 procent av Bolagets CFO, Anders Maiqvist.

2) Helägt av Bolagets Head of Games Klaus Lyngeled.

3) Helägt av Bolagets VD Brjann Sigurgeirsson.

4) Inkluderar efter Erbjudandets genomförande Cornerstone Investors som har lämnat åtaganden att förvärva 12 000 000 aktier i Erbjudandet för upp till 600 MSEK, motsvarande upp till 12 000 000 aktier. Se avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Åtaganden att förvärva aktier i Erbjudandet".

Efter noteringen av Bolagets aktier på First North Premier kommer det, såvitt Bolaget känner till, inte att existera några aktieägaravtal eller andra avtal mellan aktieägarna i Bolaget i syfte att utöva ett samlat inflytande över Bolaget. Bolaget känner heller inte till några avtal eller motsvarande som kan resultera i en förändring i kontrollen över Bolaget. Trots detta kan Bolagets större aktieägare, genom sina aktieinnehav, ha ett betydande inflytande över utgången i de ärenden som hänskjuts till Bolagets aktieägare för godkännande. Bolaget har inte vidtagit några särskilda åtgärder i syfte att garantera att kontrollen inte missbrukas. De regler till skydd för minoritetsaktieägare som finns i aktiebolagslagen utgör dock ett skydd mot en majoritetsägares eventuella missbruk av sin kontroll över ett bolag. Därutöver kommer Bolaget att tillämpa First North Premiers regelverk för emittenter samt Koden.

### NYEMISSION OCH SÄLJANDE AKTIEÄGARE I ERBJUDANDET

Bolagets styrelse avser att den 6 december 2020, med stöd av bemyndigande från extra bolagsstämma den 2 september 2020, besluta om en nyemission om högst 15 000 000 nya aktier i Bolaget för Erbjudandet. Under förutsättning att Erbjudandet blir fulltecknat kommer Bolagets aktiekapital att ökas med 150 000,00 SEK från 535 306,68 SEK till 685 306,68 SEK, motsvarande en utspädning om cirka 21,9 procent. Aktierna i Erbjudandet kommer av emissionstekniska skäl att emitteras till en kurs om 0,01 SEK per aktie (aktiens kvotvärde) och tecknas av Carnegie i egenskap av emissionsinstitut för investerarnas räkning för att möjliggöra leverans av aktierna till förvärvsberättigade i enlighet med Erbjudandets tidsplan. Se även avsnittet "Villkor och anvisningar – Registrering av nyemissionen hos Bolagsverket".

Därutöver erbjuds sammanlagt högst 15 031 215 aktier av Säljande Aktieägarna i Erbjudandet, inklusive de aktier som erbjuds av Bergsala Holding i Övertilldelningsoptionen. Av de 15 031 215 aktierna som erbjuds av Säljande Aktieägare, erbjuder Bergsala Holding 12 831 215 aktier, Lyngeled Holding AB högst 1 100 000 aktier och Brjann Sigurgeirsson Holding AB högst 1 100 000 aktier. Se även tabellen under "Ägarförhållanden före och efter Erbjudandets genomförande" ovan angående Säljande Aktieägares relation till Bolaget. Se även avsnittet "Definitioner" för adressuppgifter till Säljande Aktieägare.

Före Erbjudandet äger Säljande Aktieägare sammanlagt cirka 84,1 procent av det totala antalet utestående aktier och röster i Bolaget och under antagandet att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo så kommer Säljande Aktieägare att äga sammanlagt cirka 43,8 procent av det totala antalet utestående aktier och röster i Bolaget efter Erbjudandet.

Då Övertilldelningsoptionen i Erbjudandet endast omfattar befintliga aktier som tillhandahålls av Bergsala Holding medför utnyttjandet av Övertilldelningsoptionen ingen ytterligare utspädning.

Nettotillgångsvärdet per aktie per 30 september 2020 uppgick till cirka 13,71 SEK per aktie. Erbjudandepriiset är 50 SEK per aktie.

### BEMYNDIGANDEN

Per dagen för Prospektet har bolagsstämman i Bolaget beslutat om två separata bemyndiganden för Bolagets styrelse att emittera värdepapper i Bolaget under de förutsättningar som anges nedan.

Vid extra bolagsstämma den 2 september 2020 beslutades det att bemyndiga styrelsen att, under tiden fram till nästa årsstämma, vid ett eller flera tillfällen,



med eller utan avvikelser från aktieägarnas företrädesrätt, besluta om nyemission av aktier och/eller emission av teckningsoptioner, berättigande till nyteckning av aktier och/eller emission av konvertibler, berättigande till konvertering till nya aktier. Emission ska kunna ske mot kontant betalning och/eller med bestämmelse om apport eller kvittning eller annat villkor. Bemyndigandet ska endast kunna utnyttjas av styrelsen för att möjliggöra kapitalanskaffning och ägarspridning inför och/eller i samband med listning av Bolagets aktier och får inte medföra en aktiekapitalökning överstigande 50 procent av Bolagets aktiekapital. Bolagets styrelse avser att utnyttja bemyndigandet för att emittera nya aktier i Erbjudandet.

Vid extra bolagsstämma den 18 november 2020 beslutades det att bemyndiga styrelsen att, under tiden fram till nästa årsstämma, vid ett eller flera tillfällen, med eller utan avvikelser från aktieägarnas företrädesrätt och med eller utan villkor om apport, kvittning eller andra villkor, besluta om nyemission av aktier. Skälet till att avvikelser från aktieägarnas företrädesrätt ska kunna ske är att möjliggöra för Bolaget att genomföra företagsförvärv eller förvärv av rörelsetillgångar eller för att utöka Bolagets expansion på annat vis. Bemyndigandet innebär att styrelsen som högst får emittera så många aktier som Bolaget kan emittera med beaktande av de gränser för Bolagets aktiekapital och antal aktier som återfinns i Bolagets bolagsordning. I den mån nyemission sker med avvikelser från aktieägarnas företrädesrätt ska nyemissionen ske på marknadsmässiga villkor.

### TECKNINGSOPTIONER OCH KONVERTIBLER

Per dagen för den senaste balansräkningen och per dagen för detta Prospekt finns det inte några utestående konvertibler, teckningsoptioner eller andra aktierelaterade finansiella instrument i Bolaget förutom de teckningsoptioner som utgivits inom ramen för två incitamentsprogram till vissa nyckelpersoner och styrelseledamöter i Koncernen.

Villkoren för incitamentsprogrammen beskrivs nedan. Det maximala antalet aktier som totalt kan utges under de båda incitamentsprogrammen, utan beaktande av eventuell framtida omräkning enligt optionsvillkoren för respektive program, uppgår till 519 220 aktier, vilket motsvarar en utspädning om cirka 0,96 procent baserat på antagandet om att båda programmen utnyttjas till fullo samt beräknat på antalet aktier i Bolaget per dagen för Prospektet. Per den 31 december 2019 fanns inga incitamentsprogram i Koncernen som kunde resultera i teckning av aktier.

### TECKNINGSOPTIONSBASERAT INCITAMENTSPROGRAM 2020/2023 (I)

Vid extra bolagsstämma den 2 september 2020 beslutades om ett teckningsoptionsbaserat incitamentsprogram för Koncernens CFO, Koncernens Head of Distribution samt vissa nyckelpersoner i Koncernen genom emission

av 350 870 teckningsoptioner. Teckningsoptionsprogrammet implementerades i oktober 2020 och för varje teckningsoption betalades en teckningsoptionspremie om 1,20 SEK.

Varje teckningsoption berättigar innehavaren att förvärva en ny aktie i Bolaget till ett lösenpris uppgående till 38,37 SEK per aktie. Teckningsoptionerna kan utnyttjas under perioden från och med den 1 november 2023 till och med den 30 november 2023. Vid fullt utnyttjande av samtliga emitterade teckningsoptioner kommer totalt 350 870 nya aktier att ges ut och aktiekapitalet kommer att öka med 3 508,70 SEK, vilket motsvarar en utspädning om cirka 0,65 procent baserat på antagandet om att samtliga teckningsoptioner i programmet utnyttjas till fullo samt beräknat på antalet aktier i Bolaget per dagen för Prospektet. Teckningsoptionerna är föremål för sedvanliga omräkningsvillkor i samband med emissioner m.m.

### TECKNINGSOPTIONSBASERAT INCITAMENTSPROGRAM 2020/2023 (II)

Vid extra bolagsstämma den 2 september 2020 beslutades om ett teckningsoptionsbaserat incitamentsprogram för Bolagets styrelseledamöter Oskar Burman och Cecilia Ogvall genom emission av 168 350 teckningsoptioner. Teckningsoptionsprogrammet implementerades i oktober 2020 och för varje teckningsoption betalades en teckningsoptionspremie om 1,20 SEK.

Varje teckningsoption berättigar innehavaren att förvärva en ny aktie i Bolaget till ett lösenpris uppgående till 38,37 SEK per aktie. Teckningsoptionerna kan utnyttjas under perioden från och med den 1 november 2023 till och med den 30 november 2023. Vid fullt utnyttjande av samtliga emitterade teckningsoptioner kommer totalt 168 350 nya aktier att ges ut och aktiekapitalet kommer att öka med 1 683,50 SEK, vilket motsvarar en utspädning om cirka 0,31 procent baserat på antagandet om att samtliga teckningsoptioner i programmet utnyttjas till fullo samt beräknat på antalet aktier i Bolaget per dagen för Prospektet. Teckningsoptionerna är föremål för sedvanliga omräkningsvillkor i samband med emissioner m.m.

### ANSÖKAN OM NOTERING PÅ FIRST NORTH PREMIER

Bolagets aktie planeras att tas upp till handel på First North Premier, med förväntad första dag för handel den 7 december 2020, förutsatt att Bolaget inkommer med ansökan och att Bolaget uppfyller First North Premiers noteringskrav, däribland spridningskravet för Bolagets aktier, senast första dag för handel. First North Premier är en marknadsplats, klassificerad som tillväxtmarknad för små och medelstora företag, som regleras av ett särskilt regelverk och som inte har samma juridiska status som en reglerad marknad.



# LEGALA FRÅGOR OCH KOMPLETTERANDE INFORMATION

## **BOLAGSINFORMATION OCH LEGAL STRUKTUR**

### **THUNDERFUL GROUP**

Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag bildat i Sverige den 25 november 2019 och registrerat hos Bolagsverket den 5 december 2019. Bolagets företagsnamn och kommersiella beteckning är Thunderful Group AB. Bolagets organisationsnummer är 559230-0445 och Bolagets LEI-kod är 549300EZJK1ZXOU9I27. Styrelsen har sitt säte i Göteborg och Bolaget bedriver sin verksamhet i enlighet med aktiebolagslagen (2005:551). Bolagets webbplats är [www.thunderfulgroup.com](http://www.thunderfulgroup.com) och Bolaget nås på telefonnummer +46 708 16 16 32.

Informationen på Bolagets webbplats utgör inte en del av Prospektet och har inte granskats eller godkänts av Finansinspektionen. Det finns hyperlänkar i Prospektet. Informationen på dessa webbplatser utgör inte en del av Prospektet och har inte granskats eller godkänts av Finansinspektionen.

Enligt bolagsordningen har Bolaget som föremål för sin verksamhet att Bolaget som moderbolag ska leda och administrera verksamhet inom utveckling, förläggning och distribution av data- och TV-spel, distribution av andra produkter samt förvalta fast och lös egendom och idka med ovanstående därmed förenlig verksamhet. Se den fullständiga bolagsordningen under avsnittet ”*Bolagsordning*”.

## **UTVALDA KONCERNBOLAG**

Koncernbolaget Thunderful Development bildades den 29 november 2017 och registrerades hos Bolagsverket den 13 december 2017. Koncernbolagets företagsnamn och kommersiella beteckning är Thunderful Development AB och dess organisationsnummer är 559139-0728. Koncernbolaget har sitt säte i Göteborg.

Koncernbolaget Nordic Game Supply bildades den 13 november 2019 och registrerades hos Bolagsverket samma dag. Koncernbolagets företagsnamn och kommersiella beteckning är Nordic Game Supply AB och dess organisationsnummer är 559226-5333. Koncernbolaget har sitt säte i Kungsbacka.

Koncernbolaget Bergsala bildades den 18 november 1987 och registrerades hos Bolagsverket den 12 januari 1988. Koncernbolagets företagsnamn och kommersiella beteckning är Bergsala Aktiebolag och dess organisationsnummer är 556315-6412. Koncernbolaget har sitt säte i Kungsbacka.

Koncernbolaget Amo Toys bildades den 12 september 2016 och registrerades hos Bolagsverket den 14 december 2016. Koncernbolagets företagsnamn och kommersiella beteckning är Amo Toys Nordic AB och dess organisationsnummer är 559091-1474. Koncernbolaget har sitt säte i Kungsbacka.

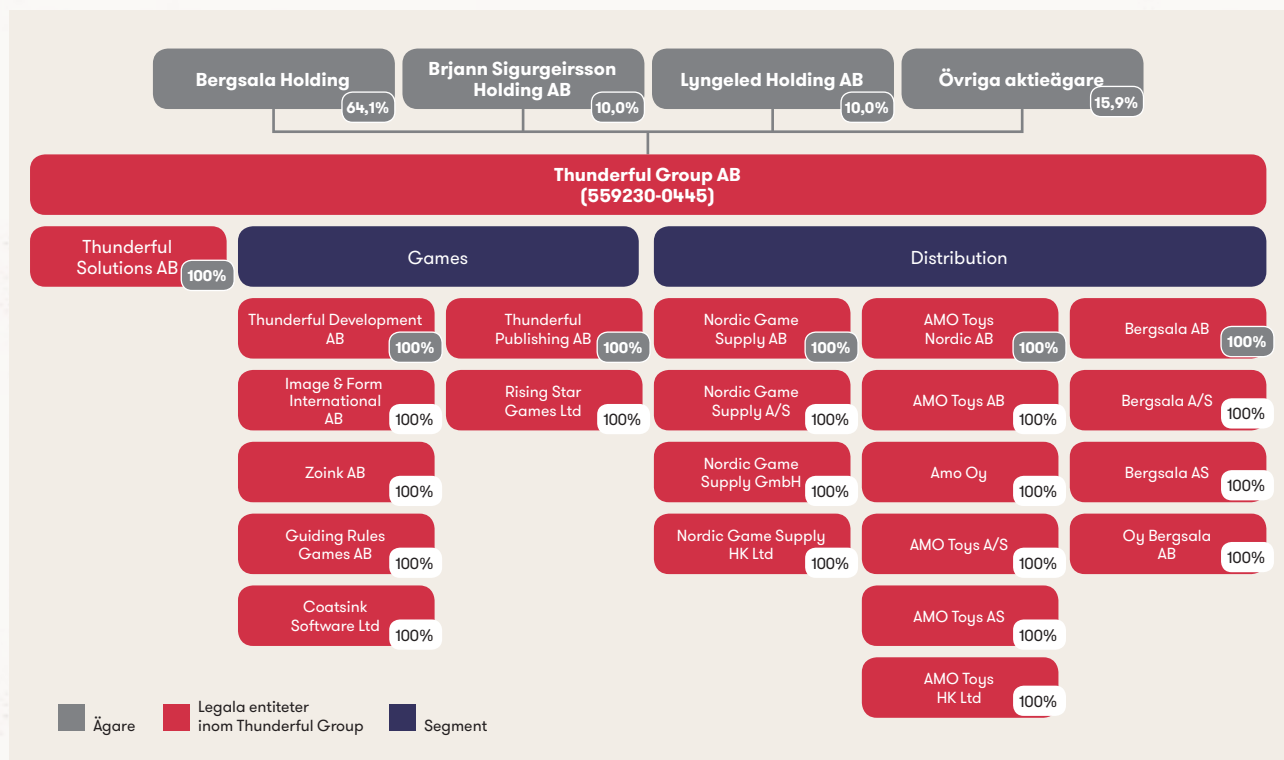
Thunderful Development, Nordic Game Supply, Bergsala och Amo Toys är bildade i enlighet med svensk rätt och bedriver verksamhet i enlighet med aktiebolagslagen.



## KONCERNSTRUKTUR

Bolaget är moderbolag i Koncernen som per dagen för Prospektet består av 22 direkt och indirekt helägda dotterbolag enligt tabellen nedan. Bolaget är ett holdingbolag och den operativa verksamheten bedrivs i

dotterbolagen. De flesta dotterbolagen är svenska, finska, danska och norska privata aktiebolag men det finns också två dotterbolag i Hongkong, ett i Storbritannien och ett i Tyskland.



## AVTAL

### AVTAL INOM RAMEN FÖR DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN

Koncernen har ingått en rad avtal inom ramen för den löpande verksamheten, såsom kund- och återförsäljaravtal samt distributionsavtal. Koncernen anser inte att dessa avtal har en väsentlig påverkan på Koncernens verksamhet i sin helhet. Nedan beskrivs de väsentliga avtal som inte ligger inom ramen för den normala verksamheten och som Koncernen har ingått under de två senaste åren eller som ingåtts av Koncernen tidigare och som innehåller rättigheter eller skyldigheter av väsentlig betydelse för Koncernen.

### VÄSENTLIGA AVTAL

#### Avtal med Nintendo

Bergsala har sedan 1981 distribuerat Nintendos produkter i Sverige och sedan 2012 även i övriga Norden och Baltikum. Samarbetet har sedan 1981 löpt på tvåårsperioder och det nuvarande avtalet förlängdes senast i april 2020 och gäller tills vidare med en ömsesidig uppsägningstid om sex månader. Avtalet är ett distributionsavtal med Nintendo of Europe GmbH (Tyskland) avseende distribution av Nintendos produkter i Sverige, Norge, Danmark, Finland, Island, Lettland, Litauen och Estland.

Avtalet innebär att Bergsala är ansvarigt för all distribution, marknadsföring, försäljning och eftermarknad. Bergsala åtar sig under avtalet även att utföra garanti-service på Nintendos produkter i ovan nämnda länder och är ålagt att spendera tio procent av fakturerad försäljning på annonser och marknadsföring årligen. Avtalet lyder under tysk rätt och tvister ska avgöras av tysk domstol.

#### Avtal om förvärv av Coatsink

I oktober 2020 förvärvade Bolaget samtliga aktier i det engelska bolaget Coatsink. Bolaget förvärvade Coatsink mot en initial ersättning uppgående till 23 MGBP, varav 11,5 MGBP erlades kontant i samband med tillträdet och 11,5 MGBP erlades genom nyemitterade aktier i Bolaget. Köpeskillingen innehåller därutöver en tilläggsköpeskillingskomponent baserat på Coatsinks finansiella utveckling under 2021 och 2022. Givet att vissa finansiella mål överskrids kan en tilläggsköpeskillning om maximalt 42,5 MGBP utgå dels i form av kontant ersättning, dels i form av nyemitterade aktier i Bolaget. Om tilläggsköpeskillingen utgår i sin helhet uppgår följaktligen den maximala ersättningen för Coatsink till 65,5 MGBP. Avtalet lyder under engelsk och walesisk rätt.

### Avtal om förvärv av Guru Games

I december 2019 ingick koncernbolaget Thunderful Development AB ett avtal med Daniel Ström och Johannes Jonsson om förvärv av samtliga aktier i Guru Games. Köpeskillingen för aktierna bestod dels av en kontant köpeskillning uppgående till 2,5 MSEK, en första tilläggsköpeskillning om 1,5 MSEK som betalades ut i samband med tillträde av aktierna, samt en andra tilläggsköpeskillning om maximalt 3,5 MSEK om vissa villkor för Guru Games spelutveckling uppfylls. Vidare ska en lönebonus motsvarande tio procent av det andra tilläggsköpeskillingsbeloppet utgå till en nyckelperson i Guru Games om den andra tilläggsköpeskillingen helt eller delvis utbetalas.

### Avtal om Multi Currency Cash Pool

I samband med Koncernens bildande 2019 ingicks ett avtal med Danske Bank om en s.k. Multi Currency Cash Pool ("MCCP") som omfattar samtliga dotterbolag förutom två utländska dotterbolag i Hong Kong. MCCP:n har en checkkredit om 27,5 MEUR som löper till den 31 december 2021. Villkoren för MCCP:n uppställer inga krav avseende finansiella kovenanter i förhållande till Bolaget eller Koncernen.

### IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

Koncernens immateriella rättigheter beskrivs under avsnittet "Verksamhetsbeskrivning – Immateriella rättigheter".

### FÖRSÄKRINGAR

Det är styrelsens bedömning att nuvarande försäkringskydd, inklusive nivåerna och villkoren för dessa försäkringar, ger en adekvat skyddsnivå med hänsyn till försäkringspremier och de potentiella riskerna i verksamheten.

### RÄTTSLIGA FÖRFARANDE OCH SKILJEFÖRFARANDE

Thunderful Group har inte under de senaste tolv månaderna varit part i några myndighetsförfaranden, rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden (inbegripet förfaranden som ännu inte är avgjorda eller som enligt Bolagets kännedom riskerar att inledas) som bedöms skulle kunna få betydande effekt på Bolagets eller Koncernens finansiella ställning eller lönsamhet.

### TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

För information om transaktioner med närstående under räkenskapsåren 2017–2019, se not 25 i avsnittet "Historisk finansiell information" varvid det noteras väsentliga att transaktioner med närstående har utgjorts av lån från aktieägaren Bergsala Holding till bolag inom Koncernen. Lånen har avsett extern finansiering av rörelsekapital som av praktiska skäl upptagits av Bergsala Holding för att sedan vidareförmedlats till relevanta koncernbolag. Såväl den externa finansieringen som transaktionerna mellan Bergsala Holding och de låntagande koncernbolagen har skett på marknadsmässiga villkor.

Under perioden från 1 januari 2020 fram till och med dagen för Prospektets publicering har inga väsentliga transaktioner med närstående förekommit utöver det lån

om cirka 130 MSEK som Koncernen upptagit från aktieägaren Bergsala Holding i samband med förvärvet av Coatsink vilket framgår av avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Betydande förändringar sedan den 30 september 2020". Transaktionen har skett på marknadsmässiga villkor. Per dagen för Prospektet uppgår detta lån efter amortering till cirka 20 MSEK.

### PLACERINGSAVTAL OCH LOCK-UP

Bolaget, de Säljande Aktieägarna och Joint Global Coordinators kommer att ingå Placeringsavtalet avseende placering av aktier i Erbjudandet, vilket förväntas ske omkring den 6 december 2020. Enligt Placeringsavtalet förbinder sig Bolaget att emittera de nya aktierna, och de Säljande Aktieägarna förbinder sig att sälja de befintliga aktierna, som omfattas av Erbjudandet till de investerare som har förmedlats av Joint Global Coordinators, förutsatt att intresset för Erbjudandet enligt Joint Global Coordinators är tillräckligt stort. Den Säljande Aktieägaren Bergsala Holding har därutöver åtagit sig att utfärda en Övertilldelningsoption som innebär ett åtagande att, på begäran av Joint Global Coordinators senast 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på First North Premier, sälja ytterligare aktier motsvarande högst 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet till ett pris motsvarande priset i Erbjudandet. Övertilldelningsoptionen får enbart utnyttjas för att täcka en övertilldelning i Erbjudandet men de aktier som ryms inom Övertilldelningsoptionen kan också användas för eventuella stabiliseringsåtgärder.

Genom Placeringsavtalet lämnar Bolaget och de Säljande Aktieägarna sedvanliga garantier gentemot Joint Global Coordinators, bland annat avseende att informationen som framgår av detta Prospekt är korrekt, att Prospektet och Erbjudandet uppfyller kraven i Prospektförordningen och anslutande regler och riktlinjer avseende prospekt, samt att det inte föreligger några legala eller andra hinder som förhindrar Bolaget från att ingå avtalet eller som skulle förhindra eller försvåra Erbjudandets genomförande. I enlighet med Placeringsavtalet förutsätter Joint Global Coordinators åtagande att förmedla investerare bland annat att garantierna som lämnats av Bolaget och de Säljande Aktieägarna under Placeringsavtalet är korrekta och att inga händelser inträffar som har en så väsentlig negativ påverkan på Bolagets att det enligt Joint Global Coordinators bedömning är olämpligt att genomföra Erbjudandet. Under sådana omständigheter har Joint Global Coordinators rätt att säga upp Placeringsavtalet fram till likviddagen den 9 december 2020 varvid Erbjudandet således kan komma att avslutas. I sådana fall kommer varken leverans av, eller betalning för, aktier under Erbjudandet att genomföras. I enlighet med Placeringsavtalet har Bolaget och de Säljande Aktieägarna under vissa förutsättningar, åtagit sig att ersätta Joint Global Coordinators i det fall krav riktas mot dem eller om någon annan skada uppkommer.

Enligt Placeringsavtalet kommer Bolaget att åta sig gentemot Joint Global Coordinators att under en period om tolv månader från första dagen för handel med Bola-



gets aktier på First North Premier, inte utan Joint Global Coordinators skriftliga samtycke, föreslå en kapitalökning till Bolagets aktieägare, eller vidta någon annan åtgärd som skulle möjliggöra för Bolaget att, direkt eller indirekt, emittera, erbjuda, pantsätta, sälja, avtala om försäljning, eller på annat sätt överlåta eller avyttra värdepapper som är väsentligen likställda med aktier i Bolaget, inklusive värdepapper som kan konverteras till eller bytas mot, eller som representerar en rättighet att erhålla aktier i Bolaget. Bolaget åtar sig vidare att inte köpa eller sälja någon option eller annat värdepapper eller ingå swap-, hedge-, eller andra arrangemang som skulle ha en ekonomisk effekt som motsvarar sådana åtgärder. Bolagets åtaganden enligt ovan är föremål för vissa sedvanliga undantag inklusive emissioner av värdepapper inom ramen för incitamentsprogram, emissioner för att uppfylla eventuella åtaganden att erlagga tilläggsköpeskillingar för Coatsink-förvärvet samt emissioner som görs för att erlagga betalning i nya aktier vid eventuella nya förvärv (varvid emissioner enligt det sistnämnda undantaget inte får överstiga 20 procent av antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandets genomförande).

Säljande Aktieägare, Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare samt vissa övriga befintliga aktieägare i Bolaget kommer, i samband med Placeringsavtalets ingående, gentemot Joint Global Coordinators åta sig att, med vissa sedvanliga undantag och från dagen då Placeringsavtalet ingås till och med en viss tid efter första dagen för handel på First North Premier, bland annat inte sälja eller på annat sätt överföra eller avyttra sina aktier i Bolaget. En sådan lock up-period ska vara i 1 080 dagar för de Säljande Aktieägarna (inklusive Owe Bergsten, Brjann Sigurgeirsson och Klaus Lyngedal personligen), 360 dagar för Bolagets övriga styrelseledamöter och Anders Maiqvist, samt 180 dagar för Henrik Mathiasen och för vissa övriga aktieägare vars samlade innehav motsvarar 7,4 procent av antalet aktier i Bolaget. Överlåtelsebegränsningen är föremål för vissa sedvanliga begränsningar och undantag, till exempel accept av ett erbjudande till samtliga aktieägare i Bolaget i enlighet med regler avseende svenska offentliga uppköps-erbjudanden, försäljning eller annan avyttring av aktier

som ett resultat av ett erbjudande från Bolaget att förvärva egna aktier, eller i de fall överföring av aktier krävs av legala, administrativa eller rättsliga krav. Därutöver kan Joint Global Coordinators bevilja andra undantag från relevanta åtaganden om det, från fall till fall, anses lämpligt av Joint Global Coordinators, varvid aktier i Bolaget kan komma att bjudas ut till försäljning eller avyttras på annat sätt. Efter att tillämplig lock up-period löpt ut står det aktieägare som berörs av lock up-perioden fritt att överlåta sina aktier i Bolaget.

## RÅDGIVARE

Carnegie och ABG Sundal Collier är Joint Global Coordinators och Joint Bookrunners, samt tillhandahåller finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget i samband med Erbjudandet. Dessa rådgivare (samt till dem närstående företag) har tillhandahållit, och kan i framtiden komma att tillhandahålla, olika bank-, finansiella, investerings-, kommersiella och andra tjänster åt Bolaget för vilka de erhållit, respektive kan komma att erhålla, ersättning.

Setterwalls Advokatbyrå AB är legal rådgivare till Bolaget i samband med Erbjudandet och upptagande till handel på First North Premier. White & Case LLP är legal rådgivare till Carnegie och ABG Sundal Collier i samband med Erbjudandet och upptagande till handel på First North Premier. Ingen av rådgivarna äger aktier i Bolaget och har, utöver på förhand avtalad ersättning för sina tjänster, inga andra ekonomiska intressen i Bolaget. Adressuppgifter till samtliga rådgivare framgår av avsnittet "Adresser".

## TRANSAKTIONSKOSTNADER

Bolagets kostnader hänförliga till Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier på First North Premier beräknas uppgå till omkring 39 MSEK, varav 5,0 MSEK har kostnadsförts fram till den 30 september 2020. Sådana kostnader är framförallt hänförliga till kostnader för revisorer, kostnader till finansiella och legala rådgivare, tryckning och distribution av Prospektet, samt kostnader relaterade till marknadsföringsmaterial och andra presentationer.

Cornerstone Investors	Teckningsåtagande (MSEK)	Antal aktier	Andel av antalet aktier i Erbjudandet*	Andel av antalet aktier och röster i Bolaget efter Erbjudandet*
Consensus Småbolag	60	1 200 000	4,0%	1,8%
Delphi Fondene	60	1 200 000	4,0%	1,8%
Knutsson Holdings AB	100	2 000 000	6,7%	2,9%
Naventi Fonder	100	2 000 000	6,7%	2,9%
Provobis	80	1 600 000	5,3%	2,3%
Strand Kapitalförvaltning	100	2 000 000	6,7%	2,9%
Vasastaden	100	2 000 000	6,7%	2,9%
<b>Totalt:</b>	<b>600</b>	<b>12 000 000</b>	<b>40,0%</b>	<b>17,5%</b>

\* Förutsatt att Erbjudandet fulltecknas och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet.

### ÅTAGANDEN ATT FÖRVÄRVA AKTIER I ERBJUDANDET

Bolaget har erhållit åtaganden från Cornerstone Investors om att förvärva totalt 12 000 000 aktier i Erbjudandet till en total summa om 600 MSEK, motsvarande cirka 40,0 procent av Erbjudandet (under förutsättning att Erbjudandet fulltecknas samt att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo). Ingen ersättning utgår för åtagandena. Åtagandena är bland annat villkorade av (i) att aktierna blir föremål för handel på Nasdaq First North Premier senast den 7 december 2020, (ii) att priset i Erbjudandet inte överstiger 50 SEK per aktie, (iii) att varje Cornerstone Investor erhåller full tilldelning i förhållande till sitt åtagande samt (iv) att Prospektet inte innehåller väsentliga negativa skillnader jämfört med den information som lämnats till respektive Cornerstone Investor i samband med deras investeringsbeslut inför Erbjudandet.

Om dessa villkor inte uppfylls är Cornerstone Investors inte skyldiga att teckna några aktier i Erbjudandet. Cornerstone Investors åtaganden är inte säkerställda genom bankgaranti, spärrade medel, pantsättning, eller liknande arrangemang. Det finns således en risk att Cornerstone Investors inte kommer att erlägga betalning för aktier och att leverans av aktier därför inte kan ske i samband med slutförandet av Erbjudandet, se även riskfaktorn "Åtaganden att förvärva aktier i Erbjudandet är ej säkerställda". Cornerstone Investors har inte gjort några lock upåtaganden.

### DOKUMENT INFÖRLIVADE GENOM HÄNVISNING

Investerare bör ta del av den information som införlivas i Prospektet genom hänvisning och informationen, till vilken hänvisning sker, ska läsas som en del av Prospektet. Informationen nedan, som del av Bolagets årsredovisning per och för perioden 5 december 2019 – 31 december 2019 som har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen (ÅRL) och IFRS och reviderats av Koncernens revisor, ska anses införlivat i Prospektet genom hänvisning, där hänvisning görs till resultaträkning på sida 4, balansräkning på sida 5–6, Koncernens

rapport över förändring i eget kapital på sida 7, Koncernens kassaflödesanalys på sida 8, Bolagets resultaträkning på sida 9, Bolagets balansräkning på sida 10, Bolagets kassaflödesanalys på sida 11, noter på sida 12–32, samt revisionsberättelse på sida 33–34.

Årsredovisningen finns tillgänglig på Thunderful Groups huvudkontor på Fjärde Långgatan 48 9 TR, 413 27 Göteborg (ordinarie kontorstid på vardagar), samt på bolagets webbplats, [www.thunderfulgroup.com](http://www.thunderfulgroup.com). De delar av årsredovisningen som inte införlivas i Prospektet är antingen inte relevanta för investerare eller så återges motsvarande information på en annan plats i Prospektet.

### HANDLINGAR TILLGÄNGLIGA FÖR INSPEKTION

Kopior av följande handlingar finns tillgängliga på Thunderful Groups huvudkontor på Fjärde Långgatan 48 9 TR, 413 27 Göteborg under Prospektets giltighet (ordinarie kontorstid på vardagar), samt på bolagets webbplats, [www.thunderfulgroup.com](http://www.thunderfulgroup.com).

- Detta Prospekt.
- Uppdaterad stiftelseurkund (registreringsbevis) och bolagsordning för Thunderful Group.
- Uppdaterade stiftelseurkunder och bolagsordningar för koncernbolagen Thunderful Development AB, Nordic Game Supply AB, Amo Toys Nordic AB och Bergsala Aktiebolag.

### PROSPEKTETS GODKÄNNANDE

Prospektet har godkänts av Finansinspektionen som behörig myndighet enligt förordning (EU) 2017/1129. Finansinspektionen godkänner Prospektet enbart i så måtto att det uppfyller de krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i förordning (EU) 2017/1129. Detta godkännande bör inte betraktas som något slags stöd för Bolaget som avses i Prospektet eller något slags stöd för kvalitén på de värdepapper som avses i Prospektet. Investerare bör göra sin egen bedömning av huruvida det är lämpligt att investera i dessa värdepapper.





# BOLAGSORDNING

Antagen på extra bolagsstämma den 2 september 2020.

## 1. Företagsnamn

Bolagets företagsnamn är Thunderful Group AB. Bolaget är publikt (publ).

## 2. Styrelsens säte

Styrelsen har sitt säte i Göteborgs kommun.

## 3. Verksamhet

Bolaget skall som moderbolag leda och administrera verksamhet inom utveckling, förläggning och distribution av data- och TV-spel, distribution av andra produkter samt förvalta fast och lös egendom och idka med ovanstående därmed förenlig verksamhet.

## 4. Aktiekapital och antal aktier

Aktiekapitalet utgör lägst 500 000 kronor och högst 2 000 000 kronor. Antalet aktier ska vara lägst 50 000 000 stycken och högst 200 000 000 stycken.

## 5. Styrelse

Styrelsen ska bestå av lägst 4 och högst 8 ledamöter utan suppleanter.

## 6. Revisorer

För granskning av aktiebolagets årsredovisning jämte räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses 1 till 2 revisorer och 0 till 1 revisorssuppleant.

## 7. Kallelse till bolagsstämma

Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Att kallelse har skett ska samtidigt annonseras i Dagens Industri.

För att få delta i bolagsstämman skall aktieägare anmäla sig hos bolaget senast den dag som anges i kallelsen till bolagsstämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före bolagsstämman.

## 8. Öppnande av stämma

Styrelsens ordförande eller den styrelsen därtill utser öppnar bolagsstämman och leder förhandlingarna till dess ordförande vid stämman valts.

## 9. Årsstämma

Årsstämma hålls årligen inom sex månader efter räkenskapsårets utgång.

På årsstämma ska följande ärenden förekomma.

1. Val av ordförande vid stämman,
2. Upprättande och godkännande av röstlängd,
3. Godkännande av dagordning,
4. I förekommande fall, val av en eller två justeringspersoner,
5. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad,
6. Föredragning av framlagd 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 vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen,
  - c) ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör när sådan förekommer,
8. Fastställande av styrelse- och revisorsarvoden,
9. Val av styrelse och revisionsbolag eller revisorer,
10. Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

## 10. Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår ska omfatta tiden den 1 januari – den 31 december.

## 11. Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier ska vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument.



# VISSA SKATTEFRÅGOR

Nedan följer en sammanfattning av vissa svenska skatteregler som kan komma att aktualiseras i samband med Erbjudandet. Sammanfattningen är baserad på vid tidpunkten för Prospektet gällande lagstiftning och vänder sig till fysiska personer och aktiebolag som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, om inget annat anges. Sammanfattningen är inte avsedd att vara uttömmande och är endast avsedd som allmän information. Sammanfattningen omfattar inte situationer där aktierna innehas av handelsbolag eller som lagertillgång i näringsverksamhet. Vidare omfattas inte de särskilda reglerna för skattefri utdelning och kapitalvinst (inklusive avdragsförbud vid kapitalförlust) i bolagssektorn som kan bli tillämpliga då aktieägare innehar aktier eller teckningsrätter som anses näringsbetingade. Reglerna som beskrivs nedan innefattar inte situationen då aktier i Bolaget ägs via en kapitalförsäkring. Inte heller omfattas de särskilda regler som kan bli tillämpliga på innehav i bolag som är eller tidigare har varit s.k. fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av s.k. kvalificerade andelar i fåmansföretag. Sammanfattningen omfattar inte heller innehav via värdepappersfonder och specialfonder. Särskilda skatteregler gäller för vissa typer av skattskyldiga, exempelvis investmentföretag, försäkringsföretag, stiftelser och ideella föreningar. Dessa skattekonsekvenser hanteras inte inom ramen för denna sammanfattning. Beskattningen av varje enskild aktieägare beror på dennes specifika situation. Varje enskild aktieägare i Bolaget rekommenderas därför att inhämta råd från skatterådgivare avseende de skattekonsekvenser som kan uppkomma i varje enskilt fall, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler och skatteavtal.

## FYSISKA PERSONER SOM ÄR OBEGRÄNSAT SKATTSKYLDIGA I SVERIGE

### KAPITALVINSTBESKATTNING

När marknadsnoterade aktier säljs eller på annat sätt avyttras kan en skattepliktig kapitalvinst eller en avdragsgill kapitalförlust uppstå. För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas kapitalvinster i inkomstslaget kapital med en skattesats om 30 procent. Kapitalvinsten eller kapitalförlusten

beräknas normalt som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för försäljningsutgifter, och omkostnadsbeloppet. Omkostnadsbeloppet för samtliga aktier av samma slag och sort beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden. Vid försäljning av marknadsnoterade aktier får omkostnadsbeloppet alternativt bestämmas enligt schablonmetoden. Omkostnadsbeloppet bestäms då till 20 procent av försäljningsersättningen efter avdrag för försäljningsutgifter. Kapitalförluster på marknadsnoterade aktier är fullt ut avdragsgilla mot skattepliktiga kapitalvinster som uppkommer under samma beskattningsår på aktier och på andra marknadsnoterade delägarrätter förutom andelar i värdepappersfonder eller specialfonder som endast innehåller svenska fordringsrätter, s.k. räntefonder. Kapitalförluster på aktier eller andra delägarrätter som inte kan kvittas på detta sätt får dras av med upp till 70 procent mot övriga inkomster i inkomstslaget kapital. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges skattereduktion mot kommunal och statlig inkomstskatt samt mot statlig fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktion medges med 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 SEK och 21 procent av resterande del. Ett sådant underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

### SKATT PÅ UTDELNING

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige innehålls normalt preliminärskatt avseende utdelning med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls normalt av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktieinnehav, av den svenska förvaltaren. Bolaget ansvarar inte för att eventuell källskatt innehålls. För innehav via s.k. investeringsspar-konto gäller inte ovanstående regler utan innehavaren påförs årligen en schablonintäkt baserad på ett särskilt framräknat kapitalunderlag. Detta gäller oavsett om det delats ut medel alternativt avyttrats aktier med vinst respektive förlust. Den som tillhandahåller kontot (exempelvis en bank eller ett värdepappersbolag) räknar fram schablonintäkten och lämnar kontrolluppgift avseende densamma till Skatteverket.



## AKTIEBOLAG SOM ÄR OBEGRÄNSAT SKATTSKYLDIGA I SVERIGE

### SKATT PÅ KAPITALVINSTER OCH UTDELNING

För ett aktiebolag beskattas alla inkomster, inklusive skattepliktig kapitalvinst och utdelning, i inkomstlaget näringsverksamhet med 21,4 procent (för beskattningsår som börjar efter den 31 december 2018 men före den 1 januari 2021) eller 20,6 procent (för beskattningsår som börjar efter den 31 december 2020). Om aktierna utgör näringsbetingade andelar gäller särskilda regler vilka inte redogörs för närmare här. Kapitalvinster och kapitalförluster beräknas på samma sätt som beskrivits ovan avseende fysiska personer. Avdragsgilla kapitalförluster på aktier eller andra delägarätter får endast dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på liknande värdepapper. En avdragsgill kapitalförlust kan även, under vissa förutsättningar, kvittas mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier eller andra delägarätter i bolag inom samma koncern, under förutsättning att det föreligger obegränsad koncernbidragsrätt mellan bolagen. En kapitalförlust som inte kan utnyttjas ett visst år får sparas och kvittas mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier samt andra delägarätter under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden. Särskilda skatteregler kan vara tillämpliga på vissa företagskategorier eller vissa juridiska personer, exempelvis investmentföretag.

## REGLER FÖR PERSONER SOM ÄR BEGRÄNSAT SKATTSKYLDIGA I SVERIGE

### KUPONGSKATT

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. Skattesatsen är 30 procent. Skattesatsen reduceras emellertid generellt sett genom skatteavtal som Sverige ingått med andra länder för undvikande av dubbelbeskattning. Sveriges skatteavtal möjliggör generellt sett nedsättning av den svenska skatten till avtalets skattesats direkt vid utdelningstillfället förutsatt att erforderliga uppgifter om den utdelningsberättigade finns tillgängliga. I Sverige verkställs avdraget för kupongskatt normalt av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktieinnehav, av den svenska förvaltaren. I de fall 30 procent kupongskatt innehållits vid utbetalning till en person som har rätt att beskattas enligt en lägre skattesats enligt tillämpliga skatteavtal, eller för mycket kupongskatt annars innehållits, kan återbetalning begäras hos Skatteverket till och med utgången av det femte kalenderåret efter utdelningen. Se även ”Vissa skattefrågor för investerare hemmahörande i Danmark, Finland eller Norge” nedan.

### KAPITALVINSTBESKATTNING

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och vars innehav inte är hänförligt till ett fast driftställe i Sverige kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av aktier. Aktieägare kan emellertid bli föremål för beskattning i sin hemviststat. Enligt en särskild skatte-

regel kan emellertid fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige bli föremål för svensk kapitalvinstbeskattning vid försäljning av aktier om de vid något tillfälle under avyttringsåret eller något av de tio föregående kalenderåren har varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av denna regel kan dock begränsas av skatteavtal mellan Sverige och andra länder. Se även ”Vissa skattefrågor för investerare hemmahörande i Danmark, Finland eller Norge” nedan.

## VISSA SKATTEFRÅGOR FÖR INVESTERARE HEMMAHÖRANDE I DANMARK, FINLAND ELLER NORGE

Nedan följer en sammanfattning av vissa skattekonsekvenser som kan uppkomma för investerare som deltar i Erbjudandet med skatterättslig hemvist i Danmark, Finland eller Norge.

### UTDELNING

För aktieägare som är skatterättsligt hemmahörande i Danmark, Finland eller Norge och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt med 15 procent förutsatt att aktieägaren kan uppvisa ett hemvistintyg som stöd för att personen är hemmahörande i Danmark, Finland respektive Norge. Om aktieägarna är ett danskt, finskt eller norskt bolag kan utdelning under vissa förutsättningar vara undantagen beskattning, (om aktierna anses marknadsnoterade krävs bland annat att innehavet uppgår till minst 10 procent av röstetalet eller att innehavet av andelen betingas av rörelse som bedrivs av ägarföretaget eller av ett företag som med hänsyn till äganderättsförhållanden eller organisatoriska förhållanden kan anses stå det nära). I övriga fall utgår kupongskatt med 30 procent. I Sverige verkställs avdraget för kupongskatt normalt av Euroclear Sweden, eller beträffande förvaltarregistrerade aktier, av den svenska förvaltaren. I de fall 30 procent kupongskatt innehållits vid utbetalning till en person som har rätt att beskattas enligt en lägre skattesats enligt det nordiska skatteavtalet eller för mycket kupongskatt annars innehållits, kan återbetalning begäras hos Skatteverket till och med utgången av det femte kalenderåret efter utdelningen.

### KAPITALVINSTBESKATTNING

Aktieägare som är skatterättsligt hemmahörande i Danmark, Finland eller Norge (det vill säga aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige) och vars innehav inte är hänförligt till ett fast driftställe i Sverige kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av sådana aktier. Aktieägarna kan emellertid bli föremål för beskattning i sin hemviststat.

Enligt en särskild skatteregel kan även fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige bli föremål för svensk beskattning vid avyttring av aktier om de vid något tillfälle under avyttringsåret eller något av de tio föregående kalenderåren har varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av denna regel kan begränsas av det nordiska skatteavtalet.



# SteamWorld HEIST







# HISTORISK FINANSIELL INFORMATION

## FINANSIELL INFORMATION PER OCH FÖR NIOMÅNADERSPERIODEN SOM AVSLUTADES DEN 30 SEPTEMBER 2020 MED JÄMFÖRBARA UPPGIFTER FÖR MOTSVARANDE PERIOD 2019

Koncernresultaträkning och rapport över övrigt totalresultat	<b>F-2</b>
Koncernbalansräkning	<b>F-3</b>
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital	<b>F-5</b>
Kassaflödesanalys, Koncernen	<b>F-5</b>
Resultaträkning, moderbolaget	<b>F-6</b>
Balansräkning, moderbolaget	<b>F-7</b>
Segmentsrapportering	<b>F-8</b>
Revisors granskningsrapport	<b>F-11</b>

## FINANSIELL INFORMATION PER OCH FÖR RÄKENSKAPSÅREN SOM AVSLUTADES DEN 31 DECEMBER 2019, 2018 OCH 2017

Sammanlagen rapport för totalresultatet för Koncernen	<b>F-12</b>
Sammanlagen balansräkning för Koncernen	<b>F-13</b>
Förändring av sammanslaget eget kapital	<b>F-15</b>
Sammanlagen kassaflödesanalys för Koncernen	<b>F-16</b>
Noter	<b>F-17</b>
Revisorsrapport avseende sammanslagen historisk finansiell information	<b>F-36</b>



## FINANSIELL INFORMATION PER OCH FÖR NIOMÅNADERSPERIODEN SOM AVSLUTADES DEN SEPTEMBER 2020 MED JÄMFÖRBARA UPPGIFTER FÖR MOTSVARANDE PERIOD 2019

### KONCERNRESULTATRÄKNING OCH RAPPORT ÖVER ÖVRIGT TOTALRESULTAT

MSEK	1 juli – 30 september		1 januari – 30 september		Rullande 12 månader	Helåret
	2020	2019	2020	2019	1 oktober 2019 – 30 september 2020	2019
Nettoomsättning	764,4	553,2	1 774,8	1 078,7	2 773,8	2 077,7
Aktiverat arbete för egen räkning	11,1	2,7	18,8	13,3	22,1	16,6
Övriga rörelseintäkter	-0,9	9,1	0,4	19,0	3,4	22,1
<b>Summa rörelseintäkter</b>	<b>774,6</b>	<b>564,9</b>	<b>1 794,0</b>	<b>1 111,0</b>	<b>2 799,4</b>	<b>2 116,4</b>
Kostnad för varor för återförsäljning och spelprojekt	-606,3	-441,5	-1 384,1	-832,0	-2 168,6	-1 616,5
Övriga externa kostnader	-48,7	-47,1	-131,8	-109,1	-192,1	-169,4
Personalkostnader	-28,1	-25,3	-89,0	-71,3	-118,3	-100,6
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar och immateriella tillgångar	-13,3	-5,0	-42,1	-12,5	-50,4	-20,8
Övriga rörelsekostnader	-	-	0,0	0,0	-0,0	-
<b>Totala rörelsekostnader</b>	<b>-696,3</b>	<b>-518,9</b>	<b>-1 646,9</b>	<b>-1 024,8</b>	<b>-2 529,4</b>	<b>-1 907,4</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>78,3</b>	<b>46,1</b>	<b>147,1</b>	<b>86,2</b>	<b>270,0</b>	<b>209,1</b>
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	20,1	0,9	36,1	4,4	38,6	6,9
Räntekostnader och liknande resultatposter	-36,8	0,2	-61,6	-5,0	-63,3	-6,7
<b>Summa finansiella poster</b>	<b>-16,7</b>	<b>1,1</b>	<b>-25,6</b>	<b>-0,7</b>	<b>-24,7</b>	<b>0,2</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>61,6</b>	<b>47,2</b>	<b>121,5</b>	<b>85,5</b>	<b>245,3</b>	<b>209,3</b>
Uppskjuten skatt	-2,3	-	1,7	0,0	-0,2	-1,9
Aktuell skatt	-3,1	-10,9	-22,7	-17,8	-44,4	-39,5
<b>Periodens resultat</b>	<b>56,3</b>	<b>36,3</b>	<b>100,5</b>	<b>67,7</b>	<b>200,7</b>	<b>167,8</b>
<b>Periodens resultat är hänförligt till aktieägarna:</b>						
till moderbolaget	56,3	36,3	100,5	67,7	200,7	167,8
Resultat per aktie före utspädning	562,62	362,97	1 004,85	676,51	2 006,81	1 678,47
Resultat per aktie efter utspädning	1,12	362,97	2,00	676,51	3,99	1 678,47
Genomsnittligt antal aktier	16 824 586	100 000	5 674 862	100 000	4 281 147	100 000



## KONCERNBALANSRÄKNING

MSEK	30 september 2020	30 september 2019	31 december 2019
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
IT-system	3,4	2,3	2,1
Balanserade utgifter för utvecklingsarbete	33,6	24,9	22,9
Relationer för publicering och distribution	343,7	-	371,6
Goodwill	2,5	-	2,5
Övriga immateriella tillgångar	-	-	-
<b>Immateriella tillgångar</b>	<b>383,2</b>	<b>27,2</b>	<b>399,1</b>
Nyttjanderättstillgångar	17,3	7,2	7,2
Byggnader och mark	4,0	3,8	4,0
Inventarier	1,4	1,3	0,8
<b>Materiella tillgångar</b>	<b>22,7</b>	<b>12,3</b>	<b>12,0</b>
Övriga långfristiga fordringar	3,4	1,4	3,0
Övriga långfristiga värdepappersinnehav	0,2	0,2	0,2
Uppskjuten skattefordran	0,1	-	0,0
<b>Finansiella tillgångar</b>	<b>3,7</b>	<b>1,6</b>	<b>3,2</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>409,6</b>	<b>41,1</b>	<b>414,4</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Förskott till leverantörer	120,7	110,6	113,1
Färdiga varor och varor för återförsäljning	704,5	417,5	347,0
Kundfordringar	561,3	479,9	466,8
Övriga fordringar	25,5	14,8	12,9
Aktuella skattefordringar	7,7	7,7	2,7
Förskottsbetalningar och upplupna intäkter	27,7	7,9	11,4
Förbetalda spelprojekt	23,5	21,6	20,0
<b>Omsättningstillgångar</b>	<b>1 470,9</b>	<b>1 060,1</b>	<b>973,9</b>
Kassa och banktillgodohavanden	47,9	12,3	51,2
<b>Kassa och banktillgodohavanden</b>	<b>47,9</b>	<b>12,3</b>	<b>51,2</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>1 518,8</b>	<b>1 072,4</b>	<b>1 025,1</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>1 928,3</b>	<b>1 113,4</b>	<b>1 439,5</b>

**KONCERNBALANSRÄKNING, FORTS.**

MSEK	30 september 2020	30 september 2019	31 december 2019
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<i>Eget kapital</i>			
Aktiekapital	0,5	0,5	0,5
Eget kapital, inkl. periodens resultat	609,4	214,0	517,5
<b>Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare</b>	<b>609,9</b>	<b>214,5</b>	<b>518,0</b>
<i>Avsättningar</i>			
Avsättningar, garantireserv	1,3	3,1	1,3
Avsättningar för pensioner	0,2	0,2	0,2
Övriga avsättningar	0,0	0,0	0,1
Uppskjuten skatteskuld	77,9	2,5	78,8
<b>Avsättningar</b>	<b>79,4</b>	<b>5,9</b>	<b>80,4</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Långfristiga leasingkulder	11,0	3,6	3,6
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>11,0</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Skulder till kreditinstitut	233,1	199,1	74,7
Skuld till aktieägarna	-	119,0	154,6
Leverantörsskulder	778,5	430,6	471,7
Aktuella skatteskulder	44,7	23,6	25,3
Övriga skulder	103,6	70,0	52,8
Kortfristiga leasingkulder	5,7	3,0	3,0
Upplupna och uppskjutna skulder	62,7	44,2	55,2
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>1 228,2</b>	<b>889,5</b>	<b>837,4</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>1 928,3</b>	<b>1 113,5</b>	<b>1 439,5</b>



## KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

MSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Övrigt eget kapital, inklusive årets vinst	Totalt eget kapital
<b>Ingående balans, 1 januari 2020</b>	<b>0,5</b>	<b>294,8</b>	<b>222,7</b>	<b>518,0</b>
Omräkningsdifferenser	-	-	-15,8	-15,8
Nyemission	-	7,0	-	7,0
Periodens resultat	-	-	100,5	100,5
<b>Utgående balans, 30 september 2020</b>	<b>0,5</b>	<b>301,8</b>	<b>307,4</b>	<b>609,7</b>

## KASSAFLÖDEANALYS, KONCERNEN

MSEK	1 juli – 30 september		1 januari – 30 september		Rullande 12 månader	Helåret
	2020	2019	2020	2019	1 oktober 2019 – 30 september 2020	2019
Resultat efter finansiella poster	61,6	47,2	121,5	85,5	245,3	209,3
Avskrivningar	13,3	5,0	42,1	12,5	50,4	20,8
Övriga ej kassapåverkande poster	-	1,2	-11,5	3,7	-15,8	-0,6
Betald skatt	-3,1	-10,9	-22,7	-17,8	-44,4	-39,5
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>71,8</b>	<b>42,5</b>	<b>129,3</b>	<b>83,8</b>	<b>235,5</b>	<b>190,0</b>
<b>Förändringar av rörelsekapital</b>						
Förändring av varulager och förskott till leverantör	-317,3	-143,2	-365,2	-220,9	-297,1	-152,8
Förändring av kundfordringar	-324,3	-220,7	-94,5	159,1	-81,4	172,2
Förändring av leverantörsskulder	526,2	280,8	306,7	3,4	347,8	44,5
Förändring av övrigt rörelsekapital	55,6	35,2	21,3	-143,8	26,1	-139,0
<b>Kassaflöde från förändring av rörelsekapital</b>	<b>-59,8</b>	<b>-48,0</b>	<b>-131,7</b>	<b>-202,3</b>	<b>-4,6</b>	<b>-75,1</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>12,0</b>	<b>-5,5</b>	<b>-2,4</b>	<b>-118,4</b>	<b>230,9</b>	<b>114,9</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>						
Förvärv av verksamhet	-	-	-	-	-2,5	-2,5
Investeringar i anläggningstillgångar	-14,2	1,4	-29,6	-13,4	-48,9	-32,7
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-14,2</b>	<b>1,4</b>	<b>-29,6</b>	<b>-13,4</b>	<b>-51,4</b>	<b>-35,2</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>						
Förändringar av checkkredit och ägarlån	13,6	5,9	28,6	128,3	-60,1	39,5
Betalning av leasingkulder	-	-	-	-	-3,6	-3,6
Utdelning	-	-	-	-	-80,6	-80,6
Aktieägartillskott	-	-	-	-	-	-
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>13,6</b>	<b>5,9</b>	<b>28,6</b>	<b>128,3</b>	<b>-144,4</b>	<b>-44,7</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>11,4</b>	<b>1,8</b>	<b>-3,3</b>	<b>-3,6</b>	<b>35,1</b>	<b>35,0</b>
Kassa och bank vid periodens början	36,5	10,5	51,2	15,9	12,3	15,9
Kursdifferenser i kassa och bank	-	-	-	-	0,5	0,5
Kassa och bank vid periodens slut	47,9	12,3	47,9	12,3	47,9	51,2

RESULTATRÄKNING, MODERBOLAGET

MSEK	1 juli – 30 september		1 januari – 30 september		Rullande 12 månader	Helåret
	2020	2019	2020	2019	1 oktober 2019 – 30 september 2020	2019
Nettoomsättning	2 785	-	5 085	-	5 085	-
<b>Summa rörelseintäkter</b>	<b>2 785</b>	<b>-</b>	<b>5 085</b>	<b>-</b>	<b>5 085</b>	<b>-</b>
Övriga externa kostnader	-2 311	-	-9 740	-	-9 740	-
Personalkostnader	-635	-	-2 785	-	-2 785	-
<b>Totala rörelsekostnader</b>	<b>-2 946</b>	<b>-</b>	<b>-12 525</b>	<b>-</b>	<b>-12 525</b>	<b>-</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-161</b>	<b>-</b>	<b>-7 440</b>	<b>-</b>	<b>-7 440</b>	<b>-</b>
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	23 357	-	44 296	-	44 296	-
Räntekostnader och liknande resultatposter	-26 878	-	-45 306	-	-45 306	-
<b>Summa finansiella poster</b>	<b>-3 522</b>	<b>-</b>	<b>-1 010</b>	<b>-</b>	<b>-1 010</b>	<b>-</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-3 682</b>	<b>-</b>	<b>-8 450</b>	<b>-</b>	<b>-8 450</b>	<b>-</b>
Aktuell skatt	-	-	-	-	-	-
<b>Periodens resultat</b>	<b>-3 682</b>	<b>-</b>	<b>-8 450</b>	<b>-</b>	<b>-8 450</b>	<b>-</b>



## BALANSRÄKNING, MODERBOLAGET

MSEK	30 september 2020	30 september 2019	31 december 2019
<b>Finansiella tillgångar</b>			
Andelar i koncernföretag	989 913	-	989 913
Fordringar hos koncernföretag	607 586	-	127 258
<b>Finansiella tillgångar</b>	<b>1 597 499</b>	<b>-</b>	<b>1 117 171</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Kundfordringar	3 131	-	-
Övriga fordringar	524	-	-
Förskottsbetalningar och upplupna intäkter	732	-	-
<b>Omsättningstillgångar</b>	<b>4 387</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>1 601 886</b>	<b>-</b>	<b>1 117 171</b>
Bundet eget kapital	500	-	500
Fritt eget kapital	980 738	-	989 188
<b>Summa eget kapital</b>	<b>981 238</b>	<b>-</b>	<b>989 688</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Skulder till koncernföretag	385 128	-	89 567
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>385 128</b>	<b>-</b>	<b>89 567</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Checkkredit	233 085	-	37 916
Leverantörsskulder	1 195	-	-
Övriga skulder	203	-	-
Upplupna kostnader	1 037	-	-
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>235 520</b>	<b>-</b>	<b>37 916</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>1 601 886</b>	<b>-</b>	<b>1 117 171</b>

SEGMENTSRAPPORTERING

MSEK	1 juli – 30 september		1 januari – 30 september		Rullande 12 månader	Helåret
	2020	2019	2020	2019	1 oktober 2019 – 30 september 2020	2019
<b>Nettoomsättning</b>						
Games	27,0	31,0	91,5	69,4	123,0	100,9
Distribution	737,4	522,1	1 683,3	1 009,3	2 650,8	1 976,8
- exklusive Bergsala	301,0	271,1	710,1	531,8	1 140,0	961,8
Övriga	-	-	19,3	32,2	-	38,7
<b>Summa rörelseintäkter</b>	<b>764,4</b>	<b>553,2</b>	<b>1 794,0</b>	<b>1 111,0</b>	<b>2 773,7</b>	<b>2 116,4</b>
<b>EBITDA</b>						
Games	14,7	14,9	43,3	37,8	50,7	45,3
Distribution	87,5	36,1	153,3	60,9	274,0	181,5
Övriga	-10,7	-	-7,5	0,0	-4,4	3,1
<b>EBITDA</b>	<b>91,6</b>	<b>51,1</b>	<b>189,2</b>	<b>98,7</b>	<b>320,4</b>	<b>229,9</b>
EBITDA-marginal - Thunderful Group	12,0%	9,2%	10,5%	8,9%	11,6%	10,9%
EBITDA-marginal - Games	54,4%	48,1%	47,3%	54,6%	41,3%	44,9%
EBITDA-marginal - Distribution	11,9%	6,9%	9,1%	6,0%	10,3%	9,2%
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>						
Games	11,1	11,0	33,3	28,7	35,5	30,9
Distribution	84,1	35,1	149,3	57,5	269,9	178,2
Övriga	-16,9	-	-35,4	0,0	-35,4	-
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>78,3</b>	<b>46,1</b>	<b>147,1</b>	<b>86,2</b>	<b>270,0</b>	<b>209,1</b>
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) - Thunderful Group	10,2%	8,3%	8,2%	7,8%	9,7%	9,9%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) - Games	41,0%	35,6%	36,4%	41,4%	28,9%	30,6%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) - Distribution	11,4%	6,7%	8,9%	5,7%	10,2%	9,0%



## UTVALD INFORMATION FÖR GAMES

MSEK	1 januari – 30 september	
	2020	2019
<b>Nettoomsättning – Games</b>		
Thunderful Development	67,9	49,3
Thunderful Publishing	23,6	20,0
Övrigt	-	-
<b>Nettoomsättning – Games</b>	<b>91,5</b>	<b>69,4</b>
<b>EBITDA – Games</b>		
Thunderful Development	46,5	38,2
Thunderful Publishing	-3,2	-0,3
Övrigt	0,0	-0,0
<b>EBITDA – Games</b>	<b>43,3</b>	<b>37,8</b>
EBITDA-marginal – Games	47,3%	54,6%
EBITDA-marginal – Development	68,5%	77,4%
EBITDA-marginal – Thunderful Publishing	-13,8%	-1,4%
<b>Rörelseresultat (EBIT) – Games</b>		
Thunderful Development	36,9	29,1
Thunderful Publishing	-3,7	-0,3
Övrigt	0,1	-0,0
<b>Rörelseresultat (EBIT) – Games</b>	<b>33,3</b>	<b>28,7</b>
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Games	36,4%	41,4%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Thunderful Development	54,3%	59,0%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Thunderful Publishing	-15,6%	-1,7%

UTVALD INFORMATION FÖR DISTRIBUTION

MSEK	1 januari – 30 september	
	2020	2019
<b>Nettoomsättning – Distribution</b>		
Bergsala	973,2	477,5
Amo Toys	337,4	327,0
Nordic Game Supply	372,7	204,9
Övrigt	-0,0	0,0
<b>Nettoomsättning – Distribution</b>	<b>1 683,3</b>	<b>1 009,3</b>
<b>EBITDA – Distribution</b>		
Bergsala	101,5	17,3
Amo Toys	40,4	49,9
Nordic Game Supply	11,4	-6,4
Övrigt	-0,0	0,0
<b>EBITDA – Distribution</b>	<b>153,3</b>	<b>60,9</b>
EBITDA-marginal – Distribution	9,1%	6,0%
EBITDA-marginal – Bergsala	10,4%	3,6%
EBITDA-marginal – Amo Toys	12,0%	15,3%
EBITDA-marginal – Nordic Game Supply	3,1%	-3,1%
<b>Rörelseresultat (EBIT) – Distribution</b>		
Bergsala	97,9	17,0
Amo Toys	39,8	48,7
Nordic Game Supply	11,3	-8,2
Övrigt	0,2	0,0
<b>Rörelseresultat (EBIT) – Distribution</b>	<b>149,3</b>	<b>57,5</b>
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Distribution	8,9%	5,7%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Bergsala	10,1%	3,6%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Amo Toys	11,8%	14,9%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) – Nordic Game Supply	3,0%	-4,0%





# REVISORS GRANSKNINGSRAPPORT AVSEENDE FINANSIELL INFORMATION FÖR NIOMÅNADERSPERIODEN SOM AVSLUTADES DEN 30 SEPTEMBER 2020 MED JÄMFÖRBARA UPPGIFTER FÖR MOTSVARANDE PERIOD 2019

## REVISORS RAPPORT ÖVER ÖVERSIKTLIG GRANSKNING AV FINANSIELL DELÅRSINFORMATION I SAMMANDRAG (DELÅRSRAPPORT)

### INLEDNING

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapport) för Thunderful Group AB per 30 september 2020 och den niomånadersperiod som slutade per detta datum och som framgår på sidorna F-2 till F-10 i Prospektet. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna delårsrapport 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.

### SLUTSATS

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 samt för moderbolagets del i enlighet med årsredovisningslagen.

Göteborg den 25 november 2020

**Grant Thornton Sweden AB**

Patric Hofréus

Auktoriserad revisor



## FINANSIELL INFORMATION PER OCH FÖR RÄKENSKAPSÅREN SOM AVSLUTADES DEN 31 DECEMBER 2019, 2018 OCH 2017

### SAMMANSLAGEN RAPPORT FÖR TOTALRESULTATET FÖR KONCERNEN

MSEK	Not	Helåret		
		2019 IFRS	2018 IFRS	2017 K3
Nettoomsättning	3, 4	2 077,7	1 896,9	1 590,4
Aktiverat arbete för egen räkning		16,6	16,8	5,0
Övriga rörelseintäkter		22,1	22,2	3,3
<b>Summa rörelseintäkter</b>		<b>2 116,4</b>	<b>1 935,8</b>	<b>1 598,7</b>
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror och inköpta spelutvecklingstjänster	5	-1 616,5	-1 504,4	-1 238,7
Övriga externa kostnader	5, 7	-169,4	-168,4	-125,1
Personalkostnader	5, 6	-100,6	-97,0	-80,5
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	7, 8	-20,8	-10,0	-12,1
<b>Rörelseresultat</b>		<b>209,1</b>	<b>156,0</b>	<b>142,2</b>
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	9	6,9	10,9	5,0
Räntekostnader och liknande resultatposter	9	-6,7	-10,7	-9,4
<b>Resultat efter finansiella poster</b>		<b>209,3</b>	<b>156,2</b>	<b>137,8</b>
Uppskjuten skatt		-1,9	-	-
Aktuell skatt	10	-39,5	-23,5	-23,1
<b>Årets resultat</b>		<b>167,8</b>	<b>132,7</b>	<b>114,7</b>



## SAMMANSLAGEN BALANSRÄKNING FÖR KONCERNEN

MSEK	Not	Helåret		
		31 december		2017
		2019	2018	2017
		IFRS	IFRS	K3
<b>TILLGÅNGAR</b>				
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>				
IT-system	11	2,1	-	-
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	11	22,9	20,7	6,1
Publicerings- och distributionsrelationer	11	371,6	-	-
Goodwill	11	2,5	0,3	0,9
<b>Summa immateriella anläggningstillgångar</b>		<b>399,1</b>	<b>21,0</b>	<b>7,0</b>
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>				
Nyttjanderättstillgångar	7, 12	7,2	-	-
Byggnader och mark	12	4,0	3,8	-
Inventarier	12	0,8	7,2	7,4
<b>Summa materiella anläggningstillgångar</b>		<b>12,0</b>	<b>11,0</b>	<b>7,4</b>
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>				
Andra långfristiga fordringar	13	3,0	0,9	0,3
Anda långfristiga värdepappersinnehav	13	0,2	0,4	0,9
Uppskjuten skattefordran		0,0	-	-
<b>Summa finansiella anläggningstillgångar</b>		<b>3,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,1</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>				
Förskott till leverantör	14	113,1	56,3	21,9
Färdiga varor och handelsvaror	14	347,0	250,9	259,9
Kundfordringar	15	466,8	639,0	383,8
Aktuella skattefordringar		2,7	0,8	2,9
Övriga kortfristiga fordringar		12,9	35,7	11,8
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	11,4	6,3	17,5
Förutbetalda spelprojekt	16	20,0	16,9	-
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>973,9</b>	<b>1 005,9</b>	<b>697,8</b>
<b>Kassa och bank</b>	17	<b>51,2</b>	<b>15,9</b>	<b>35,0</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>1 439,5</b>	<b>1 055,2</b>	<b>748,4</b>

**SAMMANSLAGEN BALANSRÄKNING FÖR KONCERNEN, FORTS.**

MSEK	Not	Helåret		
		31 december		2017
		2019 IFRS	2018 IFRS	2017 K3
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>				
Aktiekapital	18	0,5	0,5	0,5
Eget kapital, inkl. årets resultat		517,5	156,5	99,1
<b>Summa eget kapital</b>		<b>518,0</b>	<b>157,0</b>	<b>99,6</b>
<b>Avsättningar</b>				
Avsättning, garantireserv	19	1,3	2,0	2,2
Avsättningar för pensioner		0,2	0,2	0,2
Övriga avsättningar		0,1	-	-
Uppskjuten skatteskuld		78,8	-	-
<b>Summa avsättningar</b>		<b>80,4</b>	<b>2,2</b>	<b>2,4</b>
<b>Långfristiga skulder</b>				
Långfristiga leasingskulder	7	3,6	-	-
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>3,6</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>				
Checkkredit	20	74,7	56,1	51,7
Skulder till aktieägare	20	154,6	133,7	112,0
Leverantörsskulder	20	471,7	427,2	357,0
Aktuella skatteskulder		25,3	35,9	38,5
Övriga skulder	21	52,8	205,7	55,8
Kortfristiga leasingskulder	7	3,0	-	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	22	55,2	37,4	31,4
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>837,4</b>	<b>896,0</b>	<b>646,4</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		<b>1 439,5</b>	<b>1 055,2</b>	<b>748,4</b>



## FÖRÄNDRING AV SAMMANSLAGET EGET KAPITAL

MSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Övrigt eget kapital, inklusive årets vinst	Totalt eget kapital
<b>Ingående balans, 1 januari 2017</b>	<b>0,5</b>	-	<b>87,0</b>	<b>87,5</b>
Periodens resultat	-	-	114,7	114,7
Utdelningar	-	-	-38,1	-38,1
Valutakursdifferenser och övriga transaktioner med aktieägare	-	-	-64,5	-64,5
<b>Utgående balans, 31 december 2017</b>	<b>0,5</b>	-	<b>99,1</b>	<b>99,6</b>
Periodens resultat	-	-	132,7	132,7
Utdelningar	-	-	-64,0	-64,0
Valutakursdifferenser och övriga transaktioner med aktieägare	-	-	-11,3	-11,3
<b>Utgående balans, 31 december 2018</b>	<b>0,5</b>	-	<b>156,5</b>	<b>157,0</b>
Periodens resultat	-	-	167,8	167,8
Utdelningar	-	-	-80,6	-80,6
Apportemission, värde av distributionsavtal	-	371,6	-	371,6
Uppskjuten skatteskuld för distributionsavtal vid apportemission	-	-76,8	-	-76,8
Valutakursdifferenser och övriga transaktioner med aktieägare	-	-	-21,0	-21,0
<b>Utgående balans, 31 december 2019</b>	<b>0,5</b>	<b>294,8</b>	<b>222,7</b>	<b>518,0</b>

## SAMMANSLAGEN KASSAFLÖDESANALYS FÖR KONCERNEN

MSEK	Helåret		
	2019 IFRS	2018 IFRS	2017 K3
Resultat efter finansiella poster	209,3	156,2	137,8
Avskrivningar	20,8	10,0	12,1
Övriga ej kassapåverkande poster	-0,6	-0,1	-
Betald skatt	-39,5	-23,5	- 23,1
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>	<b>190,0</b>	<b>142,6</b>	<b>126,8</b>
<b>Förändringar av rörelsekapital</b>			
Förändring av varulager och förskott till leverantör	-152,8	-25,4	-126,7
Förändring av kundfordringar	172,2	-255,2	-163,8
Förändring av leverantörsskulder	44,5	70,2	212,6
Förändring av övrigt rörelsekapital	-139,0	115,1	-3,8
<b>Kassaflöde från förändring av rörelsekapital</b>	<b>-75,1</b>	<b>-95,3</b>	<b>-81,7</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>114,9</b>	<b>47,3</b>	<b>45,1</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>			
Förvärv av verksamhet	-2,5	-	-
Investeringar i anläggningstillgångar	-32,7	-27,9	-5,0
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-35,2</b>	<b>-27,9</b>	<b>-5,0</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten och investeringsverksamheten</b>	<b>79,7</b>	<b>19,3</b>	<b>40,1</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>			
Förändringar av checkkredit och ägarlån	39,5	26,1	13,7
Betalning av leasingskulder	-3,6	-	-
Utdelning	-80,6	-64,0	-38,1
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-44,7</b>	<b>-37,9</b>	<b>-24,4</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>35,0</b>	<b>-18,6</b>	<b>15,7</b>
<b>Kassa och bank vid periodens början</b>			
	<b>15,9</b>	<b>35,0</b>	<b>19,5</b>
Kursdifferenser i kassa och bank	0,3	-0,6	-0,2
<b>Kassa och bank vid periodens slut</b>	<b>51,2</b>	<b>15,9</b>	<b>35,0</b>





# NOTER

## Not 1 Redovisningsprinciper

Detta avsnitt ger en översiktlig sammanfattning av de grunderna som har använts för upprättandet av de sammanslagna finansiella rapporterna. För information om redovisning av specifika poster se respektive not.

Dessa sammanslagna finansiella rapporter omfattar Thunderful Group och har upprättats för att presentera Thunderful Groups historiska finansiella information som om det hade varit en koncern för räkenskapsåren 2017, 2018 och 2019.

Ägarna till Thunderful Development AB, Bergsala Aktiebolag, Amo Toys Nordic AB och Nordic Game Supply AB beslutade att omstrukturera ägandet via ett nytt holdingbolag för att förbereda sig för en börsintroduktion. Thunderful Group AB grundades den 5 december 2019 för att fungera som holdingbolag för förvärvet av de fyra företagsgrupperna. Grundarna bestod av Bergsala Holding (inklusive majoritetsägaren Owe Bergsten) och ägare till Thunderful Development AB (inklusive Bergsala Holding).

Förvärvet genomfördes som en apportemission där Thunderful Group AB emitterade aktier baserat på varje enhets värdering.

I enlighet med IFRS och specifikt IFRS 3 Rörelseförvärv klassificeras denna omstrukturering som ett omvänt förvärv med Thunderful Development AB som förvärvare ur ett redovisningsperspektiv medan Thunderful Group AB är den juridiska förvärvaren och det legala moderbolaget i Koncernen. Thunderful Group AB, vid tidpunkten för förvärven, var ett skalföretag utan egen kapacitet, till exempel fanns inget kapital eller finansiering tillgängliga för förvärven. Thunderful Group AB anses således inte vara den redovisningsmässiga förvärvaren.

Vid jämförelse av flera indikatorer, där för Thunderful Development AB:s del (värdering, styrelse och ledning, varumärke, affärssegment Games driver börsintroduktionen) snarare än för Bergsala Aktiebolag (EBITDA, ägare som delvis driver börsintroduktionen), anses Thunderful Development AB vara förvärvaren från ett redovisningsperspektiv.

Thunderful Group har antagit IFRS från och med 2019 och justerat jämförelsetalen för 2018 inklusive ingående balanser för 2018 i enlighet med IFRS 1 Första gången IFRS tillämpas. Förvärvet av Bergsala Aktiebolag, Amo Toys Nordic AB och Nordic Game Supply AB redovisas som förvärv i enlighet med IFRS 3 per den 12 december 2019. Vid fördelning av anskaffningsvärdena identifierades det främsta värdet vara värdet av Publicerings- och distributionsrelationer (Distribution). Därmed har inget värde tillfogats Thunderful Development AB då detta bolag ansetts utgöra den redovisningsmässiga förvärvaren är Thunderful Development AB. Distributionsavtal skrivs av över 10 år med cirka 37 MSEK årligen.

Av de tidigare företagsgrupperna hade två räkenskapsår som slutade den 30 april, och två som slutade den 31 december. För att kunna presentera tidigare jämförbara räkenskapsår har dessa varit tvungna att sammanläggas eftersom ingen gruppkonsolidering tidigare har gjorts för Koncernen.

Alla relevanta siffror från 2018-01-01 är upprättade enligt IFRS. Notera att 2017-01-01 till 2017-12-31 är upprättade enligt BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3) och är därmed inte helt jämförbara.

Övergången till IFRS 16 "Leasing" har lett till en omräkning av 2019 (undantag i övergångskraven i IFRS 16) men omräkningen hade ingen betydande inverkan på Thunderful Groups finansiella resultat och ställning samt kassaflödesanalyser.

Redovisningen för 2017-2019 härrör från Bolagets sammanslagna finansiella rapporter vilka är reviderade av Koncernens revisor Grant Thornton i enlighet med RevR5, Granskning av finansiell information i prospekt.

Om inget annat uttryckligen anges nedan avser alla belopp MSEK.

Thunderful Group AB har sitt huvudkontor i Göteborg, Sverige. De sammanslagna finansiella rapporterna godkändes för publicering av styrelsen den 25 november 2020.

Begreppen "Thunderful Group", "Koncernen" eller "Bolaget" är beroende på sammanhanget hänvisningar till det redovisningsmässiga moderbolaget Thunderful Development AB, org. nr. 559139-0728, eller till den koncern som det legala moderbolaget Thunderful Group AB, org. nr. 559230-0445, och dess dotterbolag utgör. Summerade belopp som presenteras i tabeller och löptext överensstämmer inte alltid med den beräknade summan av de separata delkomponenterna på grund av avrundningsdifferenser. Ambitionen är att varje delkomponent ska överensstämma med sin ursprungskälla och därför kan avrundningsdifferenser påverka totalen när samtliga delkomponenter summeras.

### GRUNDER FÖR UPPRÄTTANDE AV REDOVISNINGEN

De sammanslagna finansiella rapporterna har för året 2017 upprättats enligt BFNAR 2012:1 (K3) och för åren 2018 och 2019 upprättats med tillämpning av International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU. Vissa ytterligare tilläggsupplysningar lämnas i enlighet med kraven i Rådet för finansiell rapporterings rekommendation "RFR 1". IFRS behandlar inte specifikt upprättandet av sammanslagna finansiella rapporter. Termen "sammanslagna finansiella rapporter" avser den finansiella information som tas fram genom att lägga samman finansiell information för enheter som står under gemensam kontroll men som inte uppfyller kraven på en koncern enligt IFRS 10 (Koncernredovisning). De sammanslagna finansiella rapporterna är avsedda att presentera Thunderful Groups historiska finansiella information. Ett viktigt krav för upprättandet av dessa historiska finansiella rapporter är att alla enheter står under gemensam kontroll av Thunderful Groups ägarskap.

Bildandet av Thunderful Group omfattar transaktioner mellan enheter som står under gemensam kontroll. Eftersom varken dessa transaktioner eller sammanslagna finansiella

rapporter omfattas av någon IFRS-standard bör ledningen i enlighet med IAS 8 (Redovisningsprinciper, ändringar i uppskattningar och bedömningar samt fel) utveckla och tillämpa en redovisningsprincip som bland annat är relevant och tillförlitlig. En lämplig och etablerad metod som ledningen anser vara relevant och tillförlitlig är att lägga samman de enheter som utgör Thunderful Group. Thunderful Group upprättade sin legala årsredovisning för 2019 enligt IFRS men eftersom Thunderful Group inte tidigare har upprättat varken koncernredovisning eller sammanslagna finansiella rapporter för fulla 12-månaders räkenskapsår är dessa sammanslagna finansiella rapporter de första som visar hela verksamheten i det sammanhanget. Första gången International Financial Reporting Standards (IFRS) tillämpas föreskriver IFRS 1 vilka rutiner som måste följas när en enhet tillämpar IFRS-standarder för första gången med den 1 januari 2018 som övergångsdagen till IFRS. Enligt IFRS 1 ska samma redovisningsprinciper tillämpas i öppningsbalansen per 1 januari 2018 och efterföljande perioder. De tillämpade redovisningsprinciperna ska vara de IFRS som gäller den 31 december 2019 med vissa tvingande och frivilliga undantag.

För presentationen av de sammanslagna Finansiella rapporterna har Thunderful Group valt att tillämpa följande frivilliga undantag i IFRS 1:

- IFRS 3 (Rörelseförvärv) har inte tillämpats retroaktivt på rörelseförvärv som gjordes före den 1 januari 2018, vilket var övergångsdagen till IFRS för Thunderful Group.
- Vid tillämpningen av IFRS 16 (Leasingavtal) har Koncernen bedömt huruvida ett kontrakt förelåg den 1 januari 2019 som innehöll leasing mot bakgrund av fakta och omständigheter som förelåg per detta datum snarare än när avtalet ingicks.
- Nyttjanderätter har värderats vid övergången till redovisat värde som om de nya redovisningsreglerna tillämpats från kontraktens början och leasingskulden har värderats till nuvärdet av per övergångsdagen återstående framtida leasebetalningar.
- Koncernen har också tillämpat följande praktiska lösningar vid införandet av IFRS 16:
  - i. Direkta anskaffningskostnader för nyttjanderätter har uteslutits från beräkning av redovisat värde vid övergången.
  - ii. Historisk information har använts vid bedömning av ett leasingavtals längd i de fall det finns optioner att förlänga eller säga upp avtalet.
- Den kumulativa omräkningsdifferensen för samtliga utländska verksamheter antas vara noll i den ingående balansen för 2018.

De ändrade redovisningsprinciper som kan påverka de sammanlagda räkenskaperna för Thunderful Group jämfört med ursprungliga räkenskaper är med undantag för första gången som nya redovisningsstandarder tillämpas med tillämpningsdatum för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2018 till 31 december 2019; såsom IFRS 9 (Finansiella instrument), IFRS 15 (Intäkter från avtal med kunder) och IFRS 16. Jämförelsesiffror har endast påverkats av omräkning enligt IFRS 16 vilket dock har haft en mindre betydelse på redovisningen. Övriga ändrade redovisningsprinciper har bedömts inte haft någon påverkan på de ursprungliga räkenskaperna.

Redovisningsprinciperna nedan har tillämpats konsekvent på samtliga redovisade perioder (2017 dock enligt K3) och för samtliga enheter som ingår i de sammanslagna finansiella rapporterna.

#### PRINCIPER TILLÄMPADE VID KONSOLIDERING

De sammanslagna finansiella rapporterna har upprättats genom att lägga ihop de olika ingående bolagens resultat och balansräkningar med justering för koncerninterna transaktioner

och interna mellanhavanden samt justering av aktiekapitalet till nu registrerat aktiekapital för Koncernen. I samband med apportemissionen då Thunderful Group bildades upprättades förvärsanalyser där ingående tillgångar och skulder ansågs ha bokförda värden lika med marknadsvärden då apporten endast var ett led i en omstrukturering under samma huvudägare och inte en transaktion mellan två oberoende parter. Värdet på apportegendomen fastställdes via värdering där i branschen normalt förekommande multiplar användes för att erhålla rättvisa proportioner mellan värdena på de ingående bolagen. Värderingen skedde inom det lägre intervallet av dessa multiplar. Det övervärde som uppstod i förvärsanalysen ansågs uteslutande vara ett värde härrörande från de distributionsavtal bolagen medförde. Då transaktionen skedde så pass sent i december har ingen avskrivning aktualiserats för 2019 utan detta påbörjas från och med 2020. Avskrivning avses att göras under 10 år då som distributionsavtalen värdet grundar sig på är relationer som fortlöpt under lång tid, exempelvis med Nintendo under nära 40 år, och många avtal har nyligen förnyats.

Koncernens sammanslagna finansiella rapporter inkluderar de Finansiella rapporterna för Thunderful Group och dess direkt eller indirekt ägda dotterbolag efter:

- eliminering av koncerninterna transaktioner och eventuella realiserade koncerninterna vinster och
- redovisade värden och avskrivningar avseende förvärvade övervärden. Inga avskrivningar har dock gjorts för perioden 13 till 31 december efter att den nya gruppen bildats då effekten av sådan avskrivning ej har bedömts vara väsentlig.

#### DEFINITION AV KONCERNBOLAG

Då Koncernen bildades i december 2019 ansågs detta utgöra ett s.k. omvänt förvärv varför Thunderful Development AB är det redovisningsmässiga moderbolaget medan Thunderful Group AB är det legala moderbolaget. De sammanslagna finansiella rapporterna omfattar Thunderful Development AB och samtliga bolag över vilka det legala moderbolaget Thunderful Group AB har kontroll, det vill säga rätt att styra verksamheten, exponering för rörlig avkastning och förmåga att använda sin rätt att styra. När Koncernen upphör att ha kontroll eller bestämmande inflytande över en enhet värderas resterande innehav till verkligt värde och förändringen i värdet redovisas i sammanslagen rapport över Koncernens totalresultat. Vid utgången av 2019 bestod Koncernen av 22 bolag.

Vad avser bolag som tillkommit eller avyttrats under året gäller följande:

- Bolag som förvärvats har inkluderats i den sammanslagna rapporten över totalresultat från och med att Thunderful Group AB har erhållit kontroll.
- Inga bolag har avyttrats.

#### INKOMSTSKATT

I de sammanslagna finansiella rapporterna redovisas skatt baserat på skattepliktigt resultat som genererats av de bolag som ingår i de sammanslagna finansiella rapporterna.

Inkomstskatt i de sammanslagna finansiella rapporterna innefattar både aktuell och uppskjuten skatt. Inkomstskatt redovisas i den sammanslagna rapporten över totalresultat såvida inte den underliggande posten redovisas direkt i eget kapital eller övrigt totalresultat. För dessa poster redovisas även den hänförliga skatten direkt i eget kapital eller övrigt totalresultat. En aktuell skatteskuld eller skattefordran redovisas för den bedömda skatten att betala eller få tillbaka för innevarande eller tidigare år. Uppskjuten skatt redovisas för temporära skillnader mellan tillgångarnas och skuldernas bokförda värden och deras skattemässiga värde och skattemässiga underskottsavdrag. Uppskjutna skattefordringar redovisas endast i den



utsträckning det är troligt att framtida skattepliktigt resultat kommer att finnas tillgängligt mot vilket de avdragsgilla temporära skillnaderna och skattemässiga underskott kan kvittas.

Vid redovisningen av inkomstskatt kvittar Thunderful Group aktuella skattefordringar mot aktuella skatteskulder och uppskjutna skattefordringar mot uppskjutna skatteskulder i balansräkningen, när Thunderful Group har en legal rätt att kvitta dessa poster mot varandra och har för avsikt att göra det.

Uppskjuten skatt redovisas inte för följande temporära skillnader: goodwill som inte är skattemässigt avdragsgill, för den initiala redovisningen av tillgångar eller skulder som varken påverkar redovisningen eller det beskattningsbara resultatet samt för skillnader hänförliga till investeringar i dotterbolag när det är sannolikt att de temporära skillnaderna inte kommer att kunna återföras inom en överskådlig framtid. Uppskjuten skatt värderas till den skattesatsen som förväntas tillämpas på de temporära skillnaderna när de återförs, baserat på de skattelagar som har införts, eller i allt väsentligt införts, per balansdagen. En justering av uppskjutna skattefordringar eller skulder till följd av förändringar i skattesatsen redovisas i den sammanslagna rapporten över totalresultat, såvida den inte avser en temporär skillnad som redovisas direkt i eget kapital eller övrigt totalresultat, i vilket fall justeringen också redovisas i eget kapital eller övrigt totalresultat. Värderingen av uppskjutna skattefordringar omfattar bedömningar av avdragsmöjligheterna för kostnader som ännu inte är föremål för beskattning och uppskattningar gällande framtida beskattningsbara intäkter för att möjliggöra nyttjandet av outnyttjade underskottsavdrag i olika skattejurisdiktioner.

#### TRANSAKTIONER MED AKTIEÄGARE OCH NÄRSTÅENDE

Koncernbidrag, vilka har justerats till utdelning respektive uppskjuten skatt, utdelning och andra transaktioner mellan bolagen i Thunderful Group och aktieägaren Bergsala Holding har i de sammanslagna finansiella rapporterna redovisats som "Övriga transaktioner med aktieägare".

#### NYA ELLER ÄNDRADE REDOVISNINGSSANDARDER SOM TILLÄMPAS EFTER 2019

Följande nya eller ändrade redovisningsstandarder har publicerats men är inte obligatoriska för 2019 och har inte tillämpats i förtid av Thunderful Group: IFRS 3 Rörelseförvärv, IFRS 17 Försäkringsavtal, IAS 1 Utformning av finansiella rapporter samt IAS 8 Redovisningsprinciper, ändringar i uppskattningar och bedömningar samt fel. Standarderna har ännu inte antagits av EU om inte annat angetts ovan. De nya eller ändrade standarder som nämns ovan förväntas inte ha någon väsentlig påverkan på Thunderful Groups sammanslagna finansiella rapporter.

#### NYA TOLKNINGAR AV REDOVISNINGSSANDARDER

Inga nya tolkningar, med ikraftträdandedatum efter 2019, har publicerats av International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC).

#### PENSIONSÅTAGANDEN

Koncernen tillämpar avgiftsbestämda pensionsplaner förutom i ett fall där utöver dessa pensionsplaner ett extra pensionsåtagande och tillhörande förvaltningstillgångar uppgående till 0,2 MSEK har inkluderats i de sammanslagna finansiella rapporterna baserat på de beräknade åtagandena för en av de medarbetare som har överförts till Thunderful Group. En avgiftsbestämd pensionsplan är en pensionsplan enligt vilken Koncernen betalar fasta avgifter till en separat juridisk enhet (pensionsförsäkringsbolag). 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 hänger samman med de anställdas tjänstgöring under innevarande eller tidigare perioder.

#### HÄNDELSER EFTER BALANSDAGEN

I fråga om den potentiella effekten från händelser efter balansdagen har Thunderful Group i enlighet med IAS 10 valt principen att i de sammanslagna finansiella rapporterna endast beakta den senast redovisade perioden, nämligen räkenskapsåret 2019.

Räkenskapsåren 2018 och 2017 anses därmed som avslutade.

#### OMRÄKNING AV UTLÄNDSK VALUTA

Transaktioner i utländsk valuta har omräknats till funktionell valuta till transaktionsdagens kurs.

Finansiella tillgångar och skulder nominerade i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs och eventuella skillnader i valutakurserna inkluderas i periodens resultat.

Den sammanslagna finansiella rapporteringen är upprättad i svenska kronor (SEK), som i enlighet med IAS 21 är Thunderful Group AB:s funktionella valuta och Koncernens rapporteringsvaluta.

Balansräkningarna i utländska dotterbolag har omräknats till SEK till balansdagens kurs. Rapporterna över totalresultat har omräknats till årets genomsnittskurs. Den omräkningsdifferens som uppkommer i samband med valutaomräkningen ingår i rörelseresultatet för resultaträkningen samt i finansiellt resultat för omräkningar i balansräkningen.

#### VIKTIGA REDOVISNINGSPRINCIPER OCH OSÄKERHETSFAKTORER VID UPPSKATTADE VÄRDEN

##### Användning av uppskattade värden

Vid upprättandet av de sammanslagna finansiella rapporterna enligt IFRS har ledningen använt uppskattningar och antaganden i redovisningen av tillgångar och skulder, liksom i upplysningar avseende eventualtillgångar och eventualförpliktelser. Verkligt utfall kan med andra antaganden och under andra omständigheter avvika från dessa uppskattningar. Nedan följer en sammanfattning från Thunderful Group av de redovisningsprinciper som vid sin tillämpning kräver mer omfattande subjektiva bedömningar från ledningens sida vad gäller uppskattningar och antaganden i frågor som till sin natur är svåra att bedöma.

##### Nedskrivning av tillgångar och nyttjandeperioder

Anläggningstillgångar, inklusive goodwill, prövas varje år med avseende på behovet av eventuell nedskrivning eller när händelser och förändringar inträffar som tyder på att det redovisade värdet av en tillgång inte kan återvinnas. En tillgång som har minskat i värde skrivs ned till återvinningsvärdet, d.v.s. det högre av marknadsvärde och nyttjandevärde. Marknadsvärdet bedöms utifrån bästa tillgängliga information. Olika bedömningsgrunder används beroende på tillgången till information. Om ett marknadsvärde kan fastställas har detta använts och nedskrivningsbeloppet redovisats när indikation finns att det redovisade värdet på en tillgång inte kan återvinnas. I de fall marknadsvärdet inte kunnat fastställas görs en uppskattning av nyttjandevärdet med tillämpning av nuvärdesberäkning av kassaflöden baserad på förväntat framtida utfall. Skillnader i uppskattningen av förväntat framtida utfall och de diskonteringsräntor som använts kan resultera i avvikelser vid värderingen av tillgångarna. Den årliga nedskrivningsprövningen avseende goodwill och andra immateriella anläggningstillgångar med obestämd livslängd, inklusive utförd känslighetsanalys, har inte visat på något nedskrivningsbehov. Värden åsatta distributionsavtal skrivs av linjärt över 10 år då de hittills långvariga samarbetena med löpande förnyade kontrakt motiverar en längre avskrivningsperiod. Se not 11 för mer information. Värdet enligt balansräkningen per den 31 december 2019 uppgick för distributionsavtal till 371,6 MSEK samt för goodwill till 2,5 MSEK.

**Balanserade utgifter för dataspelsutveckling**

Balanserade utgifter för dataspelsutveckling skrivs av degressivt över två år efter release, 1/3 avskrivning under månad 1 till 3 efter release, 1/3 avskrivning i månad 4 till 12 efter release och de återstående 1/3 i månad 13 till 24 efter release. Pågående projekt skrivs inte av utan nedskrivningsprövas årligen.

**Materiella anläggningstillgångar**

Materiella anläggningstillgångar skrivs av linjärt över beräknad livslängd. Nyttjandeperioden för materiella anläggningstillgångar beräknas för byggnader till 50 år. För inventarier, tekniska installationer och övrig utrustning beräknas nyttjandeperioden till 5 år. Ledningen gör regelbundet en omvärdering av nyttjandeperioden för alla tillgångar av väsentlig betydelse. Värdet enligt balansräkningen per den 31 december 2019 uppgick för materiella anläggningstillgångar till 4,8 MSEK.

**Leasing**

Vid redovisning av leasing kan ett antal olika antaganden behöva göras varav fastställandet av diskonteringsräntan liksom fastställandet av leasingperioden har bedömts som mest kritiska. Tillämpade diskonteringsräntorna fastställs centralt och utgörs av Koncernens beräknade marginella låneränta för respektive enhet, vilken fastställs per land, valuta och kontraktsperiod. Modellen för att fastställa marginell låneränta granskas minst årligen eller när det finns indikation på behov av granskning för att säkerställa validiteten i modellen. Leasingperioden bestäms utifrån den information som finns tillgänglig i leasingavtalet samt andra relevanta fakta och omständigheter i enlighet med ledningens bedömning. Leaseperioden inkluderar förlängnings- eller uppsägningsoptioner om sådana möter kravet för rimlig säkerhet. Det finns inte alltid specifika klausuler om till exempel uppsägning, annullering eller förnyelse av ett leasingavtal. I sådana fall görs antaganden baserat på den information som finns i kontraktet tillsammans med ledningens bedömning av relevanta omständigheter. Per den 31 december 2019 uppgick redovisat värde på nyttjanderättstillgångar till 7,2 MSEK och totala leasingkulder uppgick till 6,6 MSEK. Av det bokförda värdet avser det huvudsakliga värdet nyttjanderättstillgångarna hänförliga till leasingkontrakt avseende lokaler som har olika typer av förlängnings- och uppsägningsoptioner. Ändringar av bedömningen av huruvida sådana typer av optioner är rimligt säkra att utnyttjas eller inte kan ge en väsentlig effekt på bokförda värden på nyttjanderättstillgångar och leasingkulder redovisade enligt IFRS 16. Per 31 december 2019 är dock detta värde av mindre betydelse.

**Uppskjuten skatt**

Vid upprättandet av de sammanslagna finansiella rapporterna gör Thunderful Group en beräkning av inkomstskatten för varje skattejurisdiktion där Koncernen är verksam, liksom av uppskjutna skatter hänförliga till temporära skillnader. Uppskjutna skattefordringar som är hänförliga till förlustavdrag och temporära skillnader redovisas om skattefordringarna kan förväntas återvinnas genom framtida beskattningsbara intäkter. Förändringar i antaganden om prognostiserade framtida beskattningsbara intäkter, liksom förändringar av skattesatser, kan resultera i betydande skillnader i värderingen av uppskjutna skatter. Thunderful Group redovisar per den 31 december 2019 uppskjutna skattefordringar om 0,0 MSEK avseende nyttjanderättstillgång samt uppskjuten skatteskuld om 78,8 MSEK främst avseende värdet av Distributionsavtal som ingår med 76,8 MSEK.

**Aktuell skatt**

Thunderful Group har inga avsättningar för osäkra utfall gällande skatterevisioner och inga skatteprocesser är per idag pågående.

**Kundfordringar**

Fordringar redovisas netto efter reservering för förväntade kreditförluster. Nettovärdet speglar de belopp som förväntas kunna inkasseras baserat på omständigheter som är kända på balansdagen. Ändrade förhållanden, till exempel att uteblivna betalningar ökar i omfattning eller att förändringar inträffar i en betydande kunds ekonomiska ställning, kan medföra väsentliga avvikelser i värderingen. Per den 31 december 2019 uppgick kundfordringarna netto, efter reserveringar för förväntade kreditförluster, till 466,8 MSEK. Inga väsentliga belopp har reserverats för eventuella förväntade kreditförluster.

**Garantier**

På sedvanligt sätt inom den bransch där Thunderful Group är verksam omfattas vissa produkter av en garanti som ingår i priset och som gäller under en i förväg fastställd period. Avsättningar för garantier beräknas på grundval av historiska uppgifter om omfattningen av åtgärder, reparationskostnader och liknande. Thunderful Groups avsättning för garantiåtaganden uppgick per den 31 december 2019 till 1,3 MSEK.

**Twister**

Thunderful Group kan bli inblandat i tvister i den normala affärsverksamheten. Tvisterna kan bland annat röra produktansvar, påstådda fel i leveranser av varor och tjänster, patent och andra rättigheter och övriga frågor om rättigheter och skyldigheter i anslutning till Thunderful Groups verksamhet. Sådana tvister kan visa sig kostsamma och tidskrävande och kan störa den normala verksamheten. Resultaten av komplicerade tvister är dessutom svåra att förutse. Det kan inte uteslutas att en ofördelaktig utgång i en tvist kan visa sig ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens resultat och finansiella ställning. Inga väsentliga tvister förekommer vid offentliggörandet av detta Prospekt.

**Beräkning av förväntade kreditförluster**

Vid beräkning av förväntade kreditförluster använder Koncernen framåtriktad information så långt det är rimligt med förbättrad prognoskvalitet, vilken baseras på antaganden om olika framtida marknadseffekter och hur dessa antas påverka varandra.

**Balanserade utgifter för utveckling av dataspel**

Om en immateriell tillgång genereras internt klassificeras den antingen i en forskningsfas eller i en utvecklingsfas. När utvecklingsfasen är nådd redovisar Koncernen de utgifter som genereras som immateriella tillgångar. Den immateriella tillgången på grund av utveckling aktiveras endast om kriterierna som beskrivs under "Aktiverade utvecklingsutgifter" i tabellen nedan är uppfyllda. Utgifter för underhåll av programvara kostnadsförs när de inträffar. Utvecklingsutgifter som är direkt relaterade till utveckling och test av identifierbara och unika mjukvaruprodukter (spelutvecklingsprojekt) som kontrolleras av Koncernen redovisas som aktiverade utvecklingskostnader när följande kriterier är uppfyllda:

- teknisk genomförbarhet för att slutföra tillgången för användning eller försäljning har uppnåtts,
- företaget avser att komplettera och använda eller sälja tillgången,
- företaget har förmågan att använda eller sälja tillgången,
- företaget förstår att tillgången kommer att generera sannolika framtida ekonomiska fördelar,
- tekniska, ekonomiska och andra resurser finns tillgängliga för att slutföra utvecklingen av tillgången,
- företaget har förmågan att på ett tillförlitligt sätt mäta utgifterna.



Normalt påbörjar inte utvecklingsprocessen innan ovanstående kriterier är uppfyllda, vilket innebär att kapitalisering i de flesta fall är från startdatumet.

Direkt relaterade utgifter som aktiveras består huvudsakligen av utgifter för anställda, externa underleverantörer, användartestning och en rimlig del av indirekta kostnader. Immateriella tillgångar redovisas till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. Kostnaden för en internt genererad immateriell tillgång är summan av utgifterna som uppstår från det datum då den immateriella tillgången först uppfyller ovanstående kapitaliseringskriterier.

Från och med den 1 januari 2020 ändrade Thunderful redovisningsuppskattningen avseende nyttjandeperiod från 5-årig linjär avskrivning till avskrivning över två år från release med följande fördelning; 1/3 avskrivningar under månaderna 1 till 3 efter release, 1/3 avskrivningar under månaderna 4 till 12 efter release och resterande 1/3 under månaderna 13 till 24 efter releasen. Pågående projekt skrivs inte av utan nedskrivningsprövas årligen.

#### Rörelseförvärv

Under 2019 har förutom bildandet och förvärv via apport av de sammangående koncernbolagen ett förvärv gjorts i slutet av december av spelstudion Guiding Rules Games AB verksam i Skövde. Spelstudion har tidigare utfört underleverantörsarbete för Koncernen och förvärvet var en naturlig fortsättning på detta samarbete. I förvärvsanalysen uppstod ett goodwillvärde om 2,5 MSEK.

#### Immateriella anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar redovisas till historiskt anskaffningsvärde med avdrag för linjära, ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Goodwill är inte föremål för avskrivning, eftersom den bedöms ha obegränsad ekonomisk livslängd och nedskrivningsprövas årligen. I övrigt beräknas avskrivningarna enligt den linjära metoden och grundar sig på följande förväntade nyttjandeperioder:

IT-system	5 år
Aktiverade utvecklingskostnader	Skrivs av degressivt över två år efter release, 1/3 avskrivning under månad 1 till 3 efter release, 1/3 avskrivning i månad 4 till 12 efter release och de återstående 1/3 i månad 13 till 24 efter release. Pågående projekt skrivs inte av utan nedskrivningsprövas årligen
Distributionsavtal	10 år

#### Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till historiskt anskaffningsvärde med avdrag för linjära, ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Mark är inte föremål för avskrivning eftersom den bedöms ha obegränsad ekonomisk livslängd. I övrigt beräknas avskrivningarna enligt den linjära metoden och grundar sig på följande förväntade nyttjandeperioder:

Nyttjanderättstillgång	Över respektive kontraktstid
Byggnader	50 år
Inventarier och andra tekniska anläggningar	5 år

#### Varulager

Varulager värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde. Anskaffningsvärde innefattar alla utgifter som är direkt hänförliga till anskaffningen. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten minskat med eventuella tillämpliga försäljningskostnader. Inkuransavdrag beaktas.

#### Likvida medel

Likvida medel består av kontanter och disponibla tillgodohavanden hos banker och motsvarande institut, tillsammans med andra kortfristiga, likvida placeringar som förfaller inom 90 dagar från förvärvsdagen och som lätt kan omvandlas till kända belopp av kontanter och som är utsatt för endast en obetydlig risk för värdeförändringar. Koncernen tillämpar en gemensam cashpool för Koncernens bolag.

#### Eget kapital

Aktiekapital representerar det nominella värdet (kvotvärdet) för emitterade aktier.

Annat eget kapital inklusive årets resultat innehåller allt eget kapital för Koncernen som inte är aktiekapital inklusive överkursfond som innefattar eventuell premie som erhållits vid nyemission av aktiekapital. Eventuella transaktionskostnader som sammanhänger med nyemission av aktier dras av från det tillskjutna kapitalet, med hänsyn tagen till eventuella inkomstskatteeffekter.

#### Rörelsekostnader

Rörelsekostnader redovisas i resultatet när tjänsten utnyttjats eller när händelsen inträffat. Garantiutgifter redovisas när Koncernen ingår en förpliktelse vilket vanligtvis sker när varan säljs.

## Not 2 Finansiell riskhantering

#### FINANSIELL RISKHANTERING

Koncernen är föremål för risker relaterade till likvida medel, kundfordringar, leverantörsskulder, lån och valutaexponering. Riskerna omfattar:

- Finansieringsrisker avseende Koncernens kapitalbehov
- Valutarisker på kommersiella flöden och nettoinvesteringar i utländska dotterbolag
- Kreditrisker hänförliga till finansiella och kommersiella aktiviteter; och
- Ränterisker avseende likvida medel och upplåning

Thunderful Groups finansiella risker hanterades under 2017, 2018 och 2019 som en del av Koncernens finansiella riskhantering av CFO. Styrelsen för Koncernen har därefter etablerat flera policyer för att övervaka och hantera de finansiella riskerna hänförliga till Koncernens verksamhet (samtliga riktlinjer benämns i fortsättningen "Finanspolicy"). Det primära ansvaret för att säkerställa att dessa risker hanteras på ett effektivt och professionellt sätt ligger hos CFO med stöd av ledningen för respektive operativa enheter. Dessutom är den kommersiella kreditrisken operationellt hanterad av controllerfunktionen och omfattas av Koncernens kreditpolicy. Policyerna antas genom en matris för delegering av befogenheter, som definierar roller och ansvarsområden inom Koncernens ledningsstruktur. Tillämpningen av policyerna övervakas genom interna kontroller och överträdelser hanteras i enlighet med på förhand överenskomna rutiner. Styrelsen träffas regelbundet för att diskutera affärsfrågor, efterlevnad av policyer samt styrningsfrågor.

### KAPITALSTRUKTUR

I Koncernen definieras kapital som eget kapital i enlighet med vad som visas i balansräkningen. Koncernens målsättning är att ha en kapitalstruktur som resulterar i en effektiv, vägd kapitalkostnad och en kreditvärdighet där hänsyn till verksamhetens behov samt framtida förvärv säkerställs.

### FINANSIERINGSRISK

Med finansieringsrisk avses risken att finansieringen av Koncernens kapitalbehov samt återfinansiering av utestående lån försåras eller fördröjas. Genom att hålla en jämn förfalloprofil för upplåningen samt genom att undvika att den kortfristiga upplåningen överstiger likviditetsgränserna kan finansieringsrisken minskas.

Enligt Finanspolicyn ska CFO säkerställa att den återstående genomsnittliga löptiden för krediterna i den totala skuldportföljen följer angivna tidsramar i policyn och vid varje given tidpunkt ska likviditeten övervakas och vara i linje med policyn.

### VALUTARISK

Med valutarisk avses risken att fluktuationer i växelkurserna har en negativ effekt på Koncernens finansiella ställning, lönsamhet eller kassaflöde. Huvudsakligen genereras intäkter och kostnader i EUR, SEK, DKK och USD, varav en stor del av Koncernens intäkter erhålls i EUR och DKK, medan Koncernens kostnader huvudsakligen omfattar varuinköp i EUR och till viss del i USD. Koncernen är därför exponerad mot fluktuationer på valutamarknaden där förändringar i valutakurser kan påverka Koncernens lönsamhet och resultat negativt. I syfte att hantera dessa effekter säkrar Koncernen valutariskerna inom ramen för Finanspolicyn och Koncernens övergripande valutaexponering ska hanteras centralt av CFO. Koncernens checkkredit är nominerad i EUR, vilket i praktiken eliminerar en stor del av Koncernens totala valutaexponering.

### TRANSAKTIONSEXPONERING FRÅN KOMMERSIELLA FLÖDEN

Med transaktionsexponering avses det bekräftade framtida nettoresultatet från rörelsen och finansiella in- och utflöden av valutor. Finanspolicyn anger i vilken utsträckning kommersiella flöden ska säkras.

Om transaktionsexponeringen, baserad på långsiktiga kontrakt i utländska valutor, är väsentlig ska CFO kontaktas för eventuella beslut om säkring. CFO är ensamt ansvarig för att godkänna finansiella säkringar och derivatkontrakt med externa parter.

### OMRÄKNINGSEXPONERING VID KONSOLIDERING AV BOLAG UTANFÖR SVERIGE

Med omräkningsexponering avses risken att förändringar i växelkurserna har en negativ effekt på balansräkning eller Koncernens eget kapital. Detta inträffar när en del av Koncernens eget kapital, nettotillgångar eller en finansiell tillgång eller skuld är denominerad i en utländsk valuta. Thunderful Group säkrar inte denna exponering.

### VALUTAKÄNSLIGHET I TRANSAKTIONS- OCH OMRÄKNINGSEXPONERING

Huvudsakligen genereras intäkter och kostnader i EUR, SEK, DKK och USD, varav en stor del av Koncernens intäkter erhålls i EUR och DKK, medan Koncernens kostnader huvudsakligen omfattar varuinköp i EUR och till viss del i USD. Dessa valutor representerar tillsammans en majoritet av Koncernens exponering. Koncernens checkkredit är nominerad i EUR, vilket i praktiken eliminerar en stor del av Koncernens totala valutaexponering.

Valutaexponering från utländska investeringar bör om möjligt hanteras genom lån i lokal valuta. Återstående utländsk nettoinvestering ska normalt sett inte säkras via finansiella deri-

vat. I undantagsfall kan Koncernens CFO besluta om att använda finansiella derivat för att säkra eget kapital. Säkringsredovisning ska tillämpas på alla finansiella derivat som har använts för att säkra eget kapital.

### KREDITRISK

#### Kreditrisk i finansiell verksamhet

Med kreditrisk vid finansiella transaktioner avses risken att motparten inte kan uppfylla sina avtalsmässiga skyldigheter avseende Koncernens investeringar i likvida medel och derivat. För att begränsa kreditriskerna har Koncernen antagit en policy om att överskottslikviditet ska sättas in på bankkonton i Koncernens huvudbank, investeras i värdepapper som utfärdats av huvudbankerna eller investeras i statspapper.

Finanspolicyn anger att

- Kortfristiga placeringar i form av insättningar ska göras hos de banker som tillhandhåller Koncernens kreditfacilitet.
- Kortfristiga placeringar i form av värdepapper bör som lägst ha kreditbetyg A

Tillgångar och skulder kommer endast att nettas ut ett kreditriskperspektiv för motparter med giltiga ISDAavtal. Vidare bör derivat fördelas mellan olika motparter för att minska kreditrisken. Som ett resultat av dessa policyer och begränsningar är förväntade kreditförluster från extern finansiell verksamhet inte väsentlig.

#### Kreditrisk i kundfordringar

Thunderful Groups kundbas kännetecknas av återkommande kunder såsom återförsäljare och detaljister (Distribution) samt avräkningskonton med olika plattformaktörer (Games).

För försäljningen gäller normala leverans- och betalningsvillkor. Finanspolicyn definierar hur kreditprocessen ska ske i Koncernen för att uppnå en konkurrenskraftig och professionell kreditförsäljning, minska kreditförlusterna, förbättra kassaflödet och optimera vinsten.

### RÄNTERISKER AVSEENDE LIKVIDA MEDEL OCH UPPLÅNING

Ränterisk hänför sig till risken att Koncernens exponering för förändringar i marknadsräntor kan påverka nettoresultatet negativt. Räntebindningstiden är en av de mer betydande faktorerna som inverkar på ränterisken.

#### Likvida medel

Likvida medel enligt Koncernens definition består av kassa och bank, kortfristiga placeringar, finansiella derivattillgångar, förutbetalda räntekostnader och upplupna ränteintäkter.

#### Ränterisker avseende likvida medel

Finanspolicyn anger att:

- Överskjutande innehav av likvida medel ska undvikas. Överskjutande likvida medel ska kvittas mot externa skulder.
- Kortfristiga placeringar ska ha en tid till förfall som matchar större utbetalningar, planerade investeringar eller utdelning och får inte överstiga 12 månader.

#### Upplåning

Enligt Finanspolicyn ska Koncernens skuldhantering skötas av CFO för att säkerställa effektivitet och riskkontroll. Lån ska huvudsakligen upptas på moderbolagsnivå och överföras till dotterbolag i form av interna lån eller kapitaltillskott. Olika derivatinstrument kan användas i denna process för att omvandla medlen till avsedd valuta. Kortfristig finansiering kan även ske lokalt i dotterbolag i länder med kapitalrestriktioner.



Under 2017, 2018 och 2019 var Thunderful Group huvudsakligen finansierad av dåvarande koncernmoder Bergsala Holding. Inför 2020 har Thunderful Group AB ingått en cashpool med sina dotterbolag. Lån mot den tidigare ägaren Bergsala Holding har reglerats under 2020 med utökad bankupplåning. För historiska år se not 20.

#### Ränterisk avseende upplåning

Finanspolicyn föreskriver att CFO ansvarar för att förvalta den långfristiga upplåningsportföljen och ska sträva efter en balans mellan rörliga och fasta räntor för att begränsa den negativa påverkan som en höjning av marknadsräntorna kan medföra. Derivatinstrument som till exempel ränteswapkontrakt kan användas för att hantera ränterisken, varvid räntan kan förändras från bunden till rörlig och vice versa. En eventuell bindning av räntan för en period längre än 5 år får inte genomföras utan godkännande från styrelsen.

## Not 3 Redovisning per segment

Koncernen har två segment:

- Thunderful Games ("Games")
- Thunderful Distribution ("Distribution")

Inom Games redovisas bolagen som utvecklar och förlägger dataspel; Thunderful Development med spelstudiorna Image & Form International AB, Zoink AB, Guiding Rules Games AB samt Coatsink Software Ltd., vilka alla kommer att ingå i Thunderful Development AB vid tiden för Prospektets offentliggörande samt Thunderful Publishing med dotterbolaget Rising Star Games Ltd (UK) med spelförlagsverksamhet.

Inom Distribution redovisas bolagsgrupperna inom varudistribution och försäljning inom spelrelaterade produkter samt leksaker; Bergsala, Amo Toys samt Nordic Game Supply med dotterbolag främst i Danmark, Norge och Finland.

Segmenten följs regelbundet upp av verkställande direktör. Segmenten ansvarar för rörelseresultat före ränta, skatt och avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar (EBITDA) och rörelseresultat, medan nettotillgångar, finansnetto och skatter liksom nettoskuld och eget kapital inte rapporteras per segment. Rörelseresultat för segmenten konsolideras enligt samma principer som för Koncernen.

### FINANSIELL INFORMATION PER SEGMENT

MSEK	2019	2018	2017
<b>Summa rörelseintäkter</b>			
Games	100,9	81,1	44,4
Distribution	1 976,8	1 815,7	1 545,9
Övriga	38,7	39,0	8,4
<b>Summa rörelseintäkter - Koncernen</b>	<b>2 116,4</b>	<b>1 935,8</b>	<b>1 598,7</b>
<b>EBITDA</b>			
Games	45,3	19,0	21,8
Distribution	181,5	147,1	132,5
Övriga	3,1	-0,0	-0,0
<b>EBITDA - Koncernen</b>	<b>229,9</b>	<b>166,0</b>	<b>154,3</b>
EBITDA-marginal - Koncernen	10,9%	8,6%	9,7%
EBITDA-marginal - Games	44,9%	23,4%	49,1%
EBITDA-marginal - Distribution	9,2%	8,1%	8,6%
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>			
Games	30,9	16,6	19,5
Distribution	178,2	139,4	122,7
Övriga	-0,0	-0,0	-0,0
<b>Rörelseresultat (EBIT) - Koncernen</b>	<b>209,1</b>	<b>156,0</b>	<b>142,2</b>
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) - Koncernen	9,9%	8,1%	8,9%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) - Games	30,6%	20,5%	44,0%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) - Distribution	9,0%	7,7%	7,9%

**FINANSIELL INFORMATION PER DOTTERBOLAG (GAMES)**

MSEK	2019	2018	2017
<b>Nettoomsättning - Games</b>			
Thunderful Development	74,5	36,9	44,4
Thunderful Publishing	26,4	44,3	-
Övrigt	0,0	-0,0	0,0
<b>Nettoomsättning - Games</b>	<b>100,9</b>	<b>81,1</b>	<b>44,4</b>
<b>EBITDA - Games</b>			
Thunderful Development	48,3	18,1	21,8
Thunderful Publishing	-3,0	0,9	-
Övrigt	-0,0	-0,0	-0,0
<b>EBITDA - Games</b>	<b>45,3</b>	<b>19,0</b>	<b>21,8</b>
EBITDA-marginal - Games	44,9%	23,4%	49,1%
EBITDA-marginal - Development	64,8%	49,2%	49,1%
EBITDA-marginal - Thunderful Publishing	-11,3%	1,9%	n.a.
<b>Rörelseresultat (EBIT) - Games</b>			
Thunderful Development	33,9	15,4	19,5
Thunderful Publishing	-3,0	1,0	-
Övrigt	0,0	0,2	0,0
<b>Rörelseresultat (EBIT) - Games</b>	<b>30,9</b>	<b>16,6</b>	<b>19,5</b>
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) - Games	30,6%	20,5%	44,0%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) - Thunderful Development	45,5%	41,9%	43,9%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) - Thunderful Publishing	-11,3%	2,2%	n.a.

**FINANSIELL INFORMATION PER DOTTERBOLAG (DISTRIBUTION)**

MSEK	2019	2018	2017
<b>Nettoomsättning - Distribution</b>			
Bergsala	1 015,0	929,1	1 069,0
Amo Toys	534,1	340,1	194,4
Nordic Game Supply	427,7	546,5	282,5
Övrigt	0,1	0,0	0,0
<b>Nettoomsättning - Distribution</b>	<b>1 976,8</b>	<b>1 815,7</b>	<b>1 545,9</b>
<b>EBITDA - Distribution</b>			
Bergsala	88,1	92,1	125,8
Amo Toys	81,5	34,4	4,1
Nordic Game Supply	11,9	20,6	2,6
Övrigt	-0,0	-0,0	-0,0
<b>EBITDA - Distribution</b>	<b>181,5</b>	<b>147,1</b>	<b>132,5</b>
EBITDA-marginal - Distribution	9,2%	8,1%	8,6%
EBITDA-marginal - Bergsala	8,7%	9,9%	11,8%
EBITDA-marginal - Amo Toys	15,3%	10,1%	2,1%
EBITDA-marginal - Nordic Game Supply	2,8%	3,8%	0,9%
<b>Rörelseresultat (EBIT) - Distribution</b>			
Bergsala	87,6	87,5	121,4
Amo Toys	80,0	32,6	3,2
Nordic Game Supply	10,6	19,3	-1,8
Övrigt	-0,1	-0,0	-0,0
<b>Rörelseresultat (EBIT) - Distribution</b>	<b>178,2</b>	<b>139,4</b>	<b>122,7</b>
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) - Distribution	9,0%	7,7%	7,9%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) - Bergsala	8,6%	9,4%	11,4%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) - Amo Toys	15,0%	9,6%	1,6%
Rörelsemarginal (EBIT-marginal) - Nordic Game Supply	2,5%	3,5%	-0,6%



## Not 4 Intäktsredovisning

### INTÄKTSTYPER OCH FLÖDEN

Thunderful Groups intäkter härrör dels från dataspel (Games; utgivare, utvecklare eller innehavare av spelrättigheter) och dels från distribution och försäljning av Nintendo-produkter som olika spelkonsoler, videospel samt leksaker (Distribution).

#### Games

Beroende på om en part är en utgivare, utvecklare eller innehar rättigheter som spelet bygger på, erhålls olika delar av brutto-intäkterna från kunden. För varje avtal som Koncernen ingår som part görs en analys av rollen och vad den innebär när det gäller redovisning som huvudman eller agent i intäktströmmen.

När Thunderful agerar som en utgivare och investerare för andra spelstudior utanför Koncernen fördelas intäkterna från spelet från det släppts beroende på det specifika avtalet mellan Thunderful och den externa spelstudion. Beroende på viktning i avtalet erhåller Thunderful större delen av sin investering efter release innan den externa spelstudion erhåller sin del. För Thunderful Publishing betraktas överenskomna och betalda delbetalningar till en utvecklare som förutbetalad kostnad och regleras till återbetalning enligt villkoren i avtalet om inkomst-delning efter att spelet släppts.

Med egna utvecklade spel och därmed spelrättigheter kommer intäkterna från försäljning främst via digitala plattformssaktörer så som exempelvis Valve (Steam), Sony eller Microsoft. Betalningsströmmarna från kund går i dessa fall via plattformssaktören som betalar eventuell moms och tar ut sin avgift, i vanliga fall 20–30% efter avdragen moms innan pengarna når Thunderful. Plattformssaktören anses som kund till Thunderful vilket innebär att redovisningen av intäkter sker netto, efter avgiften till plattformssaktören. Sålda spel redovisas som intäkter under den period då försäljningen skedde.

Utvecklare på kontrakt innebär att Thunderful utvecklar ett spel för en publicist oberoende av Thunderful. Vanligtvis innebär ett uppdrag två betalningskomponenter från utgivaren till Thunderful. Den ena är baserad på arbetskraften som är involverad i att bygga spelet, och den andra är försäljningsbaserad royalty. Thunderful Groups utveckling för en oberoende utgivare anses vara en tydlig prestationsskyldighet som uppfylls över tid. Arbetet från Thunderful i dessa typer av projekt är vanligtvis konstanta eller nästan konstanta under hela projektets livstid. Intäkter relaterade till utvecklingen redovisas enligt en inmatningsmetod som innebär att intäkterna redovisas linjärt eftersom insatsen är konstant under hela projektets livstid. Royalty redovisas under den period som ligger till grund för beräkning av royalty, i enlighet med riktlinjerna för försäljningsbaserade royaltier i IFRS 15. Beloppet för royalty som redovisas överensstämmer med vad som dokumenteras i en royalty-avstämning som publicerats av utgivaren.

Utvecklingsuppdrag för andras räkning redovisas som inkomst under den period då förbrukade resurser och överenskomna milstolpar (avstämningstidpunkter) godkändes och betalades av kunden utan risk för reklamation och eventuell återbetalning.

#### Distribution

Intäkter från försäljning av dataspel, tillbehör och leksaker intäktsredovisas vid en viss tidpunkt, d.v.s. när Koncernen överför kontroll över tillgångarna till kunden (återförsäljaren). I praktiken beror överföring av kontroll, och därmed intäktsredovisning, normalt på leveransvillkoren.

Det finns inga variabla övertäckanden. Specifika detaljhandelsbonusar finns men endast i avtalen som en fast bonus på försäljningspriset.

Gruppen tillhandahåller en produktgaranti enligt villkoren för denna garanti. Återförsäljare och kunder kan returnera produkten för reparation eller utbyte om den inte fungerar i enlighet med specifikation. Dessa garantier redovisas enligt IAS 37.

### TRANSAKTIONSPRIS – VOLYMRABATTER

Produkter säljs ibland med volymrabatter baserat på total försäljning under en viss tidsperiod, normalt 3–12 månader. Intäkter från sådan försäljning redovisas baserat på det pris som anges i kontraktet, med avdrag för de beräknade volymrabatterna. Rabatter beräknas och redovisas baserat på erfarenhet, med hjälp av antingen förväntat värde eller en bedömning av det mest sannolika beloppet. Intäkterna redovisas endast i den utsträckning det är högst sannolikt att en väsentlig återföring inte kommer att inträffa. Avtalsskulder redovisas för förväntade volymrabatter som betalas till kunder i förhållande till försäljning fram till rapportperiodens slut. Den beräknade volymrabatten revideras vid varje rapporteringsdatum.

### FORDRINGAR, KONTRAKTSTILLGÅNGAR OCH KONTRAKTSSKULDER

En fordran redovisas när kontrollen över produkterna har överförts, eftersom det är vid den tidpunkten ersättningen är ovillkorlig, då det endast är en tidsfråga innan betalning ska ske. Om ersättningen är villkorad av ytterligare prestation redovisas en kontraktstillgång. Om Koncernen erhåller förskott från kund redovisas en kontraktsskuld.

### BETALNINGAR FRÅN KUNDER

Betalningsvillkor är baserade på lokala marknadsförhållanden. Koncernen har ingen betydande finansieringskomponent inkluderad i betalningsvillkoren.

### GARANTIER

Den vanligaste garantiåtgärden för Thunderful är att ersätta en felaktig komponent enligt lagstadgad och allmän praxis. I dessa fall redovisas garantiåtagandet som en avsättning.

### FRAKTKOSTNADER

Fraktkostnader kan ingå i priset för den sålda produkten beroende på avtalsvillkoren och intäkterna redovisas samtidigt som intäkten från produktförsäljningen.

### UPPDELNING AV INTÄKTER

Thunderful Groups affärssegment Distribution säljer sina produkter i de nordiska länderna. Geografi bedöms som ett viktigt attribut i uppdelningen av affärssegmentet Distributions intäkter. Tabellen nedan presenterar därför nettoomsättningen per land utifrån var kunderna finns.

MSEK	2019	2018	2017
Sverige	1046,0	1193,7	1084,3
Norge	272,3	109,5	86,5
Finland	50,8	107,7	103,5
Danmark	440,1	204,9	128,6
Övriga	167,7	199,9	143,1
<b>Totalt</b>	<b>1976,8</b>	<b>1815,7</b>	<b>1545,9</b>

## Not 5 Rörelsekostnader

### KOSTNAD FÖR SÅLDA VAROR SAMT ÖVRIGA POSTER

Handelsvaror inkluderar kostnader för anskaffningskostnaden för varan, produktgarantier, miljöavgifter, lager och transport, valutakursdifferenser på leverantörsskulder och kundfordringar

samt effekter av valutasäkringar samt inköpta spelutvecklingstjänster (vilka separatredovisas nedan). Övriga kostnader delas upp i och externa kostnader, personalkostnader samt avskrivningar.

MSEK	2019	2018	2017
Varukostnad	-1 568,7	-1 462,6	-1 236,0
Inköpta spelutvecklingstjänster	-47,8	-41,8	- 2,7
Externa kostnader	-169,4	-168,4	-125,1
Personalkostnader	-100,6	-97,0	-80,5
Avskrivningar	-20,8	-10,0	-12,1
<b>Summa rörelsekostnader</b>	<b>-1 907,3</b>	<b>-1 779,8</b>	<b>-1 456,4</b>

## Not 6 Anställda och ersättningar

### ANSTÄLLDA OCH ERSÄTTNINGAR

Per den 31 december 2019 uppgick antalet anställda till 168 personer (52 kvinnor och 116 män). De anställda var fördelade per geografisk marknad enligt följande:

Land	2019			2018			2017		
	Kvinnor	Män	Totalt	Kvinnor	Män	Totalt	Kvinnor	Män	Totalt
Sverige	30	81	111	26	57	83	25	55	80
Norge	3	5	8	2	5	7	3	4	7
Finland	7	6	13	5	5	10	5	4	9
Danmark	9	21	30	13	21	34	16	19	35
Övriga	3	3	6	6	5	11	-	2	2
<b>Totalt antal anställda</b>	<b>52</b>	<b>116</b>	<b>168</b>	<b>52</b>	<b>93</b>	<b>145</b>	<b>49</b>	<b>84</b>	<b>133</b>

Koncernens totala kostnader för löner, andra ersättningar och sociala kostnader (MSEK) fördelas enligt:

2019			2018			2017		
Löner & ersättningar	Sociala kostnader	Pensionskostnader	Löner & ersättningar	Sociala kostnader	Pensionskostnader	Löner & ersättningar	Sociala kostnader	Pensionskostnader
77,2	16,5	5,3	75,1	15,6	5,5	61,5	13,8	4,5

### RIKTLINJER FÖR ERSÄTTNING TILL KONCERNLEDNINGEN 2017-2019

För åren 2017-2019 har ersättning till koncernledningen utgått i månadslön samt övriga skattepliktiga förmåner som exempelvis bilförmån.



## Not 7 Leasing

Koncernen har kontorslokaler, fordon och viss kontorsutrustning som redovisas enligt IFRS 16 leasing. Den genomsnittliga hyresperioden för kontors- och lagerbyggnader är 5–10 år och genomsnittliga leasingperioder för bilar är 3–5 år.

Balansräkning	2019-12-31
Nyttjanderätter, ansk.värde	10,4
Nyttjanderätter, ack. avskrivningar	-3,2
Nyttjanderätter, bokf.värde	7,2
Uppskjuten skattefordran	0,0
Interimsfordringar *)	-0,7
<b>Summa tillgångar</b>	<b>6,6</b>
Kortfristig leasingkulda	3,0
Långfristig leasingkulda	3,6
Balanserat resultat	0,0
Årets resultat	-0,1
<b>Summa skulder och eget kapital</b>	<b>6,6</b>
<b>Resultaträkning</b>	<b>2019-12-31</b>
Leasingkostnader	3,1
Räntekostnader	-0,1
Avskrivningar	-3,1
Uppskjuten skatt	0,0
<b>Årets resultat (förlust)</b>	<b>-0,1</b>

Ett avtal är, eller innehåller, ett leasingavtal om avtalet överlåter rätten att under en viss period bestämma över användningen av en identifierad tillgång i utbyte mot ersättning. En sådan bedömning görs när ett avtal ingås. Ett identifierat leasingavtal klassificeras vidare av Koncernen som antingen ett korttidsavtal, leasing av tillgång av lågt värde eller ett standardleasingavtal. Korttidsleasingavtal definieras som leasingavtal med en leasingperiod om 12 månader eller mindre. Koncernens definition av tillgång av lågt värde omfattar alla persondatorer, bärbara datorer, telefoner, kontorsutrustning och möbler samt alla övriga tillgångar med ett värde (som ny) under 50 000 SEK. Leasingavgifter avseende korttidsleasingavtal och leasing av tillgång av lågt värde redovisas som rörelsekostnader linjärt över leasingperioden. Koncernen tillämpar termen "standardavtal" på alla identifierade leasingavtal som varken kategoriseras som korttidsleasingavtal eller leasing av tillgång av lågt värde.

Ett standardleasingavtal är således ett leasingavtal för vilket en tillgång, i form av en nyttjanderätt, och en motsvarande leasingkulda redovisas vid leasingavtalets början, det vill säga när den underliggande tillgången är tillgänglig för användning. Koncernens leasingtillgångar, i form av nyttjanderätter, liksom långfristiga och kortfristiga leasingkulder presenteras som separata poster i den sammanslagna balansräkningen.

De tillgångar och skulder som härrör från leasingavtal värderas initialt utifrån en nuvärdesberäkning. Leasingkulden fastställs som nuvärdet av alla framtida leasingavgifter vid inledningsdatumet, diskonterat med hjälp av Koncernens beräknade marginella låneränta, vilken fastställs per land och kontraktperiod (>12–36 månader, >37–72 månader och >72 månader).

Följande leasingbetalningar ingår i värderingen av en leasingkulda:

- fasta avgifter, efter avdrag för eventuella förmåner i samband med teckningen av leasingavtalet,
- variabla leasingavgifter som beror på ett index eller ett pris, initialt värderade med hjälp av index eller pris vid inledningsdatumet,
- belopp som förväntas betalas ut av leasetagare enligt restvärdesgarantier,

- straffavgifter som utgår vid uppsägning av leasingavtalet, om leasingperioden återspeglar att möjligheten att säga upp leasingavtalet kommer att utnyttjas.

Variabla leasingavgifter som inte beror på ett index eller ett pris (inklusive fastighetsskatt) ingår inte i värderingen av leasingkulden. Hänförliga variabla leasingbetalningar redovisas löpande i Koncernens rapport över totalresultat.

Efterföljande värdering av leasingkulden görs genom att minska det redovisade värdet för att återspegla utbetalda leasingavgifter och öka det redovisade värdet för att återspegla räntan på leasingkulden enligt effektivräntemetoden.

En nyttjanderätt värderas initialt till anskaffningsvärde, vilket inkluderar den summa leasingkulden ursprungligen värderats till, leasingavgifter som betalas vid eller före inledningsdatumet, efter avdrag för eventuella förmåner i samband med teckningen av leasingavtalet, eventuella initiala direkta utgifter, och kostnader för återställande (om inte dessa kostnader uppstår i samband med varuproduktion) med motsvarande åtagande redovisat och värderat som en avsättning enligt IAS 37. Efterföljande värdering av nyttjanderätten görs till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar, eventuella nedskrivningar liksom eventuella effekter från omvärdering av leasingkulden. Omvärdering av leasingkulden, och motsvarande tillämplig justering av nyttjanderätten, görs när:

- leasingperioden förändras eller bedömningen av en köpoption förändras, leasingkulden omvärderas då genom att diskontera de ändrade leasingavgifterna med en ändrad diskonteringsränta,
- leasingavgifterna förändras till följd av ändringar i ett index eller ett pris eller när de belopp som förväntas betalas ut enligt en restvärdesgaranti förändras, leasingkulden omvärderas då genom att diskontera de ändrade leasingavgifterna med en oförändrad diskonteringsränta (såvida inte förändringarna i leasingavgifterna är ett resultat av en ändrad rörlig ränta, i så fall används en ändrad diskonteringsränta),
- leasingavtalet ändras, och ändringen inte redovisas som ett separat leasingavtal, leasingkulden omvärderas genom att diskontera de ändrade leasingavgifterna med en ändrad diskonteringsränta.

En nyttjanderätt skrivs normalt av linjärt över det kortare av tillgångens nyttjandeperiod och leasingperiod. Om det bedöms som rimligt säkert att äganderätten till den underliggande tillgången kommer att överföras vid utgången av leasingperioden skrivs dock tillgången av över nyttjandeperioden. Avskrivning av nyttjanderätten påbörjas från inledningsdatumet. Nedskrivning av nyttjanderätten fastställs och redovisas i enlighet med IAS 36.

Betalda leasingavgifter avseende standardleasingavtal redovisas delvis som avbetalning av leasingkulden och delvis som räntekostnad i Koncernens rapport över totalresultat.

Leasingkomponenter särskiljs från ickeleasingkomponenter för leasingavtal avseende byggnader (kontorslokaler, lager med mera). För leasingavtal avseende andra tillgångsslag (maskiner, fordon med mera) redovisas leasingkomponenter och eventuella ickeleasingkomponenter som en enda leasingkomponent.

Vid fastställandet av leasingperioden inkluderas förlängningsmöjlighet endast om det bedöms som rimligt säkert att förlänga. Perioder som följer efter möjlighet till uppsägning inkluderas i leasingperioden endast om det bedöms som rimligt säkert att leasingavtalet inte kommer att sägas upp. Leasingperioden omprövas om en betydelsefull händelse skulle inträffa eller om omständigheterna på ett betydande sätt skulle förändras.

## Not 8 Avskrivningar och nedskrivningar

För avskrivningstider se information under Not 1 Redovisningsprinciper.

MSEK	2019	2018	2017
Games	-14,4	-2,3	-2,2
Distribution	-6,4	-7,7	-9,9
<b>Totalt</b>	<b>-20,8</b>	<b>-10,0</b>	<b>-12,1</b>

## Not 9 Finansiella intäkter och finansiella kostnader

Består av erlagd ränta eller erhållen ränteintäkt.

MSEK	2019	2018	2017
Ränteintäkt	6,9	10,9	5,0
Räntekostnad	-6,7	-10,7	-9,4
<b>Netto</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>-4,4</b>

## Not 10 Skatt

Koncernens teoretiska skattesats beräknas utifrån viktat resultat efter finansiella poster multiplicerat med lokal bolagsskattesats.

MSEK	2019	2018	2017
Aktuell skatt	-39,5	-23,5	-23,1
Uppskjuten skatt	-1,9	-	-
<b>Skatt inkluderad i periodens resultat</b>	<b>-41,4</b>	<b>-23,5</b>	<b>-23,1</b>

### AKTIVERADE AVDRAGSGILLA TEMPORÄRA SKILLNADER

Koncernen hade per den 31 december 2019 inga förlustavdrag och andra avdragsgilla temporära skillnader som beaktats och beräknats som underlag till uppskjuten skattefordran. Bolaget analyserar och bedömer varje fall av ej aktiverade poster

separat och tar aktiva beslut om i vilka lägen uppskjutna skattefordringar på temporära skillnader bör aktiveras. Koncernen redovisar normalt inte uppskjutna skattefordringar på temporära skillnader i situationer där det anses att förmåga att utnyttja dessa är begränsad.

## Not 11 Immateriella anläggningstillgångar

### IT-SYSTEM

Avser utveckling och anpassning av affärssystem och e-handelsplattform och skrivs av linjärt över 5 år.

### BALANSERADE UTGIFTER FÖR DATASPELUTVECKLING

Består av balanserade utgifter 22,9 MSEK för dataspelsutveckling och skrivs av degressivt över två år efter release, 1/3 avskrivning under månad 1 till 3 efter release, 1/3 avskrivning i månad 4 till 12 efter release och de återstående 1/3 i månad 13 till 24 efter release. Pågående projekt skrivs inte av utan nedskrivningsprövas årligen.

### PUBLICERINGS- OCH DISTRIBUTIONSRELATIONER

I samband med sammangåendet i december 2019 värderades de olika koncernbolagen efter multiplar som normalt används i jämförbara affärshändelser. Det övertvärde som då uppstod efter eliminering av eget kapital bedöms till sin helhet bestå av värdet på de mycket långa affärsrelationer som förevarit inom

Distributionsföretagen med sina leverantörer, där avtalet med Nintendo bestått under 39 år och förnyats under 2020. Även inom leksaksdistributionen har det varit långa affärsrelationer som förväntas fortgå. Därav beräknades ett värde av dessa distributörsrelationer till 371,6 MSEK per 31 december 2019, vilket avskrivs linjärt över nyttjandeperioden, som bedöms vara 10 år med hänvisning till den hittillsvarande långvariga relationen. Avskrivning påbörjas först under 2020.

### GOODWILL

Goodwill redovisas som en immateriell anläggningstillgång med obestämd nyttjandeperiod till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerad nedskrivning. Per 31 december 2019 uppgår goodwill till 2,5 MSEK. Alla immateriella anläggningstillgångar med obestämd livslängd testas minst varje år mot att värdet inte avviker negativt från aktuellt bokfört värde och att det inte finns någon indikation om nedskrivning. Enskilda tillgångar kan testas oftare om det finns indikationer på en värdeminskning.



Förändringarna i redovisade värden för goodwill är enligt följande:

MSEK	2019	2018	2017
<b>Anskaffningsvärde</b>			
<b>Ingående balans 1 januari</b>	<b>3,1</b>	<b>3,2</b>	<b>3,0</b>
Anskaffning genom rörelseförvärv	2,5	-	-
Valutakursdifferenser, netto	-	-	-
<b>Utgående balans 31 december</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Ackumulerade nedskrivningar</b>	<b>-2,8</b>	<b>-2,2</b>	<b>-1,5</b>
<b>Ingående balans 1 januari</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Nedskrivningar	-0,3	-0,6	-0,6
Valutakursdifferenser, netto	-	-0,0	-
<b>Utgående balans 31 december</b>	<b>2,5</b>	<b>0,3</b>	<b>0,9</b>
<b>Redovisat värde 31 december</b>	<b>2,5</b>	<b>0,3</b>	<b>0,9</b>

Vid den årliga nedskrivningsprövningen fördelas goodwill på de rörelsesegment som förväntas dra fördel av synergieffekterna från de rörelseförvärv där goodwill uppstår. Fördelning är enligt följande, jämfört med dess återvinningsvärde:

#### Goodwill per rörelsesegment

MSEK	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
Games	2,5	-	-
Distribution	-	0,3	0,9
<b>Totalt</b>	<b>2,5</b>	<b>0,3</b>	<b>0,9</b>

#### Övriga immateriella anläggningstillgångar

MSEK	Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	Publicerings- och distributionsrelationer	IT-system
<b>Anskaffningskostnader</b>			
<b>Ingående balans 1 januari 2017</b>	<b>5,8</b>	-	-
Årets anskaffningar	-	-	-
Förvärv av verksamheter	-	-	-
Intern utveckling	5,0	-	-
Kursdifferenser	-	-	-
<b>Utgående balans 31 december 2017</b>	<b>10,8</b>	-	-
Årets anskaffningar	-	-	-
Förvärv av verksamheter	-	-	-
Intern utveckling	16,8	-	-
Kursdifferenser	-	-	-
<b>Utgående balans 31 december 2018</b>	<b>27,6</b>	-	-
Årets anskaffningar	-	-	7,3
Förvärv av verksamheter	-	371,6	-
Intern utveckling	16,6	-	-
Kursdifferenser	-	-	0,1
<b>Utgående balans 31 december 2019</b>	<b>44,2</b>	<b>371,6</b>	<b>7,4</b>
<b>Ackumulerade av- och nedskrivningar</b>			
<b>Ingående balans 1 januari 2017</b>	<b>-2,4</b>	-	-
Årets av- och nedskrivningar	-2,3	-	-
Kursdifferenser	-	-	-
<b>Utgående balans 31 december 2017</b>	<b>-4,6</b>	-	-
Årets av- och nedskrivningar	-2,2	-	-
Kursdifferenser	-	-	-
<b>Utgående balans 31 december 2018</b>	<b>-6,9</b>	-	-
Årets av- och nedskrivningar	-14,3	-	-5,3
Kursdifferenser	-	-	-
<b>Utgående balans 31 december 2019</b>	<b>-21,2</b>	-	<b>-5,3</b>

## Not 12 Materiella anläggningstillgångar

### NYTTJANDERÄTTSTILLGÅNGAR

Avser finansiell leasing som skrivs av linjärt över leasingkontraktstidens längd. Se not 6.

### ÖVRIGA MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar redovisas till historiskt anskaffningsvärde med avdrag för linjära, ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Mark är inte föremål för avskrivning, eftersom den bedöms ha obegränsad

ekonomisk livslängd. I övrigt beräknas avskrivningarna enligt den linjära metoden och grundar sig på följande förväntade nyttjandeperioder:

#### Fastigheter, maskiner och inventarier

MSEK	Byggnader och mark	Inventarier	Totalt
<b>Anskaffningskostnader</b>			
<b>Ingående balans 1 januari 2017</b>	-	25,1	25,1
Årets anskaffningar	-	2,2	2,2
Förvärv av verksamheter	-	-	-
Intern utveckling	-	-	-
Kursdifferenser	-	-	-
<b>Utgående balans 31 december 2017</b>	-	27,2	27,2
Årets anskaffningar	3,9	2,0	5,9
Förvärv av verksamheter	-	-	-
Intern utveckling	-	-	-
Kursdifferenser	-	-	-
<b>Utgående balans 31 december 2018</b>	3,9	29,2	33,1
Årets anskaffningar	0,2	-	0,2
Omklassificering (till IT-system)	-	-5,7	-5,7
Intern utveckling	-	-	-
Kursdifferenser	-	-	-
<b>Utgående balans 31 december 2019</b>	4,0	23,5	27,5
<b>Akkumulerade avskrivningar</b>			
<b>Ingående balans 1 januari 2017</b>	-	-19,5	-19,5
Årets avskrivningar	-	-0,4	-0,4
Kursdifferenser	-	-	-
<b>Utgående balans 31 december 2017</b>	-	-20,0	-20,0
Årets avskrivningar	0,0	-2,1	-2,1
Kursdifferenser	-	-	-
<b>Utgående balans 31 december 2018</b>	0,0	-22,0	-22,1
Årets avskrivningar	0,0	-0,6	-0,7
Kursdifferenser	-	-	-
<b>Utgående balans 31 december 2019</b>	-0,1	-22,7	-22,7

## Not 13 Övriga anläggningstillgångar

Består av följande poster:

MSEK	2019	2018	2017
Övriga fordringar	3,0	0,9	0,2
Övriga långa värdepappersinnehav	0,2	0,4	0,9
Uppskjuten skattefordran	0,0	0,0	0,0
<b>Totalt</b>	<b>3,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,1</b>



## Not 14 Varulager och förskott till leverantörer

Varulagret består av följande:

MSEK	2019	2018	2017
Handelsvaror	347,0	250,9	259,9

Förskott till leverantörer består av följande:

MSEK	2019	2018	2017
Handelsvaror	113,1	56,3	22,0

Varulager värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde. Inkurans beaktas. Anskaffningsvärde innefattar alla utgifter som är direkt hänförliga till anskaff-

ningen. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten minskat med eventuella tillämpliga försäljningskostnader.

## Not 15 Kundfordringar

Kundfordringar och andra fordringar består av följande:

MSEK	2019	2018	2017
Kundfordringar brutto	466,8	639,0	383,8

Kundfordringar redovisas vid första redovisningstillfället till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden med avdrag för avsättning för förväntad förlust. Koncernen tillämpar en förenklad metod för kundfordringar och använder en matris för att uppskatta förväntad förlust. Förändring i avsättningen redovisas via sammanslagen rapport över totalresultat i försäljningskostnader. Beräkning av förväntad förlust baseras på historiska data och justeras för framåtblickande analys som inkluderar makro-

ekonomiska faktorer som påverkar olika kundsegment och mer specifika faktorer såsom tecken på konkurs eller känd insolvens m.m.

Det bokförda värdet på fordringarna är lika med det verkliga värdet, eftersom effekten av diskontering inte är väsentlig. Avsättningar till och ianspråktagande av reserven för osäkra kundfordringar har tagits över i sammanslagen rapport över totalresultat och är inkluderade i försäljningskostnaderna.

## Not 16 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter innehåller följande:

MSEK	2019	2018	2017
Spelprojekt	20,0	16,9	-
Upplupna intäkter	7,5	2,5	9,0
Övriga förutbetalda kostnader	3,9	3,9	8,5
<b>Totalt</b>	<b>31,4</b>	<b>23,2</b>	<b>17,5</b>

## Not 17 Likvida medel

Likvida medel består av kontanter och disponibla tillgodohavanden hos banker och motsvarande institut, tillsammans med andra kortfristiga likvida placeringar som förfaller inom 90 dagar från förvärvsdagen och som lätt kan omvandlas till

kända belopp av kontanter och som är utsatt för endast en obetydlig risk för värdeförändringar. Koncernen tillämpar en gemensam cashpool för koncernens bolag.

MSEK	2019	2018	2017
Kassa/Bank	51,2	15,9	35,0

### RÄNTEBÄRANDE SKULDER

Lån redovisas vid första redovisningstillfället till verkligt värde av de medel som influiter efter avdrag för transaktionskostnader. Efter anskaffningstidpunkten värderas lånen till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

### KOMMERSIELLA FLÖDEN

Thunderful Groups Finanspolicy anger att:

- Valutaexponering i operativa enheter kan säkras från fall till fall. Prognostiserade flöden säkras normalt inte, eftersom dessa exponeringar kan motverkas med naturliga säkringar och prisjusteringar.
- CFO har befogenhet att godkänna säkring av kända flöden, såsom interna utdelningar eller betalningar hänförliga till utdelningar och förvärv och avyttringar (M&A), som till följd av tidpunkten orsakar en tillfällig exponering för Koncernen.

Säkringsredovisning tillämpas ej såvida inget annat anges häri.

## Not 18 Aktiekapital, antal aktier

### AKTIEKAPITAL

Thunderful Group AB:s aktiekapital, per 31 december 2019, består av 100 000 aktier med ett kvotvärde på 5 SEK per aktie. Alla aktier är fullt betalda via apportemission. Samtliga aktier berättigar innehavaren till samma proportion av tillgångar och vinst och ger lika rätt till utdelning.

### ANNAT EGET KAPITAL INKLUSIVE ÅRETS RESULTAT

Annat eget kapital avser kapital tillskjutet från ägare och inkluderar betalda överkurser i samband med emissioner, samt årets vinst. I beloppet ingår ej utdelningsbara reserver med 23,2 MSEK, bestående av Reservfond samt Utvecklingsfond.

## Not 19 Övriga avsättningar

Avsättningar redovisas när Koncernen har ett åtagande till följd av en inträffad händelse och det är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för att reglera åtagandet samt att en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras. Det belopp som redovisas som avsättning är det belopp som enligt bästa bedömning beräknas utgå för att reglera åtagandet per balansdagen. I det fall pengars tidsvärde är av betydelse har beloppet redovisats till nuvärdet av beräknade utgifter.

Garantireserver redovisas vid tidpunkten för försäljningen av de produkter som garantin avser och beräknas på historik för motsvarande åtaganden. Avsättningar för garantiåtaganden redovisas på grund av Koncernens policy att bära kostnaderna för att reparera felaktiga produkter. Garantier lämnas vanligen för ett till två år efter försäljningen.

Alla avsättningar betraktas som kortfristiga. De redovisade värdena och förändringarna av dessa är enligt följande:

MSEK	Garantireserv	Uppskjuten skatteskuld	Övriga avsättningar
Redovisat värde 1 januari 2017	2,2	-	0,2
Tillkommande avsättningar	-	-	-
Utnyttjade belopp	-	-	-
Återföringar	-	-	-
<b>Utgående balans 31 december 2017</b>	<b>2,2</b>	-	<b>0,2</b>
Tillkommande avsättningar	-	-	0,0
Utnyttjade belopp	-	-	-
Återföringar	-0,2	-	-
<b>Utgående balans 31 december 2018</b>	<b>2,0</b>	-	<b>0,2</b>
Tillkommande avsättningar	-	78,8	0,1
Utnyttjade belopp	-	-	-
Återföringar	-0,7	-	-
<b>Utgående balans 31 december 2019</b>	<b>1,3</b>	<b>78,8</b>	<b>0,3</b>



## Not 20 Kortfristiga skulder

Leverantörsskulder och andra skulder innehåller följande:

MSEK	2019	2018	2017
Kortfristiga checkräkningskrediter	74,7	56,1	51,7
Skulder till aktieägare	154,6	133,7	112,0
Leverantörsskulder	471,7	427,2	357,0
<b>Totalt</b>	<b>701,0</b>	<b>617,0</b>	<b>520,7</b>

## Not 21 Övriga skulder

Övriga skulder innehåller följande:

MSEK	2019	2018	2017
Momsskuld	34,8	53,1	34,2
Övriga skulder	18,0	152,6	21,6
<b>Totalt</b>	<b>52,8</b>	<b>205,7</b>	<b>55,8</b>

## Not 22 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Upplupna kostnader innehåller följande:

MSEK	2019	2018	2017
Kundbonus	30,8	23,6	12,6
Övriga upplupna kostnader	24,4	13,8	18,8
<b>Totalt</b>	<b>55,2</b>	<b>37,4</b>	<b>31,4</b>

## Not 23 Finansiella instrument

Tilläggsinformation återfinns i följande noter: I not 2 "Finansiell riskhantering" redovisas Koncernens riskpolicy generellt och mer detaljerat med avseende på Thunderful Groups viktigaste finansiella instrument. I not 15 beskrivs kundfordringar och kreditrisker förknippade med dessa.

I denna not beskrivs Koncernens viktigaste finansiella instrument med avseende på huvudsakliga villkor, där det anses relevant, liksom riskexponering och verkligt värde vid årets slut.

### FINANSIELLA INSTRUMENT

#### Första redovisning och värdering

Finansiella tillgångar och finansiella skulder redovisas när Koncernen blir part i instrumentets avtalsmässiga villkor. Köp och försäljning av finansiella tillgångar redovisas normalt på affärsdagen, det datum då Koncernen förbinder sig att köpa eller sälja tillgången. Vid första redovisningstillfället värderar Koncernen en finansiell tillgång eller finansiell skuld till verkligt värde plus eller minus, för en finansiell tillgång eller finansiell skuld som inte värderas till verkligt värde via resultaträkningen, transaktionskostnader som är direkt hänförliga till förvärv eller emission av den finansiella tillgången eller den finansiella skulden, till exempel avgift och provision. Transaktionskostnader för finansiella tillgångar och finansiella skulder som redovisas till verkligt värde via resultaträkningen kostnadsförs i resultaträkningen.

### FINANSIELLA TILLGÅNGAR

#### Klassificering och efterföljande värdering

Koncernen klassificerar sina finansiella tillgångar i följande värderingskategorier:

- verkligt värde via resultatet,
- verkligt värde via övrigt totalresultat, eller
- upplupet anskaffningsvärde.

Klassificeringskraven för skuld och eget kapitalinstrument beskrivs nedan:

Skuldinstrument är de instrument som uppfyller definitionen av en finansiell skuld från emittentens perspektiv, såsom kundfordringar, lånefordringar samt statsobligationer.

Koncernen klassificerar sina skuldinstrument i en av följande två värderingskategorier:

Upplupet anskaffningsvärde: Tillgångar som innehas i syfte att inkassera avtalsenliga kassaflöden som endast utgör betalningar av kapitalbelopp och ränta, och som inte är identifierade som värderade till verkligt värde via resultatet, värderas till upplupet anskaffningsvärde. Det redovisade värdet av dessa tillgångar justeras med eventuella redovisade förväntade kreditförluster (se avsnittet "Nedskrivning och förväntad förlust" nedan) Ränteintäkter från dessa finansiella tillgångar redovisas i finansnettot med tillämpning av effektivräntemetoden.

Verkligt värde via resultatet: Tillgångar som inte uppfyller kriterierna för upplupet anskaffningsvärde värderas till verkligt värde via resultatet. Vinst eller förlust på ett skuldinstrument som efter första redovisningen värderas till verkligt värde via resultatet och inte ingår i ett säkringsförhållande redovisas i finansnettot när den uppstår. Ränteintäkter från dessa finansiella tillgångar redovisas i finansnettot med tillämpning av effektivräntemetoden. Kundfordringar som säljs utan regressrätt klassificeras som "innehas för försäljning" med vinst eller förlust redovisad i rörelseresultatet.

Skuldinstrument omklassificeras endast när Koncernens affärsmodell för hantering av dessa tillgångar ändras.

Eget kapitalinstrument är instrument som uppfyller definitionen av eget kapital ur emittentens perspektiv, vilket innebär instrument utan kontraktmässig skyldighet att betala och som belägger en residual rätt i emittentens nettotillgångar. Vinst eller förlust på eget kapitalinstrument som redovisas till verkligt värde via resultatet redovisas i finansnettot. Koncernen har inga investeringar i eget kapitalinstrument.

#### Nedskrivning och förväntad förlust

Koncernen bedömer, på framåtriktad basis, de på lång sikt förväntade kreditförlusterna som är kopplade till dess finansiella tillgångar och som inte redovisas till verkligt värde. För att kunna göra detta används en klassificeringsmodell för att underlätta en bedömning kring sannolikheten för fallissemang. Baserat på denna modell redovisar Koncernen en avsättning för sådana potentiella förluster vid varje rapporteringstillfälle. Värderingen av förväntade kreditförluster återspeglar ett opartiskt och sannolikhetsvägt belopp baserat på rimlig och stödande information som är tillgänglig, såsom tidigare händelser, nuvarande villkor och prognoser för framtida ekonomiska förhållanden. Den här modellen används för kassa och bank. För kundfordringar tillämpar Koncernen "den förenklade metoden", (se not 15). För kassa används en klassificeringsmodell baserat på en prognos av "sannolikheten för fallissemang" för varje motpart. På grund av en hög klassificering av motparter och kort förfallotid är nedskrivningsbeloppet oväsentligt.

#### Borttagande från balansräkningen

En finansiell tillgång, eller del därav, tas bort från balansräkningen när de avtalsrättsliga rättigheterna att erhålla kassaflöden från tillgången upphör eller har överlåtit och Koncernen antingen

(i) överför väsentligen alla risker och förmåner förknippade med ägande eller (ii) i betydande mån varken överför eller behåller alla risker och fördelar förknippade med ägande och inte behåller kontrollen över tillgången.

### FINANSIELLA SKULDER

#### Klassificering och efterföljande värdering

Klassificering och efterföljande värdering av Koncernens finansiella skulder, exklusive derivatinstrument, görs till upplupet anskaffningsvärde. Derivatinstrument med negativa verkliga värden klassificeras till verkligt värde via resultaträkningen.

#### Borttagande från balansräkningen

En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när den är utsläckt, det vill säga när den förpliktelse som anges i avtalet fullgörs, annulleras eller upphör.

### DERIVATINSTRUMENT

Derivat redovisas initialt till verkligt värde per den dag då derivatavtalet ingås och därefter omvärderas det till verkligt värde. Samtliga derivat redovisas som tillgångar när verkligt värde är positivt och som skulder när verkligt värde är negativt. Vinst eller förlust från förändring i verkligt värde avseende derivat redovisas i resultatet.

### NETTOSKULD

Vid utgången av 2019 uppgick Thunderful Groups finansiella nettoskuld till -178,1 MSEK (-173,9; -128,7).



## Not 24 Arvoden till revisorer

---

På årsstämman 2020 valdes Grant Thornton till revisor för perioden fram till årsstämman 2021.

Då de ingående bolagen haft olika revisionsbyråer under 2017–2019 redovisas inte historiska siffror. Grant Thornton har tidigare varit revisor för bolagen i det segment som avser Games.

## Not 25 Transaktioner med närstående

---

Transaktioner mellan moderbolaget och dess dotterbolag har eliminerats i Koncernen och redovisas inte i denna not. Transaktioner med nyckelpersoner i ledning och styrelse redovisas i not 6 och avser lön och andra ersättningar samt sociala kostnader. Därutöver redovisas transaktioner med ägare i not 20. Dessa transaktioner avser lån från aktieägaren Bergsala Holding till bolag inom Koncernen. Lånen har avsett extern finansiering av rörelsekapital som av praktiska skäl upptagits av Bergsala Holding för att sedan vidareförmedlats till relevanta koncernbolag. Såväl den externa finansieringen som transaktionerna mellan Bergsala Holding och de låntagande koncernbolagen har skett på marknadsmässiga villkor.

## Not 26 Eventualförpliktelser

---

Bolagen inom Koncernen borgar för varandras förpliktelser via en s.k. up & downstream-borgen.

## Not 27 Ställda säkerheter för skulder till kreditinstitut

---

Företagsinteckningar ställda som säkerhet för åtaganden uppgick per 31 december 2019 till 354 MSEK.

## Not 28 Väsentliga händelser efter balansdagen

---

Utbrottet av viruspandemin covid-19 medförde under våren 2020 tillfälliga förseningar i leverantörskedjan inom Distribution och organisatoriska effekter i form av hemarbete för en stor del av Koncernens medarbetare. Styrelsen följer aktivt utvecklingen och vidtar löpande åtgärder för att begränsa eventuell effekt på Koncernen.



## **REVISORSRAPPORT AVSEENDE SAMMANSLAGEN HISTORISK FINANSIELL INFORMATION**

### **RAPPORT FRÅN OBEROENDE REVISOR**

Till styrelsen i Thunderful Group AB, org.nr 559230-0445

### **RAPPORT OM DE SAMMANSLAGNA FINANSIELLA RAPPORTERNA**

#### **UTTALANDEN**

Vi har utfört en revision av de sammanslagna rapporterna för Thunderful Group AB för den period om tre räkenskapsår som slutar den 31 december 2019. Koncernens sammanslagna finansiella rapporter ingår på sidorna F-12 till F-35 i Prospektet.

Enligt vår uppfattning har de sammanslagna finansiella rapporterna för räkenskapsåren 2018 och 2019 upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards ("IFRS") såsom de antagits av EU, samt att de sammanslagna finansiella rapporterna för räkenskapsåret 2017 har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen (ÅRL) och enligt Bokföringsnämndens allmänna råd (BFNAR) 2012:1 (K3) och de ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av Koncernens sammanslagna finansiella ställning per den 31 december 2017, 31 december 2018 samt 31 december 2019 och av dess sammanslagna finansiella resultat och sammanslagna kassaflöde för vart och ett av de tre räkenskapsår som slutar den 31 december 2019 enligt IFRS så som de antagits av EU avseende åren 2018 och 2019, respektive enligt ÅRL och BFNAR 2012:1 (K3) avseende räkenskapsåret 2017.

#### **GRUND FÖR UTTALANDEN**

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionsred i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet "Revisorns ansvar". Vi är oberoende i förhållande till Koncernen enligt god revisionsred i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

#### **STYRELSENS OCH VERKSTÄLLANDE DIREKTÖRENS ANSVAR**

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att de sammanlagda finansiella rapporterna upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen enligt IFRS, så som de antagits av EU, respektive ÅRL och BFNAR 2012:1 (K3). Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta sammanslagna finansiella rapporter som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av de sammanslagna finansiella rapporterna ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av Bolagets och Koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra det.



## REVISORNS ANSVAR

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida de sammanslagna finansiella rapporterna som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i de sammanslagna finansiella rapporterna.

Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i de sammanslagna finansiella rapporterna, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risker för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar vi oss en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av de sammanslagna finansiella rapporterna. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om Koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i de sammanslagna finansiella rapporterna om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om de sammanslagna finansiella rapporterna. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att en koncern inte längre kan fortsätta verksamheten.
- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i de sammanslagna finansiella rapporterna, däribland upplysningarna, och om de sammanslagna finansiella rapporterna återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.
- inhämtar vi tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen för enheterna eller affärsaktiviteterna inom Koncernen för att göra ett uttalande avseende de sammanslagna finansiella rapporterna. Vi ansvarar för styrning, övervakning och utförande av revisionen. Vi är ensamt ansvariga för våra uttalanden.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

Göteborg den 25 november 2020

**Grant Thornton Sweden AB**

Patric Hofréus

Auktoriserad revisor



# DEFINITIONER

”ABG Sundal Collier”	ABG Sundal Collier AB.
”Bolaget”, ”Thunderful Group” eller ”Koncernen”	Beroende på sammanhanget, Thunderful Group AB, org. nr 559230-0445, den koncern vari Bolaget är moderbolag eller ett dotterbolag i Koncernen.
”Carnegie”	Carnegie Investment Bank AB (publ).
”Coatsink”	Coatsink Software Ltd.
”Cornerstone Investors”	Consensus Småbolag, Delphi Fondene, Knutsson Holdings AB, Naventi Fonder, Provobis, Strand Kapitalförvaltning och Vasastaden.
”Distribution”	Ett av Koncernens affärssegment med dotterbolagen Bergsala Aktiebolag som distribuerar Nintendos produkter i Norden, Nordic Game Supply AB som distribuerar spel och speltillbehör samt Amo Toys Nordic AB som distribuerar leksaker.
”EA”	Electronic Arts Inc.
”EMEA”	Akronym för engelskans <i>Europe, the Middle East &amp; Africa</i> , d.v.s. Europa, Mellan-östern och Afrika.
”Erbjudandet”	Erbjudandet att förvärva aktier i Bolaget i enlighet med Prospektet.
”Euroclear Sweden”	Euroclear Sweden AB.
”First North Premier”	Marknadsplatsen First North Premier Growth Market, som drivs av Nasdaq Stockholm Aktiebolag.
”Free-to-play”	Även benämnt F2P, ett samlingsnamn för spel som ger spelaren tillgång till en väsentlig del av spelets innehåll utan att behöva betala.
”Games”	Ett av Koncernens affärssegment med verksamhet inom spelutveckling med fokus på konsol- och PC-spel genom koncernbolaget Thunderful Development samt utgivning av internt och externt utvecklade speltitlar genom förlagsverksamheten Thunderful Publishing.
”GfK”	Growth for Knowledge, ett marknadsundersökningsinstitut som tillhandahåller marknadsinformation i ett flertal branscher.
”Guru Games”	Guiding Rules Games AB.
”IFRS”	International Financial Reporting Standards.
”IP”	Immateriell rättighet.
”Joint Global Coordinators”	Carnegie och ABG Sundal Collier.
”Koden”	Svensk kod för bolagsstyrning.
”Konsolcykeln”	Livslängden för en viss konsolgeneration från det att den lanseras på marknaden till dess att nästa generations konsol lanseras.
”Merchandise”	Leksaker, kläder och accessoarer med anknytning till något av Koncernens distribuerade varumärken.
”MGA”	MGA Entertainment Inc.



<b>”Multiplayer-spel”</b>	Spel som är avsett att spelas gemensamt av flera spelare, exempelvis online.
<b>”NES”</b>	Nintendo Entertainment System.
<b>”Placeringsavtalet”</b>	Avtal om placering av aktier som ingås mellan Bolaget och Joint Global Coordinators, som beskrivs i avsnittet ” <i>Legala frågor och kompletterande information</i> ”.
<b>”Prospektet”</b>	Detta prospekt som har upprättats med anledning av Erbjudandet.
<b>”Single-player-spel”</b>	Spel som är avsett för enbart en spelare.
<b>”SNES”</b>	Super Nintendo Entertainment System.
<b>”Säljande Aktieägare”</b>	<p>Bergsala Holding AB, org. nr 556888-1600, LEI-kod: 213800IIVOZKVBQB6F15 Adress: Box 10204, 434 23 Kungsbacka</p> <p>Lyngaled Holding AB, org. nr 556781-5146 LEI-kod: 549300SE94N71SY8JO38 Adress: c/o Klaus Lyngaled, Gärdesvägen 18, 433 68 Sävedalen</p> <p>Brjann Sigurgeirsson Holding AB, org. nr 559216-3371 LEI-kod: 5493002AW68BQ7448824 Adress: Strömmavägen 9, 433 75 Jonsered.</p>
<b>”Thunderful Development”</b>	Thunderful Development AB, som inkluderar de tre tidigare separata spelstudiorna Image & Form International AB, Zoink AB och Guiding Rules Games AB, och som bedriver spelutvecklingsverksamhet och utgör en del av affärssegmentet Games.
<b>”Thunderful Publishing”</b>	Thunderful Publishing AB, som bedriver spelförläggningsverksamhet och utgör en del av affärssegmentet Games.
<b>”VR”</b>	Virtuell verklighet eller datorsimulerad verklighet (Eng. <i>Virtual Reality</i> ). En datateknik som simulerar verkliga eller inbillade miljöer och vår närvaro och interaktion i dem.
<b>”Övertilldelningsoption”</b>	Den option som Bergsala Holding har lämnat till Joint Global Coordinators om att erbjuda ytterligare aktier motsvarande högst 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet och som kan användas i sin helhet eller delvis under 30 dagar från den första handelsdagen på First North Premier.



# ADRESSER

## **BOLAGET**

### **THUNDERFUL GROUP AB**

Fjärde Långgatan 48 9 TR  
413 27 Göteborg  
Sverige

## **JOINT GLOBAL COORDINATORS OCH JOINT BOOKRUNNERS**

### **CARNEGIE INVESTMENT BANK AB (PUBL)**

Regeringsgatan 56  
111 56 Stockholm  
Sverige

### **ABG SUNDAL COLLIER**

Regeringsgatan 25, 8 TR  
11153 Stockholm  
Sverige

## **LEGAL RÅDGIVARE TILL BOLAGET**

### **SETTERWALLS ADVOKATBYRÅ AB**

Stortorget 23	Sankt Eriksgatan 5
211 34 Malmö	411 05 Göteborg
Sverige	Sverige

## **LEGAL RÅDGIVARE TILL JOINT GLOBAL COORDINATORS OCH JOINT BOOKRUNNERS**

### **WHITE & CASE LLP**

Biblioteksgatan 12  
114 85 Stockholm  
Sverige

## **REVISOR**

### **GRANT THORNTON SWEDEN AB**

Sveavägen 20  
103 94 Stockholm  
Sverige





***Thunderful***





**Thunderful Group AB**  
Fjärde Långgatan 48 9 TR  
413 27 Göteborg  
Sverige